Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov

University of Economics in Bratislava
Faculty of International Relations

Zborník príspevkov
zo 17. medzinárodnej vedeckej konferencie

Medzinárodné vzťahy 2016
Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

International Relations 2016
Current issues of world economy and politics

Conference proceedings
17th International Scientific Conference

Smolenice Castle
1st – 2nd December 2016

Ekonóm Publishing
2016

Recenzenti/Reviewers: prof. Ing. Víťazoslav Balhar, CSc.
prof. Ing. Helena Strážovská, PhD.

Zostavovatelia/Editors: Ing. Katarína Kadvanová
Mgr. Michal Klenka
Ing. Peter Valačai
Mgr. Eva Vlková

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

© Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov/University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations, 2016

ISBN 978-80-225-4365-1

Organizačné zabezpečenie konferencie

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave
s podporou Taipejskej reprezentačnej kancelárie v Bratislave
a Slovenskej asociácie pre Organizáciu spojených národov

Medzinárodný vedecký výbor

Predsedníčka:

Lipková, Ľudmila, Dr. h. c. prof. Ing., CSc.	Ekonomická univerzita v Bratislave (SK)

Členovia:

Čech, Ľubomír, doc. PhDr., CSc., mim. prof.	Ekonomická univerzita v Bratislave (SK)
Burian, Alexandru, prof., DrSc.	European University of Moldova (MD)
Fábián, Attila, doc. Dr., PhD.	University of West Hungary (HU)
Fojtíková, Lenka, doc., Ing., Ph.D.	VŠB – Technická univerzita Ostrava (CZ)
Kościelniak, Helena, dr hab. prof., PCz.	Czestochowa University of Technology (PL)
Li, Hsi-mei, prof., Ph.D.	Chinese Culture University (Taiwan)
Pálinčák, Mykola, prof., DrSc.	National Universityof Uzhgorod, Uzhgorod (UA)
Stukalo, Natalija, prof., DrSc.	Dnipropetrovs'k National University (UA)
Škvrnda, František, doc. PhDr., CSc.	Ekonomická univerzita v Bratislave (SK)
Zavrl, Irena, Univ-Prof. Dr., Ph.D.	University of Applied Sciences, Eisenstadt (AT)
Zágoršeková, Marta, doc. PhDr., CSc.	Ekonomická univerzita v Bratislave (SK)

Programový výbor

Predseda:

Čech, Ľubomír, doc. PhDr., CSc., extraordinary prof.

Členovia:

Grešš, Martin, doc. Ing., PhD., extraordinary prof.
Harakaľová, Ľubica, Ing., PhD.
Jančíková, Eva, Ing., PhD.

Organizačný výbor

Predseda:

Nováková, Emília, Ing.

Podpredsedovia:

Bittmannová, Bianka, Ing.
Dudášová, Marianna, Ing.

Členovia:

Braga, Denys, Mgr.
Čas, Marcel, Ing.
Čiefová, Michaela, Mgr.
Dancáková, Ivana, Ing.
Hlavová, Natália, Ing.
Janubová, Barbora, Ing.
Kadvanová, Katarína, Ing.
Klenka, Michal, Mgr.
Ondriaš, Juraj, Mgr.
Surma, Liudmila, Mgr.
Valačai, Peter, Ing.
Vlková, Eva, Mgr.

Tematické okruhy

1. Aktuálne otázky Európskej únie
2. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky
3. Aktuálne otázky práva v medzinárodných vzťahoch
4. Aktuálne otázky súčasnej medzinárodnej politiky
5. Aktuálne otázky interkultúrnych vzťahov
6. Aktuálne otázky Organizácie spojených národov

Program

1. december 2016 (štvrtok)

09:00-10:30	Registrácia účastníkov
10:30-12:00	Rokovanie v sekciách
12:00-13:00	Obed
13:00-15:00	Plenárne rokovanie
15:15-16:15	Rokovanie v sekciách
16:15-16:30	Prestávka s občerstvením
16:30-18:00	Rokovanie v sekciách
19:00	Recepcia
22:00	Vylosovanie tomboly

2. december 2016 (piatok)

08:00-09:00	Raňajky
09:15-10:45	Panelová diskusia
10:45-11:00	Prestávka s občerstvením
11:00-12:00	Záverečné zhodnotenie konferencie
12:00-13:00	Obed
po 13:00	Ukončenie konferencie, odchod účastníkov konferencie

Program
17. medzinárodnej vedeckej konferencie
Medzinárodné vzťahy 2016:
Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

1. december 2016 (štvrtok)

09:00-10:30	Registrácia účastníkov, občerstvenie
10:30-12:00	Rokovanie v sekciách
12:00-13:00	Obed
13:00-15:00	Plenárne rokovanie

- Vystúpenie **doc. Ing. Lenky Fojtíkovej, Ph.D.**
  Ekonomická fakulta, VŠB-TU Ostrava, Česká republika
  „Aspekty brexitu z pohľadu zahraničného obchodu“
- Vystúpenie **Olyany Kindibalyk, PhD.**
  Univerzita európskych štúdií Moldavska, Moldavská republika
  „Energetická bezpečnosť v kontexte súčasnej geopolitickej transformácie“
- Vystúpenie **prof. Hung-Dah Su**
  Academia Sinica, Inštitút európskych a amerických záležitostí, Čínska republika (Taiwan)
  „Aktuálne otázky politicko-ekonomickej situácie na Taiwane“

15.00-15.15	Prestávka s občerstvením
15:15-16:45	Rokovanie v sekciách
16:45-17:00	Prestávka s občerstvením
17:00-18:30	Rokovanie v sekciách
19:00	Recepcia
22:00	Vylosovanie tomboly

2. december 2016 (piatok)

08:00-09:00	Raňajky
09:15-10:45	Rokovanie v sekciách
10:45-11:00	Prestávka s občerstvením
11:00-12:00	Záverečné zhodnotenie a ukončenie konferencie
12:00-13:00	Obed
po 13:00	Ukončenie konferencie, odchod účastníkov konferencie

Obsah a rokovacie sekcie konferencie

1. Aktuálne otázky Európskej únie
2. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky
3. Aktuálne otázky práva v medzinárodných vzťahoch
4. Aktuálne otázky súčasnej medzinárodnej politiky
5. Aktuálne otázky interkultúrnych vzťahov
6. Aktuálne otázky vývoja juhovýchodnej Ázie

1. december 2016 (štvrtok)

Sekcia č. 1 - Aktuálne otázky Európskej únie (v anglickom jazyku)

Moderátor: Krátka, Jana, Ing., PhD.

Miestnosť: Červený salónik, čas: 10:30 - 12:00

Michalski, Grzegorz, doc. Mgr. *Wrocław University of Economics*	*Determinants of debts levels in nonprofit organizations in EU countries*
Kościelniak, Helena, prof. *Politechnika Częstochowska*	*Innovative and dynamic Poland enterprises in empirical research*
Łukasik, Katarzyna, PhD. *Politechnika Częstochowska*	*Polish startups as a rapidly growing business in the world*
Górniewicz, Grzegorz, Dr. *WSB University in Gdansk*	*General Government Debt in European Union Countries*
Nowakowska-Grunt, Joanna, Assoc. prof., PhD. *Politechnika Częstochowska*	*Transportation and mobility strategy of Poland and Slovakia in the context of the „Europe 2020“*

Sekcia č. 1 - Aktuálne politické otázky Európskej únie

Moderátor: Čeri, Ladislav, Ing., PhD.

Miestnosť: Poľovnícky salón, čas: 10:30 - 12:00

Hrivík, Pavol, doc. Ing., CSc. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Supranacionalizácia charakteru inštitútu predsedníctva v Európskej únii*
Mattoš, Boris, Mgr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Rakúsko-slovenská cezhraničná spolupráca*

Jurčák, Vojtech, prof., Ing., CSc. *Akadémia ozbrojených síl generála M. R. Štefánika*	*Hybridné hrozby – výzva pre Európsku úniu*
Řádek, Miroslav, PhDr., PhD. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Stav vnútornej bezpečnosti Európskej únie v súvislosti s migračnou krízou 2015*
Čeri, Ladislav, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Európska globálna stratégia – zvyšovanie spôsobilostí v prepojených oblastiach bezpečnosti a ekonomiky*
Struhár, Pavol, Mgr., PhD. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Postoj slovenskej krajnej pravice ku kríze na Ukrajine*

Sekcia č. 2 - Aktuálne otázky svetovej ekonomiky (v ruskom jazyku)

Moderátor: Zubro, Tetyana, Mgr., PhD.
Miestnosť: Malá zasadačka, čas: 10:30 - 12:00

Ilich, Liudmyla, Assoc. prof., PhD., *National Academy of Sciences of Ukraine*	*Evaluation of matching skills to job*
Maloletko, Alexander, prof. *Russian State Social University*	*The environmental economics. How to use board games and online games to improve the ecological and economic literacy*
Surma, Liudmila, Mgr. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Mediation and court*
Zavyalov, Dmitrij, PhD. *Plekhanov Russian University of Economics*	*Development issues of SME in Russia*
Zubro, Tetyana, Mgr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*The national identity of the Ukrainian population in the context of the political changes*

Sekcia č. 1 - Aktuálne otázky Európskej únie

Moderátor: Lipková Ľudmila, Dr. h. c. prof. Ing., CSc.
Miestnosť: Knižnica, čas: 10:30 - 12:00

Veselovská, Stanislava, Ing., PhD. *Paneurópska vysoká škola*	*Aktuálne otázky bezpečnostných informačných technológií v poisťovníctve*
Dolák, Radim, Ing., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Europská unie po Brexitu – simulace změn distribučních vazeb*
Lipková, Ľudmila, Dr. h. c. prof. Ing., CSc., *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Brexit - následky pre EÚ a Spojené kráľovstvo*
Štancl, Ľuboš, doc. RSDr., CSc. *Moravská vysoká škola Olomouc*	*Faktory posilování ekonomické bezpečnosti státu*
Dolná, Ľudmila, PhDr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Politické dôsledky Brexitu pre Európu*

Sekcia č. 6 - Aktuálne otázky vývoja juhovýchodnej Ázie (v anglickom jazyku)

Sekcia je organizovaná v spolupráci s Taipejskou reprezentačnou kanceláriou v Bratislave

Moderátor: Černota, Mikuláš, Ing., PhD.
Miestnosť: Červený salónik, čas: 15:15 - 16:15

Dudáš, Tomáš, doc. Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*State enterprises in China - a threat to the economic growth of the country?*
Černota, Mikuláš, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Climate Adaptation Issues in East Asia*
Grünwald, Richard, Mgr. *Metropolitní univerzita, Praha*	*Hydropolitical pathology of the Mekong river: Echoes of the tidehunters*

Ondriaš, Juraj, Mgr.
Fakulta medzinárodných vzťahov,
Ekonomická univerzita v Bratislave

China´s multilateral diplomacy

Sekcia č. 2 – Aktuálne otázky svetovej ekonomiky

Moderátor: Raneta, Leonid, Ing., PhD.
Miestnosť: Poľovnícky salónik, čas: 15:15 – 16:15

Kupich, Andrzej, prof. nadzw., Dr.
Institute of Management and Economy,
Humanitas University Sosnowie

Nový normal v čínskej ekonomike

Nový, Jindřich, Dr., Ph.D.,
Brabcová, Martina, Bc.,
Chlumová, Tereza, Bc.,
Univerzita J. A. Komenského v Prahe

Základní komparace vybraných makroekonomických ukazovatelů mezi EU a nově sa rozvíjajícími ekonomikami (BRICS)

Pellešová, Pavlína, doc. Ing., Ph.D.
Obchodní podnikatelská fakulta
v Karviné, Slezská univerzita v Opave

Vývoj příjezdového cestovního ruchu v ČR a SR

Botlík, Josef, Ing.
Obchodní podnikatelská fakulta
v Karviné, Slezská univerzita v Opave

Simulace vývoje vybraných eknomických ukazovatelů zemí V4

Raneta, Leonid, Ing., PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov,
Ekonomická univerzita v Bratislave

Globálne problémy ako prekážky rozvoja svetovej ekonomiky

Sekcia č. 2 - Aktuálne otázky svetovej ekonomiky

Moderátor: Hlavová, Natália, Ing.
Miestnosť: Malá zasadačka, čas: 15:15 - 16:15

Dancáková, Ivana, Ing.
Fakulta medzinárodných vzťahov,
Ekonomická univerzita v Bratislave

Environmentálne výzvy v pohraničnej oblasti Haiti a Dominikánskej republiky

Fillová, Natália, Mgr.
National Cheng Kung University, Taiwan

Čínske investície v oblasti rozvoja železničnej dopravy v Afrike a v strednej a východnej Európe

Janubová, Barbora, Ing.
Fakulta medzinárodných vzťahov,
Ekonomická univerzita v Bratislave

Štrukturálne a osobné násilie v Južnej Amerike

Hlavová, Natália, Ing.
Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave

Obnoviteľné zdroje energie v čínskej ekonomike

Čas, Marcel, Ing. Bc.
Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave

Ekonomická teória a reakcia FEDu na finančnú krízu: LSAP programy

Sekcia č. 5 - Aktuálne otázky interkultúrnych vzťahov

Moderátor: Zágoršeková, Marta, doc. PhDr., CSc.
Miestnosť: Knižnica, čas: 15:15 - 16:15

Baculáková, Kristína, Ing., PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave

IROP Prioritná os 3 – analýza a aktuálny model podpory

Čiefová, Michaela, Mgr.
Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave

Význam jazykovej kompetencie v kontexte slovensko-rakúskych interkultúrnych vzťahov

Bulková, Kristína, Mgr., PhD.
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne.

Vyváženosť práce a osobného života v európskych krajinách

Mateašáková, Monika, Mgr.
Fakulta aplikovaných jazykov, Ekonomická univerzita v Bratislave

Aktuálne trendy hospodárskej diplomacie Francúzska

Zágoršeková, Marta, doc. PhDr., CSc., *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*

Symptómy krízy kultúrneho kapitálu EÚ

Sekcia č. 2 - Aktuálne otázky svetovej ekonomiky (v anglickom jazyku)

Moderátor: Braga, Denys, Mgr.
Miestnosť: Červený salónik, čas: 16:30 - 18:00

Navrátil, Boris, Ing., CSc.
Ekonomická fakulta, VŠB - Technická univerzita Ostrava

The Consequences of the UK Withdrawal from the European Union – Possible Scenarios

Majerová, Ingrid, Dr. Ing.
Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave

Effectiveness of EU Development Aid in Selected Areas

Minarčíková, Eva, Ing., Ph.D. *Ekonomická fakulta, VŠB - Technická univerzita Ostrava*	*Spain and Portugal: Three decades of European integration in the context of EU cohesion*
Valačai, Peter, Ing. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Opportunities of frugal innovation of mental health area in Slovakia*
Braga, Denys, Mgr. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Governmental support of the EU innovative development*

Sekcia č. 1 - Aktuálne otázky Európskej únie

Moderátor: Štefancová, Viera, PhDr., PhD.
Miestnosť: Knižnica, čas: 16:30 – 18:00

Haviernikova Katarína, Ing., *PhD.*, *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Hodnotenie regionálnych disparít v kontexte klastrov*
Krajčo, Karol, Ing. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Risk management a klastre*
Kordoš, Marcel, Ing., PhD. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Riziká v pôsobení klastrov na Slovensku v kontexte klastrovej politiky EÚ*
Kľučka, Jozef, doc. Ing., PhD. *Žilinská univerzita v Žiline*	*Riziká, ich identifikácia a vzťahy v kontexte*
Štefancová, Viera, PhDr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Uplatnenie absolventov vysokých škôl na trhu práce v medzinárodných súvislostiach*

Sekcia č. 1 – Aktuálne otázky Európskej únie

Moderátor: Dolná, Ľudmila, PhDr., PhD.
Miestnosť: Poľovnícky salón, čas: 16:30 – 18:00

Čemerková, Šárka, Mgr., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Současný stav logistických center v regionu NUTS II – Případ moravskoslezského kraje*

Kostková, Miroslava, Ing., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Změna turistické návštevnosti destinaci Česko*
Tvrdoň, Michal, doc. Ing., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Vliv univerzity na region: případ Moravskoslezského kraje*
Verner, Tomáš, Ing. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Vybrané ukazovatele sektorové analýzy nefinančních podniků se zameřením na ČR*
Gajdová, Karin, Ing., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Regionální disparity vybraných ukazovatelů z pohledu podniků v česko-polském pohraničí*

Sekcia č. 4 - Aktuálne otázky súčasnej medzinárodnej politiky

Moderátor: Čech, Ľubomír, doc. PhD., CSc., mim. prof.
Miestnosť: Malá zasadačka, čas: 16:30 – 18:00

Janas, Karol, doc. PhDr. PaedDr., PhD., *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Zahraničná politika v prezidentskej kampani v USA 2016*
Futó, Gilbert, PhDr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Ústavná konštrukcia spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd v Spojených štátoch amerických*
Čech, Ľubomír, doc., PhD., CSc., mim. prof. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Tendencie rozvoja stredoázijskej oblasti - vnútorné a vonkajšie faktory*
Kucharčík, Rudolf, PhDr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Špecifiká politického systému Brazílie: Proces odvolávania Dilmy Rousseffovej z funkcie*
Lincényi, Marcel, PhDr. PaedDr., PhD. *Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne*	*Prieskum názorov Slovákov na utečencov*
Dudášová, Marianna, Ing. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Socio-ekonomický program populistickej radikálnej pravice a jeho premeny v čase*

2. december 2016 (piatok)

Sekcia č. 2 - Aktuálne otázky svetovej ekonomiky (v ruskom jazyku)

Moderátor: Kunychka, Mykhaylo, Ing., PhD.
Miestnosť: Červený salónik, čas: 9:15 – 10:45

Karpenko, Lidiia, doc., PhD. *Odessa National Polytechnic University*	*Crowdfunding as instrument of innovative projects-investment in the modern business environment*
Nestorenko, Tetyana, Assoc. prof., PhD., *Berdyansk State Pedagogical University, Ukraine*	*The study of taxation structure by level of government in the EU countries*
Ermilova, Mariia, PhD., Assoc. prof., *Plekhanov Russian University of Economics*	*The influence of the set of factors on the assessment of objects in today estate market*
Kaurova, Olga, prof. *Russian State Social University*	*Modern Trends in international tourism development and its impact on Russian tourist market*
Kunychka, Mykhaylo, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Research, development and innovations in world economy*

Sekcia č. 3 - Aktuálne otázky medzinárodného práva (v anglickom jazyku)

Moderátor: Harakaľová, Dorota, Ing. Mgr., PhD.
Miestnosť: Knižnica, čas: 09:15 - 10:45

Thor, Arnason Agust, Adjunct prof., *University of Akureyri*	*The Relevance of Polar Law in the Arctic*
Harakaľová, Dorota, Ing. Mgr., PhD., *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Arctic Indigenous Peoples' Rights*
Klenka, Michal, Mgr. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Legal Aspects of No-fly Zones*

Sekcia č. 4 - Aktuálne otázky súčasnej medzinárodnej politiky

Moderátor: Sorby, Karol, prof. PhDr., DrSc.
Miestnosť: Poľovnícky salón, čas: 9:15 – 10:45

Kosárová, Dominika, Mgr., M.A. *Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, Univerzita Mateja Belu v Banskej Bystrici*	*Radikalizácia spoločnosti v podmienkach mocenského vákua: prípad Somálska*
Škvrnda, František, doc. PhDr., CSc., *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Možné zmeny civilizačnej paradigmy riešenia problémov v medzinárodných vzťahoch po nástupe D. Trumpa do funkcie prezidenta USA*
Majchút, Ivan, Ing., PhD. *Akadémia ozbrojených síl M. R. Štefánika*	*Riešenie cyperského problému – nekonečný príbeh*
Pyteľová, Klaudia, JUDr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Súkromné vojenské a polovojenské jednotky a medzinárodné právo*
Goda, Samuel, Mgr., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Donbas a Podnestersko - kvalitatívne porovnanie*
Sorby, Karol, prof. PhDr., DrSc. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Súčasný Blízky východ: hra o Sýriu*

Sekcia č. 1 - Aktuálne otázky Európskej únie

Moderátor: Harakaľová, Ľubica, Ing., PhD.
Miestnosť: Kongresová sála, čas: 09:15 - 10:45

Šuplata, Marián, doc. PhDr., PhD. *Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici*	*Vybrané dopady rozhodovania manažmentu Európskej komisie v otázke migračnej krízy*
Palová, Zuzana, Ing. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Hodnocení efektivnosti finanční podpory sociálních podniků z ESF*
Šebestová, Jarmila, Ing., Ph.D. *Obchodní podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opave*	*Politika podpory sociálních inovací z evropského sociálního fondu – zkušenosti z programového období 2007-2013*

Dziura, Boris, Ing. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Zelená a modrá ekonomika v prostredí Európskej únie*
Harakaľová, Ľubica, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Energetická bezpečnosť v kontexte Energetickej únie pre Európu*

Sekcia č. 1 - Aktuálne otázky Európskej únie

Moderátor: Jančíková, Eva, Ing., PhD.
Miestnosť: Malá zasadačka, čas: 09:15 – 10:45

Vavrová, Katarína, Ing., PhD. *Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Efektívnosť verejnej správy ako faktor ovplyvňujúci konkurencieschopnosť Slovenska na globálnej úrovni*
Bittmannová, Bianka, Ing. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Efekty vytvárania a odvracania obchodu v rámci EÚ v pokrízovom vývoji svetového hospodárstva*
Nový, Jindřich, Dr., Ph.D. *Unicorn College*	*Prvotní komparace pozice zemí BRICS s Evropskou unií ve vybrané oblasti jako součást analýzy mezinárodních vztahů současnosti*
Krátka, Jana, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Súčasné postavenie virtuálnej meny bitcoin*
Jančíková, Eva, Ing., PhD. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Čínske investície v medzinárodnej doprave*
Grešš, Martin, doc. Ing., PhD., mim. prof. *Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave*	*Komparácia zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami*

Organizers of the conference

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava
and with support of Taipei Representative Office in Bratislava
and of the Slovak Association of United Nations

International Scientific Committee

Chairman:

Lipková, Ľudmila, Dr.h.c. prof. Ing., CSc.	University of Economics in Bratislava (SK)

Members:

Čech, Ľubomír, doc. PhDr., CSc.	University of Economics in Bratislava (SK)
Burian, Alexandru, prof., DrSc.	European University of Moldova (MD)
Fábián, Attila, doc. Dr., PhD.	University of West Hungary (HU)
Fojtíková, Lenka, doc., Ing., Ph.D.	VŠB – Technical University of Ostrava (CZ)
Kościelniak, Helena, dr hab. prof., PCz.	Czestochowa University of Technology (PL)
Li, Hsi-mei, prof., Ph.D.	Chinese Culture University (Taiwan)
Pálinčák, Mykola, prof., DrSc.	National Universityof Uzhgorod, Uzhgorod (UA)
Stukalo, Natalija, prof., DrSc.	Dnipropetrovs'k National University (UA)
Škvrnda, František, doc. PhDr., CSc.	University of Economics in Bratislava (SK)
Zavrl, Irena, Univ-Prof. Dr., Ph.D.	University of Applied Sciences, Eisenstadt (AT)
Zágoršeková, Marta, doc. PhDr., CSc.	University of Economics in Bratislava (SK)

Programme Committee

Chairman:

Čech, Ľubomír, doc. PhDr., CSc., extraordinary prof.

Members:

Grešš, Martin, doc. Ing., PhD., extraordinary prof.
Harakaľová, Ľubica, Ing., PhD.
Jančíková, Eva, Ing., PhD.

Organizing Committee

Chairman:

Nováková, Emília, Ing.

Vice-chairmans:

Bittmannová, Bianka, Ing.
Dudášová, Marianna, Ing.

Members:

Braga, Denys, Mgr.
Čas, Marcel, Ing.
Čiefová, Michaela, Mgr.
Dancáková, Ivana, Ing.
Hlavová, Natália, Ing.
Janubová, Barbora, Ing.
Kadvanová, Katarína. Ing.
Klenka, Michal, Mgr.
Ondriaš, Juraj, Mgr.
Surma, Liudmila, Mgr.
Valačai, Peter, Ing.
Vlková, Eva, Mgr.

Conference Topics

1. Current issues of the European Union
2. Current issues of the world economy
3. Current issues of international law
4. Current issues of international politics
5. Current issues of intercultural relations
6. Current issues of the development in Southeast Asia

Tentative Schedule

1st December 2016 (Thursday)		**2nd December 2016 (Friday)**	
09:00 – 10:30	Registration	08:00 – 09:00	Breakfast
10:30 – 12:00	Sessions	09:15 – 10:45	Panel discussions
12:00 – 13:00	Lunch	10:45 – 11:00	Break with refreshments
13:00 – 15:00	Plenary session	11:00 – 12:00	Final evaluation of the conference
15:15 – 16:15	Sessions	12:00 – 13:00	Lunch
16:15 – 16:30	Break with refreshments	after 13:00	Closing of the conference, departure of participants
16:30 – 18:00	Sessions		
19:00	Reception		
22:00	Raffle		

University of Economics in Bratislava
Faculty of International Relations

with support
of Taipei Representative Office in Bratislava and
of the Slovak Association of United Nations

PROGRAMME

of the 17th international scientific conference

International Relations 2016:
Current issues of world economy and politics

Smolenice Castle
1st – 2nd December 2016

Programme

of the 17th international scientific conference

International Relations 2016:

Current issues of world economy and politics

1st December 2016 (Thursday)

09:00-10:30	Registration
10:30-12:00	Sessions
12:00-13:00	Lunch
13:00-15:00	Plenary sessions

- **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**
  Faculty of Economics, VŠB- Technical University of Ostrava, Czech Republic
  „Aspects of Brexit from Foreign Trade point of view"
- **Olyana Kindibalyk, PhD.**
  University of European Studies of Moldova, Republic of Moldova
  „Energy security in the light of contemporary geopolitical transformation"
- **prof. Hung-Dah Su**
  Academia Sinica, Institute of European and American Affairs, Republic of China (Taiwan)
  „Current issues of political and economic situation of Taiwan"

15.00-15.15	Coffee break
15:15-16:45	Sessions
16:45-17:00	Coffee break
17:00-18:30	Sessions
19:00	Reception
22:00	Raffle

2nd December 2016 (Friday)

08:00-09:00	Breakfast
09:15-10:45	Sessions
10:45-11:00	Coffee break
11:00-12:00	Final evaluation of the conference
12:00-13:00	Lunch
after 13:00	Closing of the conference, departure of participants

Conference Topics and Sessions

1. Current issues of the European Union
2. Current issues of the world economy
3. Current issues of international law
4. Current issues of international politics
5. Current issues of intercultural relations
6. Current issues of the development in Southeast Asia

1st December 2016 (Thursday)

Session No 1 - Current issues of the European Union (in English)

Chair: Krátka Jana, Ing., PhD.

Room: Red Salon, Time: 10:30 - 12:00

Michalski Grzegorz, doc. Mgr. *Wrocław University of Economics*	*Determinants of debts levels in nonprofit organizations in EU countries*
Kościelniak Helena, prof. *Politechnika Częstochowska*	*Innovative and dynamic Poland enterprises in empirical research*
Łukasik Katarzyna, PhD. *Politechnika Częstochowska*	*Polish startups as a rapidly growing business in the world*
Górniewicz Grzegorz, Dr. *WSB University in Gdansk*	*General Government Debt in European Union Countries*
Nowakowska-Grunt Joanna, Assoc. prof.,PhD. *Politechnika Częstochowska*	*Transportation and mobility strategy of Poland and Slovakia in the context of the „Europe 2020“*

Session No 1 - Current issues of the European Union

Chair: Čeri Ladislav, Ing., PhD.

Room: Hunting Salon, Time: 10:30 - 12:00

Hrivík Pavol, doc. Ing., CSc. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Supranacionalizácia charakteru inštitútu predsedníctva v Európskej únii*
Mattoš Boris, Mgr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Rakúsko-slovenská cezhraničná spolupráca*

Jurčák Vojtech, prof., Ing., CSc. *Armed Forces Academy of General Milan Rastislav Štefánik*	*Hybridné hrozby – výzva pre Európsku úniu*
Řádek Miroslav, PhDr., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Stav vnútornej bezpečnosti Európskej únie v súvislosti s migračnou krízou 2015*
Čeri Ladislav, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Európska globálna stratégia – zvyšovanie spôsobilostí v prepojených oblastiach bezpečnosti a ekonomiky*
Struhár Pavol, Mgr., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Postoj slovenskej krajnej pravice ku kríze na Ukrajine*

Session No 2 - Current issues of the world economy (in Russian)

Chair: Zubro Tetyana, Mgr., PhD.
Room: Conference Room, Time: 10:30 - 12:00

Ilich Liudmyla , Assoc. prof., PhD. *National Academy of Sciences of Ukraine*	*Evaluation of matching skills to job*
Maloletko Alexander, prof. *Russian State Social University*	*The environmental economics. How to use board games and online games to improve the ecological and economic literacy*
Surma Liudmila, Mgr. *Faculty of International Relations, UoE*	*Mediation and court*
Zavyalov Dmitrij, PhD. *Plekhanov Russian University of Economics*	*Development issues of SME in Russia*
Zubro Tetyana, Mgr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*The national identity of the Ukrainian population in the context of the political changes*

Session No 1 - Current issues of the European Union

Chair: Lipková Ľudmila, Dr.h.c. prof. Ing., CSc.
Room: Library, Time: 10:30 - 12:00

Veselovská Stanislava, Ing., PhD. *Pan-European University*	*Aktuálne otázky bezpečnostných informačných technológií v poisťovníctve*

Dolák Radim, Ing., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Europská unie po Brexitu – simulace změn distribučních vazeb*
Lipková Ľudmila, Dr. h. c. prof. Ing., CSc. *Faculty of International Relations, University of Economic in Bratislava*	*Brexit - následky pre EÚ a Spojené kráľovstvo*
Štancl Ľuboš, doc. RSDr., CSc. *Moravian University College Olomouc*	*Faktory posilování ekonomické bezpečnosti státu*
Dolná Ľudmila, PhDr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Politické dôsledky Brexitu pre Európu*

Session No 6 - Current issues of the development in Southeast Asia (in English)

The session is organised in cooperation with Taipei Representative Office in Bratislava

Chair: Černota Mikuláš, Ing., PhD.
Room: Red Salon, Time: 15:15 - 16:15

Dudáš Tomáš, doc. Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*State enterprises in China – a threat to the economic growth of the country?*
Černota Mikuláš, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Climate Adaptation Issues in East Asia*
Grünwald Richard, Mgr. *Metropolitan University Prague*	*Hydropolitical pathology of the Mekong river: Echoes of the tidehunters*
Ondriaš Juraj, Mgr. *Faculty of International Relations, UoE*	*China´s multilateral diplomacy*

Session No 2 – Current issues of the world economy

Chair: Raneta Leonid, Ing., PhD.
Room: Hunting Salon, Time: 15:15 – 16:15

Kupich Andrzej, prof. nadzw., Dr. *Institute of Management and Economy, Humanitas University Sosnowiec*	*Nový normal v čínskej ekonomike*

Nový Jindřich, Dr., Ph.D., **Brabcová Martina, Bc.,** **Chlumová Tereza, Bc.,** *Comenius University in Prague*	*Základní komparace vybraných makroekonomických ukazovatelů mezi EU a nově sa rozvíjajícími ekonomikami (BRICS)*
Pellešová Pavlína, doc. Ing., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Vývoj příjezdového cestovního ruchu v ČR a SR*
Botlík Josef, Ing. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Simulace vývoje vybraných eknomických ukazovatelů zemí V4*
Raneta Leonid, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Globálne problémy ako prekážky rozvoja svetovej ekonomiky*

Session No 2 - Current issues of the world economy

Chair: Hlavová Natália, Ing.

Room: Conference Room, Time: 15:15 - 16:15

Dancáková Ivana, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Environmentálne výzvy v pohraničnej oblasti Haiti a Dominikánskej republiky*
Fillová Natália, Mgr. *National Cheng Kung University, Taiwan*	*Čínske investície v oblasti rozvoja železničnej dopravy v Afrike a v strednej a východnej Európe*
Janubová Barbora, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Štrukturálne a osobné násilie v Južnej Amerike*
Hlavová Natália, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Obnoviteľné zdroje energie v čínskej ekonomike*
Čas Marcel, Ing. Bc. *Faculty of International Relations, UoE*	*Ekonomická teória a reakcia FEDu na finančnú krízu: LSAP programy*

Session No 5 - Current issues of intercultural relations

Chair: Zágoršeková Marta, doc. PhDr., CSc.

Room: Library, Time: 15:15 - 16:15

Baculáková Kristína, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*IROP Prioritná os 3 – analýza a aktuálny model podpory*
Čiefová Michaela, Mgr.	*Význam jazykovej kompetencie v kontexte*

Faculty of International Relations, UoE	*slovensko-rakúskych interkultúrnych vzťahov*
Bulková Kristína, Mgr., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Vyváženosť práce a osobného života v európskych krajinách*
Mateašáková Monika, Mgr. *Faculty of Applied Languages, UoE*	*Aktuálne trendy hospodárskej diplomacie Francúzska*
Zágoršeková Marta, doc. PhDr., CSc. *Faculty of International Relations, UoE*	*Symptómy krízy kultúrneho kapitálu EÚ*

Session No 2 - Current issues of the world economy (in English)

Chair: Braga Denys, Mgr.
Room: Red Salon, Time: 16:30 - 18:00

Navrátil Boris, Ing., CSc. *Faculty of Economics, VŠB-TU Ostrava*	*The Consequences of the UK Withdrawal from the European Union – Possible Scenarios*
Majerová Ingrid, Dr. Ing. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Effectiveness of EU Development Aid in Selected Areas*
Minarčíková Eva, Ing., Ph.D. *Faculty of Economics, VŠB-TU Ostrava*	*Current regional problems in EU: the case of Visegrad Group*
Braga Denys, Mgr. *Faculty of International Relations, UoE*	*Governmental support of the EU innovative development*
Valačai Peter, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Opportunities of frugal innovation of mental health area in Slovakia*

Session No 1 - Current issues of the European Union

Chair: Štefancová Viera, PhDr., PhD.
Room: Library, Time: 16:30 – 18:00

Havierníková Katarína, Ing., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Hodnotenie regionálnych disparít v kontexte klastrov*
Krajčo Karol, Ing. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Risk management a klastre*
Kordoš Marcel, Ing., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Riziká v pôsobení klastrov na Slovensku v kontexte klastrovej politiky EÚ*

Kľučka Jozef, doc. Ing., PhD. *University of Žilina*	*Riziká, ich identifikácia a vzťahy v kontexte*
Štefancová Viera, PhDr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Uplatnenie absolventov vysokých škôl na trhu práce v medzinárodných súvislostiach*

Session No 1 – Current issues of the European Union

Chair: Dolná Ľudmila, , PhDr. PhD.

Room: Hunting Salon, Time: 16:30 – 18:00

Čemerková Šárka, Mgr., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Současný stav logistických center v regionu NUTS II – Případ moravskoslezského kraje*
Kostková Miroslava, Ing., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Změna turistické návštevnosti destinaci Česko*
Tvrdoň Michal, doc. Ing., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Determinants of Total Factor Productivity in the European Union*
Verner Tomáš, Ing. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Vybrané ukazovatele sektorové analýzy nefinančních podniků se zameřením na ČR*
Gajdová Karin, Ing., Ph.D. *Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná*	*Regionální disparity vybraných ukazovatelů z pohledu podniků v česko-polském pohraničí*

Session No 4 - Current issues of international politics

Chair: Čech Ľubomír, doc., PhD., CSc. – mim. prof.

Room: Conference Room, Time: 16:30 – 18:00

Janas Karol, doc. PhDr. PaedDr., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Zahraničná politika v prezidentskej kampani v USA 2016*
Futó Gilbert, PhDr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Ústavná konštrukcia spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd v Spojených štátoch amerických*
Čech Ľubomír, doc., PhD., CSc. – mim. prof. *Faculty of International Relations, UoE*	*Tendencie rozvoja stredoázijskej oblasti - vnútorné a vonkajšie faktory*

Kucharčík Rudolf, PhDr., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Špecifiká politického systému Brazílie: Proces odvolávania Dilmy Rousseffovej z funkcie*
Lincényi Marcel, PhDr. PaedDr., PhD. *Alexander Dubček University in Trenčín*	*Prieskum názorov Slovákov na utečencov*
Dudášová Marianna, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Socio-ekonomický program populistickej radikálnej pravice a jeho premeny v čase*

2nd December 2016 (Friday)

Session No 2 - Current issues of the world economy (in Russian)

Chair: Kunychka Mykhaylo, Ing., PhD.

Room: Red Salon, Time: 9:15 – 10:45

Karpenko Lidiia, doc., PhD. *Odessa National Polytechnic University*	*Crowdfunding as instrument of innovative projects-investment in the modern business environment*
Nestorenko Tetyana, Assoc. prof., PhD. *Berdyansk State Pedagogical University, Ukraine*	*The study of taxation structure by level of government in the EU countries*
Ermilova Mariia, PhD., Assoc. prof. *Plekhanov Russian University of Economics*	*The influence of the set of factors on the assessment of objects in today estate market*
Kaurova Olga, prof. *Russian State Social University*	*Modern Trends in international tourism development and its impact on Russian tourist market*
Kunychka Mykhaylo, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Research, development and innovations in world economy*

Session No 3 - Current issues of international law (in English)

Chair: Harakaľová Dorota, Ing. Mgr., PhD.

Room: Library, Time: 09:15 - 10:45

Thor Arnason Agust, Adjunct prof. *University of Akureyri*	*The Relevance of Polar Law in the Arctic*

Harakaľová Dorota, Ing. Mgr., PhD. *Arctic Indigenous Peoples' Rights*
Faculty of International Relations, UoE

Klenka Michal, Mgr. *Legal Aspects of No-fly Zones*
Faculty of International Relations, UoE

Session No 4 - Current issues of international politics

Chair: Sorby Karol, prof. PhDr., DrSc.
Room: Hunting Salon, Time: 9:15 – 10:45

Kosárová Dominika Mgr., M.A. *Radikalizácia spoločnosti v podmienkach mocenského vákua: prípad Somálska*
Faculty of Political science and International Relations, Matej Bel University

Škvrnda František, doc. PhDr., CSc. *Možné zmeny civilizačnej paradigmy riešenia problémov v medzinárodných vzťahoch po nástupe D. Trumpa do funkcie prezidenta USA*
Faculty of International Relations, UoE

Majchút Ivan, Ing., PhD. *Riešenie cyperského problému – nekonečný príbeh*
Armed Forces Academy of General Milan Rastislav Štefánik

Pyteľová Klaudia, JUDr., PhD. *Súkromné vojenské a polovojenské jednotky a medzinárodné právo*
Faculty of International Relations, UoE

Goda Samuel, Mgr., PhD. *Donbas a Podnestersko - kvalitatívne porovnanie*
Faculty of International Relations, UoE

Sorby Karol, prof. PhDr., DrSc. *Súčasný Blízky východ: hra o Sýriu*
Faculty of International Relations, UoE

Session No 1 - Current issues of the European Union

Chair: Harakaľová Ľubica, Ing., PhD.
Room: Congress Room, Time: 09:15 - 10:45

Šuplata Marián, doc. PhDr., PhD. *Vybrané dopady rozhodovania manažmentu Európskej komisie v otázke migračnej krízy*
Faculty of Economics, Matej Bel University

Palová Zuzana, Ing. *Hodnocení efektivnosti finanční podpory sociálních podniků z ESF*
Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná

Šebestová Jarmila, Ing., PhD. *Politika podpory sociálních inovací z*

Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karviná	*evropského sociálního fondu – zkušenosti z programového období 2007-2013*
Dziura Boris, Ing. *Faculty of International Relations, UoE*	*Zelená a modrá ekonomika v prostredí Európskej únie*
Harakaľová Ľubica, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Energetická bezpečnosť v kontexte Energetickej únie pre Európu*

Session No 1 - Current issues of the European Union

Chair: Jančíková Eva, Ing. PhD.
Room: Conference Room, Time: 09:15 – 10:45

Vavrová Katarína, Ing., PhD. *Faculty of Business Management, UoE*	*Efektívnosť verejnej správy ako faktor ovplyvňujúci konkurencieschopnosť Slovenska na globálnej úrovni*
Bittmannová Bianka, Ing. *Faculty of International Relations, Uo*	*Efekty vytvárania a odvracania obchodu v rámci EÚ v pokrízovom vývoji svetového hospodárstva*
Nový Jindřich, Dr., Ph.D. *Unicorn College*	*Prvotní komparace pozice zemí BRICS s Evropskou unií ve vybrané oblasti jako součást analýzy mezinárodních vztahů současnosti*
Krátka Jana, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Súčasné postavenie virtuálnej meny bitcoin*
Jančíková Eva, Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Čínske investície v medzinárodnej doprave*
Grešš Martin, doc. Ing., PhD. *Faculty of International Relations, UoE*	*Komparácia zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami*

OBSAH
CONTENTS

Baculáková, Kristína
IROP Prioritná OS 3 – Analýza a aktuálny model podpory 37

Balejová, Martina
Priame zahraničné investície a ich podpora za strany štátu – teoretické východiská 45

Bittmannová, Bianka
Efekty vytvárania a odvracania obchodu v rámci Európskej únie v pokrízovom vývoji svetového hospodárstv 61

Botlík, Josef – Botlíková, Milena
Simulace vývoje ekonomických faktorů v zemích V4 72

Botlík, Josef – Dolák, Radim
Evropská unie po BREXITU – simulace změn distribučních vazeb 82

Braga, Denys — Vovk, Marta
European Union Technology Platforms for Innovation Development 100

Bulková, Kristína – Živčicová, Eva
Vyváženosť práce a osobního života v európskych krajinách 107

Burian, Alexander
The "Manifestation" of the Permanent Neutrality of the Republic of Moldova on the International Level: Recognition and Guarantee 115

Burian, Cristina
Interantional Liability for Damage Caused by Objects Launched into Outer Space 122

Čas, Marcel
Ekonomická teória a reakcia FEDu na finančnú krízu: LSAP programy 128

Čech, Ľubomír
Tendencie rozvoja stredoázijskej oblasti – vnútorné a vonkajšie aspekty 135

Čemerková, Šárka
Současný stav logistických center v regionu NUTS II – prípad Moravskoslezského kraje 150

Čeri, Ladislav
Európska globálna stratégia – zvašovanie spôsobilostí v prepojených oblastiach bezpečnosti a ekonomiky 163

Černota, Mikuláš
Socio-Ecological and Economic Elements of Adaptation Measures 173

Čiefová, Michaela
Význam jazykovej kompetencie v kontexte slovensko-rakúskych interkultúrnych vzťahov 179

Csanyi, Peter
The 2016 Presidential Elections in Austria 192

Dancáková, Ivana
Environmentálne výzvy v pohraničnej oblasti Haiti a Dominikanskej republiky 200

Degtyareva, Svetlana
The Formation of Common European Migration Policy of the European Union and the Challenges of the Modern Migratio Crisis 210

Dolná, Ľudmila
Politické dôsledky BREXITU pre Európu 220

Dubrovina, Nadiya – Peliova, Jana – Nestorenko, Alexander – Nestorenko, Tetyana
The Study of Taxation Structure by Level of Government in the EU Countries 231

Dudáš, Tomáš
Štátne podniky v Číne – Hrozba pre hospodársky rast? 240

Dudášová, Marianna
Ekonomický program populistickej radikálnej pravice a jeho premeny v čase 251

Dziura, Boris
Israeli Experience in Oceans Economy Development 267

Ermilova, Mariia
The Influence of the Set of Factors on the Assessment of Housing Market Objects 276

Fillová, Natália – Turcsányi, Richard Q.
Čínske infraštruktúrne investície v Afrike a v Európe 285

Filosofova, Tatyana G.
Tourism as a Priority Vector of Humanitarion Cooperation and Intergration 301

Fojtíková, Lenka
Aspects of BREXIT from the Foreign Trade Point of View 309

Futó, Gilbert
Ústavná koštrukcia spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd v USA 323

Gajdová, Karin
Regionální disparity dle vybraných ukazatelů z pohledu podniku v česko-polském pohraničí 338

Goda, Samuel *348*
Porovnanie Donbasu a Podnesterska. Východiská D. Lyncha

Górniewicz, Grzegorz
General Government Debt in European Union Countries *354*

Grešš, Martin
Zahraničný obchod Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami *362*

Klučka, Jozef – Grünbichler, Rudolf – Havko, Ján
The Risk Mangement in Small and Medium Enterprises:
Its Meaning and Expectations (Comparison between Austria and Slovakia) *374*

Grünwald, Richard
Hydropolitical pathology of the Mekong River: Echoes of the Tidehunters *384*

Harakaľová, Dorota
Arctic Indigenous People's Rights *407*

Harakaľová, Ľubica
Energetická bezpečnost v kontexte energetickej únie pre Európu *419*

Haviernikova, Katarína – Jašková, Dana
Hodnotenie regionálních disparít v kontexte klastrov *430*

Hlavová, Natália
Obnoviteľné zdroje energie v čínskej ekonomike *444*

Horeháj, Jozef – Lacová, Žaneta – Šuplata, Marian
Vyjenávanie o Tranatlantickom obchodnom a investičním
partnerstve (TTIP): Potenciál dôsledkov a poučení *455*

Hrivík, Pavol
Supranacionalizácia charakteru inštitútu Predsedníctva v EÚ *470*

Ilich, Liudmyla
Evaluation of Matching Skills and Jobs *475*

Ivanová, Eva
Aktuálne otázky ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky *482*

Janas, Karol
Zahraničná politika v prezidentskej kampani v USA v roku 2016 *489*

Jančíková, Eva
Dokumentárny akreditív a jeho aktuálnosť pri participácii Slovenska
na rozvíjaní medzinárodných obchodných, peňažnýcha platobných vzťahov *496*

Janubová, Barbora
Štrukturálne a osobné násilie v Južnej Amerike *512*

Januv, Lukáš
Dopad rusko-ukrajinskej krízy na budúcnosť Východného partnerstva 526

Jurčák, Vojtech – Jurčák, Ján – Sasarák, Jakub
Hybridné hrozby – Výzva pre Európsku úniu 542

Nowakowska-Grunt, Joanna – Kabus, Judyta – Kościelniak, Helena
Management of Labor Market Based on the Example of the Czestochowa District 551

Kadvanová, Katarína
How Climate Change Affects Communities Around the World: Case of Zimbabwe 560

Karpenko, Lydiia
Crowdfunfing as Instrument of Innovative Projects Investment in the Modern Business Environment 570

Kašťáková, Elena – Ružeková, Viera – Žatko, Matúš
The Impact of Comparative Advantages of the Slovak Republic in Foreign Market Entry 578

Kaurova, Olga –Makeeva, Dina – Maloletko, Alexander
Modern Trends in International Trourism Development and Their Impact on Russion Tourist Market 592

Kindibalyk, Olyana
Energy Security in the Light of Contemporary Geopolitical Transformation 604

Klenka, Michal
Legal Aspects of No-fly Zones 608

Kordoš, Marcel
Risk in the Cluster Operation in Slovakia in the Context of the EU Cluster Policy 621

Korečko, Jaroslav – Suhányiová, Alžbeta – Suhányi, Ladislav
Wealth and Poverty – The Current Global Problem 629

Kosárová, Dominika – Ušiak, Jaroslav
Radikalizácia spoločnosti v podmienkach mocenského vákua: Prípad Somálska 641

Kościelniak, Helena
Innovative and Dynamic Company in Poland and the Countries of the European Union – Selected Issues 652

Kostková, Miroslava
Změny turistické návštevnosti destinace Česko 661

Krajčo, Karol – Vojtovič, Sergej
Risk Mangement a klastre *673*

Krátka, Jana
Súčasne postavenie virtuálnej meny BITCOIN *681*

Krkošková, Zuzana
Súčasný stav menšinovej politiky v Poľsku *693*

Krymova, Mariya
Modern Features of Development of the Labor Market EU Countries *700*

Kucharčík, Rudolf
Špecifiká politicého systému Brazílie: Proces odvolávania Dilmy Rousseffovej z funkcie *706*

Kunychka, Mykhaylo
Výskum a vývoj v svetovom hospodárstve *713*

Kupich, Andrzej
„Nový normál“ v čínskej ekonomike *719*

Lajčiak, Milan
Kórejský polostrov a geopolitika záujmov v roku 2016 *729*

Lénártová, Gizela
Aktuálne problémy harmonizácie daní v EÚ *752*

Lincényi, Marcel
Prieskum názorov Slovákov na utečencov *768*

Lipková, Ľudmila
Čínsky juan a jeho miesto v medzinárodnom menovom systéme *781*

Lisenco, Vladlena
Migration and Socio-Economic Insecurity *788*

Łukasik, Katarzyna – Brendzel-Skowera Katarzyna
Polish Startups as a Rapidly Growing Business in the World *794*

Majerová, Ingrid
Fulfillment of Selected Millennium Goals: Examples of Some Least Developed Countries *802*

Maloletko, Alexander
The Environmental Economics. How to Use Board Games and Online Games to Improve the Ecological and the Economic Literacy *811*

Mateašáková, Monika
Aktuálne trendy hospodárskej diplomacie Francúzska *824*

Mattoš, Boris
Twitterizácia jazyka diplomacie 834

Michalski, Grzegorz
Determination of Debt Levels in Polish Nonprofit Organizations 840

Michalski, Grzegorz
Determiants of Liquid Assets in Full Operating Cycle Firms 849

Minarčíková, Eva
Spain and Portugal: Three Decades of European Intergration in the Context of EU Cohesion 860

Mráz, Stanislav
Humanitárna intervencia a medzinárodné parvo 877

Navrátil, Boris
The Consequences of the UK Withdrawal from the European Union – Possible Scenarios 883

Nový, Jindřich – Brabcová, Martina – Chlumová, Tereza – Tomsová, Eva
Základní komparace vybraných makroekonomických ukazatelů mezi nově se rozvíjejícími ekonomikami (BRICS) a Evropskou unií 893

Nový, Jindřich – Zouharová, Jarmila
Pozice zemí skupiny BRICS v komparaci ekonomického a vojensko-strategického potenciálu s Evropskou unií 903

Ondriaš, Juraj
Multilaterálna diplomacia Číny 915

Palová, Zuzana –Šebestová, Jarmila
Hodnocení efektivnosti finanční podpory sociálních podniku z ESF 924

Pellešová, Pavlína
Vývoj příjezdového cestovního ruchu v České republice 936

Pyteľová, Klaudia
Súkromné vojenské a polovojenské jednotky v kontexte medzinárodného práva 952

Řádek, Miroslav
Stav vnútornej bezpečnosti Európskej únie v súvislosti s migračnou krízou 2015 959

Raneta, Leonid
Globálne problémy ako prekážky rozvoja svetovej ekonomiky 968

Šebestová, Jarmila – Palová, Zuzana
Politika podpory sociálních inovací z Evropského sociálního fondu – Zkušenosti z programového období 2007 – 2013 975

Sorby, Karol R.
Súčasný Blízky východ: Hra o Sýriu 989

Struhár, Pavol
Postoj slovenskej krajnej pravice ku kríze na Ukrajine – Prípad strany Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko 999

Surma, Liudmila
Mediation and Court 1009

Syrtsov, Dmitry – Syrtsova, Olga
The Issue of Export Promotionin New Conditions 1015

Škvrnda, František
Možné zmeny civilizačnej pardigmy riešenia problémov v medzinárodných vzťahoch po nástupe D. Trumpa do funkcie Prezidenta USA 1024

Štancl, Luboš – Jílková, Eva
Faktory posilování ekonomické bezpečnosti státu 1033

Štefancová, Viera
Uplatnenie absolventov vysokých škôl na trhu práce v medzinárodných súvislostiach 1041

Šuplata, Marian
Vybrané dopady rozhodovania manažmentu Európskej komisie v otázke migračnej krízy 1057

Turečková, Kamila
Konkurenceschopnost vysokých škol v kontextu regionálního rozvoje 1068

Tvrdoň, Michal
Vliv univerzity na region a vývoj studentů na veřejných vysokých školách na příkladu Moravskoslezkého kraje 1078

Valačai, Peter
Hľadanie príležitosti pre šetrné inovácie v oblasti liečby depresie 1090

Vašková, Vanda
Finančná únia jako súčasť prvej fázy dobudovania EMU 1099

Vavrová, Katarína
Vývoj trendu ukazovateľov efektívnosti verejnej správy v medzináronom kontexte 1106

Verner, Tomáš – Lebiedzik, Marian
Vybrané ukazatele sektorové analýzy nefinančních podniků se zaměřením na ČR *1116*

Veselovská, Stanislava
Aktuálne otázky bezpečnostných informačných technológií v poisťovníctve *1261*

Zágoršeková, Marta B.
Symptómy krízy kultúrneho kapitálu EÚ *1132*

Zavyalov, Dmitry – Dokukina, Anna –Zavyalova, Nadezhda
Sustainable Enterprise Development: Preconditions, Opportunities, and Aproaches to Monitoring and Assessment *1143*

Zubro, Tetyana
Národná identita ukrajinského obyvatelstva v kontexte politických zmien *1157*

Zvončeková, Janka
Politický marketing kandidáta republikánov v prezidentských volbách v USA v roku 2016 *1165*

Majchút, Ivan
Riešenie cyperského problému – nekonečný príbeh *1173*

IROP PRIORITNÁ OS 3 – ANALÝZA A AKTUÁLNY MODEL PODPORY

Kristína Baculáková

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

V príspevku sa zameriame na analýzu najnovšej iniciatívy decentralizovanej podpory kreatívneho priemyslu na Slovensku, na Integrovaný regionálny operačný program 2014 – 2020 a jeho prioritnú os 3 – Mobilizácia kultúrneho potenciálu regiónov. Výzva o poskytnutie nenávratného finančného príspevku v rámci IROP PO 3 bola zverejnená 17. októbra 2016. V predkladanom príspevku analyzujeme východiskovú definíciu kreatívneho priemyslu v rámci výzvy a budeme sa zaoberať požadovanou predstavou fungovania modelu kreatívneho centra, na ktoré je primárne podpora v rámci výzvy zameraná. Zhodnotíme aj postavenie regionálnej výzvy v rámci centralizovanej podpory – Akčného plánu prijatého v roku 2015.
Kľúčové slová: IROP PO3, kreatívny priemysel, kultúrny potenciál

In the paper, we focus on the analysis of the most current initiative of de-centralised support of creative industry in Slovakia – Integrated Regional Operational Programme 2014 – 2020 and its Priority Axis 3 – Mobilisation of cultural potential of regions. Call for non-repayable grant was published on 17. October 2016. In the presented paper, we analyse the basic definition of creative industries in the context of the published call and we will deal with a desired vision of the functioning model of the creative centres, as the represent key element within the centralised support – the Action plan adopted in 2015.
Key words: IROP PO3, creative industry, cultural potential
JEL: Z10, O11

Úvod

Podpora kreatívneho priemyslu na Slovensku sa začala jasnejšie formovať v roku 2015, kedy bol prijatý Akčný plán realizácie Stratégie rozvoja kreatívneho priemyslu v Slovenskej republike. Tento plán predstavuje prechod od teoretického rámca vymedzenia a mapovania kreatívneho priemyslu na Slovensku ku konkrétnym návrhom opatrení pre jeho rozvoj. Prijatiu Akčného plánu predchádzala séria niekoľkých dokumentov a štúdií o stave kultúrnych a kreatívnych odvetví na Slovensku. Tie tvorili teoretický základ pre formovanie cieľov a aktivít v rámci Akčného plánu. Akčný plán je založený na štyroch kľúčových prioritách, a to Efektívnom systéme pre rozvoj riadenia, Kvalitných ľudských zdrojoch, Zvyšovania absorbčnej kapacity trhu a Podporných nástrojov financovania. Okrem popisu cieľov a aktivít je v Akčnom pláne obsiahnutý aj Implementačný plán a systém riadenia a monitorovania.[1]

[1] Ministerstvo kultúry: Akčný plán realizácie Stratégie rozvoja kreatívneho priemyslu v Slovenskej republike.

Tabuľka 1: Vybrané priority a activity Akčného plánu

Efektívny systém pre rozvoj riadenia	Kvalita ľudských zdrojoch	Zvyšovanie absorbčnej kapacity trhu	Podporné nástroje financovania
Využívanie národného podnikateľského centra	Rozvoj digitálnych kompetencií na školách	Kultúrna prezentácia SK PRES	Podpora inovatívnych projektov prostredníctvom inovatívnych voucherov
Výzva na budovanie fyzickej infraštruktúry	Podnikateľské vzdelávanie	Podpora internacionalizácie prostredníctvom EEN	Mikro-pôžičky
Využitie existujúcej infraštruktúry organizácií Ministerstva kultúry	Vytváranie kreatívnych klastrov	Marketingové aktivity	Podpora anjelských investorov
Aktívna kooperácia relevantných ministerstiev	Podpora kreatívnych podujatí (koncerty, výstavy, predstavenia)	Mapovanie KKP prostredníctvom turistických agentúr	Podporná schema pre individuálnych kreatívcov
	Inovácia štátneho vzdelávacieho programu reflektujúca trh práce	Internacionalizácia slovenského KKP vo Fínsku	
	Zvyšovanie povedomia o právach duševného vlastníctva	Zmenšovanie administratívnej záťaže pre podnikateľov	
	Podpora mobility zamestnancov	Podpora digitálnej ekonomiky a start-upov	
		Zvyšovanie ochrany duševného vlastníctva	

Zdroj: Ministerstvo kultúry: Akčný plán realizácie Stratégie rozvoja kreatívneho priemyslu v Slovenskej republike.

V predkladanom príspevku v rámci Akčného plánu upriamime pozornosť na Integrovaný regionálny operačný program 2014 – 2020 a jeho prioritnú os 3, konkrétne na Mobilizáciu kultúrneho potenciálu regiónov. Žiadosť o nenávratný finančný príspevok v rámci IROP PO3 je súčasťou Priority 1 a 2, teda Efektívneho systému pre rozvoj riadenia a Kvalitných ľudských zdrojoch. V príspevku sa okrem ideového rámca modelu podpory zameriame predovšetkým na ciele podpory a podmienky jej získania. Pozornosť sústredíme na tzv. kreatívne centrá, ktoré predstavujú základnú jednotku v rámci modelu. Fungovanie kreatívnych centier má byť totiž zhmotnením rozvoja fyzickej infraštruktúry na podporu

rozvoja kultúrneho a kreatívneho priemyslu v regiónoch SR, ako aj vytvorenia kvalitných podmienok pre rozvoj ľudských zdrojov pôsobiacich v kultúrnych a kreatívnych odvetviach.

Kultúrny a kreatívny priemysel v rámci výzvy

Pojem kultúrny a kreatívny priemysel je už niekoľko rokov predmetom diskusií v celej Únii. Na Slovensku sa do povedomia začal dostávať približne v posledných piatich rokoch. Je už zrejmé, že neexistuje jediná definícia kreatívneho priemyslu, a to dokonca ani na Slovensku. Pre potreby výzvy zvolila Ministerstvo kultúry metodiku ESSnet-Culture, ktorá je založená na používaní NACE kódov[2]. Argumentuje predovšetkým možnosťou jednoznačnej štatistiky. Podobne ako v predchádzajúcich materiáloch týkajúcich sa kultúrneho a kreatívneho priemyslu je teda uvedená i nasledovná schéma:

Tabuľka 2: Vymedzenie kreatívneho priemyslu v IROP PO3

Kultúrne jadro	Kultúrny priemysel	Kreatívny priemysel
Kultúrne dedičstvo, archívy a knižnice	Literatúra a tlačené médiá	Dizajn
Vizuálne umenie	Hudba, audiovízia a multimédiá	Architektúra
Scénické umenie		Reklama
Umelecké vzdelávanie		
Remeselná výroba		

Zdroj: Ministerstvo kultúry (2016): Príloha č.7 k Príručke pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku, s. 6

Súčasťou príloh je už však prvýkrát presné vymedzenie kreatívnych činností podľa jednotlivých NACE kódov. Čo sa konkrétnych odvetví podľa ESSnet-Culture týka, ide teda o kultúrne dedičstvo, archívy a knižnice, literatúru a tlačené médiá, vizuálne umenie, dizajn, architektúru, scénické umenie, hudbu audiovíziu a multimédiá, reklamu, umelecké vzdelávanie a remeselnú výrobu. Nad rámec ESSnet sú na Slovensku ešte definované nasledovné: činnosti komerčných umeleckých galérií, renovovanie a reštaurovanie historických pamiatok a budov, maloobchodný predaj starožitných kníh, tvorba počítačových hier, výroba sôch, reštaurovanie hudobných nástrojov a castingové činnosti.[3]

Zároveň podpora v rámci IROP PO3 vychádza z cibuľového modelu Geerta Hofstedeho, ktorý aplikovalo napríklad aj Fínsko. Primárne cibuľový model reprezentuje štyri základné vrstvy, v našom prípade Jadro, Kultúrny priemysel, Kreatívny priemysel a aktivity a nakoniec Súvisiaci priemysel. Podpora z IROP je pritom orientovaná na predovšetkým na kultúrny a kreatívny priemysel, okrajovo i jadro a nie je vôbec určená pre súvisiace aktivity.

Ciele, rozpočet a model podpory

Hlavným cieľom výzvy na podporu je: *„Stimulovanie podpory udržateľnej zamestnanosti a tvorby pracovných miest v kultúrnom a kreatívnom priemysle prostredníctvom vytvorenia priaznivého prostredia pre rozvoj kreatívneho talentu, netechnologických inovácií.“*[4] Prioritná os 3 operuje s rozpočtom 270 mil. EUR, avšak ide

[2] Ministerstvo kultúry (2016): Výzva na predkladanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok v rámci Integrovaného regionálneho operačného programu
[3] Tamtiež
[4] Ministerstvo kultúry (2016): Výzva na predkladanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok v rámci Integrovaného regionálneho operačného programu, s. 1

o kombináciu zdrojov štátneho rozpočtu, prostriedkov ERDF a spolufinancovania. Zdroje EÚ predstavujú spolu 50 mil. EUR, ktoré sú regionálne rozdelené (Bratislava 2 mil. EUR, zvyšok menej rozvinuté regióny Slovenska). Oprávnenými žiadateľmi sú tak fyzické osoby vykonávajúce slobodné povolanie podľa § 3 zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (písmeno b a d) ako aj právnické osoby, neziskové organizácie a občianske združenia. Výzvy vyčleňuje 3 oblasti KKP (podľa cibuľového modelu), a to kultúrne jadro, kultúrny priemysel a kreatívny priemysel. Problémom je, že právnické osoby pôsobiace v kreatívnom priemysle nie s oprávnenými žiadateľmi. Výzva vyčleňuje 5 hlavných aktivít, na ktoré je možné žiadať finančný príspevok, a to:

- obstaranie hmotného a nehmotného majetku nevyhnutných pre výrobu a inovácie
- výdavky na rekonštrukcie, úpravu a obnovu budov v súvislosti s nákupom nových technológií, zariadení
- podpora marketingových aktivít (účasť na workshopoch, veľtrhoch, výstavách, propagácia miestnych výrobkov, spracovávanie marketingových stratégií pre miestne produkty, a pod.),
- prenájmy priestorov a technológií pre účely výroby (malosériovej), inovácií a distribúcie (mimo kreatívneho centra),
- podpora kreatívnej tvorby a produkcie pre účely jej ďalšej distribúcie s cieľom rastu MSP a tvorby pracovných miest.[5]

Niektoré aktivity smú byť cieľom iba v kombinácii s inými aktivitami, pričom dôraz je vždy kladený na vytvorenie a udržanie nových pracovných miest.

Základným prvkom fungovania kultúrneho a kreatívneho priemyslu je podľa výzvy fungovanie tzv. kreatívneho centra. Predpokladá sa, že kreatívne centrá vzniknú vo všetkých vyšších územných celkoch. Čo to vlastne kreatívne centrum je? Ide o inštitúciu, ktorá bude napomáhať rozvoju kultúrneho a kreatívneho priemyslu v jednotlivých regiónoch, a to prostredníctvom aktivít, ktoré generujú rast zamestnanosti v sektore. Tieto aktivity predstavujú rozvoj kreatívneho talentu, podnikateľkých zručností, podporu netechnologických inovácií. Na to, aby kreatívne centrum vzniklo bude potrebné naskôr vybudovať potrebnú infraštruktúru. V tejto fáze sa predpokladá, že ze kreatívne centrum bude skôr virtuálne. V praxi to znamená, že pôjde najmä o poradenskú činnosť a podobné aktivity vykonávané mimo fyzickej infraštruktúry kreatívneho centra. V druhej fáze po vybudovaní potrebnej fyzickej infraštruktúry a zabezpečení technického vybavenia bude kreatívne centrum pomáhať:

- rozvíjať kreatívny talent a zručnosti
- podporovať podnikanie v kultúrnom a kreatívnom priemysle
- podporovať prístup na trh
- budovať siete a klastre
- zvyšovať dopyt[6]

Kreatívne centrum bude spolupracovať s verejnou správou, vzdelávacími inštitúciami

a fyzickými a právnickými osobami so záujmom o daný sektor. Predpokladá sa , že sa svoje služby a rozvojové projekty bude získavať aj finančné prostriedky, ktoré spolu

[5] Ministerstvo kultúry (2016): Príloha č. 7 k Príručke pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku

[6] Ministerstvo kultúry (2016): Príloha č. 7 k Príručke pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku, s.12

s príjmami z duševného vlastníctva a zdrojmi z podpory IROP PO3. Infraštruktúra v rámci KC bude veľmi komplexná – od pracovných priestorov, priestorov pre coworkingové aktivity, administratívnych priestorov budú ponúkať laboratóriá, dielne, ateliéry, predajné priestory a potrebnú techniku.

Vybrané príklady fungovania kreatívnych centier z Únie

Podpora regionálneho rozvoja kultúrneho a kreatívneho priemyslu pomocou budovania kreatívnych centier nie je vo svete novátorská. V Únii nájdeme zaujímavé a hlavne fungujúce kreatívne centrá. Jedným z nich je aj Arteles. Arteles je medzinárodné kreatívne centrum sídliace v Hämeenkyrö[7] vo Fínsku. Ide o jedno z najväčších kreatívnych centier v Škandinávii vôbec. Výnimočnosť centra nespočíva len v jeho aktivitách, ale predovšetkým v tom, že je centrom rezidenčným. Každoročne do centra prichádza 130 vybraných umelcov z celého sveta. Cieľom činnosti centra je:

- zamedziť vplyvu vonkajšieho prostredia na umelcovu tvorbu
- poskytnutie pracovných priestor (2D, 3D labs, fotografické štúdio)
- prístup k technickému vybaveniu
- kreatívne prostredie (príroda)

Centrum sa nachádza v prírode avšak takisto v dostupnej blízkosti mesta Tampere,[8]

ktoré je považované sa jedno z najkreatívnejších miest vo Fínsku vďaka čulej koexistencii viacerých komunít umelcov.[9] Práve istá izolovanosť je však zároveň zrejme najsilnejšou stránkou centra. Model fungovania centra je založený na spolupráci a príspevkoch viacerých partnerov, a to z oblastí:

- verejnej správy (obec)
- neziskový sektor (kultúrna nadácia, promočné centrum)
- súkromní darcovia
- viac ako 30 partnerských kultúrnych inštitúcii

Okrem poskytovania priestorov centrum ponúka klasické služby kreatívnych centier ako je poradenská činnosť, produkčná činnosť, tvorba kreatívnych produktov, pomoc s podnikaním, či networking. V rámci sieťovania ponúka Arteles 580 partnerov – umelcov a ľudí pracujúcich v kreatívnom priemysle z celého sveta. Títo partneri sú bývalými rezidentmi centra, ide teda o úspešnú dlhodobú spoluprácu. Hlavnou zásadou kreatívneho centra Arteles je vytvorenie slobodného prostredia pre kreatívnu činnosť, čo sa mu nepochybne darí.

Ďalším úspešným príkladom kreatívneho centra je Tartu v Estónsku. Tartu bolo založené v roku 2009 a plní predovšetkým poradenskú úlohu, poskytuje právnu pomoc a pomoc pri podnikaní v kultúrnych a kreatívnych odvetviach. Ponúka aj kreatívny inkubátor, teda inštitúciu, ktorá je primárne určená pre fyzické osoby, ktoré počas inkubačného procesu založia firmu. Tartu ponúka takisto rôzne co-workingové priestory, pripravuje rôzne podujatia a programy, napríklad programy združujúce malých podnikateľov, kontaktný seminár pre organizácie pôsobiace v kreatívnom priemysle, alebo vytvára kreatívny klaster v regióne

---

[7] Oblasť Hämeenkyrö získala v roku 2009 významné ocenenie Cena Európskej únie za krajinu.

[8] Tampere predstavilo najväčší regionálny program rozvoja kreatívnej ekonomiky vo Fínsku. Kreatívny priemysel v Tampere dokonca rástol rýchlejšie ako v Helsinkách (obrat v kreatívnych odvetviach). Fínske obce a samosprávy aktívne rozvíjajú programy na podporu kreatívneho priemyslu. Ako povedal profesor Markku Sotarauta, dekan Školy manažmentu na Univerzite v Tampere: "*Keď poviem, že fínske obce míňajú toľko peňazí na rozvoj inovačných systémov ako Tekes (fínska firma), všetci sa smejú. Prednostne hovoríme o národných programov, ktoré rozprávajú príbeh ústrednej vlády*."

[9] Luova Tampere (2011): Täydellinen -soppa-

južného Estónska. Tartu podporuje aj národná agentúra pre podporu podnikania Enterprise Estonia. V ďalších európskych krajinách nájdeme aj iné úspešné príklady fungovania kreatívnych centier. Zdá sa teda, že myšlienka budovať kreatívne centrá je správna.

Príležitosti a hrozby výzvy

Nová finančná podpora by predstavovala veľmi dobrú príležitosť pre rozvoj kreatívneho priemyslu v regiónoch. Podnikanie v kreatívnych odvetviach je veľmi volatilné, finančný stimul môže byť preto motivačný. Rozvoj kreatívnych odvetví na regionálne úrovni je kľúčový. Veľakrát je podpora orientovaná najmä na väčšie centrá či mestá, kde sa kreatívci sústredia, čo však neznamená, že kreatívny priemysel nemá zastúpenie v menších mestách či obciach. S tým súvisí aj podpora a priaznivé prostredie pre fungovanie komunitného života, ktorý združuje pracujúcich v kreatívnych odvetviach a umožňuje vymieňať si skúsenosti a poznatky napríklad v oblasti podnikania, či organizovať spoločné podujatia. Kreatívne centrum alebo kreatívny inkubátor sú priestory určené pre takéto aktivity. Regionálny rozvoj kultúrneho a kreatívneho priemyslu takisto pomôže priblížiť túto problematiku širokej verejnosti, pretože ľudia, ktorí sa priamo s kreatívnou tvorbou nestretávajú pojmu kreatívny priemysel častokrát nerozumejú.

Podpora regionálneho rozvoja kreatívnej tvorby umožní aj lepšie pochopenie potrieb kreatívnych pracovníkov. Akčný plán síce bol navrhnutý v spolupráci a diskusii s odbornou verejnosťou, ale až prax môže ukázať efektívnejšie riešenia a modely podpory (napríklad aj nefinančné. Aj samotní kreatívni pracovníci totiž vnímajú doterajšiu podporu skôr ako teóriu než prax. Môže sa tak prakticky dobudovať centralizovaná podpora.

Nemalým prínosom a príležitosťou je aj zavedenie metodiky ESSnet Culture, teda vyčlenenie kreatívnych odvetví podľa NACE kódov. Takéto členenie sa neohraničuje už iba na slovné kategórie činností, ktoré považujeme za príliš všeobecné, ale na presné vymedzenie odvetví a podkategórií. Najväčším prínosom takejto metodiky je možnosť merať kreatívne odvetvia. Práve kreatívny priemysel sa v poslednom období stal zaujímavý pre ekonómov, pretože viaceré štúdie naznačili, že sa správa inak ako ostatné priemyselné odvetvia, že počas krízy rastie, a poskytuje príležitosti zamestnania pre mladých. Rozvoj kreatívneho myslenia sa spája aj s inovačným potenciálom. Na to, aby sa však tieto predpoklady potvrdili, je nevyhnutné sledovať základné ekonomické ukazovatele. Na Slovensku doteraz chýba štatistický účet kreatívneho priemyslu, ktorý by združoval všetky NACE kódy. Doteraz neboli teda zaznamenávané štatistiky, preto nevieme ani vyhodnotiť stav a hlavne vývoj kreatívnych odvetví na Slovensku. EUROSTAT ponúka čiastkovú štatistiku vybraných odvetví, je teda možné vyhodnotiť vlastný súbor vybraných dát. Avšak mnoho údajov stále chýba, alebo nie sú porovnateľné medzi jednotlivými krajinami, nakoľko každá krajina volí vlastnú metodiku toho, aké odvetvia do kreatívneho priemyslu zaraďuje.

V novej výzve vidíme niekoľko kľúčových hrozieb. Prvým zásadným problémom je samotná schéma pomoci. IROP je veľmi ťažko aplikovateľný na kreatívne odvetvia. Podľa deklarovania mala byť pomoc konzultovaná s odbornou verejnosťou. Stalo sa tak pomocou dotazníkov, ktoré mali byť distribuované odborníkom pôsobiacim v oblasti kreatívneho priemyslu. Otázkou zostáva, prečo nebola táto vzorka rozšírená napríklad o organizácie pôsobiace vo sfére podpory kreatívneho priemyslu či akademickú obec skúmajúcu danú problematiku. Dotazníky tak zostali v akejsi anonymite, pričom nie sú dostupné ani výsledky výskumu, a teda informácie o tom, koľko respondentov sa zúčastnilo, o aké subjekty išlo, v akej oblasti KKP pôsobia a pod.

Ďalším problémom je samotná oprávnenosť žiadať o nenávratný finančný prostriedok. V zásade sú oprávnenými žiadateľmi slobodné povolania, teda fyzické osoby pôsobiace v kultúrnom a kreatívnom priemysle. Právnické osoby pôsobiace v kreatívnom priemysle nie

sú oprávnenými žiadateľmi. Tým pádom sú vylúčené niektoré z kľúčových odvetví KKP, ktoré na svoju činnosť zakladajú firemné subjekty. Príkladom sú architektonické štúdiá.

Na podanie je projektu je nutné vyplniť zložitý finančný plán, ktoré je teda možné urobiť svojpomocne alebo prostredníctvom odborníkov, čo však spotrebuje značné finančné prostriedky a tým pádom pôsobí ako možný faktor odradenia od záujmu uchádzať sa nenávratný finančný príspevok z výzvy. Medzi opravenými priamymi výdavkami absentujú mzdy, teda jedni zo základných výdavkov ak hovoríme o tvorbe a udržaní nových pracovných miest. Ďalšou otázkou je ukazovateľ merania plnenia projektu. Jediným nastaveným merateľným ukazovateľom je počet nových obsadených pracovných miest. Pritom za prvoradú úlohu kreatívnych centier, ako kľúčového prvku regionálneho fungovania KKP, považujeme stimulovanie kreatívneho talentu a ducha, podporu komunitného života, poradenskú činnosť a poskytovanie priestorov kreatívcom. Hodnotenie projektov by podľa nás malo byť vysoko individuálne, zohľadňujúc špecifickú činnosť jednotlivých kreatívnych centier. Vzhľadom na novo zavedenú metodiku určovania NACE kódov existuje riziko zlého vyhodnotenia výsledkov resp. krátka doba merania neumožní relevantné porovnávania. Otázkou zostáva i dlhodobá finančná udržateľnosť projektu, resp. fungovania kreatívnych centier.

Záver

Nová výzva na podporu v rámci IRO PO3 je na prvý pohľad pozitívnym signálom rozvoja kreatívneho priemyslu na Slovensku, a najmä vnímania tejto problematiky na vládnej úrovni. Podpora by mala mobilizovať kreatívny potenciál v regiónoch a predpokladá vytváranie kreatívnych centier v každom z ôsmich krajov. Tie pritom považujeme za základ fungovania kreatívneho priemyslu. Kreatívne centrá, ak by sa úspešne rozvíjali, môžu budovať siete kreatívnych klastrov, ktoré ďalej multiplikujú pozitívne efekty ako sú úspory z rozsahu, zdieľanie nákladov, spoločný výskum, prezentáciu či získavanie nových zákazníkov z iných regiónov. Podpora z IROP však má niekoľko kľúčových nedostatkov, ktoré tento projekt pravdepodobne odsúdia na neúspech. Pre skutočne efektívne riešenia na podporu KKP na Slovensku je do procesu nevyhnutné zapojiť samotných kreatívcov ako aj ostatných odborníkov, keďže ide o zložitú multidisciplinárnu problematiku.

Zoznam použitej literatúry:

1. HAUTAMÄKI ANTTI (2009): *Creative economy and culture at the heart of innovation policy.* [Citované 30. 11. 2016] Dostupné na internete: http://www.minedu.fi/export/sites/default/euteemavuosi/Ajatuksia/hautamaki/Creative_economy_and_culture_2.pdf

2. KEA (2006): *The Economy of Culture in Europe.* [Citované 29. 10 2014]. Dostupné na internete: http://www.keanet.eu/ecoculture/studynew.pdf

3. LUOVA TAMPERE (2011): Täydellinen -soppa-. [Citované 27. 10 2014]. Dostupné na internete: http://docs.google.com/viewer?url=http://www.luovatampere.fi/arkisto/CreativeTampere.pdf

4. MINISTERSTVO KULTÚRY (2015): *Akčný plán realizácie Stratégie rozvoja kreatívneho priemyslu v Slovenskej republike.* [Citované 30. 11. 2016] Dostupné na internete: http://www.culture.gov.sk/extdoc/5964/akcny%20plan

5. MINISTERSTVO KULTÚRY (2016): *Príloha č.7 k Príručke pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku, s. 6.* [Citované 1. 12. 2016] Dostupné na internete: http://www.culture.gov.sk/extdoc/6393/07_OV_140-2016_schema_dm_irop

6. MINISTERSTVO KULTÚRY (2016): *Príručka pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku*file:///C:/Documents%20and%20Settings/EU/Desktop/_prirucka_pre_ziadatela_decentral_v05.pdf

7. MINISTERSTVO KULTÚRY (2014): Stratégia rozvoja kreatívneho priemyslu v Slovenskej republike. http://www.culture.gov.sk/extdoc/5963/strat%E9gia

8. MINISTERSTVO KULTÚRY (2016): *Výzva na predkladanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok v rámci Integrovaného regionálneho operačného programu.* [Citované 29. 11. 2016] Dostupné na internete: http://www.culture.gov.sk/podpora-projektov-dotacie/irop-po3-mobilizacia-kreativneho-potencialu-v-regionoch-/vyzva-decentralizovana-podpora-2fc.html

Kontakt:
Ing. Kristína Baculáková, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava
e-mail: kristina.baculakova@euba.sk

PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE A ICH PODPORA ZO STRANY ŠTÁTU – TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

Martina Balejová

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

Predkladaný príspevok si kladie za cieľ napomôcť k bližšiemu pochopeniu politiky lákania priamych zahraničných investícií (PZI) zo strany štátov. Predstavuje prehľad vybraných teoretických prístupov k problematike poskytovania investičných stimulov a približuje základné oblasti, ktorým sa v kontexte investičných stimulov venuje odborná teória a literatúra: problematika ich efektivity; problematika redistribúcie kapitálu a problematika životného prostredia. Článok zároveň približuje tri základné modely posudzovania efektivity investičnej pomoci a to jednak pozitívne prístupy, kritické prístupy a na záver kombináciu uvedených prístupov vo forme matice lokálnej a národnej efektivity investičných stimulov.
Kľúčové slová: priame zahraničné investície, investičné stimuly, subvencie, lokalizácia investície, efektivita

The present paper aims to contribute to understanding of the foreign direct investment policies (FDI) in general. It presents an overview of selected theoretical approaches to the issue of providing investments incentives and presents several issues, which dominate in the theory and References of investment incentives: the issue of effectiveness; the issue of redistribution of capital and the issue environment. Article also presents three essential models for assessing the effectiveness of investment aid: both positive, critical perspectives and finally combination of both approaches in the matrix of local and national efficiency investment incentives.
Key words: foreign direct investment, investment incentives, subsidies, investment location, efficiency
JEL: D21, F21, H21

Úvod

Iba za prvých šesť mesiacov roku 2016 predstavovali globálne toky priamych zahraničných investícií (PZI) 793 miliárd USD.[1] Toto číslo by sa dalo prirovnať k minuloročnej hodnote hrubého domáceho produktu šiestej najväčšej ekonomiky Európy – Holandska; či k sumárnej hodnote vývozu dvoch krajín, ktorých hospodárstvo sa radí medzi najväčšie na svete – Japonska a Singapuru. Tieto hodnoty sú dôkazom toho, že PZI majú vo svetovom hospodárstve významnú a dôležitú úlohu.

Ich význam platí dvojnásobne v prípade menších krajín s nedostatočným množstvom kapitálu, či obmedzeným prístupom k finančným zdrojom. V týchto prípadoch zahraniční investori častokrát predstavujú dôležitý zdroj stabilného a dlhodobého vonkajšieho financovania investičných projektov v krajine. Historickým príkladom potvrdzujúcim toto tvrdenie sú napríklad štáty strednej a východnej Európy (SVE), kde PZI zohrali (a stále zohrávajú) významnú úlohu v ekonomickom rozvoji a hospodárskej transformácii celého regiónu.

[1] OECD. FDI in Figures: October 2016, s. 1.

PZI však so sebou prinášajú aj ďalšie benefity, ktoré sú atraktívne nielen pre skupinu menších, rozvojových krajín, ale aj pre veľké rozvinuté ekonomiky. V odbornej literatúre zaoberajúcej sa problematikou PZI možno natrafiť na relatívne široký zoznam výhod a benefitov zahraničných investícií. Uvedomujúc si tieto pozitívne vplyvy sa jednotlivé krajiny snažia prilákať investorov a podporovať ich rozvoj v krajine aj prostredníctvom investičných stimulov.

Dostupná teória v uvedenej oblasti sa častokrát venuje veľmi podrobnému a detailnému skúmaniu hlavných faktorov ovplyvňujúcich lokalizáciu investície. Medzi najskúmanejšie determinanty patrí napríklad veľkosť trhu, charakter a dostupnosť pracovnej sily, cena práce, všeobecná cenová hladina v krajine a podobne. Na druhej strane, investičným stimulom ako jedným z aspektov, ktoré hrajú rolu pri rozhodovaní o lokalizácii investície sa venuje podstatne menej autorov. Prax však ukazuje, že poskytovanie takejto podpory zo strany štátov narastá a vo svete je iba málo krajín, ktoré súťažia o PZI bez schém investičnej pomoci – uvedené dokazujú štatistiky viacerých medzinárodných organizácii ako WTO[2] či UNCTAD.[3]

V prvej časti článku približujeme niekoľko definícii investičných stimulov a ich možnej kategorizácie. V druhej časti sa zaoberáme tromi základnými oblasťami investičných stimulov ktorým sa vo všeobecnosti venuje odborná teória a literatúra: problematika ich efektivity; problematika redistribúcie kapitálu (príjmov) a problematika živ. prostredia. Následne tretia časť prezentuje konkrétne teoretické modely ktoré analyzujú problematiku poskytovania investičných stimulov z pohľadu ich efektivity: pozitívne prístupy, kritické prístupy a matica lokálnej a národnej efektivity investičných stimulov.

1 Definícia a teoretické členenie investičných stimulov

Jednou z najčastejšie citovaných definícii investičných stimulov je definícia UNCTAD, z ktorej vyplýva, že pod pojmom investičné stimuly možno vo všeobecnosti rozumieť „merateľné zvýhodnenie poskytované štátom pre určitú spoločnosť alebo skupine spoločností s cieľom vynútiť si odlišné správanie firmy.“[4]

Ďalšou medzinárodnou organizáciou, ktorá sa vo svojich štúdiách zaoberá problematikou investičných stimulov je OECD. V roku 2003 OECD publikovalo tzv. Zoznam opatrení pre politiku priamych zahraničných investícií (po angl. *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*), ktorý slúži členským krajinám OECD ako návrh súboru opatrení pre nastavenie ich politiky lákania PZI a teda i úpravy v oblasti investičných stimulov. V dokumente sú definované investičné stimuly nasledovne: „opatrenia, ktorých cieľom je ovplyvniť veľkosť, umiestnenie alebo typ projektu priamej zahraničnej investície ovplyvnením relatívnych nákladov projektu alebo modifikáciou rizika spojeného s realizáciou projektu prostredníctvom podpory, ktorá nie je dostupná pre domácich investorov.“[5] V tejto súvislosti treba zdôrazniť, že mnohé ďalšie štúdie a odborné práce autorov venujúcich sa danej problematike nie vždy definujú investičné stimuly ako nástroj výlučne určený zahraničným spoločnostiam. Dôvodom je, že častokrát ani samotné krajiny vo svojich schémach investičnej pomoci nevylučujú pomoc pre domáce spoločnosti, nakoľko by išlo o diskriminačný prvok (uvedené platí pre aj pre schému pomoci v Slovenskej republike).

Podľa Jamesa sú investičné stimuly „merateľné ekonomické zvýhodnenia, ktoré krajiny poskytujú konkrétnym súkromným spoločnostiam alebo skupinám spoločností

[2] WORLD TRADE ORGANIZATION (2006): World Trade Report 2006: Exploring the Links between Subsidies, Trade, and the WTO, s. iv.
[3] UNCTAD (1996): Incentives and Foreign Direct Investment, s. 10.
[4] UNCTAD (1996): Incentives and Foreign Direct Investment, s. 11.
[5] OECD (2003): Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, s. 12.

s cieľom upraviť lokalizáciu investície do určitých, preferovaných sektorov alebo regiónov; alebo s cieľom ovplyvniť charakter tejto investície. Tieto zvýhodnenia môžu byť daňové (napríklad daňové úľavy) alebo nedaňové (nenávratné príspevky, pôžičky alebo zľavy na podporu rozvoja podnikania a zvýšenia konkurencieschopnosti).“[6]

Uvedené typy dopĺňa Brewer a Young, ktorí zdôrazňujú, že investičné stimuly možno chápať aj v oveľa širších súvislostiach a zaraďujú sem i zriadenie infraštruktúry zo strany štátu pre podnikateľa, zriadenie a výstavbu objektov špecifických služieb, preferenčné správanie (preferenčné štátne zákazky, monopolné práva alebo ochrana pred dovoznou konkurenciou) a tiež akékoľvek iné prednostné zaobchádzanie. Brewer a Young vo svojej práci zároveň prezentujú veľmi podrobné členenie investičných stimulov. S ohľadom na limitovaný rozsah príspevku vyberáme tie najhlavnejšie:

- **daňové stimuly**, vrátane zníženia dane z príjmu právnických osôb, daňové prázdniny, zrýchlené odpisovanie majetku, zníženie povinnosti prispievať na sociálne zabezpečenie, znižovanie daňového základu, exportné príspevky, výnimky z daňových povinností a podobne;
- **finančné stimuly**, vrátane priamych nenávratných finančných príspevkov, dotácií, pôžičiek, priame čiastočné financovanie projektu zo strany štátu, predaj štátneho majetku či prenájom za zvýhodnenú cenu, záruky a ďalšie;
- **iné stimuly**, ako napríklad výstavba infraštruktúry a centier poskytujúcich služby pre investora, poskytnutie ľudských zdrojov na realizáciu investície, preferenčné vládne zákazky, ochrana pred dovoznou konkurenciou a ďalšie.[7]

Thomas definuje investičné stimuly nasledovne: ide o subvenciu poskytovanú za účelom ovplyvnenia rozhodnutia o umiestnení investície. Jej cieľom môže byť prilákanie novej, zahraničnej investície ale i podpora zachovania už existujúcich aktivít spoločností na trhu.[8] Ako však v zapätí dopĺňa, určenie toho, či ide o investičný stimul alebo nie nie je vždy jednoduché. Podľa Thomasa je však nevyhnutné, aby podpora vo forme investičných stimulov zo strany štátu vykazovala špecifickosť a teda stimul musí byť určený konkrétnej firme, alebo skupine firiem. Preto Thomas nepovažuje za investičné stimuly napr. daňové odpočty výdavkov na vedu a výskum, nakoľko ide o plošné opatrenie vzťahujúce sa na veľkú skupinu firiem, ktorá nie je definovaná ani sektorovo, regionálne ani iným spôsobom.[9]

Existuje mnoho prác a autorov venujúcich sa problematike determinantov PZI, väčšina z nich sa však venuje analýze klasických faktorov akými sú napríklad veľkosť trhu, dostupnosť a cena práce, infraštruktúra a ďalšie. V literatúre však možno identifikovať i takých autorov, ktorí do svojich prác zapracovali aj investičné stimuly ako jeden z aspektov, ktorý môže rozhodnúť o lokalizácii investície. Prvým príkladom je Tuomi, ktorá rozdelila determinanty PZI do troch kategórií: (1) základné charakteristiky krajiny, (2) investičné prostredie v krajine a (3) schémy investičnej pomoci. Do prvej kategórie determinantov PZI patria také charakteristiky krajiny ako napríklad geografická lokalita, blízkosť k iným trhom, nerastné bohatstvo či veľkosť populácie. Medzi vlastnosti investičného prostredia v štáte možno zaradiť veľkosť trhu, ekonomickú stabilitu, kvalitu pracovnej sily, vymožiteľnosť práva a podobne. Do tretej kategórie, kategórie schém investičných stimulov Tuomi zaraďuje daňové prázdniny a úľavy, zrýchlené odpisovanie majetku, špeciálne ekonomické zóny ale i schémy podobajúce sa daňovým rajom.[10] Dôležitým prvkom, ktorý odlišuje jednotlivé skupiny determinantov PZI podľa Tuomi je to, do akej miery dokáže štát jednotlivé oblasti

[6] JAMES, S. (2009): Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications, s. 1.
[7] BREWER, T. L. – YOUNG, S. (1997): Investment Incentives and the International Agenda, s. 179.
[8] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. vii.
[9] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 2.
[10] TUOMI, K.L. (2009): Fundamentals, tax incentives and foreign direct investment, s. 108 a 117.

ovplyvniť. Prvú kategóriu a to základne charakteristiky krajiny vláda nevie ovplyvniť. V prípade investičného prostredia dokáže vláda zmenou nastavenia jednotlivých politík určité oblasti ovplyvniť a zmeniť, táto zmena sa však v praxi vo väčšine prípadov ukáže až v dlhodobom horizonte. Najflexibilnejším nástrojom sa preto javia investičné stimuly, ktorých schému poskytovania vie krajina upraviť relatívne rýchlo a majú okamžitý efekt. Aj z tohto dôvodu sa viacero autorov zhoduje na tom, že investičné stimuly fungujú ako akýsi nástroj kompenzácie nedostatkov trhu a podnikateľského prostredia v krajine.

Stephen Guisinger do teórie zaviedol kategorizáciu investičných stimulov z hľadiska typu trhu, na ktorý sa vzťahujú, resp. na ktorom majú byť poskytované:[11]

- **lokálny trh** – ide o trh, ktorý sa vyznačuje nízkou mierou poskytovaných stimulov a nízkou mierou súťaže s inými trhmi (krajinami), nakoľko rozhodnutie o lokalizácii investície je podmienené faktormi, ktoré súvisia priamo s charakterom trhu a nie možnosťou získať investičný stimul. Ako príklad môžeme uviesť napr. realizáciu investície v konkrétnej krajine, ktorá sa vyznačuje určitým typom nerastného bohatstva, nevyhnutným pre istý druh výroby.
- **spoločný trh** – trh, ktorý je prostredníctvom zóny voľného obchodu (FTA) prepojený s trhmi iných krajín. Investícia do tohto trhu tak firme umožňuje prístup na ostatné trhy v rámci FTA. Z hľadiska poskytovania investičných stimulov sa spoločný trh vyznačuje vyššiu mierou súťaženia o investíciu medzi jednotlivými krajinami a teda i výraznejším poskytovaním stimulov, nakoľko každý zúčastnený štát poskytuje firme rovnakú výhodu vo forme prístupu na spoločný trh. Guisinger ako príklad uvádza Európsky hospodársky priestor (EHP) alebo Spojené štáty americké (USA).
- **svetový trh** – kategória vzťahujúca sa na investície multinárodných spoločností s vysokou mierou decentralizácie ich pôsobenia z globálneho hľadiska. Ide o investície, ktoré môžu byť lokalizované v rôznych častiach sveta a nevzťahujú sa na jednu špecifickú charakteristiku trhu prípadne geografickú lokalitu. Nakoľko sa však vylučuje, aby sa jedna konkrétna investícia realizovala vo viacerých krajinách, štáty sú vystavené konkurencii a musia o investíciu súperiť, čo sa v praxi prejavuje zvýšenou ponukou investičných stimulov s cieľom získať danú investíciu.

Ako môžeme vidieť, investície v druhom a treťom prípade (spoločný trh a svetový trh) sa realizujú v prostredí, ktoré sa vyznačuje vyššou mierou konkurencie medzi jednotlivými krajinami, z čoho vyplýva i intenzívnejšie poskytovanie investičných stimulov.

2 Všeobecná teória investičných stimulov

Nasledujúca časť príspevku sa zaoberá tromi základnými oblasťami investičnej pomoci, ktorým sa vo všeobecnosti venuje odborná teória a literatúra:

- problematika efektivity,
- problematika redistribúcie kapitálu (príjmov),
- problematika živ. prostredia.

2.1 Problematika efektivity

V odbornej literatúre možno nájsť veľké množstvo argumentov proti využívaniu investičných stimulov. Medzi najčastejšie názory, prečo sú subvencie považované za neefektívny nástroj hospodárskej politiky patria napríklad nasledovné argumenty:

- investičné stimuly umelo zvyšujú produkciu, čím narúšajú hospodárske optimum (uvedené platí najmä v prípade, ak stimuly nekorigujú zlyhanie trhu),

[11] GUISINGER, S. E. (1985): A comparative study of country policies

- môžu prispievať k zvýšeniu kapitálovej intenzity výroby a teda k nahradzovaniu kapitálu pracovnou silou, čo neguje jeden z argumentov pre investičné stimuly a to ich príspevok k tvorbe pracovných miest (výnimkami sú vedecko-výskumné a high-tech projekty),
- ovplyvňujú lokalizáciu investície a tá nemusí byť najvýhodnejšia z pohľadu využitia zdrojov,
- nakoľko je dokázané, že investičnú pomoc ponúkajú najmä bohatšie štáty, rozvojové štáty sú tým pádom vylučované z hier o veľké investície.

Na druhej strane však možno v literatúre identifikovať aj nakoľko argumentov za investičné stimuly – napríklad ak ide o subvencovanie aktivít s pozitívnymi externalitami pre hospodárstvo ako výskumno-vývojové projekty, ktoré by sa v prípade neposkytnutia stimulov nerealizovali. Problematike teoretického poňatia efektivity a modelom efektívneho nastavenia politiky investičných stimulov sa bližšie venuje časť 3 predkladanej práce.

Otázka, ktorú si kladú mnohí autori zaoberajúci sa danou problematikou znie nasledovne: Do akej miery ovplyvňujú investičné stimuly rozhodnutie firmy o lokalizácii investície? Z definície investičných stimulov vyplýva, že ich primárnym účelom je lákať PZI a ovplyvňovať tak rozhodovanie investorov v prospech lokalizácie investície do danej krajiny. Mnoho štúdií a prác si preto kladie za cieľ overiť, nakoľko táto teória funguje v praxi. Niektorí autori poukazujú na to, že stimuly majú iba malú váhu na konečnom rozhodnutí firiem o lokalizácii investície – napr. podľa LeRoya[12] je korporátna daň iba malá časť z nákladov firiem a preto daňové úľavy nie sú pre firmy z hľadiska stimulov zaujímavé. Navyše úľavy na daniach a odvodoch nakoniec musí zafinancovať verejnosť, čo je negatívny jav tzv. nerovnomernej redistribúcie príjmov (viď časť 2.2)

Podľa amerického ekonóma Omana nemajú investičné stimuly zásadný vplyv na objem PZI do krajiny. Ako tvrdí, vyšší tok PZI vedie k vyššej miere poskytovania stimulov, avšak tento proces nefunguje naopak – štedrejšie poskytovanie investičných stimulov neznamená automaticky viac PZI do krajiny.[13]

Na druhej strane Blomström a Kokko prezentujú názor, že v prípade ak sa investor rozhoduje medzi veľmi podobnými lokalitami z hľadiska veľkosti trhu, pracovnej sily a iných faktorov, sú to práve investičné stimuly, ktoré dokážu zásadne ovplyvniť finálne rozhodnutie o lokalizácii investície. Uvedené podľa autorov platí najmä v prípadoch, ak hovoríme o finančných grantoch a iných, priamych formách podpory nakoľko práve tieto formy znižujú počiatočné náklady investície a rovnako znižujú riziko investičného projektu.[14]

Empirické štúdie zaoberajúce sa touto otázkou prezentujú rozdielne závery. Možno ich rozdeliť z hľadiska použitej metódy do dvoch kategórií:

- *prieskumy medzi investormi* – prieskumy realizované buď priamou otázkou či investičné stimuly ovplyvnili rozhodnutie investora alebo vypracovaním zoznamu faktorov, ktoré ovplyvňujú rozhodnutie o lokalizácii s tým, že investor tieto faktory ohodnocuje podľa toho, ktorý mal na rozhodnutí o lokalizácii najvyššiu váhu. V prvom prípade priamych otázok prieskumy ukazujú, že len veľmi málo investorov uviedlo štátnu pomoc ako rozhodujúci faktor. Zo záverov druhej metódy – metódy rebríčka faktorov zas vyplýva, že na najvyšších miestach sa zvyčajne umiestňujú tzv. základné faktory ako veľkosť trhu, pracovná sila a jej dostupnosť, infraštruktúra, otvorenosť ekonomiky a ďalšie.[15]

[12] LEROY, G. (2005): The Great American Jobs Scam: Corporate Tax Dodging and the Myth of Job Creation.
[13] OMAN, C. (2000): Policy competition for foreign direct investment, s. 77–8, 115.
[14] BLOMSTRÖM M. (2002): The Economics of International Investment Incentives, s. 169.
[15] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 13.

- *kvalitatívne štúdie* – prípadové štúdie, gravitačné modely, metaanalýzy a podobne. V praxi tieto štúdie poukazujú na to, že investičné stimuly hrajú úlohu pri rozhodovaní o lokalizácii investície, ich skutočná váha na konečnom rozhodnutí je však otázna.[16]

Z už realizovaných štúdií prostredníctvom prieskumov vyplýva, že investičné stimuly ponúkané krajinou A a prevyšujúce ponuku v krajine B vážne neovplyvňujú rozhodnutie o lokalizácii, prípadne toto rozhodnutie neovplyvňujú vôbec. Na druhej strane to však podľa niektorých autorov neznamená, že úplná absencia investičnej pomoci rozhodnutie o lokalizácii neovplyvní. Z uvedeného možno vyvodiť záver, že investičné stimuly patria medzi faktory, ktoré investori pri rozhodovaní o lokalizácii investície zvažujú, avšak hrajú až sekundárnu rolu. Empirickým dôkazom tohto tvrdenia je štúdia realizovaná Guisingerom, ktorý firmám položil nasledovnú otázku: „realizovala by sa investícia do danej krajiny ak by táto krajina zrušila poskytovanie, resp. neposkytla by pre daný investičný projekt žiadne stimuly, zatiaľ čo iné krajiny by stimuly pre ten istý projekt poskytli?“. Prieskum sa realizoval medzi 74 spoločnosťami a až 2/3 firiem odpovedalo, že investičné stimuly boli jedným z lokalizačných faktorov a v prípade ich absencie by sa projekt realizoval v inej krajine.[17]

2.2 Problematika redistribúcie kapitálu (príjmov)

Ústredným problémom, ktorému sa venujú autori v súvislosti s problematikou redistribúcie kapitálu je to, že stimuly sú poskytované vlastníkom kapitálu (podnikateľom, firmám), ale ich zdrojom sú príspevky daňových poplatníkov, resp. verejnosti. Uvedené preto podľa niektorých autorov prispieva k nerovnomernému prerozdeľovaniu príjmov v spoločnosti. Platí to napr. v prípade podpory projektov vo vyspelejších oblastiach s vyššími mzdami a nižšou mierou nezamestnanosti. Tento prípad nastáva častokrát pri vedecko-výskumných projektoch, pri ktorých je negatívny efekt redistribúcie najevidentnejší (Thomas potvrdil existenciu tohto negatívneho javu v prípade EÚ[18]).

V tejto súvislosti možno pozorovať efekt tzv. „presunu daňového zaťaženia“, ktorý spočíva v tom, že výpadok príjmov do štátneho rozpočtu spôsobený poskytnutím daňovej úľavy istej spoločnosti musí byť vykompenzovaný zvýšením daňového zaťaženia iných subjektov – či už domácností alebo iných firiem. Jedným z argumentov pre toto tvrdenie je štúdia LeRoya, podľa ktorej vykazujú korporátne dane čoraz nižšie podiely na celkovej hodnote daňových príjmov v štátnom rozpočte alebo na produkte krajiny (tento efekt sa potvrdil počas sledovaného 20-ročného obdobia v USA,[19] mimo Spojených štátov sa však táto hypotéza nepotvrdzuje). LeRoy zároveň dodáva, že aj keď štátne investície do infraštruktúry a vzdelávania či poskytovanie investičných stimulov majú za následok vyššiu atraktivitu krajiny pre zahraničných investorov, znamenajú nižšie verejné výdavky a nižšiu mieru financovania zdravotníctva či iných programov sociálneho zabezpečenia.[20]

Potenciálne pozitívum však môžu byť prípady, kedy sa podarí vďaka subvencovaniu určitého projektu stimulovať pozitívny redistribučný efekt – napr. v prípadoch, ak sú stimuly poskytované v súlade s politikou regionálneho rozvoja s cieľom zvýšiť životnú úroveň a zamestnanosť v menej rozvinutých oblastiach krajiny.

---

[16] Z dôvodu limitácie rozsahu predkladanej práce tieto štúdie bližšie nepribližujeme. Pre bližšie informácie viď MORAN, T H. (1999): Foreign Direct Investment and Development.; prípadne MARKUSEN, A. – NESSE, K. (2007): Institutional and political determinants of incentive competition.; alebo THOMAS, K.P. (2000): Competing for Capital: Europe and North America in a Global Era.

[17] GUISINGER, S. E. (1985): A comparative study of country policies, s. 38.

[18] THOMAS, K.P. (2000): Competing for Capital: Europe and North America in a Global Era, s. 220-223.

[19] LEROY, G. (2005): The Great American Jobs Scam: Corporate Tax Dodging and the Myth of Job Creation, s. 8.

[20] LEROY, G. (2005): The Great American Jobs Scam: Corporate Tax Dodging and the Myth of Job Creation, s. 44.

2.3 Problematika životného prostredia

Uvedenej problematike sa venuje značne menej autorov, v odbornej literatúre je však možné identifikovať niekoľko názorov na vzťah podpory PZI a životného prostredia. Často prezentovaným názorom je, že stimuly umelo zvyšujú výrobu či dokonca môžu viesť až k neekologickej a zároveň nehospodárnej nadvýrobe. Samotná produkcia zaťažuje životné prostredie a existuje predpoklad, že ten istý, avšak nepodporený projekt by ho zaťažoval menej bez stimulov a podpory. Navyše, samotný projekt, ktorý je podporovaný môže byť nešetrný k prírode či ovzdušiu a navyše môže ísť výrobu, ktorá neefektívne využíva zdroje (napríklad aj z dôvodu zlej lokalizácie investície).

Negatívnym a často uvádzaným príkladom je nadmerné subvencovanie investičných projektov v Brazílii koncom 90. rokov. Krajina v tomto období vykazovala v automobilovom sektore 40 % nadvýrobu. Projekty v sektore však naďalej dostávali dotácie od lokálnych vlád, čo viedlo k tomu, že v roku 2002 táto nadvýroba dosahovala až 80 %.[21]

Nakoľko predmetom výskumu dizertačnej práce je primárne hodnotenie efektivity a dopadov investičnej pomoci, problematikou vzťahu investičných stimulov a životného prostredia sa venujeme v predkladanom projekte iba okrajovo. Rovnako z dôvodu obmedzeného rozsahu daného projektu nebudeme prezentovať teórie ani modely súvisiace s touto problematikou. Spomenieme však Správu o svetových investíciách (*World Investment Report*), ktorú každoročne publikuje UNCTAD. Správa z roku 2014 sa venuje problematike cieľov trvalo udržateľného rozvoja (SDGs z angl. *Sustainable development goals*) a dáva do súvislosti životné prostredie, napĺňanie SDGs a investičné stimuly. Správa navrhuje modifikáciu a efektívnejšie nastavenie využívania investičných stimulov v rozvojových krajinách tak, aby ich poskytovanie viedlo k podpore projektov šetrných k životnému prostrediu. Podľa Správy by mali byť podmienky podpory investičných projektov v týchto štátoch stanovené tak, aby napomáhali k napĺňaniu SDGs. Z investičných stimulov by sa tak mohol stať účinný nástroj schopný kompenzovať nedostatočné regulácie ohľadom ochrany životného prostredia v rozvojových krajinách sveta.[22]

3 Vybrané modely posudzovania efektivity investičných stimulov

Vybrané modely, ktoré rozdielne pristupujú k problematike poskytovania investičných stimulov z pohľadu ich efektivity:

1. pozitívne prístupy,
2. kritické prístupy,
3. matica národnej a globálnej efektivity investičných stimulov.

3.1 Pozitívne prístupy posudzovania investičných stimulov

V teórii možno identifikovať niekoľko prístupov posudzovania investičných stimulov z V teórii možno identifikovať niekoľko prístupov posudzovania investičných stimulov z ktorých záverov vyplýva, že pri určitom nastavení môžu investičné stimuly predstavovať prospešný a efektívny nástroj hospodárskej politiky. Mnohé z nich pritom vychádzajú z rovnakého tvrdenia, resp. jedného základu, ktorým je práca amerického ekonóma Ch. M. Tiebouta z roku 1956, ktorá posudzuje efektívne nastavenie hospodárskej politiky zo strany štátu vo vzťahu k občanom. Neskorší ekonómovia využili uvedenú štúdiu ako základ pre analogické modely zaoberajúce sa vzťahom medzi štátom a firmami. Pôvodný, tzv. Tieboutov

[21] FARRELL, D. – REMES, K. – SCHULZ, H. (2004): The truth about foreign direct investment in emerging markets, s. 5.
[22] UNCTAD (2014): World Investment Report, s. 19.

model vychádza z tvrdenia, že čím je väčší počet konkurujúcich si decentralizovaných komunít, tým lepšie si domácnosť (spotrebiteľ) dokáže vybrať tú, ktorá mu najviac vyhovuje z hľadiska poskytovaných verejných služieb a daňového zaťaženia.[23] Na základe mobility obyvateľstva tak vie štát efektívne určiť preferencie obyvateľstva.

V neskorších prácach inšpirovaných Tiebutovým modelom efektívneho nastavenia verejných služieb autori nahrádzajú domácnosti, resp. spotrebiteľov firmami, ktoré zvažujú investíciu medzi rôznymi krajinami a hľadajú ideálnu kombináciu vlastností daného trhu (vrátane poskytnutých služieb, stimulov a daňového zaťaženia). Jednou z takýchto prác je štúdia dvojice autorov Blacka a Hoyta z roku 1989,[24] ktorá vychádza zo základného mikroekonomického princípu rovnosti hraničných nákladov s hraničnými príjmami. Model predpokladá, že efektívne nastavenie výšky poskytnutých verejných služieb zo strany štátu (vrátane stimulov) nie je na úrovni priemerných, ale hraničných nákladov. Z modelu vyplýva, že štát by nemal poskytovať spoločnosti stimuly ani daňové úľavy ak výška hraničných nákladov na poskytnuté verejné služby presahuje výšku príjmov generovaných z investície. Pod pojmom hraničné náklady verejných služieb sa v tomto kontexte chápu dodatočné náklady, ktoré štátu vzniknú v súvislosti s novou investíciou a potenciálnym nárastom populácie. Limitácia uvedeného modelu však spočíva v obťažnosti vyčíslenia týchto nákladov a príjmov.

Iný pohľad na efektívne nastavenie investičných stimulov prezentuje Bartik,[25] ktorý tvrdí, že štáty, ktoré pociťujú najväčšiu potrebu zahraničného kapitálu (resp. krajiny s vysokou mierou nezamestnanosti a neschopnosťou vytvárať pracovné miesta s využitím lokálnych zdrojov) by mali poskytovať najvyššie možné investičné stimuly. Takto investície smerujú do oblastí s vysokou nezamestnanosťou, čím nepriamo prispievajú k znižovaniu regionálnych disparít. Proti tomuto tvrdeniu však stoja empirické štúdie Fishera a Petersa,[26] ktorí na základe skúmania poskytovaných stimulov v jednotlivých štátoch USA dospeli k záveru, že pokiaľ o tú istú investíciu súťaží chudobnejšia i bohatšia krajina, chudobnejšia má iba malú šancu investíciu získať. Jedným z dôvodom je fakt, že hospodársky vyspelejšie krajiny (a teda krajiny s nižšou mierou nezamestnanosti) zvyčajne disponujú väčším objemom finančných prostriedkov určených pre investičné stimuly, čo im výrazne napomáha k prevyšovaniu ponúk iných krajín a získavaniu investícií na úkor chudobnejších, menej rozvinutých štátov.

Model poukazujúci na potenciálne prospešný efekt investičných stimulov je rozpracovaný v práci Dreyhaupta z roku 2006.[27] Opodstatnenosť investičných stimulov demonštruje na porovnaní tzv. sociálnej (verejnej) a súkromnej miery návratnosti investície, resp. mier pozitívnych externalít či benefitov vyplývajúcich z realizácie investície pre verejnosť a pre firmu. Ak je aj po subvencovaní investície zo strany štátu rozdiel medzi sociálnou a súkromnou mierou návratnosti investície pozitívny, stimuly sú opodstatnené nakoľko dochádzka k *spillover* efektu, ktorý a predstavuje pozitívnu externalitu PZI – investičné stimuly v tomto prípade znamenajú úžitok pre ekonomiku. Nedostatok modelu okrem obťažnosti vyčísliť sociálnu mieru návratnosti však spočíva i v jeho praktickej aplikácii, nakoľko v konkurenčnom prostredí štátov usilujúcich sa o pritiahnutie určitej investície existuje riziko nadhodnotenia stimulu. V určitom prípade sa tak môže stať, že výška

[23] TIEBOUT, CH. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, s. 416
[24] BLACK, D.A. – HOYT, W.H. (1989): Bidding for Firms, s. 1249
[25] BARTIK, T. J. (1991): Who Benefits from State and Local Economic Development Policies?
[26] FISHER, P. S. – PETERS, A. H. (1998): Industrial Incentives: Competition among American States and Cities, s. 26
[27] DREYHAUPT, S. J. (2006): Locational Tournaments in the Context of the EU Competitive Environment, s. 146-149

subvencie bude rovná, prípadne prevyšujúca rozdiel medzi sociálnou a súkromnou mierou návratnosti investície a teda, že pozitívna externalita bude prislúchať iba súkromnej spoločnosti (vo forme stimulov) a žiadna nebude prislúchať krajine. Jedným z riešení tohto problému by mohlo byť fixné nastavenie maximálnej intenzity investičného stimulu, napríklad ako stanovené percento z výšky samotnej investície.

Pozitívnymi externalitami PZI a úlohou investičných stimulov v tomto kontexte sa ďalej zaoberá Blomström,[28] ktorý vo svojej práci rovnako pracuje s pojmami súkromných a privátnych pozitívnych externalít (používa však termín benefit). Základným cieľom jeho výskumu je určiť, kedy sú investičné stimuly opodstatnené a zistiť, či krajine prinášajú výhody, ktoré sú prinajmenšom rovnako veľké ako náklady na ich vynaloženie. Blomström vychádza z rovnakého predpokladu ako Dreyhaupt, a síce, že investičné stimuly sú opodstatnené v prípade, keď sociálne benefity prevyšujú benefity súkromné. Toto tvrdenie dopĺňa o podmienku, že bez stimulov by sa investícia do danej krajiny nerealizovala. Zároveň vychádza z predpokladu, že investujúce firmy pri rozhodovaní o výške investície nie sú schopné brať do úvahy výšku sociálnych benefitov, ktoré realizácia investície prinesie krajine a rovnako nie sú schopné absorbovať sociálne benefity s tým súvisiace. Z tohto dôvodu štát využíva investičnú pomoc jednak ako kompenzáciu toho, že firma nie je schopná zožať všetky pozitívne dôsledky danej investície a tiež ako prostriedok ovplyvňovania rozhodnutia o umiestnení investície v prospech lokality, ktorá môže významnejšie čerpať z pozitívnych externalít investície. Blomström však zároveň špecifikuje základný predpoklad pre to, aby vôbec došlo k pozitívnemu *spillover* efektu a teda i nevyhnutnú podmienku pre opodstatnenosť investičných stimulov. Zahraničné firmy musia na rozdiel od domácich firiem disponovať určitou nemateriálnou výhodou, napr. znalosťou nových technológií či manažérskych postupov. Na druhej strane, domáce spoločnosti musia byť schopné absorbovať tieto poznatky a vedieť ich využiť v praxi. Iba v takomto prípade reálne dochádza k javu pozitívnych externalít PZI, resp. k *spillover* efektu. Ďalšie práce dvojice autorov Blomström a Kokko[29] pokračujú v uvedenej logike a argumentujú, že z uvedených dôvodov musí štát popri podporovaní PZI podporovať aj domáce firmy s cieľom zvýšiť ich kapacitu a schopnosť absorbovať know-how od zahraničných aktérov.

Autorom teórie strategickej politiky je populárny americký ekonóm a nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Paul Krugman. Teória predpokladá, že štáty v záujme zvýšenia vlastného blahobytu pristupujú k protekcionistickým opatreniam zahraničného obchodu vrátane subvencovania výroby alebo exportu, či inom podporovaní domácich spoločností pôsobiacich na globálnom trhu. Tento model je najčastejšie spájaný s trhom, ktorému dominuje malý počet špecificky orientovaných firiem (oligopol) – ako napríklad letecký priemysel (známou aplikáciou modelu je podpora Boeingu zo strany USA a Airbusu zo strany niektorých členských štátov EÚ). Základnou myšlienkou teórie je, že takto nastavená obchodná politika pozitívne prispieva k ekonomickému blahobytu krajiny tým, že domáca spoločnosť si je vďaka podpore a stimulom schopná alokovať väčší podiel na globálnom trhu a teda i viac ziskov, ktoré neskôr preinvestuje v domácej krajine.

V kontexte prezentovaných modelov posudzovania investičných stimulov sa Krugmanova teória strategickej politiky odlišuje od teórií postavených na Tiebutovom modeli ako aj od teórií analyzujúcich pozitívne externality PZI hneď v niekoľkých bodoch. V prvom rade sa tento model nezameriava na pomoc zahraničným firmám za účelom ich prilákania na daný trh, ale na podporu aktivít domácej spoločnosti a zvýšenie jej konkurencieschopnosti v globálnom meradle. V druhom rade, ako argumentuje Thomas,[30] v Krugmanovom modeli

[28] BLOMSTRÖM, M. (2002): The Economics of International Investment Incentive, s. 176
[29] BLOMSTRÖM, M. – KOKKO, A. (2003): The Economics of International Investment Incentive, s. 19
[30] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 17.

spočíva odôvodnenosť stimulov v dosahovaní efektivity a vyššieho blahobytu v jednej krajine na úkor iného štátu, zatiaľ čo predchádzajúce modely sú orientované skôr všeobecne. Predošlé teórie sa zároveň zameriavajú skôr na efektívne oceňovanie investičných stimulov a abstrahujú od faktu, že štát poskytnutím stimulov môže sledovať zisk akejsi „renty“ – napríklad vo forme kapitálu plynúceho z vyššieho podielu domácich firiem na globálnom trhu a s tým súvisiacim vyšším prílevom financií zo ziskov spoločnosti do ekonomiky.

3.2 Kritické prístupy posudzovania investičných stimulov

Kritické teoretické prístupy posudzovania investičných stimulov adresujú časť z vyššie spomínaných problémov, ktoré autori v odbornej literatúre zvyknú poskytovaniu investičných subvencií pripisovať (viď časť 2).

Jednou z hlavných kritík v súvislosti s poskytovaním stimulov je tvrdenie, že vyššia miera podpory firiem zo štátneho rozpočtu (či už ide o finančnú alebo nefinančnú podporu), ale i znižovanie daňovej povinnosti firmám má za následok obmedzenie možností financovania verejných služieb zo strany štátu. V tomto prípade kritici nepoukazujú iba na sociálne programy, skôr však na financovanie oblastí dôležitých pre samotný hospodársky rast a rozvoj krajiny ako napríklad systém vzdelávania či rozvoj infraštruktúry. Kritikom v tomto smere je napríklad americký autor LeRoy,[31] ktorý vo svojej práci analyzuje problematiku stimulov a následného nedostatočného financovania verejných služieb na konkrétnych prípadových štúdiách v rámci Spojených štátov. LeRoy okrem toho navrhuje zavedenie záruk vrátenia pomoci štátu v prípade nesplnenia vopred definovaných podmienok poskytnutia stimulu, povinnosť firiem nastaviť mzdy dotovaných pracovných miest na úrovni miestnej priemernej mzdy, či ďalšie opatrenia v záujme obmedzenia poskytovania stimulov.

Ďalšia kritika investičných stimulov spočíva v predpoklade, že štáty nie sú schopné adekvátne určiť v ktorých prípadoch sú investičné stimuly skutočným smerodajným faktorom, ktorý rozhodne o lokalizácii investície.[32] Často sa tak môže stať, že štát finančne či iným spôsobom podporí investíciu, ktorá by sa realizovala aj bez stimulov. Thomas ako príklad uvádza podporu japonských či nemeckých investícií do automobilového priemyslu v USA na začiatku 80. rokov. Tvrdí, že investícia v Spojených štátoch bola veľmi dôležitou a jednoznačnou obchodnou stratégiou firiem, avšak „vďaka tomu, že spoločnosti mohli o stimuloch vyjednávať s 50 rôznymi štátmi, dokázali vyjednať viac ako by to bolo v prípade, ak by jednali iba s federálnou vládou.“[33] Thomas ďalej dodáva, že táto iracionalita je ešte evidentnejšia v prípadoch, kedy štát priamo podporuje spoločnosti, ktoré nevytvárajú žiadne nové pracovné miesta nakoľko iba presúvajú svoje aktivity z lokality A do lokality B v rámci tej istej krajiny.

Uvedená nelogickosť nadväzuje na teoretický prístup tzv. väzovej dilemy, ktorý bol sformulovaný v rámci teórie hier a pomáha vysvetliť niektoré neefektívne rozhodnutia v ekonómii či iných oblastiach. Jednou z prvých aplikácii tohto modelu do kontextu investičnej pomoci je práca Američana Guisingera, ktorá vychádza z klasickej situácie, kedy preferencie dvoch alebo viacerých aktérov závisia od rozhodnutia iného aktéra. Vzájomnou spoluprácou a výmenou informácií by dokázali všetci profitovať z danej situácie lepšie, každý aktér sa však snaží maximalizovať svoj úžitok a konať predovšetkým vo vlastnom záujme, neberúc do úvahy prospech ostatných aktérov. V podmienkach konkurencie štátov usilujúcich sa o získanie určitej investície Guisinger tvrdí, že „väzňova dilema vzniká medzi jednotlivými krajinami vtedy, keď určité navýšenie ponuky pomoci v jednej krajine je sprevádzané

[31] LEROY, G. (2005): The Great American Jobs Scam: Corporate Tax Dodging and the Myth of Job Creation.
[32] Vybrané empirické štúdie (prieskumy medzi investormi či kvalitatívne štúdie) zaoberajúce sa danou problematikou bližšie opisujeme v časti 2.1 predkladaného príspevku.
[33] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 18.

rovnakým navýšením ponuky pomoci v krajine druhej (konkurenčnej). Tento proces sa opakuje do bodu, kedy sa stimuly stabilizujú na určitej úrovni, za ktorou by si žiadna krajina navýšením ponuky neprilepšila.“[34] Ak krajiny zvyšujú ponuky stimulov aj za týmto bodom, ide o iracionálne správanie, ktorého jediným výsledkom je vyšší príjem súkromnej spoločnosti vo forme pomoci z verejných zdrojov, avšak nie zvýšenie atraktivity krajiny pre investora.

S termínom väzňovej dilemy sa tak častokrát spája i pojem „*bidding wars*“, voľne preložené ako „vojna ponúk“. Tento termín označuje situáciu, kedy sa krajiny v konkurenčnom boji o určitú investíciu snažia prevýšiť ponuky stimulov konkurenčných krajín. Ako tvrdí Oman, konkurenčný boj štátov o investíciu vytvára permanentné riziko nákladnej „vojny ponúk“, ktorá má charakter väzňovej dilemy.[35] S uvedeným sa tiež spája i termín “*race to the bottom*”, resp. situácia kedy štáty pod tlakom konkurenčného boja deregulujú a v záujme získania investície znižujú environmentálne či pracovné štandardy, prípadne daňové a odvodové povinnosti až pod úroveň, ktorá je ekonomicky a spoločensky prijateľná (a to aj pri zohľadnení potenciálnych benefitov vo forme *spillover* efektu). Podľa Omana majú štáty spoločný záujem na tom, aby sa problémom vyplývajúcim z väzňovej dilemy vyhli, samotné vlády v jednotlivých krajinách však z dôvodu záujmu získať investíciu na úkor iných krajín vzájomne nespolupracujú a tak zvyšujú riziko negatívnych dopadov konkurenčných vojen a väzňovej dilemy. Ako ďalej argumentuje, tento problém preto nemôže byť vyriešený na úrovni jednotlivých štátov, ale na úrovni posilnenej medzinárodnej koordinácie.

Ako úspešný príklad medzinárodnej spolupráce v oblasti investičnej pomoci uvádza viacero autorov vyššie opisovanú reguláciu EÚ. Ako tvrdí Oman: „zdá sa, že úprava poskytovania investičných stimulov a s tým spojené riešenie problému väzňovej dilemy funguje v EÚ veľmi dobre, nakoľko existuje jednoznačný regulačný rámec v rámci ktorého je vládam členských štátov povolená určitá miera autonómie; avšak existuje i nadnárodný dozorný orgán, stanovené postupy či sankcie, ktoré sa opierajú o súdne preskúmateľné ustanovenia.” [36] Podľa Omana tak ide o systém, „ktorý je v medzinárodnom práve jedinečný a ktorý nemá obdobu ani v krajinách s federálnou štruktúrou.“[37] Na potrebu nadnárodnej regulácie poukazuje aj Thomas, ktorý argumentuje, že vyššia mobilita kapitálu charakteristická pre súčasnú dobu má za následok väčšiu konkurenciu krajín, ktoré jednotlivé spoločnosti zvažujú ako potenciálnu destináciu a ktoré sú schopné o investíciu súťažiť. Väčšie množstvo súperiacich krajín zároveň znamená nižšiu pravdepodobnosť, že spolu budú spolupracovať bez toho, aby existoval zastrešujúci orgán vynucujúci spoluprácu a rámec s jasne stanovenými „pravidlami hry.“[38] Iným príkladom takejto regulácie je Kanada, kde legislatíva väčšiny provincií zakazuje lokálnym vládam ponúkať podnikateľským subjektom akékoľvek bonusy či iné stimuly podporujúce relokáciu do inej lokality v rámci krajiny. Hlavným dôvodom uvedenej úpravy a zákazu stimulov na nižšej ako federálnej úrovni bola obava miestnych zastupiteľstiev z možnej konkurencie, ktorá by mohla eskalovať až do situácie podobnej väzňovej dileme. Základom je Dohoda o vnútornom obchode (*Agreement on Internal Trade* – AIT), ktorá bola podpísaná federálnou a provinčnou vládou v 90. rokoch

[34] GUISINGER, S. E. (1985): A comparative study of country policies, s. 38
[35] OMAN, C. (2000): Policy competition for foreign direct investment, s. 10.
[36] ibid, s. 123.
[37] ibid
[38] THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 18.

a z ktorej okrem iného vyplýva, že signatári musia vyvinúť čo najväčšie možné úsilie k tomu, aby stimuly iracionálne nenarúšali hospodárstvo.[39]

3.3 Matica národnej a globálnej efektivity investičných stimulov

Posledným modelom, ktorým sa v predkladanej práci zaoberáme je tzv. matica národnej a globálnej efektivity investičných stimulov. Model bol rozpracovaný dvojicou autorov Rodriguez-Poseom a Arbixom[40] na príklade brazílskeho automobilového priemyslu a neskôr doplnený v prácach Charltona[41] a upravený v spoločnej štúdii Christiansena, Omana a Charltona.[42] Uvedený model dáva do vzťahu a graficky znázorňuje kombináciu možných situácií v súvislosti s efektivitou poskytovania stimulov na národnej a globálnej úrovni (resp. regionálnej a národnej úrovni v prípade štúdie Christiansena, Omana a Charltona). Ide teda o komplexnejší model porovnávajúci štyri rôzne prípady:

Tabuľka 1: Matica národnej a globálnej efektivity investičných stimulov

		Globálna úroveň	
		Neefektívna politika	Efektívna politika
Národná úroveň	Efektívna politika	1 Nulový súčet	3 Podpora rastu
	Neefektívna politika	2 Čistá strata	

Prameň: vlastné spracovanie podľa ARBIX, G. – RODRIGUEZ-POSE, A. (2001): Strategies of waste: Bidding wars in the Brazilian automotive sector, s. 4. a THOMAS, K.P. (2007): Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls, s. 19.

V uvedenom modeli je štvrtý kvadrant znázornený ako prázdny úmyselne, nakoľko to takto pôvodne navrhli Rodriguez-Pose a Arbix. V prvom rade je však potrebné pochopiť jednotlivé situácie, ktoré model opisuje:

1. **kvadrant –** opisuje nulový súčet, resp. prípad, kedy má efektívna politika investičných stimulov na národnej úrovni negatívny dopad na efektivitu z globálneho pohľadu. Ako príklad možno uviesť prípad, kedy sa spoločnosť rozhodne relokovať svoje aktivity s cieľom získania investičného stimulu; toto nové umiestnenie investície však nezodpovedá tomu, kde je realizácia projektu najefektívnejšia z hľadiska použitých zdrojov alebo pracovnej sily. V takýchto situáciách dokonca nemusí

[39] CHRISTIANSEN, H. – OMAN, C. – CHARLTON, A. (2003): Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil, s. 14.
[40] ARBIX, G. – RODRIGUEZ-POSE, A. (2001): Strategies of waste: Bidding wars in the Brazilian automotive sector, s. 4.
[41] CHARLTON, A. (2003): Incentive bidding for mobile investment: economic consequences and potential responses, s. 12.
[42] CHRISTIANSEN, H. – OMAN, C. – CHARLTON, A. (2003): Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil, s. 11.

prichádzať k vytváraniu nových pracovných miest a samotná investícia môže byť v dôsledku zlej lokalizácie nerentabilná. Charlton a spol. tento kvadrant nazývajú „zlákanie investície.“[43] S cieľom predísť takýmto situáciám je v podmienkach EÚ relokácia podnikov z jedného členského štátu do druhého podrobne legislatívne upravená – vo väčšine takýchto prípadov je totiž potrebné notifikovať Európsku komisiu, ktorá následne rozhodne, či je presun aktivít v súlade s reguláciou EÚ – inými slovami, skúma, či rozhodnutie o samotnej relokácii bolo podmienené inými faktormi ako možnosťou získania stimulu, resp. či rozhodnutie o relokácii predchádzalo rozhodnutiu o lokalite, v ktorom bude projekt realizovaný (viď. bod 64 metodického usmernenia EK[44]). Cieľom tejto regulácie je zabrániť tomu, aby sa špekulatívne presúvali aktivity spoločností z jednej krajiny EÚ do druhej iba s motiváciou získania štátnej pomoci.

2. **kvadrant** – čistá strata a teda najmenej priaznivá situáciu modelu, kedy je možné pozorovať negatívny efekt väzňovej dilemy a teda iracionálny a neefektívny konkurenčný boj o investíciu zo strany viacerých štátov (viď časť 3.2). Neefektívna národná politika subvencovania nad úroveň racionality a hospodárnosti je v tomto prípade spojená s globálnou neefektivitou, ktorej výsledkom je mrhanie verejnými zdrojmi bez toho, aby sa pre investora zvýšila atraktivita hociktorej zo súperiacich krajín. Rodriguez-Pose a Arbix ako príklad tejto situácie uvádzajú spomínané nadmerné subvencovanie firiem automobilového priemyslu v 90. rokoch v Brazílii, kedy sa jednotlivé federálne vlády predbiehali o to, ktorá získa viac investorov. 7 brazílskych štátov z tohto dôvodu zbankrotovalo (lokálna neefektivita) a v hlavnom priemyselnom centre krajiny v meste Sao Paulo významne vzrástla nezamestnanosť (tzv. globálna neefektivita, nakoľko to malo negatívny vplyv na celú krajinu).[45]
3. **kvadrant** – podpora rastu a najoptimálnejšia situácia kedy efektívna politika subvencovania na národnej úrovni má pozitívny vplyv na globálnu efektivitu. Charlton a spol. tento kvadrant nazývajú „zdravá konkurencia“, čo znamená, že štátom sa darí efektívne získavať investičné projekty a tie sú zároveň alokované v tých destináciách, kde je pre nich najväčší potenciál rastu. Nástroje podpory zo strany štátu sú adekvátne zvolené a ocenené, neprispievajú k neefektivite a strate a v ideálnom prípade dochádza k vzniku pozitívnych externalít, resp. *spillover* efektu.

V neskorších prácach autora Charltona je doplnený aj 4. kvadrant. Ten predstavuje situáciu, kedy má národná vláda neefektívne nastavenú politiku podpory PZI, ale paradoxne lokalizácia investície v tejto krajine má pozitívny vplyv na globálne hospodárstvo ako celok, nakoľko ide o lokalitu kde je samotný investičný projekt najhospodárnejší a operuje najefektívnejšie. V podmienkach jedného štátu by tiež mohlo ísť o situáciu, kedy sa investícia presunie z oblasti s nižšou nezamestnanosťou do oblasti s vyššou nezamestnanosťou, čo môže potenciálne prispieť k vyrovnaniu regionálnych rozdielov na úrovni celej krajiny.

Záver

Predkladaný príspevok predstavuje prehľad vybraných teoretických prístupov k problematike poskytovania investičných stimulov, ktoré napomáhajú k bližšiemu pochopeniu politiky lákania PZI zo strany štátov. Ako možno vidieť, odborná literatúra v tejto

[43] CHARLTON, A. (2003): Incentive bidding for mobile investment: economic consequences and potential responses, s. 12.
[44] EURÓPSKA KOMISIA (2014): Nariadenie Komisie (EÚ) č. 651/2014 zo 17. júna 2014 o vyhlásení určitých kategórií pomoci za zlučiteľné s vnútorným trhom podľa článku 107 a 108 zmluvy, s. 23.
[45] ARBIX, G. – RODRIGUEZ-POSE, A. (2001): Strategies of waste: Bidding wars in the Brazilian automotive sector, s. 16-21.

oblasti sa podrobne venuje problematike efektivity investičných stimulov s cieľom zodpovedať otázku, či je štátna pomoc naozaj jedným z hlavných faktorov, ktorý dokáže zavážiť v procese rozhodovania o lokalizácii investície a tiež či je táto pomoc nastavená efektívne a racionálne.

Článok priblížil tri základné prístupy posudzovania efektivity investičnej pomoci a to jednak pozitívne prístupy inšpirované Tiebutovým modelom efektívneho nastavenia verejných služieb, ktoré zdôrazňujú potenciálne výhody a pozitívne externality, ktoré podpora PZI so sebou môže priniesť. Na druhej strane spektra sa nachádzajú kritické prístupy, ktoré na základe modelu väzňovej dilemy uvádzajú príklady negatívnych dopadov súťaženia o investíciu medzi štátmi, ktoré vedie k neefektivite a k mrhaniu verejných zdrojov. Ako posledný model článok približuje maticu národnej a globálnej efektivity, ktorá predstavuje akési spojenie pozitívnych a kritických prístupov a graficky znázorňuje kombináciu možných situácií v súvislosti s efektivitou poskytovania stimulov na národnej a globálnej úrovni.

Zoznam použitej literatúry:

1. ARBIX, G. – RODRIGUEZ-POSE, A. (2001): Strategies of waste: Bidding wars in the Brazilian automotive sector. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, 2001, roč. 25, č. 1, s. 134–154.

2. BARTIK, T. J. (1991): *Who Benefits from State and Local Economic Development Policies?* Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research,

3. BLACK, D.A. – HOYT, W.H. (1989): Bidding for Firms. In: *The American Economic Review*, 1989, roč. 79, č. 5, s. 1249-1256.

4. BLOMSTRÖM M. (2002): *The Economics of International Investment Incentives*. Paríž, OECD, 2002.

5. BLOMSTRÖM, M. – KOKKO, A. (2003): *The economics of international investment incentives*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003. ISBN: 978-0-88-0991-131.

6. BREWER, T. L. – YOUNG, S. (1997): Investment Incentives and the International Agenda. In: *The World Economy*, 1997, roč. 20, č. 2, s. 175-198.

7. CHARLTON, A. (2003): *Incentive bidding for mobile investment: economic consequences and potential responses*. Paríž: OECD Development Centre, 2003.

8. CHRISTIANSEN, H. – OMAN, C. – CHARLTON, A. (2003): *Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil*. Paríž: OECD Publishing, 2003

9. DREYHAUPT, S. J. (2006): *Locational Tournaments in the Context of the EU Competitive Environment*. Berlín: Springer Science & Business Media, 2006. ISBN 978-3-8350-91-092.

10. EURÓPSKA KOMISIA (2014): Nariadenie Komisie (EÚ) č. 651/2014 zo 17. júna 2014 o vyhlásení určitých kategórií pomoci za zlučiteľné s vnútorným trhom podľa článku 107 a 108 zmluvy. [online]. [Citované 2. 11. 2016.] Dostupné na internete:

http://www.statnapomoc.sk/wp-content/uploads/2015/12/FAQ-GBER-1-cast1.pdf

11. FARRELL, D. – REMES, K. – SCHULZ, H. (2004): The truth about foreign direct investment in emerging markets. In: *The McKinsey Quarterly*, 2004, č. 1.

12. FISHER, P. S. – PETERS, A. H. (1998): *Industrial Incentives: Competition among American States and Cities.* Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1998. ISBN 978-0-8809-91-834.

13. GUISINGER, S. E. (1985). A comparative study of country policies. In: *Investment Incentives and Performance Requirement.* New York: Praeger, 1985.

14. JAMES, S. (2009): *Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications*, Washington, D.C.: FIAS,The World Bank Group, 2009.

15. LEROY, G. (2005): *The Great American Jobs Scam: Corporate Tax Dodging and the Myth of Job Creation*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers, 2005. ISBN 978-1-57-6753-156

16. OECD (2016): FDI in figures. [online]. [Citované 12. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/FDI-in-Figures-April-2016.pdf.

17. OECD (2003): Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies [Citované 10.11.2016.] Dostupné na internete: https://www.oecd.org/investment/investment-policy/2506900.pdf.

18. OMAN, C. (2000): *Policy competition for foreign direct investment. A Study of Competition among Governments to Attract FDI*. Paríž, OECD, 2000.

19. THOMAS, K.P. (2000): *Competing for Capital: Europe and North America in a Global Era*. Washington, D.C.: Georgetown University Press, 2000. ISBN: 978-0-87-8408-085.

20. THOMAS, K.P. (2007): *Investment Incentives: Growing use, uncertain benefits, uneven controls.* Geneva: GSI of the International Institute for Sustainable Development, 2007.

21. TIEBOUT, CH. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures. In: *The Journal of Political Economy*, 1956, roč. 64, č. 5, s. 416-424.

22. TUOMI, K.L. (2009): *Fundamentals, tax incentives and foreign direct investment.* Washington, D.C.: American University, 2009.

23. UNCTAD (1996). *Incentives and Foreign Direct Investment*. New York a Ženeva: Organizácia spojených národov, 1996.

24. WORLD TRADE ORGANIZATION (2006): World Trade Report 2006: Exploring the Links between Subsidies, Trade, and the WTO. [online]. [Citované 1. 12. 2016.] Dostupné na internete:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_repor t06_e.pdf

Kontakt:
Ing. Martina Balejová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: martina.balejova@euba.sk

EFEKTY VYTVÁRANIA A ODVRACANIA OBCHODU V RÁMCI EURÓPSKEJ ÚNIE V POKRÍZOVOM VÝVOJI SVETOVÉHO HOSPODÁRSTVA

Bianka Bittmannová

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

Článok analyzuje efekty vytvárania a odvracania obchodu na pôde Európskej únie v súčasnom pokrízovom období od roku 2011. Vychádza pritom z Vinerovej teórie colnej únie a analyzované efekty sú skúmané empiricky pomocou regresnej analýzy gravitačného modelu. V rovnici sú zakomponované dve dummy premenné zodpovedajúce členstvu oboch, resp. iba jedného z obchodných partnerov v EÚ, na základe ktorých je zodpovedaná hlavná výskumná otázka. Analýza je vykonaná v troch rokoch, 2011, 2013 a 2015, pričom roky 2011 a 2013 potvrdzujú tvorbu obchodu v EÚ bez toho aby došlo k odvracaniu obchodu s tretími krajinami. Analýza roku 2015 však ukázala veľmi zaujímavý výsledok, kde sa prejavilo nielen odvracanie obchodu, ale dummy premenná pre členstvo oboch obchodných partnerov v EÚ vyšla záporná, čo by znamenalo, že členstvo v EÚ v roku 2015 negatívne ovplyvňovalo vzájomný obchod krajín.
Kľúčové slová: vytváranie obchodu, odvracanie obchodu, Európska únia, efektivita európskej integrácie, vnútroúnijný obchod, obchodné vzťahy

The paper analyses the impacts of treade creation and trade diversion efects in the European Union in the current post crisis period since 2011. We derive from Viner‘s theory of the customs union and we empirically test the analyzed efects with the gravity model regression. In our equation we use two dummy variables, which are helping to answer the main research question, one representing the membership of both countries in the EU and the second used, when only one of the trading partners is a memebr country of EU. Analyses is conducted in three years, 2011, 2013 and 2015, where the years 2011 and 2013 showing the expected result of trade creation among the EU countries without the proove for trade diversion with third countries. Analysis in 2015 shows very interesting conclusion of trade divesrion with thisr countris, but even the coefficient of dummy varibale of both members is negative, what would mean that the membership in EU in 2015 negatively influences the trade between the member countries of EU.
Key words: trade creation, trade diversion, European Union, efectivity of european integration, intra-union trade, trading relations
JEL: F14, F15

Úvod

Európska únia (EÚ) predstavuje v súčasnosti jedno z centier ekonomickej sily a je druhou najväčšou ekonomikou po Spojených štátoch amerických. Napriek tomu, že viaceré jej členské krajiny sú veľmi významnými aktérmi svetového hospodárstva, bez predchádzajúcej integrácie by sa pravdepodobne nikdy nedokázali vyrovnať krajinám ako sú USA alebo neskôr sa rozvíjajúca Čína. Jedným z hlavných motívov v začiatkoch integračného procesu bol okrem iného aj hospodársky motív. V odborných kruhoch sa vedú rôzne polemiky o tom, či bol v počiatkoch integrácie dôležitejší mierotvorný alebo hospodársky zámer, avšak je isté, že aj keby bol hlavný cieľ mierotvorný, nástroje, ktoré boli zvolené na

jeho dosiahnutie mali výrazný dopad na hospodárstva jednotlivých členských krajín. Už v rámci sektorovej integrácie v ESUO mal byť vytvorený voľný obchod s uhlím a oceľou medzi členskými krajinami a uhoľný a oceľový priemysel mal byť spoločne koordinovaný a rozvíjaný aj vo vzťahu k tretím krajinám. Neskôr, so vznikom Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) sa zámer vytvorenia jednotného trhu rozšíril všeobecne na takmer všetky oblasti hospodárstiev zúčastnených krajín. Niet pochýb o tom, že postupná integrácia už v tomto období mala vplyv na ekonomiky členských ale aj nečlenských krajín. Ako prvý krok vytvorili členské krajiny v roku 1968 colnú úniu, v rámci ktorej medzi sebou úplne odstránili colné sadzby a kvantitatívne obmedzenia a začali aplikovať spoločnú colnú politiku voči tretím krajinám. Neskôr sa postupom času vytváral v EÚ jednotný trh, kde mala pomocou voľného pohybu tovaru, osôb, služieb a kapitálu platiť už dokonalá mobilita komodít aj výrobných faktorov. Oficiálne mal byť jednotný trh spustený v roku 1993, čo však negarantovalo aj jeho dokonalé fungovanie.

V období keď vznikali prvé plány integrovať Európu, boli všeobecne uznávané názory klasickej ekonómie, ktorá bola podporovateľom liberalizácie a voľného obchodu. Po Ricardovom zadefinovaní komparatívnych výhod bola podporovaná špecializácia krajín a predpokladalo sa, že medzinárodný obchod môže priniesť krajinám vyššiu efektivitu. Nakoľko dokonale voľný obchod neexistoval a krajiny si z rôznych dôvodov chránili a udržiavali svoju colnú politiku, dohody o voľnom obchode a ďalšie hlbšie formy integrácie boli klasickou ekonómiou považované za pozitívne pre svetového hospodárstvo, nakoľko aspoň čiastočne podporujú liberalizáciu a zvyšujú efektivitu.

Až v neskoršom období sa začalo uvažovať o tom, či liberalizácia a integrácia musí byť vždy prospešná. Hlavná otázka znela, či integrácia zvyšuje celkový svetový blahobyt, tzn. či je prospešná pre zúčastnené, členské krajiny, resp. či je rovnako výhodná aj pre tretie krajiny. Jednoznačne, bez predchádzajúcich empirických analýz možno konštatovať, že integrácia bude mať pozitívny vplyv na integrujúce sa krajiny To je väčšinou aj hlavným cieľom integrácie a v rámci EÚ to nebolo výnimkou, že krajiny sa snažili odstraňovaním obchodných prekážok medzi sebou podporiť svoje hospodárstva. Avšak práve kvôli tomu, že integrácia mala svojich zástancov aj medzi liberalistami ale aj medzi protekcionistami, ekonómovia začali skúmať jej vplyv na celé svetové hospodárstvo. Bolo zrejmé, že ak vďaka odstráneniu obchodných prekážok začnú krajiny v rámci integračného zoskupenia medzi sebou obchodovať viac, môže sa obchod odkloniť od tretích krajín, s ktorými obchodovali viac pred odstránením obchodných prekážok v rámci integrujúceho sa bloku. Tento odklon obchodu od tretích krajín by mohol negatívne vplývať na hospodársky rast týchto krajín.

Napriek tomu, že v EÚ bol jednotný trh vytvorený už v roku 1993, integrácia stále nie je dokonalá a stále sa posúva ďalej. Medzičasom sa vytvorila napríklad menová únia medzi väčšinou členských krajín, zdokonaľovala sa aj fiškálna koordinácia a ďalšie čiastkové politiky. Hospodárska kríza vyvolala ďalšie významné zmeny vo svetovom hospodárstve a znamenala aj prestavbu obchodných vzťahov. Preto sme sa v predkladanom článku zamerali na analýzu efektov vytvárania a odvracania obchodu v EÚ v pokrízovom období, t. j. konkrétne v rokoch 2011, 2013 a 2015.

1 Teoretické východiská

Za otca teórií, ktoré sa začali venovať efektom integrácie na svetové hospodárstvo, sa považuje kanadský ekonóm Chicagskej školy, Jacob Viner, ktorý sa vo svojom rannom výskume od roku 1950 venoval efektivite colných únií. Najzásadnejší rozdiel s dovtedy prevládajúcimi teóriami (najmä klasickou teóriou) bol v zistení, že preferenčné obchodné dohody nemusia byť vždy rovnako výhodné pre všetky krajiny vo svete, ale nemusia byť ani najefektívnejším riešením pre krajiny zúčastňujúce sa na integrácii. Aj v prípade EÚ, tak ako sme popisovali v úvode, bolo celkom logicky predpokladateľné, že integrácia bude mať

pozitívny vplyv na integrujúce sa krajiny, ktoré medzi sebou rušia prekážky obchodu. Vykonali sa mnohé štúdie uznávaných odborníkov, aj Európskej komisie o tom, ako spoločná podpora vzájomného obchodu bude vplývať na rast HDP celej Európskej únie ale aj jednotlivých členských krajín. Len málokto (najmä z európskych ekonómov) sa v tomto čase zamýšľal nad tým, aký bude mať tento vývoj vplyv na tretie krajiny a na celé svetové hospodárstvo, a už vonkoncom sa neuvažovalo o tom, že tento vplyv by mohol byť negatívny.

Jacob Viner[1] pri výskume colných únií a pri štatistickej analýze ich efektov definoval pojmy vytváranie obchodu (z angl. trade ceration) a odvracanie obchodu (z angl. trade diversion). Napriek prevládajúcej mienke klasických ekonómov o priaznivosti preferenčných obchodných dohôd v tomto čase, Viner tvrdil, že uzatvorenie takejto preferenčnej dohody alebo začiatok formovania integračného zoskupenia, nemusí byť vždy priaznivý a to pre tretie krajiny ale ani pre zúčastnené, integrujúce sa krajiny.

Vytváranie obchodu znamená, že krajiny, ktoré medzi sebou uzatvoria preferenčnú obchodnú dohodu a odstránia tým diskrimináciu zahraničného tovaru z týchto krajín (najmä eliminácíou colných sadzieb) čo vedie k zvýšeniu obchodu medzi nimi. Tým, že krajina zvýši import tovarov z krajiny, s ktorou uzatvorila obchodnú dohodu a má preto garantovaný dovoz za nižšie colné sadzby, proporcionálne zníži svoj import z tretích krajín. Dochádza k **odvracaniu obchodu**. Odvracanie obchodu je obzvlášť nepriaznivé, ak krajina prestane dovážať tovary, ktoré sú v tretej krajine vyrábané lacnejšie a pred vytvorením colnej únie boli tovary z tejto tretej krajiny dovezené lacnejšie aj napriek pripočítanému clu, avšak eliminácia ciel s inou krajinou spôsobí priaznivejšiu cenu tovaru z krajiny, s ktorou je uzatvorená preferenčná dohoda. V tomto prípade sa celková efektivita colnej únie znižuje a nepriaznivo to pôsobí na svetový blahobyt, pretože sú narušané komparatívne výhody. Efektívnejší výrobcovia z tretích krajín sa preto nebudú vedieť presadiť na trhu colnej únie. Vytvorením colnej únie sa znižuje celosvetová efektivita produkcie. Samotný Viner definoval pojmy pomocou smeru obchodných tokov. Vytváranie obchodu definoval ako posun obchodovania od výrobcov s drahšími tovarmi k výrobcom s lacnejšími tovarmi a naopak, odvracanie obchodu označoval ako presun obchodu od výrobcov s lacnejšími tovarmi k výrobcom s drahšími tovarmi.

Až neskôr v roku 1965 Johnson[2] navrhol zaviesť definíciu vytvárania a odvracania obchodu cez efekty blahobytu. Vytváranie obchodu definoval ako zmenu blahobytu kvôli nahradeniu nákladnejšej domácej produkcii (alebo nákladnejšieho importom) importom, ktorý vyžaduje menej nákladov. Odvracanie obchodu bolo definované opačne, a to ako zmena blahobytu v dôsledku nahradenia importov vyrobených za nižšie náklady importmi, ktoré sú nákladnejšie. Z hľadiska celosvetovej alokácie je pre blahobyt výhodnejšie vytváranie obchodu a odvracanie obchodu svetovú alokáciu zhoršuje.

Tieto dva efekty sú primárne výsledkom zmeny v relatívnych cenách importov z rôznych krajín. Efekt vytvárania obchodu však môže byť nižší vtedy, ak krajiny už majú uzatvorené aj iné preferenčné dohody z minulosti a preto nová dohoda nemusí spôsobiť až také výrazné zvýšenie importov z novointegrovanej krajiny. Tento efekt sa nazýva „dilution effect“[3] vytvárania obchodu.

Záver týchto tvrdení by sme mohli nájsť aj v teórii tzv. druhého najlepšieho (theory of the second best), ktorú v roku 1956 sformulovali Lipsey a Lancaster.[4] Táto teória tvrdí, že pri

[1] VINER, J. (1950): The Customs Union Issue.
[2] JOHNSON, H.G. (1965): An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions. s. 256-283.
[3] CHEONG, J. – KWAK, D.W. – TANG, K.K. (2014): Can Trade Agreements Curtail Trade Creation and Prevent Trade Diversion? s.3
[4] LIPSEY, R. G. – LANCASTER, K. (1956): The General Theory of Second Best. s. 11-32.

absencii optimálnych trhových podmienok sa objavujú zlyhania trhu. Stačí ak je narušené jedna podmienka z optima, pôvodný dokonalý stav je potom už nemožné dosiahnuť a tým, že sa budeme snažiť upraviť ho cez iné podmienky, môžeme ho ešte viac pokaziť. V našom prípade by optimum bola univerzálna liberalizácia a teda voľný obchod na celom svete. Zavedením ciel do svetového obchodu sa toto optimum porušilo. Snahou o elimináciu ciel aspoň medzi niektorými krajinami pomocou preferenčných obchodných dohôd alebo colných únií sa síce pokúšame tomuto optimu priblížiť, ako sme však uvideli vyššie, efektom odvracania obchodu však môžeme zhoršiť svetový blahobyt. Samotní autori teórie druhého najlepšieho vo svojom článku uvádzajú, že štúdium teórie colných únií je najlepšou prípadovou štúdiou v oblasti teórie druhého najlepšieho.

Viner celú svoju empirickú analýzu colných únií začal realizovať kvôli tomu, že sa mu zdalo zvláštne, že colné únie mali svojich podporovateľov aj medzi liberalistami aj medzi protekcionistami a teda nebolo hneď jednoznačne jasné, či prispievajú k voľnému obchodu alebo či ho obmedzujú.[5] Tieto otázky sa nedajú a priori zodpovedať, pretože záležia od konkrétnej praxe toho ktorého zoskupenia krajín do colnej únie. Preto účinky colnej únie nemožno vytýčiť v teoretickej rovine, ale je potrebné vždy zvážiť konkrétne okolnosti navrhované v prípade konkrétnych colných únií alebo preferenčných obchodných zoskupení. Pretože výsledky analýz sa môžu odlišovať aj podľa času ich realizácie, rozhodli sme sa aj my realizovať náš výskum tvorby a odvracania obchodu v EÚ v súčasnosti, nakoľko veľké množstvo analýz má v súčasnosti už skôr historický význam.

James Meade bol prvým ekonómom, ktorý ďalej rozvíjal teóriu colnej únie prezentovanú Vinerom. Jeho kritika smerovala k tomu, že vplyvy vytvárania a odvracania obchodu nie je možné presne vyčísliť, resp. nie je možné určiť, ktorý z efektov prevažuje. Preto trochu poupravil model, ale aj tak uzavrel, že nie je možné urobil všeobecný záver o colných úniách, ktorý by platil univerzálne.[6] Napriek tomu, že Meade tvrdí, že jeho závery sú úplne totožné s Vinerovými, v jeho knihe[7] sa objavuje aj niekoľko myšlienok a záverov, ktoré Viner nikdy nesformuloval (napríklad predpoklad o konštantných produkčných nákladoch alebo o nulových elasticitách dopytu. Práve Meade zadefinoval pojem „druhého najlepšieho“ a prepojil ho s Vinerovou teóriou colnej únie.[8]

Kanadský ekonóm Richard G. Lipsey svojim výskumom tiež významne prispel k štúdiu efektov integrácie. Danej téme sa venoval už vo svojej dizertačnej práci, neskôr vo viacerých svojich vedeckých článkoch a dielach. Vo svojej knihe The Theory of Customs Union: Trade diversion and Welfare

Michaely vyčítal Vinerovi, že nebral do úvahy fakt substitúcie spotreby. Ale to nie je pravda z hľadiska hlbšej analýzy, ktorú Viner vykonal. Tieto kritiky vznikli pravdepodobne preto, že Vinerove predpoklady nie sú niekedy úplne zrejmé alebo dostatočne vysvetlené. Vinerovi chýbal úplne dokonalý model, aj keď ho možno mal v hlave.

K autorom, ktorí ďalej rozvíjali myšlienky tvorby alebo odvracania obchodu, alebo inak analyzovali efekty integrácie na svetového hospodárstvo medzi inými patrili napríklad aj Balassa, Lamfalussy, Waelbroeck, Haveman, Hummels a mnohí ďalší.

2 Metodológia a použité dáta

Na empirické testovanie efektov vytvárania a odvracania obchodu sme použili gravitačný model zahraničného obchodu. Gravitačný model je pre jeho jednoduchosť a dobrú

[5] VINER, J: (1950): The Customs Union Issue. s. 53.
[6] MEADE, J. E. (1955): The Theory of International Economic Policy: Trade and welfare. s. 107.
[7] MEADE, J. E. (1955): The Theory of International Economic Policy: Trade and welfare.
[8] VINES, D. (2007): Department of Economics Discussion Papers: James Meade. s. 19.

interpretovateľnosť veľmi obľúbený v rôznych vedných disciplínach. Tinbergenov model,[9] ktorý bol pôvodne použitý na vysvetlenie veľkosti vzájomného obchodu medzi dvoma ekonomikami, bol neskôr po prvý krát použitý Aithenom[10] na meranie tvorby a odvracania obchodu podľa Vinerovej teórie. Tento model sa ďalej upravoval a bol používaný odborníkmi na analýzu efektov rôznych integračných zoskupení vo svetovej ekonomike vrátane Európskej únie.

Tento model má aj niekoľko nedostatkov (ako napríklad nemožnosť merania veľkosti efektov vytvárania a odvracania obchodu) a rovnako si zaslúžil aj rozsiahlu kritiku (napríklad Krugmanom,[11] ktorý tvrdí, že integrácia je podnietená už predchádzajúcimi silnými obchodnými vzťahmi medzi krajinami, čo samo o sebe vedie k vytváraniu obchodu). No napriek tomu je to doteraz jeden z najviac používaných a najuznávanejších model pre meranie vytvárania a odvracania obchodu.

Základná a najjednoduchšia verzia gravitačnej rovnice je nasledujúca:

$$X_{ij} = a_0 Y_i^{a1} Y_j^{a2} D_{ij}^{a3} e_{ij} \qquad (1)$$

v ktorej premenná X_{ij} predstavuje pohyb tovarov z krajiny i do krajiny j, ukazovatele Y_i a Y_j sú objemy príjmov krajín i a j, D_{ij} je vzdialenosť medzi krajinami i a j a e_{ij} reprezentuje chybovú premennú. a je parameter proporcionality celého modelu.

Najčastejšie používané ukazovatele v modeli sú export alebo celkový obrat obchodu ako pohyb tovarov medzi krajinami, za objem príjmu sa používa hrubý domáci produkt (HDP) a vzdialenosť medzi krajinami môže byť zastúpená buď najkratšími vzdialenosťami medzi krajinami, najkratšími vzdušnými vzdialenosťami medzi hlavnými mestami, alebo ako vzdialenosť medzi najvýznamnejšími obchodnými a ekonomickými centrami krajín.

K tomuto jednoduchému modelu gravitačnej rovnice môžu byť doplnené rôzne premenné ako ukazovatele, ktoré môžu mať vplyv na vzájomný obchod krajín. Takýmito ukazovateľmi môžu byť napríklad počet obyvateľov partnerských krajín, HDP na obyvateľa krajín i a j alebo iné ukazovatele príjmu, resp. kvality života . Do rovnice sa pridávajú aj rôzne dummy premenné, ktoré môžu nadobúdať len dve hodnoty, to znamená, že popisujú nejaký faktor, ktorý je alebo nie je pravdivý. Medzi najčastejšie dummy premenné v gravitačnom modeli, ktoré môžu ovplyvňovať objem vzájomného obchodu krajín je napríklad prítomnosť spoločnej hranice, používanie spoločného jazyka, spoločné historické a kultúrne korene alebo členstvo v jednom integračnom zoskupení a rôzne iné.

Nami použitá gravitačná rovnica má nasledujúci zlogaritmovaný tvar:

$$logX_{ij} = a_0 + a_1\, logY_i + a_2\, logY_j + a_3\, D_{ij} + a_4\, EU_{both} + a_5\, EU_{one} + e_{ij} \qquad (2)$$

kde X_{ij} je export z krajiny i do krajiny j, Y_i a Y_j sú hrubé domáce produkty krajín i a j, D_{ij} je vzdialenosť medzi krajinami i a j. Ďalej sú použité dve dummy premenné, ktoré budú pre náš model najdôležitejšie, a na základe ktorých budeme skúmať efekty tvorby a odvracania obchodu v EÚ. EU_{both} bude nadobúdať hodnotu 1, v prípade ak obidve krajiny, i aj j, budú členmi Európskej únie a premenná EU_{one} bude mať hodnotu 1, keď iba jedna z dvojice krajín i a j bude členom EÚ. Vo všetkých ostatných prípadoch budú mať dummy premenné hodnotu 0.

[9] TINBERGEN, J. (1962): Shaping the World Economy.
[10] AITKEN. N.D. (1973): The effect of the EEX and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis. s. 881-892.
[11] KRUGMAN, P. (1991): The move toward free trade zones. s. 7-41.

Rovnicu gravitačného modelu sme aplikovali na prierezové dáta troch rokov (2011, 2013 a 2015), v ktorých sme vykonali regresie. Používali sme obchodné štatistiky 50 krajín, z ktorých 25 bolo členských krajín EÚ (všetky členské krajiny, okrem Bulharska, Rumunska a Chorvátska, ktoré pristupovali do EÚ ako posledné) a 25 tretích krajín, teda nečlenských krajín EÚ. Tretie krajiny boli vyberané podľa významnosti obchodovania s EÚ, teda najvýznamnejší obchodný partneri EÚ. Všetky krajiny, ktorých dáta boli používané v empirickej analýze, sú uvedené v tabuľke 1. Keďže našu nezávislú premennú X predstavuje export z jednej krajiny (i) do druhej krajiny (j), vytvorilo by sa nám maximálne 2450 možných exportných kombinácií medzi 50 štatistických výsledkoch výsledkoch regresií (v tabuľkách 2 až 4) možno vidieť, koľko variácií tvorilo našu vzorku dát. V regresnej rovnici boli zapojené teda aj obchodné kombinácie krajín, z ktorých ani jedna nebola členom EÚ. V tomto prípade obe dummy premenné nadobúdali hodnotu 0.

Tabuľka 1: Zoznam krajín použitých v empirickom výskume

Členské krajiny EÚ		Tretie krajiny	
Rakúsko	Lotyšsko	Alžírsko	Ruská federácia
Belgicko	Litva	Austrália	Saudská Arábia
Cyprus	Luxembursko	Brazília	Srbsko
Česká republika	Malta	Kanada	India
Dánsko	Holandsko	Čína	Singapur
Estónsko	Poľsko	Hong Kong	SAE
Fínsko	Portugalsko	Izrael	Thajsko
Francúzsko	Slovensko	Japonsko	Tunisko
Nemecko	Slovinsko	Kórejská rep.	Turecko
Grécko	Španielsko	Malajzia	Ukrajina
Maďarsko	Švédsko	Mexiko	Egypt
Írsko	Veľká Británia	Maroko	USA
Taliansko		Nigéria	

Exportné dáta vo všetkých rokoch analýz a pre všetky obchodné variácie boli čerpané z databázy Organizácie spojených národov – UN Comtrade.[12] Ako premenné ukazovatele reprezentujúce príjem pozorovaných krajín sme, ako aj väčšina iných výskumov, použili hrubý domáci produkt. Dáta pre tento ukazovateľ sme čerpali zo štatistickej databázy Svetovej banky,[13] pričom použité boli dáta pre HDP v bežných cenách (v USD). Aj pri tomto ukazovateli vzniklo menšie štatistické obmedzenie, nakoľko v databáze nebol dostupný údaj pre HDP Malty za rok 2015 a nechceli sme kombinovať dáta z viacerých zdrojov, bol namiesto tohto údaju použitý HDP z roku 2013. Ako ukazovateľ vzdialenosti medzi krajinami sme použili najkratšiu vzdušnú vzdialenosť medzi hlavnými mestami skúmaných obchodných partnerov, ktorú sme si jednotlivo vypočítali pomocou špecializovanej webovej stránky www.http://distancecalculator. globefeed.com[14.]

Regresie v troch rokoch sú realizované s rovnakými dátami, tzn. že pri výsledkoch

[12] UN COMTRADE. (2016): International Trade Statistics. Dostupné na internete: http://comtrade.un.org/data/.

[13] WORLD BANK. (2016): GDP (current US$). Dostupné na internete: http://databank.Worldbank .org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y.

[14] GLOBEFEED. (2016): Globefeed. 2016. World Distance Calculator. Dostupné na internete: www.http: //distancecalculator. globefeed.com

práce sa zameriame na pozorovanie koeficientov pri dummy premenných, ktoré budeme navzájom komparovať. Na základe výsledkov týchto koeficientov budeme popisovať efekty vytvárania a odvracania obchodu. V prípade ak sa koeficient dummy premennej EU_{both} medzi analyzovanými rokmi zvýši, bude to znamenať, že dochádza ku tvorbe obchodu, pretože koeficient premennej, ktorá má pozitívnu hodnotu ak obe krajiny sú členmi EÚ sa zvýšil. Znamenalo by to, že práve tento faktor má na vzájomný obchod zvyšujúci sa vplyv. Samozrejme je možné predpokladať, že za týmto akoby prehlbujúcim sa efektom integrácie, môžu byť ukryté ďalšie faktory, ktoré sme popisovali v predchádzajúcich častiach článku. Naopak, v prípade ak sa bude zvyšovať koeficient dummy premennej EU_{one}, bude to nasvedčovať odkláňaniu obchodu, preto práve faktor, kedy len jedna z obchodujúcej dvojice krajín bude členom EÚ a druhá nie bude mať zvyšujúcu tendenciu. Obzvlášť závažný výsledok by v naše analýze bol, tak ako to popisoval Viner, keby sa koeficient EU_{both} výrazne znižoval, zatiaľ čo koeficient EU_{one} by výrazne rástol.

3 Výsledky práce

V nasledujúcich tabuľkách 2, 3 a 4 možno pozorovať výsledky nami realizovaných regresií. Ekonometrická analýza bola vykonaná v programe EViews.

Tabuľka 2: Výsledok regresie gravitačného modelu za rok 2011

Dependent Variable: LOG(EXPORT)
Method: Panel Least Squares
Date: 11/29/16 Time: 22:37
Sample: 1 2424
Periods included: 50
Cross-sections included: 50
Total panel (unbalanced) observations: 2424

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-30.30015	0.843198	-35.93481	0.0000
LOG(HDPKRAJINA)	1.042418	0.021231	49.09885	0.0000
LOG(HDPPARTNER)	0.869673	0.021291	40.84724	0.0000
VZDIALENOST	-0.000162	9.72E-06	-16.62746	0.0000
EUBOTH	0.684815	0.109788	6.237585	0.0000
EUONE	-0.247920	0.083416	-2.972085	0.0030

R-squared	0.615379	Mean dependent var	19.94496
Adjusted R-squared	0.614584	S.D. dependent var	2.607453
S.E. of regression	1.618756	Akaike info criterion	3.803665
Sum squared resid	6336.059	Schwarz criterion	3.818005
Log likelihood	-4604.043	Hannan-Quinn criter.	3.808880
F-statistic	773.7421	Durbin-Watson stat	1.507449
Prob(F-statistic)	0.000000		

Pri porovnaní analýz v rokoch 2011 a 2013 nám vyšli celkom logické výsledky. Na základe analýzy koeficientov dummy premenných sa ukázalo, že v EÚ dochádza k tvorbe obchodu, pretože koeficient pri dummy premennej sa zvýšil z 0,68 v roku 2011 na 0,75 v roku 2015. Toto zvýšenie nám potvrdilo, že význam faktoru členstva krajín v EÚ mal rastúci vplyv na ich vzájomný obchod.

Nakoľko aj koeficient dummy premennej EU_{one} sa zvýšil, teda je záporná hodnota sa znížila z -0,24 v roku 2011 na -0,23 v roku 2013, dalo by sa povedať, že dochádzalo aj

miernemu odvracaniu obchodu. Evidencia pre odvracanie obchodu je však naozaj veľmi nízka. Navyše záporný koeficient pri dummy premennej EU_{one} znamená, že situácia kedy len jeden z obchodných partnerov je členom EÚ a druhý nie je, negatívne vplýva na vzájomný obchod.

Tabuľka 3: Výsledok regresie gravitačného modelu za rok 2013

Dependent Variable: LOG(EXPORT)
Method: Panel Least Squares
Date: 11/29/16 Time: 22:39
Sample: 1 2435
Periods included: 50
Cross-sections included: 50
Total panel (unbalanced) observations: 2435

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-30.02141	0.851309	-35.26499	0.0000
LOG(HDPKRAJINA)	1.023485	0.021308	48.03290	0.0000
LOG(HDPPARTNER)	0.877150	0.021379	41.02834	0.0000
VZDIALENOST	-0.000164	9.74E-06	-16.85636	0.0000
EUBOTH	0.749953	0.110509	6.786375	0.0000
EUONE	-0.236840	0.083797	-2.826349	0.0047

R-squared	0.608364	Mean dependent var	19.96885
Adjusted R-squared	0.607558	S.D. dependent var	2.594527
S.E. of regression	1.625346	Akaike info criterion	3.811779
Sum squared resid	6416.809	Schwarz criterion	3.826065
Log likelihood	-4634.841	Hannan-Quinn criter.	3.816973
F-statistic	754.6385	Durbin-Watson stat	1.632313
Prob(F-statistic)	0.000000		

Veľmi zvláštny a neočakávaný výsledok nám vyšiel pre rok 2015, v ktorom pri čistej analýze koeficientov dummy premenných by sa dalo povedať nebola zaevidovaná ani tvorba obchodu ani odklon obchodu, lebo v porovnaní s rokom 2013 sa oba koeficienty znížili, resp. by sa dalo povedať že efekt tvorby aj odklonu obchodu sa znižoval. Pri podrobnejšej analýze výsledkov regresie však musíme poznamenať, že výsledky sú v niektorých svojich častiach dosť nelogické. Koeficient dummy premennej EU_{both} sa v roku 2015 dostal až do zápornej hodnoty, čo by znamenalo, že členstvo krajín v EÚ negatívne ovplyvňuje ich vzájomný obchod. Samozrejme výsledky je potrebné interpretovať s prihliadnutím na to, aké dáta boli používané. Preto by sa samozrejme dalo nájsť vysvetlenie pre tento výsledok napríklad v podrobnejšej analýze obchodu medzi dvojicami krajín, z ktorých ani jedna nebola členom EÚ. V prípade, že sa tento medzi rokmi 2013 až 2015 výraznejšie zvýšil v porovnaní s obchodom medzi členmi EÚ, resp. medzi členskými krajinami EÚ a tretími krajinami, daný model by nemusel byť úplne zavrhnuteľný. Navyše, ak sa pozrieme, že medzi použitými krajinami je aj niekoľko rozvíjajúcich sa ekonomík, ktorých hospodárstva boli relatívne menej zasiahnuté aj globálnou hospodárskou krízou, model by mohol byť aj vysvetliteľný. Napriek tomu všetkému, minimálne pri analýze P-hodnoty v jednotlivých modeloch si môžeme všimnúť, že P-hodnota pri koeficiente EU_{both} v roku 2015 je výrazne vyššia ako v predchádzajúcich modeloch a približuje sa k hodnote 5 %, čo je horná hranica kedy sa vo

všeobecnosti odmieta štatistická relevantnosť hodnoty, resp. modelu ako takého. Tak isto na základe ďalších výsledkov modelu z roku 2015 sa jeho všeobecná aplikovateľnosť znižuje v porovnaní s modelmi rokov 2013 a 2011.

Tabuľka 4: Výsledok regresie gravitačného modelu za rok 2015

Dependent Variable: LOG(EXPORT)
Method: Panel Least Squares
Date: 11/29/16 Time: 22:43
Sample: 1 2341
Periods included: 50
Cross-sections included: 48
Total panel (unbalanced) observations: 2341

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	17.99848	0.258575	69.60644	0.0000
LOG(HDPKRAJINA)	0.089799	0.011084	8.101882	0.0000
LOG(HDPPARTNER)	0.103778	0.011229	9.241830	0.0000
VZDIALENOST	-5.94E-05	1.48E-05	-4.016651	0.0001
EUBOTH	-0.335305	0.164687	-2.036008	0.0419
EUONE	-0.926198	0.126474	-7.323207	0.0000

R-squared	0.083403	Mean dependent var	19.90709
Adjusted R-squared	0.081440	S.D. dependent var	2.497739
S.E. of regression	2.393871	Akaike info criterion	4.586260
Sum squared resid	13381.00	Schwarz criterion	4.601019
Log likelihood	-5362.218	Hannan-Quinn criter.	4.591636
F-statistic	42.49326	Durbin-Watson stat	1.047340
Prob(F-statistic)	0.000000		

Záver

Napriek dlhej histórii európskej integrácie a existencii jednotného trhu možno konštatovať, že skúmanie efektov vytvárania a odvracania obchodu na pôde Európskej únie je stále relevantné. Kvôli stále sa zdokonaľujúcej a prehlbujúcej integrácie a stále širšiemu odstraňovaniu pretrvávajúcich bariér obchodu je prínosné zamerať sa na pozorovanie týchto efektov aj v súčasnosti.

Výsledky nášho výskumu ukázali, že v analyzovaných obdobiach rokov 2011 a 2013 bolo možné pozorovať tvorbu obchodu medzi členmi Európskej únie, zatiaľ čo odklon obchodu sa preukázal len vo veľmi nepatrnej miere. Tento výsledok je zaujímavý v porovnaní s naším skôr realizovaným výskumom tvorby a odvracania obchodu po vzniku jednotného trhu v 90. rokoch, kedy sa naopak viac prejavoval efekt odvracania obchodu od tretích krajín, ako tvorba obchodu medzi členmi EÚ.

Veľmi zaujímavý výsledok vyšiel pre rok 2015. Model vykazoval negatívny koeficient pre dummy koeficient EUboth, čo by znamenalo, že členstvo obchodných partnerov v EÚ má negatívny vplyv na ich vzájomný obchod. V porovnaní s rokom 2013 zvýšením záporného koeficientu EUone by sa dal vyvodiť dokonca aj záver, že

bolo zaznamenané odvracanie obchodu. Napriek tomu, že model je štatisticky signifikantný, P-hodnota pri dummy premennej EUboth sa zvýšila a priblížila sa k hranici 5 %, čo je krajná hranica, kedy sa štatistická signifikantnosť modelu už odmieta. Nakoľko závery roku 2015, najmä čo sa týka koeficientu obchodu medzi členskými krajinami EÚ, sú logicky nezdôvodniteľné, nebudeme tento výsledok interpretovať ako významný záver. Výsledok pozorovania dvoch predchádzajúcich rokov má však vyššiu vypovedaciu hodnotu.

Zoznam použitej literatúry:

1. AITKEN, N.D. (1973): The effect of the EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis. American Economic Review, 1973, roč. 63, č. 5, s. 881-892, ISSN 0002-8282.

2. CHEONG, J. – KWAK, D.W. – TANG, K.K. (2014): Can Trade Agreements Curtail Trade Creation and Prevent Trade Diversion?. In: Review of International Economics, 2015, roč. 23, č. 2, s. 221-238, ISSN 1467-9396.

3. GLOBEFEED. (2016): World Distance Calculator. [online]. In: Globefeed.com. [Citované 20. 11. 2016] Dostupné na internete: www.http://distancecalculator. globefeed.com.

4. JOHNSON, H.G. (1965): An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions. In: Journal of Political Economy, 1965, roč. 73, č. 3, s. 256-283.

5. LIPSEY, R. G. – LANCASTER, K. (1956): The General Theory of Second Best. In: The Review of Economic Studies, 1956 – 1957, roč. 24, č. 1, s. 11-32, ISSN 1467-937X.

6. KRUGMAN, P. (1991): The move toward free trade zones. In: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City. 1991, Policy Implications of Trade and Currency Zones. Jackson Hole: Federal Reserve Bank of Kansas City, 7-41. [online]. [Citované 24. 11. 2016] Dostupné na internete: https://pdfs.semanticscholar.org/3d58/d21bd45bf38791b39027561a93b1bf182037.pdf

7. MEADE, J. E. (1955): The Theory of International Economic Policy: Trade and welfare. London: Oxford University Press, 1955. ISBN-13: 978-0192145550.

8. TINBERGEN, J. (1962): Shaping the World Economy. New York: The Twentieth Century Fund, 1962. ISBN 10: 0527028363.

9. THE WORLD BANK. (2016): GDP (current US$). [online]. In: World DataBank. [Citované 22. 11. 2016] Dostupné na internete: http://databank.Worldbank .org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popul ar_indicators&populartyp e=series&ispopular=y

10. UN COMTRADE. (2016): International Trade Statistics. [online]. In: United Nations. [Citované 20. 11. 2016] Dostupné na internete: http://comtrade.un.org/data/

11. VINER, J. (1950): The Customs Union Issue, New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. ISBN: 9780199756124.

12. VINES, D. (2007): Department of Economics Discussion Papers: James Meade. [online]. In: University of Oxford. [Citované 18. 11. 2016] Dostupné na internete: http://www.economics.ox.ac.uk/materials/working_papers/paper330.pdf. ISSN 1471-0498.

13. WAELBROECK, J. (1964): Le Commerce de la Communauté Européen avec les Pays Tiers, In: Aujac, H. Intégration Européenne et Réalité Economique. Bruges: La Tempel, 1964.

Kontakt:
Ing. Bianka Bittmannová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: bianka.bittmannova@euba.sk

SIMULACE VÝVOJE EKONOMICKÝCH FAKTORŮ V ZEMÍCH V4

Josef Botlík[a] - Milena Botlíková[b]

[a]Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné,
Univerzitní náměstí 1934/3, 73340 Karviná, Česká republika, e-mail: botlik@opf.slu.cz

[b] OSVČ, Orlová, F. S. Tůmy 1234, 735 14 Orlová, Česká republika, e-mail: botlikova.m@volny.cz

Článek se zabývá vybranými ekonomickými veličinami zemí Visegradské 4. Především se problematika týká faktoru podzaměstnanosti, který nabývá globálního rozměru. Tento faktor například Economics World Forum staví na podobnou stupnici, jako softwarové útoky, nedostatek vody nebo fiskální krizi. Vlivem podzaměstnanosti dochází k patologickým jevům, ztráta zaměstnání vede k zvyšování chudoby. Pomocí matematických modelů byl simulován další vývoj nezaměstnanosti v zemích V4[1].
Klíčová slova: nezaměstnanost, region, vývoj, visegradské

The article deals with some economic variables of Visegrad Group (V4) countries. Above all, the main issue is related to the underemployment factor, which becomes a global dimension. This factor is according to The World Economic Forum on a similar scale as software attacks, lack of water or fiscal crisis. Due to unemployment occurs pathological behavior, job loss leads to increasing poverty. There was simulated further development of underemployment in Visegrad Group (V4) countries using mathematical models.
Key words: underemployment, region, development, Visegrad
JEL: B2, J6, J20

Úvod

Economics Word Forum vymezil v roce 2014 řadu globálních problémů. Mezi nejzávažnější považuje klimatické změny, kolaps ekologického systému, fiskální krizi, vodní a potravinovou krizi, politickou nestabilitu, extrémistické a teroristické útoky atd. Mezi závažné globální problémy řadí rovněž vysokou strukturální nezaměstnanost nebo hlubokou podzaměstnanost (blíže viz Schiller, 2004, s. 107).

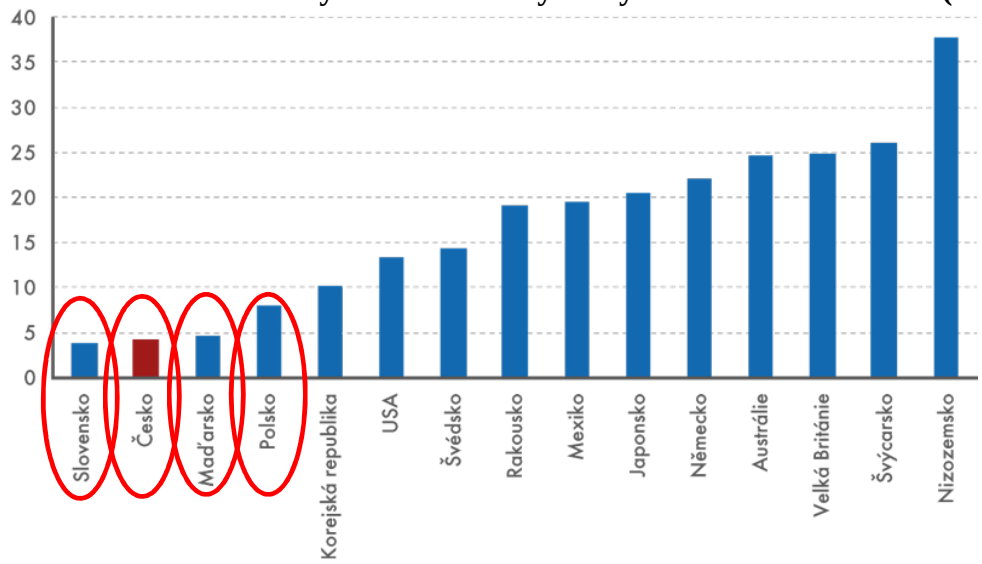
Problémem současnosti na trhu práce je především strukturální nezaměstnanost, kdy nedochází k souladu mezi poptávkou a nabídkou a dovednostmi pracovníků, na pracovním trhu je dostatek míst, zaměstnanci však nemají potřebné dovednosti nebo žijí mimo místo realizované poptávky, v místě poptávky pracovní síly není adekvátně kvalifikovaná síla. V roce 2013 mělo 40 % evropských firem problém obsadit pracovní místa. Mnozí jsou překvalifikovaní, a i tak nemají správnou kvalifikaci. Až 30 % vysoce kvalifikovaných zaměstnanců v EU zastává místo na úrovni střední a nízké kvalifikace (Konopásková, 2014).

Stále tristní stav vykazuje vývoj nezaměstnanosti, přesto lze hovořit o vyšších číslech, než uvádějí statistické ročenky. Čísla jsou podhodnocena o částečnou nezaměstnanost – podzaměstnanost[2]. Podzaměstnanost je spojována s nedostatečným využitím pracovní síly (např. nedobrovolným převedením pracovní síly na krácený úvazek) a recesní produkční

[1] Acknowledgements: The work was supported by SGS/19/2016 project called “Advanced mining methods and simulation techniques in business process domain.
[2] Podle EkonomickySlovnik.cz se jedná o skutečnou míru nezaměstnanosti, která převyšuje hodnotu přirozené míry nezaměstnanosti. Podzaměstnanost je potom spojena s nedostatečným využitím pracovní síly a recesní produkční mezerou. Z tohoto důvodu je podzaměstnanost také označována jako cyklická nezaměstnanost.

mezerou. V současných ekonomických podmínkách přijímají lidé práci na zkrácené úvazky, jak je ale zřejmé z obrázku 1, v zemích V4 je procentuální podíl zkrácených úvazků velmi nízký a silně zaostává za standardními rozvinutými ekonomikami. Nicméně, v poslední době se tento podíl zvyšuje, např. na základě zmiňovaného trendu udržení kvalifikované pracovní síly.

Obrázek 1: Podíl zkrácených úvazků ve vybraných státech v roce 2012 (v %)



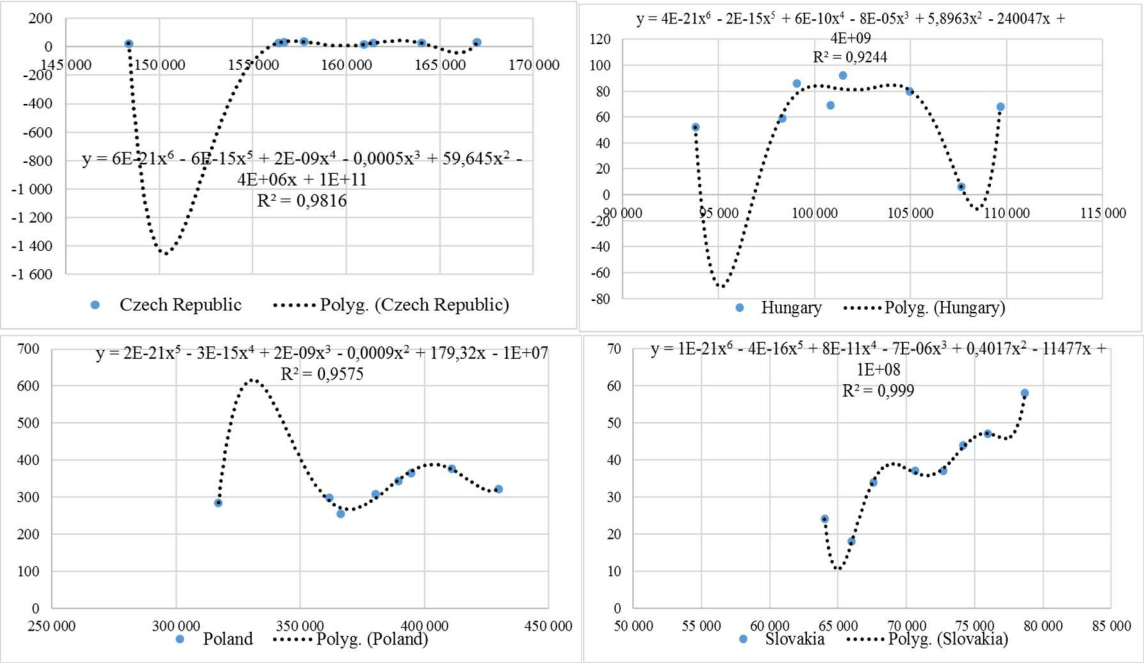
Zdroj: Převzato a upraveno Holý, 2014, s.11

Podle obrázku 2 je možné konstatovat, že s ekonomickým růstem se snižuje podzaměstnanost. Jak je z obrázku vidět, s růstem HDP (v běžných cenách, osa x na grafech v obrázku 2) dochází k poklesu počtu podzaměstnaných (osa y na garafech v obrázku 2), v případě Slovenska je možné zvážit, že s růstem ekonomiky vyjádřené HDP roste počet nedobrovolně zaměstnaných na zkrácený úvazek (viz obrázek 2), což může hovořit o nedostatečné vzdělanostní struktuře obyvatelstva.

Jedním z faktorů ovlivňujících vznik podzaměstnanosti je pokles produkce, který je dán vývojem ekonomiky. V případě poklesu produkce některé podniky nejsou ochotny propouštět zaměstnance, protože by později byly nuceny zvyšovat dodatečné náklady na nábor, zaučení atd. Tyto podniky tedy raději přistupují k omezování pracovního úvazku. Dále je podle Holého (2015) jednou z příčin vzniku strukturální nezaměstnanosti a podzaměstnanosti, mezi jiným, elektronizace procesů v obchodě a službách a internet, obdobně jako v minulosti masivní robotizace v průmyslu a mechanizace v zemědělství.

S elektronizací souvisí další doprovodné jevy, mezi něž patří např. snižující se potřeba zaměstnávat „středně“ kvalifikované pracovníky, pro jednoduché úkony jako je vybalování či podávání, jsou postačující pracovní silou nekvalifikování pracovníci, mnohdy zaměstnaní na zkrácené úvazky; na druhou stranu se rozšiřuje poptávka po vysoké kvalifikaci (logistici, programátoři, elektronici, softwaroví specialisté atd.).

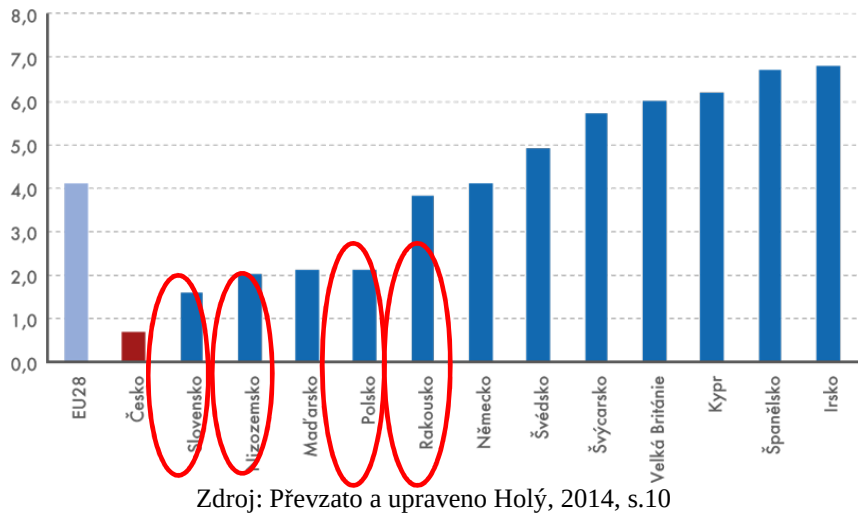
Obrázek 2: Počet podzaměstnaných (v tisících) a HDP (v běžných cenách, v mil. Kč) v období 2008-2015



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

Současným doprovodným jevem, souvisejícím s faktem, že s vývojem ekonomiky vznikají a zanikají profese a celé obory trhu práce je skutečnost, že roste i tzv. pracující chudoba, tedy podíl lidí, kteří sice mají zaměstnání, ale s výdělkem nedostačujícím na důstojný život. To souvisí se systémovou nerovnováhou na trhu práce, kde převis nabídky nenutí zaměstnavatele pečovat o pracovní síly. I přes tyto skutečnosti je v zemích V4 míra podzaměstnanosti velmi nízká, což svědčí o tom, že v těchto zemích ještě nepanují obdobné podmínky na trhu práce, jako klasických tržních ekonomikách, v ČR je míra podzaměstnanosti velmi nízká (je rovněž nejnižší v rámci V4), jak je zřejmé z obrázku 3.

Obrázek 3: Míra podzaměstnanosti (podíl ekonomicky aktivní populace) v roce 2013 (v %)



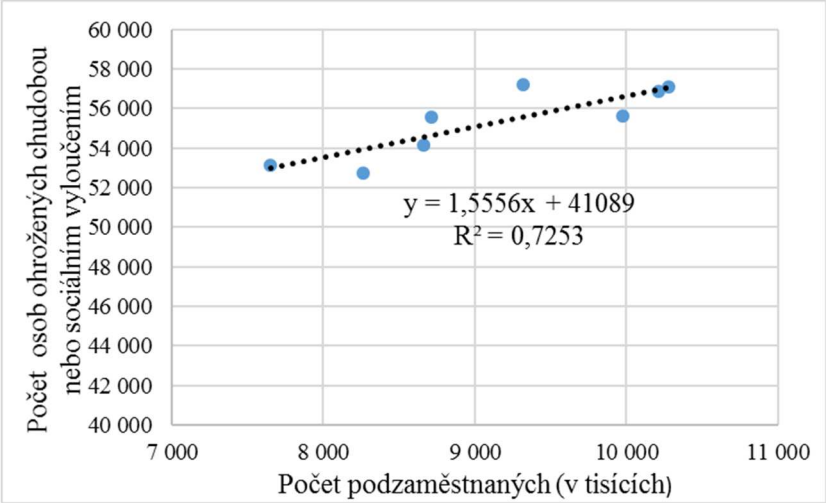
Zdroj: Převzato a upraveno Holý, 2014, s.10

Nedobrovolné rozšiřování částečných úvazků dále vede k obsazování nižších pracovních pozic kvalifikovanými zaměstnanci, který je doprovázený nabídkou nižších

mzdových parametrů. Takto vzniká jako druhotný efekt následné ohrožení úpadkem do chudoby (viz obrázek 4).

Na obrázku jsou zobrazeny poměry počtu podzaměstnaných na počtu osob ohrožených chudobou, jednotlivé roční hodnoty jsou zobrazeny pomocí bodů. Lineární regresní přímka ukazuje na rostoucí trend, koeficient determinace s hodnotou 0,73 ukazuje na poměrně kvalitní model a vysoké procento hodnot odpovídajících modelu.

Obrázek 4: Vztah mezi počtem podzaměstnanosti a počtem osob ohrožených chudobou v EU27 v roce 2008 – 2015



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

1 Metodika a datové podklady

V podstatě se dá konstatovat, že není jednotná metodologie pro statistické modely, vzhledem k nedokonalé metodice pro datové modely. Statistika práce má strukturu vybudovanou na tržním modelu práce, kde jsou jasně oddělené role (kupujícího a prodávajícího, role finančně zajištěného zaměstnaného a nezaměstnaného hledajícího práci).[3] Evropský statistický systém se na popsané změny snaží částečně adaptovat, nelze ale z důvodu kontinuity dat očekávat radikální změny. „Nelze budovat zcela novou strukturu, když chybí jednotná filozofická vize, jak by měl nový ekonomický systém fungovat.“[3]

Ukazatele podzaměstnanosti se využívají již delší dobu, část šedé zóny mezi zaměstnáním a nezaměstnaností by měl sledovat ukazatel dodatečné potenciální pracovní síly evidovaný Eurostatem od roku 2013 (šedá zóna v EU zahrnuje 21 mil. lidí).

Evidence podzaměstnaných je problematická, protože se jako tato skupina označují lidé, kteří mají práci, avšak pouze na krátký úvazek, který jim nevyhovuje, a přáli by si pracovat více hodin týdně. Takto pojatá data jsou však ovlivněna značnou mírou subjektivity, prakticky se tedy jedná o vynucený kratší pracovní úvazek než je subjektivně potřebný. Potenciální dodatečná pracovní síla je taková část populace, která si přeje pracovat, avšak nesplňuje mezinárodně stanované podmínky pro to, aby byla uznána jako nezaměstnaná. V roce 2013 byl podíl osob bez práce, které si práci nehledají a osob bez práce, které nesplňovali podmínky stanovené v Evropské unii[4] 9,3 mil. osob ku 2,2 mil.

[3] Statistika&my, Elektronizace vytlačuje práci z obchodu a služeb, http://www.statistikaamy.cz/2014/09/elektronizace-vytlacuje-praci-z-obchodu-a-sluzeb/

[4] Například matky s malými dětmi, které nemají zabezpečeno hlídání tak nesplní podmínku, že by v případě, kdyby se jim podařilo práci najít, mohly do ní neprodleně nastoupit.

Výzkum se zaměřuje na analýzu nezaměstnanosti od září 2012, kdy došlo k metodické změně nezaměstnanosti. Článek se zabývá analýzou faktoru míry podzaměstnanosti, který je uváděn jako ukazatel míry podzaměstnanosti na zkrácený úvazek ve věku 15 – 74 let na aktivním obyvatelstvu.

Pro simulaci bylo použito ekonometrických metod, které jsou vhodným nástrojem pro simulaci budoucího vývoje ekonomických veličin, zejména regresní analýza a analýza časových řad.

Simulace vývoje míry podzaměstnanosti není tvořena za účelem vytvoření odhadu toho, jak se bude míra podzaměstnanosti v realitě vyvíjet, což není z dlouhodobého horizontu možné, jelikož trh práce jako součást systému je vystavována exogenním šokům, které jsou nepředvídatelné. Simulace ukazuje, jak by se vyvíjel, kdyby došlo k naplnění přijatých předpokladů. Datové podklady byly dolovány z databáze Eurostat. Vzhledem k dostupnosti dat a změnám ve výpočtu nezaměstnanosti byl použit časový interval 2012/2015.

2 Vývoj podzaměstnanosti v zemích Visegradské 4

Úroveň podzaměstnanosti je v zemích V4 nižší než v EU27. Z celkových 63,7 mld. zaměstnaných na zkrácený úvazek bylo v roce 2013 v EU 9,9 mld. podzaměstnaných, tzn., že každý čtvrtý se zkráceným úvazkem byl podzaměstnaný[5]. V absolutních hodnotách je v popředí Polsko, nejnižší počet je v ČR. V případě míry podzaměstnaných na zkrácený úvazek byly zaznamenány nejnižší hodnoty ze zemí V4 po celé sledované období v ČR, ta má nejnižší hodnoty i v rámci zemí EU (a Turecka). U všech zemí se projevuje zvyšující se úroveň míry podzaměstnanosti v letech 2013 a 2014 (viz tabulka 1). Vývoj podzaměstnanosti měl kolísavý trend. Průměrný meziroční růst (poslední sloupec tabulky 1) byl na Slovensku a v ČR dynamičtější, než byl růst v EU27, naopak v Polsku a Maďarsku docházelo v letech 2012 – 2015 k průměrnému meziročnímu poklesu podzaměstnanosti.

Tabulka 1: Vývoj míry podzaměstnanosti (%) v letech 2012 – 2015 v zemích V4

Země/Období	2012	2013	2014	2015	∅ Δ
EU 27	3,9	4,3	4,3	4,1	2,53
ČR	0,5	0,7	0,7	0,6	9,54
Maďarsko	2,0	2,1	1,8	1,5	-13,40
Polsko	2,0	2,1	2,2	1,9	-2,53
Slovensko	1,4	1,6	1,7	2,1	22,47

Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_sup_edu&lang=en

Z analýzy čtvrtletních dat vyplývá, že nejnižší míra nezaměstnanosti je v ČR (0,4 %), nejvyšší je pak v Maďarsku (2,4 %). V ČR se nachází většina hodnot nad průměrem. U ostatních zemí V4, podobně jako v EU 27, převyšuje hodnota průměru hodnotu mediánu. V Maďarsku a Slovensku se během 1/2012 – 4/2015 projevila značná variabilita hodnot. V Polsku se nachází větší počet hodnot míry podzaměstnanosti pod průměrem (viz tabulka 2).

[5] Statistika&My (2014): Statistika&My [online]. In: Český statistický úřad, 09/2014. [Citované 10. 11. 2016.] Dostupné na internetu: http://www.statistikaamy.cz/wp-content/uploads/2014/09/18041409.pdf

Tabulka 2: Vývoj míry podzaměstnanosti v zemích V4 (čtvrtletní data) 2012 – 2015

	EU27	ČR	Maďarsko	Polsko	Slovensko
Maximum	4,4	0,7	2,4	2,3	2,3
Minimum	3,8	0,4	1,3	1,8	1,3
Medián	4,20	0,65	1,80	2,00	1,65
Průměr	4,15	0,61	1,84	2,03	1,69
Odchylka	0,17	0,10	0,31	0,14	0,31

Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

2. 1 Podzaměstnanost žen a mužů

Na celkovém počtu podzaměstnaných se podílejí především ženy. Pouze slovenský trh práce zaznamenal v letech 2012 a 2014 převahu mužů nad ženami.

Rovněž hodnoty ukazatele míry podzaměstnanosti jsou vyšší u žen než u mužů. Během let dochází v zemích V4 ke kolísavému průběhu. Průměrný meziroční pokles[6] se projevil u míry podzaměstnanosti u žen i mužů v Polsku a Maďarsku. Maďarská míra podzaměstnanosti žen měla intenzivnější průběh než v Polsku. U obou pohlaví v ČR a na Slovensku dochází k průměrnému meziročnímu nárůstu míry podzaměstnanosti. Meziroční srovnání (dynamika 2015/2012 a průměrná meziroční změna) vypovídá o zvyšování míry podzaměstnanosti prioritně u mužů v ČR a žen na Slovensku. Výrazný meziroční růst míry podzaměstnanosti se v ČR se projevil u mužů v roce 2013/2012 a na Slovensku u žen v roce 2015/2014 (viz tabulka 3).

Tabulka 3: Genderová segmentace míry podzaměstnanosti v zemích V4

Období/region/pohlaví	Muži					Ženy				
	EU27	ČR	HU	PL	SR	EU27	ČR	HU	PL	SR
2012	2,4	0,2	1,4	1,4	1,3	5,7	0,9	2,7	2,8	1,5
2013	2,6	0,3	1,6	1,4	1,4	6,2	1,2	2,7	2,9	1,9
2014	2,6	0,3	1,5	1,4	1,6	6,2	1,1	2,2	3,1	1,8
2015	2,6	0,3	1,2	1,3	1,8	5,9	0,9	1,8	2,6	2,5
Δ (%) 2013/2012	0,1	0,5	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3	0,0	0,0	0,3
Δ (%) 2014/2013	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,1	-0,1
Δ (%) 2015/2014	0,0	0,0	-0,2	-0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	0,4
Dynamika 2015/2012	108	150	86	93	139	104	100	67	93	167
Ø meziroční změna*	4,1	22,5	-7,4	-3,6	17,7	1,7	0,0	-18,4	-3,6	29,1

Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat *poznámka: průměrný geometrický růst

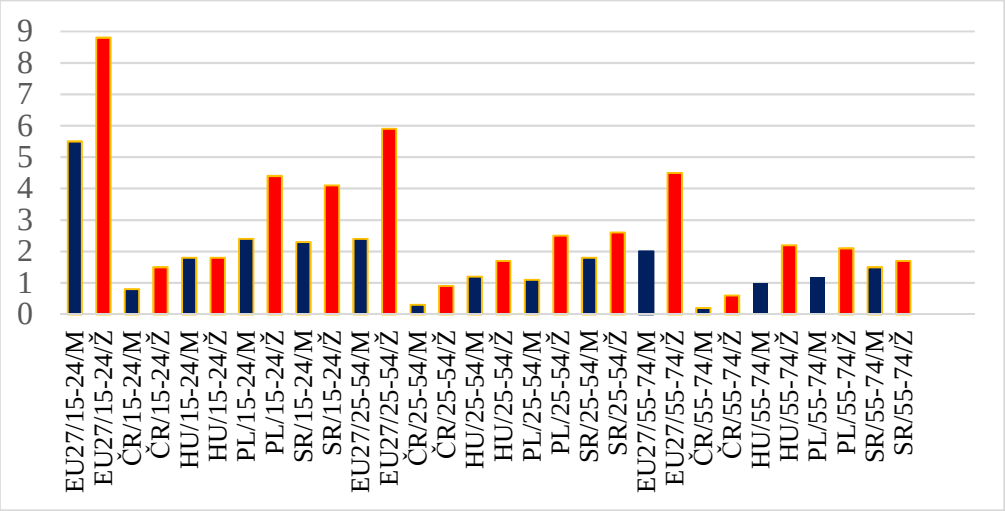
2. 2 Podzaměstnanost podle věkové struktury

V absolutních hodnotách je ve všech zemích V4 nejvíce podzaměstnaných ve věkové skupině 24 – 54 let. Podobně jako v zemích EU27 se v ČR, Polsku a Slovensku potýká po střední věkové skupině s podzaměstnaností také obyvatelstvo ve věku 15 – 24 let a poté ve věku 55 – 74 let. V Maďarsku je druhým nejpočetnějším segmentem zaměstnanců postižených podzaměstnaností skupina zaměstnanců ve věku 55 – 74 let. Na podzaměstnanosti ve všech věkových skupinách se podílí v zemích V4 převážně ženy. Výjimkou byl rok 2014, kdy na Slovensku převažoval podíl mužů ve věkové skupině 25 – 54 let (podíl žen 48,6 %) a rok 2015, kdy převažovali muži ve věkové skupině 55 – 74 let (podíl žen 42,9 %). V Polsku se projevila převaha podílu mužů v roce 2012 u věkové skupiny 55 –

[6] Průměrný meziroční pokles/nárůst.

74 let. Co se týká míry podzaměstnanosti, pak ve všech věkových segmentech převažují ženy. (viz obrázek 5).

Obrázek 5: Vývoj míry podzaměstnanosti podle věkových skupin v roce 2015



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, světlé – ženy, tmavé - muži

3 Predikce vývoje podzaměstnanosti v zemích Visegradské 4

Pro prognózování a modelování zkoumaných jevů je ekonometrický model jedna ze základních aplikací. Podkladem pro model byla čtvrtletní data míry podzaměstnanosti v jednotlivých zemích Visegradské 4 v intervalu 4/2012 – 2/2016, Data byla zpracována v prostředí softwarové aplikace STATGRAPHICS. Pro predikování následného vývoje bylo použito sezónního rozkladu (viz tabulka 4). Jednotlivé sezónní indexy v případě aditivního modelu musí splnit podmínku, že součet indexů se musí rovnat nule (Ramík, Stoklasová, 2014).

Tabulka 4: Sezónní indexy

	ČR	Maďarsko	PL	SR
1. čtvrtletí	0,007	0,033	0,072	-0,098
2. čtvrtletí	-0,013	-0,029	-0,041	0,058
3. čtvrtletí	0,016	0,006	-0,001	0,060
4. čtvrtletí	-0,009	-0,010	-0,030	-0,019

Zdroj: Vlastní zpracování, SW Statgraphics

Podle modelu maďarské míry podzaměstnanosti, vycházejícího z rovnice odhadu lineárního trendu (1) (DW = 1,86; R^2 = 93,9 %), bude v Maďarsku do budoucna docházet k poklesu míry podzaměstnanosti (viz obrázek 6).

(1)
$$\hat{y} = 2{,}34 - 0{,}08t$$

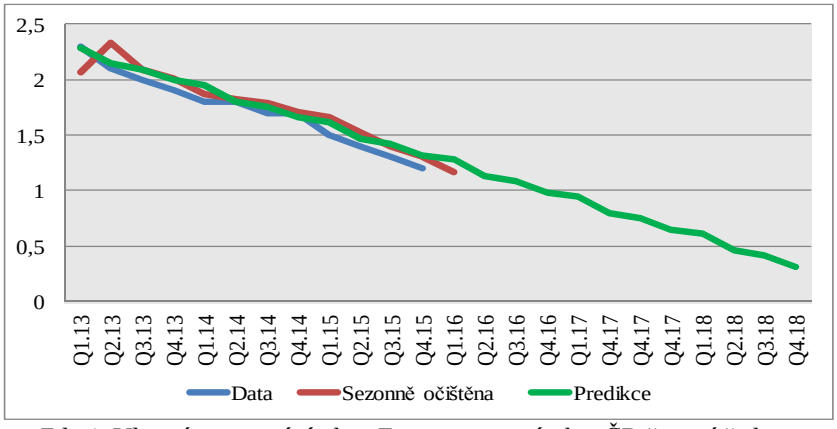
Vývoj v ČR se bude ubírat rovněž v tendencích poklesu míry podzaměstnanosti, kvadratický trend je dán rovnicí (2), Model byl testován, vysvětluje 68,9 % proměnných (R^2=68,9 %; DW=1,54), graficky je model vyjádřen na obrázku 7.

(2)
$$\hat{y} = 0{,}56 + 0{,}04t - 0{,}003t^2$$

Míra podzaměstnanosti Polska, podobně jako maďarská a česká, bude podle prognózy rovněž klesat. Model generovaný na základě trendu (R^2 = 0,83; DW= 1,54) je dán rovnicí (3), graficky je vyjádřený na obrázku 8.

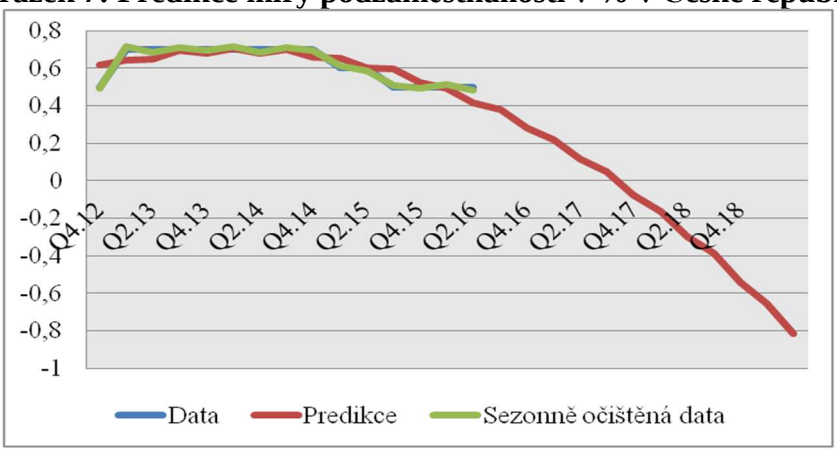
(3) $$\hat{y} = 1/\left(0{,}45 + 0{,}0007t^2\right)$$

Obrázek 6: Predikce vývoje míry podzaměstnanosti v % pro Maďarsko



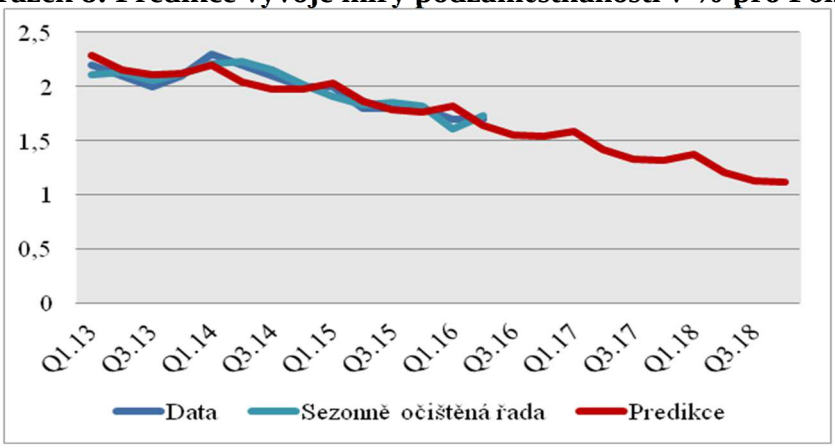
Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat, poznámka: ČR časová řada

Obrázek 7: Predikce míry podzaměstnanosti v % v České republice



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

Obrázek 8: Predikce vývoje míry podzaměstnanosti v % pro Polsko

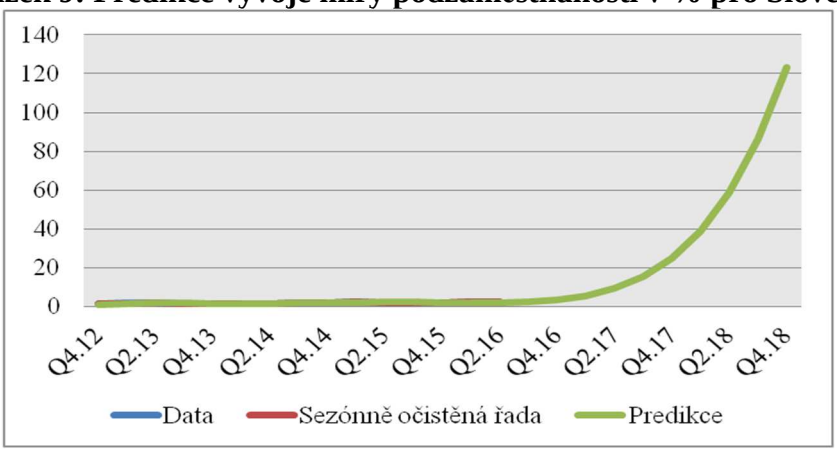


Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

Na základě predikce je zřejmé, že vývoj Slovenska je vůči ostatním zemím V4 inverzní, postupně bude docházet k nárůstu míry podzaměstnanosti. Pro konstrukci predikce (obrázek 9) byl vybrán polynomický trend (4), který vykazoval nejvyšší kvalitu R^2= 0,88, DW= 2,28.

(4)
$$\hat{y} = 1{,}19 + 2{,}57t - 0{,}81t^2 + 0{,}11t^3 - 0{,}007t^4 + 0{,}0002t^5$$

Obrázek 9: Predikce vývoje míry podzaměstnanosti v % pro Slovensko



Zdroj: Vlastní zpracování, data Eurostat

Pro přijetí je nutné, aby modely a jejich parametry byly statisticky významné, to znamená, že p-hodnoty modelů a p-hodnoty jejich parametrů jsou menší než 0,05. Z níže uvedené tabulky 5 je možno konstatovat, že jednotlivé modely jsou správně vytvořeny a je možné je přijmout, nevykazují heteroskedasticitu a multikolinearitu.

Tabulka 5: Ověřování kvality p-hodnota

Parametr	ČR	HU	PL	SL
Kvalita modelu p-hodnota	0,0040	0,000	0,0000	0,0001
Konstanta	0,0000	0,000	0,0000	0,2030
t	0,0087	x	0,0000	0,0061
t^2	0,0013	0,000	0,0000	0,0037
t^3	x	x	x	0,0026
t^4	x	x	x	0,0022
t^5	x	x	x	0,0021

Zdroj: Vlastní zpracování, SW Statgraphics, Data Eurostat

Závěr

Článek se zabývá prvotní nástinem situace v oblasti podzaměstnanosti, její strukturou a modelací budoucího vývoje podzaměstnanosti. Podzaměstnanost, jakožto novodobý globální faktor, vzhledem k dopadu na zaměstnanost a kvalitu života obyvatelstva, je nutné kontinuálně sledovat. Z analýzy je zřejmé, že vyšší podzaměstnaností je postižena věková skupina 25 – 54 let a především se jedná o ženy. Existence vazeb mezi podzaměstnanosti a postižení chudobou je nepopiratelná. Vyšší podzaměstnanost je v zemích Polsko a Maďarsko, přesto se jim daří postupně snižovat tento faktor, zkoumané predikce vypovídají o snižování podzaměstnanosti. Dalším krokem by měla být analýza podzaměstnanosti, Zvyšování či snižování míry podzaměstnanosti může být způsobeno nejen pohybem počtu podzaměstnaných, ale rovněž pohybem aktivního obyvatelstva.

Seznam použité literatury:

1. Eurostat.cz. [online.] [Citované 10. 11. 2016.] Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/statistics-illustrated

2. SCHILLER, B. R. (2004): *Makroekonomie dnes.* Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0169-X.

3. RAMÍK, J. – STOKLASOVÁ, R. (2014). Karviná: Obchodně podnikatelská fakulta, 2014. ISBN 978-80-7248-842-1

4. PAVLÍK, Z. – KALIBOVÁ, K. (2005): *Mnohojazyčný demografický slovník.* Praha: Česká demografická společnost, 2005, 2.vydání. ISBN 80-239-4864-4

5. HOLÝ, D. (2014): *Elektronizace vytlačuje práci z obchodu a služeb* [online]. In: Český statistický úřad, 09/2014. [Citované 10. 11. 2016.] Dostupné na internetu: http://www.statistikaamy.cz/wp-content/uploads/2014/09/18041409.pdf

6. KONOPÁSKOVÁ, A. (2014) Nesoulad v kvalifikacích a co se za ním skrývá In: *Národní ústav pro vzdělávání,* 2014*, roč. 3 č. 2, s. 12*

Kontakt:
Ing. Josef Botlík
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: botlik@opf.slu.cz

Ing. Milena Botlíková
F. S. Tůmy 1234
735 14 Orlová, Česká republika
e-mail: botlikova.m@volny.cz

EVROPSKÁ UNIE PO BREXITU – SIMULACE ZMĚN DISTRIBUČNÍCH VAZEB

Josef Botlík[a] – **Radim Dolák**[b]

[a] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Czech Republic, e-mail: botlik@opf.slu.cz

[b] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Czech Republic, e-mail: dolak@opf.slu.cz

Odchod Velké Británie z EU je chápán především jako změna politického a ekonomického rozložení sil v EU. Prakticky se však pomíjí změny v související s dostupností a s distribučními kanály, tyto změny nejsou tak výrazné, zejména z důvodu geoprostorové dislokace Velké Británie do relativně uzavřeného prostoru ostrovního charakteru. V rámci výzkumu byly simulovány dosažitelnosti regionů EU na úrovni NUTS2 a NUTS3. Příspěvek se zabývá srovnáním vazeb před a po Brexitu. Použitý model definuje distribuční vazby na základě prostorového rozložení zkoumaných NUTS regionů výpočtem minimálních ortodrom a redukovaných deviatilit. Výsledky jsou použitelné jako podklad nejen pro firemní distribuční procesy ale také pro analýzy migrace, turismu a dalších aktivit, souvisejících s prostorovým rozložením subjektů NUTS a dostupností.[1]
Klíčová slova: Brexit, Evropská Unie, NUTS, ortodromy, precedence

Leaving the UK from the EU is viewed primarily as a change in the political and economic balance of power in the EU. Practically, there are ignoring the changes related to the availability and distribution channels, these changes are not so significant, particularly because of geo-spatial dislocation of Great Britain as a relatively confined island. There was simulated availability of EU regions at NUTS 2 and NUTS3 levels in this research. The paper deals with comparing of relationships before and after Brexit. The model that was used defines the distribution relationships based on the spatial distribution of NUTS regions by calculating the minimum ortodrom and reduced deviatilit. The results are useful as a basis for corporate distribution processes but also can be used for the analysis of migration, tourism and other activities related to the spatial distribution of NUTS entities and accessibility.
Key words: Brexit, European Union, NUTS, orthodromic distance, precedences
JEL: C61, R15

Úvod

Dne 23. června proběhlo ve Spojeném království Velké Británie a Severního Irska referendum o setrvání země v EU. Občané se vyjádřili pro vystoupení své země z EU (51,9 % pro vystoupení a 48,1 % pro setrvání v EU). Rozhodnutí Britů se označuje za tzv. Brexit. Spekulace o vlivu Brexitu na Evropskou unii a světovou ekonomiku byly vyslovovány dávno před tím, než k němu reálně došlo. Přesto se většina analytiků přikláněla k názoru, že Británii čeká po Brexitu v krátkodobém horizontu ekonomické zpomalení, v horším případě i recese, která by však netrvala dlouho.

[1] ACKNOWLEDGEMENTS: The work was supported by SGS/19/2016 project called "Advanced mining methods and simulation techniques in business process domain."

„Myslím si, že Brexitem Británie hodně ztratí. Může sice i něco získat, ale spíše bych řekl, že jde o to, jak minimalizovat škody a náklady s tím spojené. Jsou různé odhady, že budou na tom tratit něco mezi dvěma až pěti procenty HDP," konstatuje např. přední česká kapacita, profesor Švejnar[2]. Kvůli možným rizikům, jako zpomalení obchodu, nestabilita na finančních trzích a možné zpomalení zahraničních investic, by Brexit mohl mít negativní dopad i na globální (a jejím prostřednictvím i na českou) ekonomiku. Nejhorší scénáře zveřejněné před Brexitem dokonce varovaly, jak uvedla ČTK (Česká tisková kancelář) na investičním webu, že by Brexit mohl vyvolat novou globální krizi[3]. Podle ratingové agentury Fitch „ekonomické dopady Brexitu budou větší pro Británii než pro Evropskou unii, i v unii však budou "patrné". Okamžitou reakcí finančních trhů na schválení Brexitu byl pokles britské libry o 10 % až na 1,3230 USD/GBP[4].

Podle Zamrazilové, hlavní ekonomky České bankovní asociace[2], „lze očekávat v horizontu dvou až tří let ekonomické problémy, související s následky odchodu z EU. V dlouhodobém horizontu však podle tohoto zdroje využije Británie globalizační faktory a posílení orientace na Commonwealth, (cca 50 zemí, mj. Indie, Singapur, Austrálie, Nový Zéland a další rychle rostoucí ekonomiky s více než 2 mld. obyvateli a s mladší demografickou strukturou než má Evropa), což do budoucna „otevírá potenciál pro britské zboží a služby, především finanční," jak uvádí dále Zamrazilová. Nicméně do prosince 2016 libra oslabila o 18 %, což představuje její historické minimum od roku 1985[5].

Rovněž vzhledem k tomu, že se v nejbližších letech „přechodného období" (předpoklad dva roky) vztahy mezi Británií a EU nijak nezmění, a že lze s velkou pravděpodobností očekávat větší stimuly ze strany centrálních bank, lze předpokládat, že negativní vliv na ekonomiku bude méně významný, než naznačují argumenty centrální banky, hojně prezentované ministerstvem financí/OECD/MMF a dalšími. Z krátkodobého pohledu by mohlo dojít pouze ke stagnaci růstu[6].

S ohledem na ekonomické zájmy Británie i EU převládal po schválení Brexitu (červenec 2016) názor, že nedojde k žádným dodatečným překážkám v oblasti investic a obchodu a že ekonomická vazba Británie i EU zůstane silná, k čemuž může vést i liberální nastavení podnikatelského a investičního prostředí Velké Británie. Toto může způsobit, že Británie po Brexitu bude i nadále pro mnohé podnikatele z EU vhodnou destinací k umístění investic[7]. Přesto se závěrem roku (listopad 2016) každá třetí velká evropská společnost domnívala, že ji poškodí jednání o vystoupení Británie z Evropské unie. Firmy se obávají především změn v legislativě, omezení pohybu pracovních sil a překážek v exportu.

Podle průzkumu Deloitte UK, kdy se firma dotazovala 1148 finančních ředitelů velkých firem, se 37 procent obává ztrát (nejhorší obavy panují u Britů, kde je to dokonce 65 procent). Jen pět procent dotazovaných firem očekává pozitivní dopad Brexitu, 50 procent si

---

[2] ČT24, (2016): Švejnar: Dopady brexitu určí rychlost a tvrdost vyjednávání. http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/1844642-svejnar-dopady-brexitu-urci-rychlost-a-tvrdost-vyjednavani

[3] ČTK, (2016): Brexit zpomalí růst Británie, dlouhodobý dopad je však nejistý. http://www.investicniweb.cz/zpravy-z-trhu/2016/6/14/brexit-zpomali-rust-britanie-dlouhodoby-dopad-je-vsak-nejisty/

[4] ZÁMEČNÍK, P. (2016): Britové volí Brexit. Co můžeme čekat?. http://www.investujeme.cz/britove-voli-brexit-co-muzeme-cekat/

[5] MULLER, D. (2016): Jaké budou vztahy Británie a EU po brexitu?. https://www.euroskop.cz/44/28159/clanek/jake-budou-vztahy-britanie-a-eu-po-brexitu/

[6] WESTWOOD, J. (2016) Brexit: Katastrofa, nebo něco, čeho bychom se zdaleka neměli tolik obávat? http://www.investujeme.cz/brexit-katastrofa-nebo-neco-ceho-bychom-se-zdaleka-nemeli-tolik-obavat/

[7] Akonttrust, (2016): Brexit a možné daňové dopady. http://www.akont.cz/nase-znalosti/prispevky.html/83_2199-brexit-a-mozne-danove-dopady

myslí, že se jich nedotkne. "Firmy si zvykají na nejistotu a učí se s ní zacházet," shrnuje hlavní ekonom Deloitte UK Ian Stewart.[8]

Je tedy zřejmé, že z Brexitu panuje obava a nejsou jednotné názory na další vývoj. Proto je pragmatické pro možnou predikci vycházet z měřitelných a pokud možno stálých veličin a známých souvislostí. Mezi tyto parametry patří bezesporu geografická dislokace, regionální členění, jednotná regionální statistická klasifikace a množina známých klíčových ukazatelů a faktorů.

1 Východiska a současný stav

Odchod Velké Británie z Evropské unie finálně zvolila poměrně těsná většina Britů. Rozhodnutí Britů vystoupit z Evropské unie spíše ukazuje především na tendenci zastavit nekontrolovaný příliv uprchlíků na ostrovy a vymanění se z područí silné evropské regulace. Dále je však nutné předpokládat, že ohrožení volného obchodu a jednotného evropského trhu může vést nejen britské, ale i zahraniční firmy například ke zrušení či oddálení plánovaných investic v Británii, tím může dojít k tvorbě nových distribučních vazeb. Ty budou zpravidla nahrazovat přerušené existující vazby. Je tedy nutné stávající vazby identifikovat.

Tlak na oslabení libry může relativně zdražit ceny dovážených výrobků a vést k růstu míry inflace. Na straně exportu může dojít ke komplikacím nejen směrem do Evropy, ale i na třetí trhy. Británie totiž s řadou významných partnerů nemá vlastní obchodní dohody, ale řídí se dohodou uzavřenou na úrovni Unie[9].

Lze tedy shrnout, že došlo k výraznému nárůstu nejistoty a to jak na mezinárodní politické scéně, tak na trzích. Nejistota byla patrná především v Británii, vzhledem k nejasnostem, v jakém režimu budou britské firmy a občané vůči EU fungovat. Podle některých zdrojů může vzrůst nejistota v rámci celé EU. Ekonomika eurozóny a EU bude po Brexitu zasažena dvěma základními kanály – propadem vývozů do Británie a nárůstem nejistoty v podnikovém sektoru[10].

Dopady Brexitu se tedy nutně projeví i v rámci ekonomik států EU. Například důvěra investorů a analytiků v německou ekonomiku se díky nejistotě po rozhodnutí Británie opustit Evropskou unii v červenci 2016 prudce zhoršila. Vyplývá to z údajů, které zveřejnil výzkumný institut ZEW (průzkum uspořádaný od 4. do 18. července, osloveno 220 analytiků a investorů).

Index důvěry v německé hospodářství klesl v červenci na minus 6,8 bodu z 19,2 bodu v předchozím měsíci[11]. Další negativní trend vývoje prognózuje např. agentura DPA institut Prognos, podle které bude v důsledku Brexitu počet výdělečně činných osob v Německu v roce 2025 o zhruba 70.000 nižší. V celé EU bude ztráta přesahovat 500.000 výdělečně činných osob,"[12]

Německá ekonomika je největší v Evropě a je na ní závislá mimo jiné řada českých podniků. Toto ukazuje na závažný problém, kdy může nastat situace, že bude Evropa po odchodu Británie vázána na dominantní německou ekonomiku. Německo se logicky stane

---

[8] ČTK, (2016): Třetina velkých evropských firem má obavy z dopadů brexitu. https://zpravy.aktualne.cz /ekonomika/tretina-velkych-evropskych-firem-ma-obavy-z-dopadu-brexitu/r~20b9b252ab5b11e6a 222002590604f2e/

[9] ČSOB Asset Management, (2016): Dopady brexitu, II. díl, https://www.patria.cz/zpravodajstvi/3246019/ dopady-brexitu-ii-dil.html

[10] Analytický tým ČSOB, (2016): Ekonomické dopady Brexitu na EU, eurozónu a Česko. https://investplanet.cz/ ekonomicke-dopady-brexitu-na-eu-eurozonu-a-cesko/

[11] ČTK, (2016): Dopady brexitu. Důvěra investorů v německou ekonomiku klesla. http://www.tyden.cz/ rubriky/byznys/svet/dopady-brexitu-duvera-investoru-v-nemeckou-ekonomiku-klesla_ 391327.html

[12] Globe24.cz / ČTK, (2016): Dopady brexitu na ekonomiku Británie. Vypadá to zle. https://globe24.globe24.cz/ byznys/8344-dopady-brexitu-na-ekonomiku-britanie-vypada-to-zle

největší hybnou silou EU a je tak možné, že část ekonomických aktivit se přesune právě tam. Nové distribuční kanály tedy budou závislé i na vývoji nových dominantních destinací. Přesto panuje i odlišný postoj, např. Švejnar[13] míní, že i když dojde k přesunu finančního sektoru z Londýna, tak že to nemusí být zrovna do Frankfurtu. „Stejně tak se to může přemístit i do jiných měst, jako je Amsterdam, Barcelona, Vídeň," soudí. Švejnar, ve stejném zdroji dále poukazuje na to, že Britové jsou s unijní ekonomikou velmi propojeni vzhledem k tomu, že EU je jejich největší obchodní partner. Z tohoto důvodu nebylo v prezentovaném výzkumu preferováno směrování toků do oblasti Německa, ale německé regiony budou analyzovány shodně jako ostatní regiony EU.

Švejnar dále uvádí, že negativní dopad na tamní výrobu, zaměstnanost nebo životní standard bude přímo úměrný tomu, do jaké míry dojde k ochlazení obchodních vztahů a přílivu investic. Ze studie, která byla provedená institucí Cerge EI[14] vyplynulo, že pro Česko je výhodné být v jakékoliv eurozóně, ve které je i Německo.

Je tedy zřejmé, že dopady se projeví obecně v širších geografických prostorových souvislostech. Lze predikovat, že vazby budou těsnější v geograficky bližších oblastech (sousedících s Británií), resp. v oblastech se specifickými vazbami (propojenost ekonomik, závislost firemního prostředí, dostupnost surovin apod.). Je taky zřejmé, že předpokládané změny v socio-ekonomických vztazích se intenzivně projeví rovněž v prostoru Německa a tyto změny budou mít prioritní dopady na ČR.

Hodnoty socioekonomických faktorů se výrazně liší napříč evropskými regiony. Na souvislosti a rozdíly mezi procesy v evropských regionech a strukturální problémy eurozóny upozorňuje např. Andersson et al. (2015). Je zřejmé, že právě strukturální diferenciace bude mít vliv na možné regionální dopady.

Potřebnost nestandardních metod a nových analytických přístupů pro analýzy rozlehlých geografických systémů (na nadnárodní úrovni) a vhodnost použití segmentace NUTS2[15] ukazují i další publikované výsledky (např. Melecký a Staníčková, (2014), Staníčková, (2014)). Rozsáhlost a prostorové závislosti regionální analýzy na úrovni NUTS2 v zemích EU zmiňuje rovněž Smit et al. (2015). Závěry těchto studií a výzkumů ukazují na nutnost systematického přístupu, definici jednotných analytických struktur a stanovení přijatelné rozlišovací regionální úrovně, kterou se jeví být členění NUTS2.

2 Výzkumná otázka, hypotézy, cíl výzkumu

Na základě dříve uvedeného, byly vysloveny výzkumné otázky, které souvisí s možnostmi srovnávacích analýz souvisejících s vytvářením vhodných infrastruktur:

- Jaká je intenzita a směry změn hodnot vybraných kvalitativních faktorů vzhledem k dislokaci Británie a ostatních zemí EU?
- Které země EU mají srovnatelné gradienty a násobné precedence vzhledem k intenzitě těchto změn?

Mapování struktur EU je možné více způsoby, jako vhodné se ukazuje použití NUTS, což jsou územní celky vytvořené pro statistické účely Eurostatu (statistický úřad Evropské unie) pro porovnání a analýzu ekonomických ukazatelů, statistické monitorování, přípravu, realizaci a hodnocení regionální politiky členských zemí EU. Klasifikaci NUTS zavedl Eurostat v roce 1988.

[13] ČT24, (2016): Švejnar: Dopady brexitu určí rychlost a tvrdost vyjednávání. http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/1844642-svejnar-dopady-brexitu-urci-rychlost-a-tvrdost-vyjednavani

[14] ČT24, Švejnar: Dopady brexitu určí rychlost a tvrdost vyjednávání, http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/1844642-svejnar-dopady-brexitu-urci-rychlost-a-tvrdost-vyjednavani

[15] Nomenklatury územních statistických jednotek, (Nomenclature of Units for Territorial Statistics).

Hypotézy

Pro zodpovězení výzkumné otázky byly stanoveny následující hypotézy:

- H1 – Změny v rozložení hodnot socio-ekonomických a demografických veličin na úrovni NUTS2 nejsou dislokovány pouze v bezprostřední geografické vzdálenosti od Británie.
- H2 – Česká republika vykazuje obdobné gradienty změn, jako okolní vyspělé země, zejména Rakousko a Německo.

Cíl výzkumu

- Cílem výzkumu bylo nalezení distribučních vazeb a zjištění regionálního rozložení těchto vazeb mezi Británií a zeměmi EU.

Dílčí cíle byly stanoveny tak, aby mohla být analyzována infrastruktura a změny hodnot faktorů na rozhraní NUTS.

- Specifikovat geografické a prostorové závislosti vhodné pro analýzu dopadů Brexitu.
- Vypracovat obecný model pro analýzu změn hodnot faktorů ovlivnitelných Brexitem.

Podstatou výzkumu bylo tedy vytvoření základní topologické struktury pro strukturální analýzy EU vhodné pro analyzování socio-ekonomických a demografických veličin na základě ortodrom, následné zmapování gradientů jednotlivých vybraných veličin ve zvolené infrastruktuře na úrovni rozhraní jednotlivých NUTS2 a dále srovnání zkoumaných gradientů na struktuře před a po Brexitu.

3 Metodika a model

Základní strukturální model pro analýzu vychází z výpočtu ortodrom[16], ortodromy tvoří vazby v modelu. Prvky modelu, jak bylo uvedeno dříve, byly tvořeny pomocí NUTS2. pro jednotlivé NUTS bylo vypočteno regionální těžiště na základě lokalizace regionálního dominantního centra (hlavní města oblasti) nebo v případě polycentrického regionu matematickým výpočtem podle geografického rozložení dílčích center. Pro jednotlivá těžiště byly zjištěny geografické souřadnice. Celkem bylo pro model EU použito 271 regionů.

Pro každé NUTS byly zjišťovány minimální ortodromy. Model umožňuje modifikovat počet ortodrom a tím definovat různě husté demografické struktury EU. Ortodromy jsou identifikovány náhodným průchodem softwarových agentů, tím je zabezpečeno rovnoměrné rozložení ortodrom. Hustotu infrastruktury je dále možné modifikovat povoleném či zakázáním opakovatelnosti nalezených ortodrom (hrana AB může nebo nemusí bát shodná s hranou BA, přičemž hrana je tvořena ortodromou, A a B jsou regiony NUTS, mezi nimiž existuje minimální ortodroma) Pro zabezpečení rovnoměrnosti identifikované infrastruktury lze doplnit nalezené ortodromy pomocí triangulační metody na trojúhelníkovou síť. Touto metodou lze dosáhnout rovnoměrné akcesibility[17]. Pomocí ortodrom je tedy vytvořena souvislá (spojitá) infrastrukturu použitelná pro zkoumání gradientů vybraných socio-ekonomických a demografických veličin.

Volbou zmíněných parametrů lze modelovat dostatečně hustou síť geograficky blízkých regionů. V rámci sítě lze rovněž stanovit procento identifikace hran a tím identifikovat důležitost vazeb.

---

[16] Ortodroma – nejkratší spojnice dvou bodů na kulové ploše. Testován byl i model založený na loxodromě (křivka na referenční ploše (např. na sférickém povrchu Země), která protíná všechny poledníky pod stejným úhlem, v tomto případě bylo však modelování složitější a výsledky téměř shodné s ortodromami.

[17] Akcesibilita – dostupnost uzlu v rámci sítě.

Tento model předpokládá, že geograficky nejbližší regiony se ovlivňují více, než vzdálené regiony.

V některých případech mohou být preferovány jiné parametry, například fyzická dostupnost (existence dopravní infrastruktury), územně správní dostupnost (existence nadřazeného společného správního objektu, například příslušnost regionu ke státu) apod. V případě akceptace dopravní dostupnosti je dále model upraven přepočtem deviatility[18]. V modelu je použita redukované deviatilita, odchylka je u delších vzdáleností počítána z ortodromy a dílčích ortodrom[19], což je umožněno kontinuitou prostředí EU.

Metodologií pro modelování existuje více, modelování pomocí změn veličin používá např. Sardadvar, (2012), precedenční modely pro práci se strukturou byly publikovány např. na mezinárodních kolokviích o regionálních vědách pořádaných Masarykovou univerzitou (Botlík, Botlíková, 2013), (Botlík, 2016).

Tabulka 6: Množina hodnotících faktorů

Population on 1 January by NUTS 2 region
Population density by NUTS 2 region
Live births by NUTS 2 region
Deaths by NUTS 2 region
Crude rates of population change by NUTS 2 region Crude rate of net migration plus statistical adjustment
Crude rates of population change by NUTS 2 region Crude rate of total population change
Crude rates of population change by NUTS 2 region Crude rate of natural change of population
Total fertility rate by NUTS 2 regions
Life expectancy at birth by sex and NUTS 2 region Total
Employment rate of the age group 20-64 by NUTS 2 regions Total
Unemployment rate by NUTS 2 regions Total
Gross domestic product (GDP) at current market prices by NUTS 2 regions
Tertiary educational attainment age group 25-64 by sex and NUTS 2 regions Total
Employment rate of the age group 20-64 by NUTS 2 regions Total
Employment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total From 15 to 64 years
Employment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total From 20 to 64 years
Employment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total From 55 to 64 years
Young people neither in employment nor in education and training by sex and NUTS 2 regions (NEET rates) Total From 15 to 24 years (Percentage)
Young people neither in employment nor in education and training by sex and NUTS 2 regions (NEET rates) Total From 18 to 24 years (Percentage)
Unemployment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) 15 years or over Total
Unemployment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) From 15 to 24 years Total
Unemployment rates by sex age and NUTS 2 regions (%) From 20 to 64 years Total
Long-term unemployment (12 months and more) by NUTS 2 regions (Percentage of active population)
Long-term unemployment (12 months and more) by NUTS 2 regions (Percentage of unemployment)
Economic activity rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total From 15 to 24 years
Economic activity rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total From 15 to 64 years
Economic activity rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total 15 years or over
Economic activity rates by sex age and NUTS 2 regions (%) Total 65 years or over
Road rail and navigable inland waterways networks by NUTS 2 regions Motorways (Kilometres per thousand square kilometre)
Road rail and navigable inland waterways networks by NUTS 2 regions Total railway lines (Kilometres per thousand square kilometre)
Victims in road accidents by NUTS 2 regions Killed (Per million inhabitants)
Air transport of passengers by NUTS 2 regions Total passengers embarked and disembarked (Thousand passengers)

[18] Deviatilita – nepřímočarost, je odchylka dopravní cesty od ortodromy, je dána jako poměr délky cesty a ortodromy.

[19] Deviatlita mezi místy A a C je dána ortodromou A-C a ortodromama A-B a B-C.

Air transport of freight by NUTS 2 regions Total goods loaded and unloaded (Thousand tonnes)
Human resources in science and technology (HRST) by NUTS 2 regions
Employment in high-tech sectors by NUTS 2 regions
Total intramural R&D expenditure (GERD) by NUTS 2 regions
Researchers all sectors by NUTS 2 regions
Population density by NUTS 2 region
Unemployment rate by NUTS 2 regions Total
Gross domestic product (GDP) at current market prices by NUTS 2 regions

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů databáze Eurostat

Na vytvořené infrastruktuře je možno srovnávat hodnoty klíčových faktorů (seznam analyzovaných faktorů je v tabulce 1). Porovnáním hodnot příslušných faktorů sousedících uzlů lze stanovit gradienty daného faktoru, tj. lze vysledovat nárůst nebo pokles hodnot vybraného faktoru mezi regiony. Tyto gradienty udávají precedence mezi uzly infrastruktury. Existuje-li více na sebe navazujících, stejně orientovaných gradientů, lze vysledovat násobné precedence. Identifikace násobných precedencí udává souvislý nárůst (resp. pokles) hodnot daného faktoru mezi regiony a tím určuje závislost. U násobných precedencí lze upřesnit strukturu pomocí redukované deviatility. Dále uváděné analýzy redukovanou deviatility nezahrnují, protože identifikují pouze násobné precedence do délky 4 (více nelze v daném rozsahu příspěvku zahrnout), redukovaná deviatilita tak není při těchto vzdálenostech podstatná.

Pro vlastní výzkum byl vytvořen softwarový nástroj modelující infrastrukturu požadovaných parametrů a identifikující precedence násobných délek. Nástroj využívá prostředí MS Excel, průměrné doby výpočtu infrastruktury se pohybují v řádu hodin.

4 Datové podklady

Pro stanovení parametrů jednotlivých regionů byly použity datové podklady databáze Eurostat[20], data byla doplněna a normalizována. Pro analýzy byla použita data týkající se ekonomických faktorů, populace, vzdělání, trhu práce, dopravní infrastruktury, transportu a inovací (věda a výzkum) podle dílčích dat jednotlivých databází.

Množina zvolených faktorů vyplývá i ze studií Menderleho et.al. (2004), Klapky et al. (2013) nebo Suchého (2015)

Pro jednotlivé skupiny faktorů bylo vyhodnoceno pořadí regionů a přiděleno bodové hodnocení v rozsahu 1 – 271. Následně bylo provedeno vyhodnocení dílčích bodových hodnocení a stanoveno celkové pořadí regionu v rámci EU. Tabulka 1 udává seznam analyzovaných faktorů.

Regiony NUTS byly převzaty z databáze Risy.cz a očištěny o regionálně odlehlé destinace (Guadeloupe, Guyane apod.). Tabulka 2 uvádí seznam NUTS a pořadí regionu, nižší hodnota pořadí znamená kvalitnější region podle faktorů v tabulce 1. Tabulka 2 slouží jako podklad pro výpočet precedencí.

Tabulka 7:Seznam NUTS2 EU a pořadí podle hodnocení faktorů

in dex	N UTS CODE	C OUNTRY	po řadí	in dex	N UTS CODE	C OUNTRY	po řadí	in dex	N UTS CODE	C OUNTRY	po řadí	in dex	N UTS CODE	C OUNTRY	po řadí	in dex	N UTS CODE	C OUNTRY	po řadí
	TF1	T	56	5	ED2	E	3	09	R81	R	72	63	KI7	K	76	17	Z07	Z	57
	I20	I	30	6	EA1	E	01	10	I19	I	7	64	L21	L	9	18	E11	E	6

[20] Dostupné na Eurostat [online][cit. 20. 11. 2015]. Dostupné: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

	T18	T	38	7	KH1	K	3	11	V00	V	38	65	E33	E	2	19	O31	O	69
	T15	T	09	8	KL2	K	0	12	TI4	T	7	66	S21	S	4	20	O22	O	72
	R42	R	4	9	KE1	K	8	13	KF2	K	0	67	R51	R	12	21	O41	O	58
	S61	S	04	0	KM2	K	1	14	ED5	E	0	68	R22	R	16	22	KJ2	K	
	R61	R	15	1	E00	E	23	15	T00	T	44	69	TC1	T	04	23	L33	L	25
	S24	S	51	2	TH5	T	3	16	TC3	T	37	70	L32	L	36	24	K03	K	05
	T17	T	25	3	KH3	K	0	17	L42	L	5	71	L34	L	97	25	E22	E	9
0	EA5	E	59	4	U32	U	24	18	R63	R	36	72	I1D	I	27	26	KC1	K	48
1	R72	R	32	5	U31	U	44	19	KF3	K	5	73	R53	R	89	27	EG0	E	11
2	L51	L	65	6	I1C	I	24	20	L11	L	94	74	L63	L	53	28	T33	T	4
3	L30	L	80	7	S43	S	33	21	TC4	T	3	75	Z01	Z	0	29	TI1	T	19
4	TF5	T	59	8	L23	L	9	22	R41	R	83	76	S12	S	63	30	EB2	E	01
5	R25	R	58	9	R43	R	73	23	L31	L	08	77	E21	E	7	31	E14	E	8
6	KH2	K		0	E13	E	8	24	L43	L	31	78	E31	E	6	32	TI2	T	85
7	KJ1	K		1	L12	L	9	25	E93	E	13	79	E32	E	40	33	E26	E	08
8	E30	E	9	2	TH4	T	33	26	U00	U	1	80	E33	E	76	34	L31	L	1
9	E01	E	55	3	S11	S	74	27	L21	L	62	81	E22	E	16	35	TC2	T	20
0	R26	R	87	4	L22	L	5	28	T00	T	20	82	E34	E	69	36	E23	E	
1	E40	E	8	5	E72	E	09	29	TI3	T	60	83	E35	E	46	37	TH3	T	03
2	K01	K	7	6	KK1	K	8	30	L12	L	6	84	E23	E	4	38	O42	O	37
3	E91	E	42	7	KD3	K	9	31	E80	E	61	85	E24	E	6	39	T34	T	4
4	E50	E	07	8	L11	L	9	32	E32	E	0	86	E25	E	5	40	K04	K	03
5	R52	R	1	9	E60	E	2	33	KD7	K	26	87	R82	R	13	41	I03	I	06
6	O32	O	30	0	KJ3	K	2	34	R62	R	06	88	TH1	T	91	42	L62	L	52
7	T11	T	78	1	E92	E	8	35	K04	K	3	89	TH2	T	45	43	E94	E	48
8	TF6	T	54	2	R23	R	99	36	E25	E	8	90	TF4	T	41	44	KG3	K	3
9	TF3	T	95	3	I1B	I		37	TF2	T	51	91	T30	T	46	45	KL1	K	28
0	S70	S	98	4	KG1	K	1	38	Z08	Z	75	92	T20	T	42	46	KE4	K	4
1	S13	S	64	5	KM6	K	6	39	EA3	E	79	93	E10	E	47	47	L41	L	54
2	S41	S	81	6	K01	K	4	40	E22	E	92	94	S62	S	70	48	T13	T	7
3	S42	S	19	7	R21	R	11	41	T12	T	1	95	EB3	E	0	49	I04	I	17
4	S51	S	18	8	ED4	E	50	42	L41	L	2	96	R71	R	2	50	L42	L	07
5	R24	R	67	9	KD6	K	0	43	L32	L	6	97	EC0	E	2	51	K02	K	22
6	T16	T	15	0	R10	R		44	R30	R	96	98	EE0	E	52	52	L34	L	5
7	O12	O	60	1	S53	S	86	45	O21	O	05	99	T32	T	7	53	L33	L	8
8	S63	S	56	2	KI4	K	74	46	K05	K	7	00	TG2	T	39	54	L41	L	49
9	S64	S	18	3	KI3	K	7	47	O11	O	17	01	Z05	Z	43	55	L63	L	62

0	S30	S	6	4	R03	R	43	48	E31	E	5	02	Z04	Z	82	56	L53	L	63
1	S22	S	93	5	Z06	Z	10	49	T11	T	28	03	KG2	K	1	57	L54	L	55
2	S52	S	66	6	Z03	Z	68	50	KM5	K		04	EF0	E	00	58	L61	L	40
3	KK3	K	6	7	E12	E	3	51	KE2	K	7	05	E27	E	31	59	L62	L	47
4	R83	R	27	8	T21	T	29	52	KN0	K	4	06	TG1	T	35	60	L52	L	32
5	KD1	K	22	9	E73	E	88	53	KC2	K	9	07	K02	K	21	61	L43	L	57
6	E71	E	3	00	KJ4	K	4	54	U22	U	00	08	L22	L	90	62	Y00	Y	77
7	U33	U	14	01	EB1	E	35	55	E21	E		09	E21	E	5	63	L42	L	66
8	U23	U	12	02	EA2	E	1	56	E24	E	49	10	KM3	K	5	64	L65	L	64
9	KF1	K	3	03	R04	R	23	57	T31	T	2	11	KE3	K	6	65	L64	L	68
0	EA4	E	41	04	U21	U	02	58	E23	E	71	12	E02	E	8	66	G32	G	50
1	KK4	K	1	05	U10	U	2	59	L52	L	21	13	T22	T	2	67	G31	G	61
2	L51	L	84	06	L61	L	10	60	E12	E	9	14	E11	E		68	G33	G	29
3	KK2	K	0	07	S23	S	65	61	KI5	K	5	15	K03	K	26	69	G41	G	39
4	L13	L	02	08	KD4	K	14	62	KI6	K	75	16	Z02	Z	34	70	G34	G	45
																71	G42	G	34

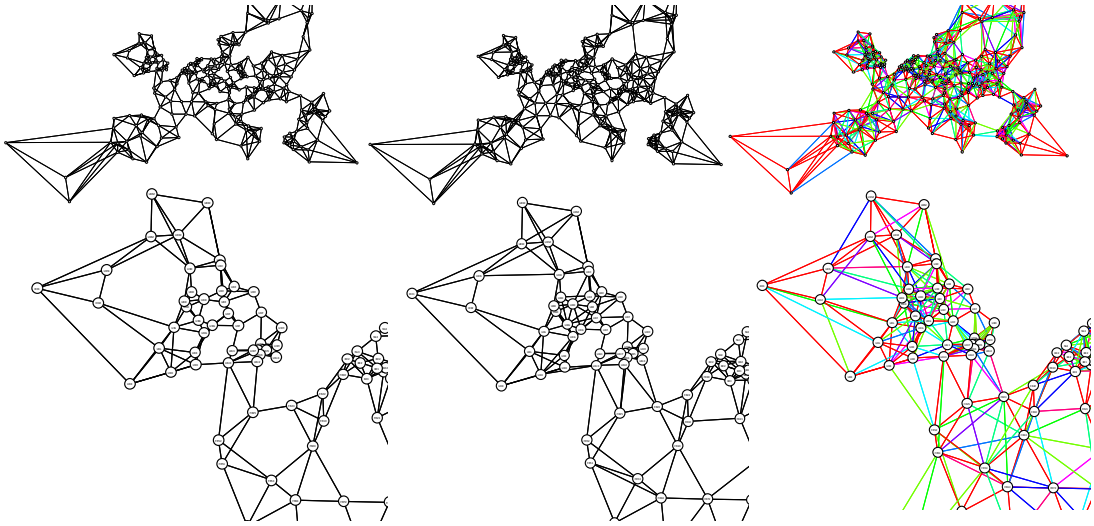
Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů databáze RISY.CZ

5 Výzkum a diskuse

V první fázi byla modelována infrastruktura EU. Obrázek 1 zobrazuje vytvořené struktury. Model byl generován pomocí vyhledání 4 ortodrom pro každý NUTS, při nalezení ortodromy jiným agentem (minimum bylo zaznamenáno jako již evidované minimum jiného regionu), byla hledána nová ortodroma. V systému nebyla požadována triangulace, protože finální struktura je dostatečně hustá[21]. V horní části obrázku je struktura EU, ve spodní pak segment UK a regionů EU s vazbami na UK. Levá část ukazuje stoprocentně identifikované vazby, prostřední část vazby identifikované ve více, než 75 procentech. Barevně (pravá část) je zobrazeno procentuální zastoupení (procenta identifikace) příslušné vazby mezi regiony (příslušné hrany). Procenta od 1 do 19 přecházejí od žluté po zelenou barvu, 20 – 39 % od zelené po světle modrou, 40 – 59 % od světle modré do tmavě modré, 60 – 79 % od modré po fialovou a 80 – 100 % od fialové po červenou.

[21] Blíže o modelu (Botlík 2016).

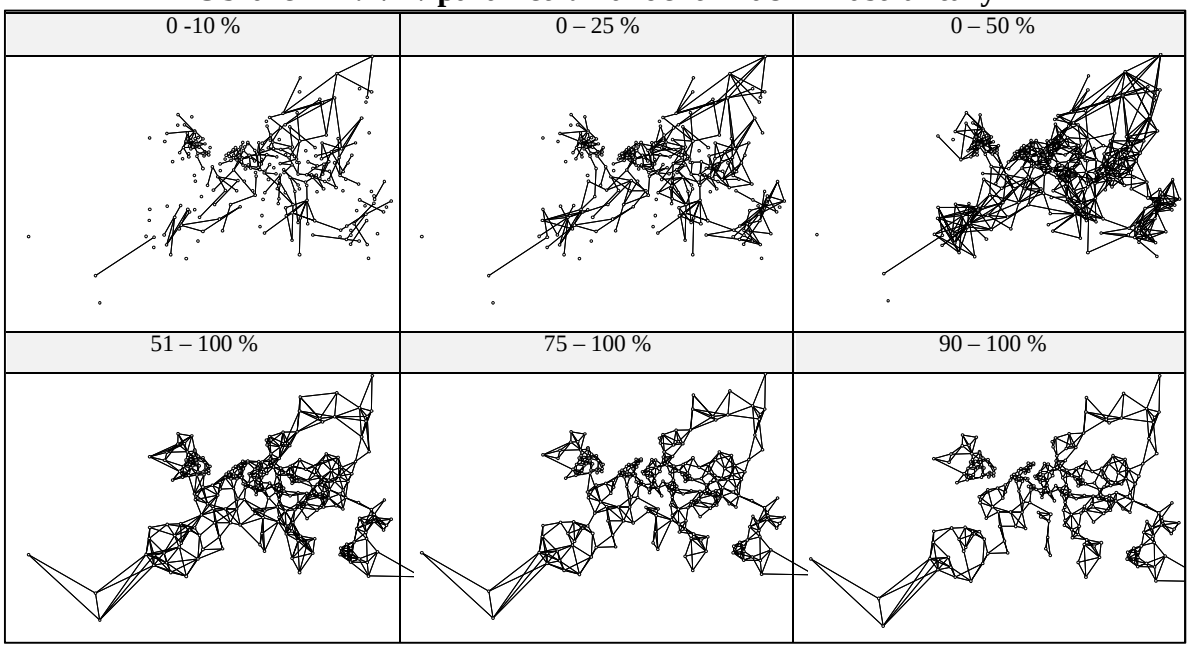
Obrázek 10: Vytvářené vazby ortodrom na úrovni NUTS2 EU



Zdroj: vlastní zpracování

Byly testovány různě husté infrastruktury a různé stupně identifikace ortodrom. Na obrázku 2 je zachycena variabilita uváděného modelu. V tomto případě se jedná o strukturu modelovanou 2 minimy, přepis identifikovaných ortodrom je zakázaný, ortodromy jsou spojovány do trojúhelníků. Obrázek ukazuje rozdíly v identifikované infrastruktuře při požadované procentuální identifikaci vazeb. V tomto případě je zjevné, že vazby identifikované ve více než 90 procentech nevytvoří v uváděném modelu spojitou infrastrukturu. Příklad dokresluje význam nastavení základních parametrů infrastruktury pro výsledný model a jeho použitelnost.

Obrázek 11: Vliv parametrů na identifikaci infrastruktury

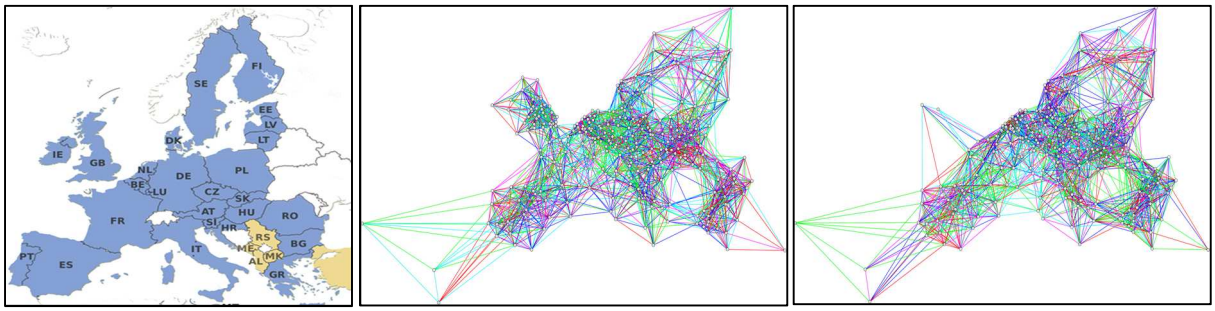


Zdroj: vlastní zpracování

Pro další analýzy byl použitý model uváděný na obrázku 1, byly použity všechny vazby, které byly v procesu identifikovány. Obrázek 3 ukazuje změnu infrastruktury EU před a po Brexitu.

Z obrázku je patrné, že došlo ke změně infastruktury i ke změně procentuální identifikace (vazby byly identifikovány s různými pravděpodobnostmi) hran identifikovaných v obou infrastrukturách, což je patrné na změně barev identifikovaných vazeb. Pro zjednodušení není v tomto příspěvku dále uvažováno o rozdílné procentuální identifikaci ortodrom, jako identifikovaná vazba je označena každá ortodroma, která byla alespoň jednou identifikována, není požadována stoprocentní identifikace všech ortodrom všemi agenty.

Obrázek 12 Model infrastruktury zvolený pro analýzy dopadu Brexitu

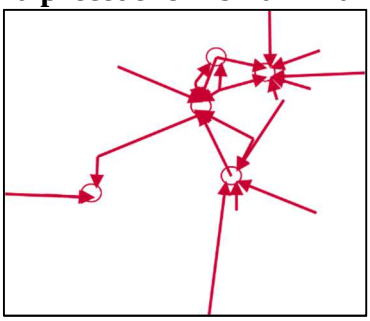


Zdroj: vlastní zpracování

Po identifikaci ortodrom byly na této infrastruktuře srovnávány hodnoty analyzovaných faktorů transformovaných do pořadí regionů. Na základě hodnot faktorů byly stanoveny gradienty a precedence hodnot. Jak bylo uvedeno dříve, tento příspěvek analyzuje množinu faktorů, pro výpočet precedencí byla spočítána dílčí pořadí NUTS podle jednotlivých faktorů, následně pořadí pro jednotlivé skupiny faktorů (populace, vzdělání, trh práce, doprava, věda a technologie) a finálně provedena sumarizace těchto pořadí. Výsledné pořadí bylo uvedeno v tabulce 2.

Obrázek 4 ukazuje fragment infrastruktury se zaznamenanými precedencemi. Směr šipky ukazuje směr k regionu s nižším pořadím, obecně pak směr k regionu s lepší hodnotou faktoru (např. u nezaměstnanosti k nižší, u kriminality k nižší, u délky dopravní infrastruktury k vyšší apod.)

Obrázek 13 Ukázka precedencí – směr změn hodnot mezi uzly

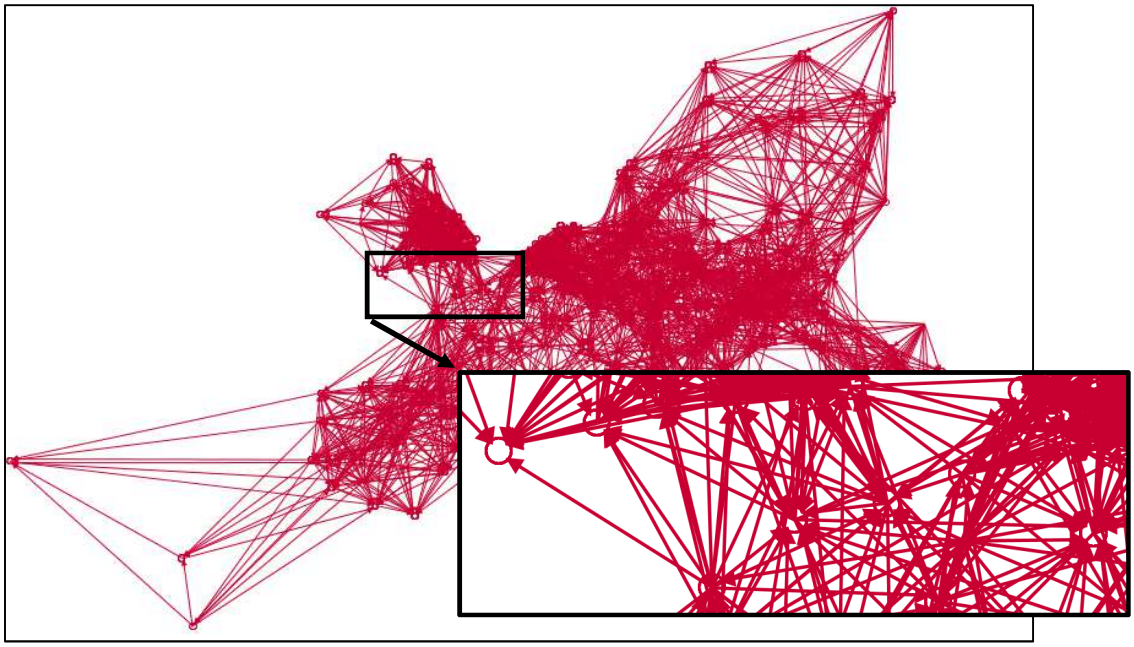


Zdroj: vlastní zpracování

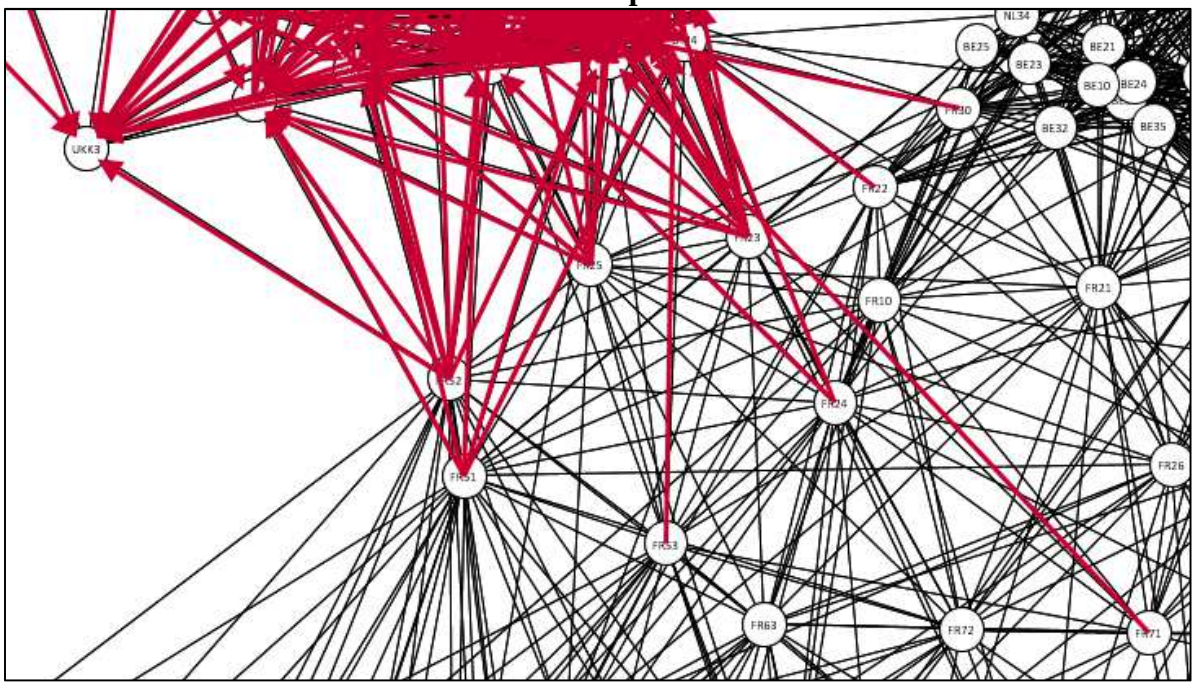
Na identifikované infrastruktuře bylo nalezeno 3690 prvních precedencí. Síť precedencí je na obrázku 5. První precedence identifikované mezi NUTS UK a zbývajícími NUTS jsou zobrazeny ve výřezu. Vzhledem k velkému počtu precedencí byly dále generovány pouze precedence související s Brexitem, tj, byly analyzovány pouze precedence s vazbou na UK.

Obrázek 14: První precedence na úrovni celé EU

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 15: První precedenti UK



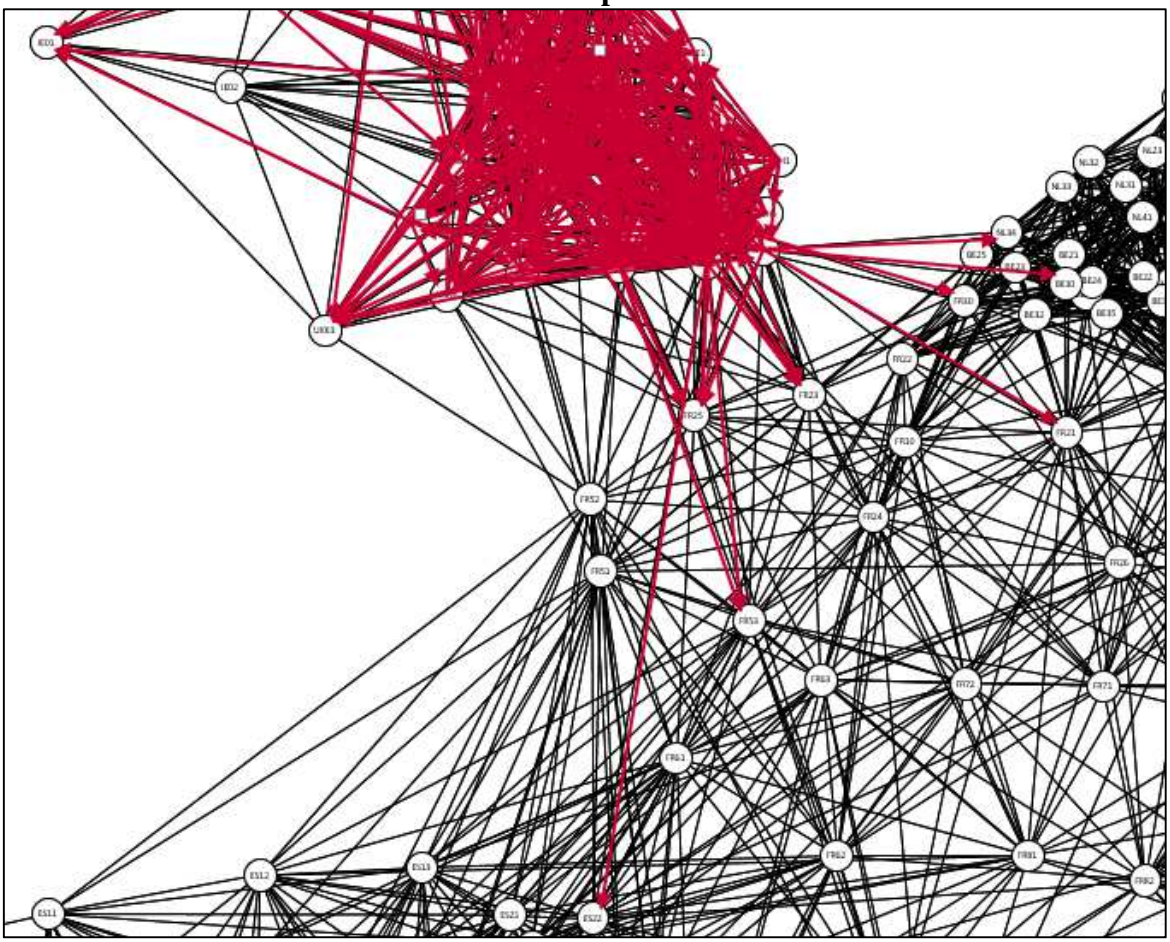
Zdroj: vlastní zpracování

Na obrázku 6 jsou identifikovány předchůdnosti (precedenti) UK, tj. regiony, které jsou v EU, mají identifikovánu vazbu s UK na úrovni ortodrom a mají gradient směrován do UK, tj. mají vazbu na kvalitativně vyšší region v UK. Z obrázku 6 je patrné, že bezprostřední prostorové vazby (první precedence) jsou dislokovány pouze do prostoru Francie. Precedence udává směr od horšího (hůře hodnoceného) regionu NUTS k lépe hodnocenému.

Precedence tvořené jednou ortodromou (první precedence) jsou lokalizovány pouze do NUTS Francie, konkrétně do oblastí FR51, FR 52, FR53, FR 25, FR23, FR22, FR24, FR30 a FR71, tedy do Normandie, Bretagne, Poitou-Charentes, Picardii, oblasti Centre (Orleans,

Tours), Nord - Pas-de-Calais a Rhône-Alpes. Tento výsledek byl poměrně očekávaný, jedná se oblasti úzce spolupracující s UK geograficky nejbližší.

Obrázek 16: První precedence v EU



Zdroj: vlastní zpracování

Pokud se podíváme na výsledek opačně orientovaných precedencí (obrázek 7), tedy na oblasti, pro které jsou NUTS UK precedenty, je zde situace odlišná. V tomto případě jsou podstatné dva poznatky. Za prvé, existuje skupina francouzských regionů, které jsou předchůdci UK regionů a současně mají předchůdce v UK, což svědčí o poměrně vyrovnané úrovni regionů. Za druhé, britské regiony tvoří podstatně větší skupinu precedentů, přičemž zahrnují nejen francouzské, ale i španělské, nizozemské a belgické regiony. Lze tedy konstatovat, že na úrovni bezprostředních vazeb (minimálních ortodrom, prvních precedencí) existuje více regionů UE kvalitativně na vyšší (resp. obdobné) úrovni než mají regiony UK.

Identifikovány jsou francouzské FR25, FR23, FR53, FR10, FR21, což jsou Basse-Normandie, Haute-Normandie, Poitou-Charentes, Île de France a Champagne-Ardenne. Dále nizozemský NL34 (Zeeland), belgické BE10 (Prov. Antwerpen) a španělské ES22 (Comunidad Foral de Navarra).

Na úrovni druhých precedencí, tj. v případě, že mezi regiony NUTS UK a EU existují dvě ortodromy, na kterých je současný nárůst (pokles) veličin, bylo identifikováno v EU 8650 precedencí. Obrázek 8 ukazuje druhé precedenty UK, tj. regiony EU, které nemají bezprostřední vazby ale zprostředkované, orientované kvalitativně směrem k UK.

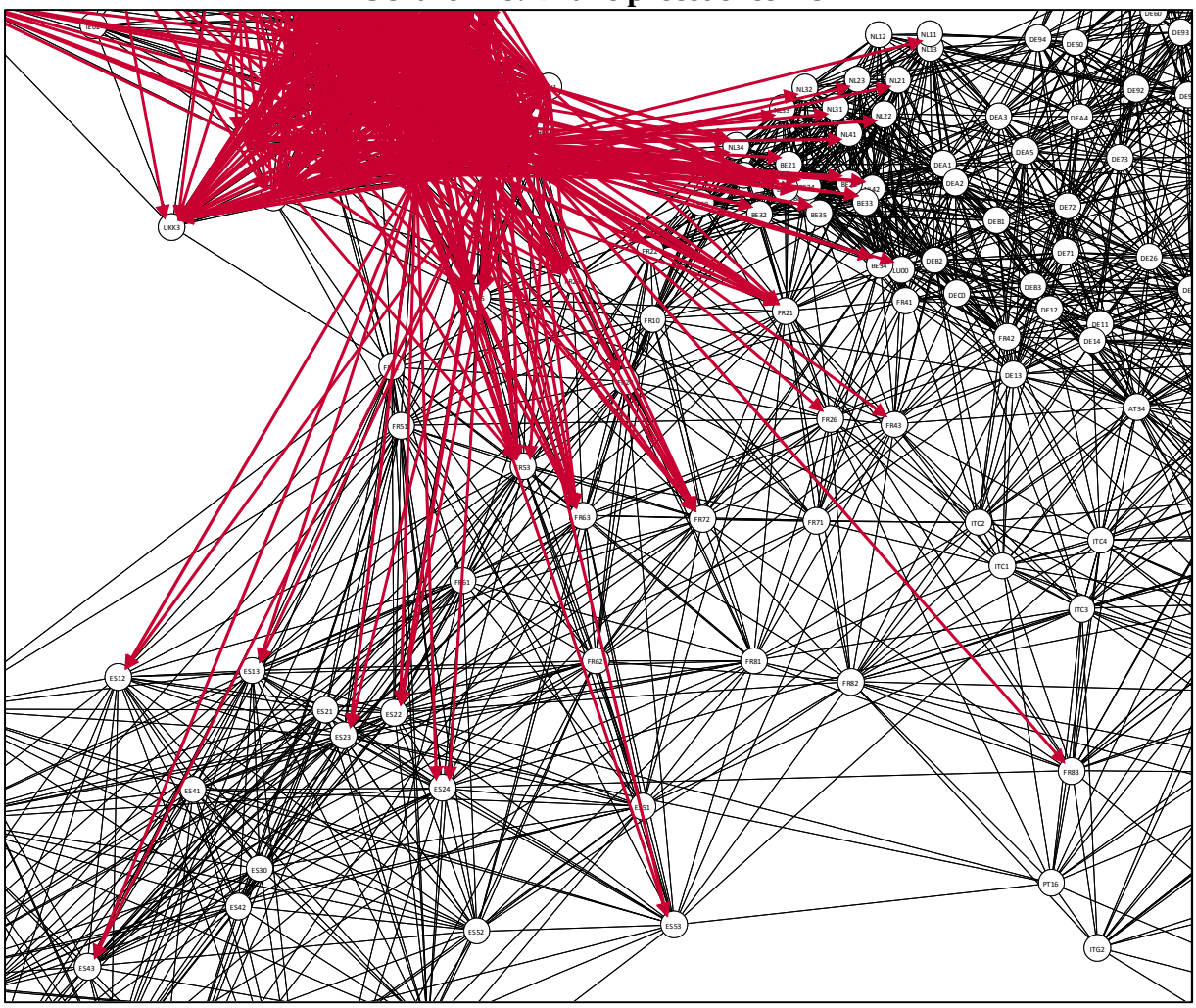
Obrázek 17: Druhé precedence UK

Zdroj: vlastní zpracování

Je zřejmé, že druhé precedence zahrnují už tři státy, Francii, Španělsko a Nizozemí, přičemž Francie a Španělsko je převažující. Identifikované jsou precedence s dosahem tvořícím pás táhnoucí se z jiho-západu po sever-východ přibližně v ose ES61 (Andalucía) – ES52 (Comunidad Valenciana) – ES51 (Cataluna) – FR81 (Languedoc-Roussillon) – FR71 (Rhône-Alpes) – FR26 (Bourgogne) – NL33 (Zuid-Holland). Zajímavým poznatkem je fakt, že většina těchto precedentů má s regiony UK poměrně velký počet ortodrom tvořících druhé precedence (zpravidla více než 5).

Obdobně jako u prvních precedencí zahrnují i druhé precedence orientované směrem k regionům EU poměrně větší spektrum států, Francii, Španělsko, Lucembursko, Nizozemí a Belgii s téměř stoprocentním pokrytím regionů Belgie Nizozemí (obrázek 9).

Obrázek 18: Druhé precedence EU



Zdroj: vlastní zpracování

Pokud bychom sledovali ještě delší precedence, jejich počet by se podle hustoty sítě zvyšoval po určitou délku, pak by klesal a v případě jedinečnosti hodnot faktorů v jednotlivých uzlech by dosáhl maximální délky rovné počtu uzlů sníženého o jednu. V uvedeném modelu byly pro dokreslení spočítány počty precedencí rozměru 2^n. Prvních precedencí je 3690, 8650 druhých precedencí, precedencí délky 4 bylo 15175, délky 8 bylo 15370, délky 16 bylo 9690, délky 32 bylo 1453 a precedence délky 64 neexistovaly.

Obrázek 10 ukazuje precedence délky 4 směrující k regionům EU. Je zde vidět, že byť se jedná stále o poměrně malé násobky precedence, precedence už však zasahují i do regionů Německa, České republiky, Rakouska, Itálie či Slovinska.

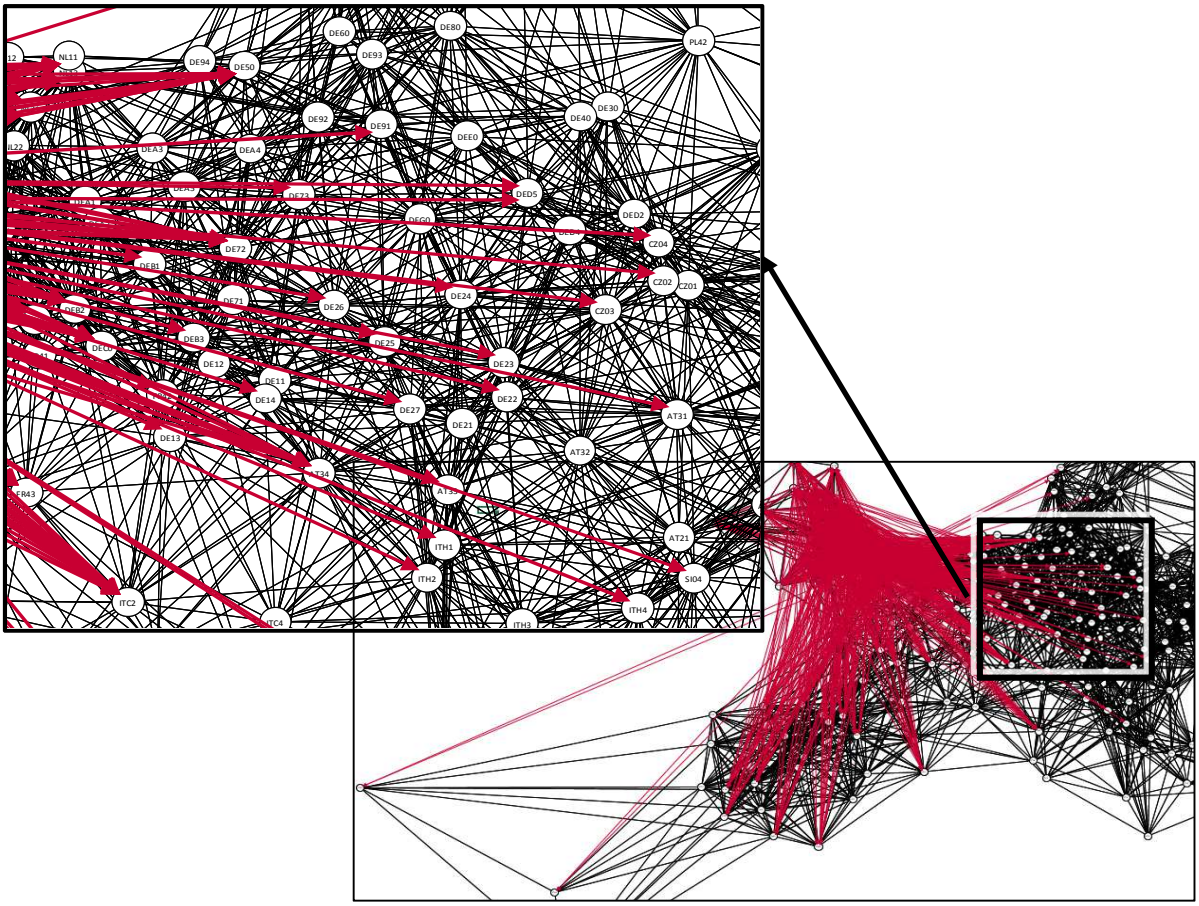
Konkrétně, precedence směrované do UK již dosahují do PT11 (Norte), PT17 (Lisboa), ES52 (Comunidad Valenciana), PT61 (Andalucía), PT51 (Cataluna), ITG1 (Sicilia), ITF3 (Campania), DE21 (Oberbayern), 25, DEG0 (Thüringen), DEE0 (Sachsen-Anhalt) atd.

Precedence směrující z UK do EU zasahují např. do NUTS DE91 (Braunschweig), DED5 (Leipzig), DE22 (Niederbayern), DE23 (Oberpfalz), DE24 (Oberfranken), AT31 (Oberösterreich), AT33 (Tirol), AT34 (Vorarlberg), SL04 (Zahodna Slovenija), ITF1 (Abruzzo), ITH1 (Provincia Autonoma di Bolzano/Bozen), ITH2 (Provincia Autonoma di

Trento), ITH4 (Friuli-Venezia Giulia), ITI2 (Umbria), CZ02 (Střední Čechy), CZ03 (Jihozápad), CZ04 (Severozápad).

Na opačnou stranu pak např. do PT20 (Regiano Autónoma dos Açores), PT30 (Regiano Autónoma da Madeira), PT15 (Algarve), ES63 (Ciudad Autónoma de Ceuta), ES64 (Ciudad Autónoma de Melilla), ES53 (Illes Balears).

Obrázek 19: precedence délky 4, orientace k EU



Zdroj: vlastní zpracování

Závěr

Z uváděných analýz je zřejmé, že přestože ortodromy identifikují nejkratší vzdálenost, při uváděné hustotě modelu se již při precedencích délky 4 vytváří závislosti do úrovně Střední a Západní Evropy, konkrétně ČR, Německa a Rakouska. Současně jsou prakticky stoprocentně dostupné regiony Španělska, Francie, Portugalska a zemí Beneluxu. Částečně dostupná jsou i území Jižní Evropy, například Itálie. Lze tedy odpovědět na výzkumné otázky. Jsou zřejmé prostorové vztahy mezi regiony a směry identifikovaných změn mezi kvalitativními parametry (vybranými faktory). Intenzita změn není ve sledovaných délkách zjistitelná, vzhledem k velkému počtu precedencí nelze vysledovat lokální extrémy. Lze však konstatovat, že vzhledem k poměrně vysokému počtu precedencí délky 4 a 8 a postupnému snižování u precedencí délky 16 a 32 se netvoří precedence extrémně dlouhé, ale spíše kratší, což svědčí o poměrně vysokých rozdílech hodnot faktorů mezi regiony. Delší ortodromy směrem do Portugalska a Španělska nevypovídají o menší intenzitě změn, spíše identifikují více rozlehlé regiony NUTS2 úrovně. Dále jsou identifikovatelné skupiny se srovnatelnými gradienty, zejména Španělsko a Francie, země Beneluxu a země Střední a Západní Evropy.

Došlo současně k potvrzení hypotéz, kdy bylo prokázáno, že i krátké precedence (první precedence, druhé precedence) mají poměrně velké geoprostorové rozložení, čímž byla potvrzena hypotéza H1. Na základě rozložení precedencí s orientací k regionům EU bylo potvrzeno, že ČR, Německo i Rakousko mají shodnou dosažitelnost čtyřmi ortodromami, tedy precedencemi délky 4, což potvrdilo hypotézu H2.

Zjištěné rozdíly v délce a počtu precedencí v závislosti na jejich orientaci (UK->EU, EU->UK) potvrzují i prognózy vyslovené ratingovou agenturou Fitch, že ekonomické dopady Brexitu budou větší pro Británii než pro Evropskou unii.

Uvedený příspěvek prezentuje pouze precedence založené na sumárním hodnocení regionů, je zřejmé, že pro identifikaci konkrétních problémů je nutné použít váhově modifikované vícekriteriální hodnocení regionů se zaměřením na analyzované oblasti (dopravní infrastruktura, životní prostředí apod.). Lze použít i kombinaci kritérií, mapujících jinou prostorovou významnost, například atraktivitu území apod. (Botlíková et al. 2013). I přes tato omezení prokazuje výzkum geoprostorové vztahy, které jsou vázané na UK a které budou po Brexitu s velkou pravděpodobností omezeny.

Na základě uváděných principů lze modelovat různorodé struktury a sledovat intenzitu změn hodnot faktorů mezi různými infrastrukturními uzly.

Seznam použité literatury:

1. ANDERSSON, D. – ANDERSSON, A. – HARSMAN, B. – DAGHBASHYAN, Z. (2015): Unemployment in European regions: structural problems versus the Eurozone hypothesis , *Journal Of Economic Geography*, Volume: 15, Issue: 5, pp: 883-905. OXFORD UNIV PRESS. ISSN 1468-2702

2. BOTLIK, J. – BOTLIKOVA, M. (2013): Determination of Precedence in the Network Model for the Region's Analysis, *22nd International-Business-Information-Management-Association Conference on Creating Global Competitive Economies: 2020 Vision Planning and Implementation.* Rome. pp: 777-786. ISBN 978-0-9860419-1-4

3. BOTLÍK, J. (2016): Mapování meziregionálních vazeb na úrovni NUTS2 v evropském prostoru, In: *XIX. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách.* Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8273-1.

4. BOTLÍKOVÁ, M. – PELLEŠOVÁ, P. – BOTLÍK, J. (2016) Atraktivita území jako faktor pohybu obyvatelstva. In: *XIX. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách.* Brno: Masarykova univerzita, 2016. ISBN 978-80-210-8273-1.

5. KLAPKA, P. – HLÁS, M. – TONEV, P. (2013): Functional regions: concept and types. In: *XVI. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách.* Brno: Masaryk University, pp. 94-101. ISBN 978-80-210-6257-3

6. MEDERLY, P. – NOVÁČEK, P. – TOPERCER, J. (2004): *Indikátory kvality života a udržitelného rozvoje: kvalitativní, vícerozměrný a variantní přístup.* Praha: Univerzita Karlova, p. 117.

7. MELECKÝ, L. – STANÍČKOVÁ, M. (2014): NUTS2 regions classification: comparison of cluster analysis and dea method. In: *XVII. mezinárodní kolokvium*

o regionálních vědách. Brno: Masaryk University, pp. 45-53. ISBN 978-80-210-6840-7.

8. SARDADVAR, S. (2012): Growth and disparities in Europe: Insights from a spatial growth model. *Papers In Regional Science*, Volume: 91, Issue: 2. Wiley-Blackwell, USA. ISSN 1056-8190

9. SMIT, M. – VAN LEEUWEN, E. – FLORAX, R. (2015). Rural development funding and agricultural labour productivity: A spatial analysis of the European Union at the NUTS2 level, *Ecological Indicators*, Volume: 59, pp: 6-18. Elsevier Amsterdam, ISSN: 1470-160X

10. STANÍČKOVÁ, M. (2014): Measuring The Efficiency of EU13 NUTS 2 Regions Based on RCI Approach. In: *XVII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách.* Brno: Masaryk University, pp. 76-84. ISBN 978-80-210-6840-7.

11. SUCHÝ, M. – KOLOŠTA, S. – KOŽIAK, R. (2015): Regionálne disparity v Európskej únii v predkrízovom a v krízovom období. In: *XVIII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách* Brno: Masaryk University, pp. 19-24. ISBN 978-80-210-7861-1

Kontakt:
Ing. Josef Botlík
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40, Karviná, Czech Republic
e-mail: botlik@opf.slu.cz

Ing. Radim Dolák, Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40, Karviná, Czech Republic
e-mail: dolak@opf.slu.cz

EUROPEAN UNION TECHNOLOGY PLATFORMS FOR INNOVATION DEVELOPMENT

Denys Braga[a] – Marta Vovk[b]

[a] Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: denys.braga@euba.sk

[b] Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture, Economic Faculty, International Economy Department, Chernyshevskogo 24a, Dnipro, Ukraine

Innovative development of the EU is one of the priorities of the Horizon 2020. European Technological Platforms (ETPs) are considered as key instrument for developing European innovation ecosystem and assisting the EU in turning in an Innovation Union. It has been identified that the main benefit of the developing of the ETPs is that provide coherent and strategic advice that replaced a multitude of interactions. This has become possible through the realization of three main functions by ETPs: a strategy function: providing a comprehensive business focused on the of analysis of research and innovation bottlenecks and opportunities linked to societal challenges and industrial leadership activity; a mobilization function: organizing industry and other stakeholders within the EU to work in partnership and deliver on agreed priorities; a dissemination function: sharing information and facilitate knowledge transfer to a wide range of stakeholders across the EU.
Key words: European Technology Platforms, HORIZON 2020, innovations
JEL: O14, O30

Introduction

European Technology Platforms (ETPs) have been founded as mean for strengthening the competitiveness of European industry. Their main purpose was to develop a common view and strategic research agenda for all stakeholders responsible for technological innovation within a specific sector.

The performance of the ETPs was assessed in 2008 and most of them were found to have been successful in joining the relevant stakeholders together to discuss and agree on research strategy and themes. However, as times change, some have suggested that the ETPs have achieved their mission and that something new is needed to revitalize the ETP instrument and achieve a new level of engagement. The end of the first decade of the Lisbon strategy and the arrival of the EU 2020 strategy, along with the Ljubljana process for research policy, presents a good opportunity for further developing the ETPs and their research agendas.

The Role of EUPs in the Economy of the EU

Technology platforms are the tools within the “7th Framework Programme of the European Union”, for the shaping the priorities of the international scientific and technical cooperation of the EU countries, ETPs. The term “Technology Platforms” has been proposed by the European Commission for the describing thematic areas within which the priorities of the European Union are shaped or will be shaped. In the framework of technology platforms substantial funding for various research projects is provided.

According to European Commission "*ETPs provide a framework for stakeholders, led by industry, to define research priorities and action plans on a number of technological areas where achieving growth, competitiveness and sustainability requires major research and technological advances in the medium to long term*"[1].

According to Austrian Research Promotion Agency, "*ETPs are initiatives which are particularly aimed at industry and offer interesting opportunities for international networking. By participating in an ETP, stakeholders can cooperate to help shape the future of European research and deliver on agreed priorities*"[2].

ETPs were founded in 2003 after the European Council called for a straightening of the European Research Area by establishing ETPs integrating industry, technological know-how, regulators and financial institutions for developing a strategic agenda for principal technologies.

These projects are directly related to their practical implementation by the S&M business and production. Formation of the technology platforms is the result of the needs of production and they provide a means for carrying out scientific and technology work for achievement the objectives and strategies for sustainable development of a modern society. ETPs have been established on a mutual basis by combining the intellectual and financial resources of the European Union and Europe's largest industrial producers.

It should be noted that in the framework of the Strategy Horizon 2020 ETPs play an important role and are perceived as the "*external advice and societal engagement to implement Horizon 2020*"[3].

The significance of networks like ETPs lies in the fact that markets, while being influential drivers of innovation, often do not function perfectly in the process of creation of ideas and in terms of high uncertainty that embodies the innovation process. Networks promote the transition to more open models of innovation by assisting development of the innovation capacity of individual enterprises. Empirical studies have shown that firms collaborating on R&D are more innovative than ones that do not, and this is mainly true for technologically intensive industries where complexity is high or where the knowledge base is interdisciplinary and widely diffused. Furthermore, small enterprises have been able to take advantage of networks for overcoming disadvantages induced by their size.

At the moment there are 36 official ETPs spreading a wide range of technologies. The five institutionalised Public Private Partnerships which became Joint Technology Initiatives have arisen directly from ETPs, and ETPs were the European Commission's main partner in developing the four contractual Public Private Partnerships under FP7 and the six European Industrial Initiatives of the Strategic Energy Technology (SET) Plan.

ETPs can potentially contribute to solving some key problems that are important for Europe's future competitiveness, including the development and introduction of modern technologies, the creation of technologies for sustainable development of society, social goods and services, based on advanced technologies, technological breakthroughs needed to remain at the forefront of high technology sectors. The main activities and functions of ETPs are represented in the figure 1.

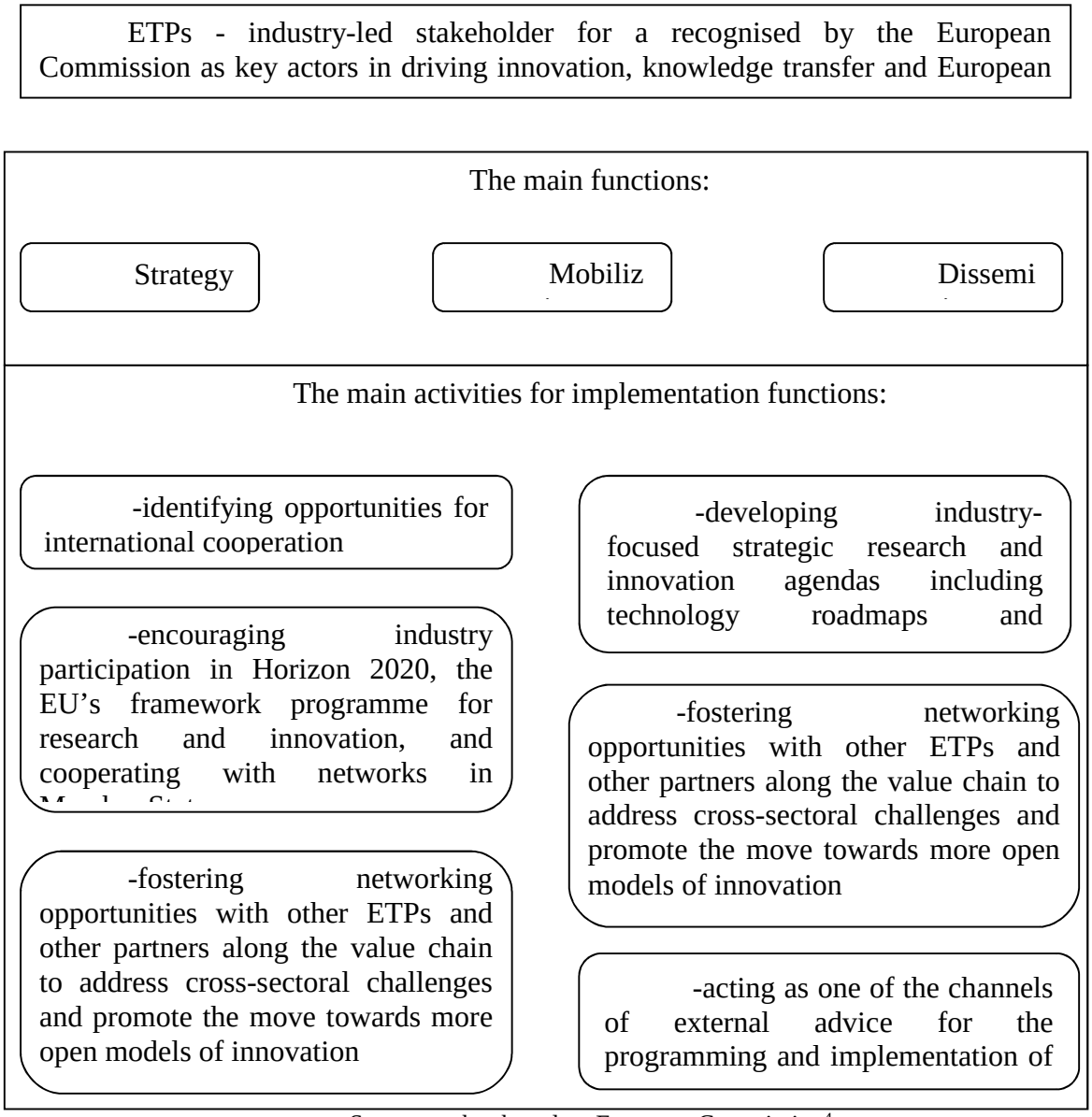
---

[1] MANUEL HALLEN European Technology Platforms - ETP [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://ictt.by/eng/portals/0/n1001_08%20By%20Manuel%20Hallen%20_European%20Technology%20Platforms.pdf

[2] AUSTRIAN RESEARCH PROMOTION AGENCY European Technology Platforms. In: *Austrian Research Promotion Agency* [online] [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: https://www.ffg.at/en/european-technology-platforms.

[3] EUROPEAN COMMISSION European Technology Platforms 2020– DRAFT STRATEGY [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://www.industrialsafety-tp.org/filehandler.ashx?file=12346

Figure 1: The main activities and functions of ETPs



Source: author based on European Commission[4]

A strategy function of ETPs is to provide a comprehensive business focused on the of analysis of research and innovation bottlenecks and opportunities linked to societal challenges and industrial leadership activity;

A mobilization function of ETPs is to organize industry and other stakeholders within the EU to work in partnership and deliver on agreed priorities;

A dissemination function of the ETPs is to share information and facilitate knowledge transfer to a wide range of stakeholders across the EU[5].

[4] EUROPEAN COMMISSION Innovation Union. In: *European Commission* [online] [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=etp

[5] EUROPEAN RESEARCH ADVISORY BOARD European Technology Platforms [cit. 12. 4. 2016]. Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/research/eurab/pdf/recommendations9.pdf

Recognition of the ETPs

A principal benefit of the ETPs to date has been their ability to provide comprehensive, strategic advice that replaced a variety of interactions. For the achieving effectiveness, the number of ETPs must be limited. Furthermore, ETPs must be fit the tasks and priorities in the framework of Horizon 2020 strategy and structured in order to join disparate stakeholders together.

The criteria for recognition of the ETPs by the EU Commission are the following:

1. Fitting the tasks of Europe 2020 – this could either be in terms of addressing a Horizon 2020 societal challenge and/or promoting industrial capability in a priority sector or developing area;
2. Scale of the market opportunity – this must represent a sizeable proportion of a modern or potential future market and be seen to contribute to the global value chain benefiting Europe;
3. EU added value - the capacity and skill-base within the EU to research, promote and exploit the technologies and/ or innovations in the proposed area;
4. Transparency and openness – the ETPs must be representative of the sector in question, be transparent in its activities and be open to new members;
5. Scope – the extent to which the ETPs reaches beyond a niche area and supports multidisciplinary and cross-sector activity without duplication of efforts;
6. Leverage – the level of engagement of industry and Member States to the ETPs, and the ability of the ETPs to deliver on its proposed agenda[6].

The Models of Financing of ETPs

Projects under the European technology platforms vary widely in terms of investment, performance, risk profile and financial needs. In general, for each research project and for each stage of the overall project is necessary to develop an individual plan of financing.

Typical sources of financing: own funds, grants and / or loans. The main rule is that there is lack of the own funding in the early stages of the project while the risk is high.

Funding for all projects in the framework of the European Technology Platforms is carried out with the mediation of the European Investment Fund (EIF) together with the European Investment Bank (EIB) which to support the developments, research and innovations in the European Union [7].

Companies that are the part of the Technology Platforms use the typical financial instruments such as own funds, grants, loans etc. Possible current sources of funding include:

- Eureka (European Research Coordination Agency, currently counts **41 full members,** including the European Union. EUREKA has 3 **associated countries:** Canada, South Africa and South Korea. Albania and Bosnia and Herzegovina are National Information Points)[8];
- Cost (unique means for European researchers, engineers and scholars to jointly develop their own ideas and new initiatives across all fields of science and technology through trans-European networking of nationally funded research activities[9];

[6] EUROPEAN COMMISSION Strengthening the role of European Technology Platforms in addressing Europe's Grand Societal Challenges [cit. 12. 5. 2016]. Dostupné na internete: http://www.manufuture.org/wp-content/uploads/ETPs_and_Grand_Challenges_03.07.10_FA_IndustrialResearchB5FullPublicationRP_web.pdf

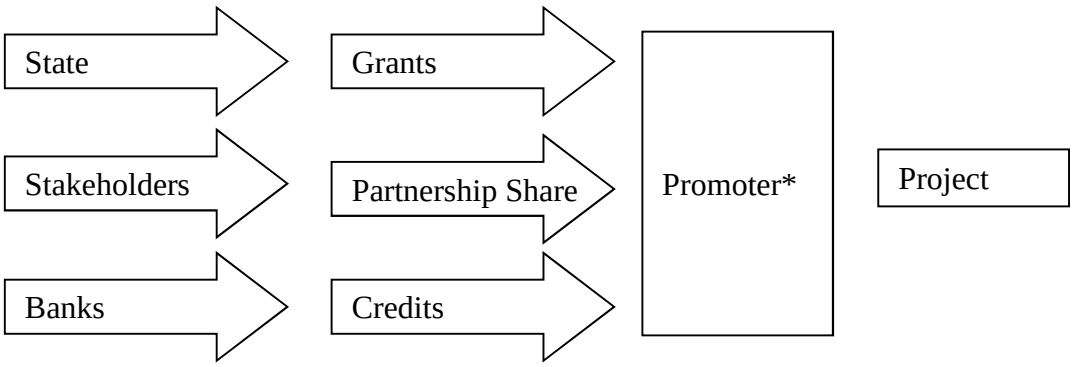
[7] Community Research and Development Information Service. In: *Cordis* [online] [cit. 12. 3. 2017]. Dostupné na internete: http://cordis.europa.eu/fp7/

[8] European Research Coordination Agency. In: *Eurekanetwork* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://www.eurekanetwork.org/eureka-countries

[9] European Cooperation in Science and Technology. In: *Cost* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://www.cost.eu/

- ERA-NET (instrument under Horizon 2020 is designed to support public-public partnerships in their preparation, establishment of networking structures, design, implementation and coordination of joint activities as well as topping up of single joint calls and of actions of a transnational nature);
- Joint Technology Initiatives (means to implement the Strategic Research Agendas (SRAs) of a limited number of European Technology Platforms);[10]
- Funding of the Technology platforms with participation of the state generally is classified into corporate and project models (figure 2, 3).

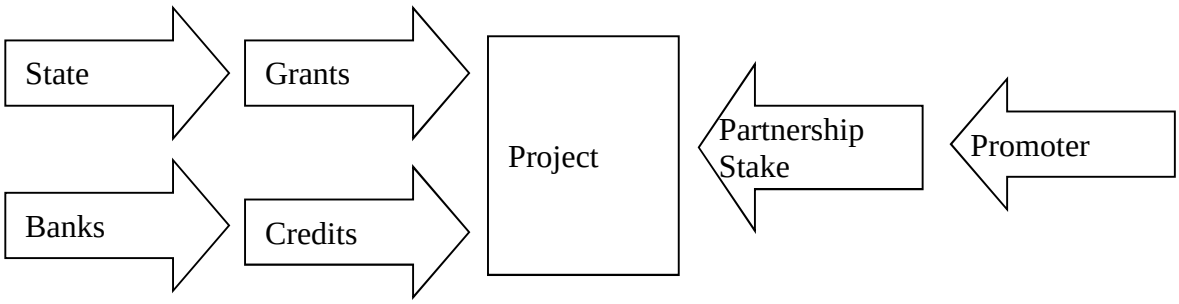
Figure 2: Corporate model of financing of the Technology Platforms



Source: author
*Promoter is a company or an organization, an institution that sponsors and / or initiates the project.

In the corporate financial model, financial partners (e.g. the EIB) provide funding of the agent which can be a company or consortium of the companies or institutions on the basis of financial assistance. In this model, financial partners are vulnerable to credit risk of the agent but not the project.

Figure 3: Project model of financing of the Technology Platforms



Source: author

In the model of the project financing the project is implemented and funded through legally and financially autonomous (i.e. financed through reserved funds for a particular purpose) project company with the agent / agents which is a strategic partner (shareholders, stakeholders).

ETPs identify their own governance structures. These should guarantee the realization of the ETP's objectives.

[10] Joint Technology Initiatives. In: *European Commission* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/jti/index_en.cfm?pg=about.

Legal personality is not required but might promote transparency. The Commission will assess the performance of ETPs every 2-3 years against the mentioned above criteria.

Since the significant bottom-up character of ETPs, the Commission will not fund recurrent cost such as ETP secretariats. ETPs should rely on self-organisation and funding. However, ETPs will be able to apply for EU financing for specific actions such as the development of technology roadmaps, fostering collaboration between ETPs to address cross-sectoral challenges and networking events for stakeholders by reacting to competitive calls for support activity.

Conclusions

For facilitating the ETPs functioning it is obvious that the measures towards their coordination should be implemented, in particular, developing an impact assessment of ETPs projects, developing a technology watch mechanism, developing position papers on key issues, developing a position on international cooperation, measuring the progress towards Horizon 2020 goals. Activities in the field of enhancing coherence between Member States' research and technology programmes and continuing the realisation of joint projects also needed.

Due to the high specialisation of research organisations, it is crucial to cooperate with other organisations to benefit from synergies and from different expertises. An important way of being connected to the European research organisations and to find partners, might it be industries, research organisations, SMEs, or universities, is to be part of technological platforms at European level.

References:

1. AUSTRIAN RESEARCH PROMOTION AGENCY. *European Technology Platforms*. In: *Austrian Research Promotion Agency* [online] [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: https://www.ffg.at/en/european-technology-platforms

2. CORDIS. *Community Research and Development Information Service*. In: *Cordis* [online] [cit. 12. 3. 2017]. Dostupné na internete: http://cordis.europa.eu/fp7/

3. COST. *European Cooperation in Science and Technology*. In: *Cost* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://www.cost.eu/

4. EUREKANETWORK. *European Research Coordination Agency*. In: *Eurekanetwork* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://www.eurekanetwork.org/eureka-countries

5. EUROPEAN COMMISSION. *European Research Area*. In: *European Commission* [online] [cit. 02.07.2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/era/era-net-in-horizon-2020_en.html

6. EUROPEAN COMMISSION. *European Technology Platforms*. In: *European Commission* [online] [cit. 2. 1. 2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=etp

7. EUROPEAN COMMISSION. *European Technology Platforms 2020– DRAFT STRATEGY*. [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://www.industrialsafety-tp.org/filehandler.ashx?file=12346

8. EUROPEAN COMMISSION. *Innovation Union*. In: *European Commission* [online] [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=etp

9. EUROPEAN COMMISSION. *Joint Technology Initiatives*. In: *European Commission* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/jti/index_en.cfm?pg=about

10. EUROPEAN COMMISSION. *Risk-Sharing Finance Facility*. In: *European Commission* [online] [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/invest-in-research/funding/funding02_en.htm

11. EUROPEAN COMMISSION. *Strengthening the role of European Technology Platforms in addressing Europe's Grand Societal Challenges*. [cit. 12. 5. 2016]. Dostupné na internete: http://www.manufuture.org/wp-content/uploads/ETPs_and_ Grand_Challenges_03.07.10_FA_IndustrialResearchB5FullPublicationRP_web.pdf

12. EUROPEAN RESEARCH ADVISORY BOARD. *European Technology Platforms*. [cit. 12. 4. 2016]. Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/research/eurab/pdf/recommendations9.pdf

13. LUCA ALESSANDRO REMOTTI ,TONIA DAMVAKERAKI,MICHAEL PLODER,CORNELIA STERNER. *International Science and Technology Cooperation in the EU's 7th Framework Programme: the specific programme "Cooperation" and its thematic areas*. [cit. 2. 7. 2017]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/research/iscp/pdf/publications/Final_Intern_Science _Technology_Coop-MainReport.pdf

14. MANUEL HALLEN. *European Technology Platforms - ETP*. [cit. 12. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://ictt.by/eng/portals/0/n1001_08%20By%20Manuel%20 Hallen% 20_European%20Technology%20Platforms.pdf

Contact:
Mgr. Denys Braga
University of Economics in Bratislava
Faculty of International Relations
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Slovak Republic
e-mail: denys.braga@euba.sk

doc. Marta Vovk, PhD.
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture
Economic Faculty
International Economy Department
Chernyshevskogo 24a
Dnipro, Ukraine
e-mail: marta.brawin@gmail.com

VYVÁŽENOSŤ PRÁCE A OSOBNÉHO ŽIVOTA V EURÓPSKYCH KRAJINÁCH

Kristína Bulková – Eva Živčicová

Faculty of Social and Economic Relations, A. Dubcek University of Trencin, Studentska 2, 911 50 Trencin, Slovak Republic, e-mail: eva.zivcicova@nuni.sk, kristina.bulkova@tnuni.sk

Príspevok sa zameriava na komparáciu vybraných faktorov vyváženosti pracovného a mimopracovného života v rokoch 2003, 2007 a 2012. Konkrétne na ukazovatele: miery stresu, únavy a nedostatku času na plnenie rodinných povinností v rámci WLB. Výsledky európskych prieskumov realizovaných nadáciou Eurofond autorky podrobili štatistickej analýze vybraných indikátorov. Výsledkom sú závery, že vzhľadom na sledované roky nedochádza k štatisticky významným zmenám pri pociťovaní stresu v dôsledku nerovnováhy medzi pracovným a osobným životom a pracovným časom ako prekážky pri plnení rodinných povinností. V roku 2012 výrazne stúpol počet Európanov, ktorí označili, že pracovná únava nikdy nevplýva na plnenie ich domácich povinností.
Kľúčové slová: EQLS, WLB, sekundárna analýza, Európska únia

The main focus of the study is the comparison of selected work-life balance factors; the study was conducted in 2003, 2007 and 2012. Amount of stress, exhaustion and lack of time devoted to family and related activities were depicted as the main indicators for the WLB. The study foundation is the statistical analysis of the research conducted by the European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. The findings conclude that there is no significant change in WLB and the selected stress indicators do not create any barriers in fulfilment of family duties and related activities. In 2012, there was a significant increase of Europeans who claimed that stress has no impact on the fulfilment of their family duties and other related activities.
Key words: EQLS, WLB, secondary data collection, European Union
JEL: I30, I31

Úvod

Úsilie o dosiahnutie rovnováhy medzi prácou a súkromným životom je pre nás ako jednotlivcov jedným z cieľov, a to v záujme udržania si nielen primeranej psychickej či pracovnej pohody. Bulková (2016)[1] v tejto súvislosti pripomína, že u zamestnancov chápeme pohodu ako blaho, celkový koncept pre lepší, úspešnejší pracovný život. Význam tohto konceptu sa dotýka aj zamestnávateľov, aby predchádzali negatívnym dôsledkom nerovnováhy medzi pracovným a osobným životom svojich zamestnancov. Krajňáková (2015)[2] uvádza, že kľúčovým aktívom každej krajiny sú ľudské zdroje so základnými návykmi a kompetenciami. Grenčíková a Španková (2016)[3] pripomínajú, že v rýchlo meniacom sa svete je potrebné venovať pozornosť viacerým aspektom, ktoré majú vplyv na zamestnanosť ľudí v organizácií. Nemožno zabudnúť na skutočnosť, že vyváženosť práce

[1] BULKOVÁ, K. (2016): The assessment of subjective comfort in the work environment from the perspective of employees, s. 74.
[2] KRAJŇÁKOVÁ, E. (2015): Vyhľadávanie a zamestnávanie odborníkov v kreatívnom priemysle, s. 448.
[3] GRENČÍKOVÁ, A., ŠPANKOVÁ, J. (2016): The role of human resource strategic management in developing the employment, s. 103.

a osobného života označovaného ako work-life balance (WLB) patrí do širšieho rámca, ktorým označujeme kvalitu života vo všeobecnosti.

Cieľom predkladanej práce je na základe sekundárnej analýzy porovnať priemerné výsledky vybraných faktorov work-life balance v európskych prieskumoch (EQLS). Zaujímalo nás zosúladenie pracovného a osobného života respondentov v rokoch 2003, 2007 a 2012. Štatistické porovnanie sme realizovali chi-kvadrát testom, ktorý sme použili na porovnanie zhody empirického rozdelenia s teoretickým rozdelením a ako test nezávislosti porovnávaných znakov. Vyhodnotenie sme realizovali štandardným spôsobom, a to porovnaním p-hodnoty s hladinou významnosti α.

1 Modely pracovného a mimopracovného života

Vymedzenie pojmu work-life balance a opis korelácií medzi pracovnou a mimopracovnou oblasťou sa u jednotlivých autorov líši. Ich kategorizáciou môžeme vytvoriť päť základných modelov vzťahov oboch oblastí. Antalová (2013, s. 195)[4] ich vymedzuje ako:

- transferový model, ktorý hovorí, že medzi prácou a ostatnými oblasťami mimopracovného života existuje pozitívna korelácia (niektorí autori tvrdia, že tento model nie je možné aplikovať na každý druh práce);
- kompenzačný model sa prejavuje , ak jednotlivci nie sú spokojní v práci a snažia sa tento stav kompenzovať v mimopracovnom živote (kompenzačný model však nie je výskumami jednoznačne potvrdený);
- segmentačný model jednoznačne odmieta spojenie medzi pracovným životom a mimopracovným životom a chápe ich oddelene bez korelácie,
- konfliktný model je založený na vzťahu redukcie investícií v jednej oblasti a vynaloženia úsilia v inej oblasti;
- inštrumentálny model, v ktorom aktivity v jednej oblasti umožňujú ich úspešnú aplikáciu v druhej oblasti.

Okrem segmentačného modelu ostatné modely jednoznačne potvrdzujú vzájomnú väzbu medzi pracovným a mimopracovným životom. V súčasnosti je pozornosť venovaná integračnému modelu a inštrumentálnemu modelu. Shye, Elizur (1990, in Antalová, 2013) zistili, že rôzne aktivity, ktoré zvyšujú kvalitu pracovného alebo mimopracovného života, zároveň zvyšujú i výkonnosť v práci. Škodová a Lajčiaková (2013)[5] zistili, že organizačné zmeny a lepšie pracovné podmienky majú súvis aj so syndrómom vyhorenia a jeho vyriešením. Gröpel (2006)[6] pripomína pozitívny vzťah rovnováhy a životnej spokojnosti a negatívny vzťah rovnováhy a stresu. Poukazuje preto na dôležitosť časovej rovnováhy, ale i na naplnenosť času v zmysle uspokojovania sociálnych potrieb spojených s oblasťami života. V súvislosti s vyváženosťou pracovného a privátneho času upriamuje pozornosť na jeden z nástrojov, ktorým je pracovná flexibilita. Zistil, že súvisí so sebaorganizáciou zamestnanca a je vhodná len pre osoby s nízkou tendenciou k prokrastinácii (Gröpel, Dovičovičová, 2012).[7]

2 Ciel, metódy, dáta

Hlavný cieľom predkladanej kvantitatívnej práce je porovnanie priemerných výsledkov vybraných faktorov work-life balance v európskych prieskumoch v sledovanom

[4] ANTALOVÁ, M., LALUHA, I., PŘÍVARA, A. (2013): Kvalita života, s. 195.
[5] ŠKODOVÁ, Z., LAJČIAKOVÁ, P. (2013): The effect of personality traits and psychosocial training on burnout syndrome among healthcare students, s. 1311.
[6] GRÖPEL, P. (2006): Rovnováha životných oblastí vo vzťahu k naplnenosti potrieb a spokojnosti so životom, s. 71.
[7] GRÖPEL, P., DOVIČOVIČOVÁ, K. (2012): Job flexibility as a tool supporting work-life balance, s. 56.

období. Európske prieskumy kvality života (EQLS) realizuje nadácia Eurofond[8] každé štyri roky v európskych krajinách. Konkrétne nás zaujímalo zosúladenie pracovného a osobného života respondentov v rokoch 2003, 2007 a 2012. Štvrtý cyklus merania za rok 2016 prebieha v tomto období a výsledky budú k dispozícii na konci roka 2017.

V rámci spomínaného cieľa sme sa zamerali na:

- ukazovateľ miery stresu v rámci WLB,
- ukazovateľ miery únavy v rámci WLB,
- ukazovateľ miery nedostatku času na plnenie rodinných povinností v rámci WLB.

Odpovede boli škálované a respondenti vyberali jednu z uvedených možností na základe svojho posúdenia. Výsledky uvedené v relatívnej početnosti sme podrobili štatistickému testovaniu.

Štatistické porovnanie sme realizovali chi-kvadrát testom. Ako nástroj skúmania dát ho používa vo svojich prácach viacero autorov.[9] Test sme použili na porovnanie zhody empirického rozdelenia s teoretickým rozdelením a ako test nezávislosti porovnávaných znakov. Vyhodnotenie sme realizovali štandardným spôsobom, a to porovnaním p-hodnoty s hladinou významnosti α. Ak bola hodnota pravdepodobnosti p menšia ako hladina významnosti α, testovanú hypotézu H0 sme zamietli v prospech alternatívnej hypotézy.

V článku sme si stanovili tri hypotézy, ktoré sme overovali.

H1: Predpokladáme, že rozdelenie jednotlivých work-life balance stresorov v sledovaných obdobiach európskeho prieskumu bude štatisticky významne odlišné. *H_1 sa nám nepotvrdila.*

H2: Predpokladáme, že frekvencia vplyvu pracovnej únavy na plnenie domácich povinností v sledovaných obdobiach bude štatisticky významne odlišná. *H_2 sa nám potvrdila.*

H3: Predpokladáme, že frekvencia vplyvu pracovného času na plnenie rodinných povinností v sledovaných obdobiach bude štatisticky významne odlišná. *H_3 sa nám nepotvrdila.*

V prvej položke nás zaujímalo, či sa preukáže signifikancia v sledovaných obdobiach v oblasti udržiavania rovnováhy medzi pracovným a osobným životom v dôsledku stresu. Respondenti označovali indikátory: v pracovnom prostredí, doma, v oboch oblastiach alebo aj indikátor malý/žiaden stres.

Tabuľka 1 Pociťovanie stresu v dôsledku nerovnováhy medzi pracovným a osobným životom v sledovanom období

	[%]			χ^2
	2003	*2007*	*2012*	
V práci i doma	16.6	9.3	18.6	
Buď v práci, alebo doma	44.8	42.1	30.8	
Malý alebo žiadny stres	38.6	48.6	50.5	0.098224

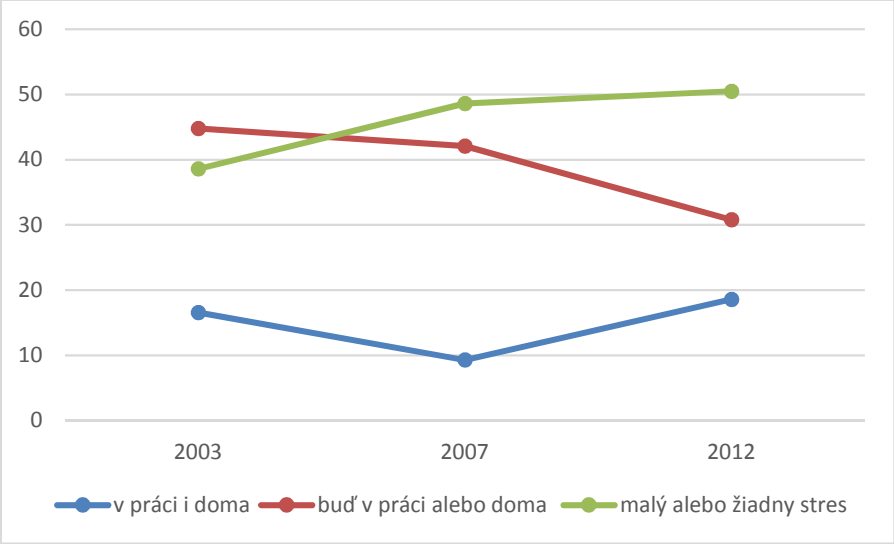
Prameň: vlastné spracovanie

[8] https://www.eurofound.europa.eu/sk/surveys/

[9] HAVIERNIKOVA, K. (2016): The Identification and Classification of Risks in Terms of Cluster Cooperation, s. 130-136.

V tab. č. 1 prinášame zistenia o pociťovaní stresu pri plnení osobných a pracovných povinností v sledovaných rokoch. Keďže hodnota pravdepodobnosti p je väčšia ako hladina významnosti α: p (0.098) > α (0.05) a nemôžeme zamietnuť nulovú hypotézu H0 o nezávislosti pozorovaných znakov. Rozdelenie work-life balance stresorov v sledovaných obdobiach nie je štatisticky významne odlišné. Ako ďalej vyplýva z tabuľky č. 1, väčšina európskych respondentov pociťuje malý alebo žiadny stres pri plnení pracovných a osobných povinností . Tento trend v sledovaných rokoch dokonca narastá: 2003 (39 %), 2007 (49 %) a v 2012 (51 %) respondentov uviedlo, že prežíva minimálny stres v súvislosti s plnením pracovných a osobných povinností. Zároveň treba upriamiť pozornosť aj na skutočnosť, že súčasne stúpa počet ľudí, ktorí zažívajú stres v dôsledku nerovnováhy medzi osobným a pracovným životom. Ak berieme do úvahy posledný údaj z roku 2012, v porovnaní s predchádzajúcimi obdobiami narastá počet ľudí, ktorí pociťujú výrazne častejšie stres v práci i doma. Zároveň však musíme dodať, že zmena podielu respondentov v jednotlivých kategóriách work-life balance stresorov sa signifikantne nemení vzhľadom na sledované obdobia. Získané dáta uvádzame prehľadne aj v grafickej verzii (pozri graf 1)

Graf 1: Work-life balance ako stresor v sledovanom období



Prameň: vlastné spracovanie

Viaceré trendy, ktoré sme zaznamenali v ukazovateli miery stresu v rámci rovnováhy medzi pracovným a osobným životom v sledovaných rokoch, vidíme v grafe 1. Krivky sa najvýraznejšie od seba vzdiaľujú v rokoch 2007 a 2012 v druhom bode. Rozdiel, ktorý znázorňuje krivka grafu v položke – „buď v práci alebo doma“ – však nie je štatisticky významný. Uvedené rozdiely musíme preto pokladať za náhodné.

V ďalšej časti sme zisťovali frekvenciu pracovnej únavy na plnenie domácich povinností. Zaujímalo nás, ako európski respondenti vnímajú pôsobenie pracovnej únavy na plnenie svojich domácich povinností v sledovanom časovom období (tabuľka 2).

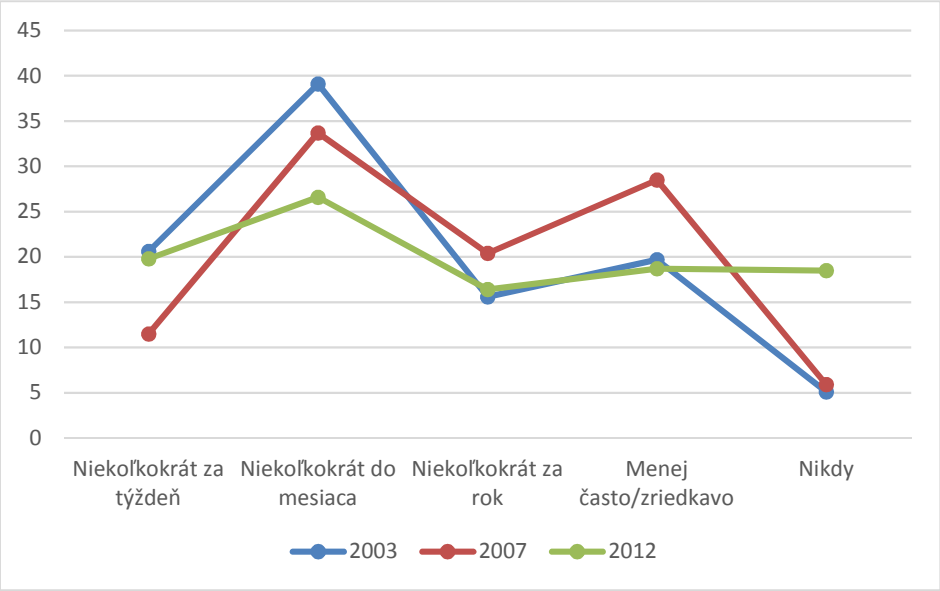
Tabuľka 2 Pracovná únava ako prekážka plnenia domácich povinností v sledovanom období

	[%]			
	2003	*2007*	*2012*	
Niekoľkokrát za týždeň	20.6	11.5	19.8	χ^2
Niekoľkokrát do mesiaca	39.1	33.7	26.6	
Niekoľkokrát za rok	15.6	20.4	16.4	
Menej často/zriedkavo	19.7	28.5	18.7	
Nikdy	5.1	5.9	18.5	0.009728

Prameň: vlastné spracovanie

Keďže hodnota pravdepodobnosti p je menšia ako hladina významnosti α: p (0.009) < α (0.05), zamietame nulovú hypotézu o nezávislosti pozorovaných znakov. Frekvencia vplyvu pracovnej únavy na plnenie domácich povinností v sledovaných obdobiach je štatisticky významne odlišná. Najvýznamnejšie zmeny vidieť v roku 2012, kde prudko stúpol počet tých respondentov, ktorí označili, že pracovná únava nikdy nevplýva na plnenie si domácich povinností. Uvedenú možnosť označilo takmer 19 % respondentov. Tabuľa č. 2 ďalej uvádza, že väčšina Európanov pociťuje pracovnú únavu, ktorá je dôsledkom domácich povinností, niekoľkokrát do mesiaca. V roku 2003 to označilo 39 % respondentov, v roku 2007 34 % probandov a v roku 2012 27 % respondentov.

Graf 2: Pociťovanie pracovnej únavy na plnenie domácich povinností v sledovanom období



Prameň: vlastné spracovanie

Ako uvádzame v grafe 2, rozdiel v sledovaných rokoch, ktorý sme u respondentov zaznamenali vo faktore pracovná únava v dôsledku plnenia domácich povinností, je najvýraznejší. Vypovedá o tom, že v roku 2012 výrazne stúpol počet Európanov, ktorí označili, že pracovná únava nikdy nevplýva na plnenie si domácich povinností. Štatisticky významne stúpa počet európskych respondentov, ktorí nepovažujú pracovnú únavu za prekážku pri plnení domácich povinností.

V časti „pracovný čas ako prekážka“ sme sa zaujímali, či respondenti považujú čas strávený na pracovisku ako prekážku plnenia rodinných povinností. V table č. 3 uvádzame, ako európski respondenti vnímajú pôsobenie pracovného času na plnenie svojich rodinných povinností v sledovanom období.

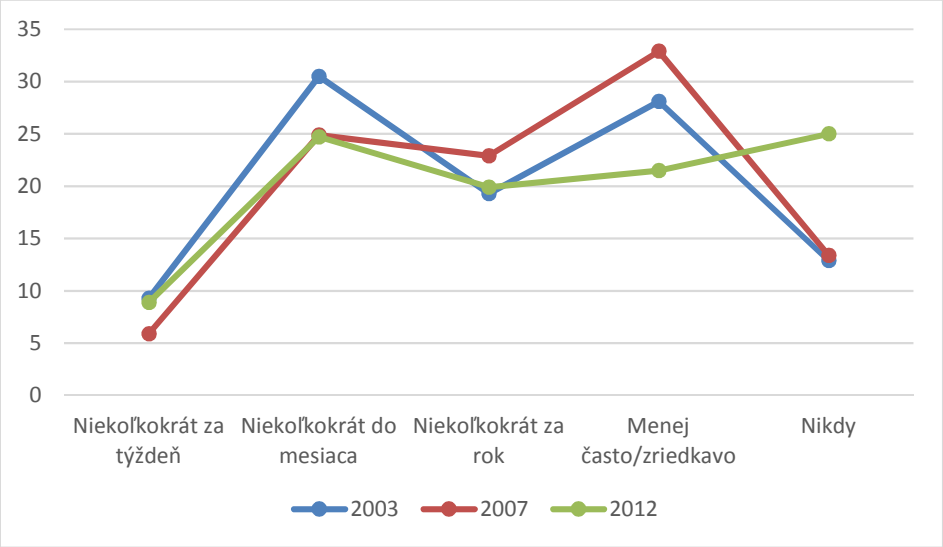
Tabuľka 3 Pracovný čas ako prekážka plnenia rodinných povinností v sledovanom období

	[%]			
	2003	*2007*	*2012*	
Niekoľkokrát za týždeň	9.3	5.9	8.9	χ^2
Niekoľkokrát do mesiaca	30.5	24.9	24.7	
Niekoľkokrát za rok	19.3	22.9	19.9	
Menej často/zriedkavo	28.1	32.9	21.5	
Nikdy	12.9	13.4	25	0.272335

Prameň: vlastné spracovanie

Ako vidíme v tab. č. 3, hodnota pravdepodobnosti p je väčšia ako hladina významnosti α: p (0.272) > α (0.05), nemôžeme zamietnuť H0 o nezávislosti pozorovaných znakov. Vo frekvencii pracovnej únavy na plnenie domácich povinností sme nezaznamenali štatisticky významný rozdiel u respondentov v sledovaných rokoch. Ďalej môžeme pozorovať, že najčastejšie respondenti označovali možnosť, že pracovný čas je prekážkou pri plnení si rodinných povinností niekoľkokrát do mesiaca: 2003 (31 %), 2007 (25 %), 2012 (25 %). Najmenej respondentov v sledovaných rokoch označilo možnosť, že niekoľkokrát za týždeň je pre nich čas strávený na pracovisku prekážka plnenia rodinných povinností. Konkrétne v roku 2003 (9 %), 2007 (6 %) a 2001 (9 %). Musíme však poznamenať, že zastúpenie respondentov v jednotlivých kategóriách sa vzhľadom na sledované obdobie štatisticky významne nemení.

Graf 3: Pracovný čas ako prekážka plnenia rodinných povinností v sledovanom období



Prameň: vlastné spracovanie

Frekvencia vplyvu pracovného času na plnenie si rodinných povinností nie je štatisticky významne odlišná vzhľadom na sledované roky 2003, 2007 a 2012. Hoci rozdiel, ktorý znázorňuje krivka grafu, nemožno považovať za štatisticky významný.

Záver

Na základe priemerných výsledkov vybraných faktorov work-life balance sme komparáciou miery stresu v rámci WLB, únavy v rámci WLB, nedostatku času na plnenie rodinných povinností v rámci WLB v sledovaných rokoch 2003, 2007 a 2012 dospeli k nasledujúcim zisteniam:

- V sledovanom období rokov 2003, 2007 a 2012 nedochádza k štatisticky významným rozdielom v pociťovaní stresu v dôsledku nerovnováhy medzi pracovným a osobným životom. Percentuálne zastúpenie respondentov, ktorí označili, že pociťujú nerovnováhu medzi pracovným a privátnym životom, sa síce v roku 2012 zvýšil, ale uvedená tendencia nie je signifikantne významná.
- Frekvencia vplyvu pracovnej únavy na plnenie domácich povinností v sledovaných obdobiach sa štatisticky významne odlišuje. V roku 2012 výrazne stúpol počet Európanov, ktorí označili, že pracovná únava nikdy nevplýva na plnenie ich domácich povinností. Štatisticky významne stúpa počet európskych respondentov, ktorí nepovažujú pracovnú únavu za prekážku pri plnení domácich povinností.
- Vplyv pracovného času ako prekážky plnenia rodinných povinností sa za tri sledované dekády štatisticky významne nemení. Respondenti najčastejšie uvádzali, že je pre nich náročné splniť si rodinné povinnosti kvôli času strávenému v práci niekoľkokrát do mesiaca.

Zoznam použitej literatúry:

1. ANTALOVÁ, M., LALUHA, I., PŘÍVARA, A. (2013): *Kvalita života*. Bratislava: Ekonóm, 2013. ISBN 978-80-225-3596-0.

2. BULKOVÁ, K. (2016): The assessment of subjective comfort in the work environment from the perspective of employees. In *Knowledge for Market Use 2016*. Societas Scientiarum Olomucensis II. 74-80 s. ISBN 978-80-87533-14-7.

3. ELIZUR, D., SHYE, S. (1990): Quality of Work Life and its Relation to Quality of Life. Applied Psychology, 39: 275–291. DOI:10.1111/j.1464-0597.1990.tb01054.x

4. GRENČÍKOVÁ, A., ŠPANKOVÁ, J. (2016): The role of human resource strategic management in developing the employment. In *CITPM 2016*. Czestochawa, Poland. 103-108 s. ISBN 978-83-65179-43-2.

5. HAVIERNIKOVA, K. (2016): The Identification and Classification of Risks in Terms of Cluster Cooperation. In: *Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management: CITPM* . s. 130-136.

6. GRÖPEL, P. (2006): Rovnováha životných oblastí vo vzťahu k naplnenosti potrieb a spokojnosti so životom. *Československá psychologie, 50, 1, 71-83.*

7. GRÖPEL, P., DOVIČOVIČOVÁ, K. (2012): Job flexibility as a tool supporting work-life balance: Is the flexibility really helpful for everyone? *Československá psychologie*, 56, 1, 56-63.

8. KRAJŇÁKOVÁ, E. (2015): Vyhľadávanie a zamestnávanie odborníkov v kreatívnom priemysle. In *Knowledge for Market Use 2015*. Societas Scientiarum Olomucensis. 447-453 s. ISBN 978-80-87533-12-3.

9. MASÁROVÁ, T., ŽIVČICOVÁ, E. (2012): *Meranie kvality života*, Žilina: Georg, 2012. ISBN 978-80-8154-003-5.

10. ŠKODOVÁ, Z., LAJČIAKOVÁ, P. (2013) The effect of personality traits and psychosocial training on burnout syndrome among healthcare students. In *Nurse education today*. Edinburgh. 1311-1315. ISSN 0260-6917.

Kontakt:
Mgr. Kristína Bulková, PhD.
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: kristina.bulkova@tnuni.sk

PhDr. Eva Živčicová, PhD.
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: eva.zivcicova@tnuni.sk

THE „MANIFESTATION" OF THE PERMANENT NEUTRALITY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA ON THE INTERNATIONAL LEVEL: RECOGNITION AND GUARANTEE

Alexander Burian

Professor, Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador (ret.), Director of The Institute for Strategic Studies of The European University of Moldova, President of the Moldavian Association of International Law (Kishinev, The Republic of Moldova), e-mail: alexandruburian@yahoo.com

In this paper, we explore the content of the permanent neutrality status of the Republic of Moldova, the rationale behind the adoption of neutrality, as well as the perspectives of this status within the current European geopolitical context. We also compare the status of neutrality of the Republic of Moldova with the status of other countries, relying on the statement that "only comparable things can be compared". To apply the experience of Austria and Switzerland to the context of the Republic of Moldova would not be correct; however, this experience cannot be cast off, since the neutrality models of the two states enable the disclosure of similar perspectives for the Republic of Moldova.
Key words: neutrality, permanent neutrality, international public law, geopolitics.
JEL: K33

Introduction

Neutrality describes the formal position taken by a State which is not participating in an armed conflict or which does not want to become involved. This status entails specific rights and duties. On the one hand, the neutral State has the right to stand apart from and not be adversely affected by the conflict. On the other hand, it has a duty of non-participation and impartiality. The institution of neutrality in international law has always aroused heated discussions among doctrine. However, there was no international treaty or at least a soft law instrument, thus today is difficult to discern the content of this legal concept. Therefore, today's lawyers frequently resorts to concepts of geopolitical fully argue the need, but also the content of permanent neutrality status. The neutrality of The Republic of Moldova explicitly exclude: participation in armed conflicts; participation in any political or economic alliance with purposes of initiating wars; stationing of any foreign military troops on its territory.

The permanent neutrality of the Republic of Moldova on the international level

Regarding the **recognition and guaranteeing the permanent neutrality status** on the international level, we would like to highlight that the Republic of Moldova, by providing the permanent neutrality status in the Constitution, did not request its confirmation at the UN[1]. Thus, in the opinion of the Romanian author Al. Bolintineanu, the neutrality that is not recognised and safeguarded on the international level, does not generate legal effects - a statement that is supported by the Moldovan examples. Another Romanian author - S. Scăunaş, speaking about the situation of the Republic of Moldova, specified that so far, the state did not sign agreements with other countries based on which the status could be

[1] Diaconu, I. Tratat de drept internaţional public, volumul I (Bucureşti: Lumina Lex, 2002), 415.

recognized and guaranteed, which means it is not efficient[2].

We assume these statements are not precise, because, as previously proven, the legal fundament of the viable permanent neutrality status could be the unilateral declaration of the country; however, the international recognition of neutrality allows the state to make use of the permanent neutrality status on the international arena.

Concerning this topic, comparatively, we could mention the example of Luxemburg, whose permanent neutrality status was breached during WWI and subsequently, it had to forward a note to the League of Nations on April 23, 1923, declaring that the 1867 Treaty was still valid and that Luxemburg is a permanently neutral state. Nevertheless, even if we consider Luxemburg being neutral during that time, that status was proclaimed unilaterally, since other states did not confirm the legal force of the 1867 Treaty. In the opinion of the Soviet authors, this neutrality did not have legal effects generated by the permanent neutrality.

Contrary to the opinion of Takacs, that the guarantees is not an essential condition for the existence and validity of the permanent neutrality status[3], we would like to affirm that the international recognition of the permanent neutrality status does not enable our state to benefit from the range of advantages and opportunities provided by the permanent neutrality status. For instance, the permanent neutrality of Turkmenistan is not only a recognised phenomenon in the system of international relationships, but also a mechanism regulating geopolitical interests, which is a very important thing, considering its geographical position and the general regional context, including the entire Asia[4].

Certainly, the young state assumed obligations related to the permanent neutrality status, initiating the configuration of its foreign policy in view of complying with the respective principles. Such an option shall go beyond the simple unilateral statement made by the state, if we want to obtain the guarantees of the international community (which might not be compulsory for certain states, but absolutely necessary for the Republic of Moldova, due to its geographical position that implies pressure and instability risks which could come from interested sides, depending on their own geopolitical interests. Subsequently, the Republic of Moldova, despite its occasionally reserved and inconsistent statements, has not yet acquired the official recognition of its permanent neutrality, this reflecting a rather obvious complexity of the problem and ambiguous assessment of efforts taken by the Moldovan diplomacy. Moreover, the external guarantees are very important, considering the weak economic possibilities of the country that do not enable the appropriate contribution to the establishment and reinforcement of its own defence system[5].

Concerning the actions undertaken to promote the status of neutrality, we could state that the concept applied to such a state as the Republic of Moldova, implies some limitations in its application. It means that the state adopting such a status has to have real resources that can be applied, i.e. an advanced economic, political and military potential. As for the case of the Republic of Moldova, it does not fully meet these parameters, which makes its neutrality status vulnerable. The rationale of inopportunity of this status for Moldova could be explained by its geographical position. Situated in the South-Eastern Europe, Moldova has a relief which is predominantly slopes and fields and lacks natural defensive barriers that would protect the state from any potential interventions. Moreover, we could point to the proximity of the Black Sea and the vicinity of countries with great military potential[6].

---

[2] Scăunaş, S. Drept internaţional public (Bucureşti: ALL BECK, 2002), 93.

[3] Takacs, L. şi Niciu, M. I. Drept internaţional public (Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 1976), 71.

[4] Partenariat stratégique en matière d'idéaux de paix et d'humanisme. Accessed April 15, 2016. http://www.un.org/french/pubs/chronique/2004/numero2/0204p62.html

[5] Moraru, La République, 12-13.

[6] Moraru, La République, 14.

Studies regarding Moldova's capabilities potential have found them being rather weak, especially in relation to the EPOCC model (Equipment Potential Capability Comparisons). Thus, the potential of the armed forces was assessed and scored 655 points, while the Ukrainian indicator constituted 38590 points, Romania's – 25922 points, and the Russian contingent deployed in Transdniestria – 578 points[7].

The permanent neutrality status provides that the country shall refrain from joining military blocs or alliances. And it is known that each country, large or small, has a certain responsibility in relation to maintaining the regional and international security and stability etc. Since the army is a core element in maintaining countries' security and stability, the responsibility of neutral states will be even greater to sustain their own military troops in order to secure its neutrality status[8].

The Republic of Moldova will be recognized internationally as having the permanent neutrality status only if it is capable of securing its armed defence with its own forces, its sovereignty, independence, and territorial integrity[9].

One of the basic conditions of neutrality consists in **securing the state's territorial inviolability**. But, in the situation of the Republic of Moldova, we cannot speak about inviolability, since there is a secessionist formation on the territory of the left bank of the river Dniester – the so-called Transdniestrian Moldovan Republic – an issue that our state has been facing with for the last 15 years. In this paper, we do not pursue the goal of researching the lawfulness of the Transdniestrian situation, this topic being tackled by comprehensive researches and debates. We rather focus on assessing the impact of the current situation on Moldova's permanent neutrality status.

We could state that a specific series of internal and external factors (geostrategic position, lasting interests of the Russian Federation in the region, along with the Russian troops deployed in Transdniestria, the conflict, the economic and political instability and dependence on external energy sources), to which we could add the participation in GUAM (a political-military structure comprising Georgia, Ukraine, Azerbaijan and Moldova – states which are not part to the Community of Independent States Treaty on Collective Security signed in 1992[10] – and which was established in 1997) and the CIS, which impedes Moldova from enjoying the advantages of a genuine permanent neutrality status, although it was constitutionally proclaimed[11]. Nevertheless, the neutrality status shall have a decisive effect on the Transdniestrian issue. This could be reflected positively in relation to our strategic partners and neighbours. The full implementation of the neutrality status will enable obtaining the final decision on the complete demilitarization of the Republic of Moldova (both banks of the river). But this idea always emerges when solutions to the Transdniestrian crisis are looked for.

Contrary to the Austrian Constitution, which clearly provides that Austria does not take part in any military alliance (this determines the basis of its neutrality obligation)[12], the Constitution of the Republic of Moldova lacks such a direct provision, a fact that actually generates strong debates.

Regarding our permanent neutrality status, we would like to emphasize upon a

---

[7] Moraru, La République, 15.

[8] Apărarea şi securitatea naţională a Moldovei. Anul 2001. Studiu elaborat de Institutul de Politici Publice în cadrul proiectului internaţional „Evaluarea strategică a securităţii şi apărării naţionale a Republicii Moldova (Chişinău: Institutul de Politici Publice, 2001), 8.

[9] Apărarea, 7-8.

[10] Tratatul Comunităţii Statelor Independente privind securitatea colectivă. Taşkent, 1992. Accessed April 15, 2016. http://11.strana.ru/stories/01/09/11/1534/60114.html

[11] Bolintineanu, Al. et al. Drept internaţional contemporan (Bucureşti: All Beck, 2000), 90.

[12] Francis S. Wagner, Toward, 91.

fundamental obligation which provides that the **belligerents shall not use the territory of the neutral state for military purposes**. According to some authors, although enshrined in the Constitution it does not guarantees that in case of potential military conflicts on the European continent the territory of Moldova will not be used as a theatre of operations. Moldova is not Switzerland and its neutrality is not limited by the need to secure the integrity of the safest banks in the world. When the interests of big powers clash, nobody can stop them from infringing the neutrality status[13].

Summing the above-said, we would like to highlight that currently, an ideal neutrality model does not exist, and each state comes with its own formula, based on which it manages the relationships with other countries and international organisations. The fact that the neutral states' politics is not similar ensues from further examples: Austria has been a member of the Council Europe since 1956, while Switzerland refused to be part of the Council, rooting its refusal in its neutrality status. But, it became part of the organisation in 1963. Austria became a UN Member long before Switzerland, which at that time, refused to be part of the organisation due to its neutrality. Therefore, it is possible for a neutral state to share interests with other neutral states, while disregarding the others. Neutrality represents an international obligation assumed by each state, which contains standards and assets, and is shaped by every state within the regional framework of the political structure. This is the case of Austria, as it was mentioned in the Moscow Memorandum,[14] which strove to reconfigure its neutrality policy in line with the Swiss model. The above-mentioned in relation to the quality of CoE and UN Member proves that the implementation and the content of the neutrality policy do not accept rules that could be applied to every state to the same extent[15].

Conclusions

Based on the above-mentioned, we would like to state that currently, Moldova goes through an incipient phase of permanent neutrality and namely – *passive neutrality*, a stage conditioned by the emergent character of the status. At present, it is necessary to set up the internal and external legal framework of permanent neutrality. We express our hopes that this period will not last for long and the second phase will begin, i.e. that of *active neutrality*, which will imply major efforts to peace and international security promotion, efforts which will lead to reaching the permanent neutrality peak – the *realistic foreign policy* – an ideal achieved by Austria in 1983.

As for the independent defence, when developing the draft concept of permanent neutrality of the Republic of Moldova, the example of Austria (prior to the constitutional amendment) could be used, which did not limited only to the military dimension, but also implied economic measures, for instance, the control of vital sources; civil protection, for example, asylums construction and psychological actions. The aim was to gain maximum credibility in relation to how determined and capable the state is in obtaining, preserving and protecting its territorial integrity, its political independence and neutrality. We assume that when the neutrality of the Republic of Moldova enables the preservation of its independence and credibility, Moldova, along with other European states, will considerably contribute to the political stability of Europe.

And, to benefit from the credibility of the international community into the permanent neutrality status of the Republic of Moldova, it is necessary that the local population be aware

[13] Михаил, Внешние.

[14] Mémorandum sur le résultat des négociations entre les délégations du gouvernement autrichien et de l'Union soviétique (Moscou, 15 avril 1955). Accessed April 15, 2016. http://www.ena.lu/europe/1950-1956-formation-europe-communautaire/autrichien-union-sovietique-moscou-1955.html

[15] Francis S. Wagner, Toward, 40.

of the material value of this concept. Neutrality shall become an essential part of the legal culture and of the national politics. Hence, it is essential to widely promote the idea that permanent neutrality of the state is a guarantee of the Republic of Moldova's welfare.

References:

1. Bacot, Bernard. *Des neutralitŭs durables. Origine, domaine et efficacitŭ.* Paris: Librairie du Recueil Sirey, 1943.

2. Karsh, Efraim. *Neutrality and Small States.* London and New York: Routledge, 1988.

3. Gribinski, Jean-François. *L'Autriche, La Finlande, La Suède Et La Sécurité Européenne. Actes Du Colloque Organisé Le 30 Avril 1996 Au Sénat Par* l'Institut de Relations Internationales et Stratégiques et le Centre de Réflexion et d'Etudes sur les Problèmes Internationaux. Paris: La Documentation Française, 1966.

4. Sur, Serge, *Relations internationales, 4-e édition.* Paris : Montchrestien, 2006.

5. Lange, Marianne. *L'Autriche: un etat neutre dans l'Union Européenne.* Paris: L'Harmattan, 2006.

6. Regnaut, H. *Des effets de la neutralité perpétuelle en temps de paix.* Paris : V. Giard et E. Brière, 1898.

7. Moraru**,** Victor. *La République de Moldova à la recherche des voies vers la stabilité et la sécurité de la région dans le contexte des relations entre l'OTAN et la Russie.* Accessed April 15, 2016. http://www.nato.int/acad/fellow/99-01/Moraru.pdf

8. Михаил, С. *Внешние решения внутренних проблем и шаткость молдавского нейтралитета.* In «Кишиневский обозреватель», nr. 7, 02.03.2006. http://www.ko.md/cgi/article.pl?id=502312

9. Guţu, I. Евроинтеграция плюс восточный вектор. In «Кишиневский обозреватель», nr. 11, 30.03.2006. http://www.ko.md/cgi/article.pl?id=5608

10. *Francis S. Wagner (ed.). Toward a New Central Europe: A Symposium on the Problems of the Danubian Nations. Astor Park, Florida: Danubian Press, Inc., 1970.*

11. Клименко, Б.М. *Словарь международного права. 2-ое издание переработанное и дополненное.* Москва: Международные отношения, 1986.

12. Diaconu, I. *Tratat de drept internaţional public, volumul I.* Bucureşti: Lumina Lex, 2002.

13. Scăunaş, S. *Drept internaţional public.* Bucureşti: ALL BECK, 2002.

14. Takacs, L. şi Niciu, M. I. *Drept internaţional public.* Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 1976.

15. *Partenariat stratégique en matière d'idéaux de paix et d'humanisme.* Accessed April 15, 2016. http://www.un.org/french/pubs/chronique/2004/numero2/0204p62.html

16. *Apărarea şi securitatea naţională a Moldovei. Anul 2001.* Studiu elaborat de Institutul de Politici Publice în cadrul proiectului internaţional „Evaluarea strategică a securităţii şi apărării naţionale a Republicii Moldova. Chişinău: Institutul de Politici Publice, 2001.

17. *Tratatul Comunităţii Statelor Independente privind securitatea colectivă.* Taşkent, 1992. Accessed April 15, 2016. http://11.strana.ru/stories/01/09/11/1534/60114.html.

18. Bolintineanu, Al. Şi al. *Drept internaţional contemporan.* Bucureşti: All Beck, 2000.

19. *Mémorandum sur le résultat des négociations entre les délégations du gouvernement autrichien et de l'Union soviétique (Moscou, 15 avril 1955).* Accessed April 15, 2016. http://www.ena.lu/europe/1950-1956-formation-europe-communautaire/autrichien-union-sovietique-moscou-1955.html

Bibliography (transliteration into Latin):

1. Bacot, Bernard. *Des neutralitjs durables. Origine, domaine et efficacitj.* Paris: Librairie du Recueil Sirey, 1943.

2. Karsh, Efraim. *Neutrality and Small States.* London and New York: Routledge, 1988.

3. Gribinski, Jean-François. *L'Autriche, La Finlande, La Suède Et La Sécurité Européenne.* Actes Du Colloque Organisé Le 30 Avril 1996 Au Sénat Par l'Institut de Relations Internationales et Stratégiques et le Centre de Réflexion et d'Etudes sur les Problèmes Internationaux. Paris: La Documentation Française, 1966.

4. Sur, Serge, *Relations internationales, 4-e édition.* Paris : Montchrestien, 2006.

5. Lange, Marianne. *L'Autriche: un etat neutre dans l'Union Européenne.* Paris: L'Harmattan, 2006.

6. Regnaut, H. *Des effets de la neutralité perpétuelle en temps de paix.* Paris : V. Giard et E. Brière, 1898.

7. 7. Moraru, Victor. *La République de Moldova à la recherche des voies vers la stabilité et la sécurité de la région dans le contexte des relations entre l'OTAN et la Russie.* Accessed April 15, 2016. http://www.nato.int/acad/fellow/99-01/Moraru.pdf

8. Mihail, S. "Vneshnie reshenija vnutrennih problem i shatkost' moldavskogo nejtraliteta". *Kishinevskij obozrevatel'*, No. 7, March 02, 2006. http://www.ko.md/cgi/article.pl?id=502312

9. Guţu, I. "Evrointegracija pljus vostochnyj vektor". *Kishinevskij obozrevatel'*, No. 11, March 30, 2006. http://www.ko.md/cgi/article.pl?id=5608

10. Francis S. Wagner (ed.). *Toward a New Central Europe: A Symposium on the Problems of the Danubian Nations.* Astor Park, Florida: Danubian Press, Inc., 1970.

11. Klimenko, B.M. *Slovary mezhdunarodnogo prava. 2-oe izdanie pererabotannoe i dopolnennoe.* Moskva: Mezhdunarodnye otnoshenija, 1986.

12. Diaconu, I. *Tratat de drept internaţional public, volumul I.* Bucureşti: Lumina Lex, 2002.

13. Scăunaş, S. *Drept internaţional public.* Bucureşti: ALL BECK, 2002.

14. Takacs, L. and Niciu, M. I. *Drept internaţional public.* Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 1976.

15. *Partenariat stratégique en matière d'idéaux de paix et d'humanisme.* Accessed April 15, 2016. http://www.un.org/french/pubs/chronique/2004/numero2/0204p62.html.

16. *Apărarea şi securitatea naţională a Moldovei. Anul 2001.* Studiu elaborat de Institutul de Politici Publice în cadrul proiectului internaţional „Evaluarea strategică a securităţii şi apărării naţionale a Republicii Moldova. Chişinău: Institutul de Politici Publice, 2001.

17. *Tratatul Comunităţii Statelor Independente privind securitatea colectivă.* Tashkent, 1992. Accessed April 15, 2016. http://11.strana.ru/stories/01/09/11/1534/60114.html.

18. Bolintineanu, Al. et al. *Drept internaţional contemporan.* Bucureşti: All Beck, 2000.

19. *Mémorandum sur le résultat des négociations entre les délégations du gouvernement autrichien et de l'Union soviétique (Moscou, 15 avril 1955).* Accessed April 15, 2016. http://www.ena.lu/europe/1950-1956-formation-europe-communautaire/autrichien-union-sovietique-moscou-1955.html.

Contact:
prof. Dr. Alexander Burian
G. Iablocichin str. 2/1, of. 802
MD-2069, Kishinev, Republic of Moldova
e-mail: alexandruburian@yahoo.com

INTERNATIONAL LIABILITY FOR DAMAGE CAUSED BY OBJECTS LAUNCHED INTO OUTER SPACE

Cristina Burian

Associate Professor, Departament of Public Law, European University of Moldova; First Secretary, The International Law Department, Ministry of Foreign Affairs and European Integration of the Republic of Moldova (Kishinev, The Republic of Moldova), e-mail: krisburian@yahoo.com

The article analyzes the concept of „space debris" and its impact on the pollution of the near-Earth space environment, a phenomenon which is a great danger to the functioning of space objects. The urgency of this problem becomes more acute, and the need to ensure continuous security of vehicles and space objects within the context of rapid growth of cosmic waste requires the countries of the world fruitful cooperation in this area, in order to solve them. The author believes that it is necessary to conclude a multilateral agreement concerning the responsibility of States for the formation of „space debris" at this stage, and we support the idea that this agreement could be a supplementary protocol to the Convention on international liability for damage caused by space objects of 29 March 1972.
Keywords: „Space debris", international responsibility, spacecraft, launch vehicle, spacecraft collision.
JEL Classification: K 33

The term „space debris" is applied to all artificial objects and their small fragments being in the outer space that will never be able to function and serve no useful purpose, but which are a dangerous factor of the impact on the functioning spacecraft.

Category of so-called space debris currently includes spent upper stages of rockets and boosters, space craft, which have served their sentences, including design elements, such as fairings, adapters, caps, spring plungers, separated from them in space, etc. [1]

Meanwhile, lost astronauts during spacewalk gloves, screwdrivers, cameras, as well as numerous fragments formed as a result of spontaneous explosions or collisions of space objects also belong to this category.[2]

The problem of pollution of near space by „space debris" theoretically appeared immediately after the launch of the first satellites in 50-ies of XX century, but at the international level has received an official status only after UN Secretary-General December 10, 1993 announced a report on the theme „The impact of space activities on the environment" in which he pointed out the international and global nature of the pollution of the Earth by various waste of space.

At the present time, according to experts, more than 200 thousand of objects larger than 1 cm and more than 330 million objects larger than 1 mm with a weight of more than 5,000 tons are in near-Earth space. Only about 10% of them were found. It should be noted that they are tracked and catalogued by ground-based radar and optical means. For example, in 2013 the catalogue of the US Strategic Command contained 16 600 objects (10 cm mainly size), but the Russian catalogue Main Information and Analytical Centre (MIAC) automated system for the prevention of hazardous

[1] Kosmicheskij musor kak ugroza bezopasnosti poleta. V: Kosmos-zhurnal.rf, 15.06.2012. [On-line:] http://www.cosmos-journal.ru/articles/952/ (Visited: 22.04.2016).
[2] Kosmicheskij musorshhik. V: Nauka i zhizn'. 2010, № 7, p. 48.

situations in near-Earth space at the time of August 2014 contained about 15.8 thousand of objects of „space debris”. [3]

Spacecraft fail quite often and, as a result, the density of „space debris” is growing by 4% in orbit. According to current estimates the so-called „cascade effect” in the medium term may occur due to mutual collision of objects and particles of „space debris” that could eventually lead not only to the destruction of existing spacecraft, but also to the formation of a huge number of small debris . This will inevitably lead to the utter uselessness of near space for further utilization (syndrome (Effect) Kessler).[4]

As an example can serve a collision between two space objects of the Russian military telecommunications satellite „Cosmos-2251”, launched into orbit in 1993 and decommissioned and American commercial telecommunications satellite „Iridium-33”, which was launched into orbit in 1997 and still functioned. [5]

As a result of the collision about 600 large fragments most of which will remain in the same orbit, and more than 1,200 smaller fragments were formed.[6]

According to some estimates, the contribution to the creation of „space debris” of the countries meets the following criteria: China - 40%; USA- 27.5%; the Russian Federation - 25,5%; other countries - 7%. According to other estimates in 2014 Russian Federation had 39,7% ; US - 28.9% and China - 22.8%.[7]

The urgency of this problem becomes more acute and the need to ensure continuous security vehicles and space objects with the rapid growth of cosmic waste requires from the countries of the world a fruitful cooperation in this area, in order to solve them.

It should be noted that the US National Space Agency (NASA) was the first structure, which drew attention to anthropogenic pollution of near-Earth space problem and treated it very seriously.

Space surveillance system in the United States provides information for the government and other institutions. Due to this, the system is actively developing, improving, and is equipped with a large optical telescopes. For example, complex space surveillance on the island of Maui (Hawaii) has telescopes, mirror diameters are 1.2 and 1.6 m, with the penetrating power of 18-th magnitude.[8]

At the dawn of the space age it was practiced to throw out defective parts, but the empty fuel tanks launchers – to explode. However, after the French reconnaissance satellite „CERISE” has failed when it collided with a fragment of the fuel tank of the French carrier rocket „Ariane 5” in 1996, the cosmic powers concluded a treaty banning to explode fuel tanks and stage rockets. It is much easier to keep track of a large object, than of hundreds of small particles and fragments.

Accidents arise due to „overpopulation” of some orbits. In space, there are no international borders; so long time space powers placed their satellites, where they consider it necessary. As a result, the capacity of the so-called „convenient” orbits is nearly exhausted today. It should be noted that today several hundred of active and more than two and a half thousand of no operational satellites are concentrated in low-Earth orbits. It should be noted that the numerical strength of the

---

[3] Nazarenko A.I. Modelirovanie kosmicheskogo musora M.: IKI RAN, p. 188-200.

[4] Donaald J. Kessler and Burton G. Cour-Palais. Collision Frequency of Artificial Satellites: The Creation of a Debris Belt. In: Journal of Geophysical Research, June, 1, 1978, Vol. 83, No. A6. Paper number 8A0210, p. 2637-2646.

[5] Nad Sibir'ju stolknulis' rossijskij i amerikanskij sputniki. Lenta.ru. 12.02.2009. [On-line]: http://lenta.ru/news/2009/02/12/collision/ (Visited: 22.04.2016).

[6] Usov Dmitrij. Sbit rossijskij voennyj sputnik. Stolknovenie kosmicheskih apparatov, prinadlezhashhih Rossii i SShA. [On line]: http://vlasti.net/news/37136 (Visited: 27.05.2016).

[7] Compendium. Space debris mitigation standards adopted by States and International Organizations. 6 JUNE 2014. [On line]: http://www.unoosa.org/pdf/spacelaw/sd/Space_Debris_Compendium_COPUOS_2014-full.pdf. (Visited: 25.10.2016).

[8] Ajerokosmicheskij monitoring. Ispol'zovanie ajerokosmicheskogo monitoringa v jekologicheskih issledovanijah. [On-line]: http://ekologobr.ru/lekczii-ekologicheskij-monitoring/309-ajerokosmicheskij-monitoring-ispolzovanie.html/ (Visited: 22.04.2016).

fleet is growing rapidly. Even worse things are in geostationary orbit located at about 36-thousand kilometres. Its main advantage is that the satellites that are concentrated in geostationary orbit are stationary relative to the Earth. This allows o monitor and ensure the reliable communication in an area greater than 90 percent of the earth's surface. [9]

NASA report identified the main pollutants of the cosmos. Russian Federation (together with the CIS countries) ranks first. It owns more than 5,000 vehicles and various debris. USA took second place (4550 objects). China closes the „top three". Gain space junk - is the most serious problem in the past two years. According to US experts, the February collision of US and Russian communications satellite „Cosmos-2251" and „Iridium-33" has become a serious cause. This left a lot of debris. The amount of size from 1 to 10 cm debris particles is more than 200,000, and the number of particles less than 1 cm is more than tens of millions.

Space debris is concentrated mainly at altitudes between 850 and 1500 km above the Earth's surface. It should be noted that a lot of debris is concentrated in the spacecraft flight altitudes and in the International Space Station (ISS). Last August, the Mission Control Centre ISS held a manoeuvre avoidance of collision with space debris, and in October delayed a correction of the orbit station due to the risk of new clashes.[10]

In order to present what the danger has debris for space ships and their pilots, we would like to give such data. Armor-piercing bullet, without explosives has a diameter of 1.2 centimetres and a length of 10 centimetres and is moving at a speed of 1.5 kilometres per second. Similar in size orbiting artificial particles may collide with the station at speeds up to 15 kilometres per second, and this is taking into account that it is not armoured plating.

Evolution of the „junk" Earth's environment cannot be accurately predicted because of the ever-growing number of users (including commercial launches), the emergence of new technology launches of small satellites and „constellations" of communications satellites (such as „Iridium"), finally, of the uncertainty of future explosions and collisions of these objects in orbit. The number and size of fragments resulting from a collision between two objects depends on various factors: the mass of the colliding objects, their speed, and so on.

Due to the large number of particles of various origins, which are concentrated in the near-Earth spatial, can be no question about their complete and permanent monitoring. Therefore, actual future directions of research of near-Earth space pollution are the following:

- the improvement the methods of modelling of small space debris on the basis of specific experiments and agreeing parameters with experimental data models;
- studying of the general laws of migration of matter in the solar system, the replenishment of the family objects sources that approach the Earth, identification and cataloguing of these objects;
- conducting observations of representative samples of objects both natural and artificial origin that inhabit the near-Earth space, focusing on the study of exploding objects;
- implementation of selective control over individual objects from photometric data.

Since the problem of „space debris" affect the interests of all countries involved in space exploration, its solution requires international legal basis and close co-operation. In order to make arrangements in this regard it is important to recognize the relevance of the problem of the entire world community. It should be noted that the achieved level of clogging Earth orbit cannot prevent further uncontrolled development of the situation.

The priority areas of international cooperation in this area are:

- Environmental monitoring of near-Earth space, including the region of the geostationary orbit: observation of „space debris" and management of directory objects of „debris".

---

[9] Dubinskaja M.P. Kosmosu nuzhna general'naja uborka. B: Jeho planety. 2009. - №10 (13-19 marta), p. 42 -44.

[10] Kosmicheskij musor — problema kotoruju nuzhno reshat'. B: Novosti, Novosti kosmonavtiki, 20.04.2013. [On line]: http://space-x.ru/kosmicheskij-musor-problema-kotoruyu-nuzhno-reshat/2013/04/20/ (Visited: 27.05.2016).

- Mathematical modelling of „space debris” and the establishment of international information systems for debris forecast of near-Earth space and its hazard for space flights, as well as information support of events concerning the dangerous proximity of space objects and their uncontrolled entry into the dense layers of the atmosphere.
- Development of ways and means to protect spacecraft from the impact of high-speed particles of „space debris”.
- Development and implementation of measures aimed at reducing the contamination of near-Earth space.

It is obvious that the dynamic growth of the number of „space debris” and the danger it poses to near-Earth space and activities on the Earth and other celestial bodies requires the adoption of new international rules that would oblige States to respect the principle of non-space pollution.

According to this principle, the state of international space law are obliged, during the study and exploration of outer space, including the Moon and other celestial bodies, to avoid harmful contamination of outer space and celestial bodies and adverse changes in the Earth's environment as a result of the delivery of foreign substances (Art. IX of the Outer Space Treaty of 1967). [11]

However, it should be noted that the basic instruments of international space law had been adopted before the problem of technogenic pollution of near-Earth space, consequently, the interpretation of these documents require caution.[12]

Neither the doctrine of international law, nor practice does provide us an example of the definition of „space debris”.

In 2007, the UN General Assembly adopted the Guidelines, which govern the actions to prevent the formation of „space debris”, enacting States to comply with these principles. [13]

Unfortunately, the guidelines do not cover all aspects of the problem of „space debris”, they do not deal with the removal of the existing „space debris”, collision issues with the „debris” of space objects with nuclear power sources on board, as well as liability issues.

We believe that at this stage it is necessary to conclude a multilateral agreement concerning the responsibility of States for the formation of „space debris”, and we support the idea that this agreement could be a supplementary protocol to the Convention of 29 March 1972 on International Liability for Damage caused by objects launched into outer space.[14]

In our view, this would significantly advance the further development of the international responsibility of the Institute for pollution (including the space) environment.

References:

1. Ajerokosmicheskij monitoring. Ispol'zovanie ajerokosmicheskogo monitoringa v jekologicheskih issledovanijah. [On-line]: http://ekologobr.ru/lekczii-ekologicheskij-

[11] Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies, 27 January 1967. [On-line:] http://www.state.gov/www/global/arms/treaties/space1.html (Visited: 25.04.2016).

[12] Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies, 27 January 1967. [On-line:] http://www.state.gov/www/global/arms/treaties/space1.html. (Visited: 25.04.2016).

[13] “Rukovodjashhie principy Komiteta po ispol'zovaniju kosmicheskogo prostranstva v mirnyh celjah Organizacii Ob#edinjonnyh Nacij po preduprezhdeniju obrazovanija kosmicheskogo musora”. Utverzhdeny rezoljuciej General'noj Assamblei OON №A/RES/62/217, opublikovannoj 1 fevralja 2008 g. [On-line:] http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/62/217&referer=http://www.un.org/en/ga/62/resolutions.shtml&Lang=R (Visited: 22.04.2016).

[14] Convention on International Liability for Damage Caused by Space Objects. // United Nations, Treaty Series, vol. 961, No. 13810. [On-line]: http://www.unoosa.org/oosa/SpaceLaw/liability.html. (Visited: 25.10.2014).

monitoring/309-ajerokosmicheskij-monitoring-ispolzovanie.html/ (Visited: 22.04.2016).

2. BURIAN, A. Drept internaţional cosmic (spaţial). În: Drept Internaţional public, Ed. a 4-a (revăz. şi adăugită). Red.-coord.: A. BURIAN. Ch.: S. n., 2012 (Tipogr. "Elena-V.I." SRL, p. 393-407.

3. Compendium. Space debris mitigation standards adopted by States and International Organizations. 6 JUNE 2014. [On line]: http://www.unoosa.org/pdf/spacelaw/sd/Space_Debris_Compendium_COPUOS_2014-full.pdf (Visited: 25.10.2016).

4. Convention on International Liability for Damage Caused by Space Objects. // United Nations, Treaty Series, vol. 961, No. 13810. [On-line]: http://www.unoosa.org/oosa/SpaceLaw/liability.html (Visited: 25.10.2016).

5. Donaald J. Kessler and Burton G. Cour-Palais. Collision Frequency of Artificial Satellites: The Creation of a Debris Belt. In: Journal of Geophysical Research, June, 1, 1978, Vol. 83, No. A6. Paper number 8A0210, p. 2637-2646.

6. Dubinskaja M.P. Kosmosu nuzhna general'naja uborka. B: Jeho planety. 2009. - №10 (13-19 marta), p. 42 -44.

7. Kosmicheskij musor kak ugroza bezopasnosti poleta. V: Kosmos-zhurnal.rf, 15.06.2012. [On-line:] http://www.cosmos-journal.ru/articles/952/ (Visited: 22.04.2016).

8. Kosmicheskij musorshhik. V: Nauka i zhizn'. 2010, № 7, p. 48.

9. Kosmicheskij musor — problema kotoruju nuzhno reshat'. B: Novosti, Novosti kosmonavtiki, 20.04.2013. [On line]: http://space-x.ru/kosmicheskij-musor-problema-kotoruyu-nuzhno-reshat/2013/04/20/ (Visited: 27.05.2016).

10. Nad Sibir'ju stolknulis' rossijskij i amerikanskij sputniki. Lenta.ru. 12.02.2009. [On-line]: http://lenta.ru/news/2009/02/12/collision/ (Visited: 22.04.2016).

11. Nazarenko A.I. Modelirovanie kosmicheskogo musora M.: IKI RAN, p. 188-200.

12. "Rukovodjashhie principy Komiteta po ispol'zovaniju kosmicheskogo prostranstva v mirnyh celjah Organizacii Ob#edinjonnyh Nacij po preduprezhdeniju obrazovanija kosmicheskogo musora". Utverzhdeny rezoljuciej General'noj Assamblei OON №A/RES/62/217, opublikovannoj 1 fevralja 2008 g. [On-line:] http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/62/217&referer=http://www.un.org/en/ga/62/resolutions.shtml&Lang=R (Visited: 22.04.2016).

13. Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies, 27 January 1967. [On-line:] http://www.state.gov/www/global/arms/treaties/space1.html (Visited: 25.04.2016).

14. Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies, 27 January 1967. [On-line:]

http://www.state.gov/www/global/arms/treaties/space1.html (Visited: 25.04.2016).

15. Usov Dmitrij. Sbit rossijskij voennyj sputnik. Stolknovenie kosmicheskih apparatov, prinadlezhashhih Rossii i SShA. [On line]: http://vlasti.net/news/37136 (Visited: 27.05.2016).

Contact:
Cristina Burian, Ph.D.
University of European Studies of Moldova
G. Iablocichin str. 2/1, of. 802,
MD-2069, Chişinău, Republic of Moldova
e-mail: krisburian@yahoo.com

EKONOMICKÁ TEÓRIA A REAKCIA FEDU NA FINANČNÚ KRÍZU: LSAP PROGRAMY

Marcel Čas

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

Pre hlavný prúd ekonómie prišla finančná a hospodárska kríza v roku 2007 ako nečakaný šok. V nadväznosti na tento šok prijali takmer všetky centrálne banky vyspelého sveta historicky unikátne opatrenia na domnelú záchranu situácie. Cieľom tohto príspevku je poukázať na skutočné zdôvodnenie implementácie LSAP programov a ich konkrétne prevedenie. Primárne chceme poukázať na to, že populárne predstavy o tom, že LSAP programy „natlačili peniaze do ekonomiky“ sú prinajlepšom zavádzajúce a prinajhoršom nepravdou.
Kľúčové slová: monetárna politika, LSAP programy, kvantitatívne uvoľňovanie

The financial crisis of 2007 came to orthodox economics as an unanticipated shock. In the follow up to this shock most of the central banks of the developed world implemented historically unprecedented policies in the hope of helping the situation in the markets. The aim of this paper is to show how these LSAP programs were implemented and defended in actual fact. We want to primarily highlight that the popular misconception regarding these programs as amounting to „printing money into the economy“ is at best misleading and at worst untrue.
Key words: monetary policy, LSAP programs, quantitative easing
JEL: E52, E44

Úvod

Pre veľké množstvo ľudí, ako aj pre hlavný prúd ekonómie, prišla finančná a hospodárska kríza v roku 2007 ako nečakaný šok. V nadväznosti na tento šok prijali takmer všetky centrálne banky vyspelého sveta historicky unikátne opatrenia na domnelú záchranu situácie. Medzi takéto centrálne banky patrí aj centrálna banka Spojených štátov amerických, tak zvaný FED, ktorý prijal sériu LSAP programov, ktoré sú známe pod názvom „kvantitatívne uvoľňovanie“.

Pre správne pochopenie toho, čo sa udialo v prípade týchto programov si myslíme, že je potrebné postulovať dôležitú dištinkciu medzi ekonomickou teóriou a medzi ekonomickou skutočnosťou. Na jednej strane existuje ekonomická teória, ktorá vznik krízy a odôvodnenie, ako aj priebeh implementácie LSAP a podobných programov interpretuje svojim špecifickým spôsobom, avšak na strane druhej existujú skutočnosť a technické, operacionálne detaily implementácie LSAP programov. Táto dištinkcia je podľa nás dôležitá, keďže jej dve zložky nie sú kompatibilné. Preto je cieľom tohto príspevku poukázať na skutočné zdôvodnenie (na zverejnené intencie) implementácie LSAP programov a ich konkrétne prevedenie. Toto považujeme za dôležité, keďže v nadväznosti na tieto programy sa viedli mnohé odborné a laické diskusie o rozumnosti týchto programov, ktoré boli a do súčasnosti sú postavené na predpokladov, ktoré majú za následok dezinterpretáciu skutočnosti, tak ako bola zrealizovaná. Primárne chceme poukázať na to, že populárne predstavy o tom, že LSAP programy „natlačili peniaze do ekonomiky“ sú prinajlepšom zavádzajúce a prinajhoršom nepravdou.

1 Ekonomická teória a skutočnosť

Pre hlavný prúd ekonómie prišla finančná kríza ako nečakaný šok.[1] Toto von koncom nie je prekvapujúce, keďže ekonómia hlavného prúdu, ktorá akceptuje klasickú dichotómiu, nie je *par definitionem* schopná predpovedať, že, a ako zmeny v monetárnom hospodárstve vyvolajú zmeny v reálnom hospodárstve. Preferencia reálnej analýzy ekonómie hlavného prúdu v dôsledku walrasového modelu všeobecnej rovnováhy a modeloch ako loanable funds model a model peňažného multiplikátora viedli k tomu, že hlavný prúd interpretoval (a do súčasnosti interpretuje) finančnú krízu, ako krátkodobý exogénny šok.

Ako reakcia na takto vnímaní krátkodobý exogénny šok boli základné úrokové miery stlačené takmer na nulu. Podľa hlavného prúdu, tkvel problém v tom, že vzhľadom na exogénny finančný šok, si prestal trh peňazí vykonávať svoju úlohu sprostredkovateľa medzi sporiacimi a investormi a stlačenie úrokovej miery na nulu nestačilo na obnovenie rovnováhy na trhu s peniazmi, keďže úroková miera, ktorá garantuje, že trh s peniazmi sa vyčistí – tak zvaná „prirodzená úroková miera“, je momentálne negatívna a štandardné znižovanie úrokových mier, teda nebude stačiť na obnovenie makroekonomickej rovnováhy, keďže úroková miera sa nedá stlačiť pod nulu.

Bez ohľadu na odborný žargón ekonómie hlavného prúdu, treba povedať, že medzi aktérmi na trhu, ako aj v oficiálnom dokumente kongresu USA k téme finančnej krízy je skutočnosť popisovaná jednoznačnejšie a konkrétnejšie.[2] Kríza vznikla, pretože sa z rôznych dôvodov v pred-krízovom období výrazne nadhodnotili ceny rôznych aktív na finančných trhoch. Tento vývoj bol sprevádzaný zvyšovaním miery súkromného zadlženia aj z dôvodov špekulatívneho vstupu na trhy aktív s nadhodnotenými cenami. Po prepade cien týchto aktív museli viacerí aktéri na trhu opravovať svoje bilancie v dôsledky nárastu nečakaných strát. Ich aktíva sa teda znížili, ale záväzky, v prípade zadlžených aktérov, ostali rovnaké. Ako dôsledok tohto vývoja boli nútení rôzni aktéri na finančných trhoch, buď vyhlásiť platby-neschopnosť, alebo obmedziť svoje výdavky. Finančné trhy teda „zamrzli“. Do reálneho hospodárstva sa kríza dostala cez prepad agregátneho dopytu kvôli prepadu úverovania, kvôli zamrznutiu *money markets*, pomocou ktorých sa v USA prevažne financujú firemné investície a kvôli zmene v spotrebnom správaní domácností vzhľadom na pokles bohatstva domácností, ktoré mali časť majetku uložené na finančných trhoch.

Na tomto pozadí sa FED rozhodol, vzhľadom na vyčerpanie štandardných nástrojov monetárnej politiky, zasiahnuť a začal vykonávať neštandardnú monetárnu politiku, ktorá sa kolokviálne nazýva „kvantitatívne uvoľňovanie“ (z anglického „*quantitative easing*“), alebo „QE“. Hlavný prúd interpretoval udalosti nasledovne. Je potrebné zvýšiť mieru investícii, keďže existuje prebytok úspor na trhu s peniazmi. Aktéri na trhu majú však po exogénnom šoku zvýšený sklon k úsporám. Preto je potrebné do ekonomiky dodať väčšie množstvo peňazí, aby mohol byť vyšší sklon k úsporám uspokojený a zároveň aby mohla byť financovaná väčšia ekonomická činnosť. Na základe modelu peňažného multiplikátora bolo teda potrebné navýšiť monetárnu bázu, aby bolo komerčným bankám umožnené navýšiť agregát M1 na potrebnú veľkosť. V hlavnom prúde existovali dva názory, ktoré túto činnosť hodnotili. Existoval názor chicagskej školy (nová klasická makroekonómia) a názor ekonómov s väzbou na MIT (nové keynesovstvo).

---

[1] BEZEMER, D. J. (2009): “No One Saw This Coming” Understanding Financial Crisis Through Accounting Models. Dostupné na internete na: http://www.rug.nl/research/portal/files/2646456/09002_Bezemer.pdf.

[2] Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. (2011): *Official Government Edition*. Dostupné na internete na: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/content-detail.html.

Podľa chicagskej školy mala táto činnosť viesť k hyperinflácii a k zvýšeniu úrokov na štátnych dlhopisoch.[3] Podľa ekonomickej školy MIT táto činnosť nemala viesť k hyperinflácii ani k zvyšovaniu úrokov na štátnych dlhopisoch, pretože *V* v rovnici výmeny a *mm* v peňažnom multiplikátory sú pro-cyklické a pretože v podmienkach pasci likvidity figurujú štátne dlhopisy ako dokonalé substitúty pre peniaze.

2 Legalita vypožičania rezervných peňazí

Rozviesť túto debatu o detaily, by bolo zaujímavé, ale vzhľadom na obmedzení priestor a vzhľadom na náš záväzok voči deskriptívnej realistickosti úplne zbytočné. Obe tieto školy totižto predpokladajú za neproblematicky pravdivé, že monetárny systém funguje tak, že komerčné banky iba multiplikujú peniaze centrálnej banky. A teda predpokladajú, že FED „dal“ peniaze komerčným bankám na to, aby tieto peniaze mohli ďalej „vypožičať“.[4] Líšia sa iba v názoroch, či sa im tieto peniaze mali poskytnúť a aké sú dôsledky tohto poskytnutia.

Rezervy sa v skutočnom svete avšak „nevypožičali“, pretože rezervy sa *nikdy* nevypožičiavajú. Rezervy sa *nemôžu* vypožičiať. Rezervy sú vnútorná medzibanková zúčtovacia jednotka, ktorá *nemôže* opustiť vnútorný medzibankový zúčtovací systém.[5] Akákoľvek teória a akýkoľvek model, ktorých cieľom je popisovať, vysvetľovať, alebo predikovať fenomény spojené s tak zvaným kvantitatívnym uvoľňovaním, ktoré tieto bazálne inštitucionálne pozorovania neberú do úvahy sa usvedčujú z transparentného nezáujmu o skutočný svet a zo snahy o imunizáciu obľúbenej ekonomickej školy voči falzifikácii. Otázka toho, prečo niekoľko-násobné zvýšenie monetárnej bázy FEDom nespôsobilo hyperinfláciu je pseudo-problém. Rezervy sa totižto používajú iba pri medzibankovom *clearovaní* si vzájomných účtov. Jediný spôsob, ako by sa mohli „nové rezervy“ dostať „von“ do reálnej ekonomiky je ten, že by si komerčné banky vymenili tieto rezervy 1:1 za obeživo a toto obeživo by bolo potom poskytované v bankomatoch. Problém tkvie v tom, že z bankomatu sa dostanú peniaze „von“ iba ak sa ukradnú, alebo ak sa zamenia 1:1 za už *pred tým existujúce* depozitá. Ale tak zvané kvantitatívne uvoľňovanie realizované pre bankové subjekty nemalo *žiadny* bezprostredný vplyv na depozitá.

Čiže buď sa značne zmení legalita fyzického vykrádania bankomatov, alebo začnú komerčné banky poskytovať obeživo náhodným okoloidúcim, *alebo* neexistuje žiadny bezprostredný spôsob ako by malo „kvantitatívne uvoľňovanie“ zvýšiť množstvo peňazí *v obehu*.

Každý, kto sa v tejto debate stratil sa v nej stratil bohužiaľ preto, lebo z nejakých dôvodov uveril hlavnému prúdu to, že model peňažného multiplikátora je dostatočne dobrý vedecký model. Chceme zdôrazniť, že pri tomto závere sa nejedná o záver nejakej tentatívnej hypotézy. Tento záver vyplýva z pravdivého *opisu* toho, ako sú inštitúcie, ktoré si samotná spoločnosť nastavila, *nastavené*. To, že ľudstvo samo si bankový systém takto nastavilo, nie je zákonom prírody a von koncom to nie je debatovateľné. Každý kto sa chce kompetentne zúčastniť makroekonomických debát o hodnotení fenoménov spojených s „QE“ *musí* tieto

---

[3] LAFFER, A. (2009): Get Ready for Inflation and Higher Interest Rates: The unprecedented expansion of the money supply could make the '70s look benign, In: *The Wall Street Journal*. Dostupné na internete na: http://www.wsj.com/articles/SB124458888993599879.

[4] JAKAB, Z., KUMHOF, M. (2015): B*anks are not intermediaries of loanable funds*: and why this matters, Working Paper, Bank of England.

[5] DUDLEY, W. C. (2009): *The Economic Outlook and the Fed's Balance Sheet*: The Issue of "How" versus "When", 2009. et SHEAR, P. (2013): *Repeat after me: Banks cannot and do not „lend out“ reserves*, Chief Global Economist and Head of Global Economics and Research, Standart & Poors. et WERNER, R. (2014): Can Banks Individually Create Money Out of Nothing?: The Theories and the Empirical Evidence, *International Review of Financial Analysis*.

inštitucionálne *fakty* rešpektovať. Inač hrozí, že sa z makroekonómie stane veda o flogistone a étery.[6]

3 LSAP programy

V tomto duchu je zarážajúce, že v článkoch, ktoré sa týkajú detailov „QE“ a ktoré sú publikované v časopisoch hlavného prúdu správne neexistuje ani len zmienka o peňažných multiplikátoroch alebo o *umožnení* komerčným bankám zvýšiť úverovaciu aktivitu.[7] Mýty o *lonable funds* a o peňažných multiplikátoroch sú promulgované, iba v článkoch, ktoré konštruujú tak zvané „vedecké“ matematické makroekonomické modely.

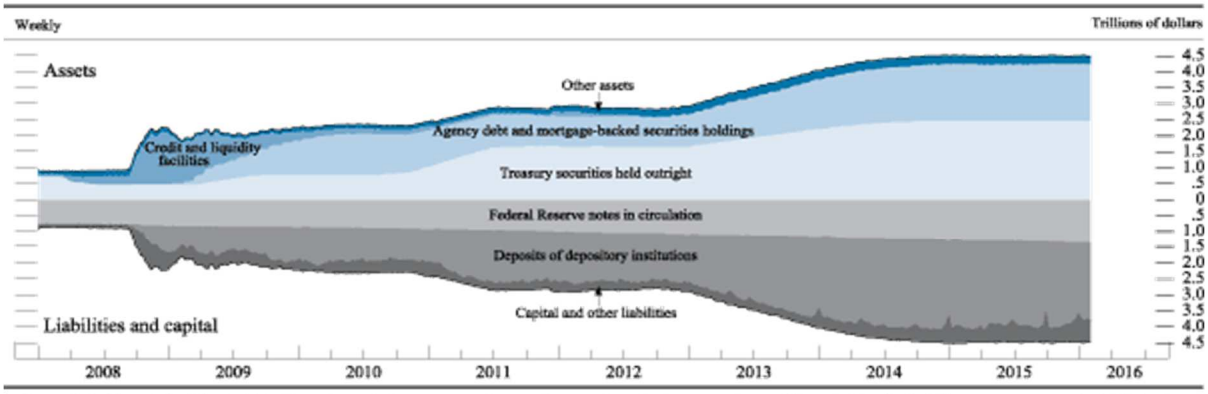
V technickej literatúre venujúcej sa tejto problematike sú „QE“ programy, menej zavádzajúco, teda správnejšie, nazývané LSAP programy (z anglického „*Large-Scale Asset Purchaces*“). Tieto programy nefungujú, primárne skrz činnosť na strane pasív centrálnej banky, ale skrz činnosť na strane jej aktív. Na znázornenie tejto problematiky uvádzame bilanciu FEDu v obrázku 1. Na obrázku možno vidieť agregátnu hodnotu všetkých aktív od hodnoty nula smerom hore, spolu so špecifikáciou typov aktív, ktoré FED v čase vlastní a taktiež možno vidieť hodnotu všetkých pasív od hodnoty nula smerom dole, spolu so špecifikáciou typov pasív, ktoré FED v čase má dať.

Na obrázku možno pozorovať, že obeživo („*federal reserve notes in circulation*“) sa v čase vyvíja veľmi nevolatilne. Na strane pasív možno ďalej pozorovať, že od implementácie LSAP programov prudko narástlo množstvo rezerv v systéme („*deposits of depository institutions*“). Od dynamiky kapitálu budeme vzhľadom na jeho malý význam pre tieto procesy abstrahovať.

Na strane aktív možno potom pozorovať, čo bolo za tieto rezervy nakúpené od komerčných bánk. V prevažnej miere to boli štátne dlhopisy („*treasury securities held outright*“) a MBS aktíva („*agency debt and mortgage-backed securities holdings*“).

Obrázok 1: Bilancia FEDu[8]

41. Federal Reserve assets and liabilities



NOTE: "Credit and liquidity facilities" consists of primary, secondary, and seasonal credit; term auction credit; central bank liquidity swaps; support for Maiden Lane, Bear Stearns, and AIG; and other credit facilities, including the Primary Dealer Credit Facility, the Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility, the Commercial Paper Funding Facility, and the Term Asset-Backed Securities Loan Facility. "Other assets" includes unamortized premiums and discounts on securities held outright. "Capital and other liabilities" includes reverse repurchase agreements, the U.S. Treasury General Account, and the U.S. Treasury Supplementary Financing Account. The data extend through February 3, 2016.
SOURCE: Federal Reserve Board, Statistical Release H.4.1, "Factors Affecting Reserve Balances."

[6] ROMER, P. (2016): *The trouble with macroeconomics*.

[7] AMICO, S. D. et al. (2012): The Federal Reserve's Large-Scale Asset Purchase Programs: Rationale and Effects, *Finance and Economics Discussion Series*. et AMICO, S. D., KING, T. D. (2010): Flow and Stock Effects of Large-Scale Treasury Purchases. *Finance and Economics Discussion Series*. et GAGNON, J. (2010): Large-Scale Asset Purchases by the Federal Reserve: Did They Work?. *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*.

[8] Monetary policy report (2016): *Board of governors of the federal reserve system*. Dostupné na internete na: https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/mpr_20160210_part2.htm.

Už sme povedali, že v skutočnom svete sa LSAP programy nerobili, kvôli ich vplyvu na finančné trhy skrz pasíva bilancie FEDu (keďže je známe, že tieto nemôžu tak, či tak opustiť bilanciu FEDu), ale kvôli ich vplyvu na finančné trhy skrz aktíva bilancie FEDu. Zdôvodnení pre LSAP programy existuje v literatúre viacero, ale zdá sa, že štyri nasledovné sú tie najčastejšie uvádzané.

1. Redukcia dlhodobých úrokových mier
2. Zvýšenie likvidnosti na trhoch
3. Explicitne vyjadrenie k budúcemu nastaveniu monetárnej politiky (z anglického „*forward guidance*“)
4. Efekt vyrovnania portfolia (z anglického „*portfolio balancing effect*“)

Tieto štyri dôvody vzájomne súvisia. Stručne vysvetlíme ako. Vzhľadom na to, že úrokové miery na rezervách, konkrétnejšie na federálnych zostatkoch (*federal funds*) boli už v roku 2008 stlačené na nulu a FEDu sa naďalej nedarilo napĺňať svoj duálny mandát, tak sa FED rozhodol vplývať aj na úroveň dlhodobejších úrokových mier. FED začal vykonávať neštandardné operácie na voľnom trhu. Za normálnych okolností vykonával FED najmä krátkodobé *repo* operácie s krátkodobými štátnymi dlhopismi, aby tak vplýval na cez-nočnú úrokovú mieru (*overnight interest on federal funds*), za ktorú sa na medzibankovom trhu s likviditou (*federal funds market*) obchoduje s rezervami.

V momente padnutia rozhodnutia, že táto činnosť už nestačí na napĺňanie cieľov duálneho mandátu, začal FED vykonávať obchody, ktoré mali za cieľ stlačiť aj ďalšie – v prevažnej miere dlhodobé úrokové miery. Začal teda nakupovať priamo (*outright*), bez používania repo operácii, čím FED signalizoval, že si dané aktíva, chce na svojej bilancii ponechať dlhšie, ako tomu bolo v minulosti. Zároveň začal nakupovať aj aktíva, ktoré mali dlho dobejšiu maturitu, než ako tomu bolo v minulosti, či už išlo o dlhodobejšie štátne dlhopisy, alebo o MBS aktíva. Týmito krokmi sa darilo FEDu nielen bezprostredne stlačiť dlhodobé úrokové miery (čím sa sprostredkovane snažil stlačiť úroky na hypotekárnom trhu), ale aj signalizovať súkromným trhom, že úrokové miery budú nízke vo všeobecnosti do bližšie neurčenej budúcnosti. Zároveň platí, že vďaka vstupu FEDu na trhy s aktívami, na ktorých pred LSAP programami FED nebol, sa FED snažil podporiť obchodovanie s danými aktívami, aby sa tak podporila likvidita na týchto trhoch a sprostredkovane aj likvidita v celom finančnom systéme.

V literatúre je častokrát dodatočne spomínaný, tak zvaný efekt z vyrovnania portfólia, podľa ktorého tieto činy FEDu, nemajú len bezprostredný dopad na trhy s aktívami na ktoré FED vstúpil, ale aj na širšie finančné trhy. Podľa tohto efektu platí, že ak sa z nejakého dôvodu znížia úrokové miery na určitom druhu aktíva, tak to bude aktérov na finančných trhoch povzbudzovať k tomu, aby začali vo vyššej miere nakupovať iné druhy aktív, aby si tak kompenzovali nižšie výnosy na aktívach, ktorým klesli úrokové miery. Podľa tohto efektu teda, LSAP programy nemajú za následok len pokles úrokových mier na trhoch s aktívami, kde FED priamo vstúpil, ale aj zvýšený dopyt po aktívach, teda zvýšenie cien aktív (najmä akcií), na ktoré FED nemal žiadny priamy vplyv.

LSAP programy boli teda implementované, kvôli tomu aby mal FED vplyv na celú štruktúru časovosti úrokových mier (z anglického „*term structure*“), na rozdiel od úzkeho vplyvu na krátkodobú úrokovú mieru za federálne zostatky a kvôli tomu, aby sa na finančné trhy prinavrátila likvidnosť, teda možnosť obchodovania s určitým typom aktív, ktorých obchodovanie „zamrzlo“ po vypuknutí finančnej krízy. LSAP programy, teda nemajú takmer nič spoločné s množstvom peňazí v obehu, alebo s akýmsi umožnením bankovému priemyslu expandovať svoje bilancie (tie mohli banky spokojne expandovať aj pred tým – jediné, čo sa *ex-post* zmenilo boli úrokové miery aj na hypotekárnych trhoch, teda podporilo sa úverovanie,

ale zo strany podpory dlžníkov[9], nie bánk). Povedané, v čo možno najjednoduchšej forme, cieľ LSAP programov bolo podporiť činnosť finančných trhov v domnienke, že to pomôže aj činnosti v reálnom hospodárstve.

LSAP programy, resp. QE sú predmetom akademických, verejných a politických diskusií od doby od kedy boli implementované. Hodnotenia rozumnosti týchto programov sa pohybujú v spektre od veľmi pozitívnych cez, neutrálnych, až po veľmi negatívne. Vzhľadom na cieľ tohto príspevku nám teraz nejde ani tak o to, presadiť náš názor na danú problematiku.[10]

Ide o to, ukázať na konkrétnom príklade fungovania monetárneho hospodárstva, ako nebezpečné sú dogmy v matematickej makroekonómii hlavného prúdu pri elementárnom pochopení toho, ako tento svet funguje. Je absolútne vylúčené, bez ohľadu na to aký názor na QE prijmeme, ohodnotiť program QE spravodlivo, bez toho aby sme pochopili, čo QE v skutočnosti urobilo a akým spôsobom funguje.

Nie je prakticky vypočítateľné, koľko neprávd a dogiem o QE, ako o „tlačení peňazí“, a „zvyšovaní množstva peňazí v obehu“ bolo promulgovaných počas rôznych debát, len kvôli tomu, lebo ekonómovia hlavného prúdu si zvykli konštruovať so skutočnosťou nesúvisiace matematické modely pod rúškom vedeckosti, ktoré potom ďalší ekonómovia citujú ako autoritatívny zdroj. Takto sa veda, podľa nás, robiť nedá.

Záver

O reakcii centrálnych bánk na vzniknutie krízy existujú dva odlišné naratívy. Jeden naratív je konštruovaný ekonomickou teóriou hlavného prúdu. Podľa tohto naratívu v dôsledku exogénneho šoku vo finančných trhoch nastala nerovnováha na trhu s peniazmi, ktorú bolo potom potrebné dorovnať zvýšením množstva peňazí v obehu.

Druhý „naratív“ sa týka sveta v ktorom v skutočnosti žijeme. V tomto svete boli LSAP programy zdôvodňované a implementované úplne odlišným spôsobom. LSAP programy nemali a nemajú nič spoločné s „množstvom peňazí v obehu“. Tieto programy boli implementované na podporu finančných trhov v domnienke, že to pomôže aj reálnej ekonomike a to prostredníctvom takých operácií na voľnom trhu, ktoré mali viesť k zníženiu dlhodobých úrokových mier, k zvýšeniu likvidnosti na finančných trhoch, mali transparentne ohlásiť budúce nastavenie monetárnej politiky a mali vyvolať efekt vyrovnania portfólia.

Bez ohľadu na to, či súhlasíme s cieľmi, prostriedkami a dôsledkami LSAP programov, alebo nie, platí, že nie je možné správne tieto programy ohodnotiť, ak toto hodnotenie bude postavené na teoretickom naratíve, ktorý nie je ani len zlý, keďže je tak odlišný od skutočnosti, že je sotva koherentný.

---

[9] Či je vôbec rozumné podporovať ďalšie zadlžovanie súkromného sektora necháme stranou. Nemyslíme si, že to rozumné je, ale na tomto mieste popisujeme inštitucionálne fakty FEDu a verejne dostupné intencie predstaviteľov FEDu.

[10] Náš názor je taký, že LSAP programy si splnili to, čo bezprostredne mali splniť. Zastabilizovali finančné trhy. S reálnou ekonomikou však tieto operácie mali iba málo a veľmi sprostredkovane dočinenia a preto dopad LSAP programov na reálne hospodárstvo bol podľa nás iba nepatrní. Reálne hospodárstvo sa podarilo zastabilizovať kvôli tomu, lebo aj republikáni aj demokrati, bez ohľadu na politický diskurz, ihneď implementovali (na federálnej úrovni) proti-cyklickú fiškálnu politiku, ktorá umožnila ekonomike USA sa z krízy zotaviť skorej, ako tomu bolo v prípade eurozóny. Problém, ktorý sa však týmito činmi vôbec nevyriešil, ba naopak, odložil sa, je problém veľkej miery súkromného zadlženia a prílišná veľkosť finančných trhov relatívne voči reálnemu hospodárstvu. Tento problém LSAP programy možno ešte aj prehĺbili, keďže pomohli zastabilizovať finančné trhy a tým oddialili ich radikálnu reformu, smerom k znižovaniu veľkosti. Pre tieto názory nemáme, vzhľadom na cieľ práce, priestor na adekvátnu argumentáciu v samotnom texte práce, ale pre úplnosť uvádzame aspoň náš názor v poznámke pod čiarou.

Zoznam použitej literatúry:

1. AMICO, S. D. et al. (2012): The Federal Reserve's Large-Scale Asset Purchase Programs: Rationale and Effects, *Finance and Economics Discussion Series*.

2. AMICO, S. D., KING, T. D. (2010): Flow and Stock Effects of Large-Scale Treasury Purchases. *Finance and Economics Discussion Series*.

3. BEZEMER, D. J. (2009): "No One Saw This Coming" Understanding Financial Crisis Through Accounting Models. Dostupné na internete na: http://www.rug.nl/research/portal/files/2646456/09002_Bezemer.pdf

4. DUDLEY, W. C. (2009): *The Economic Outlook and the Fed's Balance Sheet*: The Issue of "How" versus "When", 2009.

5. Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. (2011): *Official Government Edition*. Dostupné na internete na: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/content-detail.html

6. GAGNON, J. (2010): Large-Scale Asset Purchases by the Federal Reserve: Did They Work?. *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*.

7. JAKAB, Z., KUMHOF, M. (2015): B*anks are not intermediaries of loanable funds*: and why this matters, Working Paper, Bank of England.

8. LAFFER, A. (2009): Get Ready for Inflation and Higher Interest Rates: The unprecedented expansion of the money supply could make the '70s look benign, In: *The Wall Street Journal*. Dostupné na internete na: http://www.wsj.com/articles/SB124458888993599879.

9. Monetary policy report (2016): *Board of governors of the federal reserve system*. Dostupné na internete na: https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/mpr_20160210_part2.htm.

10. ROMER, P. (2016): *The trouble with macroeconomics*.

11. SHEAR, P. (2013): *Repeat after me: Banks cannot and do not „lend out" reserves*, Chief Global Economist and Head of Global Economics and Research, Standart & Poors.

12. WERNER, R. (2014): Can Banks Individually Create Money Out of Nothing?: The Theories and the Empirical Evidence, *International Review of Financial Analysis*.

Kontakt:
Ing. Marcel Čas
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: marcel.cas@euba.sk

TENDENCIE ROZVOJA STREDOÁZIJSKEJ OBLASTI – VNÚTORNÉ A VONKAJŠIE ASPEKTY

(TENDENCIES OF CENTRAL ASIAN AREA DEVELOPMENT – INTERNAL AND EXTERNAL ASPECTS)

Ľubomír Čech

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

Stredoázijská oblasť a rastúce pôsobenie a vplyvy angažovaných svetových a regionálnych mocností v tejto oblasti spôsobujú, že celú oblasť je potrebné vidieť ako jeden z hlavných článkov bezpečnosti na postsovietskom priestore a v celej Eurázii. Okrem vnútorných faktorov ovplyvňujúcich stredoázijský vývoj sa článok venuje vonkajším aktérom, ktorí v rôznej miere budú využívať vnútorné a vonkajšie kapacity s cieľom upevniť si pozíciu v regióne. Táto stratégia má konkrétne geopolitické ciele. Kontrola palivovo-energetických zdrojov a prostriedky ich transportu zohrávajú stále dôležitejšiu úlohu v určovaní geopolitickej pozície zúčastnených krajín. Dynamika, predvídateľnosť rozvoja Strednej Ázie a rast jej významu pre svetové spoločenstvo môže pokračovať iba v podmienkach zabezpečenia stability a geopolitickej rovnováhy.
Kľúčové slová: regionálna identita, konfliktné faktory, diplomacia emócií, vonkajší aktéri

Central Asian area and the increasing activity and influence of here involved global and regional powers are causing the need to see the whole area as one of the main articles of security in post-Soviet area as well as the whole Eurasia. Apart from internal factors influencing the Central Asian development, the article is dealing with external actors who will be utilizing their internal and external capacities aiming at strengthening their position in the region. This strategy has specific geopolitical targets. The control of fuel and energy resources and their transport play ever increasing role in defining geopolitical position of every involved country. Dynamics and predictability of Central Asian development, growth of its significance for global society may continue only in conditions of providing stability and geopolitical balance.
Key words: Regional identity, conflicting factors, diplomacy of emotions, external Actors
JEL: F02, F52

Úvod

Oblasť Strednej Ázie sa stále nachádza v procese transformácie. Už má síce systém medzinárodných inštitúcií a organizácií, ale ten funguje veľmi kontroverzne. Môžeme povedať, že stredoázijský región už má svoju vlastnú identitu, ale veľmi protirečivú. To má vplyv na vysokú mieru neurčitosti v zahraničnopolitickej orientácii štátov Strednej Ázie a prejavuje sa to v konkurenčnom pôsobení integračných projektov, v rozporoch medzi regionálnymi inštitúciami a v chýbajúcej účinnej spolupráci medzinárodných organizácií.[1] Medzi krajinami Strednej Ázie zohráva osobitnú úlohu Kazachstan, ktorý sa snaží získať

[1] KAZANCEV, A. (2013): Pjať scenarijev buduščich granic Centraľnoj Azii.

pozíciu stredoázijského lídra a udržiavať rovnováhu medzi hlavnými hráčmi v oblasti – medzi Ruskom, Čínou a USA. Tu však musíme upozorniť na skutočnosť, že Kazachstan je viac zameraný na vlastnú viacvektorovú politiku,[2] než na rozvoj vzájomných vzťahov Strednej Ázie s ostatnými krajiny.

Zatiaľ vytvorené stredoázijské regionálne organizácie, zastupujúce záujmy iných aktérov, nachádzajúcich sa mimo región, a viaceré typy integrácie, ako keby rozbíjali potrebu jednoty síl v regióne do rôznych smerov. Vzájomné vzťahy medzi existujúcimi organizáciami, zastupujúcimi záujmy akceptovateľných zahraničných síl, ako je Organizácia dohody o kolektívnej bezpečnosti a Šanghajská organizácia pre spoluprácu, sú nepostačujúce. To značne komplikuje vytvorenie efektívnych regionálnych inštitúcií.

Mimoriadne rozporuplné sú aj pozície vládnucich elít stredoázijských krajín. Mnohé z nich sú v záujme získania vonkajšej pomoci ochotné podieľať sa na akýchkoľvek, dokonca aj zjavne protichodných integračných projektoch. Tento aspekt sa v modeloch vnútorného vývoja najviac prejavil v Kirgizsku (orientácia na trhovú ekonomiku a demokraciu) a v Turkménsku (štátom riadená ekonomika a autoritárstvo).

Okrem toho, tvorbu identity regiónu ovplyvňuje osobitný charakter jeho vývoja, úzko prepojený so špecifikami dominantnej kultúry, napríklad mierou vplyvu islamu, ktorý je pomerne vysoký v Uzbekistane a Tadžikistane, menší v Turkménsku a s najmenším vplyvom v Kazachstane a Kirgizsku. Dôležitým ukazovateľom je tiež rôzny stupeň pozostatkov vplyvu „rusifikácie a sovietskej modernizácie", pričom tento faktor má najväčšiu váhu v Kazachstane a Kirgizsku a najmenšiu v Turkménsku a v Tadžikistane.

To všetko spôsobuje, že spoločná regionálna identita Strednej Ázie vykazuje črty mimoriadnej protirečivosti, nestabilnosti a dokonca (vzhľadom na rozpory rôznych vonkajších a vnútorných síl) nesie aj určitý potenciál konfliktu. Prekonanie tohto stavu je možné iba za predpokladu vôle zainteresovaných krajín, čo si budú skôr či neskôr musieť priznať aj vodcovia krajín stredoázijského regiónu.

Ekonomické problémy tvoria podstatu všetkých problémov.[3] Po roku 1998 sa ekonomika stredoázijského regiónu dostala do krízového stavu, ktorý trval päť rokov v Kazachstane, Kirgizsku a Uzbekistane, šesť rokov v Turkménsku a osem rokov v Tadžikistane. Ešte väčšie ťažkosti vznikli po nástupe finančnej krízy po roku 2008. Prejavili sa najmä ťažkosti s realizáciou vyťaženej ropy a zemného plynu, čiže komoditami tvoriacimi základ rozpočtovej a exportnej politiky krajín. Kvôli poklesu dopytu na svetových trhoch sa znížili exportné príležitosti aj u ďalších tradičných vývozných komodít – farebných kovov a bavlny. Jediná tovarová položka, pri ktorej ceny neklesali, ale naopak rástli, bolo zlato.

Zo sociálno-ekonomického hľadiska stredoázijské republiky ťažko postihol prudký pokles záujmu o zahraničnú pracovnú silu v susedných krajinách (najmä v Rusku). Významne sa tak znížil príjem peňažných prostriedkov – remitencií, zhoršili sa životné podmienky množstva rodín a v štátnych rozpočtoch chýbali značné sumy. Kvôli kríze sa zastavila, alebo úplne zlyhala realizácia viacerých rozvojových programov.

Proces posilnenie nezávislosti štátov Strednej Ázie je sťažený nielen relatívnou slabosťou ukazovateľov trhových vzťahov a nie príliš priaznivými sociálno-ekonomickými podmienkami, ale aj nevyhnutnou potrebou chrániť ústavný poriadok. Hospodárske ťažkosti a sociálne problémy boli dôležitými faktormi zhoršenia problému, ktorý sa Strednej Ázii nevyhol – problému radikálneho islamu. Vznik a fungovanie hnutia Taliban v Afganistane,

[2] O mnogovektornosti Kazachstana, analitike, vnešnej politike RK. (2014).

[3] KJACHKONEN, J. (2016): Ekonomičeskije problemy omračajut jubilei nezavisimosti stran Centraľnoj Azii i Kavkaza.

prenesenie jeho pôsobenia až na hranice stredoázijských republík, dalo nádej extrémistickým hnutiam usilujúcim o zvrhnutie súčasných vládnych režimov v Strednej Ázii.[4]

Situáciu národnej bezpečnosti štátov ovplyvňovali aj stále nevyriešené otázky vymedzenia hraníc. Do Ferganskej kotliny[5] sa vracia obrovské množstvo migrantov pod vplyvom krízy v Rusku a Kazachstane. Títo ľudia rozširujú už aj tak obrovskú armádu nezamestnaných. Preto akékoľvek rizikové akcie v pohraničnej oblasti, najmä s použitím zbraní, môžu mať vplyv na celú Strednej Ázii.[6]

1 Súperenie o vodcovstvo v regióne alebo spolupráca?

V súvislosti s fenoménom integrácie stredoázijskej oblasti sa vo väčšine komentárov uvádza, že táto požiadavka je brzdená a komplikovaná skrytým, ale veľmi silným súperením o vodcovstvo v regióne, ktoré prebieha najmä medzi Kazachstanom a Uzbekistanom. Je to skutočne tak?

Kazachstan sa vybral cestou hospodárskeho a sociálneho rozvoja v zmysle liberálnych princípov voľného trhu, privatizácie a minimálneho zasahovania štátu do chodu spoločnosti. To umožnilo krajine, aby sa aktívne zapojila do svetového hospodárstva, vytvorila relatívne priaznivé prostredie pre zahraničné investície, vybudovala stabilný peňažný systém a poskytla príležitosť na zlepšenie životných podmienok sociálne aktívneho obyvateľstva. Avšak, v dôsledku prudko sa zostrujúcich sociálnych problémov a obmedzenia účasti štátu v ekonomike a spoločnosti sa objektívne znížila úloha a význam inštitúcií verejnej správy, čo negatívne ovplyvnilo riadenie štátneho systému ako celku.

V Uzbekistane dalo vládne vedenie prednosť udržiavaniu najvyššej možnej miery kontroly nad ekonomikou a spoločnosťou. V dôsledku toho je štátny systém ovládaný ako celok, vrátane sociálnej sféry i otázok bezpečnosti a obrany. Vedenie Uzbekistanu sústredilo zdroje a svoje úsilie na dosiahnutie konkrétnych cieľov. Hlavnou prioritou bola vyhlásená modernizácie hospodárstva, napríklad prostredníctvom zriadenia veľkých priemyselných odvetví, ako sú automobilové spoločnosti UzDaewooAuto, Bucharská ropná rafinéria a ďalšie. Avšak Uzbekistan sa nevyhol objektívnym problémom, do značnej miery vyplývajúcich z izolácie uzbeckého ekonomického systému na svetovom trhu, nedostatku stabilnej meny, vysokého rizika pre zahraničné investície a neschopnosti štátu v rámci plánovaného hospodárstva zaistiť potrebnú zamestnanosť v nadväznosti na rýchlo rastúci počet obyvateľstva. To všetko malo negatívny vplyv na sociálnu klímu v krajine.

V Uzbekistane dochádza k vážnemu vnútornému konfliktu medzi sekulárnym štátom a radikálne zameraným islamistickým hnutím, ktoré má podporu časti obyvateľstva. To sa stalo vážnym bezpečnostným problémom, na ktorý vláda reagovala opatreniami na zabezpečenie vonkajších hraníc krajiny.[7]

V oblasti nepochybne dochádza k vzájomnému kazašsko-uzbeckému súpereniu. Otázkou je, či ide o skutočné a nekompromisné geopolitické súperenie o vplyv v tomto regióne, keď situácia oboch krajín im objektívne nedovoľuje strácať sily a prostriedky na vzájomnú konfrontáciu.

Časť pozorovateľov uvádza, že bez Uzbekistanu sa v danej oblasti nerobí žiadne dôležité rozhodnutie (napriek tomu, že patrí k najautoritatívnejším režimom na svete).

Veľa odborníkov však považuje za kľúčovú krajinu v tomto regióne Kazachstan. Najmä preto, že zaujíma dvojaké postavenie v systéme medzinárodných vzťahov. Má

[4] ČECH, Ľ. (2012): Faktory rozvoja a radikalizácie islamu v regióne Strednej Ázie, s. 73-85.
[5] BELAFATTI, F. (2014). Borders in the Fergana Valley: an inevitable source of conflict?
[6] ČECH, Ľ. (2016). Krajiny postsovietskej Strednej Ázie a faktor možnej revízie hraníc v nadchádzajúcom storočí, s. 38-47.
[7] ČECH, Ľ. (2015). Ukrajinská kríza a zahraničnopolitické smerovanie postsovietskej Strednej Ázie, s. 425.

vybudované vzťahy k turkojazyčnému svetu a súčasne disponuje silnou väzbou na Európsku úniu. Uvedené momenty sa odrážajú v rozvojovej stratégii krajiny do roku 2030, pričom v rámci jej realizácie sa Kazachstan chce zaradiť medzi 50 najkonkurencieschopnejších a dynamicky sa rozvíjajúcich štátov sveta. Zároveň má Kazachstan medzi krajinami Strednej Ázie ambíciu vybudovať si pozíciu neformálneho vodcu, ktorý nebude s partnermi spolupracovať z pozície nadradenosti.

Táto strategická línia sa premietla aj do zahraničnej politiky Kazachstanu, ktorá jednoznačne podporuje integračné procesy, v prvom rade Eurázijskú ekonomickú úniu, Šanghajskú organizáciu pre spoluprácu (SCO), Konferenciu o interakcii a opatreniach na budovanie dôvery v Ázii (CICA), Organizáciu dohody pre kolektívnu bezpečnosť (CSTO), Program regionálnej hospodárskej spolupráce v strednej Ázii (CAREC) a Regionálne informačné a koordinačné centrum v Strednej Ázii (CARICC). Popritom naďalej kladie dôraz na dvojstrannú spoluprácu (za hlavných partnerov Kazachstanu boli považovaní Rusko, Čína, štáty SNŠ, USA, Európska únia, rovnako ako aj Japonsko, India, Turecko a Irán).

Pre posúdenie stredoázijskej reality je potrebné vziať do úvahu nielen procesy integrácie, ale aj dezintegračné tendencie, ktoré nie sú zanedbateľné. Najviac sa tieto procesy prejavili v realizácii veľkých infraštruktúrnych projektov. Výpočet tých realizovaných ukazuje na jednu skúsenosť – každá krajina Strednej Ázie chce riešiť svoje ekonomické a infraštruktúrne problémy samostatne, na vlastnú päsť, bez integračného aspektu. Budovanie spoločných železničných a cestných sietí, potrubných ciest, elektrického vedenia, prístavy a elektrárne nepovažujú zainteresované štáty v súčasnej dobe za rentabilné. Existuje viac infraštruktúrnych projektov, ktorých cieľom je vzájomne prepojiť stredoázijské krajiny s inými regiónmi, než projektov medzi sebou navzájom.

Nezanedbateľným faktorom tohto stavu istej izolácie štátov Strednej Ázie sú nevyriešené problémy vodných zdrojov a energetiky. Aj keď v septembri 2006 na základe výsledkov neformálneho summitu prezidentov Kazachstanu, Kirgizska, Tadžikistanu a Uzbekistanu sa zúčastnené strany zaoberali otázkou vytvorenia medzištátneho vodného a energetického konzorcia s cieľom riešenia problémov využívania vody a vodnej energie v regióne. Konkrétne kroky však absentujú. Hovoríme preto o nestabilných a nekonzistentných integračných procesoch v Strednej Ázii, často končiacich skôr, ako začali.

Tento stav spôsobuje nezlučiteľnosť politických a ekonomických záujmov štátov Strednej Ázie, autoritársky charakter politických a vládnych systémov v tomto regióne a v mnohých prípadoch je situácia komplikovaná zložitými osobnými vzťahmi medzi lídrami krajín. V posledných rokoch sa vo vzťahoch medzi krajinami regiónu začala prejavovať tzv. „diplomacia emócií“. Politické vedenia krajín ako keby zabudli medzi sebou komunikovať a rokovať o relevantných témach v prospech ich pozitívneho riešenia. Skôr sa vyťahujú staré problémy, okázalo sa rozoberajú v atmosfére nenávisti, nedôvery, hnevu a neznášanlivosti.[8]

Kirgizsko bolo v ostatnom čase vo zvýšenej miere v priesečníku záujmu USA. Základné rozhodnutia týkajúce sa kirgizskej zahraničnej politiky boli prijímané niekoľkými vplyvnými osobami a skupinami v aparáte prezidenta a vo vláde. Boli to skôr prozápadne orientovaní Sapar Isakov (vedúci oddelenia zahraničnopolitického aparátu prezidenta), Erlan Abyldaev (minister zahraničných vecí) a Farid Nijazov (poradca prezidenta). Aj menovanie nového premiéra Džoomarta Otrobajeva[9] naznačovalo posilňovanie prozápadnej orientácie celého kirgizského vedenia.

Po dramatických udalostiach na Ukrajine bola oficiálna reakcia Kirgizska voči bývalému ukrajinskému vedeniu kritická, nazvala ho skorumpovaným a jeho konanie za

[8] KŇAZEV, A. (2014). Srednaja Azia posle Majdana.

[9] Svojho času pracoval ako poradca Európskej banky pre rekonštrukciu a rozvoj, bol členom Rady Americkej univerzity v Strednej Ázii a prezidentom Rotari klubu (pozn. autora).

nepremyslené. Viktora Janukoviča označila za nelegitímneho prezidenta, pretože stratil faktickú moc v štáte, dôveru zo strany občanov a utiekol z krajiny. Na jednej strane požadovala urýchlené riešenie situácie na Ukrajine mierovými prostriedkami, cestou rokovaní, dialógu a pri bezpodmienečnom dodržiavaní noriem medzinárodného práva a Charty OSN. Na druhej strane však oficiálny Biškek výsledky referenda na Kryme označil za prejav vôle absolútnej väčšiny obyvateľstva autonómnej republiky a chápe ho ako objektívnu realitu.[10] Ako uvádza Martin Braxatoris, pozíciu Kirgizska voči legitimite Janukovičovho mandátu možno interpretovať v intenciách paralel medzi vývojom na Ukrajine a niekdajšími udalosťami v Kirgizsku, ktoré rovnako prešlo érou farebných revolúcií.[11] Opačný postoj by mohol viesť k spochybneniu legitimity kirgizských prezidentov nasledujúcich za Askarom Akajevom. Takúto interpretáciu nepriamo podporuje aj stanovisko Ministerstva zahraničných vecí Kirgizska, podľa ktorého krajina „v najnovších dejinách prežila dve revolúcie. Jej skúsenosť po aprílovej revolúcii roku 2010 poukazuje na mimoriadnu dôležitosť dôslednosti zámerov a konaní medzinárodných partnerov, bez politiky dvojakých štandardov.“[12]

Kirgizské vedenie, v situácii zhoršujúcej sa ekonomiky, rastúceho sociálneho napätia a vonkajšieho tlaku z Moskvy i Washingtonu, dalo prednosť eurázijskej integrácii. Dňa 23. 12. 2014 podpísalo dohodu o vstupe krajiny do Eurázijskej ekonomickej únie. Rozhodnutie Biškeku treba vnímať najmä v kontexte ekonomických súvislostí – takmer tretinu hrubého domáceho produktu Kirgizska tvoria remitencie migrantov pracujúcich v Rusku.[13]

2 Dynamika zmien vo vonkajších ašpiráciami pre región

Druhé decénium nového milénia v Strednej Ázii prebieha proces vytvárania úplne novej geopolitickej situácie, dochádza k transformácii regiónu, ktorý niesol označenie periféria sveta a kde sa geopolitické trendy výraznejšie neprejavovali. Dnes sa tu stále viac prepájajú záujmy takmer všetkých svetových centier moci.[14]

Stredná Ázia, nachádzajúca sa v samom srdci kontinentu, je akousi bránou pre rad strategicky dôležitých regiónov Eurázie. Na východe sa nachádza Čína a krajiny ázijsko-tichomorskej oblasti, na juhu – Afganistan, Irán, Blízky východ, na západe – prikaspický a kaukazský región, Turecko a na severe – Ruská federácia a Európa. Akékoľvek udalosti odohrávajúce sa v krajinách Strednej Ázie sú významné, a to nielen na regionálnej úrovni, ale môžu zmeniť geopolitickú rovnováhu síl na celom euroázijskom kontinente ako uznávanej osy svetového vývoja. Nie je náhoda, že odborníci na geopolitiku označili oblasť, ktorá zahŕňa krajiny Strednej Ázie, Kaukazu a Afganistanu „euroázijsky Balkán“ a priznali jej silný vplyv v širšom kontexte medzinárodných vzťahov.

V súčasnosti sa v sledovanom priestore stretávajú rôzne strategické, politické, ekonomické, kultúrne a civilizačné záujmy Ruska, Spojených štátov, Číny, Turecka, Iránu, Pakistanu, Indie a krajín EÚ. Nová geopolitická hra sa roztáča okolo otázky prístupu k zdrojom energie a kontrolou nad dopravnými cestami v regióne. Do regiónu vstupujú noví hráči, ktorí nemajú čisto filantropické zámery. Ide im o celkovú a spoľahlivú kontrolu „euroázijského Balkánu“. Ďalšie posilňovanie strategickej konkurencie, ktorej elementy sa v stredoázijskom regióne dnes prejavujú, dáva vzniknúť novým protikladom – už nie na geopolitickom, ale ekonomickom základe. V posledných rokoch sa stále viac z pohľadu zainteresovaných hráčov prejavuje rozpornosť nasledujúcich problémov:

– stabilita a bezpečnosť Strednej Ázie;

[10] Kirgizija priznala rezultaty krymskogo referenduma. (2014).
[11] BRAXATORIS, M. (2014). Krymská otázka a eurázijský vektor Ruska.
[12] Tamtiež.
[13] MUMINOV, A. (2014). Cennaja reakcia priznanij. Druzja Putina podderžali „prisoedinenije Kryma“.
[14] KAZANCEV, A. (2008). „Boľšaja igra“ s neizvestnymi pravilami: Mirovaja politika i Centraľnaja Azija.

– integrácia a konfrontačný potenciál regiónu;
– možnosť nezávislého rozvoja krajín v regióne z hľadiska ich budúcnosti;
– aktivity zahraničných partnerov.

Niet pochýb o tom, že všetky krajiny v ich vlastnom záujme chcú zaistiť stabilný a predvídateľný vývoj v Strednej Ázii. Nemajú však na to mechanizmy a pri ich hľadaní dochádza medzi nimi k zvýšenému napätiu a v istom zmysle k chaotizácii vzájomných vzťahov v regióne. Toto je najzreteľnejšie na príklade spolupráce a súperenia externých hráčov. Vzniká tak situácia, keď v snahe pomôcť Strednej Ázii sa vnáša zvonka celý rad nových rizikových faktorov.

Do povedomia verejnosti sa vnáša dojem, že základný konflikt v oblasti sa vyvíja medzi USA a Ruskom. Skutočnosť môžeme skôr hodnotiť ako pragmatizmus zo strany oboch štátov, ktorý v tomto prípade sleduje určité geopolitické vybalansovanie síl na celom eurázijskom kontinente. Preto sa javí pre Spojené štáty i Ruskú federáciu v Strednej Ázii ako najväčší súper Čína. Rusko v tomto hrá na taktickú strunu a využíva daný stav ako prostriedok zadržiavania Číny, ale nemôže a nechce ju reflektovať výslovne ako protivníka.

2.1 Pozícia Ruskej federácie

Viacerí odborníci na Strednú Áziu sa zhodujú na tom, že Rusko stále nemá vypracovanú novú plnohodnotnú stratégiu pre Strednú Áziu.[15] Správanie Ruskej federácie v regióne má protirečivý charakter, dominujú krátkodobé záujmy nad dlhodobými. V tejto súvislosti treba povedať, že Rusko stále preferuje svoju vojenskú prítomnosť v oblasti. Je to lacnejšie (v porovnaní s vývojom hospodárskych a politických väzieb) a efektívne. Predpoklady pre túto preferenciu majú korene v historických základoch ruského štátu, predovšetkým v islamsko-moslimskej expanzii, ktorá opakovane ohrozovala jeho suverenitu a integritu, šíriac nestabilitu pozdĺž jeho hraníc.

Zatiaľ je strategicky dôležité a potrebné pre Ruskú federáciu, aby si strážila afgansko-islamský faktor a za ním stojace určité sily Pakistanu, Saudskej Arábie a Iránu. Rozhodnutie o zriadení ruskej vojenskej základne v Tadžikistane v lete 2009 je potrebné reflektovať ako vyjadrenie geopolitických záujmov v Strednej Ázii a blízkom okolí.[16] Táto voľba neznamenala uznanie Tadžikistanu ako kľúčového štátu v Strednej Ázii, ale bola vyjadrením názoru, že Tadžikistan je pre Rusko dôležitým článkom v systéme regionálnej bezpečnosti a počíta s ním v rámci vlastnej strategickej opory.

Rusko naďalej demonštruje záujem o prepravu energetických zdrojov v regióne. Rusku, rovnako ako ostatným krajinám participujúcim na výstavbe surovinových nálezísk a prevádzkovaní plynovodov a ropovodov, nejde tak o ekonomickú, ako skôr politickú otázku, nazerajúc na celú vec predovšetkým cez prizmu zabezpečenia účinnej kontroly nad vývojom situácie v tomto regióne.

Vnútorné politické a hospodárske ťažkosti odvádzajú Ruskú federáciu od vytvorenia novej stratégie rozvoja vzťahov so štátmi Strednej Ázie. Neuralgickým bodom týchto vzťahov je otázka vzájomne výhodnej hospodárskej spolupráce. Čím skôr pochopia ruské politické a ekonomické elity novú realitu v regióne, nevyhnutnosť tu prebiehajúcich zmien, čím rýchlejšie sa zbavia imperiálneho prístupu a prestanú sa považovať za staršieho a neomylného brata, tým skôr vrátia Rusku štatút stabilizujúceho faktora geopolitickej situácie v Strednej Ázii.

Rusko je znepokojené otázkami regionálnej, ale aj vlastnej bezpečnosti. Na základe ruskej iniciatívy ODKB navrhla NATO spoločné akcie proti prosperujúcemu obchodu s drogami v Afganistane. Podľa údajov OSN, produkcia drog v Afganistane rastie z roka na

[15] Žarkie spory o roli Rossiji v regione Centraľnoj Azii. (2013).
[16] OSULI, K. (2014). Celi i interesy Rossiji v Centraľnoj Azii: nastojaščeje i buduščeje.

rok. Laboratóriá nachádzajúce sa v Afganistane produkujú 90 % celosvetovej produkcie ópia. Výnosy z nedovoleného obchodovania s drogami tvoria viac ako 3 miliardy US dolárov za rok (okrem iného to znamená výrazné finančné posilnenie islamistov). Severoatlantická aliancia však tento návrh zamietla.

V poslednej dobe nejednoznačná úloha USA prinútila Rusko a Čínu k výraznému zintenzívneniu integračných aktivít v regióne, čo podporili všetci vedúci predstavitelia krajín oblasti. Posilňuje sa medzinárodná prestíž Eurázijského ekonomického spoločenstva (EurAsEC). V roku 2007 na summite hlavných predstaviteľov štátov Organizácie dohovoru o kolektívnej bezpečnosti (CSTO) boli podpísané dva balíčky dokumentov:

– právne a inštitucionálne opatrenia pre realizáciu mierového mechanizmu organizácie,

– opatrenia pre zlepšenie právneho rámca medzištátnej komisie pre vojenskú a hospodársku spoluprácu. Došlo k dohode o dodávkach zbraní a techniky za ceny platné na vnútornom ruskom trhu, a to nielen pre ozbrojené sily členských štátov ODKB, ale aj pre všetky ich silové rezorty.

Vytvorenie ŠOS (SCO) demonštrovalo zámer Ruska a Číny neustupovať Západu (USA a EÚ) v otázke kontroly nad Strednou Áziou. Splnenie tohto cieľa predpokladá, že Rusko a Čína by sa povzniesli nad svoje tradičné súperenie v Ázii. Relatívne zníženie ruského vplyvu v Strednej Ázii a rastúce zapojenie Číny do záležitostí tohto regiónu sa v analýzach odborníkov objavuje v ostatnom čase čoraz častejšie.[17] Súčasná realita sveta jednoznačne hovorí o tom, že bez Ruska je len veľmi ťažké riešiť niektorú z konfliktných otázok súčasných medzinárodných vzťahov. V plnej miere to platí aj o ruských národných záujmoch, ktoré plynú z definície „blízkeho zahraničia“.[18]

2.2 Ašpirácie Spojených štátov amerických

Ešte nedávno nemala Stredná Ázia pre USA osobitný význam. To sa zmenilo v súvislosti so začiatkom afganskej akcie v roku 2001.[19] Región získal strategický význam v súvislosti s potrebou logistického zabezpečenia spojeneckých vojsk v rámci protiteroristickej kampane. Stratégia americkej zahraničnej politiky voči krajinám tohto regiónu vychádza najmä z geopolitických úvah (veľmi zjednodušených), berúc do úvahy iba svoje vlastné strategické priority a záujmy.

Spojené štáty v súčasnosti nepozerajú na Strednú Áziu ako na oblasť výlučných záujmov. Snaha americkej administratívy do roku 2014 smerovala predovšetkým:

– k tomu, aby USA mali so všetkými krajinami v oblasti dobré vzťahy, v najhoršom prípade, aby štáty regiónu volili neutrálne smerovanie a mali pokiaľ možno predvídateľnú politiku;

– k postupnému vytvoreniu stálej vojenskej infraštruktúry pomocou „afganskej karty“ tak, aby zabránili pôsobeniu vonkajších hráčov, obmedzujúcich americké záujmy – predovšetkým vo vzťahu k Rusku, Číne a Iránu. V oblasti Strednej Ázie spoliehali Spojené štáty predovšetkým na Kazachstan, s ktorým nadviazali pomerne široké vzťahy a komunikáciu a kde považujú politické vedenie krajiny za najviac pragmatické a predvídateľné v jeho rozhodnutiach.

Kazachstan je pre USA dôležitý v energetickej a vojensko-strategickej oblasti. Spojené štáty významne investujú do ropného sektora Kazachstanu. Väčšina amerických predstáv o nových plynovodoch a ropovodoch je aj zo strany Kazachstanu podporovaná.

---

[17] DENYER, S. (2015). Centraľnaja Azia: Kitaj pronikaet v rossijskuju sferu vlijania. Soperničestvo Rossiji i Kitaja v Srednej Azii.
[18] ŽILCOV, S. (2016). KART – BLANŠ. Bližnee zarubežije perestajet byť dalnim dlja Moskvy.
[19] POPOV, D. S. (2016). Politika SŠA v Centraľnoj Azii i rossijskije strategičeskije interesy.

Pre samotný Kazachstan je spolupráca s Američanmi dôležitá nielen z pohľadu investícií a modernizácie armády, ale aj pre záujem krajiny zvýrazniť spoluprácu s Európskou úniou. Tento trend je zvýrazňovaný od roku 2010, keď Kazachstan s podporou USA získal predsedníctvo v OBSE. Spojené štáty, pokiaľ to neohrozuje ich vlastné záujmy, zatiaľ rešpektujú multivektorovú politiku Kazachstanu (predovšetkým úzke napojenie krajiny na Rusko a Čínu).

Uzbekistan zostáva pre Spojené štáty zatiaľ dôležitým článkom v celkovej schéme stredoázijskej (ale aj ázijskej) bezpečnosti. Problémom je slabá dôvera smerom k vedeniu krajiny. Tento fakt vyplýva z dvoch momentov:

1. Z negatívnych skúseností, ktoré mali USA z pokusov spojiť budovanie strategického partnerstva s ochranou ľudských práv v Uzbekistane.[20] Nepokoje v Andižane a americká kritika spôsobu ich riešenia uzbeckou stranou, prispeli až k rozhodnutiu Uzbekistanu uzavrieť vojenskú základňu Spojených štátov v Khanabáde.

2. Spojené štáty americké považovali uzbeckého prezidenta Karimova za „ťažko čitateľného“ politika a iba „čiastočne dôveryhodného partnera“.

Na základe toho USA nenadobudli presvedčenie o predvídateľnom správaní sa krajiny. Po smrti autoritatívneho prezidenta Karimova (vládol v krajine 27 rokov) sa zrejme nič podstatné nezmení. Predpokladá sa, že novozvolený prezident Uzbekistanu Šavkat Mirzijojev zásadne nezmení súčasný uzbecký systém, nastavený na fungovaní bezproblémových vzťahov s Moskvou a vnútorného vplyvu piatich klanových štruktúr v krajine.[21] Všetky skutočnosti naznačujú, že okrem väzieb na Moskvu si nové uzbecké vedenie chce udržať dobré vzťahy aj s Čínou. Americko-uzbecké vzťahy sa budú udržiavať na pragmatickej úrovni a nie je možné očakávať zásadnú zmenu ich relácie.

Podobnú situáciu môžeme vidieť vo vzťahoch s Turkménskom, kde zlyhali americké východiská pre lepšiu komunikáciu s krajinou. V prvom rade, príchod k moci G. Berdymuhamedova neukončil politickú a ekonomickú izoláciu Turkménska, čiže faktory, ktoré dávali šancu na bilaterálnu spoluprácu. Nepotvrdili sa predpoklady významu Turkménska pre plynovod Nabucco v rámci dodávok do Európy. V neposlednom rade, krajina nedosiahla taký význam pre logistické zabezpečenie vojsk USA a NATO v Afganistane, ako to bolo v prípade Uzbekistanu a Kazachstanu.

Američanom sa doposiaľ nepodarilo nadviazať užšie kontakty s turkménskym vedením, ktoré dáva jasne najavo, že o tieto kontakty nemá záujem. Preto sa Spojené štáty viac zamerali na podporu opozície, ktorá ma najsilnejšie postavenie v zahraničí.

Tadžikistan mal v plánoch USA vzhľadom na vojenské aktivity v Afganistanu významné miesto. Tomu zodpovedali aj ekonomické aktivity, ktoré americká strana začala v krajine rozvíjať. Americká strana sa maximálne usilovala nekritizovať vnútornú politiku prezidenta Tadžikistanu E. Rahmona. Napriek tomu sa ich snaha získať povolenie na vybudovanie vojenskej základne v krajine nenaplnila. Tadžická strana v snahe „nerozhnevať“ svojho partnera v Moskve všetky bližšie kontakty s USA odmietla.

Najviac boli Američania rozčarovaní z Kirgizska, do ktorého vkladali veľké nádeje. Nie je tajomstvom, že v prípade víťazstva proamerickej opozície mala získať krajina štatút

---

[20] STANĚK, R. (2006). Masakr a uzbecká otočka o 180 stupňů.

[21] Súčasný Uzbekistan ovládajú klanové štruktúry – samarkandsko-bucharská (džizzakská), taškentská, ferganská, kaškandarijsko-surchanrijská a chorézmská. Súperiace mocenské klany v stredoázijskom Uzbekistane sa po nedávnej smrti prezidenta Islama Karimova nedohodli na jednoznačnom vodcovi krajiny a o moc sa budú deliť. Nový prezident Šavkat Mirzijojev nebude mať právo presadzovať vlastné rozhodnutia. Faktickými vládcami Uzbekistanu budú podľa dohody, dojednanej najväčším ruským miliardárom Ališerom Usmanovom, iní dvaja muži – sedemdesiatdvaročný šéf uzbeckej tajnej polície Rustam Inojatov a päťdesiatosemročný viceprezident a minister financií Rustam Azimov. Bývalí dávni spolupracovníci Karimova sú šéfmi mocných regionálnych klanov, ktoré ovládajú uzbeckú ekonomiku a politiku (pozn. autora).

akejsi základne presadzovania amerických záujmov v oblasti Strednej Ázie. Rovnako ako Tadžikistan aj Kirgizsko v roku 2015 vstupom do Euroázijskej hospodárskej únie pomerne jasne deklarovalo svoje ďalšie smerovanie.

V samotných krajinách stredoázijskej oblasti panuje názor, že americká politika v oblasti nie je až tak na škodu, pretože pomáha vytvárať patričnú klímu geopolitickej rovnováhy a začlenenie regiónu do medzinárodného spoločenstva. Súčasne s tým sú niektoré aspekty súčasnej politiky USA vnímané s určitou skepsou až nedôverou. Ide najmä o nazeraní na podporu liberalizačných procesov, ktoré prebiehajú vo väčšine stredoázijských štátov. Americká vízia vybudovania demokracie západného štýlu nenachádza v podmienkach stredoázijských republík bývalého Sovietskeho zväzu také pochopenie, aké by si USA želali. Americká predstava vytvorenia akejsi „Veľkej Strednej Ázie“ bola formulovaná už na prelome milénia Frederickom Starrom – riaditeľom washingtonského Inštitútu pre Strednú Áziu a Kaukaz. Táto predstava výrazne obmedzovala vplyv Ruska, Číny, Iránu a Pakistanu. Predstavovala si štáty regiónu ako priateľské, budované na svetskom základe, s trhovou ekonomikou. USA v rámci tejto vízie boli ochotné investovať nemalé prostriedky do boja proti terorizmu, na riešenie zahraničného dlhu, získanie štatútu krajiny s trhovou ekonomikou a riešenie dôležitých otázok technologickej spolupráce.[22]

2.3 Turecké aktivity v regióne

Okrem Tadžikistanu sú všetky ostatné krajiny v regióne turkického pôvodu a Turecko chce mať vplyv v tejto časti Ázie. Jeho aktivitám v regióne Strednej Ázie sa zo strany Spojených štátov dostáva maximálnej podpory. Ide o turecké projekty energetického charakteru a dopravno-energetického charakteru s dôrazom na presmerovanie energetických trás Sever – Juh na smer Východ – Západ. Tento aspekt vyplýva z geostrategického a geoekonomického významu Turecka ako členskej krajiny NATO.

Stredoázijský vektor patrí medzi priority zahraničnej politiky Turecka. Čoraz častejšie vyslovované pochybnosti popredných tureckých predstaviteľov na margo dlhoročných ambícií Turecka na členstvo v Európskej únii dávajú za pravdu tým prognostikom, ktorí predpokladajú možnú zmenu v smerovaní tureckej zahraničnej politiky. Stredoázijská oblasť je jedným zo smerov, kde krajina posilňuje svoj zahraničný image. Snahou je predstaviť Turecko ako krajinu, ktorá robí sprostredkovateľa a spojovací článok medzi Európou a Áziou.

Problémom Turecka v jeho aktivitách v stredoázijskej oblasti sú jeho vnútorné problémy (kurdská otázka, boj medzi islamskou a svetskou predstavou rozvoja krajiny) a rastúce ťažkosti v prístupových rokovaniach s Európskou úniou, ktoré sa po neúspešnom vojenskom prevrate lete 2016 ešte viac prehĺbili. To všetko odoberá sily a prostriedky pre aktívnejšie pôsobenie v Strednej Ázii. Turecko nie je schopné svoje politické ambície v regióne dostatočne zabezpečiť ani ekonomicky ani finančne.[23]

V tejto súvislosti je vhodné pripomenúť, že turecké ambície na líderstvo v regióne spojené s etnicko-ideovou vlajkou panturkizmu nenašli podporu stredoázijských republík. Dosť výraznú úlohu tu hrá aj spôsob a forma panturkickej propagandy, ktorá bola zo strany stredoázijských politických elít vnímaná veľmi citlivo a signalizuje, že v rozvoji vzájomných vzťahov môžu vzniknúť dodatočné problémy.

Turecké nádeje na zvýšenie vplyvu v oblasti sú spájané s realizáciou projektu transkaukazského transportného plynového a ropného koridoru a so získaním štatútu krajiny, ktorá je križovatkou medzi Európou, Áziou a Blízkym Východom. To všetko má zvýšiť atraktivitu Turecka aj pre západných spojencov.

---

[22] CHOLODEN, P. (2010). Dinamika izmenenija vnešnych ustremlenij v otnošeniji regiona, s. 183-199.

[23] EFEGIL, E. (2008). Turkish AK Party´s Central Asia and Caucasus Policies: Critiques and Suggestionss, s. 166 -172.

2.4 Opatrná stratégia Európskej únie

Postavenie zjednotenej Európy voči Strednej Ázii sa vyznačuje opatrníctvom a zdržanlivosťou. Predstavu o tom dáva „Stratégia pre nové partnerstvo so Strednou Áziou z roku 2007.“[24]

Opatrenia Európskej únie sa sústreďovali na skúmanie možností poskytnutia pomoci krajinám regiónu v ich transformačnom procese. Vždy však bola zdôrazňovaná bdelosť a opatrnosť, aby bolo zabezpečené, že investície určené pre súkromné podniky nepodporovali porušovanie ľudských práv, vrátane problematiky detskej práce.

Ďalšie rozšírenie vzťahov s krajinami stredoázijského regiónu by bolo pre Európsku úniu jednoznačne výhodné. Hlbšie ekonomické, politické a diplomatické zapojenie, najmä v oblasti Kaspického mora by tlmilo úsilie Ruskej federácie, Spojených štátov a Číny o výsadné postavenie v tejto časti regiónu a malo by stabilizujúci vplyv na celý eurázijský región.

2.5 Vzťahy s Čínou

Stredná Ázia je vedením Číny hodnotená ako životne dôležitý zdroj energie. Tento prístup vyhovuje najmä záujmom Kazachstanu a Turkménska a nie je v rozpore so záujmami ostatných krajín oblasti. Vytváranie vzájomne výhodných vzťahov s Čínou vnímajú stredoázijské republiky ako pozitívny faktor pri obrane svojich záujmov vo vzťahu k USA. Takzvaný „čínsky faktor“ umožňuje krajinám regiónu aj konštruktívne vyvažovať svoje vzťahy s Ruskom.

Vo všeobecnosti platí, že čínsky prístup k oblasti je koncipovaný ako strategický a dlhodobý, nie je orientovaný na krátkodobé priority. Analýza súčasných trendov v čínskej politickej línii dáva argumenty k vysloveniu predpokladu, že miera čínskeho vplyvu v tomto regióne bude podmienená širokým spektrom vzájomných vzťahov, v prvom rade so samotnými krajinami regiónu, ale aj vonkajšími aktérmi – Ruskom, USA a Európskou úniou.

V dlhšom časovom horizonte sa predpokladá upevnenie postavenia Číny v ázijsko-pacifickej oblasti a zlepšenie situácie v západnej časti krajiny, čo výrazne posilní perspektívu vzťahov s krajinami Strednej Ázie. Už dnes je Čína jedným z hlavných ekonomických investorov týchto krajín. V dlhodobom časovom horizonte bude geopolitická úspešnosť Číny v Strednej Ázii tiež závisieť od toho, do akej miery jej politika bude schopná udržať v regióne politiku pozitívnej spolupráce a zabrániť akýmkoľvek konfrontáciám s krajinami regiónu. Takáto politika povedie Čínu k posilňovaniu všestrannej multilaterálnej spolupráce s krajinami regiónu a s Ruskom.

2.6 Zvýšená angažovanosť Iránu

V nedávnej minulosti bol Irán pod silným tlakom medzinárodnej izolácie a sankcií, ktoré súviseli s jeho jadrovým programom. Táto situácia pominula a krajina sa nasmerovala na obnovenie svojho postavenia v medzinárodnom spoločenstve. Ašpirácie Iránskej islamskej republiky sú založené na triezvom a tradične pragmatickom posudzovaní výhodnosti svojej geografickej polohy a súčasnej, relatívne stabilnej politickej situácie. Iránske ambície budú smerovať k dosiahnutiu predchádzajúcej pozície významného svetového hráča v oblasti energetických zdrojov.[25]

Islam síce zostáva jedným z významných nástrojov iránskeho vplyvu v regióne, avšak zatiaľ zostáva v réžii umiernených klerikov. Irán pri zvýšenej angažovanosti v oblasti

[24] Európsky spravodaj. (2007). Závery predsedníctva európskej Rady 21. – 22. júna 2007.
[25] SHABAFROUZ, M. (2016). Economic Diversification in Iran – Policies between Convictions and Interests, s. 2-23.

Strednej Ázie využíva taktiku vytvárania partnerstiev s Ruskom, krajinami Európskej únie, Čínou a Indiou. Určitý konfliktný potenciál pre Strednú Áziu spočíva v zhoršení vzťahov medzi Iránom a jeho tradičnými súpermi – Pakistanom, Saudskou Arábiou a do istej miery aj Tureckom. Irán sa obáva stále viac šíriacich sa ideí panturkizmu zo strany Turecka a sunnitského fundamentalizmu, podporovaného Saudskou Arábiou.

Hlavné úsilie Iránu v Strednej Ázii bude smerovať na udržanie geopolitickej rovnováhy, založenej na rôznorodosti strategických záujmov USA, Ruska, Číny a Európskej únie. Určujúcim faktorom iránskej politiky bude naďalej iránsky klér. Jeho súperenie s predstaviteľmi ostatného politického spektra bude určovať politiku krajiny vo vzťahu k Strednej Ázii.

2.7 Stredná Ázia ako faktor vplyvu Pakistanu v Ázii

Globálne a regionálne záujmy Pakistanu sú spojené s jeho štatútom krajiny, ktorá je vlastníkom jadrových zbraní.

Posilnenie pakistanského postavenia v regióne by mohlo zvýšiť význam krajiny v južnej Ázii a zabezpečiť podporu spriatelených moslimských krajín v jej konfrontácii s Indiou – dlhoročným pakistanským rivalom.[26] Súčasne by prinieslo posilnenie postavenia v súperení s ostatnými regionálnymi súpermi – Iránom a Tureckom.

V rámci prepojenia so Strednou Áziou hrá kľúčovú úlohu Afganistan. Práve cez záujmy v tejto krajine vníma Pakistan veľmi citlivo celý stredoázijský región.

V Afganistane stále viac posilňuje pozície hnutie Taliban, tvorené najmä paštúnskym etnikom. Takzvaná „paštúnska karta“ bola hlavným prostriedkom ovplyvňovania Islamabádu voči svojmu západnému susedovi. V ostatnom čase sa vzájomné vzťahy medzi Pakistanom a Talibanom mierne zhoršili. Taliban napr. podniká akcie na afgánsko-iránskych hraniciach bez vedomia svojho tútora. Pre Pakistan je to neprijateľné z geopolitického i geoekonomického hľadiska. Pakistanské vedenie preferuje názor, že stredoázijský vektor zahraničnej politiky krajiny bude naďalej určovať to, ako si zaistí svoj vplyv v Afganistane. Čiže inými slovami Pakistan naďalej vníma afganské územie ako priestor, kde prípadné úspechy alebo prehry budú ovplyvňovať postavenie Pakistanu v regióne. Širšiu prizmu nazerania na túto problematiku z pakistanskej strany treba hľadať v jeho večnom súperení s Indiou.

2.8 Rastúci význam Indie

Zvýšený záujem Indie o Strednú Áziu bol a je motivovaný snahou nedať Pakistanu možnosť rozohrať protiindické aktivity. India demonštratívne podporuje stredoázijskú cestu sekulárneho rozvoja, obávajúc sa pokusov určitých síl sformovať islamistický radikálny blok (ktorý by pôsobil v širokom oblúku od Bosporu až po Pandžáb a Kašmír).

Dôležitým momentom stredoázijskej politiky Indie je pozitívne vnímanie Iránu v oblasti. Dillí viackrát deklarovalo záujem o rozvoj vzťahov s Iránom, najmä čo sa týka dopravných projektov.[27]

India je krajinou, ktorá vlastní jadrové zbrane, je z hľadiska populácie druhou najväčšou krajinou sveta. Pokiaľ stredoázijské štáty využijú príležitosť a v strednodobom horizonte rozvinú s Indiou spoluprácu (napr. v doprave), rysuje sa významné zvýšenie indického vplyvu v oblasti napr. aj v úlohe „balanciéra“ pri presadzovaní záujmov ostatných svetových hráčov.

---

[26] BELOKRENICKIJ, V. (2006). Pakistan – Indija: Konfrontacionnaja stabilnosť. In: *Meždunarodnyje procesy*. Tom 4, No 2(11). Maj-avgust 2006. http://www.intertrends.ru/eleventh/003.htm

[27] CHOLODEN, P. (2010). Dinamika izmenenija vnešnych ustremlenij v otnošeniji regiona, s. 183-199.

2.9 „Východné tigre“ – konkrétne ponuky a konkrétne výsledky

Záujem o stredoázijský región prejavujú aj štáty východnej Ázie. Japonsko, Južná Kórea a Malajzia priťahujú záujem stredoázijských dodávateľov energie. Nie celkom neznáme sú pokusy Japonska zasahovať do kontaktov krajín Strednej Ázie a Šanghajskej organizácie pre spoluprácu a nahradiť ich väzbami na východoázijské krajiny.

Niektoré aktivity Japonska už našli svoje konkrétne vyjadrenia. Napríklad japonské a kazašské vedenie podpísalo memorandum o porozumení v otázkach mierového využitia jadrovej energie. Japonci investujú do rozvoja ťažby uránu v Kazachstane. Celkovo prejavilo Japonsko záujem participovať viac ako na 25 projektoch v oblasti jadrovej energetiky. Rozvoj spolupráce v tejto oblasti považuje Japonsko za najkratší a najschodnejší spôsob, ako sa etablovať v regióne Strednej Ázie a ako najúčinnejšie posilniť svoju pozíciu v konkurencii s Ruskom a Čínou.

Južná Kórea prišla s projektom „energetickej hodvábnej cesty,“[28] spájajúcej Strednú a južnú Áziu s východnými oblasťami ázijského kontinentu. Realizované návštevy kórejských vládnych predstaviteľov v ostatných rokoch mali aj konkrétne výsledky:

- juhokórejskou firmou Samsung bola vystavaná elektráreň v Kazachstane;
- došlo k podpisu dohody s Uzbekistanom o dodávkach 2 600 ton uránu do Južnej Kórey;
- spoločnosť Korea National Oil Corporation kúpila 27 %-ný podiel v kazašskom ropnom nálezisku Žambyl v Kaspickom mori. Kórejske konzorcium tu bude spoločne s kazašskou spoločnosťou KazMunajGaz vykonávať prieskumné práce;
- bola podpísaná dohoda medzi uzbeckým štátnym podnikom Uzbekneftegaz a juhokórejským energetickým konzorciom o rozvoji uzbeckého plynového náleziska Surgil (odhad zásob – 131 mld. kubických metrov). Dohoda predpokladá aj výstavbu priemyselného komplexu na výrobu polyetylénu a polypropylénu;
- v Kazachsatne otvorili svoje zastúpenia juhokórejske maklérske firmy.

Energetická oblasť je objektom záujmu aj Malajzie. Štátna energetická firma Petronas podpísala s Uzbekistanom dohodu o podiele na ťažbe plynu v náleziskách Urga, Kuanyš a Akchalak. Dcérska spoločnosť Petronas Carigali Overseas Sdn BHB dostala 100 % podiel v projektoch, ktoré významne posilnia súčasné pozície Petronasu v Uzbekistane v investičných projektoch Aralského mora – Bajsun a Surchanskij. Okrem toho spoločnosť Petronas úzko spolupracuje s uzbeckou ropnou a plynárenskou spoločnosťou na realizácii ďalších petrochemických projektov v Uzbekistane.

Vyššie uvedené fakty svedčia o rastúcej schopnosti stredoázijských krajín získavať zahraničné investície v oblasti energetiky a ťažby surovín bez viazanosti na ostatných globálnych hráčov. Energetické potreby krajín východnej Ázie rastú a tieto krajiny majú aj potrebný investičný kapitál. To vyhovuje záujmom krajín Strednej Ázie, pretože čím väčšia bude konkurencia v úsilí participovať na ich energetických zdrojoch, tým bude aj väčšia ich cena a vplyv. Paralelne s tým sa zníži aj pravdepodobnosť, že zostanú pod jednostranným ekonomickým vplyvom Ruska, USA a Číny.

Záver

Unikátnosť položenia Strednej Ázie na priesečníku euroázijských geopolitických spojníc a rastúce pôsobenie a vplyvy tu angažovaných svetových a regionálnych mocností spôsobujú, že celú oblasť je potrebné vidieť ako jeden z hlavných článkov bezpečnosti na postsovietskom priestore a v celej Eurázii.

[28] Južnaja Korea prokladyvajet novyj Šelkovyj puť, nalaživaja otnošenija s Kazachstanom, Uzbekistanom i Turkmenijej. (2014).

Prístupy k regiónu zo strany Ruska, USA, Číny, Európskej únie, Turecka, Pakistanu, Iránu a Indie sa budú naďalej do istej miery formovať na základe geopolitického regionalizmu a takisto úsilia maximálne využiť svoje vnútorné a vonkajšie kapacity na upevnenie pozície v regióne.

Všetky vyššie uvedené krajiny svoj zvýšený záujem o Strednú Áziu zakladajú na potrebe zaistenia prepravy fosílnych palív. Táto stratégia má konkrétne geopolitické ciele. Kontrola palivovo-energetických zdrojov a prostriedky ich transportu hrajú stále väčšiu úlohu v určovaní geopolitickej pozície každej zo zúčastnených krajín.

Dynamika a predvídateľnosť rozvoja Strednej Ázie, rast jej významu pre svetové spoločenstvo môže pokračovať iba v podmienkach zabezpečenia stabilnosti a geopolitickej rovnováhy. Prioritou pre celý región bude snaha minimalizovať procesy, ktoré by mohli Strednú Áziu poškodiť, napríklad:

- hrozba vstupu niektorej z krajín regiónu pod vplyv takej mocnosti, ktorá by v regióne prioritne presadzovala svoje ambície;
- rozšírenie ideí islamského radikalizmu.

Stredoázijský región je príkladom toho, že v rámci komunikácie medzinárodných štruktúr sa vyprofiloval geopolitický trojuholník Rusko, USA, Čína. Jeho účastníci si zatiaľ uvedomujú, že vzájomná spolupráca bude pre oblasť najlepším riešením. Národná bezpečnosť krajín Strednej Ázie priamo úmerne závisí od úrovne spolupráce s medzinárodnými štruktúrami a klímou vzájomných vzťahov týchto štruktúr medzi sebou. Hovoríme o vzťahoch medzi Organizáciou dohody o kolektívnej bezpečnosti (ODKB), Šanghajskou organizáciou pre spoluprácu a aktivitami Severoatlantickej aliancie (NATO) v Strednej Ázii. Každý z vojensko-politických blokov pôsobiacich v oblasti má svoje výhody i nevýhody.

Analýza súčasných globálnych tendencií rozvoja medzinárodných vzťahov vedie krajiny stredoázijského regiónu k tomu, že stavať priority spolupráce len na niektorú zo štruktúr nie je prakticky možné. Jednou z možností je budovanie politického dialógu medzi strategickými štruktúrami, usilujúc sa o konsenzus a spoluprácu.

Zoznam použitej literatúry:

1. BELAFATTI, F. (2014). Borders in the Fergana Valley: an inevitable source of conflict? [online]. In: *Geopolitika.lt.* [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.geopolitika.lt/?artc=6497>.

2. BELOKRENICKIJ, V. (2006). Pakistan – Indija: Konfrontacionnaja stabilnosť. [online]. In: *Meždunarodnyje procesy*. Tom 4, No 2(11). Maj-avgust 2006. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.intertrends.ru/eleventh/003.htm>.

3. BRAXATORIS, M. 2014. Krymská otázka a eurázijský vektor Ruska. [online]. In: *DESPITEBORDERS.com* [Citované 24. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://despiteborders.com/krymska-otazka-a-eurazijsky-vektor-ruska/>.

4. ČECH, Ľ. (2012): Faktory rozvoja a radikalizácie islamu v regióne Strednej Ázie. In: *Medzinárodné vzťahy.* Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy, 2012, roč. 10, č. 4, s. 73-85. ISSN 1336-1562.

5. ČECH, Ľ. (2015). Ukrajinská kríza a zahraničnopolitické smerovanie postsovietskej Strednej Ázie. In: *Bezpečnostné fórum.* Zborník vedeckých prác, zv. 2. Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela - Belianum, 2015. 764 s. ISBN 978-80-557-0850-8425.

6. ČECH, Ľ. (2016). Krajiny postsovietskej Strednej Ázie a faktor možnej revízie hraníc v nadchádzajúcom storočí. In: *Národná a medzinárodná bezpečnosť 2016. 7. medzinárodná vedecká konferencia. Liptovský Mikuláš 2016.* Akadémia OS gen. M. R. Štefánika v L. Mikuláši. KBO. S. 38-47. ISBN 978-80-8040-534-2.

7. DENYER, S. (2015). Centraľnaja Azia: Kitaj pronikaet v rossijskuju sferu vlijania. Soperničestvo Rossiji i Kitaja v Srednej Azii. [online]. In: *INOSMI.ru* [Citované 22. 11. 2016. Dostupné a internete: http://inosmi.ru/politic/20151229/234943582. html.

8. EFEGIL, E. (2008). Turkish AK Party´s Central Asia and Caucasus Policies: Critiques and Suggestionss [online]. In: *CRIA Caucasians Review of International Affairs.* Vol. 2(3) – Summer 2008 [Cit. 22. 11. 2016]. s. 166-172. Dostupné na internete: <http://cria-online.org/4_6.html>.

9. Európsky spravodaj. (2007). [online]. In: *Závery predsedníctva európskej Rady 21.-22. júna 2007.* 11. ročník. Číslo 6. [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: </2http://www.kozsr.sk/page_sk/omv/spravodaj/spravodaj_2007_06.pdf>.

10. CHOLODEN, P. (2010). Dinamika izmenenija vnešnych ustremlenij v otnošeniji Centraľnaja Azija. In: *Geopolitika i ekonomika regiona. Institut strategičeskich ocenok i analiza.* s. 183-199. [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.isoa.ru/docs/central_asia-book.pdf>.

11. Južnaja Korea prokladyvajet novyj Šelkovyj puť, nalaživaja otnošenija s Kazachstanom, Uzbekistanom i Turkmenijej. (2014). [online]. In: *Caravan.kz.* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na nternete: <http://m.newsru.com/world/23jun2014/korea.html>.

12. KAZANCEV, A.A. (2008). „Boľšaja Igra“ s neizvestnymi pravilami: Mirovaja politika i Centraľnaja Azija. In: *Nasledije Jevraziji* . Moskva: MGIMO - Universitet, 2008. 382 s. ISBN 978-5-9228-0447-9.

13. KAZANCEV, A. (2013): Pjať scenarijev buduščich granic Centraľnoj Azii. [online]. In: *Rossijskij sovet po meždunarodnym delam*. [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://russiancouncil.ru/inner/?TYPE_4=analytic&PROJECT_THEME _ID_4=25#top-content>.

14. Kirgizija priznala rezultaty krymskogo referenduma. (2014). [online]. In: *RIA.ru* [Citované 24. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://rus.ruvr.ru/news/2014_ 03_20/Kirgizija-priznala-rezultati-krimskogo-referenduma-1227/>.

15. KJACHKONEN, J. (2016): Ekonomičeskije problemy omračajut jubilei nezavisimosti stran Centraľnoj Azii i Kavkaza. [online]. In: *Radio Azzatyk*. [Citované 29. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://rus.azattyk.org/a/27697687.html>.

16. KŇAZEV, A., 2014. Srednaja Azia posle Majdana. (2014). [online]. In: *ODNAKO.org* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.odnako.org/almanac/material/srednyaya-aziya-posle-maydana/>.

17. MUMINOV, A. (2014). Cennaja reakcia priznanij. Druzja Putina podderžali „prisoedinenije Kryma“. (2014). [online]. In: *KURSIVkz.*[Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.kursiv.kz/news/details/vlast/TCepnaya-reaktciya-priznanij-Druzya-Putina-podderzhali/>.

18. O mnogovektornosti Kazachstana, analitike, vnešnej politike RK. (2014): Intervju s direktorom Kazachstanskovo instituta startegičeskich isssledovanij pri prezidente RK Bolatom Sultanovym. [online]. In: *saysat.org*. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://sayasat.org/tribune/928-o-mnogovektornosti-kazahstana-analitike-vneshnej-politike-rk>.

19. OSULI, K. (2014). Celi i interesy Rossiji v Centraľnoj Azii: nastojaščeje i buduščeje. [online]. In: *INOSMI.ru* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://inosmi.ru/middle_asia/20140305/218193884.html>.

20. POPOV, D. S. (2016). Centraľnaja Azia vo vnešnej politike SŠA. [online]. In: *Rosijskij institut strategičeskich isledovanij*. Moskva: RISI, 2016. 247 s. [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <https://riss.ru/wp-content/uploads/2016/09/Popov_kniga.compressed.pdf>.

21. SHABAFROUZ, M. (2016). Economic Diversification in Iran – Policies between Convictions and Interests. [online]. In: *Paper for the International Iranian Economic Association*. IIEA Conference on Iran’s Economy in Marburg (June 2016). [Citované 22. 11. 2016.] s. 2-23. Dostupné na internete: <http://iraneconomics.org/papers/MiriamShabafrouz%20%20Economic%20Diversification%20(IIEA%202016).pdf>.

22. STANĚK, R. (2006). Masakr a uzbecká otočka o 180 stupňů. [online]. In: *Aktualne.cz.* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://zpravy.aktualne.cz/zahranici/masakr-a-uzbecka-otocka-o-180-stupnu/r~i:article:150290/?redirected=1482240754.

23. Žarkie spory o roli Rossiji v regione Centraľnoj Azii. [online]. In: *Političeskoje obozrenije.* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://politobzor.net/show-9803-zharkie-spory-o-roli-rossii-v-regione-centralnoy-azii.html>.

24. ŽILCOV, S. (2016). KART – BLANŠ. Bližnee zarubežije perestajet byť dalnim dlja Moskvy. [online]. In: *NezavisimajaGazeta.ru* [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.ng.ru/cis/2016-12-05/7_6876_cis.html>.

Kontakt:
doc. PhDr. Ľubomír Čech, CSc., mim. prof.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: lubomir.cech@euba.sk

SOUČASNÝ STAV LOGISTICKÝCH CENTER V REGIONU NUTS II – PŘÍPAD MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE

Šárka Čemerková

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká Republika, e-mail: cemerkova@opf.slu.cz

Cílem článku je analyzovat současný stav nabídky logistických center ve vybraném regionu. Logistická centra představují významný nástroj podporující rychlý a bezproblémový tok materiálu od podniků k zákazníkům. Za účelem naplnění cíle je text rozdělen do dvou částí. První část obsahuje rešerše literatury v oblasti významu existence logistických center pro rozvoj regionu. Podpora rozvoje regionů směřující k odstranění vzájemných disparit patří k významným cílům EU. Ve druhé části textu jsou prezentovány výsledky průzkumu současné nabídky logistických center na území Moravskoslezského kraje, regionu NUTS II. Hlavní zjištění jsou uvedena v oblasti výhodnosti polohy logistických center, zejména s ohledem na jejich napojení na jednotlivé druhy dopravy, rozlohy a vybavenosti jednotlivých logistických center.[1]
Klíčová slova: doprava, logistické centrum, Moravskoslezský kraj, NUTS II, sklad

The aim of this article is to analyze the actual state of logistics centres in the selected region. Logistics centres support rapid and smooth flow of material from businesses to customers. To fulfil the objective the text is divided into two parts. The first part deals with a review of the References in the area of the importance of existence of logistics centres for the development of the region. Regional development support, which aims to eliminate mutual disparities, is one of the major objectives of the EU. In the second part of the text the results of a survey of the current offer of logistics centres in the Moravian-Silesian region, NUTS II region is mentioned. The main findings are presented in the area of position of logistics centres, particularly with regard to their connection to the different modes of transport, size and equipment of individual logistics centres.
Key words: transport, logistics center, Moravian-Silesian Region, NUTS II, warhouse
JEL: L26, M21, R49

Úvod

Českou republiku, potažmo Moravskoslezský kraj, lze chápat nejen jako geografický, ale i logistický střed Evropy. Rozvoj logistiky na území ČR byl významným způsobem podpořen výstavbou logistických center, která jsou k dispozici nejen velkým firmám, ale také středním a malým podnikům. Logistická centra ve světě pomáhají regionálním i nadregionálním firemním aktivitám. Kromě funkce distribučních center plní i funkci intermodálního centra, což je nejen ekologické, ale i ekonomické.

Stoupající nároky v logistice se promítají nejen do oblasti kapacity, ale především do oblasti kvality logistických procesů, dopravní infrastruktury a zařízení. I malá firma, která si nedokáže sama v rámci vlastní režie zabezpečit logistické procesy, se může na logistické centrum obrátit a využít jeho množnosti nejen na poli integrace dopravy.

[1] Tento článek vznikl za podpory Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR v rámci Institucionální podpory na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace v roce 2016.

Vzhledem k rostoucím nárokům zákazníků promítajících se do nárůstu objemu toku zboží, který musí být rychlý a bezproblémový, je téma týkající se logistických center v dnešní době velice aktuální. Cílem článku je proto analyzovat současný stav nabídky logistických center ve vybraném regionu NUTS II, konktrétně v Moravskoslezském kraji. Na základě průzkumu budou vybraná logistická centra porovnána nejen co do jejich velikosti, ale také z hlediska jejich vhodného umístění v kraji, dopravní obslužnosti, jejich dispozice a vybavenosti.

1 Role logistických center

Jedna z definic logistiky tvrdí, že logistika je proces řízení, sladění materiálových a informačních toků mezi podnikem a jeho partnery.[2] V rámci touho procesu jsou realizovány jednotlivé logistické činnosti, které jsou pro hladký tok výrobků z místa vzniku do místa jejich spotřeby nezbytné. Patří mezi ně doprava, skladování, manipulace a mnohé další. 63 % logistických expertů vnímá manipulaci jako nezbytný proces, avšak dle odhadu logistických expertů je pouze 5 % z přidané hodnoty pro zákazníka je tvořeno manipulací.[3] Doprava realizuje přemísťování hmotných statků v každé ze tří fází reprodukčního procesu, a to ve výrobní sféře, ve sféře oběhu a ve sféře spotřeby[4]. Úkolem skladování je zajistit, aby si skladované položky (suroviny, materiál, výrobky,…) během doby uložení zachovaly, popř. zvýšily své užitné vlastnosti. Skladování, stejně jako doprava, bývá samostatně sledovanou nákladovou položkou.

Snahou firem je, ať už ve vlastní režii nebo pomocí outsourcingu, zvyšovat kvalitu, snižovat náklady a zkracovat průběžné doby. Vzhledem k tomu, že je doba vyřízení objednávky klíčovým aspektem pro zákazníka daného podniku, může mít velký vliv na to, jak zákazníci vnímají úroveň kvality služeb firmy, a tím má samozřejmě vliv současně na spokojenost zákazníků[5]. Jednou z možností jak dosáhnout spokojenosti zákazníků je využívat logistická centra.

Logistické centrum začleňuje do jednoho prostoru dopravní a zasílatelské podniky, poskytovatele logistických služeb, celní, veterinární, fytotechnickou a hygienickou správu, průmyslové a obchodní podniky, leasingové, pojišťovací a bankovní společnosti.[6] Je uzlovým bodem, ve kterém se stýkají dopravní prostředky různých druhů dopravy.[7] Úkolem logistického centra je zlepšit obsluhu logistických služeb konkrétního území. Jeho hlavní náplní je zejména zvýšit kvalitu, efektivnost přepravy a souvisejících logistických služeb, zvýšit organizovanost toků zboží a zásilek. Logistické centrum je v současné době velmi populární a často užívaný pojem, který nahrazuje donedávna používané termíny jako je distribuční centrum, nákladový terminál, centrální sklad apod. Používání těchto pojmů je často velmi svévolné.

Za účelem dosažení souladu s pravidly volné hospodářské soutěže je nutné, aby bylo logistické centrum otevřené z důvodu zajištění přístupu ke všem společnostem zapojených do logistických činností.[8] Na výkonnost logistických služeb v rámci logistického centra jsou kladeny stále větší nároky nejen vlivem požadavků stále náročnějšího zákazníka, ale také

[2] DINITZEN, H. – BOHLBRO, D. (2013): Value-added logistics in supply chain management, s. 10.
[3] JIRSÁK, P. – MERVART, M. – VINŠ, M. (2012): Logistika pro ekonomy, s. 178.
[4] STOCKMANN, P. – POJKAROVÁ, K. (2003): Analýza řídící a podnikatelské činnosti, s. 17.
[5] BAZALA, J. a kol. (2008): Logistika v praxi: Praktická příručka manažera logistiky, s. 1946.
[6] LUKOSZOVÁ X. – VLČEK P. – WILCZKOVÁ M. (2013): Logistika, s. 122.
[7] CEMPÍREK, V. (2007): Logistická centra. dostupné z: http://www.dnoviny.cz/ logistikaspedice/logisticka-centra-3185
[8] Europlatforms EEIG (2016): Logistics Center Definition. dostupné z http://www.europlatforms.eu/definition/

vlivem pokračujícího procesu integrace výrobních a obchodních společností do nadnárodních uskupení.[9]

Bohatá nabídka podnikatelských oborů v logistickém centru a logisticky zaměřené spektrum služeb vytváří příznivé podmínky pro uzavření nových obchodních smluv. Správné řízení logistického centra podporuje vývoj inovativních produktů jednotlivých podnikatelských subjektů umístěných v logistickém centru. Vysoké konkurenceschopnosti ve světovém hospodářství lze dosáhnout pouze zavedením inovací v oblasti výroby a služeb v členských státech EU.[10] Inovace je klíčem nejen k vytváření více pracovních míst, budování zelenější společnosti a zlepšení kvality života, ale také k udržení naší konkurenceschopnosti na globálním trhu.[11]

Logistické centrum efektivním řízením logistických činností snižuje zatížení dopravní infrastruktury a přenáší přepravu na dopravní prostředky ohleduplnější vůči životnímu prostředí. Zároveň přizpůsobuje dopravní infrastrukturu předpokládaným požadavkům logistického trhu. Celkový užitek nemůže být hodnocen izolovaně v regionu, protože se zvyšuje s propojením na další logistická centra, která mezi sebou kooperují na nejrůznější úrovni. Spolupráce logistických center podporuje efektivní ekonomické, dopravní oběhy, a upevňuje tak konkurenceschopnost zúčastněných podniků v logistických centrech.[12]

Mezi nejdůležitější funkce logistického centra patří: (i) nákladní doprava; (ii) přeprava zboží v přepravních jednotkách kombinované dopravy; (iii) výměnné nástavby, silniční návěsy apod.; (iv) překládka kusového zboží; (v) skladování zboží; (vi) shromažďování a distribuce zboží; (vii) balení zásilek, uložení, fixace, paletizace.[13]

Mimo tyto hlavní činnosti realizuje logistické centrum i mnoho vedlejších činností, jako například servisní služby, bezpečnostní, informační a komunikační služby, celní a pojišťovací služby a distribuční služby pro městskou logistiku.

Pro správnou funkčnost logistického centra je nezbytné umístit jej do geograficky výhodné polohy s důrazem na zvolenou lokalitu, zabezpečit dostatečnou skladovací plochu a kvalitní napojení na dopravní infrastrukturu. V podmínkách České republiky se jedná především o silniční a železniční dopravu.

Z hlediska napojení na dopravní infrastrukturu lze rozlišovat multimodální logistická centra, regionální logistická centra a letištní logistická centra. Pro multimodální logistické centrum (MLC) je charakteristické: (i) nachází se na důležitých trasách zbožových proudů; (ii) umožňuje přístup minimálně dvěma druhy dopravy; (iii) snadné napojení na hlavní vnitrostátní a mezinárodní trasy; (iv) velký potenciál místního trhu v oblasti přepravy. Současně může plnit i funkci centra doplňkových služeb, jako je například zařízení pro stravování, obchody do 100 m^2, zdravotnická zařízení, administrativní a provozní zázemí, sklady, myčky a servisy, průmyslové aktivity a jiné služby související se službami MLC, odpadové hospodářství, komunikace místního významu pro pěší, cyklisty a motorová vozidla, garáže, parkoviště, veřejná hromadná osobní doprava. Zvláštní formou multimodálního logistického centra jsou lehká průmyslová centra, která zajišťují především podporu výrobním aktivitám v regionu. [14]

Logistické centrum regionálního významu (RLC) se vyskytuje v podobě privátního logistického centra, které je určeno pro potřebu daného podnikatelského subjektu, a veřejného

[9] JUROVÁ a kol. (2013): Výrobní procesy řízené logistikou, s. 150.
[10] LIPKOVÁ, L´. (2012): Innovation Policy of the European Union, s. 171.
[11] KORDOŠ, M. (2014). Role of Innovations in the EU Industrial Policy and Competitiveness Enhancement, s. 335.
[12] CEMPÍREK, V. (2007): Globální zásobování má výhody, ale i rizika, s. 2
[13] KAMPF, R. (2007): Funkční požadavky kladené na logistické centra, s. 154.
[14] BAZALA, J. a kol. (2008): Logistika v praxi: Praktická příručka manažera logistiky, s. 1531.

logistického centra, které je učeno pro více subjektů, majetkově má smíšenou povahu. Jeho výstavba a provozování se odvíjí od podnikatelských záměrů v konkrétní aglomeraci, podpory obce i kraje a především pak od konkrétních záměrů subjektů, které jej provozují. Rovněž s provozováním RLC souvisí dopravní napojení, kdy realizace projektu předpokládá podporu obce a kraje z hlediska finančního kryti, zejména konkrétní zájem potenciálních provozovatelů RLC.[15]

Budování a provozování letištního logistického centra je významným trendem v evropské letecké dopravě, která je obvykle doplněna silniční nákladní dopravou.

Jako strategická jsou označena logistická centra, která leží v průmyslových zónách o výměře minimálně 200 ha nebo o výměře nejméně 100 ha, kdy je zóna realizována v zastavěném, ale nevyužívaném území tzv. brownfield. Dále jsou to logistická centra v průmyslových zónách, která jsou připravovaná pro významné investory, kteří se zavážou k realizaci objemné investice a s tím i k vytvoření určitého počtu pracovních míst.

Logistická centra lze porovnávat z mnoha úhlů pohledu. Významná je lokace, dispozice a vybavení manipulační technikou, využití IT při identifikaci zboží a další. Z hlediska lokace je kladen důraz na to, aby bylo logistické centrum umístěno co nejblíže velkých dopravních uzlů, ideálně u terminálů kombinované dopravy. U příhraničních center hraje významnou roli blízkost mezinárodních tahů.

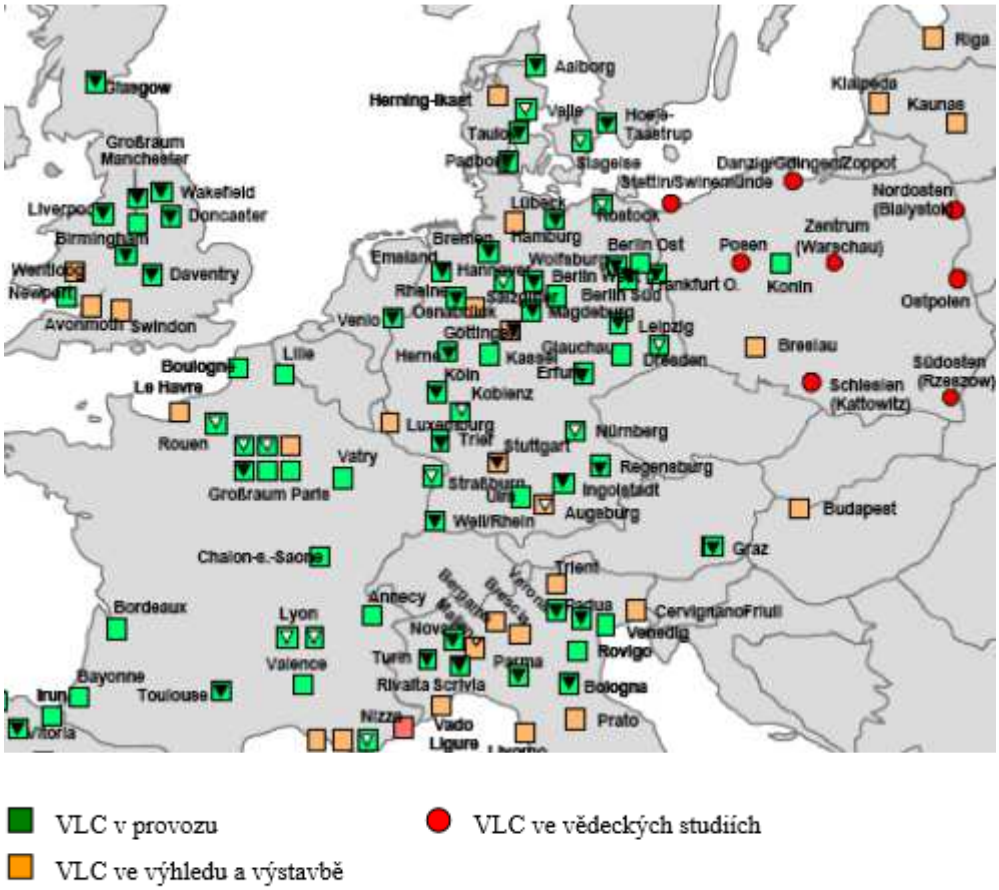
Nejdůležitějšími parametry dispozice a vybavení skladových prostor jsou rozloha v m^2, kapacita paletových míst, světlá výška, osvětlení, kolejové napojení přímo do haly, nakládací rampa pro silniční vozidla, vybavenost technikou, moderní zabezpečovací technologie aj. Míra využití skladovacích prostor a efektivnost provádění logistických procesů závisí na typu použité skladovací a manipulační techniky a také na tom, na kolik je lidský prvek doplňován, nebo zcela nahrazován automaty.

Význam logistických center pro rozvoj území jednotného evropského trhu si EU uvědomovala již koncem minulého tisíciletí. Zmiňme například projekt FREIA – Vytváření sítě evropských veřejných logistických center v letech 1996 – 1998, který byl částí 4. rámcového programu EU pro výzkum a technický rozvoj. Hlavním cílem projektu byla stimulace komerčních vztahů mezi evropskými intermodálními veřejnými logistickými centry, čímž se měl zlepšit podíl intermodální přepravy na trhu. Nebo na začátku nového tisíciletí projekt asociace EUROPLATFORMS FV-2000, který byl spolufinancován Evropskou komisí ze 4. rámcového programu a zahrnoval případovou studii několika veřejných logistických center s intermodálními terminály. Studie byla provedena v devíti zemích a 140 organizacích provádějících činnost uvnitř SVLC vybavených intermodálními službami.[16]

Pro srovnání je uvedena mapa části Evropy, kde jsou zachycena jednotlivá logistická centra, a to jak již realizovaná, tak plánovaná, viz graf 1.

[15] BAZALA, J. a kol. (2008): Logistika v praxi: Praktická příručka manažera logistiky, s. 1533.
[16] Europlatforms EEIG (2016): Logistics Center Definition. dostupné z http://www.europlatforms.eu/definition/

Graf 1: Veřejná logistická centra v Evropě – stav 2003



Zdroj: http://docplayer.cz/4992463-Postaveni-a-moznosti-rozvoje-logisticke-infrastruktury-v-moravskoslezskem-kraji-s-durazem-na-vybudovani-verejneho-logistickeho-centra-etapa-vi.html

2 Charakteristika Moravskoslezského kraje

Moravskoslezský kraj (MSK) je jedním ze 14 krajů České Republiky. V rámci republikového uspořádání krajů je MSK ohraničen Olomouckým krajem a na jihu krajem Zlínským. Na severu a východě kraje se nachází statní hranice s Polskem, na jihovýchodě hraničí MSK se Slovenskem. Příhraniční vlastnost kraje umožňuje efektivní spolupráci ve výrobní sféře, rozvoji infrastruktury, v ochraně životního prostředí, v kulturně-vzdělávací činnosti a v oblasti turistického ruchu. Výhodná poloha nadregionální úrovně je ještě více umocňována regionálními aktéry, kteří se v dlouhodobém výhledu snaží o propojení významných aktivit MSK – Žilinského samosprávného kraje (Slovenská republika) a Slezského a Opolského vojvodství (Polská republika) s cílem vytvořit významné územní centrum středoevropského prostoru. Podle klasifikace EU je MSK současně regionem NUTS II i NUTS III.

Rozloha MSK činí 5,427 km^2, tj. 6,9 % území České Republiky.[17] Od 19. století kraj patří mezi nejdůležitější průmyslové regiony střední Evropy. Původně těžký průmysl (Ostravsko-Karvinská pánev, těžba uhlí, výroba koksu, surového železa a oceli) zaměstnával značný počet obyvatelstva kraje. Restrukturalizace však přinesla nemalé problémy spojené zejména s vyšším podílem nezaměstnaných osob, který přesahuje celorepublikový průměr.

[17] ČSÚ (2016): Charakteristika Moravskoslezského kraje. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt/charakteristika_moravskoslezskeho_kraje

Například v roce 2015 byla roční míra nezaměstnanosti 8,4 %, přičemž průměr v celé republice byl v témže roce kolem 5 %.[18] Přesto z dlouhodobého hlediska došlo v kraji ke snížení míry nezaměstnanosti. Velkou zásluhu na tom má investiční boom, který je spjat s výstavbou logistických center. Tato centra mají pozitivní vliv na zaměstnanost a nastartování multiplikačního efektu. Při dalším příchodu potencionálních investorů a předpokládanému rozšiřování logistických center v kraji se lze domnívat, že míra nezaměstnanosti se může do budoucna ještě více snižovat.

I přes současný útlum těžkého průmyslu a těžby uhlí je více než třetina z celkového počtu 549,1 tisíc osob zaměstnaných v národním hospodářství, dalších 12 % v obchodu a opravách zboží.[19] Kromě tradičních odvětví zde nalezneme výrobce a distributory elektřiny, plynu a vody, dále pak chemický a farmaceutický průmysl, významnou roli zaujímá výroba automobilů. Z ekonomického hlediska patří kraj stále mezi nejvýznamnější v České republice. Průmysl se řadí mezi dominantní odvětví v kraji, a proto také zde přetrvává velká nabídka průmyslových zón pro potenciální investory.[20]

Moravskoslezský kraj se stal poměrně oblíbeným terčem zahraničních investorů, neboť disponuje potenciálními zaměstnanci s technickou dovedností, disciplínou a schopností se rychle učit novým metodám. Mnoho investorů také oceňuje pracovní návyky, které korespondují s tím, co znají z vyspělých západních zemí. Česká republika vstoupila 1. ledna 2008 do Schengenského prostoru, což s sebou přináší další výhody pro investory, kteří zde chtějí vybudovat svoje firemní základny a pobočky. Investoři v průmyslových zónách, kde vyrůstají logistická centra, velice přispívají k úspěšné restrukturalizaci průmyslu. Podnikají v moderním průmyslu jako je elektronika, elektrotechnika, automobilový průmysl, výzkum a vývoj nových technologií, ale také ve službách.

Počtem necelých 1 224 000 obyvatel je MSK třetí nejlidnatější kraj v rámci ČR.[21] Od 90. let 20. století zde dochází k úbytku obyvatelstva, a to jednak z důvodu nižší porodnosti, ale také z důvodu migrace za lepším životním prostředím a za lepšími mzdovými podmínkami do jiných krajů České Republiky (zejména na jižní Moravu a do jižních Čech) i do zahraničí. Lze se domnívat, že tento negativní vývoj bude v následujících letech dále pokračovat.

Cca 60 % obyvatelstva kraje žije ve městech nad 20 000 obyvatel, což je v rámci ČR výjimečný údaj. V krajské metropoli Ostravě žije téměř 300 000 obyvatel, což je asi čtvrtina obyvatel kraje[22] a společně s dalšími významnými městy s počtem obyvatel nad 50 000 (Havířov, Opava, Frýdek-Místek a Karviná) představuje výrazný personální potenciál v kraji pro budování logistických center v blízkosti městských aglomerací, neboť právě ve velkých městech se nachází větší množství kvalifikované i nekvalifikované pracovní síly než v malých obcích.

Celkový hrubý domácí produkt (HDP) dosahoval v kraji vždy vyšších hodnot, než je celostátní průměr. Nicméně pokud jde o HDP na obyvatele, je srovnatelné s celorepublikovým průměrem, ale bez pražského regionu. Obrovský rozdíl mezi metropolitními oblastmi a zbytkem země je typický pro většinu evropských zemí. Logistická centra napomáhají k růstu HDP daného regionu. Toto se pozitivně projevuje ve snižování regionální disparity tohoto území, což je jeden z cílů regionální politiky EU.

V Moravskoslezském kraji leží několik významných dopravních mezinárodních tepen, které vedou nejen k polským a slovenským sousedům, blíže viz graf 2. Pravidelná letecká

[18] ČSÚ (2016): Nejnovější údaje o kraji. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt
[19] ČSÚ (2016): Nejnovější údaje o kraji. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt
[20] WOKOUN a kol. (2008): Ekonomika v prostoru: svět, střední Evropa, EU, OECD, ČR., s. 183.
[21] ČSÚ (2016): Charakteristika Moravskoslezského kraje. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt/charakteristika_moravskoslezskeho_kraje
[22] ČSÚ (2016): Nejnovější údaje o kraji. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt

doprava je provozována na mezinárodním letišti Ostrava-Mošnov, které bylo převedeno do správy Moravskoslezského kraje. Toto druhé největší letiště v ČR s délkou přistávací dráhy 3,5 km umožňuje přistávání všech kategorií letadel bez omezení, což může být velmi výhodné pro leteckou nákladní dopravu. Navíc jako jediné letiště v ČR disponuje přímým napojením na železniční dopravu. Jednou z nejdůležitějších silničních tepen kraje je nedávno vybudovaná dálnice D1 mezi Lipníkem nad Bečvou a Bohumínem, která řeší dopravní obslužnost a ekonomické oživení v kraji. Silniční komunikační systém je dále doplněn o hlavní mezinárodní silnice I/11 (E 75) a D48 (E 462). MSK je protnut dvěma železničními tahy evropského významu – trat č. 270 a č. 320. Vodní cesty pro logistické účely v rámci Moravskoslezského kraje nejsou využívány vůbec, neboť tyto nejsou uzpůsobené pro nákladní vodní dopravu.

Graf 2: Slezský kříž

Zdroj: http://moravskoslezsky.denik.cz/zpravy_region/20080618doprava.html

Nejen průmysl, ale také výstavba hypermarketů a supermarketů, které se v Moravskoslezském kraji mezi obyvateli těší velké popularitě, ovlivňují pozitivně budování logistických center. V rámci ČR je největší hustota hypermarketů společně s Prahou právě v Moravskoslezském kraji.

V důsledku siné industrializace kraje, hustého zalidnění, ale také díky své geografické poloze (Moravská brána) patří MSK z hlediska environmentální kvality mezi nejvíce znečištěné oblasti v Evropě.

3 Logistická centra v Moravskoslezském kraji

Logistická centra se v České republice začala objevovat a rozvíjet až v 90. letech 20. století, přičemž dominantní příčinou jejich výstavby bylo otevření hypermarketů, které vyžadovalo efektivně vyřešit distribuci mezi jednotlivými články distribučního řetězce. Na přelomu tisíciletí byly dokončeny první velké haly logistických center. Velká logistická centra byla umísťována do dopravně výhodných lokalit v blízkosti poptávky po logistických a přepravních službách, tj. především v okolí velkých měst (Praha, Brno, Ostrava) a dálnice D1. Logistická centra se soustředila zejména na obsluhu silniční dopravou. Důsledkem jsou nerovné podmínky pro podnikání v odvětvích závislých na logistické obsluze, a to především pro malé a střední firmy, které se nacházejí mimo velké městské aglomerace.

Větší pokrytí logistickými centry nabízejí Čechy než Morava. Až v posledních letech se začala také ve větším počtu budovat logistická centra v jiných lokalitách, a to zejména

v oblastech nově vznikajících průmyslových zón. V MSK se především jedná o zónu v Nošovicích, vybudovanou pro potřeby automobilky Hyundai Motor Manufacturing Czech, s.r.o. (HMMC), o průmyslovou zónu na letišti v Mošnově a zónu v Ostravě-Hrabové známou pod názvem logistické centrum CTPark.

Výstavba pro investice vhodných lokalit byla v ČR jednou z reakcí na vyšší investiční atraktivitu jiných zemí střední a východní Evropy v 90. letech minulého století. Průmyslové zóny se zařadily mezi dosti efektivní instrumenty pro nalákání tolik potřebných investic. Je nepochybné, že průmyslové zóny přispívají k tvorbě pracovních míst a přinášejí také některé další pozitivní efekty. V souvislosti s tímto tématem nutno zmínit také vypracování systému investičních pobídek, kdy se Česká republika prostřednictvím přijetí zákona o investičních pobídkách stala vůbec první zemí v regionu střední a východní Evropy, kde byl systém investičních pobídek jasně vymezen zákonem.

Pro účely této práce byla vybrána logistická centra, která jsou významná a svou rozlohou největší v rámci území Moravskoslezského kraje. Jedná se především o logistická centra soustředěná v městských částech Ostravy nebo v jejich blízkém okolí. Na Ostravsku a jeho okolí se nachází nejhustější dopravní infrastruktura a největší koncentrace firem.

3.1 Napojení logistických center na dopravní infrastrukturu

V případě lokace logistických center sehrává jejich napojení na dopravní infrastrukturu klíčovou roli. V tabulce č. 1 je zachyceno, k jakému druhu dopravy je konkrétní logistické centrum připojeno. Protože přímé napojení na dálnici, respektive blízkost dálnice (do 1km) představuje nespornou výhodu při rychlosti transferu zboží, jsou pozemní komunikace rozděleny na dálnice a silnice 1. třídy.

Z tohoto pohledu se jeví jako strategické umístění MLC v Mošnově, protože toto centrum je jako jediné připojeno k železniční síti, silniční síti a prostřednictvím letiště Ostrava-Mošnov i k letištní dopravě. Nejen díky tomu je logistické centrum v Mošnově na seznamu strategických logistických center v rámci celé České republiky.

Tabulka 1: Vybraná logistická centra v MSK a jejich napojení na jednotlivé druhy dopravy

Logistické centrum	*Druh dopravy*				*Umístění*
	letiště	*dálnice*	*silnice 1. třídy*	*železnice*	
MLC Mošnov	ano	x	ano	ano	Mošnov
Hyundai Glovis	x	ano	ano	ano	Nošovice
CTPark Ostrava	x	ano	ano	x	Ostrava Hrabová
Tulipán Park Ostrava	x	ano	ano	x	Ostrava Přívoz
Prologis Park Ostrava	x	x	ano	x	Ostrava Poruba
Business Park Ostrava	x	x	ano	x	Ostrava Kunčičky
LC Kopřivnice	x	x	ano	x	Kopřivnice

Zdroj: vlastní zpracování

Dalším logistickým centrem, kde je spolu se silniční sítí zavedena i železniční vlečka, je Hyundai Glovis v Nošovicích. U ostatních vybraných logistických center je dopravní obslužnost velmi podobná – centra se nacházejí ve vzdálenosti maximálně do 7 km od dálnice, popř. do 1 km od silnic 1. třídy. U všech těchto center je železnice vzdálena max. do 8 km, letiště do 30 km a veřejná doprava do 1 km, což má význam zejména z hlediska dostupnosti pracovních sil. Blíže viz tabuka1.

Na druhou stranu nutno upozornit na fakt, že míst, kde se potkávají alespoň dva druhy dopravy, což v tuzemských podmínkách znamená silnice se železnicí, je velmi omezený počet. Nově vybudovaná dálnice D1 již několik let po své výstavbě vykazuje řadu

technických problémů, které vyžadují v úsek Bohumín – Ostrava výrazné omezení rychlosti. Nevyhovující je stav mnoha silnic I. třídy, železniční koridory a regionální tratě je rovněž nutno modernizovat.

3.2 Rozloha logistických center

Rozlohou největším logistickým centrem na území MSK je Hyundai Glovis. Díky své rozloze je centrum zařazeno na seznam strategických logistických center v ČR. V areálu se nacházejí firmy provázané s automobilkou HMMC. Toto centrum je však plně obsazeno, blíže viz tabulka 2.

Tabulka 2: Rozloha a obsazenost vybraných logistických center

Logistické centrum	*Rozloha [ha]*	*Obsazenost*
Hyundai Glovis	276	100 %
MLC Mošnov	32,4	49 %
CTPark Ostrava	18,17	79 %
LC Kopřivnice	75	84 %
Prologis Park Ostrava	6,6	100 %
Business Park Ostrava	5,4	15 %
Tulipán Park Ostrava	4	50 %

Zdroj: vlastní zpracování

Naopak nejméně obsazeno je logistické centrum Business Park Ostrava, kde je využito pouze 15 % plochy. Jedná se o poměrně nové logistické centrum. V pořadí dalším nejméně využitým logistickým centrem je MLC v Mošnově, kde volná plocha činí 164 000 m^2. V tomto areálu lze vystavět skladové jednotky na přání zákazníka až o rozloze až 62 000 m^2.[23]

Neméně velkým nejen z pohledu rozlohy, ale i významnosti je CTPark v Ostravě-Hrabové. Zde vlastník hodlá v horizontu pěti až deseti let rozšířit jeho plochu až na dvojnásobek. Toto logistické centrum je nejrychleji rostoucím centrem v rámci území Moravskoslezského kraje, co se týká počtu nových investorů. V současné době v centru operuje cca 51 společností z celého světa, zejména subdodavatelské firmy pro automobilový průmysl.[24] I v případě Prologis parku Ostrava se plánuje rozšíření, a to o 5 000 m2 skladovacích a kancelářských ploch.[25]

Nájemce skladových prostor ve vybraných logistických centrech tvoří především firmy působící v automobilovém průmyslu, což se však vzhledem k existenci dvou automobilek v kraji (HMMC, Tatra) dalo očekávat. Mimo tyto firmy jsou nájemci i další významné mezinárodní společnosti.

3.2 Dispozice a vybavení logistických center

Kvalita skladových prostor se na českém trhu výrazně liší a klasifikuje se do tříd A, B, nebo C. I přes rozdíly v kvalitě používá prestižní označení A většina pronajímatelů. Jako kritérium kvality slouží velikost pronajímaných prostor, hydraulická rampa, vjezd pro dodávky, možnost parkovat a řada dalších.

[23] Logistické parky (2016). Dostupné z http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/investicni-přilezitosti/logisticke-parky

[24] CTPark Ostrava slaví 10 let od zahájení stavby (2016). Dostupné z http://www.logisticsatoz.com/ctpark-ostrava-slavi-10-let-od-zahajeni-stavby

[25] Prologis park Ostrava (2016). Dostupné z http://warehousefinder.cz/pronajem-skladu/ostrava/prologis-park-ostrava/budovy-a-technicke-udaje/

Logistické centrum Tulipán park v Ostravě disponuje třemi typy skladových hal označených právě A, B, C. Nosnost skladů je 5 t/m2, výška 10 m, hloubka 30 m, osvětlení 200 luxů. Na dobu 3 až 5 let si lze si pronajmou i malé sklady do 1 500 m2. Je zde možno parkovat, centrum je vybaveno minimálně jedním vjezdem na jednotku, disponuje úrovňovým vjezdem a hydraulickými rampami s můstkem pro nakládání.[26]

V logistickém centru CTPark Ostrava-Hrabová lze upravit prostory na míru dle přání a potřeb investora. K dispozici jsou moderní sklady třídy A ve vysokém standardu o velikosti od 300 m2 až do 15.000 m2. Areál má k dispozici jak kancelářské tak sociální zázemí. Sklady nabízí hydraulické můstky pro kamionovou dopravu a přímé vjezdy pro dodávky. V tomto logistickém centru si lze pronajmout i malé sklady do 1.500 m2 i kanceláře. Sklady jsou vysoké 10 m, hluboké 54 m, nosnost podlah je 5t/m2 a osvětleny jsou standardně 200 luxy. Areál není střežen bezpečnostní agenturou po celých 24 hodin.[27] Vybavenost jednotlivých vybraných logistických center v MSK podle zvolených kritérií zachycuje tabulka 3.

Tabulka 3: Vybavenost vybraných logistických center v MSK

Logistické centrum	*Sklady třídy A*	*Sklad do 1 500 m^2*	*Vjezd pro dodávky*	*Hydraulická rampa*	*Protipožární ochrana*	*Bezpečnostní servis 24h.*
Tulipán park	ano	ano	ano	ano	x	x
CTPark Ostrava	ano	ano	ano	ano	x	x
Prologis park	ano	x	ano	ano	ano	ano
MLC Mošnov	ano	ano	ano	ano	ano	ano

Zdroj: vlastní zpracování

Sklady třídy A logistického centra Prologis park Ostrava splňují veškeré požadavky na moderní skladovací zařízení. Haly v areálu jsou určeny jak pro lehkou výrobu a skladování, tak i pro logistické operátory. Malé sklady do 1 500 m^2 zde k dispozici nejsou. Sklady jsou vysoké 10 m, hluboké dokonce až 110 m a mají i větší nosnost podlah než logistické centra Tulipán park a CTPark, a to 6,5 t/m^2. Osvětleny jsou 200 luxy. Ve skladech je i možnost chlazeného a mraženého skladování. Sklady jsou vybaveny hydraulickými můstky pro TIR a přímými vjezdy pro dodávky. V areálu lze parkovat a prostory centra jsou po dobu 24 hodin monitorovány bezpečnostní agenturou zajišťující ostrahu objektu, který je po celém svém obvodu navíc oplocen.[28]

Air Cargo Terminál logistického centra Mošnov nabízí možnost přímého vstupu na runway přilehlého letiště ze skladových hal třídy A. Sklady mají užitnou výšku 10 m, nosnost podlah je 5 t/m^2 a hluboké jsou až 110 m. Osvětleny jsou 200 luxy. Také zde si lze pronajmou malé sklady do 1 500 m^2. Areál je vybaven minimálně jedním přímým vjezdem na jednotku a

[26] Logistické parky (2016). Dostupné z http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/investicni-přilezitosti/logisticke-parky

[27] CTPark Ostrava slaví 10 let od zahájení stavby (2016). Dostupné z http://www.logisticsatoz.com/ctpark-ostrava-slavi-10-let-od-zahajeni-stavby

[28] Prologis park Ostrava (2016). Dostupné z http://warehousefinder.cz/pronajem-skladu/ostrava/prologis-park-ostrava/budovy-a-technicke-udaje/

je zde zajištěn dostatek místa pro parkování. Centrum je střeženo bezpečnostní agenturou zajišťující ostrahu objektu po celých 24 hodin a disponuje protipožární ochranou.[29]

Závěr

Situace oproti době před rokem 1990, se pokud jde o existenci logistických center v Moravskoslezském kraji, a v celé ČR vůbec, výrazně změnila. Centra postupně vznikala zejména s novými průmyslovými zónami. Svým vybavením (moderní manipulační technika, vykládkové rampy, IT, osvětlení,…) odpovídají evropským standardům. Řada z center, vzhledem k jejich stávající naplněnosti, předpokládá možnost dalšího rozvoje, co do plochy i do potřeb zákazníků. Lze tedy vyvodit opodstatnění těchto subjektů na trhu a jejich přínos pro rozvoj regionu.

Téma logistických center si rozhodně zaslouží další hlubší analýzu, která by napomohla k lepšímu pochopení významu těchto subjektů pro rozvoj regionu v oblasti ekonomické, sociální, demografické, ekologické atd. V příhraničních regionech typu MSK význam logistických center pro rozvoj příhraniční spolupráce nabývá dalších rozměrů.

S ohledem na současnou i plánovanou dopravní infrastrukturu v MSK se jako vhodnou lokalitou pro budoucí logistické centrum jeví rozvojová lokalita v Dolní Lutyni (severovýchodně od Bohumína), kde měla být původně umístěna automobilka HMMC, a která je ve vlastnictví PF ČR. Již několik let zde postupně vzniká záměr na zřízení nadnárodního česko-polského logistického centra. Existuje zde kvalitní napojení na dopravní infrastrukturu, jelikož zde prochází dálnice D1, která přechází na polské straně na dálnici A1. Rovněž zde je možnost napojení na železnici, a to dokonce na obou stranách hranice, včetně návaznosti na nejmodernější nákladní nádraží v ČR v Bohumíně. Vzhledem k českému i polskému záměru splavnit pro nákladní dopravu Odru v Bohumíně a přilehlý úsek řeky Olše, bylo by toto budoucí centrum jako jediné v kraji napojené současně i na vodní dopravu.

Seznam použité literatury:

1. BAZALA, J. a kol. (2008): *Logistika v praxi: Praktická příručka manažera logistiky.* Praha: Verlag Dashöfer, 2008. ISSN 1804-2805.

2. CEMPÍREK, V. (2007): Globální zásobování má výhody, ale i rizika. In: *Logistika-Logistika v mezinárodním obchodu*, 2007, roč. 13, č. 6, s. 2.

3. CEMPÍREK, V. (2007): Logistická centra. *Dopravní noviny* [online]. [Citované 10. listopadu 2016]. Dostupné z internetu: http://www.dnoviny.cz/logistikaspedice/logisticka-centra-3185

4. CTPark Ostrava slaví 10 let od zahájení stavby (2016). [online]. In: *Logisticsatoz* [Citované 15. října 2016]. Dostupné z internetu: http://www.logisticsatoz.com/ctpark-ostrava-slavi-10-let-od-zahajeni-stavby

5. ČSÚ (2016): Nejnovější údaje o kraji. [online] In: *Český statistický úřad.* [Citované 15. listopadu 2016]. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/xt.

[29] MLC Mošnov (2016). Dostupné z http://www.expats.cz/praguerealestate/for-rent/commercialspaces/128-66-multi-modal-logistics-center-mosnov-ostrava-mosn.html?lang=cz

6. DINITZEN, H. – BOHLBRO, D. (2013): *Value-added logistics in supply chain management*. Copenhagen: Academica, 2013. ISBN 978-877-6758-479.

7. Charakteristika Moravskoslezského kraje (2016). *Český statistický úřad.* [online]. [Citované 15. listopadu 2016]. Dostupné na internete: http://www.czso.cz/csu/xt/charakteristika_moravskoslezskeho_kraje

8. JIRSÁK, P. – MERVART, M. – VINŠ, M. (2012): *Logistika pro ekonomy.* Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012. ISBN 978-80-7357-958-6.

9. JUROVÁ, M. a kol. (2013): *Výrobní procesy řízené logistikou.* Brno: Albatros Media, 2013. ISBN 978-80-265-0059-9.

10. KAMPF, R. (2007): Funkční požadavky kladené na logistické centra In: *Outsorcing dopravně-logistických procesů a prostorová lokalizace veřejných logistických center*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 194 s. ISBN 978-80-7395-022-4.

11. KORDOŠ. M. (2014): Role of Innovations in the EU Industrial Policy and Competitiveness Enhancement. In: *International Conference on European Integration*. Ostrava: VŠB – TU, s. 335-342.

12. LIPKOVÁ, L´. (2012): Innovation Policy of the European Union. In: *International Conference on European Integration*. Ostrava: VŠB-TU, Faculty of Economics, s. 171-178.

13. Logistické parky (2016). [online]. In: *Statutární město Ostrava* 2015 [Citované 10. listopadu 2016]. Dostupné z internetu: http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/investicni-přilezitosti/lo-gisticke-parky.

14. Logistics Center Definition. *EUROPLATFORMS EEIG* [online]. [Citované 30. října 2016]. Dostupné na internetě: http://www.europlatforms.eu/definition/

15. LUKOSZOVÁ X. – VLČEK P. – WILCZKOVÁ M. (2013): Logistika. Karviná: OPF SU, 2013.

16. MLP Mošnov (2016) [online]. [Citované 5. října 2016]. Dostupné z internetu: http://www.expats.cz/praguerealestate/for-rent/commercialspaces/128-66-multi-modal-logistics-center-mosnov-ostrava-mosn.html?lang=cz.

17. Ostrava-logistická brána do Evropy (2016). [online]. [Citované 10. listopadu 2016]. Dostupné z internetu: http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/ke-stazeni/developmentnewsletter-/2014/brezen.

18. Ostrava-logistická brána do Evropy, 2016. [online].[Citované 30. ledna 2016]. Dostupné z http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/ke-stazeni/developmentnewsletter-/2014/brezen.

19. Prologis park Ostrava (2016). [online]. In: *Warehousefinder.* [Citované 18. listopadu 2016]. Dostupné z internetu: http://warehousefinder.cz/pronajem-skladu/ostrava/prologis-park-ostrava/budovy-a-technicke-udaje/.

20. Slezský kříž (2016). [online]. In: *Moravskoslezský deník.* [Citované 18. listopadu 2016]. Dostupné z internetu: http://moravskoslezsky.denik.cz/zpravy_region/20080618doprava.html

21. STOCKMANN, P. – POJKAROVÁ, K. (2003). *Analýza řídící a podnikatelské činnosti*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2003. ISBN 80-7194-589-7.

22. WOKOUN, R. a kol. (2008). *Ekonomika v prostoru: svět, střední Evropa, EU, OECD, ČR*. Praha: Linde. ISBN 978-80-7201-698.

Kontakt:
Mgr. Šárka Čemerková, Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: cemerkova@opf.slu.cz

EURÓPSKA GLOBÁLNA STRATÉGIA - ZVYŠOVANIE SPÔSOBILOSTÍ V PREPOJENÝCH OBLASTIACH BEZPEČNOSTI A EKONOMIKY

Ladislav Čeri

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

Spoločný trh, spoločná mena, spoločné hranice, spoločná ústava. Európsky región ešte nikdy nebol tak zjednotený ako dnes. Európska globálna stratégia vymedzuje EÚ ako silného globálneho hráča s ambíciou byť rovnocenným partnerom veľmociam ako Amerika alebo Ruská federácia. Viac spôsobilostí napríklad v oblastiach bezpečnosti alebo ekonomiky je možné získať len na základe politickej integrácie ale tá je v súčasnosti aj po Bratislavskom samite – 2016 a pri euroskeptických náladách v krajinách EÚ nemožná. Hlavným cieľom článku je poukázať na nevyhnutnosť zvýšenia kapacít v prepojených oblastiach ekonomiky a obrany. Za nadnárodnú spoločnú zahraničnú politiku v oblasti bezpečnosti a obrany (SZBOP) sú dokonca aj Američania, ktorý očakávajú väčšiu integráciu európskych síl. Za užšiu integráciu EÚ aj v týchto oblastiach hovoria aj synergické efekty pre štátne rozpočty.

Kľúčové slová: Globálna stratégia, bezpečnosť, obrana, ekonomika

Common market, common currency, a common border, a common constitution. The European region has never been as united as it is today. Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy defines the EU as a strong global player with the ambition to be equal partner powers like America or Russia. More capabilities such as security or the economy can only be obtained on the basis of political integration but it is now after the Bratislava summit - in 2016 and Eurosceptic sentiment in the EU impossible. The main aim of the article is to highlight the need to increase capacity in the related fields of economy and defence. For global common foreign policy on security and defence (CFSDP) are even Americans who expect greater integration of European forces. For closer integration of the EU in these areas speaks synergies for national budgets.

Key words: Global Strategy for EU, Security, Defense, Economy

JEL: F55

1 Úvod

Aj napriek tomu, že Európsky región sa stal najstabilnejším a najistejším vo svete, dochádza k spochybňovaniu jeho účelu, dokonca samotnej existencie EÚ. Lídri EÚ prijali strategické rozhodnutia a stanovili pre rok 2016 tri hlavné priority: prijatie Európskej globálnej stratégie[1] (ďalej EU_GS), zlepšenie obrannej spolupráce EÚ, so zámerom znížiť dobrovoľnosť a posilnenie záväzku národných parlamentov viac sa venovať problematike Spoločnej zahraničnej, bezpečnostnej a obrannej politiky (ďalej SZBOP).

Cieľom našej práce je identifikovať strategické spôsobilosti únie v oblastiach ekonomiky

[1] MOGHERINY, F. (2016): Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy.

a obrany pri zaisťovaní bezpečnosti členských krajín EÚ. Synergické pôsobenie oboch prepojených prvkov systému európskej bezpečnosti môže garantovať spolu s ďalšou inštitucionalizáciou udržateľné a odolné bezpečnostné prostredie v bezpečnostnom komplexe EÚ.

2 Európska globálna stratégia – identifikácia strategických oblastí

Na presadenie spoločných záujmov sa podľa EU_GS Európa zameria na päť priorít: 1. Bezpečnosť - v rámci ktorej definuje tieto súčasné hrozby pre EÚ: terorizmus, hybridné hrozby, hospodársku nestabilitu, zmenu klímy a energetickú neistotu. 2. Investície do svojej odolnosti; 3. Integrovaný (komplexný) prístup ku konfliktom a krízam a aktívne pôsobenie vo všetkých fázach cyklu konfliktu; 4. Kooperatívne regionálne usporiadanie v rôznych regiónoch – Európa, oblasť Stredozemného mora, na Blízkom východe a v Afrike, za Atlantickým oceánom – na severe aj juhu, v Ázii aj v Arktíde; 5. realizácia globálneho poriadku založenom na medzinárodnom práve, ktorý zaručuje ľudské práva, udržateľný rozvoj a trvalý prístup k globálnym spoločným zdrojom. Táto agenda by bola len ďalšou bezcieľnou deklaráciou únie, pokiaľ by nemala ambíciu kreovať Európsku úniu ako silného globálneho hráča a vymedziť svoje ambície voči svetovým veľmociam (USA – RUSKO – ČÍNA). Nárast nevojenských hrozieb vo vnútri Európy ako aj na jej hraniciach ale vyžaduje zásadné zvýšenie kapacít EÚ ako poskytovateľa bezpečnosti. Podľa ex-GT NATO J. SOLANU „súčasné globálne krízy odhalili, že obrana a bezpečnosť sú najslabšími článkami európskeho integračného projektu“.

Bývalý ministerský predseda Veľkej Británie D. CAMERON zablokoval na minuloročnom summite EÚ plány založenia spoločnej armády Európy. Francúzsko, Španielsko, Taliansko, Poľsko a Nemecko v júni 2016 znovu vystúpili s touto iniciatívnou aj napriek jej snahe o potlačenie suverenity v rozhodovaní jednotlivých členských krajín o svojej obrane v konotáciách zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ. Projekt spoločných ozbrojených síl je hlavným príznakom štátu – federácie a európsky federalisti na čele s Francúzskom aj vystupujú za ***nadnárodnú spoločnú európsku politiku v oblasti bezpečnosti a obrany (CESDP) vylučujúcu USA z európskeho bezpečnostného systému.*** Nesúhlas Veľkej Británie aj napriek tomu, že tento projekt podporilo Nemecko neumožnil podľa európskych zákonov jednohlasne urobiť dôležitý krok k super štátu v Európe. Aj to bol jeden z dôležitých dôvodov, prečo bola Európska globálna stratégia prijatá až po úspešnom referende o vystúpení Veľkej Británie z EÚ. Tento krok je zložitý aj kvôli iným príčinám. Predošlý variant celoeurópskych síl – Západoeurópska únia - sa vždy považovala sa pomocnú štruktúru pri NATO. Počas konfliktu v Juhoslávii európske sily rýchleho reagovania predviedli svoju pomalosť a neefektívnosť. A počas operácie v Afganistane sa zistilo, že Európe chýbajú vlastné prostriedky rozviedky, materiálno-technické zabezpečenia a ťažké vojensko-prepravné letectvo. Článok 42 Lisabonskej zmluvy – ktorá mala ambíciu byť ústavou EÚ hovorí:

„Spoločná politika bezpečnosti a obrany musí obsahovať progresívne formovanie spoločnej obrannej politiky. ***Privedie to k spoločnej obrane,*** *keď Európska Rada prijme jednohlasne také rozhodnutie“.*

Tieto zámery európskej 27ky (po odchode Veľkej Británie z EÚ) zatiaľ neznamenajú okamžitý vznik európskej armády, sú ale jej predobrazom, lebo predpokladajú značný posun v oblastiach od zásahov pri katastrofách až po mierové misie. V medzinárodnom rozmere by takýto projekt mal presvedčiť Ameriku o tom, že EÚ je nie je len prívesok USA v oblasti obrany – čo znižuje jeho hodnotu pre NATO ako dôveryhodného partnera. A spoločná európska armáda mala presvedčiť Rusko o tom, že Únia si dokáže brániť svoje hodnoty aj bez USA.

V krajinách EÚ Európy sú aj napriek týmto dvom zásadným dokumentom – EU_GS a Lisabonskej zmluve zatiaľ veľmi rôzne politické ciele tak v obrane, ako aj v oblasti jednotnej zahraničnej bezpečnostnej politiky a obrany – o projekte spoločnej Európskej armáde nehovoriac. Sú tu ale nie len politické dôvody – EÚ a NATO majú spoločných 22 členských štátov ale len jediný rozpočet na obranu.

O metódach a prostriedkoch ako vybudovať európsku armádu diskutovali premiéri a prezidenti 27 krajín EÚ (bez Veľkej Británie) v rámci SLOVAKPRES 2016 na neformálnom summite v Bratislave. Český premiér B. SOBOTKA túto tému negocioval na summite premiérov krajín Višegrádskej skupiny v poľskej Krynici s cieľom koordinácie V4 v zásadných otázkach o budúcom smerovaní EÚ.

Oblasť obrany aj napriek hrozbám v európskom globálnom priestore (migrácia, terorizmus, organizovaný zločin...) a uvedeným rokovaniam výrazne zaostáva za rozvíjajúcou sa spoločnou zahraničnou politikou EÚ deklarovanou v EU_GS. To, že spoločná európska obrana naráža na tieto bariéry, je dané už postavením armády ako výsostného znaku suverenity štátu.

Globalizácia si vyžaduje ako odpoveď na tieto globálne výzvy viacúrovňovú agendu. Je potrebné zamerať sa na riešenie vnútorných a vonkajších problémov súčasne. „Je v tom aj dôležitý ekonomický aspekt. Európsky obranný a vesmírny priemysel vytvára hodnotu okolo 172 miliárd eur ročne. Je to 734-tisíc priamych pracovných miest a ďalších viac ako 90-tisíc, ktoré sú na to nadviazané nepriamo“. (M.EYR – Kentská univerzita**). Znamená to, že bezpečnostná a obranná politika je podstatná aj hľadiska prehlbovania vnútorného trhu, investícií,** zamestnanosti a hospodárskeho rastu.

Naopak podľa P. BARTELSA je drahé nemať európsku armádu. Drahé je aj nemať Veliteľstvo Európskej armády v EÚ (veliteľstvo amerických vojsk v Európe sídli v Sttudgarte a veliteľstvo NATO v Bruseli_ pozn. autora). Pritom v Európe je asi 1,5 milióna vojakov a existuje tu množstvo paralelných štruktúr navyše neefektívne organizovaných. Vysoká predstaviteľka EÚ pre zahraničné veci a bezpečnosť – F. MOGHERINY navrhla, aby bojové skupiny EÚ *(EU Battlegroups)* mali stále spoločné velenie v Bruseli.

Hlavné obavy Európanov sa týkajú ekonomiky a bezpečnosti. „Vnútorná bezpečnosť implikuje vonkajší rozmer, budovanie obrannej kapacity,“ uviedla MOGHERINY, *„je dobré ujasniť si, že nehovoríme o európskej armáde, ale o európskej obrane. O niečom, čo môžeme skutočne spraviť, konkrétne a hneď“*.

Argument pre spoločné ozbrojené sily spočíva v tom, že je to efektívne a ušetria sa peniaze. Výhodou by bolo aj to, že by spoločná armáda EÚ mohla efektívne pôsobiť a zasahovať tam, kde sa to EÚ bytostne dotýka – pri ochrane spoločných hraníc EÚ. Spoločná armáda má podporu hlavne v Nemecku a vo Francúzsku s dôvetkom, že hovoríme o horizonte niekoľkých desaťročí. Namiesto konkrétnych hrozieb sa doteraz debatovalo o efektívnosti menších, národných armád. 22 členských štátov EÚ patrí do NATO, nikto z nich pozíciu Aliancie ako garanta európskej bezpečnosti nespochybňuje.

Nemecká ministerka obrany U. LEYEN v Litve vyhlásila, že *„Američania tiež očakávajú väčšiu integráciu európskych ozbrojených síl: „Nastal čas, aby sme sa posunuli k európskej obrannej únii, ktorá je v zásade ‘obranným Schengenom.’“* Za vytvorenie spoločnej armády hovoria podstatné synergické efekty pre štátne rozpočty. Pre Slovensko je aj naďalej hlavným garantom bezpečnosti Severoatlantická aliancia a SR naďalej preferuje euroatlantickú spoluprácu. Chce sústrediť na posilňovanie Spoločnej bezpečnostnej a obrannej politiky EÚ v zmysle rozhodnutí Európskej rady z decembra 2013.[2]

[2] EURACTIV: Armáda EÚ nenašla podporu v členských krajinách. Dostupné na: https://euractiv.sk/clanky/zahranicie-a-bezpecnost/armada-eu-nenasla-podporu-v-clenskych-krajinach-023510/

Únia sa podľa vyjadrení vysokej predstaviteľky EÚ pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku posunula ďalej – „V posledných rokoch sa dramaticky zmenila bezpečnostná situácia. Na hraniciach EÚ sme boli svedkom nárastu hybridných hrozieb. Stále častejšie sa ozývajú hlasy volajúce po tom, aby EÚ prispôsobila a zvýšila svoje kapacity ako poskytovateľ bezpečnosti. Väzbu medzi vnútornou a vonkajšou bezpečnosťou treba ďalej posilniť. Týmito novými návrhmi chceme posilniť svoju schopnosť bojovať proti hybridným hrozbám. Touto snahou zintenzívňujeme aj spoluprácu a koordináciu s NATO“[3].

E. BIEŃKOWSKA, komisárka pre vnútorný trh, priemysel, podnikanie a MSP, ide ešte ďalej: *„EÚ sa musí stať poskytovateľom bezpečnosti, musí byť schopná prispôsobiť sa, anticipovať meniacu sa povahu hrozieb, s ktorými sa stretávame, a reagovať na ňu. To znamená, že musíme zvýšiť odolnosť a bezpečnosť vo vnútri a zároveň zvýšiť svoju schopnosť bojovať proti novým vonkajším hrozbám. Prostredníctvom tohto rámca konáme spoločne v boji proti spoločným hybridným hrozbám. Predkladáme konkrétne návrhy, ako Únia a členské štáty môžu zlepšiť spoluprácu v oblasti bezpečnosti a obrany, zvýšiť odolnosť, odstrániť strategické zraniteľnosti a pripraviť koordinovanú reakciu“*. Spoločný rámec ponúka komplexný prístup k zlepšovaniu spoločnej reakcie na výzvy, ktoré do členských štátov, pre občanov a kolektívnu bezpečnosť Európy prinášajú hybridné hrozby. Spája v sebe všetkých relevantných aktérov, politiky a nástroje na lepšie koordinovaný boj proti hybridným hrozbám a zmierňovanie ich vplyvu. Vychádza najmä z Európskeho programu v oblasti bezpečnosti, ktorý Komisia prijala v apríli 2015, ako aj z odvetvových stratégií, akými sú napríklad stratégia kybernetickej bezpečnosti EÚ, európska stratégia energetickej bezpečnosti a stratégia námornej bezpečnosti Európskej únie. Spoločný rámec v sebe spája existujúce politiky a navrhuje sa v ňom 22 operačných akcií zameraných na: zvyšovanie informovanosti prostredníctvom zriadenia špeciálnych nástrojov na výmenu informácií medzi členskými štátmi a prostredníctvom koordinácie krokov.

Podľa V. JURČÁKA (EBOP – implikácia pre Slovenskú republiku) *„EÚ nemá jasne definované svoje globálne záujmy a vzhľadom na malú pravdepodobnosť že EÚ by bola schopná zjednotiť sa na nejakom širšom spektre spoločných záujmov, mala by sa zamerať na záujmy v oblasti bezpečnosti a v tejto súvislosti na definovanie záujmov najmä vo vzťahu k NATO, USA. Súčasné, globálne bezpečnostné prostredie sa vyznačuje vysokou mierou globalizácie, využívaním moderných technológii, nepredvídateľnosťou, vysokou mierou dynamiky niektorých hrozieb a možnosťou mobilizovať veľké masy v krátkom čase. V rámci tohto globálneho prostredia vznikajú rôzne vojenské i nevojenské hrozby“*

Najmä v oblasti globálnej bezpečnosti bude dôležité ovplyvňovať rovnováhu medzi tým ako štáty využívajú svoje členstvo v OSN, NATO a EÚ na presadzovanie vlastných záujmov a tým ako toto členstvo využívajú na podporu a vytváranie spoločných politík a stratégií. Po voľbách v USA a predpokladanej redefinícii zahraničnej politiky v roku 2017 môžeme očakávať ďalšiu diskusiu o „globalizácii“ **NATO**, resp. jej expanzii – regresii alebo degresii.

3 Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ

V našom príspevku pojednávame o stratégiách v globalizovanom svete, preto si dovolíme túto kapitolu začať spresnením pojmov uvádzaných v EU_GS: **Globalizácia** – pod týmto pojmom si každý človek predstaví niečo iné. Vo všeobecnosti možno povedať, že globalizácia je celosvetový proces, založený na internacionalizácii ekonomiky, to znamená prepojovaní trhov rôznych krajín predovšetkým vďaka obchodu s tovarom a službami a vďaka voľnému pohybu kapitálu.

[3] Európska komisia: file://C:/Users/EU/Downloads/IP-16-1227_SK.pdf

Bezpečnosť – z hľadiska štátu je vnímaná ako abilita štátu ochrániť všetko čo súvisí s hodnotami štátu, t. j. územie, štátnu ideu, politický systém, právo, spravodlivosť a iné hodnoty prostredníctvom funkcií, ktoré má štát na tento účel k dispozícii. (LASICOVÁ J., In ŽÍDEK R., CIBÁKOVÁ S.)[4] ďalej uvádza: „Bezpečnosť je možné vnímať aj ako proces – budovania stabilizácie".

Duchovný rozmer globalizácie – ako ekonomický rast a prosperita, tak aj geopolitický vplyv sú odvodené od stavu samotnej spoločnosti, od toho, ako občania tej či onej krajiny cítia svoju jednotu, nakoľko sú zakorenení vo svojej histórii, v hodnotách a tradíciách, nakoľko ich spájajú spoločné ciele a zodpovednosť. „... Je zrejmé, že náš pokrok nie je možný bez duchovného, kultúrneho a národného sebaurčenia, inak nebudeme môcť odolávať vnútorným a vonkajším výzvam, nemôžeme uspieť v globálnej konkurencii." [5]

Bezpečnostný rozmer globalizácie[6] – istoty a zároveň nepríjemné situácie, ktoré sprevádzali obdobie studenej vojny, vystriedali vo svete po studenej vojne neistota a uvoľnenie. Napriek tomu, že vojnu za slobodu vyhrali na celej čiare „Západné" mocnosti, a to z hľadiska vojenského, ako aj hospodárskeho, prvé desaťročie dvadsiateho prvého storočia sa vyznačuje rôznymi obavami v súvislosti s tým, že sa vynárajú rôzne krajiny, ktoré začínajú určovať globálny vývoj. Náš spôsob myslenia na „Západe" formovala hrozba invázie z „Východu." Dnes sú však výzvy rôznorodejšie a neprehľadnejšie. Základnú hrozbu predstavuje medzinárodný terorizmus.

Hospodársky rozmer[5] – globalizácia sa týka aj nás a bude sa nás týkať aj v budúcnosti. Vyjadrovať sa ku globalizácii je možno trochu sporné, ale nemožno nespomenúť, že predstavuje silný nástroj vytvárania blahobytu. Je hrozbou najmä pre tých, ktorí na ňu odmietajú reagovať. V nasledujúcich dvadsiatich rokoch budú najväčšie ťažkosti zažívať práve tie krajiny, ktoré sa izolujú od svetových trhov. „Prax ukázala, že nová národná idea sa nerodí a nevyvíja podľa trhových pravidiel." [7]

Politický rozmer[5] – v nasledujúcich dvoch desaťročiach sa väčšia pozornosť bude venovať týmto trom oblastiam:

• Udržiavanie demokracie: Nie je zatiaľ isté, či bude po víťazstve „západných názorov" v hospodárstve zaznamenaný trvalý úspech pri podnecovaní všetkých krajín, aby prijali parlamentnú demokraciu podľa „západného vzoru". Okrem toho sily, ako napríklad strach z terorizmu, strach z kultúrnych rozdielov a prisťahovalectva, budú na domácej pôde znamenať, že súčasnú sociálnu harmóniu môžu ohroziť autoritárske a xenofóbne hnutia.

• Energia a životné prostredie: Bude potrebné nájsť riešenia na dvojitú výzvu týkajúcu sa energetickej bezpečnosti a klimatických zmien. Tieto dve výzvy sa právom začali vnímať ako dve strany jednej mince. Naša závislosť od dovozu energií sa do roku 2030 výrazne zvýši. Zvýši sa aj súťaž o zdroje energií, pričom netreba zabudnúť, že najnovšia správa OSN o klimatických zmenách zaznela ako alarm upozorňujúci na obmedzenie rastu založeného na fosílnych palivách.

• Demografický vývoj a prisťahovalectvo: V dôsledku zvyšujúcej sa priemernej dĺžky života sa do polovice storočia takmer zdvojnásobí počet občanov Európy v dôchodkovom veku. Obzvlášť problematické bude zmenšenie pracujúcej populácie v pomere k nepracujúcemu obyvateľstvu.

---

[4] ŽÍDEK, R.-CIBÁKOVÁ, S. (2009): Bezpečnosť štátu. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika Liptovský Mikuláš, 2009. 33 s. ISBN 978-80-8040-375-1

[5] PUTIN, V. (2014): Zásadný prejav o Rusku a svete. Dostupné na internete: http://panobcan.sk/zasadny-prejav-vladimira-putina-o-rusku-a-svete-tyka-sa-aj-nasej-buducnosti/

[6] Svet v roku 2025. Európska sieť ideí. Dostupné na internete: www.ein.eu

Politické dôsledky sa prejavia napríklad ako nedostatok pracovnej sily, spomalenie rastu alebo zvýšený nápor na dôchodkové systémy a zvýšenie výdavkov na verejnú zdravotnú starostlivosť. Okrem toho bude potrebné riešiť otázky týkajúce sa súčasných migračných modelov, úlohu prisťahovalectva v rámci politickej reakcie na demografický vývoj a výzvy integrácie prisťahovalcov do našich spoločností. Svetové obyvateľstvo sa bude čoraz väčšmi sústreďovať v mestách, pričom väčšina ľudí bude žiť vo veľkých mestských aglomeráciách, čo bude mať ďalekosiahle následky pre politických činiteľov pri riešení chudoby, kriminality a vzťahov v rámci spoločenstva. Globalizácia podľa V. JURČÁKA prináša aj nové príležitosti. *„Vysoký rast ekonomiky, ktorý zaznamenal rozvojový svet na čele s Čínou, zbavil milióny ľudí chudoby. Globalizácia však predstavuje aj hrozby, ktoré sú komplikovanejšie a navzájom prepojenejšie.“*[8]

„Globalizáciou sa okrem toho urýchľuje prerozdelenie moci a prejavujú sa ňou rozdiely v hodnotách. Medzinárodné bezpečnostné vzťahy predstavujú na začiatku 21. storočia veľmi zložitú a tiež dynamickú sféru vývoja ľudstva. Vyvíjajú sa ako výslednica vzájomného pôsobenia životných záujmov a cieľov jednotlivých štátov, medzinárodných organizácií a neštátnych aktérov. Je v záujme celého ľudstva, aby v tomto vzájomnom pôsobení boli čo najviac eliminované strety a konfrontácie a aby v čo najväčšom možnom rozsahu prevládali vzťahy znášanlivosti, porozumenia, kooperácie alebo integrácie“.[8]

Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie[9] je pokračovaním politík a nástrojov EÚ. Zameriava sa na vojenské spôsobilosti a boj proti terorizmu, rovnako ako na pracovné príležitosti, inkluzívnu spoločnosť aj ľudské práva.

EU_GS podporuje ambíciu strategickej autonómie Európskej únie a v podstate odsúdila hegemonistický prístup USA ako „globálneho policajta“. Definovala spoločné zásady a záujmy EÚ ako presadzovanie miera a zaručovanie bezpečnosti svojich občanov a územia.

Vysoká komisárka EÚ pre vonkajšiu činnosť F. MOGHERINY stanovila päť priorít pre vonkajšiu činnosť EÚ takto: **Podpora mieru a bezpečnosti EÚ:**[9]*„EÚ v tejto kľúčovej oblasti zintenzívni úsilie v oblasti obrany, kybernetickej bezpečnosti, boja proti terorizmu, energetiky a strategických komunikácií“*.

Integrovaný prístup ku konfliktom: uvedený – rozumej „komplexný“ prístup EÚ[9] deklaruje vykonávať prostredníctvom koherentného uplatňovania všetkých politík EÚ. Význam a rozsah pôsobnosti „komplexného prístupu“ sa však rozšíri. *„EÚ bude pôsobiť vo všetkých fázach cyklu konfliktu, neodkladne konať v záujme prevencie, zodpovedne a rozhodne reagovať na krízy, investovať do stabilizácie a vyhýbať sa predčasnému stiahnutiu v prípade vzniku novej krízy“*.

Kooperatívne regionálne usporiadanie[9]**:** „v rôznych regiónoch Európy; v oblastiach Stredozemného mora, na Blízkom východe a v Afrike; za Atlantickým oceánom – na severe aj juhu; v Ázii a v Arktíde – bude EÚ presadzovať regionálnu dynamiku a dobrovoľné formy regionálnej verejnej správy“. Zvlášť si myslíme, že budúci zdroj surovín ´arktický región´ je a bude najväčším záujmovým priestorom a bezpečnostným komplexom v ktorom chce EÚ prostredníctvom svojich ´arktických štátov´ – Fínsko a Dánske kráľovstvo (vrátane autonómneho územia Grónska) presadzovať regionálne riadenie.

Globálne riadenie pre 21. storočie[10]**:** EÚ sa v tejto časti svojej Globálnej stratégie *„zaväzuje, že bude realizovať globálny poriadok založený na medzinárodnom práve, ktorý zaručuje ľudské práva, udržateľný rozvoj a trvalý prístup k globálnym spoločným zdrojom“*.

---

[8] JURČÁK, V. a kol. (2009): Organizácie medzinárodného krízového manažmentu. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika Liptovský Mikuláš, 2009. s.139

[9] EU_GS (2016): Spoločná vízia, spoločný postup - Silnejšia Európa. Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie

Na dosiahnutie strategických priorít EÚ vyžaduje od svojich členských krajín investície do všetkých aspektov zahraničnej politiky. Naliehavo vyžaduje investovať do konkrétnych oblasti – bezpečnosti a obrany. Do budovania celého spektra európskych obranných spôsobilostí v snahe reagovať na vonkajšie krízy na hraniciach EÚ. Členské krajiny EÚ si majú naďalej zachovať suverenitu pri rozhodovaní o obrane. K tomu sa Únia v tejto oblasti bude usilovať vytvoriť robustný európsky obranný priemysel, ktorý má zásadný význam pre nezávislosť rozhodovania a konania Európy.

Európska únia bude presadzovať mier a zaručí bezpečnosť svojich občanov a územia. **„***To znamená, že Európania v spolupráci s partneri, musia mať dostatočné kapacity brániť sa a plniť svoje záväzky vzájomnej pomoci a solidarity zakotvené v zmluvách.“* Vnútorná a vonkajšia bezpečnosť sú čoraz viac prepojené: naša domáca bezpečnosť súčasne zahŕňa záujem na mieri v susediacich a blízkych regiónoch. Vyplýva z nej širší záujem na predchádzaní konfliktom, podporovaní humánnej bezpečnosti, riešení hlavných príčin nestability a na úsilí o bezpečnejší svet.

Prepojené oblasti ekonomiky a obrany:[10]

EÚ posilní prosperitu svojich občanov – podporou rastu, zamestnanosti, rovnosti a bezpečnosti a trvalo udržateľným zdravým životným prostredím. Zatiaľ čo prosperujúca Únia je základom silnejšej Európy vo svete, o prosperitu sa treba podeliť a jej dosiahnutie si vyžaduje splnenie cieľov v oblasti udržateľného rozvoja na celom svete vrátane Európy. Keďže sa očakáva, že väčšina rastu sa v blízkej budúcnosti uskutoční mimo EÚ. Prosperita EÚ sa bude čoraz viac opierať o obchod a investície. Prosperujúca **Európa závisí od silného vnútorného trhu a otvoreného medzinárodného hospodárskeho systému.** *„EÚ má záujem na spravodlivých a otvorených trhoch, účasti na tvorbe globálnych hospodárskych a environmentálnych pravidiel a na udržateľnom prístupe ku globálnym spoločným zdrojom prostredníctvom otvorených námorných, pozemných, vzdušných a kozmických ciest.“* EÚ podporí dohody o pridružení vrátane prehĺbených a komplexných zón voľného obchodu (DCFTA). Medzi možnosti patrí vytvorenie hospodárskeho priestoru s krajinami, ktoré vykonávajú DCFTA, rozšírenie transeurópskych sietí a Energetického spoločenstva, ako aj budovanie fyzických a digitálnych prepojení.

Premisou hlavnej zásady EU_GS – globálneho poriadku založenom na pravidlách je multilateralizmus a jeho jadrom Organizácia Spojených národov. Multilaterálne usporiadanie založené na medzinárodnom práve vrátane zásad charty OSN a Všeobecnej deklarácie ľudských práv je podľa zverejnenej stratégie jedinou zárukou mieru a bezpečnosti vo svete.

Zásady vonkajšej činnosti EÚ[10] – Európska služba pre vonkajšiu činnosť sa má podľa schválenej EU_GS riadiť pragmatickými princípmi:

- EÚ svoju jednotu a spoločné záujmy naplní, len ak sa zjednotí a bude konať spoločne.
- Angažovanosťou a zodpovednosťou v globálnych otázkach nesmierne rýchleho technologického vývoja a rastúcej migrácie, vonkajších hrozieb, znehodnocovania životného prostredia a nedostatku zdrojov;
- Partnerstvá EÚ ako zodpovedného globálneho aktéra, aj zodpovednosť musia byť spoločné a budú vyžadovať investovanie do EÚ partnerstiev s kľúčovými partnermi a podobne zmýšľajúcimi krajinami a regionálnymi zoskupeniami.

ESVČ sa bude podľa princípov tejto stratégie riadiť nasledujúcimi prioritami:[10]

V záujme zaručenia svojej bezpečnosti musí EÚ prevziať väčšiu zodpovednosť za svoju obranu. Musí byť pripravená a schopná odradiť vonkajšie hrozby, reagovať na ne a chrániť sa pred nimi. Hoci cieľom NATO je chrániť svojich členov, z ktorých je väčšina je

[10] EU_GS (2016): Spoločná vízia, spoločný postup - Silnejšia Európa. Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie

členmi EÚ – pred vonkajším útokom, Európania musia byť lepšie vybavení, vycvičení a organizovaní, aby mohli rozhodujúcim spôsobom prispieť k tomuto kolektívnemu úsiliu a v prípade potreby konať aj samostatne. *„Na to, aby mohla Európa podporovať mier a chrániť bezpečnosť v rámci svojich hraníc i mimo nich, je potrebná primeraná úroveň ambícií a strategickej nezávislosti“*. Znamená to plniť si svoje záväzky v oblasti vzájomnej pomoci a solidarity a riešiť výzvy s vnútorným i vonkajším rozmerom, ako je terorizmus, hybridné hrozby, kybernetická a energetická bezpečnosť, organizovaná trestná činnosť a riadenie vonkajších hraníc. Napríklad misie a operácie spoločnej bezpečnostnej a obrannej politiky (SBOP) môžu fungovať popri európskej pohraničnej a pobrežnej stráži a špecializovaných agentúrach EÚ v záujme posilnenia ochrany hraníc a námornej bezpečnosti s cieľom zachrániť viac životov, bojovať proti cezhraničnej trestnej činnosti a rozkladať prevádzačské siete.

Hlavným rámcom pre väčšinu členských štátov naďalej zostáva NATO, EÚ bude preto prehlbovať spoluprácu so Severoatlantickou alianciou, pričom zabezpečí komplementárnosť, synergiu a úplný súlad s inštitucionálnym rámcom, inkluzívnosťou a rozhodovacou nezávislosťou oboch subjektov. *„V tejto súvislosti je potrebné posilniť EÚ ako bezpečnostné spoločenstvo. Toto úsilie by malo EÚ umožniť konať nezávisle, no zároveň podporovať a vykonávať činnosti v spolupráci s NATO“*.

EÚ bude pomáhať členským štátom a zvýši svoj príspevok k európskej bezpečnosti a obrane v súlade so zmluvami a to najmä:

– postupnou synchronizáciou a vzájomným prispôsobením vnútroštátnych cyklov obranného plánovania a postupov rozvoja spôsobilostí a
– budovaním silného európskeho obranného priemyslu s podporu obranného výskumu a technológií a nadnárodnej spolupráce, ako aj plným využitím potenciálu Európskej obrannej agentúry (EDA).

V oblasti boj proti terorizmu[10] EÚ bude podporovať intenzívnejšiu výmenu informácii a spravodajskú spoluprácu medzi členskými štátmi a agentúrami EÚ. Jej súčasťou budú spoločné upozornenia na násilný extrémizmus, teroristické siete a zahraničných teroristických bojovníkov, ako aj monitorovanie médií a odstraňovanie nezákonného obsahu z nich. Podpora rýchleho zotavenia sa členských štátov v prípade útokov prostredníctvom zvýšeného úsilia v oblasti bezpečnosti dodávok, ochrany kritickej infraštruktúry a posilnenia dobrovoľného rámca riadenia kybernetických kríz.

V oblasti boja proti násilnému extrémizmu[10] EÚ prehĺbi úsilie v oblasti vzdelávania, komunikácie, kultúry, mládeže a športu. Proti radikalizácií bude EÚ bojovať prostredníctvom rozširovania partnerstiev s občianskou spoločnosťou, sociálnymi aktérmi, súkromným sektorom a obeťami terorizmu, ako aj dialógom medzi náboženstvami a kultúrami.

Kybernetická bezpečnosť a ochrana proti kybernetickým hrozbám[10] – pri zachovaní otvoreného, slobodný a bezpečný kybernetický priestor. Súčasťou tohto úsilia je posilnenie technologických kapacít zameraných na zmierňovanie hrozieb a odolnosť kritických infraštruktúr, sietí a služieb a znižovanie počítačovej kriminality.

Energetická bezpečnosť[10] – v tejto oblasti energetická únia predstavuje integrované úsilie spolupráce na vnútorných a vonkajších rozmeroch európskej energetickej bezpečnosti. EÚ sa v súlade s cieľmi energetickej únie musí usilovať o diverzifikáciu svojich zdrojov energie, trás a dodávateľov, najmä pokiaľ ide o zemný plyn, ako aj o podporu najvyšších noriem jadrovej bezpečnosti v tretích krajinách.

EÚ v rámci svojich možností a v súlade so schválenou Európskou globálnou stratégiou[11] posilní strategickú komunikáciu, investície a angažovanosť v rôznych oblastiach verejnej diplomacie s cieľom priblížiť zahraničnú politiku EÚ občanom a zlepšiť súvisiacu komunikáciu so strategickými partnermi.

V oblasti Politiky mierovej ekonomiky a inteligentných sankcií (reštriktívnych opatrení) EÚ:[12] EÚ podporí tvorbu priestoru, v ktorom sa môže vybudovať a konsolidovať legitímne hospodárstvo. Znamená to tiež snahu o odstránenie vojnovej ekonomiky a vytvorenie možnosti pre legitímne živobytie. Kľúčovými nástrojmi, ktoré prinášajú nenásilnú zmenu, sú **reštriktívne opatrenia spolu s diplomaciou.** Tieto môžu zohrávať kľúčovú úlohu pri odrádzaní od konfliktov, predchádzaní im a ich riešení.

SOFT POWER EÚ[12] – v tomto zraniteľnom svete mäkká moc nestačí. EÚ bude musieť zvýšiť svoju dôveryhodnosť aj v oblasti bezpečnosti a obrany. V záujme reakcie na vonkajšie krízy, budovania našich partnerských kapacít a ochrany **Európy musia členské štáty nasmerovať dostatočné výdavky do obrany, čo najefektívnejšie využívať zdroje a dosiahnuť splnenie kolektívneho záväzku venovať z rozpočtu na obranu 20 %** na obstarávanie vybavenia a do oblasti výskumu a technológie. Spôsobilosti by sa mali rozvíjať tak, aby sa dosiahla maximálna interoperabilita a zhodnosť, a podľa potreby by mali byť k dispozícii na podporu EÚ, NATO, OSN a ďalšieho mnohonárodného úsilia.

EÚ podľa EU_GS[12] musí najmä zlepšiť monitorovanie a kontrolu informačných tokov, ktoré majú dôsledky pre bezpečnosť. To si vyžaduje investície do spravodajskej činnosti, sledovania a prieskumu vrátane diaľkovo riadených leteckých systémov, satelitnej komunikácie a autonómneho prístupu do kozmického priestoru a trvalého pozorovania zeme *(EGS - European ground surveillance system).*

V kľúčových oblastiach (1. boja proti terorizmu) musia členské štáty EÚ realizovať právne predpisy týkajúce sa výbušnín, strelných zbraní a osobných záznamov o cestujúcom (PNR), ako aj investovať do detekčných spôsobilostí a cezhraničného sledovania zbraní. 2. Členské štáty EÚ s cieľom zaistiť bezpečnosť údajov musia investovať do digitálnych spôsobilostí a kritickej infraštruktúry v rámci európskeho digitálneho priestoru. 3. Pre vojenské spôsobilosti *„najvyššej triedy“* musia členské štáty EÚ zabezpečiť všetko potrebné a dôležité vybavenie, aby mohli reagovať na vonkajšie krízy a zaistili bezpečnosť Európy. ***„To znamená mať k dispozícii plnú škálu pozemných, leteckých, vzdušných a námorných spôsobilostí vrátane strategických predpokladov“.***[12]

4 Záver

Na presadenie spoločných záujmov sa Európska únia zameria na svoje priority schválené vo svojej Globálnej stratégii, ktoré sme podrobne opísali tretej kapitole našej práce.

Globalizácia v meradle Európskych hodnôt – predstavovaná medzinárodnou integráciou trhov, tovaru, služieb a kapitálu spolu so zasieťovaným globálnym informačným priestorom vyvoláva vážne obavy jej členských krajín kvôli jej dopadom na integritu Únie – jej nezávislosť, ekonomiku a bezpečnosť. V týchto prepojených oblastiach, ktoré priniesli globálny rast, technologický pokrok a prosperitu má čoraz viac ľudí má možnosť vymaniť sa z chudoby a žiť dlhší a slobodnejší život.

Vzhľadom na členstvo Slovenska v globálnych svetových organizáciách a pôsobenie v nich, je potrebné brať do úvahy, že aj SR, ktorá sa nachádza v súčasnosti v stave mieru, bude s vysokou pravdepodobnosťou ohrozená alebo inak „vtiahnutá“ do konfliktu. Práve

[11] EU_GS (2016): Spoločná vízia, spoločný postup - Silnejšia Európa. Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie

preto sa SR stala členom medzinárodných spoločenstiev, ktorých hlavným cieľom je riešenie konfliktov a udržanie mieru a bezpečnosti vo svete. Podľa vysokých predstaviteľov aliancie je Aliancia obklopená „oblúkom krízy“, v strede ktorej NATO predstavuje „ostrov bezpečia, stability a prosperity“. S ohľadom na aktuálne dianie vo svete si musia politický lídri EÚ určiť priority a smer, ktorým sa má svet do budúcnosti uberať, aby bol schopný zabezpečiť vlastné prežitie a trvale udržateľný rozvoj. V júni 2016 bola predstavená a schválená Globálna stratégia Európskej únie, ktorá ponúka riešenia a profiluje EÚ ako globálneho hráča.

Z hľadiska Slovenskej republiky je európsky geopolitický a geostrategický priestor v súčasnej dobe zdanlivo bezpečný. Ale stále je nevyhnutné efektívne uplatňovanie a presadzovanie bezpečnostných záujmov SR z pozície člena OSN, NATO a EÚ – práve využitím prostriedkov, ktoré predstavuje EU_GS.

Zoznam použitej literatúry:

1. EU_GS (2016): Spoločná vízia, spoločný postup - Silnejšia Európa. Globálna stratégia pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie. Global Strategy for the European Union’s Foreign and Security Policy. Dostupné na internete: https://www.google.sk/search?q=Spolo%C4%8Dn%C3%A1+v%C3%ADzia%2C+spolo%C4%8Dn%C3%BD+postup+-+Silnej%C5%A1ia+Eur%C3%B3pa.+Glob%C3%A1lna+strat%C3%A9gia+pre+zahrani%C4%8Dn%C3%BA+a+bezpe%C4%8Dnostn%C3%BA+politiku+Eur%C3%B3pskej+%C3%BAnie&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab&gfe_rd=cr&ei=e_A-WLLlI9Ss8wePew

2. JURČÁK, V. a kol. (2009): Organizácie medzinárodného krízového manažmentu. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika Liptovský Mikuláš, 2009. s.139 ISBN 978-8040-378-4

3. MOGHERINY, F. (2016): *Global Strategy for the European Union’s Foreign and Security Policy.* Dostupné na internete: https://eeas.europa.eu/top_stories/pdf/eugs_review_web.pdf

4. ŽÍDEK, R. – CIBÁKOVÁ, S. (2009): Bezpečnosť štátu. Liptovský Mikuláš: Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika Liptovský Mikuláš, 2009. 33 s. ISBN 978-80-8040-375-1

Kontakt:
Ing. Ladislav Čeri, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: ladislav.ceri@euba.sk

SOCIO-ECOLOGICAL AND ECONOMIC ELEMENTS OF ADAPTATION MEASURES

Mikuláš Černota

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

Štúdia analyzuje rôzne elemety adaptačných opatrení relevantné v globálnom meradle v rámci hospodárenia s prírodnými zdrojmi. Klimatické zmeny sú vnímané ako multiplikátory už existujúcich environmentálnych činiteľov, takže socioekonomická ako aj ekologická analýza vplyvov je potrebná pre správne rozhodovanie o opatreniach v rámci adaptačných činností. Adaptácia terestrických prírodných zdrojov je osobitne zdôraznená, s potrebou zlepšenia stavu pôdy ako spoločného a rozhodujúceho denominátora jednotlivých opatrení. Je skúmaná úloha neistoty ekonomických vplyvov v rámci finančných rámcov a mechanizmov pre adaptáciu aj mitigáciu. Posledná časť sa zaoberá s ekologickými prepojeniami existujúcich environmentálnych hot-spotov a následných opatrení. Elementy ako zachovanie lesnej pokrývky, prevencia proti rozširovaniu vektorových ochorení a ochrana genetických zdrojov tvoria dôležité oblasti zvyšovania odolnosti. Zahrnutie tradičných znalostí a miestnych komunít v adaptačných rozhodnutiach sú kľúčové pre vyhnutie sa nelineárnym spätným väzbám and mitigácii klimatických vplyvov.
Kľúčové slová: Klimatické zmeny, manažment prírodných zdrojov, ekológia

The study discusses various elements of adaptation measures relevant globally in the field of natural resources. Climate change here is taken as multiplier of already existing environmental issues, so socio-economical as well as ecological impact analysis is needed for the proper decision on the upcoming measures. The notion of adaptation of terrestrial resources is highlighted, having soil improvements as a common denominator for most of the interventions. The role of uncertainty for economic impacts is discussed within the financial frames and funding mechanisms for both adaptation and mitigation. The last part deals with the ecological links to existing environmental hot-spots and subsequent measures of adaptation. Elements as saving the forest cover, preventing against the spread of the vector borne diseases, and conservation of genetic resources are analyzed. The inclusion of traditional knowledge and local community involvement in adaptation decision are crucial to avoid feedback loops and mitigate the climate impacts.
Key Words: Adaptation, Climate Change, Environmental Management
JEL: Q01, Q54

Introduction

Year 2016 will bring new knowledge on climate and biosphere system of the planet Earth. In the past 20 years, climate change impacts on human society has been pressing more intensively, so the natural response was to create a framework on how to adapt societal structures in order to gain resiliency against those event which are inevitable. Adaptation became management notion in many sectors of economy and also an international frame for raising funds and searching for universal solutions. It it no more an issue of governments, private sector now plays important role. National governments are creating strategies with vision to rebuild sectors of economy in relation to climate change impacts. The uniqueness of

the moment is, that this change affects all the countries in the world, so the research on how to create and implement efficient measure is criticial. There are many approaches how to create a framework, we derive the one defined by Food and Agriculture Organozation of the United Nations which emphasize the soil importance. Taking into account the notion that most adaptation measures will be done on the land, soil is the common denominator for every terrestrial measure to be done.

The general approach to adaptation and mitigation for climate change of the soil provided by FAO contains following principles (FAO, 2014):

- Improving soil water storage
- Controlling soil erosion
- Improving soil structure with organic mater
- Managing soil organic mater for soil carbon sequestration
- Boosting nutrient management

When taken into account these principles, following actions include various interventions of technical, biological and social character. The main aim is to increase the resilience of ecosystems surrounding local human population. Different geographical locations require different measures, but the abovementioned principles are moreless universal. From this frame we may reflect corresponding economic supporting structures to enable active intervention. The other umbrella principle is to achieve resource efficiency. This underlying notion is considered to be a basic principle for all the projects in natural resources management.

Uncertainty

Probably the most common denominator of all climate predictions is uncertainty. The measure scale used by the IPCC of ranking the probability of possible future events is a way of how to put more light to the choice of instruments for more effective policies of adaptation and mitigation. It influences both short and long term decisions on all scales. It is complicated when the predictions on the effects are uncertain because of the unknown future climate development (Stern, 2006). This especially applies to long term adaptation, which is linked to significant uncertainty based on limited predictability of climate models (Fankhauser et Soare, 2013). Although we know that the decisions had to be taken soon, in order to avoid excessive losses in the next centuries. Climate models precision and better grid of measurement facilities especially at the climate hot-spots may contribute to this process.

Possible financial Instruments

There are many schemes currently to be applied as funding mechanisms for adaptation. Global level is represented mostly by Green Climate Fund, with allocations of 10,3 billion USD (GCF, 2015) as of January 2016 after Paris climate conference in 2015. The initial aim derived from Copenhagen conference of 100 billion per year by 2020 is to be allocated through various sources, mostly national governments contributions, carbon trading, taxes etc. The funds are to be used for adaptation and mitigation purposed in developing countries. In Europe, the EU has defined the goals for sustainable growth, employment and competitiveness in into Strategy Europe 2020. This package contains several climate adaptation solutions under the prirority of low-carbon economy resilient against climate change. The financial means allocated for the multiannual financial framework 2014-2020 is cca. 1 billion euros out of which at least 20% will be allocated for adaptating European economy to climate change (EEA, 2015).

Efficient adaptation should comprise benefits which are exceeding the costs (Mendelsohn, 2012). The adaptation actions should also not be realized as separate actions, but included within the broader meaning of sectoral activities. In 2000 – 2012 ecological

sectors grew and generated nearly 1,4 million new working places and employ more than 4,3 million workers (EEA, 2015). The climate change resilience is actually expressed in the ability to safeguard investments sustainability in a way to include changing climate within the project management (European Commission, 2009). (Bowen et al., 2012) state that the role of climate events in affecting growth trajectories is highly considered and several elements such as fiscal stability, human capital may be modified by extreme events.There is no efficient adaptation without targeted mitigation. Although the cost of each is having an impact on choising the best strategy on how to design overall policy mix of tools of intervention in both adaptation and mitigation (Stern, 2006). Social sensitivity to be taken into account as well, for example European aging population sensitive to the extreme weather changes (Fankhauser et Soare, 2013). We may observe that the multitude of factors influencing adaptation actions are to considered. In the next part, we would like to briefly describe the ecological element within this frame.

Socio-ecological implications

The losses from climate change may not always be a function of changing weather but a complex of factors interactions. Socioeconomic factors are usually decisive, but their role is decreasing when there are absent concrete important environmental elements. Sometimes the reduction of forest cover is also function of degradation of societal factors as was the example of Haiti. Ecological consequences of adaptation measures are to be questioned from several point of view. In forestry sometimes the complete change of species is crucial for enabling the ecosystem survive new conditions. Especially in forest sector, the production period comprises 100 years, so making mistakes in any partial moment of production creates addtional damage to subsequent generation of managers. Ecosystems in good shape are natural contributors to the adaptation and resilience (Bowen et al., 2012), so proper natural resources management could be considered as adaptation measure even over long term periods because the level of uncertainty of the effect is low.

The differences in impacts of natural resources to landscape and to society is also visible by geographical differences. The loss of forest cover in mountanious regions is more visible that in low lands, but this does not apply absolutely. The territories located at the deltas of big rivers are sensitive to flood risk or tsunami when loosing coastal forests before the event. Generally, the loss of mangrove coastal forests is considered as one of the most degrading factor, resulting in the reduction of fish population and higher vulnerability to tsunami risk. This relationship was fully visible at the catastrophy in Indonesia and Thailand, where some of the coastal communities were strongly hit by tsunami, while in other areas with presence of magrove forests nearly no damage happened. Forest wood and nonwood goods and services are very often overlooked by the strategical planning documents and actions, but are crucial for societies around the world as those ecosystems supplying basic services as regulating climate, providing oxygen, water catchment, medicinal products, etc. There is a need to understand the importance of those services and to adjust them in the higher prirority rank between the adaptation measures. (FAO, 2014). That will help maintain forest ecosystems in the state resilient against changing climate and subsequent biotic and abiotic factors like pests, wind, fires, pollution, desertification, deforestation, etc. For the adaptation measures in the forests, what is especially important is to ensure traditional knowledge is taken into account. There are about 60 million indigenous peoples who depend on forests in securing their livelihoods (FAO, 2014), so the management decisions should be done in close collaboration with them in order to respect the rights and to include local knowledge for strenghtening efficacy. Deforestation in developing countries represents typical case which is in origins older than climate change phenomenon, but is is being multiplied by its impacts. Beside it is source of large volume of emissions, its underlying causes are driven by many

factors outside of a sector. For example the demand for beef meat from Amazon, palm oil from Asia, soya and cocoa are some the economic elements contributing to excessive exploitation. There are also other stressors connected to deforestation. For example the incidence of extreme temperatures or landslides. What was the target of scientist for several decades was the relation of upstream forests to the intensity of downstream floods. States do have long term disputes on the sustainable governance of watersheds and relevant interventions for flood prevention and water flow management in downstream areas. There are several cases e.g. of Himalaya (Ives, 2006), or even disputes over water and forest resources over Slovak-Hungarian border.

Many regions will have to reassess traditional land use and farming practices. For example, for the farmers in South America new choice of the crops would appear in the near future. Mendelsohn (2012) states that the preference will go to planting fruits and vegetables and less emphasis put on potatoes and wheat. This change of traditional crops will certainly have also impact to food security and farming techniques. The increase of temperatures in the mountain regions will have also profound impact on the presence of vector diseases. For the forested areas this is visible especially in the quick spreading of the ticks. In Europe it is Ixodes ricinus, in the US Ixodes pacificus in the West and Ixodes scapularis on the Eastern side. The beetle is a vector for several diseases: Anaplasmosis, Brain Encephalitis and Lyme disease. All are causing substantial damage to human organs. Their spread to further north locations as well as to higher altitudes is linked to increase of average temperature. There has been reported a significant increase of infections in Europe an in North America as well. The appropriate adaptation measure here would be education about prevention as well as vaccination programmes for public (Aaheim et Aasen 2008).

Other important international response intervention related to adaptation targets is based on ensuring the availability of genetic resources. This measure requires coordination of many international actors because the genetic diversity used in agriculture and food often originates from other countries (FAO, 2014). Saving genetic resources could probably be the next global agenda for natural resources. In the last 20 years we do face mass extinction of many varietas of plants and breeds of animals due to intensification of agriculture and monocropping with quantity production as the main aim of farmers. Thousands varietas of rice from Asia or other thousands local breeds of livestocks are being lost. Proper conservation and active management of gene pool would create very efficient adaptation as generally speaking, the local breeds are much more resilient than those introduced from other parts of the planet. In practise saving of the genetic pool of species may be also covered under biodiversity conservation. The classical approach is based on the protection of critical habitat for vulnerable species to ensure the living space for organisms. The potential trade-offs identified are concerns over property rights and barries to regional economic development (IPCC, 2014). Such cases are found in many locations of exceptional natural capital as mountains, river deltas, vast forests. The debate of the sustainable usage of reources in order to ensure ecosystem integrity by providing efficient policy mix is currently widely discussed also within the ecological economics context (Fodorova, Scepan 2013). Nature conservation is there often in contradiction to local development which uses land as precondition for economic activities. There is also a question whether the „pristine“ state of nature is the best for society around or whether „cultural landscape“ inherited from centuries of development should not be preserved, because it was managed based on traditional knowledge while ensuring all ecosystem services for long periods of time. Adaptation may not mean strict passive protection here, but active management of natural resources while taking into account traditional knowledge and local community involvement.

Conclusions

Climate change seems to get higher rates of temperature increase in the next periods of time. It is very uncertain whether the level of financing will be sufficient to sustain the ecosystem services to the society. There are several scenarious on how to adjust the financial flow for adaptation investments. Many studies agree on common issue, that there must be an investment of at least 1-5% of world GDP for next 10 years in order to secure the predicted damages from climate change impacts on the level of 10-30% in the next 20-50 years. The temperature threshold to be limited as proclaimed by the current climate negotiations are to the 2 degrees Celsius within the next 50 to 100 years. The scientific community knows already for several years that the increase will be more than that. The question is, how is it going to be distributed across the globe and also the speed of the temperature change. People may adapt to different climate, but it takes time. The level of resilience and speed of reaction of current human and technological systems is relatively low when comparing to hydrometeorological motions. We do have so called hot-spots of the climate impacts represented by the coastal areas, mountainous zones, polar regions but also cities. The change happens to every level and every region. The adaptation must be at the forefront of the measures and planning of every community in order to prevent the subsequent losses in the next decades. There are examples on how the area increased its resilience through either infrastructure measures usually linked to massive investment (e.g.coastal areas of the Netherlands), but there are also many examples on how societal pressure developed highly efficient system of quick reaction to climate hazards as for example in Bangladesh disaster preparation system. The measures could also be replicated all over, because the nature of the hazards are comparable. The geographical location does not play key role in the preparedness. Adaptation measures may vary, but the common concept of preventive actions and precautionary principle may be applied to any conditions regardless of the level of development. The obligation of developed countries to tranfer knowledge and technologies to the developing ones is just one aspect of the global incentives. Buttom up capacity building is the key for sustainable responsive systems. Climate change will not wait much and the level of meteorological prediction of getting complicated, so we need increased level of preparedness as in the past periods. Green economy, energy efficiency, disaster risk reduction and adaptation planning could play key roles within this agenda in the policies for the periods to come. Innovative approaches such as the green subsidies, private funding, low-emission technologies should be introduced to enable structural changes and transition to green economy and more resilient systems. Waste management, transport systems, cultural heritage and traditional knowledge, energy generation, education are just among some to be considered.

References:

1. AAHEIM, A, AASEN, M. (2008): What do we know about the economics of adaptation? CEPS Policy briefs Nr. 150, January 2008, Centre of European Policy Studies

2. BOWEN, A., S. COCHRANE and S. FANKHAUSER (2012). “Climate Change, Adaptation and Growth”, in: Climatic Change, DOI 10.1007/s10584-011-0346-8.

3. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2007): Green Paper on Adapting to climate change in Europe – options for EU action, COM 354 SEC (2007) 849, Brussels

4. EUROPEAN ENVIRONMENTAL AGENCy (2015): EEA SIgnals 2015: LIving in a changing climate , ISBN 978-92-9213-656-7 ISSN 2443-7662 doi:10.2800/965033, Copenhagen, 2015

5. FANKHAUSER, S, SOARE, R. (2013): An economic approach to adaptation: illustrations from Europe, In Climate Change 118:367-379, Springer Science+Business Media Dordrecht 2012

6. FAO (2014): Climate-Smart Agriculture, Sourcebook, Rome, ISBN 978-92-5-107720-7

7. FODOROVÁ, V, ŠČEPÁN, M. (2013): Environmentálne východiská klasickej a neoklasickej ekonomickej teórie a trvalo udržateľný rozvoj, In Medzinárodné vzťahy/Journal of International Relations, Vol XI, Issue 2, p.135-147, Faculty of International Relations, University of Economics, Bratislava, ISSN 1339-2751

8. GCF(2015): Pledge tracker, availabe at: http://www.greenclimate.fund/contributions/pledge-tracker

9. IPCC, 2014: *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* [Field, C.B., V.R. Barros, D.J. Dokken, K.J. Mach, M.D. Mastrandrea, T.E. Bilir, M. Chatterjee, K.L. Ebi, Y.O. Estrada, R.C. Genova, B. Girma, E.S. Kissel, A.N. Levy, S. MacCracken, P.R. Mastrandrea, and L.L. White (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 1132 pp.

10. IVES, J., D. (2006): Himalayan perceptions: Environmental change and the well-being of mountain peoples, 2nd ed. Lalitpur (Nepal): Himalayan Association for the Advancement of Science. 284 p.

11. MENDELSOHN, R. (2012): The Economics of Adaptation to climate change in developing countries, Climate Change Economics, Vol. 3, No. 2 (2012) 1250006

12. STERN, N. (2006): What is the Economics of Climate Change? World Economics, Vol. 7, No. 2, April-June 2006

Kontakt:
Ing. Mikuláš Černota, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: mikulas.cernota@euba.sk

VÝZNAM JAZYKOVEJ KOMPETENCIE V KONTEXTE SLOVENSKO-RAKÚSKYCH INTERKULTÚRNYCH VZŤAHOV

Michaela Čiefová

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

Rakúsko je nie len významným obchodným partnerom a susediacim štátom Slovenska, ale aj krajinou, o ktorú sa Slováci zaujímajú a s ktorej občanmi aj mnohí prichádzajú aspoň do sporadického kontaktu. Napriek geografickej blízkosti a vzájomným historickým stretom existujú určité rozdiely medzi oboma národnými kultúrami. V tomto príspevku stručne popíšeme kultúrne profily oboch krajín a poukážeme na význam nemeckého jazyka. Následne skomentujeme výsledky nášho výskumu týkajúceho sa percepcie Rakúska a Rakúšanov z pohľadu Slovákov a ich jazykovej kompetencie v nemeckom jazyku. Zistenia nášho prieskumu možno vo všeobecnosti označiť za pozitívne, nakoľko odpovede participantov prieskumu väčšinou odrážali kladný postoj k Rakúsku a jeho občanom.
Kľúčové slová: slovenská a rakúska kultúra, vnímanie Rakúska a Rakúšanov, nemecký jazyk, jazyková kompetencia

Austria is not only an important business partner and a neighbouring country of Slovakia, furthermore it is a country which Slovaks are interested in and with which many of them come at least occasionally into contact. Despite geographical proximity and mutual historical contacts, there are certain differences between the both national cultures. In this paper, we will briefly describe cultural profiles of these countries and point at the significance of German language. Consequently, we will comment on results of our research concerning perception of Austria and Austrians from the point of view of Slovaks, as well as at their German language competence. In general, our findings can be considered to be positive, because answers of the survey participants mostly reflected positive approach towards Austria and its citizens.
Key words: Slovak and Austrian culture, perception of Austria and Austrians, German language, language competence
JEL: Z10, Z13

Úvod

Slovenskú a Rakúsku republiku nespája len geografická poloha v centre Európy, ale aj historické udalosti a kultúrne faktory. Rakúsko je okrem toho krajinou, ktorú množstvo Slovákov pravidelne navštevuje, či už z pracovných alebo študijných dôvodov, kvôli nákupom alebo v rámci turizmu. V tomto príspevku vychádzame z predpokladu, že interakcie Slovákov s Rakúšanmi ako aj návštevy a pobyty v Rakúsku sú relatívne časté a Rakúsko je krajinou, o ktorú Slováci vo všeobecnosti prejavujú záujem.

Naša pozornosť sa v prvej kapitole tohto príspevku upriamuje na odlišnosti a podobnosti existujúce medzi príslušníkmi skúmaných národných kultúr. Nakoľko ale komparácia daných kultúr je len východiskom ďalších skúmaní, venujeme sa tejto problematike len veľmi stručne.

Následne sa zaoberáme tematikou nemeckého jazyka, dôraz kladieme na rozšírenie výučby nemčiny a jej význam v globálnom kontexte, ale v neposlednom rade zdôrazňujeme význam nemeckého jazyka pre Slovákov.

Obsahom a cieľom tohto článku je ale najmä skomentovanie výsledkov prieskumu, ktorý sme uskutočnili počas niekoľkých dní v novembri tohto roka na vzorke 60 respondentov formou online dotazníka. Jednotlivé otázky dotazníka boli formulované tak, aby odkryli prípadné stereotypy Slovákov voči Rakúšanom, resp. aby sme boli schopní zhodnotiť, ako Slováci vidia Rakúšanov a či prevládajú pozitívne alebo negatívne charakteristiky. Taktiež bolo našim úmyslom zistiť najčastejšie asociácie Slovákov o Rakúšanoch.

V druhej časti dotazníka sme sa zaoberali s viac lingvisticky orientovanými otázkami. Ako sme uviedli vyššie, považujeme znalosť nemeckého jazyka pre Slovákov za veľkú výhodu, ktorá môže byť i istým druhom konkurenčnej výhody, ale aj uľahčením komunikačného procesu. Zaujímalo nás teda, aké percento Slovákov môže o sebe tvrdiť, že ovládajú nemecký jazyk, prípadne aká je priemerná úroveň nemčiny u obyvateľov Slovenska. Sekundárnym cieľom v lingvisticky orientovanej časti výskumu bolo získať odpoveď na otázku, za aký jazyk Slováci nemčinu považujú a či je podľa ich mienky znalosť nemčiny pre Slovákov nevyhnutná.

V záverečnej časti tohto príspevku uvádzame komparáciu našich zistení a štúdie, ktorú v roku 2011 vypracoval Inštitút pre verejné otázky spolu s Goetheho inštitútom a Ministerstvom zahraničných vecí Spolkovej republiky Nemecko.

1 Stručná charakteristika kultúrneho profilu Slovenska a Rakúska

V odbornej literatúre sa s obľubou tematizujú konkrétne rozdiely a podobnosti medzi kultúrami ako aj tendencie vzájomného vnímania sa a prípadné stereotypy. Mohlo by sa predpokladať, že rakúsky a slovenský kultúrny profil bude vykazovať množstvo podobných atribútov, resp. viac podobností ako rozdielov. S najväčšou pravdepodobnosťou tomu tak aj je, i keď v tomto ohľade zohrávajú okrem kultúry významnú úlohu aj iné sociálne faktory, ako napr. pohlavie, profesia či vek. Môže teda nastať situácia, kedy rozdiely v mentalite dvoch Rakúšanov alebo dvoch Slovákov prevyšujú rozdiely medzi dvoma príslušníkmi oboch národných kultúr.[1]

Vzhľadom na skutočnosť, že komparatívna analýza rakúskeho a slovenského kultúrneho profilu nepredstavuje primárny cieľ tohto príspevku, budeme abstrahovať od množstva prístupov k porovnávaniu daných kultúr a pokúsime sa len o stručné vyzdvihnutie najdôležitejších aspektov.

Klasifikáciou kultúr sa okrem iných zaoberá Richard D. Lewis, ktorý uvádza tri kategórie kultúr, a síce reaktívne, multi-aktívne a lineárne aktívne.[2]

Na škále zobrazujúcej prechod od lineárne aktívnych kultúr k multi-aktívnym sa Rakúsko nachádza pomerne vysoko, hneď za Nemeckom, Švajčiarskom, Spojenými štátmi americkými a na jednej úrovni so škandinávskymi krajinami. Ak by sme aplikovali charakteristické vlastnosti lineárne aktívnych kultúr na Rakúsko, vyplynuli by tendencie k introvertnosti, trpezlivosti, ochrane súkromia, plánovaniu a dodržiavaniu stanovených plánov. Okrem toho je pre lineárne aktívne kultúry typické orientovať sa vždy len na jednu úlohu a držať sa faktov a štatistík. V komunikácii sa obmedzuje reč tela, nie je zvykom prerušovať partnera a konfrontuje sa pomocou logiky.[3]

V empirickom výskume k tomuto príspevku sme sa snažili okrem iného získať odpoveď aj na otázku, či Slováci považujú Rakúšanov za viac introvertnejších alebo extrovertnejších, resp. aké vlastnosti im vo všeobecnosti pripisujú.

---

[1] REIF, E. (2003): Methodenhandbuch. Interkulturelle Kommunikation und Konfliktlösung Österreich – Slowakei, s. 8.
[2] Originálny názov: linear-active, multi-active, reactive.
[3] LEWIS, R. D. (2006): When Cultures Collide: Leading across Cultures, s. 33-34.

Slovanské národy sa, naopak, na tejto škále nachádzajú v druhej polovici, čiže inklinujú k multi-aktívnym kultúram, i keď nie až v takej výraznej miere, ako napr. kultúry Latinskej Ameriky alebo južnej Európy. Možno teda predpokladať, že pre Slovákov je viac typická extrovertnosť, netrpezlivosť a komunikatívnosť. Zvyčajne sa vykonáva niekoľko činností súčasne a plány je možné podľa potreby meniť. Pri konfrontácii prevláda emočný faktor, prerušovanie partnera nie je nezvyčajné a reč tela je využívaná častejšie.[4]

Ako sme už naznačili vyššie, považujeme za potrebné aj v tomto kontexte poukázať na skutočnosť diverzity i v rámci samotných kultúr. Z tohto dôvodu nemožno uvedenú klasifikáciu a charakteristiku chápať ako platnú pre celú národnú kultúru a všetkých jej príslušníkov.

V súvislosti s komunikáciou je zrejmé, že prebieha plynulejšie a s nižším výskytom problémov a nedorozumení v prípade, že členmi komunikačného procesu sú príslušníci tej istej kultúrnej kategórie. Avšak domnievame sa, že nakoľko ani Slovensko ani Rakúsko nepredstavuje ideálny typ vo svojej kategórii, ale vystupujú tu aj prvky tej druhej kategórie, prebieha interakcia medzi Slovákmi a Rakúšanmi oveľa jednoduchšie ako, povedzme, interakcia medzi Nemcami a Mexičanmi, ktorí sa na danej škále nachádzajú oveľa vzdialenejšie od seba, resp. na opačných koncoch.

2 Pozícia nemeckého jazyka v Európe a vo svete

V kontexte rakúsko-slovenských (interkultúrnych) vzťahov netreba zabúdať ani na jazykový faktor, teda na odlišnosť jazykových systémov v oboch krajinách. Nakoľko úspešný priebeh komunikačného procesu predpokladá určitú úroveň jazykovej kompetencie, považujeme za potrebné venovať sa v krátkosti aj tejto problematike.

Nemyslíme si, že znalosť slovenčiny by v Rakúsku bola frekventovaným javom. Naopak, nazdávame sa, že pri komunikácií príslušníkov dvoch predmetných národných kultúr oveľa častejšie dôjde k situácií, kedy buď Slováci siahnu po nemčine, alebo sa obe strany komunikačnej situácie dohodnú na výbere tretieho jazyka (najčastejšie je to zrejme angličtina) ako komunikačného jazyka.

Výučba ako aj znalosť nemčiny má na Slovensku relatívne dlhú tradíciu. Významným míľnikom v procese výučby cudzích jazykov na Slovensku bol rok 1989, kedy sa jazyková politika štátov strednej a východnej Európy ocitla pred novými výzvami. Zaznamenaný bol napr. značný nárast záujmu o západné jazyky, najmä o nemčinu a angličtinu.[5]

Dôvodov, prečo je nemčina pre Slovákov významná, je hneď niekoľko. Medzi najdôležitejšie bezpochyby patrí skutočnosť, že nemecky hovoriace krajiny sú dôležitými (a podľa nášho názoru aj stále perspektívnymi) obchodnými partnermi Slovenska. Obľube sa tešia aj média z nemecky hovoriacich krajín a spomenúť treba aj historický aspekt, teda vzájomné interakcie, vzťahy a historické udalosti.[6] Avšak najpodstatnejším motivačným faktorom snahy a nadobudnutie znalosti nemeckého jazyka je zrejme práve hospodársky aspekt a pracovné dôvody.[7]

Pravdou je, že nemčina je jazykom, ktorý si možno osvojiť po celom svete, nakoľko aj organizácie ako napr. Goethe Institut pôsobia takmer globálne. Zo štúdie[8] Goetheho inštitútu

---

[4] LEWIS, R. D. (2006): When Cultures Collide: Leading across Cultures, s. 33-34.

[5] ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 39-40.

[6] ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 41.

[7] ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 43.

[8] Táto štúdia sa realizuje každých päť rokov, pričom sa na jej uskutočnení podieľajú Goethe Institut, nemecké Ministerstvo zahraničia (Auswärtiges Amt), Nemecká akademická výmenná služba (DAAD) a ZfA (Zentralstelle für das Auslandsschulwesen).

z apríla 2015 vyplynulo, že záujem o nemčinu narastá predovšetkým v Brazílii, Indii a Číne. Dopyt po nemčine sa v Ázii od roku 2010 dokonca zniekoľkonásobil, Európa napriek nárastu v uvedených krajinách vykazuje konštantnú tendenciu. Okrem toho tento prieskum ukázal, že na celom svete sa nemčinu ako cudzí jazyk učí až 15,4 milióna ľudí. Centrom je z pochopiteľných príčin Európa, kde sa nemčinu v súčasnosti učí 9,4 milióna ľudí, z toho najviac v Poľsku. Z celkového počtu ľudí učiacich sa nemčinu tvoria väčšinu žiaci (ide o pomerne vysoké percento – 87 %), nasleduje oblasť vysokého školstva. Aj tu sa konštatuje, že znalosť nemčiny sa pokladá za dôležitú predovšetkým v kontexte kariéry.

„*Deutschkenntnisse werden vor allem als wichtig für die berufliche Karriere erachtet – sei es im jeweiligen Heimatland oder auch, um in Deutschland zu studieren, zu arbeiten und zu leben*.“[9]

V prospech nemčiny hovorí aj skutočnosť, že ide o jeden zo svetových jazykov, ktorým hovorí viac ako 100 miliónov ľudí.[10] Navyše treba pripomenúť, že ide o úradný jazyk niekoľkých európskych štátov. Vynára sa teda otázka, či je nemčina dôležitá primárne v európskej alebo globálnej sfére. Túto otázku sme sa pokúsili zodpovedať v našom prieskume, resp. našim zámerom bolo zistiť prevládajúci postoj zo strany opýtaných.

Každopádne by sme radi vyjadrili naše presvedčenie, že nemčina zostáva i naďalej jazykom, ktorého znalosť môže byť (nie len) pre Slovákov veľkou výhodou, ktorá okrem iného otvára dvere novým, lepším a zaujímavejším kariérnym možnostiam.

3 Prieskum o percepcii Rakúska a obyvateľov Rakúska zo strany Slovákov a ich jazykovej kompetencie v nemeckom jazyku

Už úvodom sme zdôraznili, že tento príspevok bude primárne komentovať výsledky nášho empirického výskumu, ktorý sa uskutočnil v dňoch 13.–17. novembra 2016. Predmetný prieskum bol realizovaný formou online dotazníka a zúčastnilo sa ho celkovo 60 respondentov. Nakoľko bolo našim cieľom získať čo možno najobjektívnejší obraz o danej problematike, snažili sme sa o to, aby aj skúmaná sociálna vzorka bola čo možno najheterogénnejšia. Medzi účastníkmi prieskumu teda vystupovali ženy ako aj muži, ľudia v produktívnom veku, ale dokonca i niekoľko žiakov základných a stredných škôl či dôchodcov.

Hlavnou intenciou dotazníka s názvom *Vnímanie Rakúska, rakúskeho obyvateľstva a nemeckého jazyka z pohľadu Slovákov* bolo zistiť najčastejšie asociácie Slovákov s juhozápadným susedom, zhodnotiť, ako často Slováci v priemere prichádzajú do styku s rakúskymi občanmi a ako ich vnímajú. Druhá časť dotazníka bola koncipovaná s cieľom zistiť priemernú úroveň jazykovej kompetencie Slovákov v nemčine, resp. kvantitatívne zastúpenie znalosti nemčiny ako cudzieho jazyka v porovnaní s inými svetovými jazykmi. Okrem toho sme sa pomocou sémantického diferenciálu pokúsili zodpovedať otázku, či Slováci považujú nemčinu za jazyk pekný alebo nepekný, prípadne náročný alebo jednoduchý. Taktiež sme chceli spoznať názor Slovákov ohľadom signifikancie nemčiny v európskom a v globálnom kontexte. Otázky buď umožňovali možnosti výberu, alebo mali formu sémantických diferenciálov, avšak zahrnuté boli aj otázky otvorené. Celkovo obsahoval dotazník 13 otázok.

V nasledujúcej časti ponúkame analýzu výsledkov a najdôležitejších zistení, ako aj grafické znázornenia niektorých zaujímavých trendov.

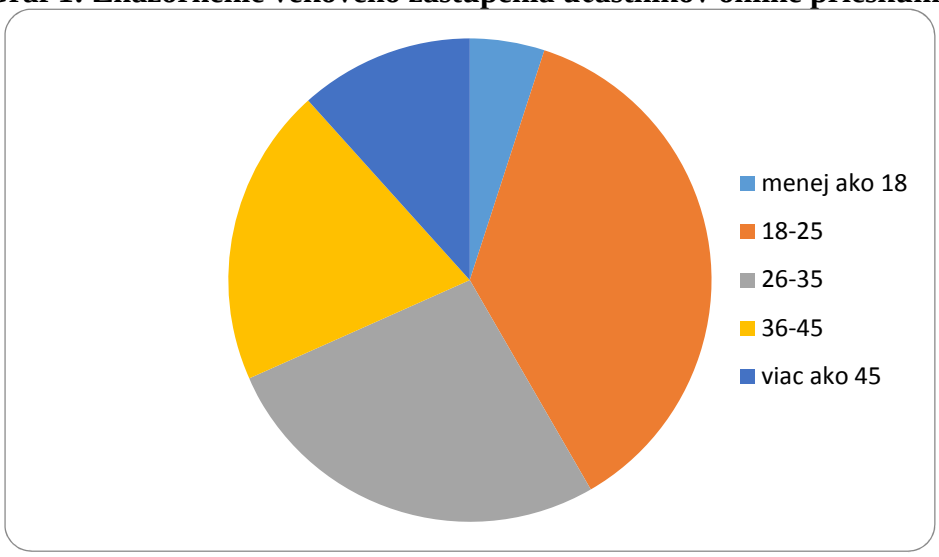
[9] Viac informácií na: https://www.goethe.de/de/uun/prs/prm/p15/20514464.html.
[10] ADAMCOVÁ, L. (2010): Einführung in das Studium der deutschen Sprache, s. 154.

3.1 Analýza výsledkov a komentovanie najdôležitejších zistení prieskumu

Ako už bolo spomenuté, online prieskumu sa zúčastnilo spolu 60 respondentov všetkých vekových kategórií a rozličného profesijného zamerania. Z celkového množstva 60 participantov bolo 42 žien a 18 mužov, ženy teda tvorili majoritu v percentuálnom vyjadrení 70 %, muži tým pádom tvorili 30 % opýtaných.

Najvyššie zastúpenie mali respondenti vo veku 18-25 (36,7 %), nasledovala veková skupina 26-35 (26,7 %) rokov a následne účastníci v rozpätí 36 – 45 rokov (20 %). Išlo teda najmä o mladých ľudí v produktívnom veku, avšak ako vyplýva z grafu 1, v prieskume mali zastúpenie v podstate všetky vekové kategórie.

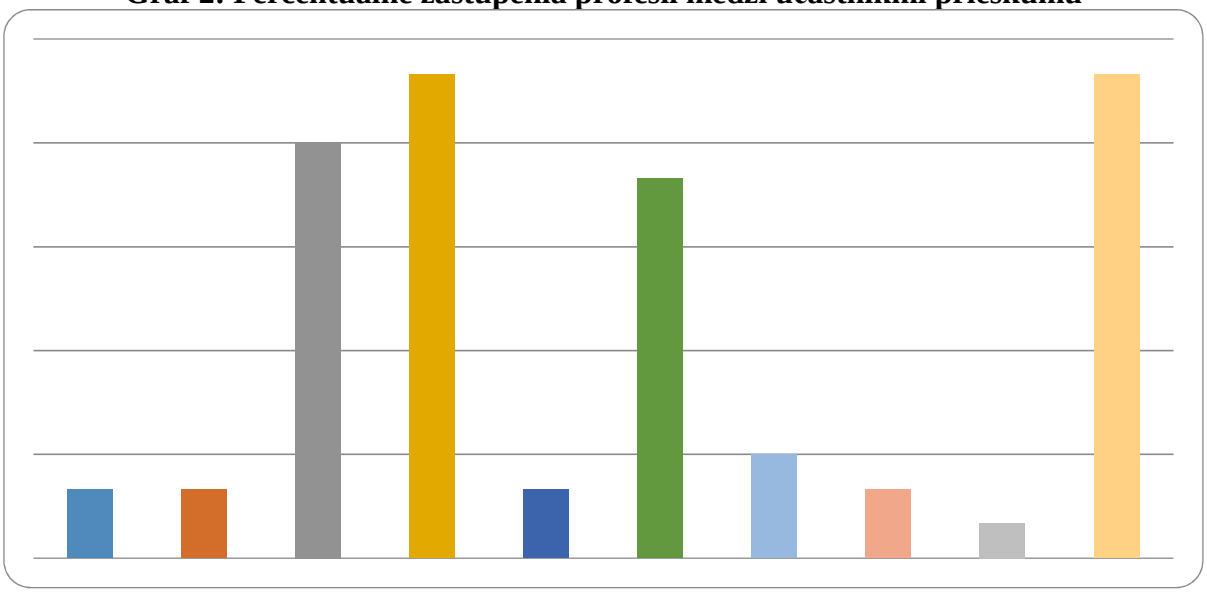
Graf 1: Znázornenie vekového zastúpenia účastníkov online prieskumu



Prameň: Vlastné spracovanie

V otázke týkajúcej sa profesie najviac respondentov uviedlo, že sú zamestnancami v sektore štátnej správy alebo vykonávajú inú profesiu spomedzi uvedených možností. Tu respondenti väčšinou dodali, že sú samostatne zárobkovo činnými osobami, resp. vykonávajú slobodné povolanie, prípadne išlo o materskú dovolenku. Nasledovala skupina študentov vysokých škôl a doktorandov, a tesne za ňou zamestnanci v oblasti obchodu a služieb. Graf 2 znázorňuje percentuálne zastúpenia jednotlivých profesií.

Graf 2: Percentuálne zastúpenia profesií medzi účastníkmi prieskumu



Prameň: Vlastné spracovanie

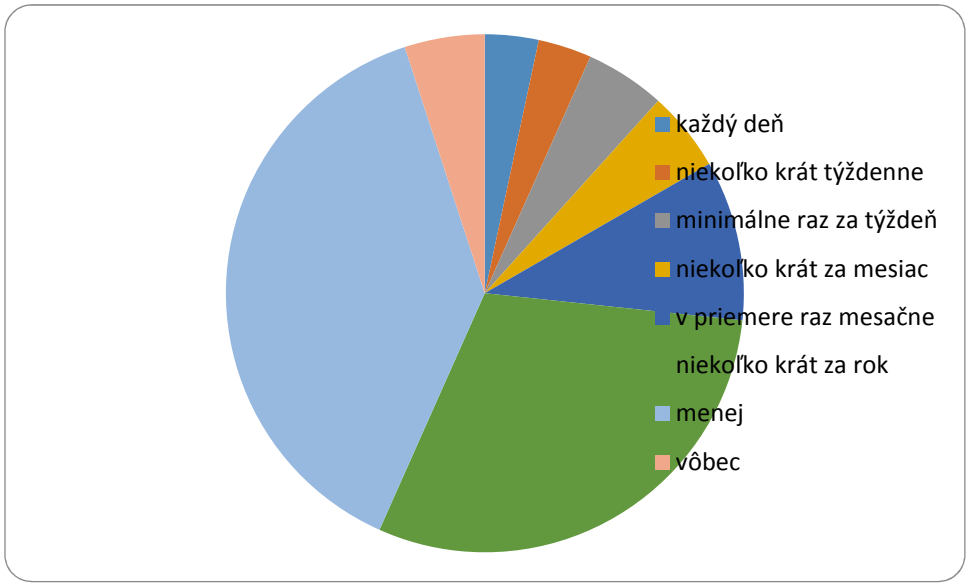
Po otázkach, ktorých zámerom bolo získať prehľad o sociálnych faktoroch ako profesia alebo vek, nasledovali otázky zamerané na asociácie s Rakúskom a názory Slovákov na občanov Rakúskej republiky.

Prvou z tejto série otázok bola otvorená otázka / neukončená výpoveď *Keď počujem „Rakúsko“, ako prvé sa mi vybaví...* Vo všeobecnosti možno skonštatovať, že odpovede zúčastnených odzrkadľovali pozitívny postoj ku krajine. Prevládali odpovede ako Viedeň, Alpy, Mozart, nemecký jazyk, lyžovačka či fakt, že ide o nášho suseda. Okrem toho sa niekomu pri pomyslení na Rakúsko vybaví Mária Terézia, veterné elektrárne, iným nákupy (Einkaufsturistik) a vianočné trhy. Za pozitívne považujeme zistenie, že sa niektorým ľuďom Rakúsko spája s čistotou, bezpečnosťou, kvalitou a vysokou životnou úrovňou. Zaujímavá bola asociácia so slovenskými zdravotnými sestrami, ktoré dochádzajú za prácou do Rakúska a pôsobia tam ako opatrovateľky. Za úsmevnú považujeme sebareflexívnu odpoveď typu *„neviem po nemecky“*, víno, Mozartove gule alebo asociáciu s istou slovenskou herečkou. Pre niekoho Rakúsko na základe výsledkov nášho dotazníka dokonca predstavuje domov.

Otázka číslo 5 bola podobného typu ako predchádzajúca. Jej intenciou bolo zistiť, čo sa Slovákom na Rakúsku najviac páči. Niektoré odpovede sa zhodujú s odpoveďami na predchádzajúcu otázku, avšak objavujú sa aj nové témy. Slovákom sa okrem Viedne, histórie Rakúska, čistoty, hôr a prírody vo všeobecnosti páči napr. mentalita Rakúšanov a sociálny systém, starostlivosť o pamiatky a dedičstvo, kvalita produktov a sortiment v obchodoch, organizovanosť, dobre zvládnutý turizmus a atmosféra krajiny, Salzburg a dokonca aj koncerty známych umelcov. Niektoré odpovede skutočne odrážajú skutočnosť, že sa zamýšľame nad fungovaním sociálnych systémov a ekonomiky, prípadne porovnávame situáciu na Slovensku so situáciou v zahraničí. Príkladom je odpoveď *„Systém určený pravidlami, ktoré sa väčšina obyvateľstva snaží dodržiavať bez špekulovania nad tým, ako ich porušiť“*, alebo *„starostlivosť o občanov, správa verejných financií“*.

Vzhľadom na skutočnosť, že v mnohých prípadoch ide čisto o subjektívne dohady a pocity respondentov, ktoré nie sú podložené empirickými skúsenosťami, považovali sme za potrebné získať prehľad aj o tom, s akou frekvenciou sa respondenti dostávajú do interakcie s rakúskymi občanmi. U väčšiny je to iba niekoľkokrát za rok alebo menej. Graficky odráža rozloženie odpovedí nasledujúci kruhový diagram (graf 3).

Graf 3: Frekvencia interakcie Slovákov s Rakúšanmi



Prameň: Vlastné spracovanie

Otázka 7 bola koncipovaná formou sémantického diferenciálu, kde boli účastníci požiadaní zvoliť vždy jednu z možností 5-stupňovej škály a pripísať Rakúšanom určité ľudské vlastnosti tak, ako ukazuje tab. 1. Čísla poukazujú na počet respondentov, ktorí zvolili danú možnosť (z celkového počtu 60), nejde o percentuálne vyjadrenia. Pre lepšiu orientáciu v tabuľke sme zvýraznili políčka s najvyššími hodnotami v rámci jednotlivých rozpätí.

Tabuľka 1: Grafické znázornenie vlastností pripisovaných Rakúšanom z pohľadu Slovákov

	1	**2**	**3**	**4**	**5**	
priateľskí	13	20	24	2	1	**nepriateľskí**
ochotní	10	26	19	4	1	**neochotní**
slušní	28	20	8	3	1	**nevychovaní**
moderní	15	18	15	9	3	**konzervatívni**
prístupní	7	21	22	6	4	**neprístupní**
snaživí	24	20	11	5	0	**leniví**
spoločenskí	10	24	20	6	0	**nespoločenskí**
individualisti	7	21	28	4	0	**kolektivisti**
optimisti	8	21	28	3	0	**pesimisti**
dobromyseľní	11	25	22	2	0	**zlomyseľní**
extroverti	4	12	36	7	1	**introverti**
vzdelaní	19	23	14	3	1	**nevzdelaní**

Prameň: Vlastné spracovanie

Skôr než začneme s komentovaním výsledkov tejto otázky, treba poznamenať, že niektoré z uvedených vlastností možno charakterizovať ako slová s protichodnými významami, resp. vždy jednu vlastnosť z páru označiť za pozitívnu a druhú za negatívnu. Neplatí to ale pre všetky dvojice atribútov, nakoľko vlastnosť ako extrovertnosť môže pre niekoho znamenať pozitívnu vlastnosť, pre niekoho pravý opak. Tak isto možno nazerať aj na aspekt individualizmus – kolektivizmus. Zaujímavé ale v tomto kontexte je, že najvyššie hodnoty boli dosiahnuté v strede sémantických diferenciálov. Domnievame sa teda, že najviac Slovákov považuje Rakúšanov za realistov, ale len veľmi málo sa prikláňa k pesimizmu. To isté platí pre kategóriu individualizmus – kolektivizmus.

Pri podrobnejšej analýze možno ďalej skonštatovať, že len minimálny počet opýtaných zastáva názor, že Rakúšania sú národom nepriateľským. Väčšina považuje našich juhozápadných susedov za priateľských, resp. na rozhraní medzi priateľským a nepriateľským. Veľmi podobné výsledky vykazuje ďalšia skúmaná charakteristika, a síce (ne)ochota rakúskeho obyvateľstva. Aj tu sa väčšina Slovákov prikláňa k názoru, že Rakúšania sú viac ochotní ako neochotní. Veľmi podobné výsledky vykazuje aj otázka slušnosti Rakúšanov. Najvyššie percento respondentov je presvedčených o ich slušnosti.

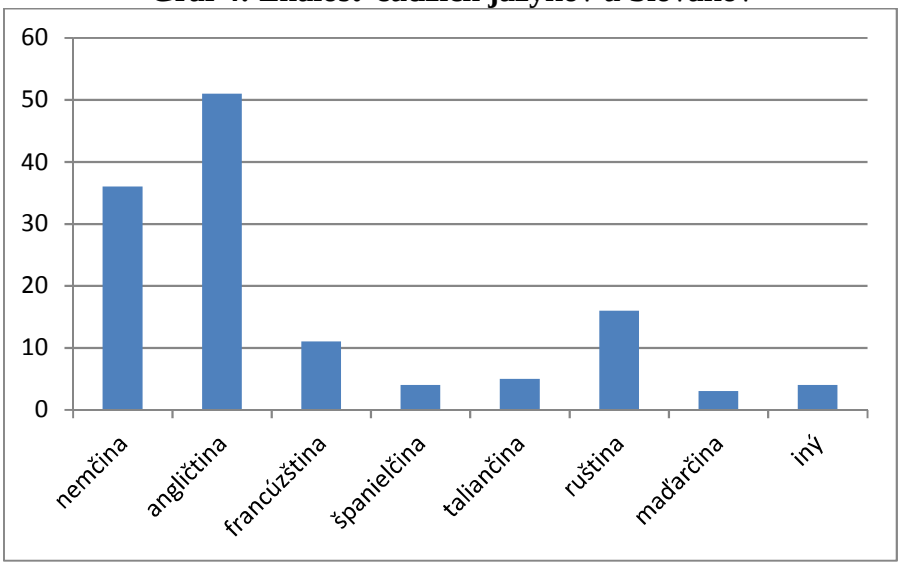
Obzvlášť pozitívne sa ukazuje faktor snaživosti. Nikto z účastníkov neuviedol v dotazníku, že by považovali Rakúšanov za lenivcov. Veľká väčšina si myslí, že Rakúšania sú buď snaživí, alebo skôr snaživí. Taktiež nikto nemá pocit, že by u rakúskych susedov išlo o ľudí nespoločenských, ale ani orientovaných na kolektív či pesimisticky naladených. Hodnotu nula dosiahla aj zlomyseľnosť, čo možno opäť označiť za pozitívne zistenie. Okrem toho považuje väčšina Slovákov občanov Rakúska za ľudí vzdelaných.

V ďalšej otázke mali opýtaní sami uviesť, aké vlastnosti podľa ich mienky Rakúšanov najlepšie vystihujú. Opakovali sa odpovede ako konzervatívnosť, priateľskosť, hrdosť, ďalej pracovitosť, zdvorilosť, sebavedomie, profesionalita, perfekcionizmus, pohostinnosť, zmysel pre umenie a krásu. Vtipné je tvrdenie, podľa ktorého Rakúšania nevedia šoférovať. Niekoľko participantov uviedlo, že sa k tejto otázke nevedia vyjadriť. Na rozdiel od toho niektoré

odpovede odzrkadľujú bližšie sa zamyslenie nad danou problematikou, ako napr. nasledovný názor: *„Tradiční no i moderní občania, čo spájajú konzervativizmus s prvkami liberalizmu.“* Aj zistenia tejto časti prieskumu považujeme za relatívne pozitívne, nakoľko sa neobjavili žiadne vyslovene negatívne hodnotenia. Jedinou výnimkou je tvrdenie označujúce Rakúšanov za sedliakov.

Ďalšia časť nášho prieskumu sa zamerala na zistenie jazykovej kompetencie Slovákov a vnímanie nemeckého jazyka. Nebolo pre nás prekvapením, že väčšina opýtaných ovláda anglický jazyk (85 %), nemecký jazyk zaujal 2. miesto (60 %), po ňom nasledovala ruština (26,7 %). Predpokladáme, že znalosť ruského jazyka prevládala u starších účastníkov prieskumu. Ostatné jazyky mali oveľa nižšie zastúpenie. V možnosti „iné“ dokonca jeden respondent uviedol znalosť čínskeho jazyka. Graf 4 znázorňuje kompletný výsledok tejto časti.

Graf 4: Znalosť cudzích jazykov u Slovákov



Prameň: Vlastné spracovanie

Nakoľko sa prieskumu zúčastnilo 60 ľudí, vyplýva z číselného vyjadrenia výsledkov skutočnosť, že mnohí respondenti uviedli znalosť viac ako jedného cudzieho jazyka, čo je veľmi pozitívnym javom.

V ďalšej otázke bolo našou intenciou zistiť úroveň jazykovej kompetencie výlučne v nemeckom jazyku. Respondenti mali k dispozícií škálu v rozhraní od 1-10, pričom 1 znamenala, že ich znalosť nemčiny je nulová a 10 výborná. V tabuľke 2 sú uvedené kvantitatívne vyjadrenia počtu respondentov, ktorí označili konkrétne miesto na škále.

Tabuľka 2: Kvantitatívne vyjadrenie znalosti nemeckého jazyka medzi účastníkmi prieskumu

žiadna	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**výborná**
	11	11	6	9	2	7	1	7	3	3	

Prameň: Vlastné spracovanie

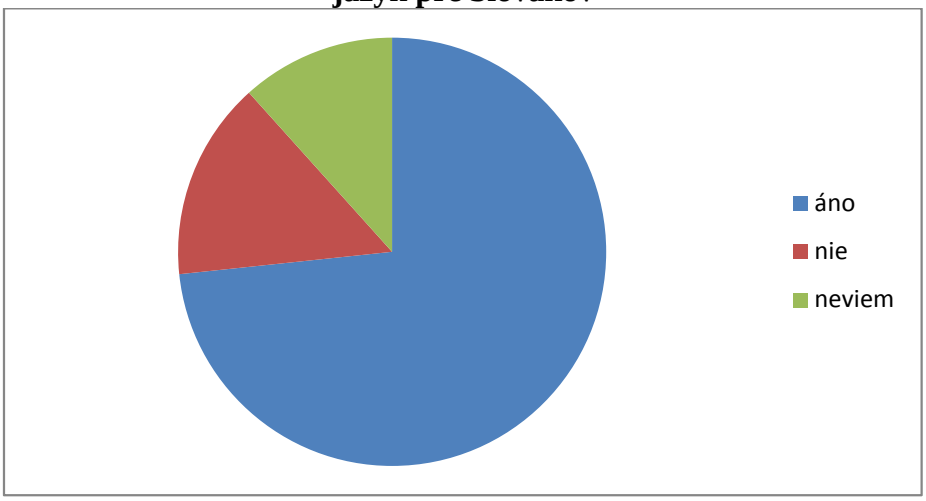
Zaujímavé je, že napriek skutočnosti, že až 60 % opýtaných uviedlo, že nemecký jazyk ovláda, prevláda v tejto časti počet respondentov, ktorí nemčinu buď vôbec neovládajú (18,3 %), alebo sú ich vedomosti len veľmi chabé (18,3 %). Môže to teda znamenať, že aspoň nejakú znalosť nemčiny má nie 60 % opýtaných, ale 81,7 % opýtaných, je teda relatívne, čo

považujeme za znalosť cudzieho jazyka. Naopak, iba 3 (5 %) respondenti ohodnotili svoju znalosť nemčiny za výbornú a rovnako 3 (5 %) za takmer výbornú.

V nadväznosti na problematiku jazykovej kompetencie treba dodať, že otázkou, čo vlastne znamená byť kompetentný v určitom jazyku, sa zaoberá množstvo odborníkov. Napr. v nemeckom kontexte zohráva svoju úlohu aj problematika variantov nemčiny.[11] Sme teda toho názoru, že treba zohľadňovať aj úroveň znalostí, inak je výsledok viac-menej subjektívnym sebahodnotením účastníkov.

Ďalej sme sa pokúsili zistiť, či je z perspektívy Slovákov nemčina potrebná alebo nie. Výsledok pokladáme za pozitívny, nakoľko až 44 respondentov (73,3 %) odpovedalo na túto otázku kladne. 9 opýtaní (15 %) uviedli možnosť „nie“ a 7 opýtaní (11,7 %) nevedeli na túto otázku odpovedať. Pre lepšie znázornenie uvádzame graf 5.

Graf 5: Znázornenie odpovedí Slovákov na otázku, či považujú nemčinu za potrebný jazyk pre Slovákov



Prameň: Vlastné spracovanie

Pre konkretizáciu dôvodov potreby znalosti nemeckého jazyka pre Slovákov boli participanti v ďalšej otázke požiadaní (v prípade, ak ich odpoveď na otázku potreby nemčiny bola „áno“) zdôvodniť svoje stanovisko. Asi najčastejšie vyskytujúcim sa aspektom bolo uplatnenie sa na trhu práce a prítomnosť rakúskych a nemeckých firiem ako i skutočnosť, že ide o susediaci štát. Svoju úlohu teda zohrával aj geografický faktor. Niektoré odpovede obsahovali odvolávky na spoločnú históriu, cestovný ruch alebo médiá. Zopár odpovedí obzvlášť upútalo našu pozornosť, ako napr. *„Lebo každý jeden cudzí jazyk je obohatením človeka (nielen Slováka). Pre Slovákov je znalosť nemčiny dôležitá kvôli geografickej polohe, kvôli obchodným, diplomatickým stykom atď.“* alebo *„Sme susedia, sme v EÚ, sme demokrati, spoločenskí i obchodní partneri a nechceme medzi sebou znovu nejaké hranice“*. Z nášho pohľadu je relevantný aj názor, že nemčina už možno na Slovensku nemá takú silnú pozíciu ako kedysi. *„Nemčina sa akosi na Slovensku podcenila. V posledných rokoch si však podľa mňa uvedomujeme, že to bola chyba. Netreba na nemčinu zabúdať. Rakúsko je nám najbližšie a ľudia hovoriaci po nemecky majú aj na pracovnom trhu oveľa viac príležitostí.“*

Vzhľadom na široké spektrum odpovedí si dovolíme skonštatovať, že majorita Slovákov si uvedomuje význam znalosti nemeckého jazyka v rozličných sferách spoločenského i pracovného života. S tézou potreby nemeckého jazyka sa plne stotožňuje aj

[11] ADAMCOVÁ, L. (2010): Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart, s. 33.

autorka tohto článku. Avšak treba brať do úvahy aj individuálne potreby, skúsenosti a ciele jednotlivca. Je faktom, že nie každý pracuje v oblasti, kde je nemčina komunikačným jazykom a takisto nie každého láka lyžovačka v Rakúsku alebo návšteva vianočných trhov vo Viedni. A ak aj áno, mnohí z nás sa spoliehajú na svoje vedomosti angličtiny, ktorá má v globále vyššiu oblasť pôsobnosti.

Posledná otázka dotazníka bola tvorená tromi 5-stupňovými sémantickými diferenciálmi, v rámci ktorých mali respondenti uviesť, či nemčinu považujú za jazyk pekný alebo nepekný, jednoduchý alebo náročný a významný v európskom alebo globálnom kontexte. Konkrétne číselné hodnoty sú uvedené nižšie (tab. 3). Políčka s najvyšším zastúpením sú farebne vyznačené.

Tabuľka 3: Názory Slovákov na nemecký jazyk

	1	**2**	**3**	**4**	**5**	
pekný	12	14	20	8	6	**nepekný**
jednoduchý	0	6	17	19	18	**náročný**
významný v európskom kontexte	10	28	19	2	1	**významný v globálnom kontexte**

Prameň: Vlastné spracovanie

Presne tretina opýtaných je toho názoru, že nemčina nie je ani pekná, ani škaredá, alebo nevedia, ku ktorej možnosti sa priklonit'. Vo všeobecnosti ale považuje viac opýtaných nemčinu za jazyk pekný, resp. skôr pekný, čo je pre nás prekvapením. Na základe empirických skúseností a analýzy postojov okolia sme totiž predpokladali, že nemčina bude jazykom, ktorý je ľudom skôr nesympatický.

Nikto z opýtaných si ani nemyslí, že nemčina je jazyk jednoduchý, zastávajú práve opačný názor. Pre väčšinu opýtaných predstavuje nemčina jazyk náročný. Zaujímavé je, že len neparné percento opýtaných si myslí, že nemčina má celosvetový alebo skôr celosvetový ako európsky význam. Takmer každý tretí respondent má pocit, že nemecký jazyk je významný skôr v európskom kontexte. Predpokladáme, že dôvodom je skutočnosť, že nemčina je jazykom využívaný primárne v Európe. Nazdávame sa, že v prípade iných jazykov, ako napr. anglického alebo španielskeho, by sme vyvodili diametrálne odlišné závery.

3.2 Porovnanie s výsledkami štúdie Inštitútu pre verejné otázky

Podobný prieskum uskutočnil v marci 2011 aj Inštitút pre verejné otázky v spolupráci s Goetheho inštitútom a Ministerstvom zahraničných vecí Spolkovej republiky Nemecko. V tejto štúdii sa skúmala znalosť nemčiny a ďalších svetových jazykov, konkrétne anglického, francúzskeho, španielskeho, talianskeho a ruského.

Ukázalo sa, podobne ako v našom prieskume (i keď v rozdielnom poradí), že tromi najčastejšie ovládanými jazykmi sú ruština, nemčina a angličtina,[12] pričom vzhľadom na úroveň má prvenstvo angličtina nasledovaná nemčinou a ruštinou. 19 % respondentov priznalo, že neovládajú ani jeden z porovnávaných jazykov.

[12] V našom prieskume bola najčastejšie ovládaným jazykom angličtina, nasledovala nemčina a ruština. Predpokladáme, že táto diferencia môže spočívať v odlišnej štruktúre skúmanej vzorky respondentov.

V súvislosti s potrebou znalosti nemeckého jazyka uviedlo v tomto prieskume 88 % participantov, že nemčinu považujú za potrebný jazyk, z toho 33 % za priam nevyhnutný. Napriek tomu je na základe výsledkov tejto štúdie pre opýtaných angličtina najdôležitejším jazykom, nemčina zaujala druhé miesto.[13]

Rovnako ako v prípade nášho výskumu, aj v tejto štúdií bolo jedným z čiastkových cieľov zodpovedať otázku, prečo ľudia pokladajú nemčinu za dôležitú. Na základe komparácie výsledkov oboch štúdií možno vo všeobecnosti skonštatovať, že si respondenti uvedomujú predovšetkým kontext pracovnej sféry, ale aj komunikačný aspekt. Avšak tu sa zdôrazňuje navyše aj význam nemčiny pre mladých ľudí, ktorí zamýšľajú štúdium v zahraničí. Okrem toho sú si respondenti vedomí aj kvality a sily nemeckej vedy a kultúry a bilaterálnych slovensko-nemeckých hospodárskych vzťahov.[14]

Záver

Primárnou intenciou príspevku bolo komentovanie výsledkov empirického výskumu, ktorý sa uskutočnil za účelom tohto príspevku a ktorého zámer spočíval v zistení spôsobu percepcie Rakúšanov zo strany Slovákov, najčastejšie asociácie a v neposlednom rade aj úroveň jazykových znalostí nemeckého jazyka a jeho vnímanie.

V prvej časti príspevku sme ako úvod do problematiky rakúsko-slovenských interkultúrnych vzťahov stručne skomentovali rozdiely a podobnosti rakúskej a slovenskej kultúry a komunikačného štýlu. Nasledujúca kapitola tematizovala význam nemeckého jazyka v Európe a vo svete, tendencie výučby nemeckého jazyka, súčasné trendy aj kvantitatívne údaje.

Najprínosnejšiu časť príspevku tvorila kapitola tretia, v ktorej sme zhrnuli najdôležitejšie zistenia nášho výskumu, ktorý sa uskutočnil v novembri tohto roka na vzorke 60 respondentov prostredníctvom internetu. Dotazník pozostával z 13 otázok, ktoré mali buď formu otvorených otázok, obsahovali možnosti výberu, prípadne išlo o sémantické diferenciály, čiže škály pojmov. Niektoré výsledky sme pre zjednodušenie uviedli spolu s ich grafickými znázorneniami.

Výsledky prieskumu môžeme zosumarizovať tak, že Slováci Rakúšanov väčšinou vnímajú v pozitívnom svetle a taktiež s Rakúskom sa im zväčša spájajú pozitívne asociácie. Nebolo pre nás prekvapením, že sa Slovákom na Rakúsku najviac páči Viedeň či Alpy, a rovnako sme predpokladali, že majorita Slovákov bude považovať znalosť nemeckého jazyka za potrebnú. Takisto sme pred uskutočnením dotazníka zastávali názor, že nemčina bude patriť k jazykom, ktoré Slováci ovládajú najčastejšie, resp. v ktorých sa aspoň vedia dohovoriť. Na záver bol náš prieskum porovnaný s výsledkami obdobnej štúdie spred niekoľkých rokov.

Nazdávame sa, že podobný výskum by bolo vhodné uskutočniť aj z opačnej perspektívy, t. j. vnímanie Slovákov z pohľadu Rakúšanov, prípadne sa orientovať iba na určité sociálne skupiny, napr. študentov. V každom prípade by komparatívna analýza vzájomného vnímania slovenských a rakúskych občanov mohla priniesť zaujímavé zistenia. Okrem toho by bolo možné uskutočniť komparáciu vzájomného vnímania sa v čase a odkryť tým eventuálne posuny a ich príčiny.

[13] BÚTOROVÁ, Z. – GYÁRFÁŠOVÁ, O. (2011): Jazyková kompetentnosť na Slovensku: nemčina v porovnaní s inými jazykmi, s. 1-2.
[14] BÚTOROVÁ, Z. – GYÁRFÁŠOVÁ, O. (2011): Jazyková kompetentnosť na Slovensku: nemčina v porovnaní s inými jazykmi, s. 2-3.

Zoznam použitej literatúry:

1. ADAMCOVÁ, L. (2010): *Ausgewählte Forschungsschwerpunkte der germanistischen Linguistik in der Gegenwart*. Bratislava: Sprint dva, 2010. ISBN 978-80-89393-29-9.

2. ADAMCOVÁ, L. (2010): *Einführung in das Studium der deutschen Sprache*. Mníchov: Lincom, 2010. ISBN 978 3 89586 523 7.

3. BENČ, V. – BILČÍK, V. – DULEBA, A. – GRUBER, S. – STRÁŽAY, T. (2013): *Dve dekády slovensko-rakúskych vzťahov*. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku / Veľvyslanectvo Rakúskej republiky v Slovenskej republike, 2013. ISBN 978-80-89356-40-9.

4. BÚTOROVÁ, Z. – GYÁRFÁŠOVÁ, O. (2011): Jazyková kompetentnosť na Slovensku: nemčina v porovnaní s inými jazykmi. [online]. In: *Veľvyslanectvo Spolkovej republiky Nemecko Bratislava*, 2011. [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.pressburg.diplo.de/contentblob/3180156/Daten/1348789/Pressemitteilung_IVO.pdf

5. CARL, H. (2016): Austria and Slovakia. [online]. In: *Trend*, 19. 10. 2016. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-2016/cislo-42/rakusko-a-slovensko-2.html.

6. GOETHE INSTITUT (2015): Deutsch als Fremdsprache weltweit. Datenerhebung 2015. [online]. In: *Goethe Institut*, 2015. [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.goethe.de/de/spr/eng/dlz.html.

7. GOETHE INSTITUT (2015): In China und Brasilien lernen immer mehr Menschen Deutsch. [online]. In: *Goethe Institut*, 2015. [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.goethe.de/de/uun/prs/prm/p15/20514464.html.

8. HRABOVEC, E. – KATREBOVA-BLEHOVA, B. et al. (2008): *Slowakei und Österreich im 20. Jahrhundert. Eine Nachbarschaft in historisch-literarischer Perspektive*. Viedeň: Lit Verlag, 2008. ISBN 978-3-7000-0743-2.

9. LEWIS, R. D. (2006): *When Cultures Collide: Leading across Cultures*. Boston: Nicholas Brealey International, 2006. ISBN 978-1-904838-02-9.

10. PICK, H. (1999): *Und welche Rolle spielt Österreich? Vom besetzten Grenzland zum offenen EU-Staat: die Alpenrepublik im internationalen Blickfeld*. Viedeň: Kremayr & Scheriau, 1999. ISBN 3-218-00653-8.

11. PRŮCHA, J. (2004): *Interkulturní psychologie. Sociopsychologické zkoumání kultur, etnik, ras a národů*. Praha: Portál, 2004. ISBN 80-7178-885-6.

12. REIF, E. – SCHWARZ, I. et al. (2003): *Methodenhandbuch. Interkulturelle Kommunikation und Konfliktlösung Österreich – Slowakei*. Viedeň: Südwind NÖ Süd, 2003. ISBN 3-9501771-0-8.

13. SAGMEISTER, P. (2014): Austria Has Been an Important Partner since the Beginning. [online]. In: *Trend*, 19. 3. 2014. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-2014/cislo-11/rakusko-je-uz-od-zaciatku-dolezity-partner.html.

14. SIPTAK, I. (1999): *Österreich – Slowakei. Gegenseitige Wahrnehmung, Vorurteile, Stereotypen*. Diplomica Verlag GmbH, 1999. ISBN 9783832463793.

15. TASR (2015): V rakúskom Kittsee žije vyše tretina Slovákov, vzťahy nie sú vždy dobré. In: *Hospodárske noviny*, 30. 12. 2015. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://dennik.hnonline.sk/slovensko/591098-v-rakuskom-kittsee-zije-vyse-tretina-slovakov-vztahy-nie-su-vzdy-dobre.

Kontakt:
Mgr. Michaela Čiefová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: michaela.ciefova@euba.sk

THE 2016 PRESIDENTIAL ELECTIONS IN AUSTRIA

Peter Csanyi

Department of Political Science, Alexander Dubček University of Trenčín,
Študentská 2, 911 50 Trenčín, Slovak Republic, e-mail: peter.csanyi@tnuni.sk

The goal of this paper is to describe and analyze the Austrian presidential elections as well as the pre-election situation and to explain why just the results of these elections were so important for the European Union and the European continent. The most important question from Austria's, but also the continent's point of view was whether the voters' dissatisfaction with Austria's main political parties and with the European Union's handling of refugee crisis had an impact on the results of presidential election and whether the country became a part of a wider trend of anti-establishment lurches across the continent.
Key Words: Austria, elections, presidential candidates, political parties
JEL: N40

Introduction

The most important question of the recent Austrian presidential election(s) was what a victory of Norbert Hofer would have meant for Europe. If Hofer was elected president of Austria, he would become the European Union's first far-right leader since Hitler, potentially sending ripples across the continent. He said he wouldn't call for Austria to leave the EU but would take a referendum if Turkey joined or Brussels tried to centralize more power.

While the Austrian president's role is largely ceremonial, the vote was closely watched around the world as a gauge of wider anti-establishment sentiment following the election of US President-elect Donald Trump and Britain's vote in June to leave the European Union. There were concerns the 'Trump-effect' and Brexit could have rubbed off on voters with surveys showing that many Austrians believed Hofer stood a chance to benefit to the detriment of his opponent.

French far-right presidential candidate Marine Le Pen welcomed the Trump victory as a "sign of hope," while xenophobe Geert Wilders, who hopes to become prime minister in the Netherlands, hailed the Trump "revolution." Commentators suggested there was nothing to stop voters in France and the Netherlands swaying to the right if Hofer took office.

1 Electoral Procedure

Austria is a federal republic consisting of nine states. The federal president is the head of state and is directly elected for a six-year term, with a limit of two consecutive terms. The federal president formally holds significant powers. Among other responsibilities, the president appoints the federal chancellor and ministers, has the right to dissolve the parliament, and is the commander-in-chief of the armed forces. In practice, however, the president is often expected to follow the recommendations of the government, to act in a consultative manner, and provide moral leadership to the country.

The legal framework for presidential elections consists primarily of the 1929 Constitution (last amended in 2014), 1971 Presidential Election Law (PEL, last amended in

2015) and 1992 Parliamentary Election Law (last amended in 2015), as well as several other laws.[1]

The Federal President is elected for six years by the citizens of the Republic – i.e., by all citizens who are entitled to vote – by secret ballot in a free and direct general election. If only one candidate runs for office, the election takes the form of a referendum. This regulation, which was introduced in 1982, is primarily intended to allow an incumbent, universally acclaimed Federal President to serve a second term without an election campaign.[2] So far, every incumbent President who has stood for a second term has been re-elected – Adolf Schärf in 1963, Franz Jonas in 1971, Rudolf Kirchschläger in 1980 and Thomas Klestil in 1998.

Presidential elections are primarily regulated by the constitution and the laws on presidential and parliamentary elections. Presidential elections are administered by a five-tiered system of election boards and administrative authorities, headed by the Federal Election Board with support from the Ministry of Interior. Election boards at all levels include representatives of parliamentary and non-parliamentary parties.[3]

There are some 6.4 million registered voters. All citizens over 16 years of age have the right to vote, except those disenfranchised by an individual court decision for committing specific crimes. Voter registration is passive and administered at the municipal level. Despite the lack of a fully centralized voter register, no concerns were expressed regarding the overall accuracy and inclusiveness of the voter lists.

Eligible voters over 35 years of age may stand for the presidency. Candidates can be nominated by political parties or run independently. Prospective candidates must be supported by at least 6,000 voters. Each voter can only sign in support of one candidate and must do so in person at a municipal office, with a record kept so as to avoid multiple endorsements.

Election campaigning is largely unregulated at the federal level. Four prospective candidates have signed a voluntary code of conduct by which they committed themselves to limit the period and scale of the campaign, as well as refrain from negative campaigning. No parties raised concerns about their ability to campaign freely, although several interlocutors noted that inflammatory speech targeting national minorities, migrants, and asylum seekers may occur, particularly on social media.

Legislation regulating political party and campaign financing was adopted in 2012. The parties receive significant annual public subsidies, which may be used to finance presidential campaigns.

The Federal President's term ends upon its expiration or upon the death of the President. Alternatively, his term in office may also end following a ruling issued by the Constitutional Court ordering his or her removal from office. Furthermore, he may also be removed by popular referendum (Art. 60(6) BVG) or if convicted of certain illegal actions. Whether or not a Federal President may himself resign (relinquish his or her office) is a disputed question among constitutional experts.[4]

The SPO and OVP have historically dominated the political scene in Austria. All presidents since 1945 have represented one of these two parties or were ran independent candidates. In addition, the majority of the governments formed after 1945 were grand coalitions between these two parties or majority and minority governments of one of the two.

---

[1] Other relevant laws are the 1953 Constitutional Court Act, the 1947 Prohibition Act, the 1973 Act on the Electoral Register, the 1974 Penal Code, the 2012 Political Parties Act, and the 2012 Federal Act on Financing of Political Parties (FPPA).

[2] Austrian Embassy Washington (2016): Presidential Elections.

[3] Federal Chancellery (2016): Federal Constitutional Law - B-VG.

[4] Bundesministerium für Inneres (2016): Elections in Austria.

2 Presidential Election on 24 April 2016 (and run-off on 22 May 2016)

It was already obvious before the election that none of the candidates likely to make it to the next round were in the ruling coalition.

One of six politicians running in the first round of presidential elections, the Freedom Party's candidate Norbert Hofer's campaign program contained Austria's leaving the EU, demands a ban on head scarves for women and he also expressed that he would kick all foreigners out of the country's social system. While polls showed a large number of voters were undecided, most said the far-right's pick could have get about 24 percent of the vote in a neck-and-neck race to win a spot in the run-off election one month later. The incumbent president, Heinz Fischer, could not run for a third term.

Hofer's challengers were considered either Alexander Van der Bellen, 72, an economist and former spokesman for the Green Party, or Irmgard Griss, a retired president of the Austrian Supreme Court, who, like Van der Bellen, was running as an independent and hoped to become the country's first female president. The latest polls placed Hofer and Van der Bellen at a statistical tie, with about 24 percent of the vote. Griss was seen at about 22 percent.

Notably missing among the top contenders were ruling coalition nominees. They - Rudolf Hundstorfer of the Social Democrats and Andreas Khol, the Austrian People's Party nominee - were running at the back of the pack, along with Richard Lugner - an 82-year-old businessman who is famous for hiring beautiful celebrities to accompany him to Vienna's Opera Ball.

What was known before the election the fact that the Austrians were upset with the government's handling of the refugee crisis; and they were skeptical that the center-left/center-right coalition could tackle any of the nation's growing list of problems. Those included a broken education system, rising unemployment and a budget deficit that was threatening to explode due to a mishandling of a banking crisis. Meanwhile, the coalition parties quarreled over solutions and increasingly the public saw the government as the problem. Besides, the post of president in Austria is largely ceremonial, the electorate apparently saw this vote as a way to let their displeasure known.

The government's handling of the refugee crisis - initially allowing tens of thousands of migrants to pass through the country before abruptly closing borders and building fences - had frustrated voters. Hofer called this election historic, because it might have been the first time a major party candidate had not made it to the run-offs. This hasn't happened in the history of post-war Austria. The ruling "grand coalition" of Social Democrats and the People's Party have a mandate until 2018. Given their lack of popularity, it is not likely they will call early elections. So the only way the public could register its dissatisfaction was through the presidential poll.

Hofer's rivals, Van der Bellen and Griss, were gaining so much traction, in large part because they both were running as independents. For most of the campaign season, Van der Bellen had been leading in the polls. In part because he was popular and came across as an articulate and stately politician. Although he was the spokesman for the Green Party from 1997 to 2008, Van der Bellen was never seen as a hardline or radical figure. On the other side, Griss, who was born in Styria, is less well-known, although she was president of the Austrian Supreme Court.[5] She has never been connected to a political party, but she came to the public's attention when she was appointed to head an investigation into the government's

[5] Deutsche Welle (2016): Presidential Election Exposes Austrian Angst.

handling of nationalized Hypo Alpe-Adria-Bank International AG, in which Austria has poured more than 5 billion euros. She is deeply conservative, soft-spoken and ambitious. Many women said they supported her because they would like to see a woman elected to a higher office.

As it was predicted by the opinion polls before the election, Norbert Hofer of the Freedom Party of Austria (FPÖ) received the most votes. The independent candidate, Alexander Van der Bellen, placed second, while the candidates of the two governing parties, the Social Democratic and Austrian People's parties, placed fourth and fifth respectively, behind another independent Irmgard Griss in third place (Table 1). Since no candidate received a majority of the vote, Hofer and Van der Bellen went head-to-head in the second round in May 2016. This was the first time since the Second World War that an Austrian president had not been backed by either the People's or the Social Democratic party.

Table 1: Results of Presidential Election in Austria (24 April 2016)

Presidential Candidate:	Percentage %:
Dr. Irmgard Griss	18,94%
Ing. Norbert Hofer	35,05%
Rudolf Hundstorfer	11,28%
Dr. Alexander Van der Bellen	21,34%
Dr. Andreas Khol	11,12%
Ing. Richard Lugner	2,26%

Source: BM.I Bundesministerium für Inneres 2016: 1. Wahlgang - Gesamtergebnis inklusive Verlautbarung der Bundeswahlbehörde.

One month later, after the run-off election on 22 May 2016, Alexander Van der Bellen, a 72-year-old economics professor and former Green Party leader, won Austria's cliffhanger presidential election, defeating his far-right rival by the slimmest of margins and pledging to unite the divided country. At last, Van der Bellen won 50.35 percent of the vote, and his far-right rival, Norbert Hofer, 49.65 percent, a difference of just over 31,000 votes (Table 2). The result averted the prospect of the first right-wing populist head of state in post-Nazi Europe taking office in a democratic election. Yet the close result illustrated how deeply divided Austria is between left and right, and how thoroughly the centrist elites who have run the country since 1945 have fallen from public grace. The narrowness of the victory also reflected the big strides into the mainstream the far right has made not only in Austria, but in much of Europe — from neighboring Hungary and Poland, where it already holds sway, to France and Germany, where rightist movements are polling strongly before national elections next year.[6]

In his first speech as president-elect, Van der Bellen emphasized his pro-European stance, welcoming foreign reporters in English, and promised Norbert Hofer's voters that their grievances and views would be heard. Van der Bellen had won the election with support from city dwellers — particularly in Vienna, which voted 61 percent for him — women and the highly educated. He promised he would try to heal the rifts that had opened along these and other lines as establishment politics stagnated.

[6] SMALE, A. (2016): Austrian Far-Right Candidate Norbert Hofer Narrowly Loses Presidential Vote.

Table 2: Results of Run-off (22 May 2016)

Presidential Candidate:	Percentage %:
Ing. Norbert Hofer	49,65%
Dr. Alexander Van der Bellen	50,35%

Source: BM. I Bundesministerium für Inneres 2016: Bundespräsidentenwahl 2016 - 2. Wahlgang - Gesamtergebnis inklusive Verlautbarung der Bundeswahlbehörde.

3 A Rerun of Austria's Presidential Election on 4 December 2016

However, only few days after the official presidential election, the first considerations about possible electoral fraud appeared in Austria. The supposed explanations for the 147% voter turnout in Waidhofen an der Ybbs and another problematic result in Linz test the limits of credulity in a modern, purportedly democratic, state. A large number of Hofer's supporters clearly took a critical view. An online petition disputing the election results is already at 27,500 and climbing.

Therefore, based on apparent complaints from some officials in the Freedom Party, Austria's interior ministry had asked the state prosecutor's office to follow up on apparent regional irregularities in the absentee vote count for the country's presidential election.

In the first round of the election on April 24, Hofer easily won with 35% of the vote, besting Van der Bellen in second place with just 21%. For the second round, a provisional result released on May 22 gave victory to Hofer with a 51.9%-to-48.1% lead over Van der Bellen. The provisional result shocked the left-wing establishment across the EU but was consistent with both major polls released in the last days before the election, which reliably showed Hofer with the majority of public support over his rival, 52.3% to 47.7% and 53% to 47%.

And then those magical absentee ballots were counted on May 23, which somehow entirely reversed the election results, giving victory to Van der Bellen. The math on their impact verges on the implausible. There were about 700,000 absentee ballots counted. Knowing what Hofer's level of support was (51.9%) before these ballots were counted, and the final results, it appears that his support must have somehow dropped to around 37.5% for the absentee ballots to give Van der Bellen (who garnered about 62.5% on these absentee votes) the overall win. One potentially expects small, but significant deviations between the absentee vote distribution and that from in-person polling stations, but a difference of nearly 15% either way that shifted the vote from a 3.8% lead for Hofer on the in-person ballots to a 25% lead for Van der Bellen on the absentee votes seems most unlikely.

Then there were the massive numbers of "invalid" ballots that appeared in the second round. Approximately the same number of total ballots were cast in the first (4.37 million) and second (4.64 million) rounds, yet in the first round, just 2.1% (92,655) of the ballots were invalid, while the second round had 3.6% (165,212) invalid ballots – even though the second-round ballot was far simpler, with just two candidates and a clear binary choice, versus at least six candidates on the first-round ballot.[7]

Based on the above mentioned facts, the only way to resolve this controversy was to hold another election with a much greater level of domestic and international oversight and require all ballots to be cast in person under the watchful gaze of trained observers.

Even much troubles and complication were brought to the presidential election after the adhesive seals on postal votes were found to have come unstuck. Therefore a rerun of Austria's presidential election was postponed. The rerun, which was ordered after complaints of anomalies in the counting of postal votes from the rightwing Freedom party (FPÖ), had

[7] RAYNE, S. (2016): Possible electoral fraud in Austrian presidential election.

been due to take place on 2 October, but was postponed and held on 4 December 2016. The postponement was really embarrassing for Austria and the government of the chancellor, Christian Kern. Austria had been without a president since 8 July 2016, when Heinz Fischer stood down.

Austria's far-right presidential candidate Norbert Hofer conceded defeat already on 4 December 2016, paving the way for "liberal-minded" Alexander Van der Bellen to step into the presidency. Exit polls released shortly after the polls closed Sunday showed Van der Bellen with 53.5 percent of the vote and Hofer with 46.4 percent (Table 3).

Table 3: Final Results of Presidential Election in Austria (04 December 2016)

Presidential Candidate:	Percentage %:
Ing. Norbert Hofer (FPÖ)	46,2%
Dr. Alexander Van der Bellen (Independent)	53,8%

Source: BM.I Bundesministerium für Inneres 2016: Österreich, endgültiges Endergebnis.

Van der Bellen said he always campaigned for a pro-European Austria and all of this was about values: freedom, equality, and solidarity. Also to include those that don't do that well in the current economic system. He also promised that he would actively speak to all voters, including those of Hofer's party.[8]

Van der Bellen's apparent won marks a significant change to Austria's political landscape, which had been dominated by two centrist parties since the end of the war.

Conclusion

The Austrian mentality is very complicated. The republic's post-war history illustrates this point. Since 1970 it has been run by social democrats for all but seven years. But never far from the surface, and sometimes above it, there has been a thick seam of far-right politics. The Freedom Party of Austria (FPÖ), founded by former SS officers in 1956, has enjoyed double-digit vote shares in every parliamentary election since 1990. In 2000 it joined a coalition government with the center-right ÖVP. And on 4 December 2016 it was very close to win Austria's ceremonial presidency. At last, the FPÖ's Norbert Hofer lost narrowly to the former Greens' leader Alexander Van der Bellen at an election in December, but why, in a country with a long history of this sort of politics, could have this election meant a turning point not only for Austria, but Europe and the wider world?

To grasp the effect on Austria it helps to understand its presidency. Though largely ceremonial, the post is not powerless: the president can dissolve governments, oversee ministerial appointments and represent the republic internationally, for example in Brussels. For the FPÖ it could be a stepping stone to something bigger. Norbert Hofer is regarded as a glove-puppet for Heinz-Christian Strache, the party's ebullient leader, and it has been suggested he might call an early parliamentary election if the grand left-right coalition currently in power does not tighten immigration controls. Current polls suggest that would probably put Strache in the Austrian chancellorship at the helm of an FPÖ-ÖVP coalition.

And whatever its domestic fallout, a win for Hofer would also have been a blow to Europe's political mainstream. It would have marked a grim milestone: the continent's first democratically elected far-right head of state since 1945. In the past its neighbors isolated and upbraided Austria for its flirtations with nationalist extremism: like when in 1986 it elected as president Kurt Waldheim, whose wartime Wehrmacht unit had been involved in war crimes; and when, on the formation of the 2000 coalition, other EU member states imposed sanctions.

[8] FULTON, D. (2016): European Far-Right Dealt Blow in Austrian Presidential Election.

Now, with authoritarian populists on the march in much of the continent, it would have been harder to single the country out.

Europe would have also been subject to such an election result's global significance. Norbert Hofer may represent an old party, but his political style is somewhat new and part of a bigger trend. Like Donald Trump in America, the Party for Freedom in the Netherlands and Marine Le Pen in France, the FPÖ leadership has sanded off the most overtly racist edges of traditional far-right politics and blended flag-waving, anti-migrant social policies, a redistributionist economic credo and the language and style of anti-establishment insurgence. So notwithstanding the distinctive aspects of Austria's election, it was the latest test of this formula's ability to create electoral upsets; perhaps even another omen of a strong showing by Marine Le Pen next spring. These phenomena may have their differences but they are also intertwined: each populist success in one country emboldening, enlightening and maybe even detoxifying counterparts in others. Fortunately, Austria was not the first country, which started this negative domino effect.

References:

1. Austrian Embassy Washington (2016): Presidential Elections. [online]. [cited 19.12.2016]. Available at: http://www.austria.org/presidential-elections/

2. BM.I Bundesministerium für Inneres (2016): Bundespräsidentenwahl 2016 - 1. Wahlgang - Gesamtergebnis inklusive Verlautbarung der Bundeswahlbehörde. [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.bmi.gv.at/cms/BMI_wahlen/bundespraes/bpw_2016/Ergebnis.aspx

3. BM.I Bundesministerium für Inneres (2016): Bundespräsidentenwahl 2016 - 2. Wahlgang - Gesamtergebnis inklusive Verlautbarung der Bundeswahlbehörde. [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.bmi.gv.at/cms/BMI_wahlen/bundespraes/bpw_2016/Ergebnis_2WG.aspx

4. BM.I Bundesministerium für Inneres (2016): Österreich, endgültiges Endergebnis [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: http://wahl16.bmi.gv.at/

5. Bundesministerium für Inneres (2016): Elections in Austria. [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.bmi.gv.at/cms/BMI_wahlen/english_version/overview.aspx

6. Deutsche Welle (2016): Presidential Election Exposes Austrian Angst. [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.dw.com/en/presidential-election-exposes-austrian-angst/a-19207311

7. Federal Chancellery (2016): Federal Constitutional Law - B-VG. [online]. [cited 10.12.2016]. Available at: https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/Erv/ERV_1930_1/ERV_1930_1.pdf

8. FULTON, D. (2016): European Far-Right Dealt Blow in Austrian Presidential Election. [online]. In: http://www.commondreams.org/, 05.12.2016. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.commondreams.org/news/2016/12/05/european-far-right-dealt-blow-austrian-presidential-election

9. RAYNE, S. (2016): Possible electoral fraud in Austrian presidential election. [online]. In: *www.americanthinker.com*, 26.5.2016. [cited 10.12.2016]. Available at: http://www.americanthinker.com/blog/2016/05/possible_electoral_fraud_in_austrian_presidential_election.html

10. SMALE, A. (2016): Austrian Far-Right Candidate Norbert Hofer Narrowly Loses Presidential Vote. [online]. In: *www.nytimes.com*, 23.05.2016. [cited 10.12.2016]. Available at: https://www.nytimes.com/2016/05/24/world/europe/austria-presidential-election.html?_r=1

Contact:
PhDr. Peter Csanyi, PhD.
Department of Political Science
Alexander Dubček University of Trenčín
Študentská 2
911 50 Trenčín, Slovak Republic
e-mail: peter.csanyi@tnuni.sk

ENVIRONMENTÁLNE VÝZVY V POHRANIČNEJ OBLASTI HAITI A DOMINIKÁNSKEJ REPUBLIKY

Ivana Dancáková

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

Príspevok sa zameriava na skúmanie a priblíženie environmentálnych výziev, ktorým spoločne čelia štáty Haiti a Dominikánska republika. Porovnáva schopnosť štátov vysporiadať sa s prírodným hazardom, a tiež opisuje ich dispozície na zmiernenie dopadov degradácie životného prostredia na spoločnosť. Pomocou metódy komparatívnej analýzy skúma vývoj sociálnej a ekonomickej situácie štátov, v dôsledku environmentálnych zmien. Informuje o úlohe prírodných zdrojov a ich úzkom prepojení s poľnohospodárstvom, energetickými zdrojmi, ale aj chudobou, mobilitou obyvateľov a rastúcimi sociálnymi konfliktmi. Riešenie vidí v spoločnej cezhraničnej iniciatíve a spolupráci Haiti a Dominikánskej republiky.
Kľúčové slová: environmentálny hazard, sociálno-ekonomické dopady, Haiti, Dominikánska republika

The article focuses on the examination of the environmental challenges that two states – Haiti and the Dominican Republic are facing together. The author compares the capacity of countries to deal with the natural hazards and also the disposition to mitigate the impacts of the environmental degradation on society. By using the method of comparative analysis, the paper examines the status of the social and economic situation of countries as a result of adaptation to the environmental changes. The aim is to inform about the role of natural resources and their close links to agriculture, energy resources, but also poverty, human mobility and recurring social conflicts. The solution sees in the cross-border cooperation and joint initiative of the Haiti and the Dominican Republic.
Key words: natural hazards, socioeconomic consequences, Haiti, Dominican Republic
JEL: F22, Q51, Q54

Úvod

Haiti a Dominikánska republika sa radia ku krajinám s najvyšším rizikom postihnutia environmentálnou katastrofou. Spoločne zdieľajú ostrov Hispaniola nachádzajúci sa v karibskom regióne, ktorý podlieha častým zemetraseniam či hurikánom, v dôsledku čoho dochádza k narušeniu obydlí a vhodných podmienok pre život obyvateľstva. Aby krajiny dokázali prežiť aj napriek nepriaznivým okolnostiam, museli sa prispôsobiť. Každá krajina má však iné možnosti a kapacity adaptácie.

Možnosti krajín predvídať a predchádzať prírodným udalostiam sú obmedzené. Schopnosť adaptácie, teda prispôsobenia sa, závisí nielen od geografických faktorov, či a s akou intenzitou je krajina vystavená danej hrozbe, ale tiež ekonomická situácia a schopnosť prevencie definujú zraniteľnosť spoločnosti. Riziko katastrof sa ohodnocuje na základe indexu *World Risk Index*, ktorý závisí od zraniteľnosti spoločnosti a miery vystavenia prírodným katastrofám. Na základe hodnôt indexu sa za najrizikovejšie označujú

oblasti v Oceánii, juhovýchodnej Ázii, či Strednej Amerike, kde sa práve nachádzajú štáty, na ktoré sa v tomto príspevku zameriame.[1]

Cieľom príspevku je priblíženie environmentálnych výziev v pohraničnej oblasti Haiti a Dominikánskej republiky pomocou zhodnotenia schopnosti štátov čeliť environmentálnemu hazardu a možnosti na zmiernenie environmentálnych dopadov na spoločnosť. Pomocou metódy komparatívnej analýzy autor skúma sociálnu a ekonomickú situáciu štátov. Zameriava sa na úzke prepojenie prírodných zdrojov s poľnohospodárstvom, energetickými zdrojmi, chudobou, mobilitami obyvateľstva a rastúcimi sociálnymi nepokojmi.

Zdrojovou bázou pre príspevok sú prípadové štúdie medzinárodných organizácií pôsobiacich v danom regióne, predovšetkým: Organizácie spojených národov (ďalej len OSN), Medzinárodnej organizácie pre migráciu (ďalej len IOM) ako aj Organizácie pre výživu a poľnohospodárstvo (ďalej len FAO). Autor taktiež čerpá zo zákonov a opatrení prijatých danými štátmi, ktoré upravujú oblasť environmentálnych výziev a hazardu.

1 Súčasná situácia na ostrove Hispaniola

Haiti a Dominikánska republika patria ku krajinám s najvyšším rizikom zraniteľnosti, v dôsledku rizika nadmerného vystavenia prírodným udalostiam v súčinnosti so zlou ekonomickou a sociálnou situáciou. Haiti, najzraniteľnejšia krajina v regióne Latinskej Ameriky a Karibiku, čelí takmer každému typu možných environmentálnych zmien, ktoré vedú k nárastu migračných tokov.

Haiti, chudobnejšia krajina, rozprestierajúca sa na západnej hemisfére ostrova, predstavuje svojou rozlohou polovicu susednej Dominikánskej republiky. Tento štát s hrubým domácim produktom (ďalej len HDP) 8,765 miliárd USD za rok 2015 patrí k štátom čeliacim extrémnej chudobe.[2] V roku 2015 predstavovalo HDP Haiti len jednu osminu HDP Dominikánskej republiky, ktorá sa radí medzi krajiny so stredným príjmom.[3] Rozdielny ekonomický vývoj viedol k zhoršeniu vzájomných vzťahov medzi štátmi. V 80-tych rokoch, v dôsledku poklesu ceny cukru, bola Dominikánska republika donútená k diverzifikácii hospodárstva, čo postupne viedlo k rastu dominikánskej ekonomiky. Naopak, rozvoj Haiti bol determinovaný politickou polarizáciou, nestabilitou a extrémnou chudobou, či vytvorením závislosti na medzinárodnej pomoci v oblasti potravinovej bezpečnosti. Od roku 2004 na Haiti zriadilo OSN misiu na udržanie stability *MINUSTAH*. V súčasnosti sú krajiny vzájomne významnými obchodnými partnermi (1. USA, 2. Haiti / Dominikánska republika),[4] pričom súkromné investície vytvárajú nerovnomerne, v prospech Dominikánskej republiky, príležitosti na oboch stranách hranice.[5] Ochrana ekosystému a predchádzanie prírodným udalostiam je jednou z hlavných priorít oboch vlád.

Hranica medzi oboma krajinami je takmer 380 kilometrov dlhá a predstavuje zónu kontaktu medzi oboma štátmi a ich populáciou. Zároveň je oblasťou s najvyššou pravdepodobnosťou vzniku napätia a konfliktov. Preto je potrebné implementovať a rozvíjať projekty na zmiernenie napätia a nadviazanie vzájomnej spolupráce v danej oblasti. Práve pohraničná oblasť reflektuje rôznorodosť štátov, pričom môžeme pozorovať značné ekonomické, sociálne a environmentálne rozdiely susediacich štátov. Tieto rozdiely sa prezentujú predovšetkým v pohraničnej oblasti Haiti, a to prostredníctvom chronickej chudoby obyvateľov a značnej environmentálnej degradácie regiónu, rovnako aj nelegálneho

[1] WORLD RISK REPORT. (2016): World Risk Index. [online]. In: World Risk Report, 2016.
[2] WORLD BANK. (2016): Haiti. [online]. In: World Bank, 2016.
[3] WORLD BANK. (2016): Dominican Republic. [online]. In: World Bank, 2016.
[4] OEC. (2016): Dominican Republic. [online]. In: OEC, 2016.
[5] ANTONINI, B. – HERBST, N. (2012): Relations between Haiti and the Dominican Republic. [online]. In: Noref report, február 2012. s. 3.

cezhraničného ťaženia prírodných zdrojov či nelegálnej migrácie do rozvinutejšej Dominikánskej republiky.[6]

Záujem o zlepšenie situácie prejavili aj Environmentálny program OSN a Program rozvoja OSN, ktoré v spolupráci s vládami Haiti a Dominikánskej republiky preskúmali súčasný stav pohraničnej oblasti menovaných štátov s dôrazom na Haiti, ktoré sa nachádza v kritickejšej situácii. Na základe uskutočneného výskumu a zozbieraných dát, sa v ďalšej časti príspevku zameriavame na analýzu nasledujúcich oblastí: zhodnotenie stavu environmentálnej degradácie, environmentálnych hrozieb a využitie prírodných zdrojov, ktoré prispievajú k citlivosti na katastrofy, zvyšujú riziko konfliktov, chudoby, migrácii, čo následne vedie k neudržateľným praktikám.

1.1 World Risk Index

Inštitút pre životné prostredie a ľudskú bezpečnosť Univerzity OSN vytvoril index svetového rizika, teda *World Risk Index* (ďalej len WRI), ktorý indikuje riziko katastrof v dôsledku extrémnych prírodných udalostí pre jednotlivé krajiny a regióny. Index WRI závisí od viacerých faktorov, ktoré skúmal v 171 krajinách sveta. Je výsledkom pôsobenia prírodných úkazov v súčinnosti so životnými podmienkami obyvateľstva zasiahnutého regiónu, ako aj dostupných možností aktívne reagovať na vzniknutú hrozbu. Štáty, ktoré sú pripravené čeliť extrémnym prírodným udalostiam, majú väčšiu šancu prežiť.[7]

World Risk Index závisí od vystavenia prírodnému hazardu a zraniteľnosti spoločnosti na katastrofy. Pod pojmom prírodný hazard rozumieme pravidelne či nepravidelne sa objavujúci faktor, ktorý môže ohrozovať ľudské diela (napr. cyklóny, zemetrasenia, sucho, záplavy, topenie ľadovcov, nárast morskej hladiny) či spôsobiť smrť, alebo značnú škodu na majetku. Prírodný hazard sa viaže iba na územie, ktoré je obývané.[8] Prírodné a antropogénne riziko spočíva v aktivite vykonávanej v mieste lokácie hazardu. Riziko predstavuje určitú možnosť nebezpečenstva, poškodenia, zranenia či straty a zahŕňa dôsledok vzniknutej udalosti. Na rozdiel od hazardu, riziká nemusia byt viazané na obývané územia.[9] Druhý faktor, ktorým je zraniteľnosť spoločnosti vychádza z troch nasledujúcich oblastí: schopnosť znášať a vysporiadať sa so škodami v dôsledku katastrof; príležitosti a kapacity na prevenciu a zmiernenie negatívnych dôsledkov; a nedostatok kapacít na adaptáciu, teda zmenu spoločnosti v dlhom časovom horizonte.

Schopnosť krajín predvídať a predchádzať prírodným katastrofám je obmedzená. Závisí nielen od geografických aspektov, či a s akou intenzitou je krajina vystavená určitej prírodnej hrozbe, ale aj od sociálno-ekonomickej situácie a schopnosti prevencie a adaptácie. Haiti a Dominikánska republika patria medzi štáty, ktoré sú intenzívne vystavované prírodným rizikám, a vzhľadom na ich nepriaznivú ekonomickú a sociálnu situáciu, sa stávajú obzvlášť zraniteľnými. Haiti, s mierou zraniteľnosti spoločnosti 71,85 %, sa nachádza na druhej pozícii v svetovom meradle zraniteľnosti krajín. Miera vystavenia prírodným hrozbám predstavuje na Haiti 16,26 %. V roku 2015, index rizika katastrof WRI označil Haiti za jednu z najzraniteľnejších krajín sveta s hodnotou indexu WRI 11,68 %.[10] Dominikánska republika, v porovnaní s Haiti, čelí väčšej hrozbe vystavenia prírodným katastrofám, 23,14 %, avšak schopnosť spoločnosti vysporiadať sa s danými udalosťami je vyššia, z dôvodu nižšej miery zraniteľnosti spoločnosti 47,85 %. Index WRI pre Dominikánsku republiku v roku

[6] ANTONINI, B. – HERBST, N. (2012): Relations between Haiti and the Dominican Republic. [online]. In: Noref report, február 2012. s. 4-9.
[7] WORLD RISK REPORT. (2016): World Risk Index. [online]. In: World Risk Report, 2016.
[8] ŠABO, M. (2010): Úvod do hodnotenia problematiky prírodných zdrojov. s. 195.
[9] Ibid. s. 195-196.
[10] WORLD RISK REPORT. (2016): World Risk Index. [online]. In: World Risk Report, 2016.

2015 dosahoval hodnotu 10,96 %, preto sa taktiež radí k najcitlivejším krajinám sveta podľa indexu rizika katastrof WRI. [11] (Tabuľka 1)

Tabuľka 1: World Risk Index – Haiti a Dominikánska republika v % za rok 2015

Štát	*World Risk Index*	*Vystavenie prírodným hrozbám*	*Zraniteľnosť spoločnosti*
Haiti	11,68	16,26	71,85
Dominikánska republika	10,96	23,14	47,36
Austrália	4,22	15,05	28,01
Japonsko	12,99	45,91	28,29

Prameň: WORLD RISK REPORT. (2016): World Risk Index.

Na príklade Austrálie môžeme vidieť, ako nízky stupeň zraniteľnosti spoločnosti, môže viesť k zníženiu rizika katastrof. Krajina zmierňuje svoje vystavenie prírodným hrozbám, medzi ktoré patria predovšetkým sucho, zemetrasenia a vzostup morskej hladiny, a tým znižuje hodnotu indexu rizika na 4,22 %, čím sa radí medzi krajiny s nízkym indexom WRI. Opačným príkladom je Japonsko, ktoré ukazuje, že nízka úroveň zraniteľnosti spoločnosti nemôže plne kompenzovať extrémne vystavenie prírodným hrozbám, predovšetkým zemetraseniam a záplavám. Preto sa radí medzi krajiny s veľmi vysokým indexom WRI s hodnotou 12,99 %. (Tabuľka 1) Celkovo 13 z 15 krajín s najvyššou zraniteľnosťou spoločnosti sa nachádza na africkom kontinente, pričom úroveň vystavenia prírodným hrozbám je nižšia. K zlepšeniu situácie v afrických krajinách pomáha predovšetkým vývoj.

1.2 Environmentálne indexy

Medzi environmentálne indexy, pomocou ktorých vieme určiť situáciu v krajine v porovnaní s ostatnými krajinami, radíme tri nasledujúce indexy: index rizika dlhotrvajúcich klimatických zmien (*Long-term Climate Change Risk Index*), index environmentálnych udalostí (*Environmental Performance Index*) a *ND-GAIN Country Index*.[12] Tieto indexy vychádzajú z dát zosumarizovaných za obdobie rokov 1994 – 2013. Index rizika dlhotrvajúcich klimatických zmien analyzuje dopad dlhodobých zmien klímy, teda do akej miery sú postihnuté krajiny stratové na udalostiach súvisiacich s extrémnym počasím (napr. búrky, záplavy, horúčavy, atď.). Index environmentálnych udalostí hodnotí schopnosť krajín prijímať opatrenia v dvoch oblastiach politiky, a to: ochrany ľudského zdravia v prípade environmentálnych hrozieb a ochrany ekosystémov. *ND-GAIN Country Index* sumarizuje zraniteľnosť krajín v dôsledku klimatických zmien a ďalších globálnych výziev v kombinácii s kapacitou na zlepšenie odolnosti voči významným katastrofickým udalostiam.[13] Vychádza z medzinárodnej databázy hlavných katastrof *EM-DAT*, ktorá obsahuje dáta od roku 1900 po súčasnosť.[14]

Umiestnenie Haiti a Dominikánskej republiky v štatistikách, podľa jednotlivých environmentálnych indexov za rok 2014, v celkovom poradí podľa počtu krajín, môžeme bližšie vidieť v tabuľke 2. Haiti sa nachádza na 21. mieste WRI zo skúmaných 171 krajín. Dominikánska republika sa nachádza o 2 priečky vyššie, to znamená, že riziko katastrof je trochu nižšie, ale obe krajiny sa aj tak radia ku krajinám s veľmi vysokým rizikom katastrof.

[11] WORLD RISK REPORT. (2016): World Risk Index. [online]. In: World Risk Report, 2016.
[12] IOM. (2016): Haiti. [online]. In: ENVIRONMENTAL MIGRATION PORTAL, 2016.
[13] IOM. (2016): Dominican Republic. [online]. In: ENVIRONMENTAL MIGRATION PORTAL, 2016.
[14] Ibid.

Podľa indexu rizika dlhotrvajúcich klimatických zmien, Haiti obsadilo 3. priečku a Dominikánska republika 8. pozíciu zo 159 krajín, z čoho vyplýva veľmi vysoká miera vplyvu dlhotrvajúcich klimatických zmien a ich dopadov na krajiny. Na základe indexu environmentálnych udalostí sa Haiti umiestnilo na 176. pozícii, čo je v porovnaní so susedným štátom, ktorý obsadil 75. miesto zo 178 skúmaných krajín, veľmi nepriaznivé postavenie. Haiti zlyháva v implementácii zákonov v oblasti ochrany ľudského zdravia v prípade prírodného hazardu a ochrany ekosystémov. Podľa hodnôt indexu *ND-GAIN Country Index*, ktorý určuje citlivosť krajín na globálne výzvy a schopnosť odolávať hrozbám, sa Haiti umiestnilo na 171. priečke zo 180 krajín. Naopak Dominikánska republika obsadila 97. miesto, čím poukázala na schopnosť lepšie znášať globálne hrozby a odolávať nepriaznivým podmienkam.

Tabuľka 2: Poradie Haiti a Dominikánskej republiky podľa jednotlivých indexov 2014

Štát	*World Risk Index*	*Long-term Climate Change Risk Index*	*Environmental Performance Index*	*ND-GAIN Country Index*
Haiti	21	3	176	171
Dominikánska republika	23	8	75	97

Pozn.: Počet skúmaných krajín podľa indexu: World Risk Index 171 krajín; Long-term Climate Change Risk Index 159 krajín; Environmental Performance Index 178 krajín; ND-GAIN Country Index 180 krajín.
Prameň: IOM. (2016): Haiti. Dominican Republic. In: ENVIRONMENTAL MIGRATION PORTAL, 2016.

2 Environmentálny hazard

Spoločnosť nedokáže ovládať a kontrolovať prírodné úkazy. Má len malý vplyv nad týmito udalosťami. Avšak dokáže ich predvídať a pripraviť sa na hroziace nebezpečenstvo, čím dokáže znížiť jeho rozsah a dopady. Práve zraniteľnosť spoločnosti určuje mieru rizika vzniku katastrofy vo vzťahu s vystavením krajiny environmentálnemu hazardu. Spoločnosť sa však dokáže pripraviť a lepšie zvládať riziká zraniteľnosti prostredníctvom zabezpečenia rozvoja.

2.1 Environmentálne výzvy Haiti a Dominikánskej republiky

Susedné štáty Haiti a Dominikánska republika podliehajú rovnako náhlym prírodným udalostiam, ako aj pomalým procesom environmentálnej degradácie, viď tabuľka 3. Haiti, v porovnaní s Dominikánskou republikou, čelí väčšiemu množstvu environmentálnych výziev, predovšetkým pomaly sa prejavujúcim prírodným hrozbám.

Z náhlych prírodných udalostí, Haiti najviac zasahujú búrky a cyklóny, ktoré majú za následok zosuvy pôdy a záplavy, poškodenia majetku a príbytkov, či neraz aj vážne straty na životoch obyvateľov. Naviac, krajina sa nachádza v oblasti, kde dochádza k častým zemetraseniam, ktoré spôsobujú značné škody.[15] Zemetrasenie v roku 2010 malo za následok približne 220 000 mŕtvych a vyše 1,5 milióna osôb bolo premiestnených v rámci krajiny.[16] Najzraniteľnejšie oblasti boli najviac zasiahnuté prírodnými katastrofami. Dominikánska republika, aj keď hraničí s Haiti a má zdieľa rovnaké životné podmienky, nečelí takej hrozbe zemetrasení, pretože sa nenachádza priamo v zóne výskytu častých otrasov. Avšak, častejšie sa tu vyskytujú rozsiahle požiare. Rovnako ako Haiti podlieha náhlym prírodným udalostiam

[15] MECLEP. (2015): Migration, Environement and Climate Change: Policy Brief Series.
[16] HANCY, P. (2015): DEFIS, ENJEUX ET POLITIQUES: Migration, environnement et changements climatiques en Haiti.

vo forme búrok, záplav a zosuvov pôdy. Zraniteľnosť spoločnosti je nižšia, z dôvodu menšej citlivosť a schopnosti lepšie znášať a adaptovať sa vznikajúcim a vyskytujúcim sa environmentálnym výzvam.[17]

Z hľadiska pomalých procesov, ktoré sa postupne prejavujú môžeme konštatovať, že Haiti podlieha čoraz dlhšie pretrvávajúcim obdobiam sucha. Zároveň obdobie dažďov sa skracuje v dôsledku globálneho fenoménu El Nino a environmentálnej degradácii. Krajina má jednu z najvyšších mier odlesňovania (deforestácie) na svete, čo viedlo k akcelerácii erózie pôd. Haiti taktiež ovplyvňuj nárast morskej hladiny, ktorý spolu s degradáciou pôdy spôsobuje eróziu pobrežných oblastí, takže obyvatelia sú nútení migrovať. Taktiež v úrodnosť pôd je ohrozená salinizáciou a deforestáciou. Súčasne dochádza k strate biodiverzity v dôsledku extrémneho odlesňovania a ťažbe dreva. Najzraniteľnejším sektorom v dôsledku klimatických zmien je poľnohospodárstvo, ktoré je veľmi dôležité pre zabezpečenie obyvateľstva. V dôsledku salinizácie a deforestácie dochádza ku kríze aj v oblasti manažmentu vôd. K pomaly sa prejavujúcim udalostiam ovplyvňujúcim prírodné prostredie Dominikánskej republiky radíme rast hladiny morí, ktorý je spojený s eróziou pobrežných oblastí v dôsledku degradácie pôdy. Úroveň degradácie lesov je oveľa nižšia v porovnaní so susedným Haiti. V krajine taktiež dochádza k strate biodiverzity v dôsledku znečistenia a odlesňovania, ako aj rastu teplôt. Dominikánska republika má väčšie možnosti na adaptáciu a odolávanie meniacim sa environmentálnym podmienkam v porovnaní s Haiti.[18]

Haitská časť ostrova má nepriaznivejšie podmienky na poľnohospodárstvo. Jedným z dôvodov je nedostatočný úhrn zrážok na území, keďže hory na dominikánskej strane ostrova blokujú východné dažde. Taktiež, plocha určená na pestovanie poľnohospodárskych plodín je oveľa menšia, pretože prevažná časť územia Haiti je hornatá. Terén je vápencového pôvodu, v dôsledku čoho je vrstva pôdy tenšia a menej úrodná. Kapacita na zotavenie je nižšia. Naopak, na územie Dominikánskej republiky dopadá dostatočné množstvo dažďov prichádzajúcich z východu, preto je krajina lepšie zavlažovaná, čo prispieva k rastu plodín. Najvyššie pohorie ostrova sa nachádza na území Dominikánskej republiky, odkiaľ rieky stekajú na dominikánsku stranu. Dominikánska republika má rozsiahle údolia a nížiny s úrodnou pôdou. Predovšetkým, *Cibao Valley*, na severe krajiny, patrí medzi jednu z najbohatších poľnohospodárskych oblastí na svete.

Tabuľka 3: Environmentálne výzvy, ktorým čelia Haiti a Dominikánska republika 2015

Náhle prírodné udalosti	*Štát*		*Pomaly sa prejavujúce prírodné udalosti*	*Štát*	
	Haiti	*Dominikánska republika*		*Haiti*	*Dominikánska republika*
Búrky	x	x	Rast morskej hladiny	x	x
Záplavy	x	x	Rast teplôt	x	x
			Salinizácia	x	
Zosuvy pôdy	x	x	Sucho / Dezertifikácia	x	
Požiare		x	Degradácia pôdy a lesov	x	x
Zemetrasenia	x		Strata biodiverzity	x	x
Erupcie sopiek			Ústup ľadovca		
			Erózia pobrežia	x	x

Pozn.: x - znamená, že daná výzva zasahuje daný štát. Prameň: MECLEP. (2015): Migration, Environement and Climate Change: Policy Brief Series.

[17] MECLEP. (2015): Migration, Environement and Climate Change: Policy Brief Series.
[18] MECLEP. (2015): Migration, Environement and Climate Change: Policy Brief Series.

2.2 Ekonomické a sociálne výzvy

V období koloniálnej správy sveta, bola populácia Haiti 7-násobne vyššia ako populácia susednej Dominikánskej republiky. Rovnako aj v súčasnosti je populácia Haiti väčšia o viac ako jeden milión obyvateľov.[19] V porovnaní s rozlohou, Dominikánska republika predstavuje dvojnásobok územia Haiti, z tohto dôvodu je hustota obyvateľstva Haiti dvojnásobkom hustoty obyvateľstva susedného štátu. V dôsledku kombinácie vyššej hustoty obyvateľstva s nízkym úhrnom zrážok došlo k nadmernému využívaniu prírodných zdrojov, s tým spojenému odlesňovaniu a strate fertility pôdy na haitskej strane ostrova. K zhoršeniu deforestácie prispela aj nadmerná ťažba dreva v čase koloniálnej nadvlády Francúzska.

Z pohľadu zahraničných investorov, bola atraktívnejšou krajinou pre dlhotrvajúce priame zahraničné investície, práve Dominikánska republika, ktorej predkovia pochádzajú z európskych krajín. Na rozdiel od Haiti, kde boli dovezení otroci predovšetkým z afrických krajín. Vďaka prílivu zahraničných investícií a s nimi spojeného príchodu odborníkov z Európy, mala Dominikánska republika priaznivejšie podmienky pre ekonomický rast.

Taktiež, ďalšie sociálne rozdiely prispeli k odlišnému ekonomickému rozvoju krajín. Obyvatelia Haiti si po zrušení koloniálnej nadvlády vydobyli vlastníctvo pôdy. Preto jednotlivý obyvatelia sú vlastníkmi určitého územia, kde si môžu dopestovať vlastné plodiny, avšak bez podpory vlády, ktorá by sa mala usilovať o pestovanie a export plodín. Napriek faktu, že sa Haiti nepodarilo rozvinúť komerčné poľnohospodárstvo, snažilo sa získavať úžitok z práce roľníkov. Naopak, Dominikánci sa zamerali na kolektívne poľnohospodárstvo, proexportne orientovanú politiku a zámorské obchodovanie.

Problém deforestácie a chudoby Haiťanov sa neustále prehlbuje počas posledných 40 rokov. V dôsledku chudoby približne jedna tretina Haiťanov migruje za prácou do okolitých krajín karibského regiónu, predovšetkým Dominikánskej republiky, ktorej ekonomika je závislá od lacnej pracovnej sily migrujúcej zo susedného štátu. Pre obe krajiny predstavujú remitencie významný príspevok do štátneho rozpočtu.

Na základe metódy výpočtu indexu WRI, ktorý sa skladá z 2 faktorov – zraniteľnosti spoločnosti a pravdepodobnosti výskytu určitej katastrofy, predpokladáme, že zlepšenie sociálnej a ekonomickej situácie môže viesť k zmierneniu dopadov prírodných katastrof. Čo by následne viedlo k zlepšeniu životnej úrovne v krajine a znížila by sa tak úroveň migračných tokov v dôsledku environmentálnych zmien. Zmiernením zraniteľnosti spoločnosti, teda zlepšením oblasti vplývajúcich na jej zraniteľnosť, môže dôjsť k zníženiu environmentálneho hazardu, teda krajina zlepší svoju schopnosť odolávať a lepšie znášať environmentálne hrozby. Za možné adaptačné stratégie v dôsledku zmeny klímy a environmentálnych zmien považujeme mitigáciu, teda zmiernenie dopadov, a tiež migráciu. Či už interná, alebo aj emigráciu z krajiny, za účelom zníženia tlaku na prírodné zdroje. Stratégia mitigácie, teda zmiernenia vystavenia prírodným udalostiam, vidí riešenie v rozvoji spoločnosti, ktorý môže viesť k oslabeniu rizika zraniteľnosti spoločnosti vystavenej prírodnému nebezpečenstvu.

Vzhľadom k tomu, že Dominikánska republika si udržala značnú časť lesného porastu, súčasne sa začala industrializovať a s konštruovala nádrže na generovanie hydroelektrickej energie, tiež zaviedla program zníženia využívania dreva ako paliva, pričom ho nahradila importom propánu a skvapalneného zemného plynu. Chudoba núti Haiťanov do využívania dreva ako formy paliva, čím urýchľuje ničenie svojich posledných lesov.

[19] DIAMOND, J. (2010): Haiti and Dominican Republic: One Island, Two words. . [online]. In: The Globalist, január 2010.

3 Kooperácia ako riešenie situácie

Práve spoločný manažment prírodných zdrojov v pohraničnej oblasti pokladáme za jedno z možných riešení na zmiernenie vzájomných environmentálnych a sociálnych konfliktov. Napriek problémom, ktoré sú na vzostupe, daná oblasť poskytuje obom národom príležitosť na kooperáciu, zdieľanie skúseností a nachádzanie spoločných riešení na nepriaznivú situáciu, v ktorej sa ocitli oba štáty. Napriek tomu, že je daná pohraničná oblasť považovaná za región s obmedzenými možnosťami rozvoja v dôsledku chudoby a izolácie.

Aktívny prístup k riešeniu výziev v danej oblasti ovplyvní život nielen lokálnych komunít, ale taktiež celého regiónu a územia oboch štátov. Pre Haiti to bude znamenať zlepšenie ekonomickej a sociálnej situácie, pričom bude viesť aj k zlepšeniu vzťahov medzi oboma krajinami. Preto adresovanie týchto výziev je potrebné riešiť ako na lokálnej úrovni, tak aj na štátnej. Vzájomná iniciatíva oboch štátov prostredníctvom implementácie spoločnej kooperačnej stratégie na riešenie environmentálnych výziev a rozvoja lokálnych komunít sa považuje za efektívne riešenie, ktoré môže postupne priniesť pozitívne výsledky.

V roku 2011, Ministerstvo životného prostredia a prírodných zdrojov Dominikánskej republiky a Ministerstvo životného prostredia Haiti v spolupráci s Ministerstvo zahraničných vzťahov Nórska zaviedli tzv. *Frontera Verde Programmme*, teda Program zelenej hranice. Cieľom tohto environmentálneho projektu je skúmanie pohraničného manažmentu prírodných zdrojov a zhodnotenie možností na obnovu po katastrofách, ktoré región zasiahli.

Napriek tomu, že vlády a spoločnosť v oboch krajinách posilnili svoje snahy a úsilie o mitigáciu environmentálnych dopadov v pohraničnej oblasti prostredníctvom rozvoja a zavádzania vzrastajúceho počtu vzájomných programov a iniciatív v spolupráci s medzinárodnými aktérmi, obávame sa, že ich implementácia nebude dostatočne rýchla, aby zabránila škodám, ktoré sú dôsledkom predchádzajúcich rokov plytvanie a neekonomického hospodárenia s prírodnými zdrojmi vo vzťahu s nepriaznivým ekonomickým vývojom krajín, predovšetkým Haiti.

Záver

Vzájomná spolupráca hraničiacich štátov, Haiti a Dominikánskej republiky, je riešením pre zabezpečenie lepšej budúcnosti oboch krajín. Ekonomické a obchodné príležitosti vyplývajúce z teritoriálnej blízkosti daných štátov, v spojení s pozíciou v karibskom regióne predstavujú základ pre potenciálne komparatívne výhody. Zlepšenie fyzickej a ekonomickej prepojenosti krajín môže dopomôcť k rozvoju Haiti. V závislosti od politickej angažovanosti a vzájomného dialógu musia krajiny vyriešiť dve sporné otázky týkajúce sa zlepšenia stavu pohraničnej oblasti, ako aj nelegálnych migrantov, ktorí sa nachádzajú na území Dominikánskej republiky.

Cieľom príspevku je určenie environmentálnych výziev, ktorým čelia vybrané štáty a zhodnotenie kapacít na ich riešenie, a to prostredníctvom skúmania vzťahu medzi environmentálnym hazardom a schopnosťou krajiny predvídať a adaptovať sa na environmentálne zmeny, v závislosti od miery zraniteľnosti spoločnosti, ktorá je daná sociálno-ekonomickou vyspelosťou krajiny.

Pre efektívne adresovanie iniciatív na zmiernenie environmentálnych dopadov v pohraničnej oblasti Haiti a Dominikánskej republiky je potrebné hĺbkové porozumenie a precízne analyzovanie udalostí, ktoré prispeli k súčasnej situácii. Z tohto dôvodu sme sa v príspevku venovali stavu prírodných zdrojov v pohraničnej oblasti a ich úzkemu prepojeniu s rôznymi aspektmi života nielen miestnych komunít, ale aj obyvateľstva oboch štátov.

Riešenie kritickej situácie na ostrove Hispaniola vidíme v posilnení snáh oboch krajín o zmiernenie environmentálnych dopadov v oblasti hranice prostredníctvom postupného

rozvoja a implementácie vzrastajúceho počtu vzájomných iniciatív a programov ako na lokálnej, tak aj na medzinárodnej úrovni.

Zoznam použitej literatúry:

1. ANTONINI, B. – HERBST, N. (2012): Relations between Haiti and the Dominican Republic. [online]. In: *Noref report*, február 2012. [Citované 1. 2. 2017.] Dostupné na internete: https://www.ciaonet.org/attachments/21370/uploads

2. DIAMOND, J. (2010): Haiti and Dominican Republic: One Island, Two words. . [online]. In: *The Globalist*, január 2010. [Citované 3. 2. 2017.] Dostupné na internete: https://www.theglobalist.com/haiti-and-the-dominican-republic-one-island-two-worlds/

3. Haiti and the Dominican Republic: One Island, Two Worlds

4. HANCY, P. (2015): *DEFIS, ENJEUX ET POLITIQUES: Migration, environnement et changements climatiques en Haiti.* Ženeva: IOM, 2015.

5. IOM. (2016): Dominican Republic. [online]. In: *ENVIRONMENTAL MIGRATION PORTAL*, 2016. s. 13. [Citované 1. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://www.environmentalmigration.iom.int/dominican-republic-1

6. IOM. (2016): Haiti. [online]. In: *ENVIRONMENTAL MIGRATION PORTAL*, 2016. [Citované 1. 2. 2017.] Dostupné na internete: https://environmentalmigration.iom.int/haiti-1

7. IOM. (2016): Haiti: Border monitoring sitrep. [online]. In: *IOM report*, november 2016. [Citované 1. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://reliefweb.int/sites/ reliefweb.int/files/resources/border_monitoring_sitrep_lxvii.pdf

8. MECLEP. (2015): *Migration, Environement and Climate Change: Policy Brief Series*. Ženeva: IOM, 2015, Issue 5, Vol. 1. ISSN 2410-4930.

9. OEC. (2016): Dominican Republic. [online]. In: *OEC*, 2016. [Citované 2. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/dom/

10. ŠABO, M. (2010): Úvod do hodnotenia problematiky prírodných zdrojov. In: *ACTA GEOGRAPHICA UNIVERSITATIS COMENIANAE*, 2010, Vol. 54, No. 2, s. 193-205.

11. UNEP. (2013): *Haiti – Dominican Republic: Environmental challenges in the border zone.* Nairobi: UNEP, 2013. ISBN 978-92-807-3340-2.

12. WORLD BANK. (2016): *Dominican Republic.* [online]. In: *World Bank*, 2016. [Citované 2. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://www.worldbank.org/en/country/dominicanrepublic

13. WORLD BANK. (2016): *Haiti.* [online]. In: *World Bank*, 2016. [Citované 2. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://www.worldbank.org/en/country/haiti

14. WORLD RISK REPORT. (2016): *World Risk Index.* [online]. In: World Risk Report, 2016. [Citované 2. 2. 2017.] Dostupné na internete: http://weltrisikobericht.de/english/

Kontakt:
Ing. Ivana Dancáková
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: ivana.dancakova@euba.sk

THE FORMATION OF COMMON EUROPEAN MIGRATION POLICY OF THE EUROPEAN UNION AND THE CHALLENGES OF THE MODERN MIGRATION CRISIS

Svetlana Degtyareva

Faculty of Economics, Omsk State University named after F. M. Dostoyevsky,
Prospect Mira 55 A, 644077 Omsk, Russia, e-mail: degtyareva-sveti@yandex.ru

In the article the trends of the formation of a common European migration policy of the EU had been analyzed in general outline since the signing of the Maastricht Treaty to date. This study was carried out by the author on the basis of a comprehensive analysis of legal documents (the treaties of the European Union), as well as the historical analysis of the formation of common European migration policy. The formation of a common European migration policy in today's the migration crisis of 2015-2017 rather contradictory. As it was presented in the article, the challenges of the migration crisis have identified the weaknesses of the EU as an integrated union as a whole, but not just the contradictions of common European migration policy. The realization a common EU approach to migration policy remains one of the most pressing unsolved questions before the face of the modern crisis.
Key words: migration policy, migration, migration crisis, refugees
JEL: F22

Introduction

Migration - the complicated modern phenomenon with many features. It is being studied by researchers of different areas of the social sciences.

So considerable scientific contribute to the development of international migration in the EU, as well as theoretical aspects of migration were made such Russian researchers as: G. S. Vitkovskaya, O. D. Vorobeva, Zh. A. Zayonchkovskoy, T. I. Zaslavskaya, I. Mukomel, L. L. Rybakovsky, B. S. Horev, V.N.Chapek and others. Their works pay great attention to the analysis of tendencies and characteristics of international migration; examine the extent of the illegal migration of foreign labor and its consequences.

Scientists of developed countries, which made significant contributions to the study of various aspects of international migration in the EU, are the following: V. Bening, G. Borjas, D. Coleman, D. Papadimitriou, S. Russell, D. Salt, P. Stocker and others. However, most scientists are exploring the specific problems of their own countries. At the present time is a relevant finding of the common causes of worsening global migration processes.

Currently, the destabilizing impact of migration on the social reality and the economic situation in many regions of the world, and especially in the European Union, is increased. In connection with this fact the study of the experience of migration policy of European countries and on the basis of this experience – the study of tendencies of formation of effective migration policy of the EU, as a whole, is relevant today.

The purpose of research is the analyze of formation of a common European migration policy of the European Union since the signing of the Maastricht Treaty to the present time and the overall assessment of effectiveness this policy in the conditions of modern migration crisis in the EU.

The study of the formation of common European migration policy of the European Union was carried out by the author on the basis of a comprehensive analysis of legal documents (the treaties of the European Union), as well as the historical analysis of the formation of this policy.

1. General theoretical statements

In our article, we define migration as the movement of people across the borders of certain human settlements or the states for the purpose of permanent or temporary device to a new location.

The types of migration we have considered on the basis the typology of migration by Russian scientist L. Rybakovsky [Rybakovsky L.., 2003]. First of all, a migration by time of stay (the residence time of the subject) is divided into permanent migration and temporary migration. Temporary movement can be both short-term and long-term. In turn, the short-term migration is divided into regular and irregular. Regular migration is cross-border and pendulum migration. These subtypes have only one difference: the cross-border migration means that the worker travels from one country to another, to their place of work but pendulum migration refers to the labor movement within the country. Irregular migration can be a shuttle, rotational, seasonal and episodic migration.

In the second place, external and internal migrations were selected on spatial criteria. External migration unlike of internal migration means a crossing of national borders. A departure from the state is called emigration, and entry – immigration.

Thirdly, the movement of persons is classified for the purpose criterion. Different purposes of migration are combined often: such as the economic, educational, recreational, and others.

The most widespread form of this criterion is the economic migration. It, in turn, is divided into labor and trade migration. Labour migrants can form several types of flows: the entry of foreign labor force, leaving to work the residents of this country, internal migration.

In addition, illegal migration is a widespread phenomenon. Illegal migrant is a person who violates at least one of the following conditions: a permit to enter, to stay or employment.

All these kinds of migrations were within the jurisdiction of the international documents which have been adopted UN. The most important of these documents is the Convention "On Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families." It was adopted by the UN General Assembly in 1990.

Various factors can encourage the individuals to migrate. In general, these factors are due to the desire to improve their living conditions. And first of all, economic factors influence a person decision to move to another country.

In a modern world the complex and multidirectional migration processes are constantly carried out by states, integration associations through migration policy.

Migration policy is a system of legal, financial, administrative and organizational measures of state and non-governmental institutions for the regulation of migration processes from the point of migration priorities, the quantitative composition of migration flows and their structure [Rybakovsky L.., 2003]

The developing of migration policy is carried out at several levels: global, regional and national.

At the global level, states develop the principles of migration policy through participation in international organizations, mainly through the United Nations specialized agencies - the International Organization of Labor and the International Organization of Migration. In this case, the regulation of international migration is based on the general principles of international law. These principles are enshrined in the UN Charter as well as the provisions of the legal acts and agreements which have been adopted by these organizations.

Moreover, these organizations hold conferences and meetings, by results of which the final documents will be adopted and principles will be formulate. And further its may be the basis for action by member states in the regulation of migration processes. Berne Initiative in 2001 was one of the most important forums in which the International Agenda for Migration Management has been created. [International Agenda…]

The UN and the Global Commission on International Migration had been involved in the creation of this program.

In general, the regulation of international migration was based on the general principles of international law that has been fastened in the UN Charter.

At the regional level the governments of national states are looking the solutions to migration problems in the framework of integration associations. For example, the governments of Member States of the European Union are based on the fact that their economic and political systems of the countries are interconnected. Member States use both the internal mechanisms of regulation of migration processes within the EU and external mechanisms, such as advisory boards.

On the one hand, regional associations are becoming more open in the development of migration measures to protect the individual's right to free migration. On the other hand, now many countries and integration associations are tightening entry rules for immigrants in connection with the ever-increasing stream of immigrants.

2. The development of common European migration policy within the EU up to the migration crisis

The development of migration policy within the European Union began with the adoption of the Maastricht Treaty. This Treaty has made significant innovations in the sphere of migration policy, namely asylum policy, the development of rules of crossing the EU's external borders and immigration policy. Immigration policy included the conditions of entry and movement of third country citizens on the territory of EU Member States, the conditions of their presence in the territory of EU Member States and the fight against illegal immigration to the EU [Treaty on European Union].

However, European countries have sought to develop measures which were not a mandatory but recommendatory. Thus, the EU Member States did not want to delegate authority to the supranational EU institutions on many vital issues, such as the financing of the migration policy. These countries have continued to coordinate their policy courses in line with the intergovernmental approach, despite the creation of a supranational political union. Such unclear delineation of authority of the European Union institutions are not facilitated the unified migration policy of the European Union countries. It was one of the reasons for the revision of the Maastricht Treaty.

In 1997, EU Member States have signed the Treaty of Amsterdam [Treaty of Amsterdam, 1997]. This treaty was the basis for the further development of European migration policy. Thus, a significant part of authorities in the area of migration, asylum and visa policy was transferred from the third pillar of the EU, i.e. the general policy of the Interior and Justice, to the first support, i.e. The European Communities.

The Schengen Agreement was incorporated into the EU system on the basis of this Treaty. The European Union was able to control the Schengen zone due to this inclusion. The realization of this idea have promoted the growth of labor mobility, the facilitation of personal and business contacts of people, the development of commercial, financial and industrial relations and, ultimately, the strengthen the unity of the EU Member States.

In 2001, the EU Member States signed the Treaty of Nice. The approach to migration policy which focused primarily on the area of security, have been realized in this Treaty. This

approach was based on the protection of the external borders of the European Union against the intersection of these borders by illegal immigrants [Treaty of Nice, 2001].

European Pact on Immigration and Asylum was devoted to a policy on legal migration and an illegal migration [Pact on Immigration and Asylum, 2008]. The position of the need to ensure the return of illegal entrants to their homeland has become fundamental in this Pact. Regulation on the need to create special common European asylum system been fixed in it. The European asylum system could be aimed to harmonize EU legislation on migration. This Pact noted a necessity to strengthen border controls in the EU, and to create the EU mechanisms for cooperation with neighboring countries. This Pact facilitated the dominance of the so-called "selective immigration policy." It largely defended the interests of individual EU countries, but did not facilitate the creation of a common immigration policy.

In 2007, the Treaty of Lisbon was signed [Treaty of Lisbon, 2007]. It introduced the changes in the basic EU treaties and officially abolishes the system of three pillars. The body, which is an analogue of the Ministry of Foreign Affairs - European External Action Service has been established. The existing legal base in the field of migration policy has been supplemented by some new provisions. For example, the agreement required all European Union states to ensure equitable treatment for all legal migrants, improve migration management system and carry out actions on human trafficking prevention.

In 2010, the EU adopted the Stockholm program in order to carrying out the provisions of the Lisbon Treaty [The Stockholm program, 2010], which defined the priorities of the EU countries in the area of freedom, security and justice.

In 2011, the European Commission published a document, which was devoted to the new form of the global approach to migration - The Global Approach to Migration and Mobility [European Commission Communication, 2011]

In connection with the events of the Arab Spring and its consequences, the European Commission has emphasized on a need to continue strengthening of the EU immigration policy. At this time, the notion «migration crisis» was appeared in the rhetoric of the EU. This crisis, as we know, was caused by a huge flow of refugees from the regions were covered by the revolutions.

The Commission stressed the importance of providing humanitarian aid, involvement the European Border and Coast Guard Agency (Frontex) - Agency of the European Union on the security of the external borders, in the regulatory process of migration, the implementation of partnerships with neighboring countries and the elimination the causes of the large influx of refugees in the long term. The new approach should become a part of an overall EU foreign policy and should be implemented by the European Commission, EU Member States and the European External Action Service.

It may be concluded that the XXI century placed before the European Union a number of complex challenges such as terrorist threats, migration crisis, and others. In this connection the EU has used the different approaches to the migration policy. At first an approach has been applied directly focused on the sphere of security, and then it was replaced by a more balanced strategy, and today the global approach dominates. Currently, the migratory policy has become an integral part of EU foreign policy.

3. The development of EU migration policy in the migration crisis 2015-2017

3.1. Main reasons of the EU migration crisis

In 2015, Europe was faced with the migration crisis, which is characterized by large flows of refugees coming from the Middle East and North Africa. These migration flows became the most large-scale waves of resettlement of refugees in Europe since the Second World War. The massive influx of people, who sought asylum in the European Union, began

in 2011 in connection with the events of the "Arab Spring", but in 2015 it has increased many times over. During 2015 about 1.3 million refugees have arrived in Europe. It is almost two times more than in 2014. [Asylum Statistics].

Throughout the crisis, the most of these refugees were Syrians who fled from the civil war that took place in their country. Also there were representatives of Afghanistan and Iraq among the refugees. In these countries, there was an adverse economic and social situation because of the excesses of the illegal armed groups. The situation aggravated in the EU as a result of the influx of refugees from Sudan, Somalia, Nigeria, and Pakistan. They left their countries because of the disastrous living conditions. The current situation around refugees in the EU is characterized by the fact that the subjects of migration have become the whole families while before the crisis mostly the males had migrated.

We can distinguish two main reasons for the migration crisis. The first main reason of the EU migration crisis lies in the fact that people flee from countries of armed conflicts to Europe. At the moment the most large-scale military conflict in the Middle East is a civil war in Syria. This conflict has led to the fact that more than 12 million Syrians need a humanitarian aid now, and over four million people have left the country. The second main reason of the EU migration crisis is the lack the proper conditions for the placement and maintenance of migrants in the camps that have been established in Turkey, Jordan and Lebanon. These states are on track the movement of refugees in Europe and have to take of Syrian refugees temporarily, because the last number is very large. These countries have difficulties with the placement of the refugees and providing them the necessary security conditions. In this connection the refugees seek an asylum in Europe.

As it is known, the refugees have arrived to Europe and arrive through the southern border of the European Union mostly. And the Central and Eastern Mediterranean countries are adopt the major flows of the refugees from Syria. Then, the refugees are moving deeper into Europe, as a rule, in the most developed EU countries such as Germany, France, the Nordic countries, United Kingdom.

Greece, Italy and Hungary were those countries that first experienced the migration crisis of 2015. This situation has become more complicated for those states that, according to the Dublin agreement had been signed in 1990 and had been revised most recently in 2013, state that first took illegal migrants or the refugees on their territory, are solely responsible for their further stay in the territory EU and, for asylum in the case of refugees [Regulation (EU) No 604/2013].

In accordance with this agreement, the refugees must remain in the territory of those countries where they arrived for the first time. The refugees, who are trying to get to the other EU Member States, are deported backwards those EU countries in the first country which they arrived. In this case, the entire burden falls on share the same countries at the refugee reception. The provisions of the Dublin Agreement inhibit the European Union to develop a common policy on asylum, where all countries have equal responsibility. In these circumstances, Hungary, Italy, Greece, as countries, were hosting the main number of refugees, stopped to follow the provisions the Dublin Agreement and allowed the migrants to move further west and north of the European Union, in practice.

3.2. The challenges of the EU migration crisis and the formation of common European migration policy

The European Union must be ready to respond to a number of challenges of modern migration crisis [Metcalfe-Hough V., 2015]

The first challenge is a large number of people who want to come to Europe and which differ from each other in its countries of origin, for reasons of arrival to the territory of Europe and on the choice of route. The refugees continue to arrive, and the countries that are under

the direct blow - Greece, Italy and Hungary, had already exhausted their opportunities to place new arrivals.

The second challenge is a difficult of determining among the huge number of migrants such persons who is in need of international protection. The questions do not arise in relation to the Syrian refugees. They get refugee status in the EU, i.e. they are the persons who are fleeing from war, persecution and inhumane treatment. But it is difficult to determine whether a person carries out a forced or voluntary migration. The complex character of today's behavior of migrants and the reasons of this behavior is a great challenge in implementation of common European migration policy and asylum policy.

The third challenge is the need in the implementation of the huge costs on an integration of a huge number of refugees and other persons are in need of international protection. An integration includes the provision of housing, educational opportunities, medical insurance and a realization of other the social rights. It should also be noted that many European countries are still recovering from the debt crisis and many EU Member States aren't ready to take on such costs.

It is difficult enough to develop a unified approach to the modern migration crisis to 28 EU Member States. Despite the fact that these countries declare the necessity to develop a common European approach, political and economic differences between them prevent the formation of this approach.

As it was noted in our article earlier, the countries that are located for travel path flow of refugees and which have especially suffered from migration crisis, are trying to save the sovereignty in deciding of solutions on the quota of refugee resettlement. Visegrad Countries opposed against the European Commission unveiled plan (spring, 2015) for the distribution of persons seeking asylum in all Member States according to the country's total population, its GDP, unemployment and the number is already taken refugees by EU Member States and asylum applications. At the Prague Summit (September 4, 2015) the leaders of the Visegrad group supported almost all the proposals of the European Commission for the settlement of refugee crisis [Potemkina O.Y., 2015].

They were in favor of:

- the respect for the principles were adopted at the highest political level, including the European Council decisions;
- the cooperation with the international community in the issue of unmanaged migration, especially with the UN, the African Union and the League of Arab States;
- greater involvement in solving the problems of Syria, Libya and the Middle East.

Only one, but significant objection to the Commission's proposals followed by the Visegrad summit. Leaders of this summit expressed this objection in a rather harsh form:

- it must be preserved the voluntary nature of measures of EU solidarity so that each of the of the Member States could base their actions on their own experience, achievements and available resources;
-- any offer of mandatory and permanent quotas for solidarity action would be unacceptable [Potemkina O.Y., 2015].

One of the reasons for the refusal of the Visegrad countries of forced quotas is, seems to us, their fear of creating a precedent that could be used the European Commission for the revision of the Dublin system: a temporary mechanism of the distribution of asylum seekers may become permanent. I must say that it is the adoption of such a solution the Commission sought to.

The proposal of the European Commission (9 September 2015) on the movement of 120 thousand refugees in European countries from Greece, Italy and Hungary is an example of the formation of a common European policy of the EU [Refugee Crisis,2015].

At the meeting of Ministers of Internal Affairs (September 14, 2015) the Commission has made a formal consent of the Council to carry out its original plan for the resettlement of 40 thousand applicants for asylum from Italy and Greece. Opposition to the introduction of mandatory quotas, as well as an increase of 120 thousand people, in the face of Hungary, Slovakia, Czech Republic and Romania remained invincible.

As an expression of a compromise of the two approaches to the European migration policy: and the common European and sovereign nation, is also the fact that the European Commission has proposed to make a financial contribution amounting to 0.002% of the GDP of the countries hosting refugees. This fee will be credited to the Fund of asylum, migration and integration. For example, a country like Cyprus would have to pay 350 thousand euro (GDP 2014), in order not to place the 276 refugees on its territory [Collett E., 2015]. Such possibility could be an alternative for many countries, unwilling to participate in the policy of distribution of refugees, including Poland, Czech Republic and Slovakia.

At the same time, there are differences between EU Member States in matters of migration policy. For example, Eastern European countries did not satisfied with Germany, which seeks to dictate to them it own vision of asylum policy. The relations between Serbia and Croatia have become tenser due to the movements of refugees across their common border. Britain has refused to participate in the resettlement of 120 thousand refugees from Greece, Hungary and Italy, unlike the most of the European countries.

January 20, 2016 Austria has announced the establishment of the maximum number of refugees that could be taken by it in order to control the flow of refugees. Their number must not be more than 1.5% of the total population. However, it is contrary to the Convention on the Status of Refugees, 1951. As to Austria, the only possibility to establish the maximum number of refugees, which it could take, is the distribution of quotas between the EU Member States. This implies the joint fulfillment of obligations. However, Austria could not enter certain restrictions unilaterally. The refugee crisis did not create a political rift in the Union but it did reveal a pre-existing one, at least in relation to migration. The system was built on uneven foundations from the beginning. It placed an overwhelming amount of responsibility on frontline member states which were forced to act as gatekeepers to the EU's Schengen zone [The Janus face…, 2016].

Also asylum policy requires huge expenses. The more developed EU Member States, such as the countries of Northern and Western Europe, control the placement the refugees better. While the policy of resettlement of refugees from Greece, Hungary, Italy and neighboring countries such as Turkey, the EU countries is still in its infancy. Thus, there are the disproportions in the distribution of load in the resettlement of refugees. Yet, the situation is beginning to improve. It is observed that from 2016 every month the number of resettled refugees increases.

It should be noted that a common European system of institutions is dealing directly with the problems of migration, at the moment is not yet established. EU institutions - the European Commission, Council of Ministers and the European Parliament - deal with the problems of migration, along with addressing issues of economic, social and other spheres, and produce only general principles and a common approach. And now EU Member States carry out their own migration policies on the base those general principles.

Conclusion

Thus, in our paper the trends of a common European migration policy of the EU since the signing of the Maastricht Treaty to date had been analyzed in general outline. Modern

policy of the European Union in the field of asylum combines in itself two conflicting with each other paradigms.

On the one hand, the EU is based on the concept of building a society were based on the principles of democracy, rule of law and respect for human rights. On the other hand, no less important issues, which take into account European countries during immigration policy, are issues of security and protection of borders.

The formation of a common European migration policy in today's the migration crisis of 2015-2017 rather contradictory. As it was presented in the article, the challenges of the migration crisis have identified the weaknesses of the EU as an integrated union as a whole, but not just the contradictions of common European migration policy.

Currently the EU is also experiencing a crisis of integration under the influence of modern migration crisis. The centrifugal forces, the desire of member states to the sovereignty, to the strengthening of the national priorities over the common European priorities prevail in the EU as in the integration association at present.

The European Union is not yet able to carry out a common European foreign policy, and, as a consequence, common European migration policy. EU as an integration association is not has entered into the stage of political union and, therefore, EU Members are still themselves as independent states may carry out its own foreign policy.

EU will consistently follow the path of the formation of a unified policy towards refugees in the migration crisis. The realization of a common EU approach to migration policy remains one of the most pressing unsolved questions before the face of the modern crisis.

References:

1. Asylum Statistics / Eurostat Statistics Explained (2016) / The official website of the EU: [Cited 20.01.17] Available online: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_statistics#Asylum_applicants

2. Banulescu-Bogdan N., Fratzke S. (2015) Europe's Migration Crisis in Context: Why Now and What Next? / N. Banulescu-Bogdan. [Cited 21.01. 2017] Available online: http://www.migrationpolicy.org/article/europe-migration-crisis-context-why-now -and-what-next

3. Collett E.(2015) The Asylum Crisis in Europe: Designed Dysfunction: [Cited 12. 02. 2017.] Available online: http://www.migrationpolicy.org/news/asylum-crisis-europe-designed-dysfunction

4. European Commission Communication., 20 April 2010. / The official website of the EU: [Cited 21.01. 2017] Available online: http://ec.europa.eu/internal_market /bank/docs/crisis-management/funds/com2010_254_en.pdf

5. European Pact on Immigration and Asylum, 2008 / Eur-Lex.: [Cited 20.01. 2017] Available online: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV %3Ajl0038

6. IIP DIGITAL, [Cited 19.01. 2017] Available online: http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/texttrans/2005/10/20051006073031 cpataruk0.4667627.html#axzz40ntgXiE7/

7. International Agenda for Migration Management (2004) / The Berne Initiative: [Cited 15.01. 2017] Available online: http://publications.iom.int/system/files/pdf/iamm.pdf/

8. The Janus face of Europe's migration policy (2016) / European Council on Foreign Relations. [Cited 18.01. 2017] Available online: http://www.ecfr.eu/article/commentary_the_janus_face_of_europes_migration_policy_5082

9. Metcalfe-Hough V. (2015). The Migration Crisis? Facts, Challenges and Possible Solutions / V. Metcalfe-Hough. [Cited 18.02. 2017] Available online: http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/9913.pdf

10. Pact on Immigration and Asylum, 2008 / Eur-Lex. [Cited 18.02. 2017] Available online: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3Ajl0038

11. Potemkina O.Y. Migration Crisis in the EU: the Role of the Visegrad Group]. Contemporary Europe, 2015, no. 6, pp. 36-45 . [Potemkina O.Y. Migratsionnyi krizis v ES: rol' stran Vishegradskoi gruppy [Migration Crisis in the EU: the Role of the Visegrad Group]. Contemporary Europe, 2015, no. 6, pp. 36-45.]

12. Refugee Crisis: European Commission takes decisive action (2015) / European Commission - Press release. [Cited 18.02. 2017] Available online: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5596_en.htm

13. Regulation (EU) No 604/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. / EUR-Lex. [Cited 10.02. 2017] Available online: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0604

14. Rybakovsky L. (2003) Migration of the population:[Rybakovsky L . Migratsia naseleniya: voprosy teorii.] [Cited 18.02. 2017] Available online: http://www.rybakovsky.ru/migracia2c.html

15. The Stockholm Programme – An Open and Secure Europe Serving and protecting Citizens, 4 May 2010. [Cited 26.02. 2017] Available online: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:115:0001:0038:en:PDF

16. Treaty of Amsterdam, 1997 / The official website of the EU. [Cited 18.01. 2017] Available online: http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-en.pdf

17. Treaty on European Union / The official website of the EU. [Cited 20.02. 2017] Available online: http://europa.eu/eu-law/decision making/treaties/pdf/treaty_on_european_union/treaty_on_european_union_en.pdf

18. Treaty of Lisbon (2007) / Eur-Lex. [Cited 17.01. 2017] Available online: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12007L%2FTXT

19. Treaty of Nice, 2001 / The official website of the Eropean Parliament. [Cited 15.02. 2017] Available online: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-03-23_en.htm?locale=en

Contact:
doc. Svetlana Degtyareva, PhD.
Faculty of Economics
Omsk State University named after F. M. Dostoyevsky, Omsk, Russia
Prospect Mira 55 A, 644077,
Omsk, Russia
e-mail: degtyareva-sveti@yandex.ru

POLITICKÉ DÔSLEDKY BREXITU PRE EURÓPU

Ľudmila Dolná

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

Nasledujúci príspevok sa zaoberá politickými dôsledkami Brexitu pre Európu. Cieľom tohto príspevku je na pozadí zásadných historických súvislostí a prebiehajúcich súčasných výziev analyzovať vývoj Spojeného kráľovstva v Európskych spoločenstvách a neskôr v Európskej únii a tak definovať základné dôvody, ktoré viedli občanov v hlasovaní v referende za vystúpenie ich krajiny z EÚ. Na tomto základe je naším cieľom definovať základné politické a čiastočne aj ekonomické dôsledky Brexitu pre Spojené kráľovstvo ako aj pre Európsku úniu.
Kľúčové slová: Brexit, Spojené kráľovstvo, politické dôsledky

The following article deals about the Brexit political consequences on Europe. The goal of the article is to analyze the evolution of the United Kingdom relationship to the European Communities and later to the European Union in the context of historical coherences and contemporary serious challenges and hence to define the fundamental reasons leading UK citizens to vote for seceding from the EU. Our goal is to define on the abovementioned basis the basic political and partly also economical consequences of the Brexit on the United Kingdom as well as on the European Union.
Key words: Brexit, United Kingdom, political consequences
JEL: F50, F59

Úvod

V piatok 24. júna sa európska verejnosť prebudila do nepríjemného prekvapenia. V rozpore s prieskumami verejnej mienky a prevládajúcimi očakávaniami sa občania Spojeného kráľovstva v referende, ktoré sa konalo predošlý deň, rozhodli opustiť Európsku úniu väčšinou 51,9 %. Rozhodnutie viedlo k pádu vlády Davida Camerona, spôsobilo turbulencie na finančných trhoch a postavilo Európsku úniu pred dosiaľ najväčšiu výzvu v jej doterajšej histórii.

Bol výsledok referenda len náhodným javom v doteraz úspešnom a rozvíjajúcom sa európskom projekte alebo je Brexit súčasťou dlhodobejších trendov v medzinárodnej politike a predstavuje novú etapu integrácie európskych krajín? Prečo Spojené kráľovstvo vystupuje z Únie, ak má výnimky z Eurozóny, zo Schengenu, Fiškálneho kompaktu, Bankovej únie, neprijalo Chartu základných práv a poberá britský rabat?

Aké politické dôsledky bude mať Brexit na Európu? Priniesť odpovede na tieto otázky je základným cieľom článku. K odpovedi dospejeme pochopením historických súvislostí členstva Veľkej Británie v EÚ, analýzou jej špecifického postavenia a významu, medzinárodnoprávneho usporiadania členstva v EÚ a procesu odčlenenia ako aj komparáciou štúdií medzinárodných organizácií, ktoré sa venovali Brexitu v súvislosti s odbornou diskusiou predchádzajúcej referendu.

1 Brexit na pozadí zásadných výziev

Britské referendum o odčlenení sa udialo v čase pretrvávania a vrcholenia viacerých závažných kríz, ktoré nielen poznačili európsku politiku, ale mali aj priamy súvis s rozhodovaním britských voličov.

Jednou z najzávažnejších a dlhotrvajúcich problémov je tzv. „kríza eura“. Euro ako spoločná mena väčšiny krajín Európskej únie a symbol úspechu európskeho integračného projektu sa dostalo pod veľký tlak hneď od vzniku svetovej finančnej krízy v roku 2008. Rýchlo sa ukázalo, že politická vôľa krajín, ktoré sa uchádzali o rýchle členstvo v Eurozóne v mnohých prípadoch predbehla reálne hospodárske fundamenty ich vlastných ekonomík. Prepuknutie finančnej krízy v septembri 2008 v USA a jej rýchle rozšírenie sa do celého sveta v rámci globálnej svetovej ekonomiky odhalilo, že viaceré krajiny neboli pripravené na dôsledky zavedenia spoločnej meny. Išlo predovšetkým o krajiny juhu, pre ktoré euro v prvej fáze zlacnilo refinancovanie rozpočtových deficitov, čo v kombinácii s tradične uvoľnenou fiškálnou politikou viedlo k časovanej bombe v podobe nekontrolovateľného rastu štátneho dlhu. Euro sa tak pre tieto krajiny stalo pascou, ktorá výrazne okresala možnosti riešenia ich ekonomickej situácie. Pre občanov Spojeného kráľovstva, ale aj pre veľkú časť jej vládnych predstaviteľov sa kríza eura stala potvrdením, že zdržanlivé rozhodnutie ich krajiny ponechať si vlastnú menu sa ukázalo ako správne a že hlbšie začlenenie Británie do integračných procesov by prinieslo neúmerné riziká.

Ďalším závažným problémom sa stala migračná kríza. Politické nepokoje v Severnej Afrike a na Blízkom Východe výrazne znásobili prílev utečencov do Európy a odhalili krehkosť bezpečnostnej infraštruktúry, o ktorú sa opierali krajiny únie. Vnímaná politická neschopnosť Európskej únie pri ochrane svojich vonkajších hraníc prispela k obratu verejnej mienky od eurooptimizmu k euroskepticizmu a prehĺbila nedôveru k schengenskému priestoru a odstraňovaniu hraničných kontrol.

Kým európsky projekt sa desaťročia vyvíjal v relatívnom medzinárodnopolitickom závetrí a pod bezpečnostným dáždnikom USA, posledné roky európske krajiny čelia novým výzvam, ktoré sú dôsledkom zmien v systéme globálnej mocenskej rovnováhy. Tú poznačuje oslabovanie mocenskej pozície USA a postupný prechod svetového usporiadania z unipolarizmu k multipolarizmu. Nárast ekonomickej a vojenskej moci Číny presunul fokus medzinárodnej politiky z Európy do Pacifickej oblasti. Kým európske krajiny po rozpade Sovietskeho zväzu zažili dve dekády relatívneho mocenského vákua, ktoré umožnilo hladké rozšírenie Únie na východ, od anexie ukrajinského Krymu Ruskom v roku 2014, je európska politika stále vo väčšej miere konfrontovaná s asertívnou prezentáciou ruských zahraničnopolitických záujmov.[1]

2 Historické súvislosti členstva Spojeného kráľovstva v EÚ

Cesta Spojeného kráľovstva do Európskej únie sa od ostatných členov veľmi líšila. Briti, v súlade so svojou historickou tradíciou, sa nikdy necítili byť súčasťou Európy. Britský politický a právny systém sa stáročia vyvíjal inak ako v kontinentálnej Európe, ostrovná izolovanosť a mocenský potenciál krajinu uchránili pre viacerými kontinentálnymi vojnami. Britská politika Európu dlho vnímala ako objekt svojich mocenských záujmov, a nie ako celok, ktorého je súčasťou.

Postoj Spojeného kráľovstva zmenila, hoci len postupne, až druhá svetová vojna. Po nej Británia stratila svoj status globálnej veľmoci a opakovane zažívala ekonomické problémy. Hoci britský premiér Winston Churchill hneď po vojne vyzval na vytvorenie

[1] OLIVER, T. (2014): *What would a Brexit mean for the EU?* in: www.e-ir.info, 24. augusta 2016 [citované dňa 15. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.e-ir.info/2014/08/10/what-would-a-brexit-mean-for-the-eu/, s. 3

Spojených štátov európskych, Spojené kráľovstvo sa v roku 1957 nepripojilo k rokovaniam o Rímskych zmluvách, ktoré založili Európske spoločenstvá (EHS, EURATOM). Namiesto toho ale v roku 1960 vytvorila spolu so 6 ďalšími krajinami, ktoré neboli členmi EHS, konkurenčný projekt - colnú úniu pod názvom Európske spoločenstvo voľného obchodu (ESVO). Až pretrvávajúce ekonomické problémy, v kontraste ekonomickým rastom krajín EHS a stále väčšia hospodárska previazanosť s EHS prinútili Spojené kráľovstvo, aby pragmaticky požiadalo o členstvo v tejto nadnárodnej organizácii. Túto žiadosť však vetovalo Francúzsko v roku 1961 a rovnako ďalšiu žiadosť o členstvo, ktorú Spojené kráľovstvo predložilo o 6 rokov neskôr. Francúzsku zahraničnú politiku v tom čase výrazne formoval prezident Charles de Gaulle, ktorý sa obával poklesu vplyvu Francúzska, ak by do EHS vstúpil tak politicky a hospodársky silný hráč ako Spojené kráľovstvo. Členstvo Spojeného kráľovstva v EHS tak bolo odsúhlasené až po de Gaullovej smrti v roku 1973.

Ani po vstupe Spojeného kráľovstvá do EHS, potvrdenom kladným výsledkom referenda v máji 1975 sa však vzájomné vzťahy neštandardizovali. Už začiatkom 80-tych rokov Spojené kráľovstvo prostredníctvom svojej premiérky Margaret Thatcherovej pomerne ostrým spôsobom požadovalo férovejší systém financovania EHS vyhrážajúc sa úplným pozastavením platieb do spoločného rozpočtu. Spojené kráľovstvo v tom čase patrilo spolu s Nemeckom k najväčším finančným prispievateľom, na rozdiel od kontinentálnych členov však z rozpočtu prijímalo len zlomok finančných zdrojov. Dôvodom bola skutočnosť, že väčšina zdrojov bola vyčlenená na Spoločnú poľnohospodársku politiku, v rámci ktorej sa Británii kvôli vyspelému a efektívnemu poľnohospodárstvu ušla len malá časť. Spojené kráľovstvo tak svojimi príspevkami de facto dotovalo prevažne francúzskych poľnohospodárov. Margaret Thatcherovej sa po dlhých rokovaniach podarilo v roku 1984 vyjednať pre Spojené kráľovstvo kompenzáciu za platby – tzv. britský rabat. Hoci situácia, ktorá predchádzala spoločnému kompromisu v podobe britského rabatu bola napätá, Margaret Tatcherová si uvedomovala, že vystúpením z EHS by Spojené kráľovstvo stratilo vplyv a schopnosť spolurozhodovať o zásadných otázkach európskej integrácie. Rovnaký princíp uplatňovala M. Thatcherová aj v druhej polovici 80-tych rokov, keď sa dostala do sporu s ambicióznym francúzskym predsedom Európskej komisie Jacquesom Delorsom, kedy brzdila jeho snahy o prehĺbenie a zrýchlenie integračného procesu.[2]

Osobitý prístup Británie k členstvu v Európskej únii podčiarkuje aj trvalá výnimka z povinnosti zaviesť spoločnú európsku menu vyplývajúca z Maastrichteskej zmluvy ako aj odmietnutie vstupu do Schengenského priestoru, výnimka z niektorých ustanovení vízovej, azylovej a prisťahovaleckej politiky, či výnimka z účinnosti Listiny základných ľudských práv EÚ. Hoci vzťahy Británie s EÚ sa neskôr počas vlád labouristov zlepšili (prejavilo sa to napr. dodatočným prijatím predtým Spojeným kráľovstvom odmietnutej Sociálnej charty), britská spoločnosť, rovnako ako aj jej politická reprezentácia, ostala v otázke členstva trvalo rozdelená a britská zahraničná politika sa naďalej riadila záujmom európsky integračný projekt skôr kontrolovať ako podporovať.

Rozdielne postoje britskej verejnosti k členstvu v EÚ sa stali vážnou vnútropolitickou témou. V februári 2016 vyhlásil premiér David Cameron júnový termín referenda o zotrvaní v EÚ, ktoré svojim voličom sľúbil ešte v roku 2013, pokiaľ ho vo voľbách potvrdia v úrade premiéra. D. Cameron vyzval Britov, aby hlasovali v prospech členstva, pričom zároveň inicioval tlak na EÚ s cieľom vyrokovať ďalšie výnimky pre Spojené kráľovstvo. Tie zahrňovali:

---

[2] GRANT, CH.: (2016): *The impact of Brexit on the EU*, Centre for European Reform, in: www.cer.org.uk 24. júna 2016, [citované dňa 15.12.2016], dostupné na internete: https://www.cer.org.uk/insights/impact-brexit-eu, s. 2.

1. Obmedzenie slobodného pohybu občanov EÚ pracujúcich v Británii a zníženie ich sociálnych benefitov
2. Vyviazanie Spojeného kráľovstva z plánov na ďalšie prehlbovanie integrácie
3. Väčšia spolurozhodovacia právomoc pre krajiny bez spoločnej európskej meny
4. Obmedzenie regulácií a administratívnej záťaže na jednotnom európskom trhu

Väčšinu zo svojich požiadaviek sa mu podarilo presadiť na summite EÚ v januári 2016 v Bruseli pod podmienkou, že Spojené kráľovstvo zostane členom EÚ. Aj napriek jeho diplomatickým úspechom britskí voliči rozhodli v júnovom referende 51,9 percentnou väčšinou o vstúpení z EÚ.[3]

3 Príčiny Brexitu

V tejto kapitole sa budeme venovať niektorým dôvodom Brexitu. Rozoberieme euroskepticizmus s britskými špecifikami, migráciu ako fenomén, ktorý mal priamy dopad na Brexit, ako aj referendum - inštanciu priamej demokracie, ktoré je v súčasnosti viac problematickým nástrojom ako prostriedkom na vyjadrenie priamej vôle občanov. Za ďalšie faktory vedúce k Brexitu sa dajú považovať aj vnímanie centralizmu Bruselu, rastúci populizmus v Európe či zlyhanie politických elít vo Veľkej Británii.

Samotný termín euroskepticizmus vznikol pri historickej príležitosti počas verejnej rozpravy vo Veľkej Británii ohľadom výhod a nevýhod ďalšej integrácie v rámci Európskych spoločenstiev. Po prvýkrát bol tento pojem použitý v článku britského časopisu TheTimes 11. novembra 1985 ako odpoveď na kritiku EÚ zo strany opozície. Všeobecne sa začal tento termín používať až po príhovore Margarete Thatcherovej v Bruggách v roku 1988.[4]

Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska je považované za kolísku euroskepticizmu a dodnes si udržuje špecifickú euroskeptickú politickú kultúru. Súčasné euroskeptické postavenie vo VB možno zdôvodniť viacerými historickými, ekonomickými a geopolitickými faktormi, medzi ktoré patria:

- Historické pozadie silnej koloniálnej krajiny;
- Strach zo straty národnej suverenity a nezávislosti;
- Špeciálne vzťahy so Spojenými štátmi americkými (USA);
- Obchodné väzby s Commonwealthom;
- Pozícia ako popredný exportér uhlia a ocele;
- Rozvinutý jadrový program a priemysel;
- Geografické postavenie ostrovnej krajiny oddelenej od kontinentálnej Európy.[5]

Čo sa týka kontroverznosti využívania referenda ako nástroja priamej demokracie, o tom hovorí v článkoch 10 a 11 Lisabonská zmluva. Tu je zakotvená komplementarita zastupiteľskej a participatívnej demokracie.[6] Dnes je však podstatné, že tento inštitút priamej demokracie je veľmi jednoducho zneužívaný politickými elitami a využívaný na dosiahnutie vlastných cieľov a zároveň je to nástroj, ktorý je stále najvhodnejší na riešenie kľúčových

---

[3] OLIVER, T. (2016): *A European Union without the United Kingdom, The Geopolitics of a British exit from the EU*, in: Strategic Update, február 2016 in: www.lse.ac.uk, [citované dňa 16.12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/A-EU-without-the-UK-LSE-IDEAS-Strategic-Update.pdf, s. 3.

[4]EUROPEAN SOURCES ONLINE*: Information guide on Euroscepticism.* 2015. [Citované 20.08.2016]. Dostupné na internete: www.cardiff.ac.uk/insrv/resources/edc/Euroscepticism.pdf

[5] LIPKOVÁ, Ľ.: *Európska únia.*2011. s. 34.

[6] LISABONSKÁ ZMLUVA: *Hlava II, Ustanovenia o demokratických zásadách.* Dostupné na internete: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/SK/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.202.01.0001.01.SLK&toc=OJ:C:2016:202:TOC#C_2016202SK.0100 1 301>.

otázok európskej integrácie ako je napríklad samotné členstvo štátu v EÚ. Napriek zvyšujúcej sa popularite referend pri riešení európskych otázok medzi politickými elitami, tento typ rozhodovania zostáva medzi teoretikmi kontroverzný.

Laura Tilindyte tvrdí, že referendá podporujú občiansku angažovanosť a zlepšujú legitimitu prijatých rozhodnutí politickými elitami.[7]

Cécile Leconte spomína ďalšie tri argumenty, ktoré potvrdzujú kontroverznosť referend.

Prvým argumentom je fakt, že referendá ohľadom európskych záležitostí inklinujú k zaujatosti voličov v prospech odporcov európskej integrácie. *„Argumentácia za prehlbovanie integrácie, monetárnu politiku alebo rozširovanie únie o nových členov je totiž problematická, keďže pozitívny efekt týchto krokov je abstraktný alebo viditeľný až v dlhodobom horizonte.“*[8]

Druhý argument je podmienený rozdielnym geografickým umiestneným referend, keďže členské štáty ich organizujú na základe vlastných vládnych alebo ústavných rozhodnutí. Vo väčšine členských štátov sa konalo jedno referendum najmä v súvislosti s členstvom v únii (napr. Slovensko). Štáty ako Írsko a Dánsko využívajú tento nástroj priamej demokracie najčastejšie, pričom 17 z celkového počtu 55 referend (teda 31 %) organizovaných v rokoch 1972 − 2016 sa odohralo práve v týchto dvoch členských štátoch. V Írsku je podľa rozhodnutia Najvyššieho súdu potrebné podrobiť navrhované reformy zakladajúcich zmlúv ES/EÚ národnému referendu. Paradoxne aj Švajčiarsko patrí medzi štáty s vysokým počtom vypísaných referend a to preto, že akékoľvek zmeny v ústave sú viazané na referendum, ako aj pristúpenie k medzinárodným organizáciám.[9] V Bulharsku, Nemecku, Portugalsku, Belgicku a na Cypre dodnes nebolo usporiadané žiadne referendum o záležitostiach v spojitosti s EÚ. Z daného porovnania vyplýva, že občania určitých členských štátov EÚ majú viac príležitostí vyjadriť svoj názor na danie v EÚ ako občania iných členských štátov. Tretí argument podľa C. Leconte predstavuje *„nesúlad medzi rozmermi integrácie, ktoré sú ovplyvnené výsledkami referenda a ochotou voličov vyjadriť svoje preferencie týkajúce sa konkrétnych politík EÚ“.*[10] Hoci sú referendá vypísané na konkrétne otázky, týkajúce sa zväčša členstva alebo inštitucionálnych reforiem, voliči majú sklon vyjadrovať sa k jej kontroverzným politikám alebo svojej celkovej (ne)spokojnosti s fungovaním EÚ.[11]

Naviac, hoci sú referendá považované za priamu voľbu občanov, podľa L. K. Topaloffa nie sú tak celkom nestranné, ale naopak, často sa stanú obeťou snáh politických elít o vykonštruovanie ich výsledku. Ako príklad uvádza poradie, v ktorom prebiehali referendá o pristúpení do EÚ v Rakúsku, Fínsku, Švédsku a Nórsku v roku 1994. Hlavným kľúčom pre stanovenie dátumu konania referenda v jednotlivých štátoch boli postoje ich obyvateľov k členstvu v únii.[12] Napriek spomenutým argumentom proti usporadúvaniu referend na otázky EÚ ich počet od roku 1990 paradoxne rástol.

Spojené kráľovstvo je klasickým príkladom reprezentatívnej demokracie s výhradným postavením parlamentu v politickom systéme. Inštitút referenda ako politický nástroj vo vzťahu k EÚ v celonárodnom meradle bol doteraz použitý dvakrát. Po prvýkrát obyvatelia hlasovali o zotrvaní v ES v roku 1975 a po druhýkrát v roku 2016. V oboch prípadoch išlo

---

[7] TILINDYTE, L.: *Referendums on EU issues.* [Citované 29.10.2016]. Dostupné na internete: <http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/582041/EPRS_BRI(2016)582041_EN.pdf>.
[8] LECONTE, C.: *Understandingeuroscepticism*. 2010. s. 21.
[9] WIMMEL, A.: *TheImpact of National DirectDemocracy on theChoiceforConvening EU Referendums*. s. 36.
[10] LECONTE, C.: *Understandingeuroscepticism*. 2010. s. 21.
[11] Ibid. s. 22.
[12] TOPALOFF, L. K.*: Political parties and euroscepticism*. 2012. s. 49.

o netradičný typ európskeho referenda, kedy bolo snahou politických elít zistiť, či si občania prajú zotrvať v ES/EÚ.

Po úspešnom prístupe Veľkej Británie do ES v roku 1973 boli spoločnosť, ako aj politické strany Veľkej Británie v otázke výhodnosti členstva v Spoločenstve rozdelené. Labouristický premiér Harold Wilson prisľúbil usporiadať prvé celonárodné referendum o zotrvaní v ES. Referendum sa konalo 5. júna 1975 a voliči odpovedali na otázku, ktorá znela: *„Vláda oznámila výsledok vyjednania nových podmienok členstva Veľkej Británie v Európskom spoločenstve. Domnievate sa, že by Veľká Británia mala zostať v Európskom spoločenstve (Jednotnom trhu)?“* Pri volebnej účasti 64 % oprávnených voličov sa 67 % rozhodlo podporiť zotrvanie VB v ES. Následne 9. apríla 1976 na základe konzultatívneho referenda hlasoval britský parlament na rovnakú otázku v pomere hlasov 398:174 pre zotrvanie VB v ES.[13]

Ďalšou dôležitou príčinou pri rozhodovaní britkých voličov v referende bolo vnímanie dôsledkov imigrácie do SK. Počet imigrantov sa od roku 2000 pohybuje na úrovni 500.000 osôb ročne. Postupne podiel imigrantov v členských krajinách EÚ dosiahol polovicu tohto počtu. Imigranti z krajín EÚ dosahujú v SK vysokú mieru zamestnanosti, vyššiu ako skupiny migrantov z iných krajín a vyššiu ako aj samotní Briti. Migranti z EÚ majú vyššie vzdelanie ako je priemer v ich domovských krajinách. Z 2,5 milióna pracovných pozícií, ktoré vznikli v SK v rokoch 2005-2015 až 2,2 milióna pripadalo na imigrantov, z toho 60 % na imigrantov z EÚ. Imigranti sa podieľali od roku 2005 na raste HDP zhruba polovicou.[14] Aj na základe týchto faktov je ekonomický prínos imigrantov pre SK významný, hoci vnímanie britkých voličov bolo skreslené.

4 Politické dôsledky Brexitu pre Európu

Referendu o zotrvaní Spojeného kráľovstva v EÚ predchádzala pomerne dlhá verejná diskusia, do ktorej sa v odbornej rovine v snahe odhadnúť budúce scenáre ďalšieho vývoja zapojilo aj viacero konzultačných, finančných, vládnych, mimovládnych a medzinárodných inštitúcií. Odborníkmi sú kvôli svojej komplexnosti a metodike spracovania najviac vyzdvihované štúdie Ministerstva financií Spojeného kráľovstva a štúdia OECD The Ecomic Consequences of Brexit[15]. V snahe o objektívne zhodnotenie dôsledkov sa zamerali ako na negatívne tak aj pozitívne dôsledky Brexitu. Cieľom väčšiny štúdií bolo buď odborné informovanie verejnosti v snahe o kvalifikované rozhodnutie v nastávajúcom referende, alebo si ich objednali nadnárodné spoločnosti v snahe byť pripravený na možné alternatívy vývoja po referende. Z tohto dôvodu sa väčšina analýz zamerala predovšetkým na ekonomické dôsledky prípadného Brexitu na Britániu a britské obyvateľstvo. Len málo autorov sa venovalo politickým dôsledkom Brexitu a to nielen na Spojené kráľovstvo ale aj na samotnú Európsku úniu.

---

[13] TOPALOFF, L. K.*: Political parties and euroscepticism*. 2012. s. 35.

[14] KIERZENKOWSKI, R., PAIN, N., RUSTICELLI, E., ZWART, S. (2016): *The Economic consequences of Brexit: A taxing decision.* OECD Economic Paper April 2016, No. 16ISSN 2226583X. In: www.oecdlibrary.org, [citované dňa 16. 12. 2016], Dostupné na internete*:* http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/ 5jm0lsvdkf6k.pdf? expires=1479211661&id=id&accname=guest&checksum= 972F2B6DA227AFC2DEBBD9 DDE1F0E299, s. 25.

[15] KIERZENKOWSKI, R., PAIN, N., RUSTICELLI, E., ZWART, S. (2016): *The Economic consequences of Brexit: A taxing decision*. OECD Economic Paper April 2016, No. 16ISSN 2226583X. In: www.oecdlibrary.org, [citované dňa 16. 12. 2016], Dostupné na internete: http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/ 5jm0lsvdkf6k.pdf?expires=1479211661&id=id&accname=guest&checksum=972F2B6DA227AFC2DEBBD9D DE1F0E299

Štúdia OECD delí ekonomické dôsledky Brexitu na krátkodobé a dlhodobé,[16] pričom krátkodobé považuje horizont do roku 2020, pri dlhodobých sa snaží prognózovať až do roku 2030. Za okamžitý negatívny dôsledok Brexitu sa považuje nárast neistoty. Tú znásobuje aj fakt, že samotná vláda Spojeného kráľovstva nemá pripravený jasný scenár odchodu z EÚ. Neisté vyhliadky do budúcnosti majú pre každú krajinu neistý ekonomický dopad. Dôsledkom neistoty klesajú investície, pretože investori nepoznajú ich návratnosť. To sa prejaví aj v prípade Brexitu. Neistota sa prejaví najmä vo vyšších rizikových prirážkach finančného kapitálu. Keďže Londýn je centrom európskeho bankovníctva, akákoľvek zmena podmienok jeho fungovania je pre SK veľmi citlivá. Nadnárodné finančné korporácie, ktoré mali sídlo v Londýne, ťažili z liberálnych pravidiel britského trhu a zároveň ich licencia členskej krajiny EÚ oprávňovala podnikať v celej EÚ bez nutnosti splnenia dodatočných regulácií. Kvôli neistote ohľadne uchovania týchto výhod už viaceré bankové domy zvažujú presun svojich obchodných činností na kontinent. Predpokladaným a už aj naplneným krátkodobým dôsledkom Brexitu bol pokles výmenného kurzu GBP (12 % voči euru a 10 % voči USD). Po vystúpení z EÚ bude SK nútené vyjednať nielen nové podmienky pristúpenia na jednotný trh, ale aj individuálne obchodné zmluvy s tretími krajinami, pri ktorých v súčasnosti využíva rámcové zmluvy EÚ.

Predpokladaný pokles imigrácie síce naplní jeden z najväčších očakávaní občanov, ktorí sa v referende rozhodli pre vystúpenie, pre britskú ekonomiku bude mať však dopad v poklese ekonomickej výkonnosti, keďže domáce zdroje nebudú mať potenciál, aby nahradili tento výpadok. Celkový odhadovaný krátkodobý dopad v roku 2020 je mínus 3 % HDP oproti stavu, ak by SK zostalo v EÚ. [17]

Medzi dlhodobé ekonomické dôsledky patrí najmä pokles priamych zahraničných investícií, keďže SK mimo EÚ stratí na atraktivite u investorov. Z dlhodobého pohľadu sa tiež očakáva zníženie konkurencieschopnosti britskej ekonomiky. Hoci SK bude šetriť na nižších transferoch do EÚ, efekt nižších transferov je plus 0,3 % HDP ročne, celkový odhadovaný dopad na britskú ekonomiku v roku 2030 je mínus 2,7 % až mínus 7,7 % HDP oproti stavu, ak by SK zostalo v EÚ.[18]

Podľa štúdie OECD Brexit zasiahne nielen SK, ale aj samotnú EÚ. Ekonomické následky však pre SK najmä v dlhodobejšom horizonte budú násobne výraznejšie.

Aké budú možné politické dôsledky Brexitu pre Spojené kráľovstvo? Tim Oliver[19] menuje aspoň niektoré z nich. Oslabovanie globálnej pozície a vplyvu SK vo svete. SK predovšetkým stratí vplyv na rozhodnutia zvyšku EÚ a nebude môcť efektívne napĺňať jeden zo svojich doterajších národných záujmov, ktorý úspešne uplatňoval počas štyridsať ročného členstva a to: kontrolovať proces európskej integrácie do takej miery, aby v kontinentálnej Európe nevznikla konkurenčná mocnosť ohrozujúca záujmy SK. Rozdelenie verejnej mienky navyše ohrozuje územnú integritu SK. Samostatnosť Škótska, ktorá sa v predchádzajúcom desaťročí zdala byť ošetrená poskytnutím autonómnejších prvkov samosprávy sa znova stala vážnou vnútropolitickou otázkou. Škóti, ktorí v referende jednoznačnou väčšinou hlasovali za zotrvanie v EÚ, prostredníctvom svojej premiérky sa už vyslovili za právo rozhodnúť

[16] KIERZENKOWSKI, R., PAIN, N., RUSTICELLI, E., ZWART, S. (2016): *The Economic consequences of Brexit: A taxing decision.* OECD Economic Paper April 2016, No. 16ISSN 2226583X. In: www.oecdlibrary.org, [citované dňa 16. 12. 2016], Dostupné na internete: http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/5jm0lsvdkf6k.pdf?expires=1479211661&id=id&accname=guest&checksum=972F2B6DA227AFC2DEBBD9DDE1F0E299, s. 6-7.

[17] ibid. s. 8.

[18] ibid. s. 9.

[19] OLIVER, T.: (2016): Dahrendorf Analzsis *What impact would a Brexit have on the EU?* in: Dahrendorf Forum Debating Europe www.lse.ac.uk, [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/pdf/Dahrendorf-pdf/Dahrendorf-Analysis-Brexit-Tim-Oliver.pdf, s. 2.

o prípadnom osamostatnení v ďalšom referende. Rovnako sa predpokladá nárast vĺn nacionalizmu a radikalizmu v SK, ako aj strata časti európskych výsad jeho obyvateľov.

Oliver Patel a Christine Reh,[20] ako aj Tim Olivier[21] sa vo svojej štúdii venujú politickým dôsledkom Brexitu pre EÚ. Brexit predovšetkým zmení mocenskú rovnováhu v rámci EÚ, posilní francúzsko-nemecké jadro a môže viesť k viacrýchlostnej integrácii, ktorej britská politika doteraz úspešne bránila. Zároveň však podkope ambíciu EÚ stať sa globálnou mocnosťou. SK je piatou svetovou mocnosťou z pohľadu vynakladaných nákladov na zbrojenie, preto EÚ bez SK bude musieť prehodnotiť doterajší koncept európskej bezpečnosti.[22] Oslabená EÚ môže bez tradične liberálneho prístupu Britov skĺzavať k presadzovaniu protekcionizmu. Pri hlasovaní kvalifikovanou väčšinou v Rade EÚ sa utvárajú dva bloky, tzv. severný liberálny blok (SK, Švédsko, Nemecko, Dánsko, Holandsko, Fínsko, Baltické štáty) a tzv. južný protekcionistický blok (Francúzsko, Taliansko, Španielsko, Grécko, Portugalsko, Cyprus). Zvýši sa pnutie medzi týmito dvoma blokmi, posilní sa južné protekcionistické krídlo, čo môže vytvárať problém pri tzv. blokovacej menšine v systéme hlasovania. Brexit môže byť inšpiráciou pre iné nespokojné krajiny, môže vytvárať tzv. domino efekt v EÚ, predovšetkým v krajinách, kde hrozí rast vplyvu populistických strán.

Ďalším nie zanedbateľným politickým dôsledkom Brexitu pre EÚ je strata tzv. "soft power", ktorou disponovalo Spojené kráľovstvo. Pod pojmom soft power môžeme rozumieť schopnosť meniť správanie druhých pomocou svojej atraktívnosti a presviedčania namiesto donútenia a použitia sily. Hlavnými zdrojmi soft power je diplomacia a kultúra so zameraním na politické hodnoty, ktorých kolískou bolo práve SK so svojou dlhodobou tradíciou v tejto oblasti. Zaujímavé na SK je práve kombinácia tzv. soft power a zároveň vojenskej moci.[23]

Ďalším dôležitým dôsledkom je stagnácia európskej bezpečnosti, predovšetkým z dôvodu odchodu SK, ktoré je v súčasnosti spoločne s Francúzskom jednou z dvoch mocností EÚ, ktoré sú súčasťou Bezpečnostnej rady OSN. Projekt európskej bezpečnosti zostáva otvorený.

Vystúpenie člena z EÚ znamená vyriešenie veľkej komplexity organizačných otázok. Únia aj SK preto budú venovať veľkú časť dostupného času a energie dojednaniu výstupných podmienok. Budú sa zaoberať viac sebou samými ako dôležitými medzinárodnými otázkami a otázkami prehlbovania integrácie. Brexit určite preto prinesie "stratené roky", ktoré pre EÚ znamenajú stratu "nezrealizovaných príležitostí".

Kvôli Brexitu sa predpokladá aj spomalenie alebo úplné zastavenie procesu rozširovania EÚ, čo priamo súvisí aj so spomenutými "stratenými rokmi".

Brexit podľa Tima Olivera mohol naznačovať aj ohrozenie európskeho projektu ako celku, kedy po 65 rokoch postupnej a úspešnej integrácie , prichádza moment, kedy sa začína postupný rozpad s nepredvídaným dosahom.

---

[20] PATEL, O., REH, CH. (2016): *Brexit: The consequences for the EU´s Political System* in: UCL Constitution Unit Briefing Paper in: www.ucl.ac.uk, marec 2016, [citované 20. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://www.ucl.ac.uk/constitution-unit/research/europe/briefing-papers/Briefing-paper-2, s. 4.

[21] OLIVER, T.: (2016): Dahrendorf Analzsis *What impact would a Brexit have on the EU?* in: Dahrendorf Forum Debating Europe www.lse.ac.uk, [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/pdf/Dahrendorf-pdf/Dahrendorf-Analysis-Brexit-Tim-Oliver.pdf

[22] GLOBAL COUNCEL (2015): *The impact of Brexit on the UK and the EU*, jún 2015 in: www.globalcounsel.co.uk [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: https://www.global-counsel.co.uk/sites/default/files/special-reports/downloads/Global%20Counsel_Impact_of_Brexit.pdf, s. 12

[23] GLOBAL COUNCEL (2015): *The impact of Brexit on the UK and the EU*, jún 2015 in: www.globalcounsel.co.uk [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: https://www.global-counsel.co.uk/sites/default/files/special-reports/downloads/Global%20Counsel_Impact_of_Brexit.pdf, s. 13

Tim Oliver uvažoval s troma základnými scenármi politického vývoja po Brexite. Prvý scenár predpokladá, že Brexit spustí odpudivé sily, ktoré oslabia Úniu. Druhý scenár uvažuje s pokračujúcou EÚ bez zásadných zmien, ale rovnako bez vyriešenia jej zásadných problémov. Posledný scenár predpokladá, že EÚ využije odchod svojho vždy nespokojného člena – SK k prehĺbeniu integrácie. Pri každom scenári uvádza niekoľko zásadných premenných – (jednota EÚ, mocenská rovnováha, ekonomická politika, bezpečnosť a medzinárodná politika a vzťahy so SK) – a ich naplnenie v jednotlivých scenároch. (pozri Tabuľka 1).

Tabuľka 1: Scenáre budúceho vývoja EÚ

	Scenár A Oslabená EÚ	**Scenár B** Stagnujúca EÚ	**Scenár C** Viac integrovaná EÚ
Jednota EÚ	Pokračovanie fragmentácie	EU ostane dlhodobo stáť na súčasnom stupni integrácie	Odchod VB posilní väzby medzi ostanými členmi
Mocenská rovnováha	Pnutie medzi Severom a Juhom, Západom a Východom, veľkými a malými štátmi. Chýba jednoznačný líder.	Prevládajúci vplyv Nemecka a Francúzka	Posun politickej moci a vplyvu na centrálne inštitúcie. Dominancia Nemecka.
Ekonomická politika	Utiekanie sa k protekcionizmu	Otvárajúca sa ekonomika najmä kvôli tlaku globalizácie	Ekonomická mocnosť presadzujúca vo svete svoj hospodársky model
Bezpečnosť a medzinárodná politika	Vojenská bezvýznamnosť a vysoká zraniteľnosť EÚ	NATO ostáva pilierom európskej bezpečnosti. Bezpečnostná závislosť Európy na USA.	Posilnené európske krídlo NATO vrátane VB. Posilnené rozhodovacie právomoci centrálnych inštitúcií EÚ v oblasti bezp. politiky.
Vzťahy s VB	Vzťahy oslabené vnútornými problémami	Spolupráca na báze EZVO	Strategické partnerstvo EÚ-VB

Prameň: OLIVER, T.: Dahrendorf Analysis *What impact would a Brexit have on the EU?* s. 4.[24]

Záver

Cieľom tohto príspevku bolo nad rámec už publikovaných detailných analýz referenda v Spojenom kráľovstve, informácií o jeho priebehu a výsledkoch, či technických detailoch súčasného stavu vzhľadom na blížiaci sa zámer SK v marci 2017 o oznámení svojho vystúpenia, poskytnúť pohľad na možné politické dôsledky odchodu jednej mocnosti z EÚ, ktorá sa viackrát usilovala o integráciu a nakoniec po štyridsiatich rokoch z EÚ odchádza. Predpokladaný čas na uzatvorenie novej formy po – Brexitnej obchodnej spolupráce SK s EÚ sa odhaduje aj na desať rokov, ide však o obchodné modely, ktoré môžu mať podobu tzv. "nórskeho modelu" (EHP), "švajčiarskeho modelu"(EFTA), "tureckého modelu" (Colná únia),

[24] OLIVER, T.: Dahrendorf Analysis *What impact would a Brexit have on the EU?* in: Dahrendorf Forum Debating Europe www.lse.ac.uk, [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/pdf/Dahrendorf-pdf/Dahrendorf-Analysis-Brexit-Tim-Oliver.pdf

"kanadského modelu"(typ CETA), či "iných foriem".[25] Naším zámerom bolo definovať politické dôsledky Brexitu pomocou analýzy súčasnej medzinárodnopolitickej situácie vo svete, na základe niektorých vypracovaných štúdií hodnotení jeho dopadov.

Zoznam použitej literatúry:

1. BBC (27. 6. 2016): *Five models for post-Brexit UK trade.* in: www.bbc.com, citované dňa 15. 12. 2016, dostupné na internete: http://www.bbc.com/news/uk-politics-eu-referendum-36639261.

2. CINI, M. (2007): *European Union Politics*, New York: Oxford University Press, , ISBN 978-0-19-928195-4.

3. EUROPEAN SOURCES ONLINE: *Information guide on Euroscepticism*. 2015. [Citované 20. 8. 2016]. Dostupné na internete:<www.cardiff.ac.uk/insrv/resources/edc/Euroscepticism.pdf>

4. GLOBAL COUNCEL (2015): *The impact of Brexit on the UK and the EU*, jún 2015 in: www.globalcounsel.co.uk [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: https://www.global-counsel.co.uk/sites/default/files/special-reports/downloads/Global%20Counsel_Impact_of_Brexit.pdf

5. GRANT, CH.: (2016): *The impact of Brexit on the EU*, Centre for European Reform, in: www.cer.org.uk 24. júna 2016, [citované dňa 15. 12. 2016], dostupné na internete: https://www.cer.org.uk/insights/impact-brexit-eu

6. KIERZENKOWSKI, R., PAIN, N., RUSTICELLI, E., ZWART, S. (2016): The *Economic consequences of Brexit: A taxing decision.* OECD Economic Paper April 2016, No. 16ISSN 2226583X. In: www.oecdlibrary.org, [citované dňa 16. 12. 2016], Dostupné na internete: http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/5jm0lsvdkf6k.pdf?expires=1479211661&id=id&accname=guest&checksum=972F2B6DA227AFC2DEBBD9DDE1F0E299

7. LECONTE, C. 2010. *Understanding euroscepticism*, Basingstoke: New York: PalgraveMacmillan, 2010. 307 s. ISBN 978-0-230-22807-8.

8. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011). *Európska únia.* Sprint dva: 2011. 448 s. ISBN: 978-80-8939-333.6.

9. LISABONSKÁ ZMLUVA: *Hlava II, Ustanovenia o demokratických zásadách.* Dostupné na: internete:<http://eurlex.europa.eu/legalcontent/SK/TXT/?uri=uriserv: OJ.C _.2016.202.01.0001.01.SLK&toc=OJ:C:2016:202:TOC#C_2016202SK.0100 1 301>.

[25] BBC (27. 6. 2016): *Five models for post-Brexit UK trade.* in: www.bbc.com, citované dňa 15.12. 2016, dostupné na internete: http://www.bbc.com/news/uk-politics-eu-referendum-36639261.

10. OLIVER, T. (2014): *What would a Brexit mean for the EU?* in: www.e-ir.info, 24. augusta 2016 [citované dňa 15. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.e-ir.info/2014/08/10/what-would-a-brexit-mean-for-the-eu/

11. OLIVER, T. (2016): *A European Union without the United Kingdom, The Geopolitics of a British exit from the EU,* in: Strategic Update, február 2016 in: www.lse.ac.uk, [citované dňa 16. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/A-EU-without-the-UK-LSE-IDEAS-Strategic-Update.pdf.

12. OLIVER, T.: (2016): Dahrendorf Analzsis *What impact would a Brexit have on the EU?* in: Dahrendorf Forum Debating Europe www.lse.ac.uk, [citované dňa 17. 12. 2016], dostupné na internete: http://www.lse.ac.uk/IDEAS/pdf/Dahrendorf-pdf/Dahrendorf-Analysis-Brexit-Tim-Oliver.pdf

13. PATEL, O., REH, CH. (2016): *Brexit: The consequences for the EU´s Political System* in: UCL Constitution Unit Briefing Paper in: www.ucl.ac.uk, marec 2016, [citované 20. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://www.ucl.ac.uk/constitution-unit/research/europe/briefing-papers/Briefing-paper-2

14. PITROVÁ, M. et al. (2014): *Postllisabonské procesy v Evropské unii.* Brno: Muni press, 2014. ISBN 978-80-210-7777-5.

15. TILINDYTE, L. 2016.*Referendums on EU issues*. European Parliament: European Parliamentary Research Service.Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/582041/EPRS_BRI(2016)582041_EN.pdf.

16. TOPALOFF, L. K. 2012.*Politicalparties and euroscepticism*. New York: PalgraveMacmillan,2012. ISBN: 978-0-230-36176-8.

17. WIMMEL, A. 2014. *The Impactof National Direct Democracy on the Choice for Convening EU Referendums.* In: Perspectives on European Politics and Society (2014), Vol. 15, No. 1 s. 33-50. ISSN: 1570-5854.

Kontakt:
PhDr. Ľudmila Dolná, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: ludmila.dolna@euba.sk

THE STUDY OF TAXATION STRUCTURE BY LEVEL OF GOVERNMENT IN THE EU COUNTRIES

Nadiya Dubrovina – Jana Peliova[a] – Alexander Nestorenko – Tetyana Nestorenko[b]

[a]University of Economics in Bratislava
[b]Berdyansk State Pedagogical University

Nowadays the problems of optimal taxation and tax distribution are closely connected with growth of decentralization and democracy in the world, especially in EU and other countries, such as USA, Canada etc. In last decades we observed the rapid role of regions in the public administration processes and decisions of the territories' development. Especially the role of regions and self-governance is important in the Western Europe, where traditions of democracy and regional autonomy have long-term experience. In our research the taxation structure by level of government in the 28 EU countries have been analyzed during the period of 2000-2015. The taxation structure regimes for the some groups of the EU countries were explained by means of cluster analysis and the related discriminant functions were built. The changes of the taxation structure regimes in the separate EU countries were analyzed after 2012 and the possible impact of these changes on the fiscal policy and role of local finances were discussed.
Keywords: taxation structure, fiscal decentralization, cluster analysis, discriminant functions
JEL: H20, H53, C50

Introduction

Nowadays the problems of optimal taxation and tax distribution are closely connected with growth of decentralization and democracy in the world, especially in EU and other countries, such as USA, Canada etc. [1, 2, 7]. In last decades, we observed the rapid role of regions in the public administration processes and decisions of the territories' development. Especially the role of regions and self-governance is important in western Europe, where traditions of democracy and regional autonomy have long-term experience. It is should be noted that ideas about more decentralization in public administration and finance were developed in many well-known articles and reports of such scientists as R.A. Musgrave, Ch.M.Tiebout, W.E.Oates and others [3, 4, 5, 8]. These economists are the main foundators of the theory of fiscal federalism. These authors expanded the background of local economies and local finance in view of spatial aspects. They studied the problems of co-operation between central and local administration in the realization of the state programmes and efficiency of public services in the different level (central, regional or local) [4, 6]. Due to the theoretical and empirical evidence it was clear that some functions of public administration on the central level are not carried out efficiently and some competences of public administration can be transferred to the local levels. So, the theory about leading role of state in the spatial planning and regional development was not so successful and increasing problem of regional disparities observed in many countries lead to the necessarity to consider the endogenous factors of growth in the poor regions. These factors (such as local industrial potential, small business development, local taxes, etc.) as well as regional competences and capacities should stimulate the economic growth in the less developed regions [1, 7]. But also central

government can provide some programmes, subsidies and grants to support these regions. Thus, the problems of distribution of the competences and public finance between central level (state) and other levels (regional or local) are the main aspects to discuss in the theories of fiscal federalism and fiscal decentralization. In the theory of fiscal federalism the problem of taxes allocation between different levels of government is considered as one of important tools for realization of stabilization and allocation functions of public finance.

The purpose of the research. In this paper the purpose was to analyze the taxation structure by level of government in the 28 EU, to reveal the taxation regimes in the federal and non-federal states by means of the cluster analysis and to discuss the changes of the predicted taxation structure regimes in the separate EU countries.

The main results. In our research we have analyzed the taxation structure by level of government in the 28 EU countries during the period of 2000-2015. The taxation structure by level of government is included such levels as: central, state, local, social contributions funds and funds of EU institutions. In the 28 EU countries the proportions of the taxation structure by level of government are varied and this variety is explained by the administrative structure, traditions, historical reasons, features of the fiscal systems etc.

In the table 1 the taxation structure by level of government is shown in the EU countries.

Table 1. The taxation structure by level of government is shown in the EU countries

1.1	1.2 Taxation structure by level of government (in %)														
	Central government			State government			Local government			Social security funds			EU institutions		
	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	2015	1.9	1.10	2015	1.12	1.13	2015	1.15	1.16	2015
1.18	6.7	7.9	2.8	2.8	4.6	0	.2	.9	.4	4.2	1.2	0.3		.4	.5
G	5.5	0.3	9.5				0.2			4.4	5.8	7.1		.9	.5
Z	3.2	8.9	9.1				1.6	3.8	4.5	5.3	6.5	5.9		.8	.5
K	2.4	0.9	1.8				3.5	6.9	6.3	.6	.9	.5	.4	.3	.4
E	8.1	0.4	9.3	2.3	1.4	3.8	.9	.9	.9	1.3	9.8	8.6	.5	.6	.5
E	2.2	8.6	2.4				3.9	3.1	.1	3.9	7.4	6.1		.9	.5
E	4.8	1.4	6.9					.3	.6	1.3	4.5		.9	.8	.5
L	7.8	7.2	1.2				.8	.7	.2	9.8	1.5	6.4	.5	.6	.3
S	7.8	1.6	3.7	.7	2.4	3.8	.1	.9	.8	3.8	5.3	2.3	.7	.8	.5
R	1	2.9	7				.7	.6	2	8	4	0.8	.4	.5	.2
R	.a.	6	6.7				.a.	2	1.4	.a.	2.1	1.7			.3
T	5.7	2.8	4.8				4.4	5.7	4.8	8.7	0.8	0.1	.2	.6	.3
Y	6.4	2.3	2.6				.4	.3	.5	2.1	5.9	5.4		.5	.4

T	1.1	9.2	1.8				1	9.3	9.3	3.4	0.3	8.4		.9	.6
V	9.5	9.6	8				7	9.3	.8	3.5	0.2	9.4		.9	.9
U	7.7	7.2	9.3				.7		.4	5.1	8.4	7.2	.4	.4	.1
U	9.6	0.2	0.6				.8	.3	.8	0.7	3	3.2		.6	.4
T	00	9	9.5												.5
L	5.9	4	7.3				.4	.8	.4	8.6	1	7.3		.2	.1
U	1.7	8.9	6.7	.7	.8	.8	1.7	2.1	.2	7.6	8.7	7.9	.4	.5	.4
L	1.6	9.2	9.5				.1	2.7	2.5	9.3	7.4	7.5		.7	.5
T	8.2	6.2	9.1				.4	.7	.6	3.6	6.4	3.1	.8	.8	.2
O	9.5	3.5	6.7				.9	.6	.4	6.6	2.2	9.5		.7	.3
I	5.1	8.1	1.2				.3	1.1	.7	7.6	0	8.7		.8	.4
K	5.3	5	6.1				.1	0.5	.8	0.6	3.5	1.7		.1	.5
I	2.2	6.9	7				1.6	2.8	3.7	5.2	9.7	9.2		.5	.2
E	0.6	8	2				8.8	4.9	1.4	.5	.6	.3		.4	.3
K	4.3	4.3	4.1					.8	.5				.8	.9	.5

Source: own elaboration based on Eurostat data. Note: n.a. – not available data

As we can see from the table 1, there are some significant differences exist in the taxation structure by level of government in the EU countries. In addition, Belgium, Germany, Spain and Austria are federal countries, other EU countries are non-federal states. Malta due to its small territories has not local government and contributions to the social security funds. The UK also has not contributions to the social security funds.

Despite of the variety between countries, it is possible to reveal the homogeneous groups or cluster including the countries with the same taxation structures by level of government.

We analyzed separately the countries with federal structure (Belgium, Germany, Austria, Spain) and other EU countries, except Malta, where local level is absent in tax collection.

For the grouping of EU countries according to structure of taxation by level of government the cluster analysis (k means method) was used. Application of the cluster analysis allows study the features of the taxation structure by level of government between the homogeneous groups. We explain these clusters as taxation structure regimes for the some groups of the EU countries. As the variables such indicators of the taxation structure were used: L1 - % of taxation from central government; L2 - % of taxation from state government; L3 - % of taxation from local government; L4 - % of taxation from social security funds; L5 - % of taxation from EU institutions. On the basis of data for 2000-2012 we revealed 5 clusters for countries with federal structure and 5 clusters for countries with non-federal structure.

In the table 2 the characteristics of the clusters with federal structure are given.

Table 2. Grouping the EU countries with federal structure into clusters according to structure of tax collection by level of government

Cluster 1 ($Cl1)^{fs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
36.14	1.14	20.47	1.6	8.77	0.35	33.67	1.87	0.93	0.15
Cluster 2 ($Cl2)^{fs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
33.02	2.08	23.6	0.67	5.39	1.47	36.37	1.51	1.6	0.31
Cluster 3 ($Cl3)^{fs}$									
L1		L3		L5		L2		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
29.05	1.04	21.56	0.71	7.48	0.83	41.09	1.96	0.86	0.28
Cluster 4 ($Cl4)^{fs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
26.54	2.48	25.5	3.07	6.46	2.24	40.16	2.46	1.33	0.34
Cluster 5($Cl5)^{fs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
51.33	2.47	8.05	1.16	11.09	0.95	28.68	2.37	0.88	0.39

Source: own statistical calculation based on Eurostat data

As it is seen from the characteristics of the clusters, some of the clusters have more or less significant differences in the average values of the variables L1-L5. For example, clusters 1, 2 and 3 are quite closed each other according their characteristics; cluster 4 contains the cases for countries with federal structure, where the average values for the L1 are the lowest; in opposite, cluster 5 contains the cases for countries with federal structure, where the average values for the L1 are the highest.

In the table 3 the results of grouping EU countries with federal structure are shown on the clusters with the same taxation structure by level of government.

Table 3. Results of grouping EU countries based on cluster analysis of taxation structure by level of government

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BE	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl4^{fs}$
DE	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl3^{fs}$
ES	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl1^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl4^{fs}$
AT	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$	$Cl5^{fs}$

Source: own elaboration based on results of the cluster analysis

It is seen, that Belgium had taxation structure regime $Cl2^{fs}$ from 2000 till 2007, then during 2008-2012 the taxation structure regime was changed on $Cl4^{fs}$. In Germany there taxation structure regime $Cl3^{fs}$ was observed during all period, from 2000 till 2012. The same case is in Austria, where taxation structure regime $Cl5^{fs}$ was observed from 2000 till 2012. But in Spain the several changes of the taxation structure regime were: from $Cl5^{fs}$ in 2000 and

2001; then $Cl1^{fs}$ during 2002-2007; then $Cl2^{fs}$ in 2008, then $Cl4^{fs}$ in 2009, then $Cl1^{fs}$ in 2010, then $Cl3^{fs}$ in 2011 and $Cl4^{fs}$ in 2012.

Based on the results of the grouping the cases to the clusters, we used the discriminant analysis and built the classification functions (table 4).

Table 4. The classification functions built for the clusters of the EU countries with federal structure

Clusters	$Cl1^{fs}$	$Cl2^{fs}$	$Cl3^{fs}$	$Cl4^{fs}$	$Cl5^{fs}$
Proportions of the cases	p=0.13462	p=0.17308	p=0.26923	p=0.13462	p=0.28846
Variables	Coefficients				
L1	27863.36	27846	27871.21	27838.35	27918.16
L2	27525.9	27511.47	27535.38	27505.29	27571.72
L3	27470.54	27450.37	27478.01	27444.51	27529
L4	27757.36	27740.46	27767.51	27734.69	27809.45
L5	25704.79	25689.59	25707.65	25681.79	25762.76
Constant	-1385007	-1383335	-1385904	-1382689	-1390314

Source: own elaboration based on results of the discriminant analysis

Introducing new data of the taxation structure for the EU countries with federal level to the classification functions, we obtained the predicted taxation structure regimes for 2013-2015. According our calculations the predicted taxation structure regimes by level of government for the EU countries with federal structure will be $Cl5^{fs}$ for Belgium, Spain and Austria during 2013-2015 and $Cl3^{fs}$ for Germany in the same time period.

In the table 5 the characteristics of the clusters with non-federal structure are given.

Table 5. Grouping the EU countries with non-federal structure into clusters according to structure of tax collection by level of government

Cluster 1 $(Cl1)^{nfs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
68.94	4.11	0	0	6.23	4.92	24.07	6.53	0.7	0.41
Cluster 2 $(Cl2)^{nfs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
52.54	3.98	0	0	16.26	4.08	30.42	1.92	0.52	0.43
Cluster 3 $(Cl3)^{nfs}$									
L1		L3		L5		L2		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
49.67	8.47	0	0	7.62	3.24	41.68	6.17	0.84	0.49
Cluster 4 $(Cl4)^{nfs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
63.06	5.15	0	0	31.75	3.67	4.69	2.52	0.49	0.17
Cluster 5$(Cl5)^{nfs}$									
L1		L2		L3		L4		L5	
Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
88.9	5.84	0	0	3.65	1.13	6.38	6.84	1.06	0.34

Source: own statistical calculation based on Eurostat data

As it is seen from the characteristics of these clusters, these clusters have more significant differences in the average values of the variables L1-L5. For example, clusters 2 and 3 are quite closed according their L1 average values, but they have essential differences in the average values for L3. The cluster 3 contains the cases for countries with non-federal structure, where the average values for the L1 are the lowest; in opposite, cluster 5 contains the cases for countries with non-federal structure, where the average values for the L1 are the highest.

In the table 6 the results of grouping EU countries with non-federal structure are shown on the clusters with the same taxation structure by level of government.

Table 6. Results of grouping EU countries based on cluster analysis of taxation structure by level of government

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BG	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
CZ	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
DK	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$
EE	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
IE	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$
EL	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
FR	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$
HR	-	-	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
IT	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
CY	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
LV	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
LT	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
LU	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
HU	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
NL	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$
PL	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$
PT	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
RO	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$	$Cl1^{nfs}$
SI	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$
SK	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$	$Cl3^{nfs}$
FI	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$	$Cl2^{nfs}$
SE	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$	$Cl4^{nfs}$
UK	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$	$Cl5^{nfs}$

Source: own elaboration based on results of the cluster analysis

As it is seen from the table 6, some of the countries, such as Bulgaria, Ireland, Hungary changed their taxation structure regimes, other EU countries with non-federal structure kept their taxation structure regimes without significant changes during 2000-2012. The dominant taxation structure regime for Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Greece, Cyprus, Luxembourg and Romania was cluster $Cl1^{nfs}$. Such countries as France, Poland, Slovenia and Slovakia had taxation structure regimes according the characteristics of the cluster $Cl3^{nfs}$. Denmark and Sweden had the same taxation structure regime or cluster $Cl4^{nfs}$. The UK and Ireland also were characterized by the same taxation structure regime or cluster $Cl5^{nfs}$.

Based on the results of the grouping the cases to the clusters, we used the discriminant analysis and built the classification functions for these EU countries (table 7).

Table 7. The classification functions built for the clusters of the EU countries with non-federal structure

Clusters	Cl1 nfs	Cl2 nfs	Cl3 nfs	Cl4 nfs	Cl5 nfs
Proportions of the cases	p=0.34317	p=0.27306	p=0.19557	p=0.09594	p=0.09225
Variables	Coefficients				
L1	88.86385	88.87716	89.08227	88.6492	88.4871
L2	0	0	0	0	0
L3	90.25744	91.15504	90.95344	91.49858	88.4871
L4	92.0743	92.57406	93.07491	91.58878	89.27994
L5	82.0498	80.35586	83.12831	78.7228	90.88618
Constant	-4482.61	-4506.33	-4534.67	-4484.32	83.86335

Source: own elaboration based on results of the discriminant analysis

Introducing new data of the taxation structure for the EU countries with non-federal level to the classification functions, we obtained the predicted taxation structure regimes for 2013-2015 (table 8).

Table 8. The predicted taxation structure regimes for the EU countries with non-federal level during 2013-2015

ountry	013	014	015
G	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
Z	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
K	l4 nfs	l4 nfs	l4 nfs
E	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
E	l5 nfs	l5 nfs	l5 nfs
L	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
R	l3 nfs	l3 nfs	l3 nfs
R	l2 nfs	l2 nfs	l2 nfs
T	l2 nfs	l2 nfs	l2 nfs
Y	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
T	l2 nfs	l2 nfs	l2 nfs
V	l3 nfs	l3 nfs	l3 nfs
U	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
U	l1 nfs	l1 nfs	l1 nfs
L	l3 nfs	l3 nfs	l3 nfs
L	l2 nfs	l2 nfs	l2 nfs

T	l2 ^{nfs}	l1 ^{nfs}	l1 ^{nfs}
O	l1 ^{nfs}	l1 ^{nfs}	l1 ^{nfs}
I	l3 ^{nfs}	l3 ^{nfs}	l3 ^{nfs}
K	l3 ^{nfs}	l3 ^{nfs}	l3 ^{nfs}
I	l2 ^{nfs}	l2 ^{nfs}	l2 ^{nfs}
E	l4 ^{nfs}	l4 ^{nfs}	l4 ^{nfs}
K	l5 ^{nfs}	l5 ^{nfs}	l5 ^{nfs}

Source: own elaboration based on results of the discriminant analysis

As it is seen from the table 8, for the most EU countries with non-federal structure the predicted taxation structure regimes remained without changes in comparison with 2012, thus the majority of these EU countries kept the same clusters, which were observed in 2012. But some exceptions were; for instance, Poland changed their taxation structure regime from Cl3 ^{nfs} in 2012 to Cl2 ^{nfs} in 2013-2015; in opposite, in Latvia the taxation structure regime was changed from Cl2 ^{nfs} in 2012 to Cl3 ^{nfs} in 2013-2015; in Portugal, the taxation structure regime was changed from Cl2 ^{nfs} in 2012 to Cl1 ^{nfs} in 2014-2015.

Conclusions

The application of the cluster analysis allowed study the homogeneous groups or cluster including the countries with the same taxation structures by level of government. On the results of the cluster analysis and apriority classification the discriminant or classification functions were built for the prediction of clusters for the countries with federal and non-federal administrative structures. The new data describing the taxation structure by level of government in the EU countries for 2013-2015 were used for the prediction of taxation structure regimes by means of discriminant functions. The changes of the taxation structure regimes in the separate EU countries were analyzed after 2012 and the possible impact of these changes on the fiscal policy and role of local finances can be observed in the latest strategies of some EU countries.

References:

1. Alcidi, C., Giovannini, A., Infelise, F., Núñez Ferrer, J. (2014). Division of powers between the European Union, member states, candidate and some potential candidate countries, and local and regional authorities: Fiscal decentralisation or federalism.

2. Mahler, V.A., Jesuit, D.K. (2006), “Fiscal redistribution on in the developed countries: New insights from the Luxembourg Income Study”. In: Socio-Economic Review, Vol. 4, No. 3, pp. 483-511.

3. Neubauerová, E. (2003). Finančne aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava.

4. Owsiak S (2005). Finanse publiczne. Teoria i praktyka. Warszawa.

5. Schultzova, A. a kolektiv (2009). Daňovnictvo: daňová teória a politika. Bratislava, 2009.

6. Swianiewcz, P. (2004). Finanse lokalne. Teoria i praktyka. Warszawa.

7. Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway (2014). Available at: http//ec.europa.eu/taxtrends

8. Zubaľová, A. a kolektiv (2008). Daňové teórie a ich využitie v praxi. Bratislava.

Contact:
Nadiya Dubrovina, CSc.
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

doc. Ing. Jana Peliova, PhD.
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

doc. Alexander Nestorenko, PhD.
Berdyansk State Pedagogical University
4 Shmidta St, Berdyansk, 71100, Zaporizhya Oblast, Ukraine

doc. Tetyana Nestorenko, PhD.
Berdyansk State Pedagogical University
4 Shmidta St, Berdyansk, 71100, Zaporizhya Oblast, Ukraine
e-mail: tetyana.nestorenko@gmail.com

ŠTÁTNE PODNIKY V ČÍNE – HROZBA PRE HOSPODÁRSKY RAST?

Tomáš Dudáš

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

Príspevok sa zameriava na hodnotenie postavenia štátnych podnikov v Číne v súčasnosti. Napriek nárastu významu súkromných podnikov hrajú štátne podniky stále dôležitú úlohu v čínskej ekonomike. V poslednom období však silnie debata o príspevku týchto podnikov k hospodárskemu rastu Číny a o ich finančnej stabilite. Cieľom príspevku je popísať postavenie štátnych podnikov v čínskej ekonomike, identifikovať ich hlavné problémy a zhodnotiť reformné pokusy čínskej vlády v tejto oblasti v poslednom období. Čínske štátne podniky pritom zápasia s viacerými dôležitými výzvami, riešenie ktorých bude vyžadovať zo strany čínskej vlády aj radikálnejšie riešenia.[1]
Kľúčové slová: štátne podniky, Čína, nadbytočné kapacity, reformy

The paper focuses on the assessment of the place of the state-owned corporations in the current Chinese economy. Despite the remarkable growth of private companies in China, state-owned corporations still play an important role in the Chinese economy. However, many analysts and economists start to question the contribution of the state-owned enterprises to the Chinese economic growth and emphasize the worsening financial situation of these corporations in the recent years. The goal of this paper is to describe the role of state-owned enterprises in the Chinese economy, to identify their main problems and to assess the government reform attempts in this area. Chinese state-owned enterprises currently cope with several serious challenges and to deal with these challenges the Chinese government must come up with more radical solutions.
Key words: state owned enterprises, China, overcapacity, reforms
JEL: L32, L33

Úvod

Od začiatku hospodárskych reforiem na konci 70. rokov minulého storočia prešla ekonomika Číny výraznou premenou. Centrálne plánované hospodárstvo bez súkromného vlastníctva sa zmenilo na hybridný systém so silným súkromným a trhovým prvkom. Ide o systém, v ktorom bok po boku existujú inštitúty trhovej ekonomiky a štátneho centrálneho plánovania. Štátne zásahy do čínskej ekonomiky sú ale stále kľúčové, pričom štát využíva svoju silnú prítomnosť tak vo finančnom systéme ako aj v nefinančných podnikoch na stimulovanie hospodárskeho rastu krajiny.

Práve čínske štátne podniky pritom vyvolávajú v poslednom čase zvýšenú pozornosť. Ich finančná výkonnosť je často slabá a trpia aj viacerými prevádzkovými problémami. Centrálna vláda (a aj regionálne vlády) sa však iba ťažko odhodlávajú na reformovanie alebo rušenie neefektívnych štátnych podnikov. Ide o jav, ktorý sme mohli pozorovať v našom regióne v období centrálne plánovanej ekonomiky pred rokom 1989. Práve preto si čoraz viacej ekonómov myslí, že situácia čínskych štátnych podnikov je dlhodobo neudržateľná

[1] Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 017EU-4/2015 „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2015 a 2016 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

a čínska vláda bude nútená siahnuť aj po radikálnejšie riešenia. Neefektívne štátne podniky totiž odsávajú vzácne zdroje, ktoré Čína potrebuje na ďalší hospodársky rozvoj a pokračujúcu modernizáciu čínskej ekonomiky.

Cieľom tohto príspevku je preskúmať postavenie štátnych podnikov v čínskej ekonomike v súčasnosti, identifikovať hlavné problémy tohto sektora ekonomiky a zhodnotiť reformné snahy čínskej vlády v tejto oblasti. Príspevok sa skladá zo štyroch hlavných častí. Prvá časť príspevku poskytuje obraz o súčasnej firemnej štruktúre čínskej ekonomiky v súčasnosti a následne druhá časť popisuje postavenie čínskych štátnych podnikov nielen v čínskej, ale aj v globálnej ekonomike. Tretia časť sa venuje hlavným problémom čínskych štátnych podnikov a posledná časť príspevku poskytuje prehľad doterajších reformných snáh čínskej vlády v oblasti štátnych podnikov.

Z metodického hľadiska sa príspevok opiera primárne o sekundárne zdroje v anglickom jazyku. Jazyková bariéra nám neumožňuje používať originálne čínske zdroje, skúmaná oblasť je však v dostatočnej miere pokrytá vedeckými a odbornými publikáciami v anglickom jazyku. V prípade čínskej ekonomiky sú dáta vždy problémom, pričom ani oblasť štátnych podnikov nie je výnimkou. Dáta o najvýznamnejších štátnych podnikoch sme čerpali z databázy Fortune Global 500 a finančné dáta najmä z finančných denníkov a týždenníkov (Financial Times, Businessweek, The Economist, Wall Street Journal a ďalšie).

1 Firemná štruktúra čínskej ekonomiky v súčasnosti

Po vzniku Čínskej ľudovej republiky v roku 1949 sa ekonomika krajiny rýchlo premenila na centrálne plánované hospodárstvo socialistického typu. V ekonomike takéhoto typu nemá súkromné vlastníctvo výrobných prostriedkov miesto, preto aj v Číne došlo k rýchlemu zoštátneniu súkromných podnikov. Štátne podniky sa rýchlo stali chrbticou čínskej ekonomiky a ich totálna dominancia pretrvala až do začiatku hospodárskych reforiem v roku 1978.[2] Tieto reformy postupne viedli k tomu, že sa v čínskej ekonomike udomácnili súkromné firmy – a to tak v zahraničnom ako i v domácom vlastníctve.

Zahraničné vlastníctvo bolo výsledkom otvárania sa svetu, keď sa čínska vláda cielene zameriavala na získavanie priamych zahraničných investícií. Domáci podnikateľský sektor má svoj základ v poľnohospodárstve, keďže práve tento sektor bol prvý, v ktorom sa uvoľnili možnosti súkromného vlastníctva. Ešte v roku 1991 tvorili viac než 60 % domáceho podnikateľského sektora farmári, v ďalších rokoch sa však súkromné podnikanie rýchlo rozšírilo aj do priemyslu a do sektoru služieb.[3]

V Čínskej ekonomike možno dnes identifikovať tri hlavné skupiny podnikov – súkromné podniky v domácom vlastníctve, súkromné podniky v zahraničnom vlastníctve a štátne podniky. *Súkromné podniky v domácom vlastníctve* sa stali relevantnou súčasťou čínskej ekonomiky až v 90. rokoch minulého storočia. Meniaci sa charakter čínskej ekonomiky dobre dokumentuje fakt, že od roku 2001 sa podnikatelia môžu stať aj členmi Komunistickej strany Číny a v roku 2004 došlo aj k úprave ústavy, ktorá hovorí o ochrane súkromného majetku a jeho rovnocennosti s majetkom verejným.[4] Ide pritom o diametrálnu zmenu, v roku 1978 boli podnikatelia ešte považovaní za triednych nepriateľov.[5] Dnes sa tieto súkromné podniky považujú za najdynamickejšie sa rozvíjajúcu časť čínskej ekonomiky a v súčasnosti tvoria približne 70 % HDP. Firmy ako Alibaba, Xiaomi, Tencent, Lenovo,

[2] GANG, F – HOPE, N. (2013): The Role of State-Owned Enterprises in the Chinese Economy, s. 4-5.
[3] TSAI, K. S. (2007): Capitalism Without Democracy – The Private Sector in Contemporary China, s. 74.
[4] RALSTON, D. et al. (2006): Today's State-Owned Enterprises of China: Are They Dying Dinosaurs or Dynamic Dynamos?, s. 5-6.
[5] SZAMOSSZEGI, A. – KYLE, C. (2011): An Analysis of State owned Enterprises and State Capitalism in China, s. 4.

Huawei, Baidu alebo Meizu sa postupne presadzujú aj na globálnom trhu a sú inovačnými lídrami v Číne.

Súkromné podniky v zahraničnom vlastníctve sú výsledkom politiky „otvorených dverí“, ktorá bola (a stále je) významnou súčasťou čínskych hospodárskych reforiem. Cieľom čínskej vlády bolo prilákať do krajiny zahraničných investorov, ktorí by priniesli nové pracovné miesta, produkty, technológie a manažérsky know-how. Výsledkom dekád čoraz väčšieho prílevu priamych zahraničných investícií do Číny sú mnohé firmy v úplnom zahraničnom vlastníctve alebo v zmiešanom čínsko-zahraničnom vlastníctve. Pre globálne korporácie je prítomnosť v Číne vo forme výrobných závodov alebo jednotiek poskytujúcich služby nutnosťou, keďže čínsky trh je najväčší na svete v takmer v každom odvetví. Dobrým príkladom je automobilový priemysel, keď v posledných dvoch dekádach postavili v Číne svoje výrobné kapacity všetky globálne automobilové skupiny.

Štátne podniky už nie sú také dominantné v čínskej ekonomike, ako to bolo pred niekoľkými dekádami. Postupné ekonomické reformy viedli k tomu, že mnohé štátne podniky boli prevedené do súkromného sektora alebo boli zlikvidované. V Číne však aj dnes existujú tisíce štátnych podnikov, ktoré sú vlastnené buď centrálnou vládou alebo regionálnymi vládami a miestnymi samosprávami. Podiel štátnych podnikov na HDP alebo priemyselnom outpute v súčasnosti patrí medzi silno diskutované údaje v odborných kruhoch, ale v zásade sa ich podiel na čínskom priemysle odhaduje zhruba na 25-30 %. Existujú však aj odvetvia, v ktorých štátne podniky stále dominujú, pričom menovať možno ropný sektor, energetiku, oceliarsky priemysel alebo tabakový priemysel.

Kľúčové štátne podniky sú vlastnené priamo čínskou vládou cez štátnu agentúru SASAC (State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council – Komisia štátnej rady pre dohľad a administráciu štátom vlastnených aktív). Ide o organizáciu priamu podriadenú Štátnej rade (vláde), ktorá v súčasnosti spravuje 102 kľúčových štátnych podnikov.[6] Okrem SASAC-u na centrálnej úrovni existuje zhruba 30 podobných inštitúcií na úrovni provincií a ďalšie na úrovni samospráv. V mnohých prípadoch je však problematické určiť hranicu medzi súkromným a verejným sektorom, keď aj štátne podniky používajú napríklad holdingové spoločnosti registrované v Hongkongu.[7] Mnohé akciové spoločnosti registrované na domácich kapitálových trhoch sú reálne vlastnené štátnymi podnikmi, ktoré sú ich najväčšími akcionármi.

2 Postavenie štátnych podnikov v čínskej ekonomike

Zmeny v oblasti štátnych podnikov v Číne nie sú nepodobné procesom, ktoré prebehli po páde socialistických systémov v strednej a východnej Európe. Čínska vláda sa postupne snažila znížiť počet štátnych podnikov v ekonomike a svoju pozornosť sústreďovala na kľúčové veľké korporácie. V 90. rokoch minulého storočia vláda v tomto duchu sformulovala reformný program s názvom „uchop veľkého a zbav sa malého“.[8] Tento koncept sa stal oficiálnou štátnou stratégiou v roku 1997, pričom jeho duchovným otcom bol nastupujúci premiér Ču Žung-ťi. Časť „uchop veľkého“ znamenala kultivovanie silných a konkurencieschopných štátnych podnikov, ktoré by sa postupne stali globálnymi korporáciami. Zároveň časť „zbav sa malého“ naznačovala trhovú transformáciu malých a stredných štátnych podnikov s cieľom zbaviť sa ich úplného vlastníctva (hoci čiastočné vlastníctvo formou joint ventures prichádzalo do úvahy). Vláda zároveň identifikovala sedem kľúčových sektorov ekonomiky, kde by mala byť prítomnosť štátu prostredníctvom štátnych

[6] SASAC (2016): Central State-owned Enterprises.
[7] SZAMOSSZEGI, A. – KYLE, C. (2011): An Analysis of State owned Enterprises and State Capitalism in China, s. 9-10.
[8] Grasping the big and letting go the small.

podnikov dlhodobá. Išlo o energetiku, zbrojársky priemysel, ropný a petrochemický priemysel, telekomunikácie, ťažbu uhlia, letecký priemysel a odvetvie prepravy a logistiky[9].

Reforma „uchop veľkého a zbav sa malého“ mala veľký vplyv na vývoj štátnych podnikov v posledných dvoch dekádach a zohrala významnú úlohu na vzniku obrovských štátnych podnikov – často národných monopolov. Keď v roku 2003 vznikla agentúra SASAC, mala pod správou 189 štátnych podnikov. Za posledných 13 rokov zo zoznamu zmizlo 87 podnikov a dnes agentúra vykonáva správu už spomínaných 102 štátnych podnikov. Treba však poznamenať, že podniky pritom nezmizli úplne, väčšina z nich bola začlenená do iných štátnych podnikov alebo prostredníctvom fúzie s inou štátnou spoločnosťou vytvorili ešte väčší štátny podnik. V rámci SASAC-u pritom existuje užší zoznam 53 strategických podnikov, ktoré tvoria dôležitý pilier čínskej ekonomiky. Tieto podniky sú riadené priamo z úrovne ministerstiev a ich zoznam sa za 13 rokov existencie agentúry SASAC vôbec nezmenil.[10]

Tabuľka 1: 10 najväčších čínskych podnikov na zozname Fortune Global 500 2016

Pozícia na zozname Fortune Global 500	*Názov spoločnosti*	*Typ vlastníctva*	*Sektor*
2.	State Grid	štátny podnik	energetika
3.	China National Petroleum	štátny podnik	ťažba a spracovanie ropy
4.	Sinopec	štátny podnik	ťažba a spracovanie ropy
15.	Industrial & Commercial Bank of China	štátny podnik	bankovníctvo
22.	China Construction Bank	štátny podnik	bankovníctvo
27.	China State Construction Engineering	štátny podnik	stavebníctvo
29.	Agricultural Bank of China	štátny podnik	bankovníctvo
35.	Bank of China	štátny podnik	bankovníctvo
41.	Ping An Insurance	súkromný podnik	poisťovníctvo
45.	China Mobile Communications	štátny podnik	telekomunikácie

Prameň: Spracované autorom podľa Fortune Global 500 2016.

Keďže čínska ekonomika sa postupom času stala druhou najväčšou ekonomikou na svete, odzrkadlilo sa to aj na raste veľkosti čínskych štátnych podnikov. Obrat najväčších čínskych štátnych podnikov pritom dosiahol takú úroveň, že sa umiestňujú na prominentných priečkach zoznamov najväčších spoločností na svete. Pohľad na zoznam najväčších podnikov Fortune Global 500 prezrádza, že v poslednom vydaní z roku 2016 sa na tomto zozname nachádzalo až 103 čínskych spoločností, pričom iba USA mali na zozname viacej firiem ako Čína (158). Realita je pritom taká, že väčšina čínskych firiem na zozname je v štátnom vlastníctve, pričom najväčšie firmy sú takmer exkluzívne v štátnom vlastníctve. Tri čínske firmy sa dokázali v roku 2016 umiestniť v desiatke najväčších firiem sveta podľa obratu. Ide o štátom vlastnených energetických gigantov – State Grid (dodávateľ energie – 2. miesto),

[9] ZHENG, Y. – CHEN, M. (2007): China’s Recent State-owned Enterprise Reform and Its Social Consequences, s. 4-6.
[10] LEUERT, W. (2016): Challenges Ahead in China’s Reform of State-Owned Enterprises. s. 87-88.

China National Petroleum (ropná spoločnosť – 3. miesto) a Sinopec (ropná spoločnosť – 4. miesto). Do prvej tridsiatky najväčších firiem na svete sa ešte dostali tri obrovské štáty banky (Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank a Agricultural Bank of China) a gigantická štátna stavebná spoločnosť China State Construction Engineering[11]. Najväčšou súkromnou čínskou firmou na zozname je poisťovňa Ping An Insurance, ktorej vlastníctvo je rozdrobené a jej najväčším akcionárom je thajská holdingová spoločnosť Charoen Pokphand.

Veľké čínske štátne podniky sú pritom výrazne koncentrované do niekoľkých kľúčových sektorov ekonomiky. Viac ako 80 % štátnych podnikov na zozname Fortune Global 500 podniká v troch základných sektoroch – v energetike, vo finančníctve a v stavebníctve. Ako štvrtý silný štátny sektor je možné identifikovať automobilový priemysel, keď štát vlastní „veľkú štvorku“ čínskych automobilových výrobcov (SAIC, Chang'an Motors, FAW Group, a Dongfeng Motor).

Napriek dominantnému postaveniu kľúčových štátnych gigantov ma domácom trhu možno povedať, že podiel štátneho sektoru na tvorbe HDP, priemyselnej produkcii a zamestnanosti neustále klesá. Kým na konci 90. rokov minulého storočia tvorili štátne podniky zhruba polovicu priemyselnej produkcie, dnes je to už iba spomínaná štvrtina.[12] Tento trend bude pritom pokračovať aj v budúcnosti, štúdia Svetovej banky a čínskej vlády s názvom Čína 2030 uvádza, že na úrovni roku 2030 bude podiel čínskych štátnych podnikov na priemyselnej produkcii dosahovať už iba 10 %.[13] Analytici autorských inštitúcií pritom tento vývoj považujú za pozitívny, keďže na uchovanie dynamického hospodárskeho rastu treba podľa nich dať ešte väčší priestor súkromnému sektoru.

Dáta o zamestnanosti v štátnych podnikoch sú ťažko dostupné a často nepresné. Štatistické dáta čínskej vlády naznačujú, že v prípade mestskej zamestnanosti tvoril v roku 2009 podiel štátnych podnikov 29 %. Reálne treba pritom zobrať do úvahy, že v danom čase tvorila zamestnanosť v mestách zhruba 40 % celkovej zamestnanosti v krajine. Trend je však aj v prípade zamestnanosti jasne klesajúci, keď na konci 90. rokov minulého storočia bol podiel štátnych podnikov na mestskej zamestnanosti vyšší než 50 %.[14]

Na záver hodnotenia postavenia štátnych podnikov v čínskej ekonomike však treba poznamenať, že je ťažké zhodnotiť reálnu váhu týchto podnikov v domácej ekonomike. S týmto problémom sa stretli napríklad aj analytici Svetovej obchodnej organizácie, ktorí v China Trade Policy Review 2010 sucho skonštatovali: „údaj o podieli štátnych podnikov na čínskom HDP nám nie je známy“.[15] Viacerí odborníci na čínsku ekonomiku však hovoria o tom, že tento podiel je reálne vyšší než oficiálne existujúce odhady. Szamosszegi a Kyle vo svojej štúdii z roku 2011 odhadujú podiel štátnych podnikov na čínskom HDP minimálne na 40 %. Autori však upozorňujú, že ani toto číslo nezachytáva celkovú váhu verejného sektora. V tomto údaji totiž nie sú zachytené lokálne podniky (napr. mestské alebo obecné), ktoré sú často vlastnené lokálnymi vládami. Ťažko sa zachytávajú aj podniky, ktoré sú vlastnené štátom nepriamo – napríklad cez podniky založené v Hongkongu alebo v Macau.[16]

---

[11] FORTUNE (2016): Fortune Global 500.

[12] GANG, F – HOPE, N. (2013): The Role of State-Owned Enterprises in the Chinese Economy, s. 7-8.

[13] WORLD BANK, & DEVELOPMENT RESEARCH CENTER OF THE STATE COUNCIL, P. R. CHINA (2013): China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society.

[14] SZAMOSSZEGI, A. – KYLE, C. (2011): An Analysis of State owned Enterprises and State Capitalism in China, s. 17-19.

[15] WTO (2010): China Trade Policy Review 2010, s. 55.

[16] SZAMOSSZEGI, A. – KYLE, C. (2011): An Analysis of State owned Enterprises and State Capitalism in China, s. 21-22.

3 Najvážnejšie problémy čínskych štátnych podnikov v súčasnosti

Napriek nedostatočným dátam možno konštatovať, že štátne podniky stále zohrávajú silnú úlohu v čínskej ekonomike. V porovnaní so súkromným sektorom majú pritom jednu zásadnú výhodu – podporu vlády. Čínska vláda má napríklad pod kontrolou štyri dominantné banky na čínskom finančnom trhu, ktoré využíva aj na poskytovanie výhodných úverov nefinančným štátnym podnikom. Čínska vláda sníva o tom, že čínskych štátom vlastnených gigantov premení na globálne firmy. Zatiaľ však jej snahy nie sú príliš úspešné.

Najväčšie čínske štátne firmy sú síce obrovské, ich príjmy však prichádzajú takmer výlučne iba z Číny, čím sa výrazne líšia od firiem podobnej veľkosti z USA, Európy alebo iných štátov východnej Ázie. Realita je taká, že kľúčové štátne podniky v energetike, v stavebníctve alebo vo financiách majú pomerne slabú pozíciu na zahraničných trhoch. Pohľad na medzinárodné známe a úspešné čínske podniky prezrádza, že ide takmer výlučne o súkromné podniky. Značky ako Lenovo (najväčší výrobca notebookov na svete), Alibaba (čínsky Amazon/Ebay), Xiaomi (inovatívny výrobca smartfónov) alebo Tencent (internetové a mobilné aplikácie a služby, online hry a médiá) sú globálne známe – a sú všetky v súkromnom vlastníctve. *Čínske štátne podniky sú málo inovatívne a najzaujímavejšie nové produkty a technológie v rozhodujúcej miere pochádzajú zo súkromného sektora.*

Vážnejším problémom je však *zhoršujúca sa ziskovosť štátnych podnikov pri neustále sa zvyšujúcej zadlženosti*. Priemerná návratnosť aktív (ROA) štátnych podnikov v roku 2014 dosahovala iba úroveň 4 %, čo je výrazne menej ako návratnosť aktív súkromných podnikov, ktorá sa v rovnakom roku pohybovala na úrovni 11 %. Ide pri tom o dlhodobejší trend, výraznejší rozdiel návratnosti aktív štátnych a súkromných podnikov možno pozorovať už od roku 2008.[17] Nie je to pritom náhoda, problémy štátnych podnikov zhoršila práve globálna hospodárska kríza v rokoch 2008/09. Pred touto krízou sa vláda snažila o reformy štátnych podnikov aj prostredníctvom likvidácie tých menej efektívnych, boj proti následkom globálnej hospodárskej krízy však tieto procesy úplne zastavil. Štátne podniky sa stali dôležitým kanálom stimulácie hospodárskeho rastu v čase globálnej recesie a v rovnakom čase požiadavky na efektivitu a ziskovosť ustúpili v prospech zachovania hospodárskeho rastu a zamestnanosti. Štátne objednávky, finančné dotácie a lacné úvery zo štátnych bánk výrazne pomohli štátnym podnikom, pričom na ich finančné zdravie sa kládol iba malý dôraz.

Nízka miera ziskovosti a výnosnosti čínskych štátnych podnikov vedie k stavu, že výnosnosť mnohých štátnych podnikov je nižšia než ich náklady na získavanie kapitálu. Problémové štátne podniky prežívajú iba vďaka výhodným úverom od veľkých štátnych bánk, keďže vláda zatiaľ nemá záujem o ich likvidáciu. Deutsche Bank odhaduje, že viac než tretina štátnych spoločností naberá rastúce množstvo úverov na pokrytie úverov minulých. Banka pre medzinárodné platby (BIS) už viackrát poukazovala na rýchly rast zadlženia v čínskej ekonomike, pričom najväčší nárast dlhov možno pozorovať práve vo firemnom sektore. Celkový dlh v Číne nie je alarmujúci samo o sebe, na konci marca 2016 bol celkový dlh Eurozóny i Japonska (271 % HDP resp. 394 % HDP) vyšší než čínsky dlh[18] (255 % HDP). Znepokojujúca je však dynamika rastu dlhu, keď v roku 2007 dosahoval čínsky dlh iba 147 %.[19]

Výsledkom tohto vývoja sú aj *nadmerné kapacity vo viacerých sektoroch, v ktorých dominujú štátne firmy.* Najlepším príkladom je oceliarsky priemysel, kde v roku 2014 dosahovalo využitie výrobných kapacít iba 70 %. Inými slovami, prebytočné kapacity čínskeho oceliarskeho priemyslu boli v danom momente väčšie ako výroba ocele v Japonsku, Nemecku a USA spolu. V rokoch 2004-2014 až 91 % nových výrobných kapacít v oceliarstve

[17] FT (2016): China's : The state-owned zombie economy.
[18] V tomto kontexte myslíme celkovú zadlženosť domácností, firemného sektora a štátu.
[19] FT (2016): Global watchdog warns over China's debt levels.

pribudlo práve v Číne.[20] Dnes je zrejmé, že čoraz pomalšie rastúca čínska ekonomika nepotrebuje toto enormné množstvo ocele, čo vedie k rastu exportu čínskej ocele pomocou dumpingových cien. Tento vývoj pritom vyvoláva pochopiteľnú nevoľu tak v Európe ako i v USA.

Problém nadbytočných kapacít sa pritom zďaleka netýka iba oceliarskeho priemyslu. S nadbytočnými kapacitami bojujú v Číne aj výrobcovia sklárskych produktov, hliníku, cementu, papierenských produktov a aj rafinérske spoločnosti. Výpočty analytika Louisa Kuijsa z think-tanku Oxford Economics naznačujú, že kým v roku 2007 tzv. „output gap“[21] v čínskom priemysle neexistoval, v roku 2015 už dosahoval úroveň 13,1 %, pričom situácia bola horšia práve v ťažkom priemysle[22].

Problémy štátnych podnikov majú výrazný dosah aj na čínsky finančný systém, keď nesplatené úvery štátnych podnikov výrazne prispievajú k rastu zlých úverov v čínskom bankovom sektore. Čínske autority neradi poskytujú údaje o zlých úveroch v čínskych bankách, štúdia agentúry Fitch z roku 2016 však naznačuje, že ich celková úroveň je výrazne vyššia než úroveň oficiálne deklarovaná čínskymi bankami. Podľa odhadov analytikov agentúry Fitch dosahuje úroveň zlých úverov 15 až 20 % všetkých úverov čínskych bánk, pričom na riešenie situácie by musela Čína vynaložiť zhruba 2 bilióny USD. Súčasťou riešenia by malo byť aj obmedzenie úverovania neefektívnych štátnych podnikov, čínska vláda sa však v rokoch 2015 a 2016 rozhodla o udržaní týchto podnikov pri živote – a to aj prostredníctvom nových úverov zo štátnych bánk.[23]

Dlhodobým problémom štátnych podnikov (nielen) v Číne je aj ich neefektívne riadenie, nedostatočná komunikácie v manažmente, nedostatočný corporate governance a slabý dohľad zo strany štátu. K tomu treba ďalej pridať časté prípady korupčného správania sa top manažérov štátnych podnikov, ktorí sú motivovaní nie výsledkami svojich firiem ale osobným obohacovaním sa. V roku 2015 napríklad čínske súdy odsúdili bývalého šéfa druhého najväčšieho čínskeho štátneho podniku China National Petroleum na 16 rokov väzenia za prijímanie úplatkov a zneužívanie mocenského postavenia.[24] Nešlo pritom o izolovaný prípad, hoci rozhodne o najprominentnejší. Problémy neefektívneho riadenia štátnych podnikov a ich tunelovania v prospech tretích subjektov poznáme dôverne aj v regióne strednej a východnej Európy a empirická realita jasne ukázala, že konečným riešením týchto problémov je iba presun podnikov do súkromného sektora.

4 Pokusy o reformy čínskych štátnych podnikov

Reformy každej centrálne riadenej ekonomiky sa v istom momente musia dotknúť aj štátnych podnikov. Výnimkou nie je ani Čína, kde dekády hospodárskych reforiem nevyhnutne zmenili počet a postavenie štátnych podnikov. Keďže celkový duch hospodárskych reforiem sa v Čine niesol v znamení gradualizmu, nebolo to ináč ani v oblasti štátnych podnikov. V prípade reformy štátnych podnikov v zásade prichádzajú do úvahy tri riešenia – odštátnenie, vystavenie konkurenčnému tlaku alebo inštitucionálne reformy. Keďže masová privatizácia štátnych podnikov neprichádzala v Číne z ideologických dôvodov do úvahy, reformné úsilie sa vlád sa zameriavalo na druhé dve možnosti. V prvej fáze reforiem (1978-1992) sa čínska vláda sústredila na tzv. „mäkké“ reformy, čo znamenalo zvýšenie manažérskej nezávislosti štátnych podnikov a vytvorenie incentív pre lepšie finančné

[20] THE ECONOMIST (2016): The march of the zombies.
[21] V tomto kontexte rozdiel medzi výrobou a kapacitami.
[22] Tamtiež.
[23] THE TELEGRAPH (2016): Fitch reveals the $2trillion black hole in China's economy that heralds a lost decade.
[24] BLOOMBERG (2015): Former PetroChina Chairman Sentenced to 16 Years for Corruption.

výsledky. 90. roky minulého storočia potom priniesli väčšie zmeny – premenu štátnych podnikov na (štátom vlastnené) akciové spoločnosti a zlepšenie corporate governance štátnych podnikov. Koniec 90. rokov sa niesol v znamení už spomínanej reformy „uchop veľkého a zbav sa malého“, ktorá obsahovala aj koncept (limitovanej) privatizácie menších štátnych podnikov. Vláda však stále udržiavala vplyv na kľúčové štátne podniky, pričom v roku 2003 bola vytvorená agentúra SASAC na ich administratívu a riadenie[25]. Pokusy o efektívnejšie riadenie štátnych podnikov následne prerušila už spomínaná globálna hospodárska kríza rokov 2008/09, kedy čínska vláda obetovala ziskovosť a efektívnosť štátnych podnikov v prospech zachovania hospodárskeho rastu. Výsledkom tohto vývoja bolo zhoršenie problémov spomínaných v časti 4.

Pozitívnou správou je, že čínska vláda si už nejaký čas uvedomuje problematickú situáciu štátnych podnikov a opätovne sa snaží o ich reformy. Reformy štátnych podnikov sa dostali do popredia reformnej agendy čínskej vlády v roku 2013 – na treťom plenárnom zasadnutí 18. Ústredného výboru Komunistickej strany Číny. Cieľom však nebolo zníženie významu štátnych podnikov – naopak zlepšenie ich ziskovosti a konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch. Problémy na čínskom kapitálovom trhu v roku 2014 iba utvrdili čínsku vládu v pozícii, že štátne podniky sú kľúčové pre hospodársku budúcnosť krajiny, preto vláda pokračovala v reformnom úsilí aj v roku 2015. V tomto roku vláda publikovala dokument s názvom *Prehĺbenie hospodárskych reforiem v roku 2015*, ktorý predpokladal vznik novej smernice pre ďalšie reformy štátnych podnikov.[26]

Pre rôzne administratívne prieťahy a prekážky sa táto smernica oneskorila a bola publikovaná iba v lete 2016. Smernica zavádza štyri skupiny štátnych podnikov – strategické, inovatívne, určené na konsolidáciu a určené na zánik. Zaradenie podnikov do jednotlivých skupín pritom záleží od ich odvetvia a ich hospodárskych vyhliadok do roku 2016. Na prvý pohľad ide o krok správnym smerom, materiál však neobsahuje žiadne konkrétne usmernenia v oblasti likvidácie neefektívnych podnikov. Znepokojujúce je najmä to, že úvahy o likvidácii štátnych monopolov ustúpili úplne do pozadia. Naopak, cieľom vlády je vytvoriť ešte väčšie spoločnosti, ktoré by sa stali národnými šampiónmi a časom aj úspešnými globálnymi firmami.[27] Likvidácia by sa mala v zásade týkať iba podnikov v oceliarskom priemysle a v baníctve – pričom aj v tejto oblasti preferuje čínska vláda záchranu štátnych podnikov prostredníctvom ich fúzií.

Proces tvorby ešte väčších čínskych štátnych gigantov už pritom beží od začiatku roku 2015, kedy čínska vláda zrealizovala fúziu dvoch výrobcov železničných vozňov – China CNR Corporation a CSR Corporation Limited. Onedlho sa uskutočnila aj megafúzia v oblasti výroby elektrickej energie, keď sa spojili China Power Investment Corporation and State Nuclear Power Technology Corporation. Leto roku 2016 priniesol zmeny aj v oblasti ťažby kovov, keď ťažobný gigant Minmetals Corp zhltol výrobcu baníckej infraštruktúry Metallurgical Corp of China. Fúzie pritom pokračovali aj v roku 2016. Jar roku 2016 priniesla fúziu aj v oblasti logistiky, keď došlo ku spojeniu logistických gigantov COSCO Group a China Shipping Group. Ďalšie fúzie štátnych podnikov sa uskutočnili aj v maloobchode, v stavebníctve, v energetika a aj v oceliarskom priemysle.[28] Poslednou megafúziou čínskych štátnych podnikov je spojenie dvoch oceliarskych gigantov Baosteel Group a Wuhan Iron and Steel, ktoré bolo ohlásené v decembri roku 2016. Celková hodnota fúzií uskutočnených v posledných rokoch sa pohybuje na úrovni 1 biliónov USD.

---

[25] EUROPEAN PARLIAMENT (2016): State-owned enterprise (SOE) reforms in China: A decisive role for the market at last?
[26] MERICS (2015): Like a phoenix from the ashes: reforms are to bolster China's state-owned enterprises.
[27] BRUEGEL (2016): China’s state-owned enterprises reform still lacking bite.
[28] BLOOMBERG (2016): China's Reform of SOEs May Look a Little Odd to the West: Goldman.

Reformné kroky čínskej vlády v oblasti štátnych podnikov však vyvolávajú viaceré otázniky a mnoho analytikov (samozrejme mimo Číny) považuje reformné pokusy za nedostatočné a málo radikálne. Reformám sa vyčíta najmä to, že štátne podniky stále nie sú vystavené trhovej konkurencii. Namiesto odbúrania štátnych monopolov čínska vláda vytvára ešte väčšie štátne podniky, ktoré budú „príliš veľké na to, aby zlyhali“.[29] Manažment obrovských štátnych monopolov nebude mať dostatočné incentívy na zvýšenie efektívnosti svojich podnikov, keďže im bude jasné, že ich vláda nemôže nechať skrachovať. Problémom môže byť aj dokonanie fúzie štátnych podnikov, keďže čínska vláda sa snaží spájať podniky s odlišnou manažérskou kultúrou a efektivitou fungovania. Výsledkom súčasných reforiem teda budú väčšie podniku, ktoré budú viacej vystavené politickým tlakom a budú sa ťažšie riadiť. [30]

Záver

Napriek dynamickým zmenám v čínskej ekonomike v posledných desaťročiach, štátne podniky v nej zohrávajú stále dôležitú úlohu. Podiel štátnych podnikov je pritom vďaka nejasným vlastníckym vzťahom v čínskej ekonomike väčší než to hovoria oficiálne odhady (25-30 % HDP). Najväčšie čínsky podniky sú aj v súčasnosti v štátnom vlastníctve a ich činnosť je stále vo veľkej miere závislá od politických cieľov čínskej vlády (Komunistickej strany Číny).

Čínske štátne podniky pritom v súčasnosti zápasia s nadmernými výrobnými kapacitami, zhoršujúcou sa výnosnosťou a zvyšujúcou sa dlhovou ťarchou a nedostatočnou corporate governance. Pokusy čínskej vlády o reformy týchto podnikov sú pritom zatiaľ málo efektívne, keďže ide o ideologicky zviazané pokusy, ktoré sa opierajú o staršie myšlienky. Pritom aj zo skúseností v našom regióne strednej a východnej Európy je pritom jasné, že ozajstným riešením je iba privatizácia štátnych podnikov. Vznik súkromnej vlastníckej štruktúry vedie k úprave manažérskych incentív a k zvýšeniu efektívnosti fungovania podnikov. Z ideologických dôvodov však toto riešenie v Číne v súčasnosti nie je stále možné. Čínska vláda je preto nútená nachádzať alternatívne riešenia, ktoré však nemusia priniesť požadované výsledky. Potreba udržania zamestnanosti a hospodárskeho rastu dostáva čínsku vládu do komplikovanej situácie, v ktorej musí balansovať na veľmi tenkom lane. Sme však presvedčení, že skôr či neskôr bude čínska vláda nútená siahnuť aj po radikálnejších riešeniach, ktoré budú obsahovať aj čiastočnú alebo úplnú privatizáciu väčšiny čínskych štátnych podnikov.

Zoznam použitej literatúry:

1. BLOOMBERG (2015): Former PetroChina Chairman Sentenced to 16 Years for Corruption. [online]. In: *Bloomberg.com* [Citované 31. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-12/former-petrochina-chairman-sentenced-to-16-years-for-corruption.

2. BLOOMBERG (2016): China's Reform of SOEs May Look a Little Odd to the West: Goldman. [online]. In: *bloomberg.com* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-08/goldman-sachs-sees-chinese-soe-reform-just-not-as-west-knows-it.

[29] Problém „too big to fail“ sa v minulosti vyskytol napríklad vo finančnom sektore v USA a v Európe.
[30] LEUERT, W. (2016): Challenges Ahead in China’s Reform of State-Owned Enterprises, s. 92-95.

3. BRUEGEL (2016): China’s state-owned enterprises reform still lacking bite. [online]. In: *bruegel.org* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://bruegel.org/2016/10/chinas-state-owned-enterprises-reform-still-lacking-bite/.

4. EUROPEAN PARLIAMENT (2016): State-owned enterprise (SOE) reforms in China: A decisive role for the market at last? [online]. In: *European Parliament Think Tank* [Citované 28. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/ thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2016)583796.

5. FORTUNE (2016): Fortune Global 500. [online]. In: *Fortune*. [Citované 30. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://beta.fortune.com/global500/.

6. FT (2016): Global watchdog warns over China’s debt levels. [online]. In: *Financial Times* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.ft.com/content/fc825300-7e44-11e6-8e50-8ec15fb462f4.

7. FT (2016): China’s : The state-owned zombie economy. [online]. In: *Financial Times* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.ft.com/content/253d7eb0-ca6c-11e5-84df-70594b99fc47.

8. GANG, F – HOPE, N. (2013): The Role of State-Owned Enterprises in the Chinese Economy. [online]. In: *ChinaUSfocus.* [Citované 27. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinausfocus.com/2022/wp-content/uploads/Part+02-Chapter+16.pdf.

9. LEUERT, W. (2016): Challenges Ahead in China’s Reform of State-Owned Enterprises. In: *Asia Policy*, 21(1), s. 83–99.

10. MERICS (2015): Like a phoenix from the ashes: reforms are to bolster China's state-owned enterprises. [online]. In: *merics.org* [Citované 27. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.merics.org/en/merics-analysis/dossierweb-special/web-specials1/.

11. RALSTON, D. et al. (2006): Today's State-Owned Enterprises of China: Are They Dying Dinosaurs or Dynamic Dynamos? In: *Strategic Management Journal*, 27(9), s. 825–843.

12. SASAC (2016): Central State-owned Enterprises. In: *en.sasac.cn.org* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://en.sasac.gov.cn/n1408028/n1408521/ index.html.

13. SZAMOSSZEGI, A. – KYLE, C. (2011): An Analysis of State owned Enterprises and State Capitalism in China. [online]. In: *uscc.org* [Citované 29. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/10_26_11_ CapitalTradeSOEStudy.pdf.

14. THE ECONOMIST (2016): The march of the zombies. [online]. In: *The Economist* [Citované 30. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.economist.com/news/business/21693573-chinas-excess-industrial-capacity-harms-its-economy-and-riles-its-trading-partners-march.

15. THE TELEGRAPH (2016): Fitch reveals the $2trillion black hole in China's economy that heralds a lost decade. [online]. In: *The Telegraph* [Citované 31. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.telegraph.co.uk/business/2016/09/22/fitch-warns-bad-debts-in-china-are-ten-times-official-claims-sta/.

16. TSAI, K. S. (2007). *Capitalism Without Democracy: The Private Sector in Contemporary China.* United States: Cornell University Press, 2007. ISBN 978-0-8014-4513-2.

17. WORLD BANK, & DEVELOPMENT RESEARCH CENTER OF THE STATE COUNCIL, P. R. CHINA (2013): *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*. Washington, DC: World Bank, 2013. ISBN 978-0-8213-9756-5.

18. WTO (2010): China Trade Policy Review 2010. [online]. In: *wto.org* [Citované 22. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s230-03_e.doc.

19. ZHENG, Y. – CHEN, M. (2007): *China's Recent State-owned Enterprise Reform and Its Social Consequences.* Nottingham: China Policy Institute, 2007. Dostupné na internete: https://www.nottingham.ac.uk/cpi/documents/briefings/briefing-23-china-state-owned-enterprise-reform.pdf.

Kontakt:
doc. Ing.Tomáš Dudáš, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: tomas.dudas@euba.sk

EKONOMICKÝ PROGRAM POPULISTICKEJ RADIKÁLNEJ PRAVICE A JEHO PREMENY V ČASE

Marianna Dudášová

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

Úspechy populistickej radikálnej pravice (PRP) sa obvykle spájajú s témami ako migrácia, bezpečnosť, kriminalita či európska integrácia. Socio-ekonomický program strán PRP, ktorý je predmetom tohto článku, je v literatúre často pokladaný za druhoradý. Problematiku skúmame na príklade piatich politických strán: Národného Frontu, Rakúskej strany slobodných, Švajčiarskej ľudovej strany, Dánskej ľudovej strany a Alternatívy pre Nemecko. Na základe analýzy ich vnútornej dynamiky prichádzame k záveru, že u všetkých došlo k veľmi podobnému vývoju, keď opustili svoje pôvodne neoliberálne postoje a osvojili si pozície centristické až ľavicové. V pozadí tejto zmeny sú najmä hlboké štrukturálne zmeny vyvolané globalizáciou. V reakcii na tieto zmeny si strany PRP osvojili určité prvky protekcionizmu a šovinizmu blahobytu. Ideologická transformácia PRP sa však nezaobišla bez vnútrostraníckych konfliktov, ktoré obvykle viedli k odchodu neoliberálneho krídla zo strany.[1]
Kľúčové slová: populistická radikálna pravica, socio-ekonomický program, neoliberalizmus, šovinizmus blahobytu

The success of populist radical right parties (PRRPs) has largely been ascribed to the salience of issues such as migration, national security, criminality, or European integration. The socio-economic program of these parties has often been considered of second-level importance. The article analyses the socio-economic program of PRRPs by describing and comparing the internal dynamics of five political parties from this party family: National Front, Austrian Freedom Party, Swiss People´s Party, Danish People´s party and the Alternative for Germany. We conclude that all five parties have undergone similar transformation, by abandoning their neoliberal credentials and adopting some centrist or even left positions. The reconfiguration of the socio-economic profile of these parties should be seen in the context of deep structural changes induced by globalization. The answer of PRRPs was the adoption of some elements of protectionism and welfare chauvinism. However, this transformation often caused inner-party conflicts that usually ended with the neoliberal wing leaving the party.
Key words: populist radical right, socio-economic programme, neoliberalism, welfare chauvinism
JEL: F52, F59

Úvod

Nedávne úspechy európskej krajnej pravice sa obvykle pripisujú faktu, že sa do popredia spoločenského a politického diskurzu dostali témy ako imigrácia, národná bezpečnosť, kriminalita či európska integrácia. Socio-ekonomické otázky sa v tejto súvislosti

[1] Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 017EU-4/2015 „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2015 a 2016 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

často považovali za druhoradé a ekonomickým programom krajnej pravice sa nevenovala náležitá pozornosť.[2] Je pravdou, že mnohé z týchto strán naozaj dlho nedisponovali uceleným ekonomickým programom. Pri snahe o formuláciu koherentného ekonomického programu zasa často dochádzalo vo vnútri strán k rozporom medzi prívržencami liberálnej až neoliberálnej hospodárskej politiky na jednej strane a zástancami sociálneho štátu (s istými obmedzeniami) na druhej strane. Tieto vnútrostranícke konflikty nezriedka viedli k štiepeniu strán, pričom úspešnejšími (z pohľadu voličskej podpory) sa následne stali strany, ktoré sa vzdali neoliberálnej agendy a osvojili si rétoriku tzv. šovinizmu blahobytu.[3] Vďaka tejto zmene sa strany krajnej pravice stali atraktívne aj pre voličské skupiny, ktoré dovtedy podporovali skôr ľavicové strany. Elektorát krajnej pravice sa tak stal heterogénnejší a jej šance uspieť vo voľbách logicky stúpli. Stali sa tak relevantnou politickou konkurenciou nielen konzervatívnych či centristických politických strán ale ohrozujú aj pozície sociálnych demokratov či dokonca ľavicových populistov.

Článok sa zaoberá socio-ekonomickým profilom vybraných strán krajnej pravice, pričom jeho štruktúra je nasledovná: v prvej kapitole definujeme pojem populistická radikálna pravica v kontexte širokého diapazónu termínov používaných v rámci tzv. krajnepravicovej terminológie. V druhej kapitole predstavujeme vývoj socio-ekonomických programov populistickej radikálnej pravice, tak ako je zachytený v programových dokumentoch i sekundárnej literatúre. V tretej kapitole ilustrujeme zmeny socio-ekonomického profilu na príkladoch piatich vybraných politických strán – francúzskeho Národného Frontu, Rakúskej strany slobodných, Dánskej ľudovej strany, Švajčiarskej ľudovej strany a nemeckej Alternatívy pre Nemecko. V záverečnej časti naše zistenia syntetizujeme s cieľom poukázať na podobnosť i rozdielnosť vývoja v analyzovaných krajinách, hlavne s ohľadom na to, do akej miery bola táto rekonfigurácia ekonomického profilu populistickej radikálnej pravice voličsky úspešná, prípadne ako ovplyvnila vnútornú dynamiku či už samotných strán ale aj politických systémov jednotlivých krajín ako celku.

1 Terminológia krajnej pravice

Termín populistická radikálna pravica je len jedným z množstva možných označení politických subjektov na pravom okraji politického spektra. V rámci terminológie krajnej pravice sa stretávame s pojmami ako extrémna pravica, radikálna pravica, pravicový populizmus, radikálny pravicový populizmus, nacionalizmus, (neo)fašizmus a mnohé ďalšie.[4] Kým označenie krajná pravica predstavuje podľa väčšiny autorov vhodný zastrešujúci termín pre také politické strany a hnutia, ktoré sa odlišujú od tradičnej pravice[5], terminologické a konceptuálne spory sa vedú najmä ohľadom rozlíšenia extrémnej, radikálnej a populistickej pravice. Pre účely tohto článku budeme používať pojem populistická radikálna pravica, ktorý vychádza z konceptualizácie popredného odborníka na európsku krajnú pravicu, Casa Muddeho.[6] Tento termín je výsledkom jeho dlhoročných snáh o nájdenie najvhodnejšieho termínu a konceptu, ktorý by výstižne označil a charakterizoval strany nového typu, ktoré začali v Európe vznikať v 70. a 80. rokoch 20. storočia. Program týchto strán nebol totiž, ako v prípade tradičnej extrémnej pravice, namierený proti demokratickému ústavnému zriadeniu *per se*. Napriek tomu boli tieto strany často označované ako krajne pravicové, extrémistické či

[2] Istý posun vnímania nastal vplyvom globálnej hospodárskej krízy v rokoch 2008-2009, ktorá sa považuje za jeden z katalyzátorov rastúcej popularity krajnej pravice v Európe.
[3] Šovinizmus blahobytu presadzuje ochranu národných zdrojov pred nárokmi migrantov.
[4] NOCIAR, T. (2016): Politológov sprievodca „terminologickým chaosom“: Terminológia, charakteristika a konceptualizácia krajnepravicovej ideologickej rodiny, s. 47.
[5] Tamtiež, s. 56.
[6] MUDDE, C. (2007): Populist radical right parties in Europe.

radikálne. Vo vedeckej obci to samozrejme vyvolalo búrlivú diskusiu, jednak o potrebe nového, vhodnejšieho názvoslovia, jednak o novej definícii ideologického zamerania týchto strán. Toto obdobie je preto charakteristické používaním širokej palety termínov na označenie toho istého fenoménu, resp. používaním jedného termínu na označenie rozličných fenoménov.

Cas Mudde v roku 2007 v knihe *Populist Radical Right Parties in Europe* predstavil koncept, ktorý si v akademickej obci vyslúžil široké medzinárodne uznanie. V tomto diele upúšťa od mnohými autormi preferovaného pojmu pravicový extrémizmus a jasne ho vymedzuje voči pojmu populistická radikálna pravica. Pojem pravicový extrémizmus nezavrhuje ale jeho používanie obmedzuje na politické strany, ktorých program je jednoznačne namierený voči ústavnému zriadeniu demokratických štátov. Počet extrémne pravicových strán, ktoré majú relevantné postavenie v politických systémoch európskych krajín, nie je významný. Skôr sú za extrémne pravicové označované aj také politické subjekty, ktoré nemajú záujem o zmenu demokratického režimu na nedemokratický ale strany, ktoré sa nestotožňujú bezvýhradne zo všetkými princípmi liberálnej demokracie. Takéto strany označuje Mudde ako radikálne. Za kľúčovú ideologickú črtu týchto strán považuje nativizmus, čiže kombináciu xenofóbie a nacionalizmu, ktorá sa v programoch týchto strán prejavuje ako snaha o vytvorenie monokultúrneho štátu. Druhou črtou radikálnej populistickej pravice je autoritarizmus, ktorý sa prejavuje ako viera v hierarchicky usporiadanú spoločnosť, v ktorej sa právo a poriadok striktne vynucujú disciplínou. Táto črta odlišuje radikálnu pravicu od radikálnej ľavice, ktorej cieľom je egalitárska spoločnosť, pričom rovnostárstvo sa chápe v zmysle rovnakých práv i rovnakého prístupu k ekonomickým zdrojom.[7] Treťou ideologickou črtou tejto straníckej rodiny je populizmus, ktorý už nie je len komunikačnou stratégiou, stáva sa akousi „tenkou“ ideológiou, ktorá vychádza z myšlienky, že spoločnosť je rozdelená na dve antagonistické a homogénne skupiny, na nepoškvrnený ľud a skorumpované elity. Kombinácia nativizmu, autoritarizmu a populizmu teda definuje stranícku rodinu populistickej radikálnej pravice.[8]

2 Za všetkým (ne)hľadaj peniaze

Úspechy populistickej radikálnej pravice (PRP) sú jednou z najdiskutovanejších tém v súčasnej európskej politike, a preto sa logicky stali aj predmetom zvýšeného záujmu akademickej obce. Kým väčšina autorov sa zhodne na tom, že dôležitým faktorom úspechu PRP je rétorika namierená proti prisťahovalcom, elitám či EÚ, menej pozornosti sa venuje dôležitosti socio-ekonomického programu týchto strán. Ten je vnímaný ako druhoradý,[9] a tým pádom sa nepovažuje za rozhodujúci pri rozhodovaní voličov.

Dlho za súčasť tzv. receptu na úspech PRP považovalo presadzovanie neoliberálnych princípov hospodárskej politiky štátu.[10] Kitschelt a McGann definovali vo svojom kľúčovom diele o európskej radikálnej pravici z 90. rokov tzv. *winning formula*,[11] ktorá pozostávala z ekonomického liberalizmu, socio-kultúrneho autoritarizmu a odporu voči migrácii. Tento postulát sa v literatúre na istý čas ujal aj preto, že pojem pravica je často zjednodušene vnímaný najmä cez prizmu predstáv o fungovaní ekonomiky. S pravicou v ekonomickom zmysle sa spájajú myšlienky o minimálnom štáte, deregulovaných trhoch či fiškálnej opatrnosti. Ako sa však v priebehu 90. rokov začali v reakcii na prudké zmeny vo svetovom hospodárstve meniť aj programy jednotlivých politických strán, stal sa postulát

[7] JASCHKE, H.-G. (2006): Politischer Extremismus, s. 33.
[8] MUDDE, C. (2007): Populist radical right parties in Europe, s. 11-31.
[9] Tamtiež, s. 132.
[10] BETZ, H.-G. (1994). Radical right-wing populism and western Europe. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
[11] KITSCHELT, H. - McGANN, A. J. (1997): The radical right in western Europe: A comparative analysis. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

o neoliberálnej povahe populistickej radikálnej pravice neudržateľný. McGann a Kitschelt vo svojich neskorších prácach pod ťarchou kritiky[12] preformulovali pôvodnú *winning formula*. Nová definícia hovorí o tom, že postačujúci je umiernený liberalizmus, ktorý uspokojí malých a stredných podnikateľov, no zároveň bude dostatočne atraktívny aj pre pracujúcu triedu.[13] Tento revidovaný koncept následne McGann a Kitschelt otestovali na Strane rakúskych slobodných (FPÖ) a Švajčiarskej ľudovej strane (SVP), pričom zistili, že konzistentný neoliberalizmus nie je nevyhnutnou súčasťou nového ideologického zamerania oboch menovaných strán.[14] Testovaním tohto nového konceptu sa zaoberali aj iní autori, napr. Sarah de Lange, ktorá analyzovala ekonomický program radikálnej pravice v troch európskych krajinách – Front National vo Francúzsku, Vlaams Blok v Belgicku a Lijst Pima Fortuyna v Holandsku. De Lange prichádza k záveru, že tieto strany si postupne osvojili značne centristické pozície v ekonomických otázkach, pričom v socio-kultúrnych otázkach si zachovali prísne autoritárske postoje („*fierce authoritarianism*“).[15]

V nasledujúcej časti budeme ilustrovať zmeny socio-ekonomického profilu populistických radikálnych strán v Európe na príkladoch piatich politických strán – francúzskeho Národného Frontu, Rakúskej strany slobodných, Švajčiarskej ľudovej strany, Dánskej ľudovej strany a Alternatívy pre Nemecko.

2.1 Národný front (*Front National*)

Front National (FN), ktorý vznikol v roku 1972, je typickým príkladom toho, akou významnou ideologickou zmenou strany populistickej radikálnej pravice prešli od 70. rokov. Program strany z roku 1973 hovoril o ekonomike len veľmi málo, s výnimkou niekoľkých všeobecných referencií, ktoré odhaľovali jej korporativistické pozície.[16] V programe z roku 1978 už FN korporativizmus odmietol a jeho agenda i rétorika začala nadobúdať neoliberálny charakter. Pod vedením Jean-Marie Le Pena presadzovala strana deregulovanú ekonomiku, obmedzenie štátnych intervencií a privatizáciu verejného sektora. V 90. rokoch dochádza k ďalšiemu obratu, keď si strana postupne začína osvojovať niektoré protekcionistické pozície a zmierňuje svoju kritiku voči štátu blahobytu. V dôsledku toho narástla popularita strany medzi najzraniteľnejšími sociálnymi vrstvami, FN sa dokonca stal najobľúbenejšou stranou medzi pracujúcou triedou, ktorá je tradične ľavicovo orientovaná. Na druhej strane, FN nechcel stratiť svojich predchádzajúcich voličov z radov malých a stredných podnikateľov, remeselníkov a obchodníkov, a preto sa snažil o formuláciu takého socio-ekonomického programu, ktorý by mu umožňoval zachovanie hybridnej voličskej podpory.[17] Zároveň však postupný posun doľava narážal na odpor niektorých predstaviteľov strany, ktorí pripomínali strane jej neoliberálne začiatky. Ideologický posun smerom k protekcionizmu bol však logickým krokom v čase, keď sa rastúca nezamestnanosť a ďalšie ekonomické problémy začali vnímať ako negatívne dôsledky globalizácie. Po dobrých volebných výsledkoch strany v roku 1997 sa rozpory medzi straníckymi krídlami vyostrili. Druhý najdôležitejší muž v strane, Bruno Mégret, sa spoločne s ďalšími vysoko postavenými predstaviteľmi strany rozhodol FN opustiť.[18] Front National tak prišiel o niektorých kľúčových neoliberálnych

[12] Pozri MUDDE, C. (1999): The single issue party thesis: Extreme right parties and the immigration issue alebo EATWELL, R. (2003): Ten theories of The Extreme Right.
[13] McGANN, A. J. (2005): The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 149.
[14] McGANN, A. J. (2005): The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 162.
[15] DE LANGE, S. L. (2007): A new winning formula? The programmatic appeal of the radical right.
[16] SHIELDS, J. G. (2006): The extreme right in France: From Petain to Le Pen, s. 188-189.
[17] Tamtiež, s. 8.
[18] Tamtiež, s. 281-282

ideológov strany, akými bol napr. Yvan Blot.[19] Odídenci zo strany založili *Národné Republikánske hnutie* (MNR), ktorého lídrom sa stal Bruno Mégret. MNR sa vyhraňoval voči migrácii a islamizácii a zastával aj euroskeptické názory. Na rozdiel od FN však podporoval slobodný trh, deregulácia a privatizáciu, čiže pozície, ktorých sa FN medzičasom vzdal. Rozpad strany mal na popularitu FN negatívny vplyv len dočasne. MNR postupne zmizlo z francúzskej politickej mapy, keďže sa mu nepodarilo nájsť také miesto na francúzskej politickej scéne, ktoré by programovo zodpovedalo pozícii medzi FN a tradičnou pravicou reprezentovanou *Úniou za ľudové hnutie* (UMP).

Tlak na dokončenie ideologickej transformácie FN ešte zosilnel po nástupe Marine Le Pen do čela strany na začiatku roku 2011.[20] Nové smerovanie strany sledovalo dva ciele. Prvým bola tzv. „*dédiabolisation*“ čiže snaha o vykorenenie extrémistických a antisemitských prejavov. Druhým cieľom bola profilácia strany ako ochrancu obyčajných ľudí pred nástrahami globalizácie, ako obhajcu ignorovanej a zabudnutej väčšiny. Nový ekonomický program strany znamenal zásadný odklon od protrhových pozícií. Bol syntézou tradičných republikánskych a nacionalistických a tradičných ľavicových, teda socialistických pozícií. V reakcii na novú stranícku líniu sa bývalý člen strany Yvan Blot vyjadril, že Marine Le Pen sa zmenila na neomarxistickú „červenú Marine“.[21] Ekonóm Christian Saint-Étienne označil ekonomickú víziu FN ako „perónistický marxizmus“, iní pozorovatelia hovoria o kopírovaní politických programov z 30. rokov.[22] Viceprezident a hlavný stratég FN, Florian Phillippot vidí potenciál FN práve v oslovovaní aj ľavicovo orientovaných voličov a označuje program FN ako „veľmi sociálny projekt,“ pre tých, ktorých sklamala tradičná ľavica, ktorá nedokázala zabezpečiť vyššie mzdy a dôchodky, sociálny a ekonomický pokrok, či lepšiu priemyselnú politiku.[23] Phillipot obviňuje ľavicu i pravicu, že si osvojila neoliberálnu politiku EÚ, ktorá zničila verejné služby a presadila reštriktívnu fiškálnu politiku. Dnešný FN teda namiesto neoliberalizmu verí v ekonomický patriotizmus a protekcionizmus, verí v silný štát ako záruku ekonomickej sily. Tak ako v mnohých iných stranách populistickej radikálnej pravice, ani vo FN už neveria v tradičné delenie na pravicu a ľavicu, veria v „dobrú politiku“ a pragmatické riešenia.

2.2 Slobodná strana Rakúska (*Freiheitliche Partei Österreichs*)

Napriek tomu, že Slobodná strana Rakúska (FPÖ) sa do povedomia širšej európskej verejnosti dostala až zásluhou svojej najvýraznejšej osobnosti, Jörga Haidera, ide o stranu s oveľa dlhšou tradíciou, ktorá vznikla už v roku 1956, a jej korene možno hľadať v pangermánskom hnutí.[24] Od začiatku v nej pôsobili tak nacionalistické ako aj liberálne prúdy. Liberálny prúd sa v FPÖ presadil v 80. rokoch, keď stranu viedol Norbert Steger. Pod jeho vedením strana hlásala potrebu menšieho štátu, podporovala opatrenia na rozšírenie slobôd jednotlivca a uprednostňovala protrhové riešenia. Táto liberálna fáza však netrvala veľmi dlho, keďže v roku 1986 sa v strane presadil Jörg Haider, čo malo za následok posun v rétorickej i obsahovej rovine.[25] Strana sa začala ostro vymedzovať voči establišmentu, čoraz dôležitejšiu úlohu začala v jej programe zohrávať téma migrácie, a do istej miery došlo aj k oživeniu jej pôvodnej tradície, čo sa prejavilo napr. zľahčovaním zločinov národného

[19] BETZ, H. G. (2013): The New Front National: Still a Master Case?
[20] BETZ, H. G. (2013): The New Front National: Still a Master Case?
[21] BETZ, H. G. (2013): The New Front National: Still a Master Case?
[22] FINANCIAL TIMES (4.1.2015): France’s far-right National Front seeks voters from the left.
[23] Tamtiež.
[24] PELINKA, A. (2002): Die FPÖ in der vergleichenden Parteienforschung. Zur typologischen Einordnung der Freiheitlichen Partei Österreichs, s. 286.
[25] Tamtiež, s. 287.

socializmu.[26] Táto „nová FPÖ“ bola schopná mobilizovať voličov z dvoch rozličných táborov. Rakúski politológovia Plasser a Uram ich označili ako tábor „Novej autoritárskej pravice“ a tábor „Šovinistov štátu blahobytu.“[27] Kým prvá skupina bola responzívna na xenofóbnu rétoriku, prikláňala sa k politike práva a poriadku (*law and order policies*) a odmietala rovnostárske princípy štátu blahobytu; druhá skupina sa cítila ohrozená ekonomickým vývojom, procesmi modernizácie spoločnosti a rastúcou konkurenciou na trhu práce zo strany migrantov. Obe skupiny však spájal značný skepticizmus voči prehlbujúcej sa európskej integrácii a plánovanému rozšíreniu EÚ. Rastúca nespokojnosť liberálneho krídla strany kulminovala po tom, čo Jörg Haider ohlásil iniciatívu „*Österreich zuerst*“ (Rakúsko na prvom mieste), ktorá mala viesť k vypísaniu referenda o prisťahovaleckej otázke. Na protest proti tomuto kroku odišlo zo strany päť poslancov parlamentu, ktorí pod vedením Heide Schmidt založili novú stranu pod názvom *Liberálne Fórum* (LF). FPÖ, „oslobodená“ od liberálnych síl, tak mohla zavŕšiť svoju transformáciu v skutočnú radikálnu stranu nového typu, resp. v terminológii Casa Muddeho, stranu populistickej radikálnej pravice. Súčasťou tejto stratégie bola aj snaha osloviť tú časť elektorátu, ktorá pôvodne inklinovala k sociálnym demokratom z SPÖ, keďže potenciál na pravej strane spektra (ÖVP – Rakúska ľudová strana) už bol značne vyčerpaný.[28] Anti-etatistická agenda 80. rokov bola teda v 90. rokoch doplnená rétorikou namierenou voči migrantom a euroskepticizmom, ktoré mali nachádzať odozvu medzi strednou a nižšou triedou. Podpora medzi triedou pracujúcich vzrástla z 10 % v roku 1986 na 47 % v roku 1999.[29] FPÖ si čoraz viac osvojovala protekcionistické pozície, typické skôr pre sociálnych demokratov. Vzhľadom na značný odliv voličov od SPÖ práve do FPÖ možno túto stratégiu považovať za voličsky úspešnú. Napriek tomu si strana zachovávala aj v 90. rokoch niektoré zo svojich pôvodných pozícií v socio-ekonomickej oblasti, napr. podporu rovnej dane či volanie po penzijnej reforme, ktorá by reagovala na nepriaznivý demografický vývoj rakúskej spoločnosti. Je pochopiteľné, že snaha o oslovenie dvoch rozdielnych voličských skupín – zástancov voľného trhu na jednej strane a robotníkov volajúcich po zvýšenej sociálnej ochrane na druhej strane, vedie často k programu, ktorý vyznieva nesúrodo a táto nekoherentnosť je následne chápaná ako oportunizmus s cieľom získať maximálnu možnú voličskú podporu. Vyvažovanie niektorých nezlučiteľných pozícií sa často ukáže ako nereálne v prípade, že sa strana stane súčasťou vlády, tak ako tomu bolo v FPÖ v roku 2000.

Kombinácia konzervatívnej fiškálnej politiky sa ukázala ako nezlučiteľná so sociálnym populizmom strany, čo viedlo k vážnym vnútrostraníckym konfliktom, ktorý vyústil až do rozpadu vlády v roku 2002. V nasledujúcich predčasných voľbách stratila FPÖ 17 % hlasov oproti voľbám v roku 1999 a množstvo jej voličov sa vrátilo k ľudovcom z ÖVP, ktorí získali 43 % hlasov voličov. Konflikty vnútri strany neustávali ani po voľbách a vyústili do odchodu skupiny okolo Haidera, ktorá následne založila stranu *Združenie pre budúcnosť Rakúska* (BZÖ), ktorá sa mala vrátiť k liberálnej hospodárskej politike a oslovovať hlavne *Mittelstand* (strednú triedu). Táto strana však po náhlej smrti Haidera v roku 2009 nedokázala osloviť významnejšiu časť elektorátu, kým FPÖ sa pod vedením Heinz-Christiana Stracheho darilo stále lepšie. Dominantnou témou sa stala imigrácia a pociťované ohrozenie vyplývajúce z prítomnosti moslimov v rakúskej spoločnosti.[30] Čo sa týka socio-ekonomického

[26] Tamtiež, s. 287–288.
[27] PLASSER, F. – URAM, P. A. (2000): The Changing Austrian Voter.
[28] McGANN, A. J. (2005). The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 151.
[29] PELINKA, A. (2002): Die FPÖ in der vergleichenden Parteienforschung. Zur typologischen Einordnung der Freiheitlichen Partei Österreichs, s. 285.
[30] SAUER, B. – AJANOVIC, E. (2016): Hegomonic Discourse of Difference and Inequality: Right-Wing Organisations in Austria, s. 87.

programového profilu, tak strana sa snažila o akúsi ideologickú kombináciu regulovaného liberalizmu, ktorý zahŕňa privatizáciu a nízke dane na jednej strane a podporu rakúskeho sociálneho štátu na druhej strane.[31] Trhová ekonomika by podľa FPÖ mala ísť ruka v ruke so sociálnou zodpovednosťou, ochrana súkromného vlastníctva musí byť zabezpečená rovnako ako spravodlivé rozdelenie prostriedkov zo štátneho rozpočtu.[32] FPÖ tiež jednoznačne odmieta dohody o voľnom obchode s Kanadou (CETA) a USA (TTIP).[33] Voľný obchod podporuje vo všeobecnosti, no dvojstranné dohody tohto typu považuje za ohrozenie európskych sociálnych štandardov, environmentálnych noriem a práv spotrebiteľov. Varuje tiež pred zničujúcimi následkami takýchto dohôd pre rakúskych farmárov. V straníckej publikácii pod názvom *TTIP und TiSA - Transatlantická hrozba* možno nájsť aj ideologické zdôvodnenie opozície voči dohodám o voľnom obchode. Tie sú totiž chápané ako prostriedok uvalenia radikálneho neoliberálneho poriadku a vytvorenia takého svetového systému, v ktorom je všetko podriadené monetárnemu prístupu k analýze nákladov a výnosov.[34] Šovinizmus blahobytu sa v programe strany prejavuje najmä vtedy, keď hovorí o tom, že sociálny štát rovných príležitostí by mal slúžiť všetkým Rakúšanom (nie občanom Rakúska) a prosperita, ktorá je výsledkom práce mnohých generácií Rakúšanov, by mala byť rozdeľovaná primárne medzi týchto Rakúšanov a ich potomkov.[35] Imigranti sú v programe strany často vykresľovaní ako tí, čo zneužívajú sociálny systém krajiny a využívajú nedokonalú legislatívu, ktorá im zabezpečuje prístup k štátnym sociálnym dávkam. Strana preto navrhuje zavedenie striktných pravidiel a kvót na udeľovanie povolení na prácu či pobyt, ktoré by boli založené na skutočnej potrebe rakúskeho trhu práce.[36]

Vidíme, že tak ako v prípade francúzskeho Národného Frontu, aj v prípade Rakúskej strany slobodných došlo v 90. rokoch k ideologickej transformácii strany, a to najmä pod vplyvom akcelerujúcich procesov ekonomickej globalizácie (vrátane vstupu Rakúska do EÚ), ktoré vyvolali zásadné spoločenské zmeny. Reštriktívna fiškálna politika, zníženie sociálnych výdavkov či vytvorenie sektoru nízkych miezd[37] viedli k rastúcej nezamestnanosti a sociálnej dezintegrácii.[38] Následkom toho politický systém dvoch strán i sociálne partnerstvo stratili legitimitu a naskytla sa tak príležitosť pre nové politické i občianske subjekty. FPÖ túto situáciu využila a posunula tradičný antagonizmus medzi zamestnávateľmi a zamestnanými do novej roviny, keď sa novými nepriateľmi stali politický establišment, „leniví nezamestnaní“ či migranti, ktorých strana vykresľovala ako bremeno.[39] Táto stratégia bola úspešná, a to najmä medzi tými, ktorí boli procesmi spoločenskej transformácie postihnutí najviac, teda medzi pracujúcou triedou.[40]

2.3 Švajčiarska ľudová strana (*Schweizerische Volkspartei*)

Švajčiarska ľudová strana je taktiež stranou s dlhou tradíciou, dokonca dlhšou ako FPÖ. Pod názvom SVP vystupuje síce až od roku 1971, avšak jej predchodkyne – *Strana*

---

[31] MERET, S. (2010): The Danish People’s Party, the Italian Northern League, and the Austrian Freedom Party in a Comparative Perspective: Party Ideology and Electoral Support, s. 191.
[32] FPÖ (2011): Parteiprogramm der Freiheitlichen Partei Österreichs (FPÖ), s. 3.
[33] FPÖ Bildungsinstitut (n.d.): *TTIP und TiSA – Die Transatlantische Gefahr*.
[34] FPÖ Bildungsinstitut (n.d.): *TTIP und TiSA – Die Transatlantische Gefahr*, s. 54.
[35] FPÖ (2011): Parteiprogramm der Freiheitlichen Partei Österreichs, s. 10.
[36] Pozri napr. http://www.oe24.at/oesterreich/politik/Strache-fordert-Quote-fuer-Zuwanderung/131735569.
[37] S tým súvisí aj vytvorenie novej spoločenskej triedy, tzv. prekariátu – ide o pracovníkov v závislej činnosti, ktorí pracujú v neistote ohľadom svojho zamestnania i príjmov (často totiž zo mzdy nedokážu vyžiť). Príslušník prekariátu nemá zamestnaneckú identitu a chýba mu perspektíva kariéry.
[38] SAUER, B. – AJANOVIC, E. (2016): Hegomonic Discourse of Difference and Inequality: Right-Wing Organisations in Austria, s. 86.
[39] Tamtiež, s. 87.
[40] Tamtiež, s. 87.

roľníkov, remeselníkov a občanov a *Demokratická strana* majú tradíciu siahajúcu až do obdobia prvej svetovej vojny. Podľa McGanna a Kitschelta bola premena SVP na radikálnu pravicovú stranu nového typu jednoduchá vzhľadom na ideologický mix trhového liberalizmu, tradicionalizmu, nacionalizmu i niektorých autoritárskych pozícií za súčasnej podpory demokratických inštitúcií.[41] Vo Švajčiarsku sa nikdy výraznejšie nepresadili anti-liberálne fašistické či národno-socialistické hnutia, keďže liberálna demokracia i liberálna trhová ekonomika sa tu etablovali pomerne skoro. Predtým než sa na čelo strany dostal Christoph Blocher, získavala SVP vo voľbách podporu zhruba 11 – 13 %, pričom väčšinu elektorátu tvorili protestantskí farmári a drobní majitelia obchodov.[42] V polovici 80. rokov sa v rámci strany začal výrazne profilovať Christoph Blocher, ktorému sa vďaka rozšíreniu straníckej agendy darilo dosahovať nadpriemerne dobré výsledky v kantóne Zürich. Dostal sa tak do sporu s kantónmi v okolí Bernu, ktoré presadzovali tradičnú agendu strany. Blocherova stratégia sa však ukázala ako úspešnejšia a jeho politické predstavy sa začali v strane presadzovať. Strana sa snažila o rozšírenie svojej voličskej bázy, hlavne smerom k pracujúcim. Táto stratégia sa ukázala ako úspešná, keď sa strane podarilo získať väčšiu podporu u tzv. modrých golierov, bez toho aby zaznamenali významný prepad u tradičných skupín voličov. SVP sa ostro vymedzila aj voči rozširovaniu medzinárodných záväzkov Švajčiarska, napr. v podobe vstupu do EÚ. Významnú úlohu zohral Blocher aj pri referende o vstupe do Európskeho hospodárskeho priestoru v roku 1993, ktorý Švajčiari odmietli.[43] Blocherove vystupovanie počas kampane mu prinieslo vo Švajčiarsku veľkú popularitu a zároveň definitívne profilovalo SVP ako hlavnú politickú silu vo Švajčiarsku, ktorá vystupuje proti ďalšej „internacionalizácii".[44] Pod vplyvom Blochera strana prešla v 90. rokoch hlbokými štrukturálnymi i ideologickými zmenami, ktoré ju priblížili k typickému profilu strany populistickej radikálnej pravice. Kľúčovými prvkami programu sa stalo zachovanie švajčiarskej suverenity, presadzovanie hodnotového konzervativizmu, zodpovednosti jednotlivca či odmietanie rozširovania úloh štátu. Strana sa ostro vymedzila voči prisťahovalcom a EÚ. Voličská podpora SVP kontinuálne rástla, v roku 1999 sa SVP stala, aj keď len tesne, najsilnejšou stranou v parlamentných voľbách, so ziskom 22,6 % hlasov voličov. Prvenstvo si udržala aj v každých ďalších parlamentných voľbách, jej náskok sa pritom ešte zväčšoval. V posledných parlamentných voľbách v roku 2015 strana získala 29,4 % hlasov, čo bol historicky najlepší výsledok akejkoľvek švajčiarskej politickej strany v parlamentných voľbách.[45]

Napriek tomu, že SVP sa podarilo významne zvýšiť podporu medzi pracujúcou triedou i dôchodcami,[46] zachovala si zo všetkých analyzovaných strán zároveň najviac protrhovú ideológiu.[47] Strana sa zasadzuje za malý, decentralizovaný a efektívny štát, kritizuje rastúce vládne výdavky a za základ prosperity štátu považuje zdravý sektor malého podnikania.[48] Rozširovanie štátnych regulácií považuje SVP za „pomýlenú socialistickú cestu,

[41] McGANN, A. J. (2005). The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 153.
[42] Tamtiež, s. 153.
[43] BETZ, H.-G. (2005): Against the System: Radical Right-wing Populism´s Challenge to Liberal Democracy, s. 31.
[44] McGANN, A. J. (2005). The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 153.
[45] Volebné výsledky na základe údajov z databázy: http://www.parties-and-elections.eu/switzerland.html.
[46] McGANN, A. J. (2005). The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPO, s. 156.
[47] MUDDE, C. (2007): Populist Radical Right Parties in Europe, s. 123.
[48] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2015-2019): s. 18.

ktorá by mala byť nahradená modelom štátu s obozretnou výdavkovou politikou.“[49] Chce podporiť súkromnú spotrebu i súkromné investície, a preto podporuje zníženie daní a iných poplatkov. Čo sa týka zahraničného obchodu, strana podporuje vyvážené dohody o voľnom obchode, ktoré by zahŕňali čo najviac štátov, kriticky sa stavia k jednostrannej orientácii na EÚ.[50] SVP považuje „plížiacu sa internacionalizáciu, byrokratizáciu, centralizáciu a harmonizáciu“ za ohrozenie švajčiarskeho systému priamej demokracie.[51] Prípadný vstup do EÚ by SVP vnímala ako „najflagrantnejšie porušenie švajčiarskych hodnôt.“[52] Protekcionistický prístup k zahraničnému obchodu sa prejavuje napr. odmietaním dohody o voľnom obchode s poľnohospodárskymi produktami s EÚ a dohodu s WTO, keďže strana kritizuje nedostatočnú sebestačnosť švajčiarskeho poľnohospodárstva a v otvorení trhov vidí nebezpečenstvo ohrozenia malých rodinných fariem.[53] V otázke deregulácie je SVP tvrdým zástancom zníženia štátnych zásahov do ekonomiky a kritizuje stav, v ktorom bola „konkurencia na voľnom trhu nahradená vládnymi reguláciami, intervencionizmom a medzinárodným egalitariánstvom.“[54] SVP spochybňuje budúcnosť švajčiarskeho systému sociálneho zabezpečenia, ktorý podľa jej názoru dosahuje svoje limity. Strana volá po takých legislatívnych úpravách, ktoré by zabránili zneužívaniu sociálnych systémov. Osobitne pritom varuje pred následkami zlej azylovej politiky, ktorá spôsobuje “neúnosné náklady”. Presadzuje preto reštriktívny prístup k sociálnym dávkam pre žiadateľov o azyl.

Obdobne ako v prípade FN a FPÖ, aj SVP vyvolala zmenou svojho programu výrazne presuny voličov medzi tradičnou ľavicou a novou pravicou. V priebehu štyroch desaťročí (1971 – 2011) sa podiel pracujúcej triedy voliacej Sociálno-demokratickú stranu (SP) znížil z 38 % na 19 %. U SVP tento podiel narástol z 10 na 40 %.[55]

2.4 Dánska pokroková strana (*Fremskridtspartiet*) a Dánska ľudová strana *(Dansk Folkeparti)*

Ekonomické otázky zohrávali primárnu úlohu pri vzniku radikálnej pravice v Dánsku, kde v roku 1972 vznikla Dánska pokroková strana (Fremskridtspartiet, FP)[56]. Išlo spočiatku o hnutie „daňovej revolty“, ktoré vyjadrovalo veľkú nespokojnosť s daňovým zaťažením a štátnou byrokraciou. Strana spočiatku reprezentovala tzv. neoliberálny populizmus, pričom hlavným bodom jej programu bol zrušenie všetkých daní z príjmov. Išlo pritom o neoliberalizmus nižších vrstiev, keďže strana plánovala začať zrušením daní pre nižšie príjmové skupiny obyvateľstva a sľubovala navýšenie rozpočtu na dôchodky a zdravotnú starostlivosť. FP tiež sľubovala odstránenie štátnej regulácie a sociálnych dávok, jej ideológiu možno preto označiť aj ako anarcho-liberálnu.[57]

Dánska pokroková strana bola spočiatku izolovaná a politickí súperi ju nebrali ako serióznu či relevantnú konkurenciu, hlavne s ohľadom na excentrickú osobu jej zakladateľa, Morgena Glistrupa, právnika, ktorý opakovane vyzýval občanov k neplateniu daní a sám dane tiež neplatil. Napriek tomu dokázal vo voľbách v roku 1973 získať 15,9 % hlasov voličov. Jeho popularita však začala postupne klesať aj vzhľadom na jeho agresívnu rétoriku a jeho politická kariéra sa *de facto* skončila po tom, čo bol odsúdený za neplatenie daní i rasistické

[49] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2011-2015): s. 125.
[50] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2015-2019): s. 13.
[51] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2011-2015): s. 15.
[52] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2015-2019): s. 12.
[53] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2015-2019): s. 63-64.
[54] SVP – the party for Switzerland (Party Programme 2015-2019): s. 23.
[55] RENNWALD, L. (2016): Der Wahlentscheid der Arbeiter in der Schweiz, 1971-2011.
[56] Po vzore Dánskej pokrokovej strany vznikla zakrátko nato nórska Strana Andersa Langea za radikálne zníženie daní, poplatkov a štátnych intervencií.
[57] ANDERSEN, J. G. (2003). The Danish People’s Party and new cleavages in Danish politics, s. 2.

výroky.[58] Na čele strany ho nahradila v roku 1985 Pia Kjærsgaard. V 80. rokoch pribudli do agendy strany aj otázky imigrácie.[59] Avšak vnútrostranícke konflikty medzi zástancami tvrdej línie a krídlom pragmatickejšie zmýšľajúcejších členov viedli v roku 1995 k rozštiepeniu stany, keď niekoľko vrcholových predstaviteľov strany na čele s Piou Kjærsgaard opustili FP a založili novú stranu – Dánsku ľudovú stranu (Dansk Folkeparti DF).

Kým Strana pokroku postupne upadla do zabudnutia, DF sa úspešne etablovala na dánskej politickej scéne a stala sa jednou z najúspešnejších strán PRP v Európe, ak hovoríme nielen o voličskej podpore ale aj o politickom vplyve a stupni legitimizovania strany.[60] V období rokov 2001 až 2011 strana využila svoju pozíciu podporovateľa menšinovej vlády a presadila prijatie prísnejšej prisťahovaleckej legislatívy. Čo sa týka socio-ekonomického profilu novej strany, tak tá sa postupne začala zbavovať svojej neoliberálnej tradície, aj keď kritika vysokého daňového zaťaženia a prebujneného štátneho aparátu zostávala spočiatku jednou z jej kľúčových tém. Avšak nesúlad medzi ostrou rétorikou a pomerne umiernenými návrhmi konkrétnych opatrení postupne odkryl fakt, že v strane nepanuje zhoda o preferovanej hospodárskej a sociálnej politike. Kým stranícke programy z rokov 1991 a 1997 sa ešte niesli v duchu podpory súkromného podnikania, v programoch z rokov 2001 a 2009 sa volania po daňových úľavách už tak často nevyskytujú. Túto zmenu strana vysvetľovala možným negatívnym dopadom zníženia daní na výšku sociálnych benefitov. Vo všeobecnosti možno povedať, že ekonomický program DF sa v porovnaní so Stranou pokroku posunul do stredu, a neoliberálne pozície bolo do veľkej miery opustené.[61] Strana sa primárne prezentovala ako nacionalistická, euroskeptická, protimigrantská a podporujúca sociálny štát.[62] Podobne ako v prípade ostatných analyzovaných strán došlo aj v Dánsku v dôsledku transformačných procesov k zmenám tradičných konfliktných línií. V postindustriálnej spoločnosti oslabujú tradičné väzby medzi spoločenskými triedami a politickými stranami, ktoré zastupovali ich záujmy v minulosti. V dôsledku toho stratili aj dánske ľavicové strany významnú časť podpory medzi manuálne pracujúcimi, ktorí sa presunuli k DF, keďže tá dokázala úspešne mobilizovať nové konfliktné línie v spoločnosti, vznikajúce v dôsledku procesov modernizácie, globalizácie a európskej integrácie.[63]

2.5 Alternatíva pre Nemecko (*Alternative für Deutschland*)

V Nemecku bola po druhej svetovej vojne z pochopiteľných dôvodov krajná pravica značne stigmatizovaná, ostrakizovaná a izolovaná. Strany krajnej pravice, či už extrémne, radikálne alebo populistické sa nedokázali dlhodobo etablovať na nemeckej politickej scéne.[64] Nemecko preto dlho slúžilo ako príklad poslednej bašty nepopulistickej politiky v Európe. Situácia sa však dramaticky mení aj tu. Začiatkom roka 2013 vzniká pod názvom *Alternatíva pre Nemecko* (AfD) nová politická strana. Keďže jej zakladatelia sa spočiatku zdráhali ideologicky sa vymedziť, bola AfD spočiatku označovaná ako protestná strana, prípadne strana jednej témy (*single-isssue party*), keďže jej vznik priamo súvisel najmä s odmietaním nemeckého postupu počas dlhovej krízy v Eurozóne. Zakladateľmi strany sa stali nielen sklamaní členovia *Kresťansko-demokratickej únie* (CDU), ale aj konzervatívne orientovaní žurnalisti, profesori ekonómie, podnikatelia či manažéri. Hlavnou a mediálne najznámejšou tvárou strany sa stal profesor ekonómie Bernd Lucke. Predstavitelia strany vystupovali

[58] WIDFELDT, A. (2015). Extreme right parties in Scandinavia.
[59] Tamtiež.
[60] Tamtiež.
[61] WIDFELDT, A. (2015). Extreme right parties in Scandinavia, s.158.
[62] ANDERSEN, J. G. (2003). The Danish People's Party and new cleavages in Danish politics, s. 4.
[63] Tamtiež, s. 5-7.
[64] ARZHEIMER, K. (2015). The AfD: Finally a successful right-wing populist Eurosceptic party for Germany?

predovšetkým ako kritici "politiky bailoutu" a žiadali radikálnu prestavbu Eurozóny, prípadne jej úplne opustenie. Konanie nemeckej vlády i ostatných členov Eurozóny pokladali za *de facto* ustanovenie dlhovej únie, a teda porušenie Maastrichtskej zmluvy, ktorá hovorila o tom, že členské Eurozóny neručia za dlhy iných členských štátov.[65] V situácii, keď všetky relevantné strany v Nemecku zastávali proeurópske postoje, vyznievala takáto požiadavka radikálne a jedinečne. V ekonomických otázkach sa strana prihlásila k ordoliberálnej tradícií.[66] Bernd Lucke na zakladajúcom sneme strany definoval hlavné princípy programu AfD ako obozretnú hospodársku politiku, udržateľnosť a sociálnu zodpovednosť.[67] V parlamentných voľbách v septembri 2013 AfD síce tesne unikol vstup do parlamentu, keď získala 4,7 % voličských hlasov, no naďalej ostávala predmetom záujmu médií, ktoré ju začali spájať s krajne-pravicovou scénou. Do strany totiž začali vstupovať mnohí bývalí členovia rôznych extrémistických či populistických strán a hnutí, ktorí v strane videli šancu uskutočniť svoje nenaplnené ambície. V strane dochádzalo k čoraz častejším konfliktom medzi rôznymi krídlami a tento konflikt oslaboval pozíciu strany na verejnosti. Zmeny vo vnútri strany sa odzrkadlili aj pri reformulácii niektorých straníckych pozícií. Na sneme v Erfurte v roku 2014 väčšina delegátov spochybnila niektoré liberálne ekonomické princípy, odmietla napríklad dohodu TTIP alebo sa vyslovila za zavedenie minimálnej mzdy.[68] Hospodársky liberálne krídlo sa dostalo pod tlak národne-konzervatívneho krídla a tento spor eskaloval na sneme v júli 2015, keď krídlo vedené Berndom Luckem prehralo vnútrostranícky súboj o vedenie strany. Novým duom na čele strany sa stali Frauke Petry a Jörg Meuthen. Frauke Petry ohlásila ambíciu strany obrátiť pozornosť aj na iné témy ako kritiku eura, predovšetkým na imigráciu a údajnú islamizáciu nemeckej spoločnosti. Táto agenda sa po dramatickom zosilnení migračných tokov v priebehu roku 2015 stala hlavnou témou nemeckého politického diskurzu, z čoho AfD dokázala profitovať a postupne sa stala treťou najpopulárnejšou stranou v Nemecku po kresťanských demokratoch (CDU/CSU) a sociálnych demokratoch (SPD).[69] V apríli 2016 bol na sneme v Stuttgarte schválený prvý ucelený program strany, ktorý sa v mnohom začína približovať k programu ostatných etablovaných strán PRP v Európe. Principiálne sa program stále odvoláva na zásady ordoliberalizmu a vyjadruje svoju podporu systému sociálne-trhovej ekonomiky. Za dobrý štát považuje AfD len „malý štát". Kritizuje tiež prehnaný byrokratický aparát a nadmernú reguláciu, ktorá narúša priaznivé podnikateľské prostredie.[70] Obdobne sú tieto pozície prenášané aj na transnacionálnu úroveň, kde sa prejavujú v odmietaní ďalšej federalizácie EÚ, t. j. AfD sa vyslovuje za voľnejšie spoločenstvo suverénnych štátov, založené na spoločných záujmoch a ekonomickej spolupráci. Eurozónu považuje AfD za „najväčšiu hypotéku sociálne-trhového hospodárstva."[71] Taktiež sa kriticky vyjadruje k tzv. „subvenčnej džungli EÚ," ktorú by AfD

[65] Pozri napr. DUDÁŠOVÁ, M. (2015): Lessons learned from the Greek debt crisis – is Europe prepared for a fiscal union?

[66] Ordoliberalizmus je nemecká podoba neoklasickej ekonómie. Ordoliberáli zastávajú názor, že trhový mechanizmus je vhodný systém, ale zároveň je potrebný aj právne inštitucionálny poriadok ktorý zabezpečí na jednej strane nezasahovanie štátu do trhových procesov a na druhej strane (aj zasahovaním štátu) zaručí existenciu voľnej trhovej konkurencie (teda zabráni vzniku monopolov, záujmových skupín, mocenských zoskupení, samospráv, politických tlakov a pod). Ordoliberalizmus je myšlienkovým základom sociálnej trhovej ekonomiky a v Nemecku sa považuje za základ tzv. hospodárskeho zázraku ("Wirtschaftswunder").

[67] GRIMM, R. (2015): The rise of the German Eurosceptic party alternative fur Deutschland, between ordoliberal critique and popular anxiety, s. 269.

[68] GRIMM, R. (2015): The rise of the German Eurosceptic party alternative fur Deutschland, between ordoliberal critique and popular anxiety, s. 272.

[69] Na základe prieskumov verejnej mienky spoločnosti Infratest dimap, pravidelne zverejňovaných na: http://www.wahlrecht.de/umfragen/dimap.htm.

[70] AFD (2016): Grundsatzprogramm der Alternative für Deutschland (2016): s. 68.

[71] Tamtiež, s. 67.

chcela sprehľadniť a zefektívniť. Pokiaľ ide o postoj k medzinárodnému obchodu, vyslovuje sa strana skôr za multilaterálne riešenia a odmieta dohody ako TTIP, CETA či TISA, keďže boli podľa nej vyrokované netransparentným spôsobom, bez zapojenia nemeckého Bundestagu a bez dôkladného zohľadnenia záujmov všetkých zúčastnených strán.[72] Čo sa týka migrácie, tá je zo strany AfD vnímaná ako „imigrácia do nemeckého systému sociálneho zabezpečenia“[73]. AfD nepovažuje imigráciu za riešenie nepriaznivej demografickej situácie, v tomto prípade skôr navrhuje nástroje aktívnej rodinnej politiky.[74]

Zmeny v socio-ekonomickom profile AfD sa odzrkadlili aj na zmenách v sociologickej štruktúre jej elektorátu.[75] V parlamentných voľbách v roku 2013 mala strana najmenšiu podporu medzi dôchodcami a nezamestnanými. Medzi zamestnancami a samostatne zárobkovo činnými osobami bola zastúpená proporcionálne v porovnaní so zastúpením v celom elektoráte, u robotníkov dosiahla mierne lepší výsledok ako v celom elektoráte. Odvtedy však došlo k významným presunom voličov, pričom veľmi podobný trend bolo možné pozorovať v krajinských voľbách, v ktorých od svojho vzniku AfD nastúpila. Významne stúpa podiel robotníkov na elektoráte, napr. v Badensku-Württembersku, kde v marci 2016 strana získala 15 % voličských hlasov, dokázala osloviť až 30 % voličov z radov pracujúcej treiedy. Podobný trend je možné pozorovať aj v skupine nezamestnaných. V skupine dôchodcov je voličská podpora AfD konštantne nižšia, v skupine zamestnancov podpora mierne klesá, u samostatne zárobkovo činných osôb je pokles o niečo výraznejší. Pohľad na analýzu voličských pohybov medzi stranami zasa prezrádza, že AfD získava nielen veľký počet hlasov bývalých nevoličov ale oslovuje aj bývalých voličov v podstate všetkých strán – už v roku 2013 dokázala podľa očakávania osloviť nielen významný počet bývalých voličov slobodných a kresťanských demokratov z FDP (21 %) resp. CDU (14 %) ale prekvapujúco získala 16 % hlasov od populistickej ľavicovej strany *Die Linke* (Ľavica). Z uvedeného vyplýva, že napriek tomu, že AfD je pomerne mladá strana, prešla za krátke obdobie svojej existencie podobným vývojom ako predchádzajúce analyzované strany a snaží sa oslovovať heterogénny elektorát. Tento fakt podporuje aj tézu, že strany PRP sú často stranami protestu, ktoré fungujú ako magnet pre voličov, ktorí sú z rôznych dôvodov sklamaní z tradičných politických strán a ktorí nie sú natoľko ideologicky ukotvení, že by im to bránilo v prechode medzi ľavicovým a pravicovým táborom.

Záver

Nedávne volebné úspechy populistickej radikálnej pravice sa často pripisujú faktu, že sa do popredia spoločenskej diskusie dostali témy ako imigrácia, národná bezpečnosť, kriminalita či európska integrácia. Tieto témy sú naozaj často prioritné pre strany populistickej radikálnej pravice, napriek tomu nemožno rétoriku namierenú proti prisťahovalcom, elitám či EÚ považovať za jediné vysvetlenie nárastu popularity pravicového populizmu a radikalizmu v Európe. V pokrízových časoch sa zvyšuje dôležitosť ekonomického programu, ktorý sa snažia jednotlivé politické strany presadiť. Socio-ekonomickým program populistickej radikálnej pravice sa v literatúre zvykla venovať menšia pozornosť a táto dimenzia politiky bola u strán tohto typu považovaná za druhoradú, resp. nie rozhodujúcu z hľadiska rozhodovania voličov. Článok analyzuje práve tento, často zanedbávaný aspekt úspechu populistickej radikálnej pravice v Európe. Tézy o charaktere

[72] Tamtiež, s. 68.
[73] Tamtiež, s. 58.
[74] Tamtiež, s. 41.
[75] Všetky informácie o štruktúre elektorátu AfD sú spracované podľa údajov spoločnosti Infratest dimap, uverejňovaných v spolupráci s verejnoprávnou televíziou ARD na stránke: https://wahl.tagesschau.de/uebersicht-der-wahlen.shtml.

socio-ekonomického programu PRP a jeho premenách pod vplyvom hlbokých štrukturálnych zmien vo fungovaní spoločnosti skúmame na príklade piatich strán, ktoré sú v literatúre obvykle označované ako strany populistickej radikálnej pravice: Národného Frontu, Rakúskej strany slobodných, Švajčiarskej ľudovej strany, Dánskej ľudovej strany a Alternatívy pre Nemecko. Z porovnania vnútornej dynamiky i štruktúry elektorátu týchto strán vyplýva, že napriek rozdielnym okolnostiam i časovému obdobiu ich vzniku, napriek rozdielnym politickým kontextom či inštitucionálnym rámcom, došlo u všetkých strán k veľmi podobnému vývoju, pokiaľ ide o ich socio-ekonomický program a sociologické charakteristiky ich elektorátu. Kým v 80. rokoch všetky analyzované strany (s výnimkou Alternatívy pre Nemecko, ktorá vznikla až v roku 2013) podporovali neoliberálne pozície, dochádza v 90. rokoch, najmä pod vplyvom procesov globalizácie, k odklonu o týchto pozícií. Strany PRP si v tomto období začali osvojovať skôr centristické a v niektorých prípadoch až ľavicové pozície v ekonomických otázkach. Príčinou zmeny je globalizácia, resp. jej hlavné prejavy – nárast medzinárodného obchodu a silnejúce migračné toky. Reakciou bol v prvom prípade ekonomický nacionalizmus a protekcionizmus, v druhom prípade šovinizmus blahobytu, čiže ochrana národných zdrojov pred nárokmi migrantov. Strany PRP sa dokázali úspešne profilovať ako ochrancovia obyčajných ľudí pred „škodami napáchanými globalizáciou“ a tento program oslovil významnú časť voličov z radov pracujúcej triedy. Tá sa začala odvracať od sociálnej demokracie, ktorá si naopak osvojila isté pozície, ktoré neboli považované za dostatočne ľavicové. Strany PRP sa tak stali konkurentami nielen tradičnej pravice, ale aj tradičnej ľavice. Keďže sa však svojich neoliberálnych pozícií nevzdali úplne, darí sa im často oslovovať aj voličské skupiny, na ktoré boli zamerané v minulosti, napr. malých a drobných podnikateľov, u ktorých rezonujú požiadavky na zníženie daní, deregulácíu, odbúranie byrokracie, presun kompetencií z európskej na národnú, resp. regionálnu úroveň či navrhované protikorupčné opatrenia. Strany sa teda v rámci stratégie maximalizácie volebných ziskov snažia o udržanie čo najheterogénnejšieho elektorátu. Zároveň treba dodať, že zmeny socio-ekonomického programu sa v prípade strán PRP obvykle nezaobišli bez vnútrostraníckych konfliktov, či dokonca štiepenia strán. Každopádne, vo všetkých analyzovaných prípadoch sa ako dlhodobo úspešnejšie dokázali etablovať tie strany, ktoré sa v socio-ekonomických otázkach posunuli doľava. Strany, ktoré zotrvávali na svojich pôvodných, neoliberálnych pozíciách, po čase zanikli, resp. sa stali irelevantnými.

Zoznam použitej literatúry:

1. AFD (2016): GRUNDSATZPROGRAMM DER ALTERNATIVE FÜR DEUTSCHLAND. [Citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://www.alternativefuer.de/wp-content/uploads/sites/7/2016/03/Leitantrag-Grundsatzprogramm-AfD.pdf.

2. ANDERSEN, J. G. (2003): *The Danish People's Party and new cleavages in Danish politics*. [Citované 30. 11. 2016]. Dostupné na internete: http://vbn.aau.dk/files/14109015/widfeldt_-_final.pdf

3. ARZHEIMER, K. (2015): The AfD: Finally a successful right-wing populist Eurosceptic party for Germany? In: *West European Politics*, 2015, roč. 38, č. 3, s. 535–556.

4. BETZ, H.-G. (1994): *Radical right-wing populism and Western Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1994.

5. BETZ, H.-G. (2005): Against the System: Radical Right-wing Populism´s Challenge to Liberal Democracy. In: RYDGREN, J. (ed.): *Movements of Exclusion: Radical Right-wing Populism in the Western World. New York:* Nova Science Publisher, 2005, s. 25-40.

6. BETZ, H.-G. (2013): The New Front National: Still a Master Case? *RECODE Online Working Paper*, č. 30. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.recode.info/wp-content/uploads/2014/01/Final-RECODE-30-Hans-Georg-Betz_Final_fin.pdf

7. DE LANGE, S. L. (2007): A new winning formula? The programmatic appeal of the radical right. In: *Party Politics*, 2007, roč. *13, č. 4*, s. 411-435.

8. DUDÁŠOVÁ, M. (2015): *Lessons learned from the Greek debt crisis – is Europe prepared for a fiscal union?* Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie EDAMBA 2015. [Citované 3. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.euba.sk/edamba/wp-content/uploads/2016/03/edamba2015_proceedings.pdf.

9. EATWELL, R. (2003): Ten Theories of The Extreme Right. In: P. H. MERKL – L. B. WEINBERG (Eds.): *The revival of right-wing extremism in the nineties*. Portland: Frank Cass Publishers, 2003, s. 45-70.

10. FINANCIAL TIMES (4.1.2015): France's far-right National Front seeks voters from the left. [Citované 4.12.2016]. Dostupné na internete: https://www.ft.com/content/abcadd5a-9292-11e4-b213-00144feabdc0.

11. FPÖ (2011): Parteiprogramm der Freiheitlichen Partei Österreichs. [Citované 25. 11. 2016]. Dostupné na internete: https://www.fpoe.at/themen/parteiprogramm/.

12. FPÖ Bildungsinstitut (n.d.): *TTIP und TiSA – Die Transatlantische Gefahr.* [Citované 26. 11. 2016]. Dostupné na internete: https://www.fpoe.at/themen/publikationen/ttip-und-tisa-die-transatlantische-gefahr/.

13. GRIMM, R. (2015): The rise of the German Eurosceptic party Alternative für Deutschland, between ordoliberal critique and popular anxiety. In: *International Political Science Review*, 2015, roč. *36, č.* 3, s. 264-278.

14. INFRATEST DIMAP (2016a): Prehľad volebných výsledkov. [Citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://wahl.tagesschau.de/uebersicht-der-wahlen.shtml.

15. INFRATEST DIMAP (2016b): Sonntagsfrage. [Citované 7. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.wahlrecht.de/umfragen/dimap.htm.

16. JASCHKE, H.-G. (2006): Politischer Extremismus. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2006.

17. KITSCHELT, H. – McGANN, A. J. (1997): *The radical right in western Europe: A comparative analysis*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1997.

18. McGANN, A. J. (2005): The radical right in the Alps: Evolution of support for the Swiss SVP and Austrian FPÖ. In: *Party Politics*, 2005, roč. 11, č. 2, s. 147-171.

19. MERET, S. (2010): *The Danish People's Party, the Italian Northern League, and the Austrian Freedom Party in a Comparative Perspective: Party Ideology and Electoral Support.* Dizertačná práca. [Citované 10. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://vbn.aau.dk/files/20049801/spirit_phd_series_25.pdf.

20. MUDDE, C. (1999): The single issue party thesis: Extreme right parties and the immigration issue. In: *West European Politics*, 1999, roč. 22, č. 3, s. 182-197.

21. MUDDE, C. (2007): *Populist radical right parties in Europe*. CAMBRIDGE: Cambridge University Press, 2007.

22. NOCIAR, T. (2016): Politológov sprievodca „terminologickým chaosom": Terminológia, charakteristika a konceptualizácia krajnepravicovej ideologickej rodiny. *Rexter - časopis pro výzkum radikalismu, extremismu a terorismu*, 2016, roč. 14, č.1, s. 44-91. [Citované 30. 11. 2016]. Dostupné na internete: http://www.rexter.cz/politologov-sprievodca-terminologickym-chaosom-terminologia-charakteristika-a-konceptualizacia-krajnepravicovej-ideologickej-rodiny/2016/05/08/.

23. PARTIES AND ELECTIONS IN EUROPE (online databáza volebných výsledkov): [Citované 10. 12. 2016]. Dostupné na: http://www.parties-and-elections.eu/.

24. PELINKA, A. (2002): Die FPÖ in der vergleichenden Parteienforschung. Zur typologischen Einordnung der Freiheitlichen Partei Österreichs. In: *Austrian Journal of Political Science*, 2002, roč. 31, č. 3, s. 281-290.

25. PLASSER, F. – URAM, P. A. (2000): *The Changing Austrian Voter*. [Citované 30. 11. 2016]. Dostupné na internete: http://www.demokratiezentrum.org/fileadmin/media/pdf/austrianvoter.pdf.

26. RENNWALD, L. - ZIMMERMANN, A. (2016): Der Wahlentscheid der Arbeiter in der Schweiz, 1971-2011. *Social Change in Switzerland*, 2016, č.4. [Citované 10. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.socialchangeswitzerland.ch/?p=721.

27. SAUER, B. – AJANOVIC, E. (2016): Hegomonic Discourse of Difference and Inequality: Right-Wing Organisations in Austria. In: LAZARIDIS, G. – CAMPANI, G. – BENVENISTE, A. (Eds.): *The rise of the far right in Europe: Populist shifts and "Othering"*. London: Palgrave Macmillan, 2016, s. 81-108.

28. SHIELDS, J. G. (2006): *The extreme right in France: From Petain to Le Pen*. London: Taylor & Francis, 2016.

29. SVP – the party for Switzerland (Program strany 2011-2015): [Citované 25. 11. 2016]. Dostupné na internete: https://www.svp.ch/de/assets/File/positionen/parteiprogramm/svp_parteiprogramm_e.pdf

30. SVP – the party for Switzerland (Program strany 2015-2019): [Citované 27. 11. 2016]. Dostupné na internete: https://www.svp.ch/de/assets/File/Parteiprogramm_SVP-englisch.pdf.

31. WIDFELDT, A. (2015): *Extreme right parties in Scandinavia*. Londýn: Routledge, 2015.

Kontakt:
Ing. Marianna Dudášová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: marianna.dudasova@euba.sk

ISRAELI EXPERIENCE IN OCEANS ECONOMY DEVELOPMENT

Boris Dziura

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1, Bratislava, 852 35, Slovak republic, boris.dziura@euba.sk

Current research sheds light on Israeli oceans economy development. The paper aims at exploring Israeli experience in the development of marine transport, aquaculture, and ocean energy technologies under lack of water resources.
Keywords: marine transport, aquaculture, oceans economy, ocean energy technologies, Israel
JEL: Q01, Q25, Q53, Q57

Introduction

The development of oceans economy in Israel is a question of particular importance due to the following reasons. During last years the country has taken a big step in water innovations development, taking into account water challenges in the country related to desalination. For many years Israel has suffered from deficit of water for domestic consumption. The territory of Israel is under the influence of Mediterranean climate and the southern part of the country, thus, the atmosphere is dominated by semi-desert climate. As a result of the short rainy season in Israel which lasts only four months, there is a short-term filling of natural water resources which in the driest years cannot meet the needs of the country. In addition, the climate of Israel is characterized by a large loss of water resulting from the evaporation of rain water into the atmosphere. The rains mainly fall in northern Israel with a decrease in precipitation in the south, while most of the arable land is located in the northern Negev, in the area with scanty rainfall. Thus, such natural conditions emphasise the important role of desalination technologies development.

Another current issue for Israel is the development of its marine resources to fulfil international obligations in order to protect the marine ecosystem and environment. Today Israel is energy independent due to discovered oil and gas within the country's economic waters [1]. Under such circumstances a variety of marine services can be developed, but at the same time there is a threat to environmental balance of the marine space of Israel. Consequently, the issue of maintaining the oceans economy development in Israel under severe natural conditions, on the one hand, and high energy potential of the country, on the other hand, has drawn essential attention of researches, policymakers and practitioners which is reflected by a great amount of papers written in this scientific area.

Literature review

We have focused on the papers devoted mainly to researching the influence of social, economic and environmental factors on the development of oceans economy in Israel.

An essential investigation for identifying the public attitudes to marine aquaculture in Israel and Germany has been implemented by Freeman. [2]. These countries have been selected

[1] MATHIESEN, A.M. Fishery and Aquaculture Statistics. Dostupné na internete: www.fao.org/3/a-i5555e.pdf.
[2] Public attitudes towards marine aquaculture: A comparative analysis of Germany and Israel. In: Environmental Science & Policy. 2012, roč. 22.

for analysis for two main reasons: both countries have small aquaculture sector and low awareness of the aquaculture development among the population; both countries are consumers and exporters of aquaculture products, thus, they are interested in increase of domestic production. The authors have tested the following four hypotheses: there is positive correlation between job security and support for marine aquaculture (mixed results for both countries were received); negative relationship between concern for the environment and attitudes to marine aquaculture (was supported in Israel); there is positive relationship between care for health and attitudes to marine aquaculture (was supported in Germany); positive relationship between support of tourism and attitudes towards marine aquaculture (was supported in both countries).

For analyzing quality of the influence of human activity on ecosystem of Israeli coast territories, there have been investigated the results of research devoted to assessing the impacts of jellyfish outbreaks on recreation in Israel [3]. The authors aimed at researching case of anthropogenic alteration in Israeli ecosystem as their previous analysis has revealed documented cases of such alteration. The authors have concluded that the impacts of jellyfish are substantial. This research is important for policymakers as emphasis the need of documentation of economic costs of ecosystem disruption.

The consequences of irrigation with water containing salts as a dangerous trend in water management in Israel during last decades have researched by Raveh & Ben-Gal [4]. The authors came to conclusion that Israeli agricultural crops which are exposed to considerably greater than globally acceptable salinity, because of "combined use of reclaimed sewage water or brackish ground water and increased irrigation water use efficiency attributable to the technology of precise micro-irrigation" [5]. The authors have pointed out that the development of water desalination technologies is a good opportunity to address water problems in the country.

Teschner, McDonald, Foxon, & Paavola [6] have researched how interlinkages between energy and water influence on environmental sustainability of Israel. The authors have proposed a four-fold framework that connects dynamics, transitions, integration and co-evolution approaches to policy processes for examining linkages between energy and water sectors in Israel.

The issues of energy security of Israel, features of natural gas sector development and natural gas exports prospects have researched by Shaffer [7]. The research has outlined prospects for the development of maritime border policy.

The influence of transport process on the sustainability of shallow-water coastal sites in Hifa bay have been researched by Bareket, Bookman, Katsman, de Stigter, & Herut [8]. There have been pointed out that sedimentary transport processes can increase ecological risks.

The impact of adaptation costs as a result of devastation of marine and coastal structures in the area of Mediterranean coast of Israel caused by a rise a sea level in the 21st century have been investigated by Zviely, Bitan, & DiSegni [9].

---

[3] GHERMANDI, A. et al. Jellyfish outbreak impacts on recreation in the Mediterranean Sea: welfare estimates from a socioeconomic pilot survey in Israel. In: Ecosystem Services. 2015, roč. 11.

[4] Irrigation with water containing salts: Evidence from a macro-data national case study in Israel. In: Agricultural Water Management. 2016, roč. 170.

[5] RAVEH, BEN-GAL, Irrigation with water containing salts.

[6] Integrated transitions toward sustainability: The case of water and energy policies in Israel. In: Technological Forecasting and Social Change. 2012, roč. 79, č. 3.

[7] Israel—New natural gas producer in the Mediterranean. In: Energy Policy. 2011, roč. 39, č. 9.

[8] The role of transport processes of particulate mercury in modifying marine anthropogenic secondary sources, the case of Haifa bay, Israel. In: Marine Pollution Bulletin. 2016, roč. 105, č. 1.

Since shipping industry is one of established industries of ocean economy, the analysis of the factors that influence shipping competitiveness of the country has been done. Essential insights have been received by Lee, Wan, Shi, & Li, [10]. According to authors the most important factors affecting shipping competitiveness are specialization index of shipping service, market share in the export of shipping service, the amount of native shipping firms among the world top 150 shipping firms, competence and quality of service delivered by maritime transport, goods exports and imports.

Problem Statement

Taking into account today's imperatives of ocean economy development, it is necessary to consider the experience of Israel in the development of essential scopes of oceans economy as marine transport, aquaculture development, ocean energy development, as well as addressing problems related to environmental challenges. Investigation of Israeli experience will help other countries suffering from potable water scarcity, particularly for Africa, Australia and East Asia to promote efforts towards addressing the same environmental issues and maintaining oceans economy development.

Research Objective is to explore Israeli experience in the development of marine transport, aquaculture, and ocean energy technologies under lack of water resources.

Key results

Today's the main trends of socio-economic development of Israel are high population density, particularly in the coast areas and significant economic growth. Israel's population in 2016 reached 8,192,463 million, with a yearly change 1,59% and population density 379 p/km^2 [11].

Since 1990 GDP per capita, PPP in Israel has grown from 13,381.1 to 35,431.6, USD [12]. On the one hand, such considerable economic growth greatly contributes to increase in living standards of the population but, on the other hand, it also puts a large pressure on natural resources. Global warming which causes climate changes is particularly negative tendency for Israel as the country is situated in the hotspot. Thus, climate change is responsible for large impact on seawater quality, coastal areas and biodiversity in Israel.

Ocean energy development in Israel

Ocean energy is considered to be one of the essential engines of the development of energy system, significantly contributing to carbon emissions reduction and enhancing economic growth of coastal and remote territories. But there are a lot of barriers towards the development of blue energy. The most challenging among them are those that related to establishment of market, financial, administrative, environmental issues, technological issues, and ability to create grid connections in remote and coastal territories and attract inward investments, development of cost-reduction mechanism [13]. Thus, governmental efforts should

---

[9] The effect of sea-level rise in the 21st century on marine structures along the Mediterranean coast of Israel: An evaluation of physical damage and adaptation cost. In: Applied Geography. 2015, roč. 57.

[10] A cross-country study of competitiveness of the shipping industry. In: Transport Policy. 2014, roč. 35.

[11] WORLDMETERS WorldMeters. In: http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/ [online]. Dostupné na internete: http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/.

[12] WORLDBANK WorldBank. In: WorldBank [online]. Dostupné na internete: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart.

[13] MAGAGNA, D., UIHLEIN, A. Ocean energy development in Europe: Current status and future perspectives. In: International Journal of Marine Energy. 2015, roč. 11.

be put in regulating mechanisms and policy initiatives for the development of such energy technologies that could become cost-efficient in short-term period.

Israel has made has made much progress in development zero-emissions technologies. This progress lies in overall efforts to achieve sustainable energy development. Israel has implemented measures under Clean Development Mechanism **despite a variety of barriers [14].** The country has been successful in transition to solar-powered water heaters. Examples of successful zero-emissions energy projects are mainly geothermal and solar projects that have been implemented abroad.

Also outstanding progress was achieved in the development of sun-fired water technologies for use of water under domestic living conditions, such as single-family water heaters that are nestled under solar panels, home roofs and apartment complexes. There has been also established huge solar farm in the desert north of Eilat, the facility of which is 4.9 MW [15].

Aquaculture development in Israel

Aquaculture development is one of significant spheres of blue economy development. It includes farming of aquatic organisms, including fish, molluscs, crustaceans and aquatic plants. At the same time, aquaculture does not contain fisheries that are being harvested by organisms from the wild areas which are not owned.

It should be noted that aquaculture is not only the way of food producing. There a variety of forms of aquaculture which are not eaten commodities traded in the market, such as ornamental fish trade, that is producing food for international pet trade. Another example of form of aquaculture that is often ignored is seed production in the form of fingerlings which is intended to sale to fish farms.

Israel is situated in a semi-arid area, with dry summers and wet winters and a low average precipitation of around 500 mm in the 4-5 winter months [16]. Freshwater supply in the country is very poor as there are no man rivers or underground fresh water sources in Israel. There is only one inland water source, See of Galilee. The lake is a supplier of freshwater for human consumption. The problem of water supply of Israeli central-north areas, where the main part of precipitation is concentrated, is that hilly land cannot hold water. But, despite considerable climate challenges and overall water shortage, aquaculture and agriculture is characterized by advanced level of development.

In dry summer agriculture in Israel highly depends on irrigation from rainwater stores that have been created during wet season. A common practice in Israel is use of irrigation reservoirs which are usually used twice: for agriculture-aquaculture systems' production and for irrigation of agriculture-aquaculture systems. The area of irrigated land is about 230,000 ha and this represents 35% of arable land [17]. But Israel has been about 15 years concerned to the countries where aquaculture production is significant and the percentage of export production is high, such China, Philippine, Indonesia and Vietnam [18].

---

[14] KARAKOSTA, C., DOUKAS, H., PSARRAS, J. Sustainable energy technologies in Israel under the CDM: Needs and prospects. In: Renewable Energy. 2009, roč. 34, č. 5.

[15] ROKACH, J.Z. Israel's Zero-Emissions Energy Paradox. In: The Electricity Journal. 2012, roč. 25, č. 2.

[16] GOOLEY, G.J., GAVINE, F.M., RURAL INDUSTRIES RESEARCH AND DEVELOPMENT CORPORATION (AUSTRALIA). Integrated agri-aquaculture systems: a resource handbook for Australian industry development. Barton, A.C.T.: Rural Industries Research and Development Corp., 2003,.

[17] GIRMA, M., JEMAL, A. Irrigation system in Israel: A review. In: International Journal of Water Resources and Environmental Engineering. 2015, roč. 7, č. 3.

[18] ROUHANI, Q. et al. Participatory development of provincial aquaculture programmes for improved rural food security and livelihood alternatives: report to the Water Research Commission and Department of Agriculture, Forestry and Fisheries. Gezina [South Africa: Water Research Commission, 2011,.

Integrated aquaculture-agriculture farming systems are considered to be cost-efficient as they promote reduction in production costs, improvement in efficiency of resource utilization and increase in operational profits [19]. Such farming systems promote the full use of all materials produced on the farm for the production of food for human consumption.

Today Israel is considered to be the country with a world-class developed integrated agri-aquaculture integrated systems. The number of farming households accounts for around 25,000. Farm employment is responsible for 3,15 of total contribution and has approximately 67,000 persons. Arable areas contains about 652, 000 ha of land [20].

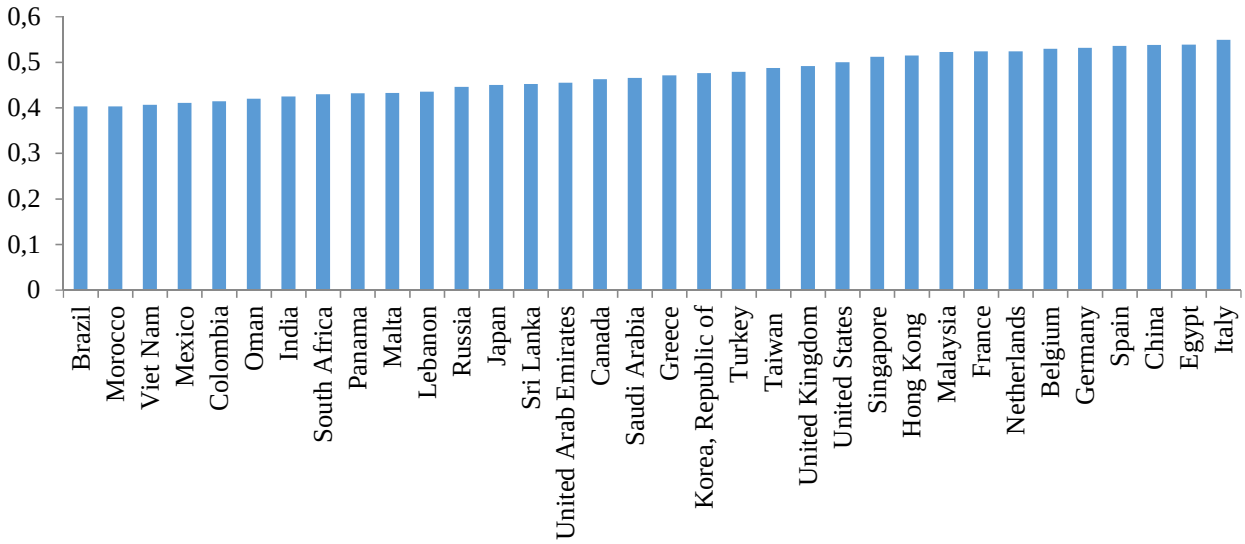
Introduction of aquaculture to irrigation reservoirs has lowered the price for water needed for fish culture in ponds and increased the efficiency of water usage.

A variety of "aquaponics" has been developed and widely disseminated in Israel. Such system is integration of aquaculture and hydroponics. Aquaponics projects have been spread and tested on different desert aquaculture and pilot-scale farms. The results of use of aquaponics show that production of crop from this system was double that compared with conventional (field produced) crops. The tests of aquaponics crops consisted of herbs and leafy plants, such as salvia, mint, lettuce, chives, basil and rosemary. Other crops, such as fruit trees, watermelons, tomatoes, honey melons, peppers and cucumbers were also tested successfully [21].

Maritime transport development in Israel

Israel is highly integrated in global liner shipping networks (Figure 1). We have selected the countries with which Israel has the most developed shipping networks. Among such countries are global economic leaders.

Figure 1: Israel Liner shipping bilateral connectivity index



Source: author by UNCTAD [22]

[19] SHANG, Y.C., COSTA-PIERCE, B.A. INTEGRATED AQUACULTURE-AGRICULTURE FARMING SYSTEMS: SOME ECONOMIC ASPECTS. In: Journal of the World Mariculture Society. 2009, roč. 14, č. 1 – 4.

[20] GIRMA, JEMAL, Irrigation system in Israel.

[21] GOOLEY, GAVINE, RURAL INDUSTRIES RESEARCH AND DEVELOPMENT CORPORATION (AUSTRALIA), Integrated agri-aquaculture systems.

[22] UNCTADstat. In: UNCTADstat [online] [cit. 15.07.2016]. Dostupné na internete: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx.

It should be noted that terrorism today remains the main threat to marine in Israel. The country concerns to the territories with large number of marine protected areas due to long-standing conflict with Palestine [23]. During 1964-2004 Israel has been involved in four maritime terrorist incidents related to: hijacking of Achille Lauro, 1985, use of the Karine A, 2002, use of the Abu Hassan, 2003, attacks against the Port of Ashdod, 2004 [24].

Current marine trade in Israel is affected by several considerable factors [25]:

- the Arab Spring events;
- the Arab boycott;
- Egypt power as a main world marine crossroad;
- division of the Eastern Mediterranean into three political blocs which fight for political power.

Conclusions

Current research shows that Israel has become an example of successful country which had overcome the problem of water freshwater shortages and become a world leader in processing of salted water. The country has also achieved high results in wastewater treatment and development of zero-emissions, sun-fired water technologies and agri-aquaculture integrated systems. Israel today can compete in marine transport development with world leaders of aquaculture production.

But taking into account geographical situation of the country an, which affects its water sources improvement, future cultivating of salt tolerant crops should be implemented.

Taking into account that in recent years marine space has become an area for a variety of conflicts, there is a need to develop international agreements between Israel and other countries for successful implementing integrated sustainable marine policies and maintaining biodiversity protection.

Directions for further investigation

Further investigation will be focused on identifying conflicts in marine space of Israel and the ways of their solution, as well as researching the opportunities of development emerging industries of oceans economy development, such as deep- and ultra-deep water oil and gas, maritime safety, offshore wind energy, marine and seabed mining, marine biotechnology and high-tech marine products and services.

References:

1. BAREKET, Merav M. et al. The role of transport processes of particulate mercury in modifying marine anthropogenic secondary sources, the case of Haifa bay, Israel. In: *Marine Pollution Bulletin*. 2016, roč. 105, č. 1, s. 286-291. ISSN 0025326X.

2. FAO. *Food and Agriculture Organization of the United Nations.* In: . Dostupné na internete: http://www.fao.org/figis/servlet/SQServlet?file=/work/FIGIS/prod/webapps

[23] RAN, D. The contribution of Jewish German immigrants to maritime development in Israel. In: Mediterranean Historical Review. 2000, roč. 15, č. 1.

[24] CHALK, P. The maritime dimension of international security: terrorism, piracy, and challenges for the United States. Santa Monica, CA: RAND, 2008,.

[25] MAOR, YIGAL. The Implications of the Political Events in the Eastern Mediterranean and the Red Sea for Israeli Maritime Trade. In: Strategic Assessment. 2015, roč. 18, č. 2.

/figis/temp/hqp_7901394089547052486.xml&outtype=html

3. FEITELSON, Eran, ROSENTHAL, Gad. Desalination, space and power: The ramifications of Israel's changing water geography. In: *Geoforum*. 2012, roč. 43, č. 2, s. 272-284. ISSN 00167185.

4. FREEMAN, Shirra et al. Public attitudes towards marine aquaculture: A comparative analysis of Germany and Israel. In: *Environmental Science & Policy*. 2012, roč. 22, s. 60-72. ISSN 14629011.

5. GHERMANDI, Andrea et al. Jellyfish outbreak impacts on recreation in the Mediterranean Sea: welfare estimates from a socioeconomic pilot survey in Israel. In: *Ecosystem Services*. 2015, roč. 11, s. 140-147. ISSN 22120416.

6. GIRMA, Megersa, JEMAL, Abdulahi. Irrigation system in Israel: A review. In: *International Journal of Water Resources and Environmental Engineering*. 2015, roč. 7, č. 3, s. 29-37. ISSN 2141-6613.

7. GOOLEY, Geoff J, GAVINE, F. M, RURAL INDUSTRIES RESEARCH AND DEVELOPMENT CORPORATION (AUSTRALIA). *Integrated agri-aquaculture systems: a resource handbook for Australian industry development*. Barton, A.C.T.: Rural Industries Research and Development Corp., 2003. ISBN 978-0-642-58580-6.

8. CHALK, Peter. *The maritime dimension of international security: terrorism, piracy, and challenges for the United States*. Santa Monica, CA: RAND, 2008. ISBN 978-0-8330-4299-6.

9. KARAKOSTA, Charikleia, DOUKAS, Haris, PSARRAS, John. Sustainable energy technologies in Israel under the CDM: Needs and prospects. In: *Renewable Energy*. 2009, roč. 34, č. 5, s. 1399-1406. ISSN 09601481

10. KRAMER, David. Israel: A water innovator. In: *Physics Today*. 2016, roč. 69, č. 6, s. 24-26. ISSN 0031-9228, 1945-0699.

11. LEE, Choong Bae et al. A cross-country study of competitiveness of the shipping industry. In: *Transport Policy*. 2014, roč. 35, s. 366-376. ISSN 0967070X

12. LEWIS, William M. et al. Use of Hydroponics to Maintain Quality of Recirculated Water in a Fish Culture System. In: *Transactions of the American Fisheries Society*. 1978, roč. 107, č. 1, s. 92-99. ISSN 0002-8487, 1548-8659.

13. MAGAGNA, Davide, UIHLEIN, Andreas. Ocean energy development in Europe: Current status and future perspectives. In: *International Journal of Marine Energy*. 2015, roč. 11, s. 84-104. ISSN 22141669.

14. MAOR, YIGAL. The Implications of the Political Events in the Eastern Mediterranean and the Red Sea for Israeli Maritime Trade. In: *Strategic Assessment*. 2015, roč. 18, č. 2, s. 47-58.

15. MATHIESEN, A.M. *Fishery and Aquaculture Statistics*. . Dostupné na internete: www.fao.org/3/a-i5555e.pdf

16. OCEAN HEALTH INDEX. *Ocean Health Index*. In: . Dostupné na internete: http://data.oceanhealthindex.org/scores/79
17. RAVEH, Eran, BEN-GAL, Alon. Irrigation with water containing salts: Evidence from a macro-data national case study in Israel. In: *Agricultural Water Management*. 2016, roč. 170, s. 176-179. ISSN 03783774.

18. ROKACH, Joshua Z. Israel's Zero-Emissions Energy Paradox. In: *The Electricity Journal*. 2012, roč. 25, č. 2, s. 54-62. ISSN 10406190

19. ROUHANI, Qurban et al. *Participatory development of provincial aquaculture programmes for improved rural food security and livelihood alternatives: report to the Water Research Commission and Department of Agriculture, Forestry and Fisheries*. Gezina [South Africa: Water Research Commission, 2011. ISBN 978-1-4312-0155-6.

20. SHAFFER, Brenda. Israel — New natural gas producer in the Mediterranean. In: *Energy Policy*. 2011, roč. 39, č. 9, s. 5379-5387. ISSN 03014215.

21. SHANG, Yung C., COSTA-PIERCE, Barry A. INTEGRATED AQUACULTURE-AGRICULTURE FARMING SYSTEMS: SOME ECONOMIC ASPECTS. In: *Journal of the World Mariculture Society*. 2009, roč. 14, č. 1 – 4, s. 523-530. ISSN 07350147.

22. TAL, A. Seeking Sustainability: Israel's Evolving Water Management Strategy. In: *Science*. 2006, roč. 313, s. 1081-1084.

23. TESCHNER, Na et al. Integrated transitions toward sustainability: The case of water and energy policies in Israel. In: *Technological Forecasting and Social Change*. 2012, roč. 79, č. 3, s. 457-468. ISSN 00401625.

24. UNCTAD. *UNCTADstat*. In: *UNCTADstat* [online] [cit. 15.07.2016]. Dostupné na internete: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx.

25. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, SECRETARIAT (GENEVA). *Review of maritime transport 2014*. New York; Geneva: United Nations, 2014. ISBN 978-92-1-112878-9.

26. WORLD ATLAS. *World Atlas*. In: . Dostupné na internete: http://www.worldatlas.com/articles/top-15-countries-for-aquaculture-production.html

27. WORLD BANK. *World Bank*. In: *WorldBank* [online]. Dostupné na internete: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart

28. WORLD METERS. *World Meters*. In: *http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/* [online]. Dostupné na internete: http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/

29. ZVIELY, D., BITAN, M., DISEGNI, D.M. The effect of sea-level rise in the 21st century on marine structures along the Mediterranean coast of Israel: An evaluation of physical damage and adaptation cost. In: *Applied Geography*. 2015, roč. 57, s. 154-162. ISSN 01436228.

Contact:
Ing. Boris Dziura
Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic
e-mail: boris.dziura@euba.sk

THE INFLUENCE OF THE SET OF FACTORS ON THE ASSESSMENT OF HOUSING MARKET OBJECTS

Mariia Ermilova

Department of financial management, Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny lane, 36, 117997, Moscow, e-mail: masha080487@mail.ru

The article examines the combination of factors that influence the performance and the assessment of the real estate market. The article also analyzes the dynamics of some indicators and identifies how they affect real estate prices. The analysis of the development of the real estate market in Moscow is conducted. Based on the study, the model of multiple linear regression is proposed in order to determining the influence degree of various factors on pricing in regional markets of the Russian Federation. This model was verified using F-test. It provided this model is significant.
Keywords: housing market, the regression model, the index value, the coefficient of determination, factor analysis, the financing of the housing market
JEL: C51, R32, G17.

Introduction

The real estate market is one of the most important parts of market economy of the Russian Federation. This market offers citizens not only a product but also a method of investing their money, which can bring additional income. With the rapid development of economy, there is a need for constant assessment of the real estate market for more successful business development.

At the same time, the real estate market is a coherent system of market mechanisms for the creation, transfer, exploitation and financing of real estate objects [1].

The real estate market tends to develop rapidly; however, this is not a sign of its stability. Nowadays, the developers faces the fact that there are no proper rules that can adjust the pricing on the real estate market in Russia. Moreover, the market suffers from a shortage of qualified workers [2]. This leads to distrust from the customers, since they face frauds when buying a house. In turn, developers are not confident in the quality of the materials from Russian producers. This is the reason for the purchase of materials in other countries, which leads to higher prices for real estate.

1. Factor analysis of housing market

The use of factor analysis will allow assessing the current condition of the real estate market and determining which factors affect the market pricing on it. The Russian housing market can be characterized by the following features:

1. The instability of the macroeconomics of the country.
2. Inflation (statistics data for 2015 showed that the inflation rate was 12,90%, which had a negative effect on the economy).
3. Poorly developed legal framework.
4. Low development of real estate sector (lack of qualified workers, customers are not confident in the quality of buildings, the lack of consumer protection).
5. There is unequal development of different segments of the market (estate market, land market, etc.).

Factor analysis allows turning from general data to specific factors that are relevant to the assessment of the real estate market.

There are the following features of the real estate market:

1. The lack of clear pricing structures;
2. The presence of transaction costs;
3. The relationship between secondary and primary market;
4. Many different risks;
5. The real estate market is characterized by low liquidity.

There are different approaches and methods of assessment of the real estate market. They may depend on many characteristics. For example, they are depended on the object parameters, the specific needs of the customer, etc. When analyzing the real estate market there is no definite opinion about how the relationship between the data will look like.

While analyzing the real estate market two main approaches can be figured out:

1. Analysis of the condition of the market with the transition from general to specific.

In this case, analysts start examining specific market segments with total immersion in the problem. The first stage is the assessment of market equilibrium. Data on population income and employment is gathered. These indicators have a great influence on the demand for real estate. Based on the data provided, the real estate market adjusts the cost of its objects, which increases demand from the population.

The second stage is assessment of the alternative usage of objects of real estate in order to attract individuals and legal entities. This method allows determining the most efficient method for usage of the property.

2. Analysis of the conditions of the market with the transition from specific to general.

In this case, the experts start assessing the characteristics of the property that are the basis for the formation of its price.

The first stage is to study physical, legal and regulatory characteristics of the property. This allows finding the most appropriate market participants assessing the dynamics of supply and demand in a particular industry. Based on these results, experts suggest their cost of the property, which will be competitive.

In the same way as in the first method, the second stage involves the search for alternative variants of usage of the object.

The methods described above have different specifications, but they share the same goal: defining the market situation in the real estate sector in order to increase demand for real estate.

In order to study the real estate market it is necessary to analyze a number of factors that are most relevant for the real estate market now, with regard of the economic situation in the country:

1. The price for oil.
2. The volume of export of capital.
3. Changes in the exchange rate.
4. Monetary base.
5. Inflation.
6. Informative and legislative framework at federal level.
7. Alternatives for investments.

According to some experts studying the real estate market, there is no direct dependence between real estate prices and oil prices. With a weak exchange rate of ruble, the dollar, real estate prices are falling, but the Russian consumer does not feel this difference.

Table 1: Factors affecting real estate pricing

Factors	*Indicators dynamics*	*Influence on real estate price*
Oil prices	Throughout 2014-2015, there is a negative trend in oil prices. In 2013, there was not such a significant drop in the price for real estate, since the dollar kept at the same level, and there was no reason for the decline in oil prices. Although there were debates about the fact that the oil price may even rise [3].	↓
The volume of export of capital	Net capital outflows from Russia in the first half of 2015 equals to $52.5 billion. For 2014 net capital outflows totaled $150 billion (according to the Central Bank of the Russian Federation) and in 2013, the outflows amounted to $62.7 billion	↓
Changes in the exchange rate	In 2014-2015, there was a decline of the ruble. If we compare with 2013, there was no significant fall of the real estate market, because there were no preconditions for the beginning of the economic crisis in the economy.	↓
Monetary base	In 2013, the monetary base grew by 651.1 billion rubles. For 2014, the monetary base grew by 7.9% — from 10 trillion 503.9 billion rubles on January 1, 2014 to 11 trillion 332 billion rubles on January 1, 2015 [4].	↓
Inflation	In 2013, the inflation rate was 6.45%. In 2014, it was 11.33%. In 2015, the Jan-Nov – 11.21%.	↑
Informative and legislative framework at federal level	The implementation of the national project "Affordable accommodation" is aimed to lowering the prices. At the same time, the amendments are accepted, which can lead to higher prices.	↓
Alternatives for investments	The attractiveness of property investments is reduced (the primary market and the segment of retail and entertainment properties remains more attractive). Most investment instruments, with the exception of conservative ones (bonds, deposits) show a negative yield.	↓

Today, real estate prices have a negative trend; this is also described by official sources (Figure 1).

Figure 1. Cost of real estate index in Moscow in 2013-2016.

Official analytical web site “Indicators of real estate market”: www.irn.ru

According to the analytical data, the cost of property will decline in the dollar currency and national one. Today, it is more beneficial to buy real estate since the market will not soon return to the price level of 2013 [5].

Market analysts have observed a trend in 2014-2015: the emergence of discounts for accommodation. At the beginning of 2015, the discount has reached the level of 3-5%, by

spring discount has increased and equaled to 5-7%, during the summer it was 10%. The companies assumed that the real estate market would soon reach its previous level, and with the help of discounts, they wanted to attract more buyers. However, according to its dynamics, their expectations did not materialize and many companies have suffered from losses.

Figure 2. Expectation index

Many experts compare this trend with crisis in 2009. In 2009, the revival of demand and price recovery began in the second half of 2009, that is why, the discounts have reached such a level in 2015.

In 2015, the sellers of accommodation expected that prices would grew again, but only now they realize that the decrease of prices will have a mandatory character and it will last for a few years. According to the analytical center data, real estate prices fell by 5%. They dropped from 185 000 ruble per square meter to 175 000 rubles. If we compare with 2013, the price per square meter was at the level equal to 168 000 rubles [3]. This is lower than the cost in 2014. However, we need to understand that the cost of the property was affected by a sharp change in inflation that caused the price growth.

Conducting analysis on the types of accommodation and their location, it can be noted that the flats that are considered the expensive ones have become the leaders of the price decline (Table 2). Monolith-brick house, three-room and several-room apartments showed the largest negative values for the cost per square meter. According to the data, seller are trying to relate the prices to the dollar. Such approach gives stability for a short period, but then the cost of such apartments becomes closer to the cost of an economy class [6].

Table 2: Luxury apartments and cheap apartments

Luxury apartments and cheap apartments in Moscow	October 2015	September 2015
The index of the cost of "expensive" apartments (20% of the most expensive apartments), $/sq. m.	4470	-2.7%
The index of the cost of "cheap" apartments (20% of the cheapest apartments), $/sq. m.	1909	-1.9%
The differentiation index (the ratio between "expensive" and "cheap")	2,34	-0.9%

It is necessary to emphasize that the lack of demand at the old price of apartments has become a big problem for the market of new buildings, which had a stable position thanks to the flexible price policy and the mortgage, which included benefits.

According to the official data, the number of transactions in Moscow in 2014 compared to 2013 decreased by 10%, in the summer of 2015, this figure reached 14%, in autumn it was 26%. Consequently, the situation on the real estate market has become strange.

In those projects where the sales volume is low enough, the sellers can raise prices by 1-2%, while large new buildings have to decrease prices because there is a risk that demand will be low. Even now, we can find apartments within the Moscow Ring Road, which are on the level of 100-140 thousand rubles per square meter, although officially it is established that the level of prices in the real estate market should be equal to 170-180 thousand rubles. Such a low price will not change. Statistics show that during the construction of the house price either did not change at all or grow, but at a low percentage, which will not affect the total cost. This can lead to the fact that in a year or two in Moscow the cost of apartments will be in the range of 120 thousand to 140 thousand rubles per square meter.

In that way, it should be noted that the situation in the real estate market depends on two major groups of factors – demand factors and characteristics of the supply, which is logical, obvious, and fully consistent with the basic postulates of economic theory. The main feature of the demand is the fact that in the theoretical consolidation of all other parameters of real estate market, decline of apartment prices should lead to a noticeable increase in demand and vice versa. However, not always such a situation happens, because today a range of factors, which was described earlier, affects the real estate market.

In order to define strong and informed supply and demand in the estate market, specific approach to the operation of the estate market, the characteristics of its key assets and turnover should be noticed. The real estate market is characterized by coarse localization, i.e. binding to a particular area, the plot of land that has its own unique features due to the influence of various external and internal factors, which specifies large regions and small regions.

All of the above affects the assessment of the real estate market, its objects and pricing.

Properties of the object of construction and the characteristics of its location are important for the assessment of housing stock. The main peculiarities of the object of estate market are the quality of construction and operation, degree of wear, size and features of design. The characteristics of location include the availability and quality of infrastructure, the environmental condition of the object and surroundings and a number of other indicators. The combination of these conditions forms a sort of aggregate indicator as the quality of the housing stock. Therefore, a very significant impact on the assessment and pricing of the estate market belongs to demand.

The dynamics of apartment demand depends on the following factors:

1. The demand for apartments as a place of residence or for investment purposes (e.g., income from rent or subsequent sale in the case of expectations of rising of prices in the future);

2. Income of potential consumers and the degree of differentiation (they define the purpose of purchase of real estate, quality of purchased apartment and location);

3. The amount of savings of the population (in the case of borrowing of a mortgage loan, customers are obliged to pay advance payments; there also may be a case when consumers are able to save money for real estate by the effective usage of resources for a long time);

4. The number of potential consumers interested in buying an apartment at market prices now;

5. The total volume of solvent demand for objects of apartment constructing;

6. The quality of housing stock in a country or a region;

7. Consumer expectations about future prices for the objects of housing stock, as well as expectations about future income and financial stability of a household;

8. The volume of net mortgage loans to consumers and other forms of mortgage loans, the terms of providing with the borrowed funds, interest rates, the availability of state support for borrowers, the effect of social programs on providing the population with real estate;

9. The general conditions of the economy in the country (the growth rate of GDP, the rate of employment, the dynamics of exchange rates, production levels, the number of working-age population, indicators of economic and entrepreneurial activity, the volume of capital outflow from the country);

10. Consumer preferences regarding real estate in accordance with their purchasing power.

11. The reputation of the construction companies, construction projects, the level of prosperity of the district.

The demand function is restricted by the supply of housing objects and related goods and services, which is represented by the total volume of available apartments on the market, which the consumer may buy on the formed on the market price if they have needed funds and are ready to make a decision about the purchase. Such estate indicators such as the gross investment in the construction [7], maintenance of the housing stock and its rate of depreciation (amortization) influence significantly the estate supply.

The key factors of the supply cost in the market include the following:

1. The volume of apartments supply in the moment;

2. The volume of construction, the timing of construction and putting the object into operation, the number of input objects;

3. The availability of construction resources;

4. The sources of financing the construction of apartment objects, their cost and terms of raising funds;

5. Cost and the full (investment) construction cost;

6. Marketing and pricing strategy of sales agencies and real estate developers;

7. The conditions of access to land plots for construction and their cost;

8. Administrative and economic barriers to entry of developer to the market and the working conditions on the market;

9. The availability of alternative variants of investments;

10. Investment strategy of developers.

We should not also forget that each unit of real estate is unique and has specific features, so the cost of each asset is individual. On the secondary market, subjective assessment has very large impact, that is why, it is often difficult to assess their impact on the cost of apartments.

2. Construction of multiple linear regression different factors on pricing of the housing market

Therefore, in order to determine the influence of various factors on pricing in regional markets of the Russian Federation the model of multiple linear regression was drawn up.

For this purpose, we used the data of Federal Service of State Statistics for 2012-2014 [8] according to the following criteria:

1. The average actual cost of construction of one square meter of total area of detached houses (x_1).

2. The number of entered residential areas of apartments per thousand population (x_2).

3. The total area of apartments in residential buildings in construction in progress (x_3).

4. Average monthly nominal accrued wages of employees by organization (x_4).

5. Gross regional product (x_5).

6. The average price of 1 sq. m of total area of apartments (y).

The construction of econometric model begins when an appraiser makes an assumption about the existence of correlation between indicators, which, according to experts, are the factors and the value of the estimated index, i.e. these indices are the arguments and the function. In this model, we chose the above factors as arguments and the value, which, as expected, is in the correlation, the average value of apartments in the Russian Federation.

Primary data from various statistical books is collected and the initial representation of quantitative data in the form of matrices is formed. The matrix of the actual values of the function (cost of real estate) is represented as a single column. An additional column is added in the matrix of factors, containing only figures of one, and it is placed first in the matrix due to the peculiarities of the rules of matrix multiplication, according to the tenets of linear algebra. Then it is needed to perform the operations of matrix factor transposition and multiply the transposed matrix from the left by the original matrix of arguments. An inverse matrix is found by the obtained one and this phase can be considered as a kind of entering the "home stretch" in the calculation of the coefficients of the econometric model. The final stage of the calculation of the coefficients of the model is when the inverse matrix is multiplied by the transposed argument matrix and then by the matrix of values. The result of these operations the vector B, which is a single column, the first value of which is the coefficient b0, i.e. the cost of real estate at zero value of all arguments of the function. To perform these calculations it is possible to apply appropriate mathematical functions in MS Office Excel and specialized software such as MathCad or Wolfram Alpha.

As the result of the transactions, we get the following model:

$$y = 0{,}702541932 * x_1 - 105{,}8182555 * x_2 + 0{,}629628815 * x_3 + 0{,}110730024 * x_4 + 0{,}008081459 * x_5 + 13430{,}16659$$

Obviously, in order to check the significance of the model, it is necessary to conduct the F-test, also known as Fisher's test. This approach requires hypotheses about the significance of the model by the criterion of the value of the coverage level, or descriptions, the variance of sample of this model.

When assessing the significance of the regression equation (significance level α=0.05) we construct the following hypothesis:

$$H_0 : S_R^2 \le S^2$$

$$H_1 : S_R^2 > S^2$$

Then we find parameters Q, QR, Qe, which are directly involved in the calculation of F:

$$Q = (\overline{y^2} - \overline{y}^2)n = 67653345840$$

$$Q_R = \sum_{i=1}^{n} (\hat{y}_i - \overline{y})^2 = 52124508606$$

$$Q_e = Q - Q_R = 15528837234$$

Next, we find the value of the parameter F and the "critical point", the calculation formula and algorithm given below:

$$F = \frac{S_R^2}{S_e^2} = \frac{Q_R(n-m)}{Q_e(m-1)} = \frac{243 * 5212450860\ 6}{5 * 1552883723\ 4} = 163{,}132054$$

$$F_{кр} = F_{\alpha;m-1;n-m} = F_{0.05;5;249} = 5.32$$

Obviously, in this case F>Fкр.

Therefore, we can state that the value of F does not enter in the range of acceptance of hypothesis H0, then, there is a reason to reject it. Thus, it is clear that the hypothesis H1 is accepted. The model is significant.

The determination coefficient of the model i.e. the proportion of the variance of the average price of 1 sq. m of total area of apartments explained by the dependence model, i.e. the explanatory variables is $R^2 = 0{,}770464608$ or 77,04646084%. It was found in the following way:

$$R_{yx}^2 = \frac{Q_R}{Q} = 1 - (\frac{Q_e}{Q)} = 1 - \frac{15528837234}{67653345840} = 0{,}770464608$$

The corrected determination coefficient was found by the following formula:

$$\hat{R}_{yx}^2 = 1 - (1 - R_{yx}^2)\frac{n-1}{n-m} = 1 - (1 - 0{,}770464608)\frac{248}{244} = 0{,}766701733$$

Thus, this model describes 77.05% of the general population, however due to the fact that the coefficient of determination increases from the addition of even insignificant parameter, it is necessary to find the corrected coefficient of determination, which shows that this model describes 76.6701733% of the general population.

It should be noted that this model describes the dependence of the cost per square meter of living space from the factors mentioned above quite accurately.

Table 3: The correlation coefficients of the model of pricing in regional markets of the Russian Federation

	Y	*X1*	*X2*	*X3*	*X4*	*X5*
Y	1					
X1	0.541802	1				
X2	0.165164	0.122037	1			
X3	0.335187	0.062171	0.482255	1		
X4	0.647726	0.739925	0.227356	0.15907	1	
X5	0.773291	0.174942	0.167126	0.431808	0.447741	1

As it can be seen from table, the price per square meter of housing depends on the gross regional product (0.773291) and average monthly nominal accrued wages of employees (0.647726), i.e. the factors that describe the level of effective demand most clearly and accurately.

We can conclude that in economically developed areas the factors such as higher incomes and social mobility of citizens, expressed in migration of people from less developed areas in a more prosperous region influence the increase in prices mostly.

Accordingly, the above factors lead to reduction of price of 1 square meter of housing in the economically depressed regions.

The fact that the cost of construction of 1 sq. m of housing affects its final cost less than the average salary by the region and gross regional product is quite unexpected. However, this indicator has a correlation coefficient 0.541802313, which indicates a strong relation with the price per square meter.

At the same time, such factors affecting the volume of supply in the housing market as the number of entered residential areas of apartments per thousand inhabitants and the total

area of apartments in residential buildings in construction in progress, which are the indicators of activity of the construction firms in the region have little impact on prices. Therefore, the first figure equals to 0.165164, i.e. it has a very weak correlation, and the last figure of 0.335187362 also shows a weak correlation. However, despite this fact, these factors are not excluded from the model, because in practice, for optimum ratio between simplicity of the calculation and accuracy of the model all the factors, the correlation coefficients of which exceed 5-10% are included in the model.

Conclusion

In conclusion, we can emphasize that on the Russian market, the price per square meter of housing depends mainly on factors affecting demand, but not on the factors affecting the volume of supply in the primary real estate market. This is explained by the fact that a large share of the real estate market is a secondary market, that is why, the development companies have to adapt its pricing policy on the prices formed in the secondary market.

References:

1. IPD GLOBAL ANNUAL PROPERTY INDEX, 2014 Results Report, Mark Clacy-Jones, Peter Hobbs, Brent McElreath/ April 2015.

2. Murzin A. Real Estate: economics, assessment and development. - M .: Phoenix, 2013. - 382 p.

3. Overview of the real estate market in 2013. URL: http://www.irn.ru/news/83690.html.

4. Monetary base in the Russian Federation in 2013-2015. URL: http://www.rosbalt.ru/business/2014/01/16/1221667.html.

5. Official analytical web site “Indicators of real estate market”: www.irn.ru.

6. Overview of the real estate market at the end of October 2015. URL: http://www.irn.ru/news/98511.html.

7. Mingazova L. Model of mass valuation of property in the regional real estate market // Review of Applied and Industrial Mathematics. - M.: "SA & IM", 2013. 20. T. V. 4. – 562 p.

8. Official web site of Federal service of state statistics: http://cbsd.gks.ru.

Contact:
Assoc. Prof. Mariia Ermilova, PhD.
Department of financial management
Plekhanov Russian University of Economics
Stremyanny lane, 36, 117997, Moscow
e-mail: masha080487@mail.ru

ČÍNSKE INFRAŠTRUKTÚRNE INVESTÍCIE V AFRIKE A V EURÓPE

Natália Fillová[a] - Richard Q. Turcsányi[b]

[a] Graduate Institute of Political Economy, National Cheng Kung University, No.1 University road, Tainan City, 701 Taiwan (R.O.C.), e-mail: fillova@hotmail.com
[b]Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií, Mendelova Univerzita v Brně, třída Generála Píky 7, 613 00 Brno, ČR, e-mail: richard.turcsanyi@mendelu.cz

Táto štúdia porovnáva čínsku investičnú činnosť na projektoch rekonštrukcie a výstavby železníc v afrických štátoch a čínsky projekt železnice Belehrad-Budapešt v rámci regiónu strednej a východnej Európy. Cieľom je zodpovedať na otázku, aké sú hlavné charakteristiky čínskej investičnej prítomnosti pri infraštruktúrnych projektoch v týchto dvoch regiónoch. Zistenia ukazujú, že napriek rozdielnosti podnikateľského prostredia Európy a Afriky, Čína uplatňuje vo veľkej miere podobný prístup, ktorý vychádza z konkrétnych čínskych politicko-ekonomických cieľov a opiera sa o medzivládnu pôžičku s relatívne nízkou úrokovou sadzbou, podmienkou výstavby prostredníctvom čínskej firmy bez výberového tendru a snahou o využitie čínskeho materiálu a pracovnej sily.
Kľúčové slová: čínske investície, rekonštrukcia a výstavba železníc v Afrike, železnica Belehrad-Budapešt

The presented study compares Chinese investment activities in the infrastructure projects of the rehabilitation and the construction of the railways in African states with the construction of the high-speed railway Belgrade-Budapest in the region of Central and Eastern Europe. The goal of the study is to answer what are the main characteristics of the Chinese investment in the infrastructure projects in the two regions. The study shows that despite the differences in the entrepreneurial environments of Europe and Africa, China employs similar approaches of the investment policy. The projects come out of specific Chinese political-economic interests, they are financed via intergovernmental loan with relatively low interest rate, with the condition of being contracted to a Chinese firm and with the attempt to use Chinese material and labour in the process.
Key words: chinese investments, rehabilitation and construction of railways in Africa, railway Belgrade-Budapest
JEL: 055, 0190, L920

Úvod

V poslednom čase Čína investuje čoraz viac do infraštruktúry v rôznych regiónoch sveta, vrátane do výstavby železníc. Železničný priemysel sa stal významným exportným artiklom Číny pri tvorbe jej rastovej politiky a taktiež novým nástrojom zahraničných politík. Táto investičná aktivita Číny v oblasti výstavby železníc zohráva významnú úlohu v rozvoji afrických štátov ako napríklad v Keni a v Nigérii pri výstavbe železníc s normálnym rozchodom. Čína uplatňuje diplomaciu rozvoja železníc aj vo vzťahu k strednej a východnej Európy spolupodieľaním sa na prestavbe železnice Belehrad-Budapešť. Napriek pozitívnym ohlasom čínskej angažovanosti v rekonštrukcii a výstavbe železníc, Čína čelí kritike ohľadom jej prístupu na projektoch, napríklad zamestnávanie vlastných pracovníkov, dovoz vlastného materiálu na úkor miestnych pracovných síl a celkovo nízka úroveň pozornosti voči záujmom hosťujúcej krajiny.

Cieľom tejto štúdie je zodpovedať na otázku, aké sú hlavné charakteristiky čínskej investičnej prítomnosti pri infraštruktúrnych projektoch v týchto dvoch regiónoch. Špecificky text poskytne analýzu viacerých projektov v oblasti rekonštrukcie a výstavby železníc v afrických štátoch, s dôrazom na Mombasa – Nairobi železničnú trať, na ktorých sa materiálne a finančne podieľala čínska strana. Na druhej strane bude predmetom analýzy plánovaný projekt rozšírenia železničnej trati Belehrad – Budapešť. Výsledkom štúdie je poukázanie na fakt, že Čína uplatňuje v týchto dvoch odlišných regiónoch vo veľkej miere podobný prístup, ktorý vychádza z konkrétnych čínskych ekonomických cieľov a opiera sa o medzivládnu pôžičku s relatívne nízkou úrokovou sadzbou, podmienkou výstavby prostredníctvom čínskej firmy bez výberového tendru a snahou o využitie čínskeho materiálu a pracovnej sily.

1 Čínska prítomnosť a vplyv v Afrike

Čína sa uplatňovaním svojej „Go global“ stratégie výrazne angažuje v regiónoch Afriky už od začiatku nového tisícročia. Význam tejto stratégie zdôraznil v roku 2001 premiér Zhu Ronji vo svojom vyhlásení k 10. päťročnému plánu, v ktorom vyjadril podporu čínskym firmám, aby investovali v zahraničí a spolupodieľali sa na využívaní zahraničných zdrojov.[1] Africký kontinent od tohto okamihu zaznamenal veľký príliv zahraničných investícii zo strany Číny, a to hlavne do oblastí energetiky, infraštruktúry a spracovateľského priemyslu. Svojím obchodným obratom a investíciami sa čínska prítomnosť v Afrike stala možno najvýznamnejšou geopolitickou a ekonomickou udalosťou na kontinente od skončenia studenej vojny.[2] Celkový obchodný obrat medzi Čínou a Afrikou sa viac ako zdesaťnásobil z 10 miliárd USD v roku 2000 na 180 miliárd USD v roku 2012. Čína zároveň v tomto období predstihla USA ako hlavného obchodného partnera Afriky v roku 2009. Možno konštatovať, že pre Afriku čínske investície tvoria 15 % z celkových investícii, zatiaľ čo Afrika tvorí len 3 až 5 % celkového objemu čínskych investícii v zahraničí.

Svoje ambície Čína prezentovala na 5. ministerskej konferencii „Fórum o čínsko-africkej spolupráci“ v júli 2012 v Pekingu poskytnutím 20 miliardovej pôžičky do rôznych rozvojových oblastí, včítane infraštruktúry. Čína sa tiež zaviazala prispieť k vybudovaniu transnacionálneho a transregionálneho partnerstva v rozvoji infraštruktúry. V decembri 2015 v Johannesburgu potvrdil čínsky prezident Xi Jinping záujem o prehĺbenie ekonomickej spolupráce s Afrikou a navrhol 10 hlavných plánov v hodnote 60 miliárd dolárov na tri roky, vrátane rozvoja infraštruktúry.[3] Takisto sa na Johannesburskom samite navrhlo vypracovanie čínsko-afrického akčného plánu na rozvoj železničnej siete v Afrike na roky 2016 – 2020.

Hlavné dôvody čínskej angažovanosti v Afrike sú spojené s uspokojením potrieb rýchlo rastúcej ekonomiky Číny, t. j. dovozu nerastných surovín, s hľadaním nových trhov v rámci jej exportnej politiky a v neposlednom rade aj s geopolitickými zámermi a presadzovaním politiky jednej Číny. Postupne Čína upúšťa v Afrike od politiky spolupráce podľa vzorca „pomoc za nerastné suroviny“ a smeruje k podpore sociálnej a ekonomickej transformácie kontinentu.

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že africký kontinent reaguje pozitívne na prítomnosť Číny v Afrike. Podľa prieskumu verejnej mienky sa väčšina Afričanov (63 %) vyjadrila pozitívne ohľadom čínskej účasti v Afrike a len 15 % negatívne.[4] Niektorí politici, ako napríklad bývalý prezident Zambie Michael Sata, sa však vyjadrujú voči Číne kriticky.

[1] ZHU, R. (2001): Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development

[2] THRALL, L. (2015): China´s Expanding African Relations, Implication for U.S. National Security, s. xi.

[3] Xi announces 10 major China-Africa cooperation plans for coming 3 years. (2015)

[4] BRAUTIGAM, D. (2016): Afrobarometer: China wins favorable reviews in new Africa survey.

Sata vo svojej predvolebnej rétorike obvinil čínskych podnikateľov zo zlého zaobchádzania s miestnymi pracovníkmi a prisľúbil vykázať čínskych investorov z krajiny, neskôr však svoju rétoriku zjemnil.[5] Rozporuplné hodnotenie čínskej prítomnosti v Afrike je predmetom diskusií aj na akademickej pôde, zástancovia Číny tvrdia, že Čína má pozitívny účinok na ekonomiku, investuje do projektov s vysokým rizikovým faktorom vzhľadom na vojenské konflikty a bezpečnostnú situáciu v krajine ako napr. ropné polia v Nigérii, v Sudáne, ťažba nerastných surovín v Demokratickej republike Kongo. Okrem iného, pozitívnym faktorom je množstvo sociálnych projektov, ktoré realizuje Čína: výstavba škôl, nemocníc, desiatky tisíc čínskych špecialistov sú zapojených do realizácie poľnohospodárskych projektov a projektov v zdravotníctve, tisíce Afričanov študujú v Číne. Čína sa svojimi investíciami podieľa na rozvoji ekonomík, dokonca prispieva na raste HDP[6] a umožňuje africkým štátom zapojiť sa do globálnej ekonomiky.[7]

Napriek tomu, Čína čelí kritike zo strany západu, pretože podkopáva úsilie západných štátov o dodržiavanie ľudských práv a demokracie, dobré vládnutie a boj proti korupcii v afrických krajinách. Čínske korporácie nedodržiavajú ekologické normy, zúčastňujú sa korupčných schém a ignorujú práva pracujúcich. Výsledkom je podľa západu nečestná konkurencia a zlý systém riadenia štátov v Afrike.

Čína zároveň čelí rastúcej kritike v afrických štátoch, ako napríklad kritike dovozu lacných a nekvalitných produktov, ktoré postupne nahradzujú domácu produkciu či nízkemu podielu účasti miestnej pracovnej sily na realizácii projektov.

Naopak, Čína tvrdí, že prezentuje „win-win“ spoluprácu, založenú na vzájomnej dôvere a výhodnosti, politickej rovnosti a win-win ekonomickej spolupráci, ktorá slúži záujmom oboch strán. Dôkazom tejto snahy je aj povýšenie spolupráce na strategické partnerstvo vyhlásené Xi Jinpingom na Johannesburskom samite v roku 2015.

2 Význam železničnej dopravy pre africký kontinent

Doprava pre africký štát je významnou oblasťou, ktorá prispieva k ekonomickému rozvoju, poklesu chudoby a tiež zapojeniu sa Afriky do globálnej ekonomiky. V Afrike sú veľmi vysoké náklady za dopravu, vo vnútrozemských štátoch tvoria až 20 % z ceny importovaných produktov. Slabo rozvinutá infraštruktúra má za následok problémy v zabezpečení životných potrieb obyvateľstva a ich prepravu vo vnútrozemí kontinentu. Zároveň neumožňuje prepravu nerastných surovín z miesta ťažby do prístavov.

V Afrike sa 80 % prepravy tovarov a služieb uskutočňuje cestnou dopravou, z tohto dôvodu sa ekonomický význam železníc stráca.[8] Najväčšími problémami v železničnej doprave sú zastarané železnice (ešte z čias koloniálnej doby), vysoké náklady na dopravu, nedostatok financií na spravovanie a údržbu železníc a nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. V Afrike je celkom 84 000 km železničných tratí, čo predstavuje asi 30-50 km na milión obyvateľov, pričom v Európe to je 1000 km na milión obyvateľov. Súčasný stav železničnej dopravy si vyžaduje okamžitú investíciu na rekonštrukciu okolo 3 miliárd dolárov. Väčšina krajín však nemá prostriedky na rekonštrukciu, preto hľadajú možnosť vo zvýhodnených pôžičkách či grantoch. Výstavba nových železníc je tiež možná, ale pri súčasnej konkurencii lacnejšej cestnej dopravy a rekonštrukcie starých železníc, je nevýhodná. Cestná doprava sa oproti železničnej doprave v značnej miere podieľa aj na znečistení životného prostredia. V Európskej únii železnice produkujú iba 0,7 % emisií, zatiaľ čo cestná doprava produkuje až

[5] MULLOWA, A. (2011): “More money in your pockets”
[6] WHALLEY, J., - WEISBROD, A. (2011): The contribution of Chinese FDI to Africa’s pre-crisis growth surge
[7] BRAUTIGAM, D. (2010): Africa’s Eastern Promise. What the West Can Learn From Chinese Investments in Africa
[8] Railways. (2016). The Infrastructure Consortium for Africa

70 % emisií. Taktiež sú železnice praktickejšie z hľadiska prepravy nákladu na dlhé vzdialenosti a zároveň odbremeňujú cestnú dopravu zvyšujúc bezpečnosť v premávke.

Významnú rolu v integrácii regiónov zohrávajú dopravné koridory.Hoci dopravné koridory existovali už po staročia, dnes sa ich význam umocnil.

Dopravné koridory sú dopravné spojenia (cestné a železničné), ktoré spájajú hlavné centrá vnútrozemských štátov s prístavmi susediacich pobrežných štátov. Tieto centrá sa podieľajú na vnútornom a vonkajšom trhu medzi štátmi. Vnútrozemské štáty sú vysoko závislé na susedných štátov a ich prístavoch. V prístavoch sa realizuje až 92 – 97 % medzinárodného obchodu. Napríklad Severný koridor spája prístav Mombasa v Keni s vnútrozemskými štátmi Burundi, Uganda, Rwanda, DRC, severnú Tanzániu, južný Sudán a Etiópiu.[9]

Najväčšou prioritou Číny je ťažba a preprava nerastných surovín, ktorá je úzko spojená s jej investíciami v rozvoji dopravných koridorov. Tak napríklad výstavba a obnova Tanzam a Benguela železnice, ktorá spája východné pobrežie so západným a prechádza naprieč kontinentom, zohráva významnú úlohu v preprave nerastných surovín z ložísk v Chambishi v Zambii a v Demokratickej republike Kongo do prístavov Lobito v Angole či Dar es salaam v Tanzánii. Rekonštrukcia Tanzam koridoru je súčasťou stratégie Špeciálnych ekonomických zón Číny.[10]

Čínske investície do rekonštrukcie železníc v koridoroch, napríklad do Severného koridoru (rekonštrukcia železnice s normálnym rozchodom Mombasa-Nairobi), Dar es Salaam koridoru (TAZARA) či Lagos-Abidjan koridoru (rekonštrukcia Lagos-Kano železnice) sa do značnej miery podieľajú na väčšej integrite a kohézii regiónu.

3 Čínske investície v rozvoji afrických železníc

Čína má dlhú históriu v rozvoji železníc v Afrike, keď v roku 1970 postavila 1870 km dlhú železnicu TAZARA, ktorá spojila vnútrozemský štát Zambiu s pobrežnou Tanzániou. Čínska vláda poskytla granty a pôžičky na rekonštrukciu železničnej trate, ako aj dodala 6 nových lokomotív, 4 vagóny a opravila 120 vagónov.[11]

Vo východnej Afrike je väčšina projektov v infraštruktúre financovaná Čínou. Infrastructure Financing report in Africa uvádza, že v roku 2015 Čína investovala 20,9 miliárd dolárov do infraštruktúry, do dopravy z toho išlo 41,6 %. [12]

Okrem výstavby obyčajných železníc Čína má v dlhodobom záujme vybudovať aj pan-africkú vysokorýchlostnú železničnú sieť, ktorá by spojila hlavné mestá s prístavmi a s náleziskami nerastných surovín. Tento návrh bol verejne uvedený premiérom Li Keqiangom v roku 2014 v Addis Abbebe, kde tiež navrhol poskytnúť 12 miliárd dolárov a transfer technológií v oblasti vysokorýchlostných železníc. Prvá vysokorýchlostná železnica v Afrike sa však stavia v Casablance v Mauretánii, bez účasti Číny. Vybudovanie vysokorýchlostnej železničnej siete v Afrike je súčasťou Africkej agendy 2063 vypracovanej Komisiou Africkej únie.

Čínska účasť vo výstavbe železníc má pozitívne aj negatívne ohlasy vo svete aj na africkom kontinente. Najviac sa kladú otázniky ohľadom materiálno-technického a personálneho zabezpečenia daného projektu. Ako príklad môže slúžiť protest Keňanov žiadajúcich väčšiu účasť miestnych pracovných síl na výstavbe železnice Mombasa-Nairobi. Ďalšie problémy, ktoré vznikajú sú sociálneho charakteru napr. nízke platy a nedôstojné

[9] ADZIGBEY, Y.- KUNAKA, C.- MITIKU, T.N. (2007). The Institutional Arrangements for Transport Corridor Management in Sub-Saharan Africa.
[10] ROTBERG, I. Robert (2008). China into Africa, Trade, Aid and Influence. p. 150.
[11] China provides interest-free loan for renovation of TAZARA railway. (2009). China aid data
[12] Infrastructure Financing Trends in Africa – 2015. (2016).The Infrastructure Consortium for Africa

pracovné podmienky. Kritické hlasy sa ozývajú tiež ohľadom ekologického dopadu na okolitú prírodu a život obyvateľstva. Jedným z argumentov čínskej strany je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Taktiež čínska strana argumentuje, že dovoz materiálu z Číny je lacnejší. Treba podotknúť, že čím ďalej tým viac sa Afričania naučili vyjednávať lepšiu pozíciu s Číňanmi, hlavne čo sa týka personálneho a materiálneho zabezpečenia.

Úlohou nasledujúcej časti bude preskúmať dopad výstavby železníc na hostiteľskú krajinu v rámci jej materiálno-technického a personálneho zabezpečenia. Zameriam sa hlavne na zhodnotenie výstavby železnice s normálnym rozchodom Mombasa – Nairobi v Keni, stručne zmienené budú aj ďalšie železnice financované Čínou.

3.1 Železnica s normálnym rozchodom Mombasa-Nairobi

Výstavba železnice s normálnym rozchodom je najväčšou investíciou v infraštruktúre v Keni od jej nezávislosti v roku 1964. Výstavba tejto železnice je časť plánu vybudovania železnice v rámci Východoafrického spoločenstva, ktorý má za úlohu obnoviť železničné spojenia v Keni, Ugande, Rwande a tiež v Južnom Sudáne. Keďže tieto krajiny využívajú železnice s rôznym rozchodom, cieľom tohto plánu je výstavba Mombasa – Nairobi – Kampala – Kigali – Bujumbura železnice s normálnym rozchodom 1435 mm. Táto železnica je tiež súčasťou čínskej iniciatívy Pás a Cesta (Belt and Road), ktorú prezentoval čínsky prezident Xi Jinping v roku 2013 ako strategický plán rozvoja všestrannej spolupráce medzi Čínou a štátmi Euroázie. Železnica spadá pod oblasť „Námornej hodvábnej cesty“, ktorá má podporiť prepojenie medzi Čínou a juhovýchodnou Áziou, Oceániou, južnou Áziou, Blízkym Východom, severnou a východnou Afrikou a Európou.

Prvý vlak Mombasa-Kigali sa podľa pôvodného plánu z roku 2013 má uviesť do prevádzky v marci 2018, avšak kvôli finančným problémom sa posúva na neskôr.

Železnica, ktorá bude spájať prístavné mesto Mombasa so západným mestom Mabala na hranici s Ugandou s dĺžkou 609 km, je určená pre osobnú aj nákladnú dopravu a pozostáva z dvoch fáz: 1. fáza Mombasa – Nairobi (prechádza cez Kwale, Taita Taveta, Makueni, Machakos and Kajiado, dĺžka 472 km, začiatok výstavby 12. decembra 2014, spustenie v júli 2017), 2. fáza Nairobi – Malaba (Naivasha, Narok, Bomet, Nyamira, Kisumu, Yala, Mumias, začiatok výstavby koncom 2016).

Vykonávateľ China Road and Bridge Corporation (CRBC) má podľa dohody zabezpečiť výstavbu jednokoľajovej železnice, staníc a ostatné materiálno-technické zabezpečenie ako napr. inštalácia signalizačného a komunikačného zariadenia a dodanie vlakových súprav v potrebnom počte, a tiež koľajníc.[13] Podľa neoficiálnych zdrojov 40 % konštrukčného materiálu má pochádzať z miestnych zdrojov (napr. cement, kamenná drť).[14]

Hoci pri výstavbe železnice sa bral ohľad ne ekologický dopad (napr. výstavba podchodov pre zvieratá a oplotenie pozdĺž trate), environmentálne neziskové organizácie poukazujú na nežiaduci vplyv na ekosystém v národnom parku Nairobi a Tsavo.

Z finančného hľadiska, celkové náklady tvoria 3,8 miliárd dolárov, pôžička Eximbanky Číny tvorí 90 % projektu, ktorá pozostáva zo zvýhodnenej časti (s 2 % úrokom, s tolerančným obdobím 7 rokov, so splátkovým obdobím 13 rokov) a komerčnej časti. 10 % projektu pokryje kenská vláda z fondu pre výber, 1,5 % zo zahraničného importu[15].

Podľa štúdie realizovanej Uwe Wissenbachom a Yuan Wangom (2016) na projekte bolo zamestnaných 25 000 kenských síl a 2000 – 3000 Číňanov. Keňania sú viditeľní pri práci so strojmi a nákladnými vozidlami. Väčšina inžinierov sú Číňania. Predpokladá sa, že sa

[13] Standard Gauge Railway Development in Kenya. Kenyan Railways.
[14] OIRERE, S.(2016): Kenya readies first standard gauge line. International Railway Journal
[15] Standard Gauge Railway Development in Kenya. Kenyan Railways.

vytvorilo 3000 pracovných miest spojených so zabezpečením stravy a ubytovania pre pracovníkov.[16]

Plán, ktorý vypracovala konzultačná firma CPCS Transcom uvádza, že železnica Mombasa-Nairobi značne prispeje k rozvoju východoafrického regiónu, k zlepšeniu nákladnej dopravy na dlhé vzdialenosti a tiež osobnej dopravy.[17] Podľa neoficiálnych údajov, železnica má prispieť k 1,5 % ekonomickému rastu.

3.2 Čínska účasť na ďalších afrických železniciach

Uganda – časť Mabala – Kampala, železnica s normálnym rozchodom

Momentálne ugandská vláda rozhodla s oneskorením výstavby tejto časti železnice. Dôvodom oneskorenia sú obavy čínskej strany o platovú schopnosť Ugandy, a preto požaduje spravovať železnicu počas desiatich rokov do ukončenia vyplácania pôžičky. Malaba-Kampala sekcia, ktorá je súčasť východoafrickej železnice s normálnym rozchodom Mombasa – Bujumbura sa posúva na dokončenie v roku 2020.

Džibuti – Etiópia – elektrická železnica s normálnym rozchodom

Ide o prvú elektrickú železnicu na africkom kontinente, ktorá spája Addis Abbebu s prístavom v Džibuti s dĺžkou 750 km s uvedením do prevádzky v roku 2016. Celková suma projektu tvorí 3.4 miliardy dolárov, z ktorých 70 % bolo financované Eximbankou Číny, Čínskou rozvojovou bankou a Priemyselnou a Komerčnou Bankou s úrokom 2,6 % s platnosťou 23 rokov a tolerančným obdobím 3 roky.[18] Vykonávateľom bola firma China Railway Group a China Civil Engineering Construction. Počas výstavby sa vytvorilo 40 000 pracovných miest. Vlaková súprava bola dovezená z Číny.[19]

Angola – Benguela a Luandské železnice

Angola má tri železnice: Luandská železnica, Benguela a Moçâmedes, ktoré boli počas 27 rokov trvajúcej občianskej vojny zničené a na ich rekonštrukcii sa podieľali čínske firmy.

Benguela železnica spája prístav Lobito s východnym mestom Luau a má dĺžku 1343 km. Je to druhá najdlhšia železnica, ktorú postavili Číňania po TAZARE. Železnica by mala nadviazať na železnicu v susednom Kongu, TAZARU v Tanzánii a tiež ďalšie spojenia v Namíbii, Mozambiku a Malawi, a prispieť tak k regionálnemu rozvoju juhoafrického regiónu. Celková suma tvorila 1,83 miliardy dolárov, pôžička bola poskytnutá čínskou stranou zo sumy 2 miliárd v rámci dohody výmeny za ropu. Rekonštrukciu realizovala China Railway Construction Corporation, čínska strana taktiež zabezpečila materiálno-technickú stránku ako napr. dovoz vozňov, koľajníc, komunikačného zariadenia, cementu a ťažkých strojov z Číny. Na výstavbe sa zúčastnilo 100 000 miestnych síl.[20]

Luandskú železnicu s dĺžkou 424 km zrekonštruovala firma China Railway Construction Corporation Limited a Moçâmedes železnicu súkromná spoločnosť China Hyway.

Nigéria, Lagos – Kano železnica

Čínske firmy dominujú v železničnom sektore Nigérie. V roku 2002 nigérijská vláda vypracovala 25-ročný plán rozvoja železníc ako súčasť Vízie 20. Vízia zahrňovala plán

[16] WISSENBACH, U., - WANG, Y. (2016): Local politics meets Chinese engineers: a study of the Chinese-built standard gauge railway project in Kenya
[17] CPCS Transcom International Limited. (2009). East African Railways Master Plan Study, Final Report.
[18] Rail line from Addis Ababa to Djibouti. China aid data.
[19] Etiopia-Djibuti railway inaugurated. 5.10.2016. Railway gazette.
[20] Three presidents inaugurate rebuilt Benguela Railway. (2015). Raylway Gazette

infraštruktúry, ktorý by spojil dôležité mestá v Nigérii železnicou s normálnym rozchodom. Väčšina projektu by mala byť hradená Eximbankou Číny. Na hradenie výdavkov plánuje Nigérijská vláda založiť Fond pre infraštruktúru s 25 miliardami dolárov.

V roku 2006 vláda podpísala dohodu s China Civil Engineering Construction Corporation na rekonštrukciu Lagos – Kano železnice s normálnym rozchodom. Železnica spája prístav Lagos s mestom Kano na hranici s Nigerom. Pôvodná suma na rekonštrukciu celej železnice bola 8,3 miliardy dolárov. Eximbanka Číny navrhla svoju účasť sumou 2,3 miliardy dolárov s úrokom 3 %. Kvôli problémom s financiami bolo neskôr dohodnuté, že sa železnica bude stavať po častiach. Po niekoľkých oneskoreniach bola časť Abuja – Kaduna, (187 km) spustená dňa 26. júna 2016. Celková suma na výstavbu tejto časti je 876 miliónov dolárov, Eximbanka vyplatila 500 miliónov.[21] Projekt zamestnal 4000 ľudí a očakáva sa, že ešte 5000 pracovných miest bude vytvorených počas jeho fungovania. Čínska strana poskytla lokomotívy, vagóny, vozne. Časť Lagos-Ibadan má taktiež problém s financiami, jej dokončenie sa plánuje v roku 2018.

Čína sa podieľa na ďalších projektoch ako Abuja Rail Mass Transit Systém, alebo výstavba úzkokoľajnej dráhy v štáte Kano.

Megaprojektom je príprava na výstavbu pobrežnej železnice spájajúcej Lagos s východným mestom Calabar. Projekt je odhadovaný na 12 miliárd dolárov, ale kvôli finančným ťažkostiam je jeho realizácia stále stále otázna. Projekt bol udelený na výstavbu v roku 2014 firme China Railway Construction Corp (CRCC), železnica by mala mať dĺžku 1 402 km a maximálnu rýchlosť 120km/hod. Čínska strana deklaruje, že to bude "vzájomne výhodný projekt", ktorý má vytvoriť až 200 000 pracovných miest v priebehu prác a 30 000 stálych miest.[22]

V Gabone sa plánuje zrekonštruovať časť železnice z Booué do Belinge, dlhej 560 km, kde sa ťaží železná ruda. Čínska strana má poskytnúť pôžičku 3 miliardy dolárov na rôzne projekty včítane rekonštrukcie tejto časti železnice. Pôžička je viazaná na vývoz 30 miliónov ton železnej rudy ročne.

V Sudáne sa predpokladá účasť čínskej strany na rekonštrukcii 762 km dlhej železnice z Khartoumu do Port Sudanu. Projekt má byť financovaný čínskou vládou formou exportných kreditov a postavený firmou China Railway Engineering group co.ltd a China Railway Erju Co. Ltd..

V roku 2014 bola podpísaná dohoda medzi vládou Čadu a firmou China Civil Engineering Construction Corporation na výstavbu Čad – Sudán železnice.

4 Výstavba/obnova železnice Belehrad-Budapešt

Po približne 20 rokoch vzájomného nezáujmu o rozvoj užších vzťahoch medzi Čínou a štátmi strednej a východnej Európy sa situácia začala meniť po príchode globálnej finančnej krízy, ktorá v regióne viedla k poklesu dopytu po ich produktov v západnej Európe a zároveň stiahnutí investičného kapitálu na západ. Kríza tak viedla mnohých v regióne k uvedomeniu si jednostrannej závislosti a snahy o diverzifikáciu ekonomických vzťahov. Čína sa zdala byť ideálnym ekonomickým partnerom so svojim obrovským trhom a rastúcou snahou investične expandovať.

Zintenzívnenie vzťahov medzi Čínou a strednou a východnou Európou nastalo vytvorením platformy 16 + 1, zoskupujúcej 11 krajín EÚ a 5 krajín juhovýchodnej Európy a Číny v roku 2011. Od roku 2012 sa pravidelne stretávajú premiéri týchto krajín na

[21] Modernization of the Nigeria railway. China aid data.
[22] China, Nigeria agree new deal for 12bn USD coastal railway. (2016)

výročných samitoch. Základom spolupráce je prijatie dvanástich opatrení na Varšavskom samite v roku 2012.

Jedným z cieľov platformy 16 + 1 je zvýšenie obchodného obratu medzi Čínou a zúčastnenými európskymi krajinami na 100 miliárd dolárov ročne. V oblasti investičnej spolupráce ide najmä o investičné infraštruktúrne projekty na vytvorenie siete prístavov, logistických centier, magistrál a železníc.[23] Oblasť strednej a východnej Európy je súčasťou plánu Novej hodvábnej cesty v rámci iniciatívy „Pás a Cesta“, o vytvorení hospodárskeho pásma spájajúceho Áziu s Európou.

Projekt výstavby/obnovy vysokorýchlostnej železnice Belehrad – Budapešť predstavuje infraštruktúrny projekt, ktorý spojí najkratšou cestou grécky prístav Piraeus, Belehrad a Budapešť, odkiaľ už existuje moderné spojenie do Viedne a ďalších častí strednej, západnej a východnej Európy. Tento projekt tak výborne zapadá do čínskych plánov spojenia Ázie s Európou a v prípade úspešného zrealizovania bude využívaný prevažne pre čínsky tovar prúdiaci do Európy.

História čínskeho projektu začína v roku 2013, kedy Čína, spolu s Maďarskom a Srbskom, ohlásili zámer prestavby železničnej trati Budapešť – Belehrad zo súčasnej vyše storočnej jednokoľajovej trati, na dvojkoľajovú s plánovanou rýchlosťou 160-200km/h. Úspešné ukončenie projektu by znížilo potrebný čas na prekonanie vzdialenosti medzi dvoma hlavnými mestami zo súčasných osem hodín na dve až tri hodiny. Počas nasledujúceho samitu 16+1 v Belehrade v roku 2014 zúčastnené štáty podpísali memorandum o porozumení. V tomto roku sa začalo hovoriť, že výstavba sa začne v roku 2015 a ukončená bude v roku 2017.[24]

V júli 2015 maďarský minister zahraničných vecí a rovnako tak aj srbský štátny tajomník ministerstva dopravy vyhlásili, že stavba projektu by mala začať do konca roka 2015 a byť ukončená za približne dva a pol roka. Čínska strana mala zaslať finančnú ponuku do polovice augusta – ktorá podľa maďarského ministra musí byť lepšia ako štandardné tržné podmienky – a následne bude do konca októbra podpísaná zmluva o financovaní.[25] Koncom roku 2015 médiami prebehla informácia, podľa ktorej konzorciu vedené čínskou firmou China Railway Group bola udelená zákazka na stavbu maďarskej časti železnice v hodnote 1.57 miliardy USD.[26]

Významným momentom pri príprave projektu je fakt, že 26. 5. 2016 iniciovala Európska komisia kontrolnú procedúru projektu s podozrením na nedodržanie pravidiel o voľnej konkurencii. Problémom má byť skutočnosť, že už v medzivládnom dokumente z roku 2015 je menovaná čínska spoločnosť, ktorá má stavbu realizovať. Podľa Európskej komisie takýto krok znamená nedodržanie povinnosti organizovať verejnú súťaž o dodávateľa stavebných prác.[27] Ďalším problémom má byť nejasnosť postavenia maďarského partnera v konzorciu s čínskou spoločnosťou – MÁV má 15 % podiel, kým čínske spoločnosti China Railway International Corporation a China Railway International Group kontrolujú zvyšných 85 %.[28] Podľa medializovaných informácii z prostredia maďarskej diplomacii z októbra 2016, celý projekt je v dôsledku kontrolnej procedúry Komisie ohrozený.[29]

V septembri 2016 zúčastnené tri štáty vydali vyhlásenie, v ktorom sa zaviazali ukončiť dizajn prvej 40 km časti železnice do konca mesiaca a následne v októbri pokračovať

[23] Únos Európy : Prečo a koľko investujú čínske spoločnosti do krajín Východnej Európy. (2015).
[24]Belgrade-Budpaest railway part of Chinese ´express lane´ to Europe. (2014).
[25] China-financed modernization of Budapest-Belgrade rail line to start within months. (2015).
[26]China wins $1.6bn contract to support Hungary-Serbia high speed rail. (2015).
[27] EU launches infrigement proceeding concerning Budapest-Belgrade railway project. (2016).What will Victor Orban have in his satchel when he goes to Brussels on October 3?. (2016).
[28] JV set up for Budapest-Belgrade railway upgrade. (2016)
[29] Hungary ´doubtful´over fate of Budapest-Belgrade rail link. (2016).

v diskusiách o spôsobe financovania projektu. Podľa niektorých osobných rozhovorov tieto termíny neboli dodržané.[30]

V novembri 2016, počas výročného samitu premiérov 16 + 1 v Rige, bola podpísaná medzivládna dohoda o budovaní železničného spojenia. Podľa maďarského ministra je táto dohoda v súlade s právnymi predpismi EÚ. Dohoda však neobsahuje finančé podmienky, o ktorých sa má ďalej rokovať.[31]

Financovanie tohto projektu, ale aj ďalších diskutovaných infraštruktúrnych projektov v strednej a východnej Európe Čínou, bolo od začiatku často diskutované. Pre európske štáty je určitým problémom to, že Čína ponúka medzivládny úver za relatívne vysoký úrok za ktorý vyžaduje udelenie kontraktu pre čínske firmy. Takýto model bol využitý v prípade niektorých infraštruktúrnych projektoch, ktoré už Čína vybudovala v nečlenských štátoch EÚ na Balkáne – napr. Mostu v Belehrade, alebo diaľnice v Čiernej Hore. Členské štáty EÚ však s podobným modelom financovania mali od začiatku niekoľko problémov. Tieto krajiny majú jednak alternatívne spôsoby financovania – či už zo strany európskych fondov, alebo si vedia požičiať kapitál na finančných trhoch za nižšie úroky ako tie, ktoré ponúka Čína. Okrem toho ich národné legislatívy, ale aj legislatíva EÚ, vyžadujú dodržiavanie konkurenčného prostredia pri štátnych zákazkách, čo by bolo pravdepodobne porušené čínskou podmienkou o pridelení projektu čínskej firme. Projekt Budapešť – Belehrad momentálne preveruje aj Európska komisia, práve pre možné porušenia konkurenčného prostredia.

Otázky financovania projektov boli pravdepodobne hlavným dôvodom, prečo zatiaľ Čína nezačala budovanie žiadneho infraštruktúrneho projektu v rámci EÚ členských štátov. Aj samotný projekt Belehrad-Budapešť bol niekoľkokrát posunutý z dôvodu absencie finálnej finančnej dohody. Čína sa na druhú stranu snaží podmienky na základe poskytuje financie upravovať. Pre financovanie napríklad ponúka novovzniknutú Ázijsku investičnú banku pre infraštruktúru (AIIB), čínsky Fond Hodvábnej cesty (SRF – Silk Road Fund), mechanizmy financovania riadené Šanghajskou organizáciou spolupráce (SCO – Shanghai Cooperation Organization), či novovznikajúci finančný multilaterálny holding medzi zúčastnenými štátmi. Ostáva však otvorené, či tieto formy prinesú akceptovateľné a zaujímavé podmienky pre členské štáty EÚ.

Projekty sú financované Eximbankou alebo Čínskou rozvojovou bankou, riziká sú garantované vládami. Celková hodnota projektu je 2.7 miliárd euro. Projekt je rozdelený na srbskú časť s dĺžkou 184 km a maďarskú časť s dĺžkou 166 km. Na maďarskej časti financovanie 85 % projektu je hradené čínskou Eximbankou s nízkym úrokom a 20-ročným splátkovým obdobím.

Na srbskej strane financovanie projektu 939 miliónov euro je zabezpečené Eximbankou Číny s 2 % úrokom. Dohoda zahŕňa položku, že 46 % produktov a služieb musí pochádzať zo srbských zdrojov. Čínska strana má zabezpečiť materiál a samotnú výstavbu. V súčasnosti srbská strana podpísala dohodu s China Railway International and China Communications Construction Company na obnovu prvej časti Belehrad – Stara Pazova (34.5km).

Čína sa snaží presvedčiť partnerov, že miestne vstupy a zamestnanie miestnych pracovných síl budú zahrnuté do projektu. Keďže stále neexistuje finálna dohoda ohľadom projektu Budapešť – Belehrad, nemáme úplne informácie o priebehu jednaní. Z rozhovorov s diplomatmi a inými zúčastnenými osobami však vyplýva, že otázkami sú okrem financovania aj účasť čínskeho materiálu a pracovníkov na projektoch. Finalizované projekty

[30] Osobný rozhovor autora s maďarským diplomatom z veľvyslanectva v Pekingu, október 2016.

[31] Budapest- Belgrade rail upgrade deal signed with China. (2016).Budapest-Belgrade railway line modernisation agreement signed. (2016).

v Srbsku či Čiernej Hore sú z tohto pohľady príklady, kde bol vo významnej miere využitý čínsky materiál a pracovné sily.

Konečne, nízka transparentnosť je označovaná za ďalší z problémov projektu. Na verejnosť preniká len veľmi málo informácii o plánoch a východiskách projektu, súčasnom stave jednania a najdôležitejších finančných témach – hlavne spojených s úrokovou mierou. Maďarská vláda napríklad odmietla zverejniť štúdiu, ktorá skúma rentabilitu daného projektu s tvrdením, že tak urobí až o 10 rokov.[32] Pre nezávislého pozorovateľa je tak prakticky nemožné objektívne zistiť ekonomický potenciál projektu, nakoľko nie je známa ani jeho cena (úroková sadzba), ani zisk (úroveň využitia). Je však vhodné zmieniť, že podľa ekonmickej analýzy BBVA vyplýva, že novopostavená rýchlostná železnica potrebuje minimálne 6 milióna pasažierov ročne aby sa dostala do plusu.[33]

Záver

Čína je významným medzinárodným hráčom v globálnom kontexte, na africkom kontinente a stále viac aj v regióne strednej a východnej Európy. Napriek kritike zo strany západných štátov si Čína buduje svoju pozíciu u afrických štátov ponúkajúc alternatívny model tzv. Beijing Consensus, ktorý kladie dôraz na jedinečnosť prístupu v rozvoji krajín a pozíciu štátu, na rozdiel od neregulovaného trhu. Snažiac sa zbaviť obvinení z používania neokoloniálnych praktík v Afrike, v júli 2014 Čína ohlásila novú stratégiu pomoci iným krajinám s dôrazom na subsaharskú Afriku.

Výstavba železníc v Afrike má regionálny rozvojový význam, umožňuje väčší obchod so susednými štátmi, znižuje dopravné náklady a je environmentálne prijateľnejšia ako cestná doprava. Výstavba infraštruktúry v regiónoch tak napomáha integrácii trhu, väčšej konkurencieschopnosti regiónov a produktivite. Význam Číny v tomto smere je nespochybniteľný.

Čína najviac investuje do výstavby železníc v krajinách s nerastnými surovinami ako je Angola alebo Nigéria. V Angole a v Gabone je poskytnutá čínska pôžička viazaná na výmenu za ropu a železnú rudu. Čína investuje taktiež aj vo východoafrickom regióne na výstavbe železnice s normálnym rozchodom. Žiaľ, mnohé projekty s veľkolepým ohlasom (napr. Lagos – Calabra železnica v Nigérii) zostali zatiaľ len na papieri, keďže financie na výstavbu sú zatiaľ v nedohľadne (pre problémy hostiteľskej strany).

Čínske infraštruktúrne projekty v Afrike sú dohodnuté väčšinou priamo s vládami a neprechádzajú verejným obstarávaním, na čo poukazujú západné štáty kvôli riziku korupcie. Takisto nepriehľadnosť okolo financovania projektov, ako aj nedostupnosť samotných projektov širokej verejnosti vzbudzuje mieru nespokojnosti. Žiadne štátne inštitúcie (Ministerstvo zahraničných vecí ČĽR, Ministerstvo financií ČĽR, Ministerstvo obchodu ČĽR, Eximbanka Číny) neposkytujú detailnejšie informácie o projektoch a popisujú skôr všeobecné informácie, ak vôbec.

Oproti pôžičkám z krajín OECD sa čínske pôžičky poskytnuté africkým krajinám nedostatočne zameriavajú na udržateľnosť rozvoja, dlhodobú perspektívu rozvoja, či zabránenie navýšeniu dlhu. Mnohí analytici poukazujú na fakt, že v prípade zlého udržovania infraštruktúry hrozí africkým štátom upadnutie do dlhovej pasce, čo môže prinajlepšom nakoniec vyústiť do odpúšťania dlhov zo strany Číny. Ako príklad možno uviesť odpísanie dlhu železničnej správe Tanzánie ohľadom TAZARY v roku 2011 vo výške 62 171 280.85 dolárov.[34]

---

[32] Ibid.
[33] RUS, de Gilnés. Economic Analysis of High Speed Rail in Europe. (2009).
[34] TAZARA- Forgiveness of Tanzanian Railway Authority Debt. China aid data.

Čo sa týka personálneho zabezpečenia, tak možno konštatovať, že čínska strana najíma veľký počet miestnych síl (v Keni Mombasa – Nairobi, pomer 1:10 v prospech Keňanov), čo vyvracia tvrdenie o malom počte zamestnaných miestnych pracovníkov. Podľa niektorých zdrojov môže byť jazyková a kultúrna bariéra jedným z dôvodov na zamestnávanie dočasných pracovníkov z Číny, keďže práca má určitý časový horizont a treba ju vykonať rýchlo a bezproblémovo. Africké štáty tiež trpia nedostatkom kvalifikovanej pracovnej sily, čo je rovnako jeden z dôvodov najímania čínskych robotníkov. Treba tiež podotknúť, že čínski operátori v niektorých prípadoch budú spravovať železnice na niekoľko rokov po jej výstavbe, hlavne z dôvodu zaúčania sa miestnych pracovníkov.

Z hľadiska materiálno-technického zabezpečenia čínske firmy dovážajú vlakové súpravy, lokomotívy a vozne priamo z Číny. Podľa niektorých zdrojov miestne subdodávateľské podniky nie sú schopné zabezpečiť vlakové súpravy podľa čínskych štandardov. Čo sa týka stavebného materiálu, tak ten je zväčša dodávaný miestnymi subdodávateľskými firmami.

Na základe štúdií uskutočniteľnosti boli projekty vypracované taktiež v súlade environmentálnymi požiadavkami daných štátov. Každý plán obsahuje dizajn projektu a štúdiu uskutočniteľnosti, ktoré zahŕňajú environmentálny dopad na danú krajinu. V niektorých prípadoch (Keňa, Etiópia-Džibuti) sa vybudovali mosty, aby zver mohla voľne prechádzať cez národné parky. Taktiež sa vybudovala ohrada popri trati proti zrážke so zverou. Environmentálne organizácie však upozorňovali na deštruktívne následky pre národné parky v prípade národného parku Tsavo a Nairobi v Keni.

Na druhej strane v strednej a východnej Európe je prostredie o poznanie iné, s podstatne viac rozvinutou infraštruktúrou než v Afrike. Európske krajiny, najmä členské štáty EÚ, majú okrem viac možností ako financovať a rozvíjať infraštruktúru než africké krajiny, ktoré v konečnom dôsledku skutočne nemusia mať veľa iných možností než spolupracovať pri rozvoji s Čínou.

Projekt Budapešť – Belehrad zvykne byť označovaný za „vlajkový“projekt platformy 16 + 1 a zároveň za jeden z najvýznamnejších projektov čínskej iniciatívy Novej hodvábnej cesty (v angličtine Belt and Road Initiative). [35] Táto iniciatíva má za cieľ vytvoriť lepšie spojenie medzi Čínou a západnou Európou. Práve železničná trať Budapešť – Belehrad pri tom leží na hlavnom spojení medzi gréckym prístavom Pireus (ktorý Čína získala do dlhodobého prenájmu na 35 rokov) a strednou Európou. Čína sa v posledných rokoch snaží o skrátenie dopravného času pre svoje výrobky na európsky trh a plánovaná železnica by k tomu[36] mala prispieť.

Aj napriek tomu, že novovybudovaná železnica bude pravdepodobne slúžiť aj na osobnú prepravu, jej hlavným cieľom je nákladná doprava. Konkrétne, slúžiť bude najmä na prepravu čínskych produktov do Európy.[37] V opačnom smere prúdi podstatne menej tovaru, keďže Čína má s väčšinou európskych krajín významný obchodný prebytok. Podľa prepočtov maďarského portálu 444.hu cestuje na trati Budapešť – Belehrad v Maďarsku denne iba 4 tisíc ľudí, čo je menej ako 1 % všetkých prepravených osôb v krajine v rámci železničnej dopravy.[38]

V čase písania tohto textu (december 2016) stále prebieha rokovanie o železničnom projekte Budapešť – Belehrad a na verejnosť sa dostávajú len strohé informácie. Keďže

[35] China-assisted Budapest-Belgrade Railway puts CEE economy on track. (2016).
[36] China to finance construction of new Budapest-Belgrade railroad. (2014).
[37] China-financed modernization of Budapest-Belgrade rail line to start within months. (2015). China on brink of closing $3bn Belgrade-Budapest high-speed rail deal. (2016). Budapest-Belgrade super express railway is coming. (2014).
[38] What will Victor Orban have in his satchel when he goes to Brussels on October 3?. (2016).

projekt stále nie je dokončený – dokonca podľa väčšiny zdrojov ani nezačali samotné stavebné práce – je možné porovnávať s čínskymi infraštruktúrnymi projektami v Afrike len prvotné fáze.

Z hodnotenia štúdie možno skonštatovať, že napriek rozdieľnosti podnikateľského prostredia Európy a Afriky, Čína uplatňuje podobný prístup investovania do projektov v železničnej dopravy. Po prvé, infraštruktúrny projekt vychádza z jasne definovaného čínskeho rozvojového plánu, v tomto prípade vo forme Novej hodvábnej cesty, spájajúcej Číny so západnou Európou. Kým v Afrike sa jednalo najmä o dopravu afrických nerastov do Číny, v tomto prípade sa zase jedná o dopravu čínskych výrobkov ku konečným spotrebiteľom. Cieľ však v oboch prípadoch vychádza primárne z čínskej strany a jej identifikácie cieľov.

Čo sa týka financovania projektov, čínska strana poskytuje medzivládnu pôžičku vo výške 70 % až 90 % sumy projektu, financovanou Eximbankou Číny. Eximbanka poskytuje úver s úrokom v rozmedzí od 1,5 do 3 % s dlhým tolerančným obdobím (3 – 7 rokov) a tiež dlhým splátkovým obdobím (13 – 23 rokov). Eximbanka Číny je štátna banka, ktorá ako jediná štátna banka poskytuje vládne nízko úverové pôžičky s dlhodobou splatnosťou. To je aj dôvod, prečo Eximbanka poskytuje tieto pôžičky pri riskantných projektoch – je krytá samotnou vládou ČĽR a nie je zainteresovaná v okamžitej návratnosti projektov ako západné banky, ale môže si dovoliť investovať kapitál do politicky motivovaných strategických projektov. Peniaze sú udelené na výstavbu čínskym štátnym podnikom: China Road and Bridge Corporation, China Civil Engineering Construction, China Railway Construction Corporation Limited, China Railway Group.

Úrok tejto pôžičky je väčšinou vyšší než iné zdroje financovania – v prípade afrických krajín (napríklad zo zdrojov rozvojových inštitúcii ako Medzinárodného menového fondu) avšak stále zaujímavý, nakoľko Čína nevyžaduje dodržiavanie špeciálnych podmienok.

Na záver možno konštatovať, že čínska účasť na projektoch v rámci afrických železníc je pomocnou rukou štátom pri ich plánoch na zlepšenie miestnej dopravy. To sa týka aj výstavby vysokorýchlostnej železnice Belehrad – Budapešť, keď Srbsko a Maďarsko zápasia s problémom nedostatku financií na rekonštrukciu ich zastaranej dopravnej infraštruktúry. Na druhej strane je problematické, že Čína v Európe aplikuje v princípe podobný prístup pri budovaní infraštruktúry ako v Afrike. Niektoré prvky tohto čínskeho prístupu sú proti pravidlám EÚ a to robí tieto projekty v princípe nerealizovateľné, alebo vyžadujúce si špeciálny súhlas zo strany európskych inštitúcií. Do budúcnosti bude zaujímavé sledovať, ako sa situácia vyvinie – či Čína prispôsobí svoj prístup súčasným európskym štandardom, či naopak EÚ ustúpi Číne a povolí jej aplikovať svoj zaužívaný postup, alebo či odmietnu ustúpiť obe zúčastnené strany a niekoľkoročné rokovania o infraštruktúrnych projektoch Číny v Európe sa skončia fiascom. Vývoj projektu Budapešť – Belehrad dá na túto otázku odpoveď čoskoro.

Zoznam použitej literatúry:

1. ADZIGBEY,Y. – KUNAKA, C. – MITIKU, T.N. (2007): *The Institutional Arrangements for Transport Corridor Management in Sub-Saharan Africa.*Sub-Saharan Africa Transport Policy Program, 2007

2. BRAUTIGAM, D. (2010): Africa's Eastern Promise. What the West Can Learn From Chinese Investments in Africa. [online]. In: *Foreign Affairs*. 5. 1. 2010. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.foreignaffairs.com/articles/africa/2010-01-05/africa-s-eastern-promise

3. BRAUTIGAM, D. (2016): Afrobarometer China wins favorable reviews in new African survey. [online]. In: *China in Africa, the Real Story*, 31. 10. 2016. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinaafricarealstory.com/2016/10/afrobarometer-china-wins-favorable.html

4. KRATZ, A. – PAVLIĆEVIĆ, D. *China´s High Speed Rail Diplomacy: Riding a Gravy Train?* Lau China Institute Working Paper Series, King´s College London

5. MULLOWA, A. (2011):"More money in your pockets". [online]. In: *Development and Cooperation*, 14. 10. 2011. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.dandc.eu/en/article/after-tough-rhetoric-election-campaign-zambias-new-president-sata-must-cooperate-chinese

6. OIRERE, S. (2016): Kenya readies first standard gauge line. [online]. In: *International Railway Journal*, 2016. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.railjournal.com/index.php/africa/kenya-readies-first-standard-gauge-line.html

7. PAVLIĆEVIĆ, D. China´s Railway Diplomacy in the Balkans. 23. 10. 2014.China Brief Volume 14: Issue 12 [online]. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://jamestown.org/program/chinas-railway-diplomacy-in-the-balkans/

8. ROTBERG, I. Robert (2008). China into Africa, Trade, Aid and Influence. DAVIES, J. Martyn. Special Economic Zones. p. 150 Washington, D.C. Brooking Institution Press

9. RUS, de Gilnés. Economic Analysis of High Speed Rail in Europe. (2009). Fundación BBVA. Bilbao. [online]. [Citované 13. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.fbbva.es/TLFU/dat/inf_web_economic_analysis.pdf

10. THRALL, L. (2015): China´s Expanding African Relations. Implication for U.S. National Security. [online]. 2015. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR900/RR905/RAND_RR905.pdf

11. WHALLEY, J. – WEISBROD, A. (2011): The contribution of Chinese FDI to Africa's pre-crisis growth surge. [online]. In: *CEPR´s Policy Portal*, 21. 12. 2011 [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://voxeu.org/article/contribution-chinese-fdi-africa-s-growth

12. WISSENBACH, U. – WANG, Y. (2016): Local politics meets Chinese engineers: a Study of the Chinese-built standard gauge railway project in Kenya. [online]. In: *China Africa Research Initiative. Policy brief.* [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://static1.squarespace.com/static/5652847de4b033f56d2bdc29/t/58136e42b3db2ba8eafb7cbb/1477668419649/kenya+v3.pdf

13. ZHU, R. (2001): Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development. [online]. In: *The State Council The People´s Republic of China,* 2012 [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.gov.cn/english/official/2005-07/29/content_18334.htm

14. Belgrade-Budpaest railway part of Chinese ´express lane´ to Europe. (2014). [online]. In: *Reuters.* 17. 12. 2014. [Citované 5. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.reuters.com/article/europe-china-east-idUSL6N0U11ZN20141217

15. Belgrade-Budapest via Beijing: A Case Study of Chinese investments in Europe.. [online]. In: *European Council on Foreign Relations.* 21. 11. 2016. [Citované 1. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.ecfr.eu/article/commentary_belgrade_budapest_via_beijing_a_case_study_of_chinese_7188

16. Budapest- Belgrade rail upgrade deal signed with China. [online]. In: *Daily News Hungary.* 5. 11. 2016. [Citované 10. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://dailynewshungary.com/budapest-belgrade-rail-upgrade-deal-signed-china/

17. Budapest-Belgrade railway line modernisation agreement signed. [online]. In: *Think Railways.* 7. 11. 2016. [Citované 10. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.think-railways.com/budapest-belgrade-railway-modernisation-agreement-signed/

18. Budapest-Belgrade super express railway is coming. [online]. 22. 12. 2014. [Citované 11. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.eurocenter.hu/article/budapestubelgrade-super-express-railway-is-coming-260

19. China-assisted Budapest-Belgrade Railway puts CEE economy on track. [online]. 18. 6. 2016. [Citované 12. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://en.people.cn/n3/2016/0618/c98649-9074096.html

20. China-financed modernization of Budapest-Belgrade rail line to start within months. [online]. In: *Hungary today.* 19. 7. 2015. [Citované 6. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://hungarytoday.hu/news/china-financed-modernisation-budapest-belgrade-railway-line-start-within-month-72488

21. China on brink of closing $3bn Belgrade-Budapest high-speed rail deal. [online]. In: *Global Construction Review.* 12. 9. 2016. [Citované 6. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.globalconstructionreview.com/news/china-brink-closi7ng-3bn-belgrade7budapest-hi7gh/

22. China provides interest-free loan for renovation of TAZARA railway. (2009). [online]. In: *China aid data* [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://china.aiddata.org/projects/845

23. China, Nigeria agree new deal for 12bn USD coastal railway. [online]. 7. 6. 2016. In: *Global Construction Review.* [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete:http://www.globalconstructionreview.com/news/china-nigeria-agree-ne7w-dea7l-12bn-coas7tal/

24. China to finance construction of new Budapest-Belgrade railroad. [online]. In: *Hungary today.* 17. 12. 2014. [Citované 12. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://hungarytoday.hu/news/china-finance-construction-new-budapest-belgrade-railroad-43460

25. China wins $1.6bn contract to support Hungary-Serbia high speed rail. [online]. 26. 11. 2015.[Citované 7. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.railway-technology.com/news/newschina-wins-16bn-contract-to-support-hungary-serbia-high-speed-rail-4738236

26. CPCS Transcom International Limited. (2009).East African Railways Master Plan Study. Final Report. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na internete: file:///C:/Users/NATALIA/Downloads/The%20East%20African%20Railways%20Master%20Plan%20(1).pdf

27. Etiopia-Djibuti railway inaugurated. [online]. 5. 10. 2016. In: *Railway Gazette.* [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.railwaygazette.com/news/infrastructure/single-view/view/ethiopia-djibouti-railway-inaugurated.html

28. EU launches infrigement proceeding concerning Budapest-Belgrade railway project. [online]. In: *The Budapest Beacon.* 16. 9. 2016 [Citované 10. 12. 2016.] Dostupné na internete:http://budapestbeacon.com/news-in-brief/ec-launches-infringement-proceeding-concerning-budapest-belgrade-railway-project/39281

29. Hungary ´doubtful´over fate of Budapest-Belgrade rail link. (2016). [online]. 13. 10. 2016 [Citované 10. 12. 2016.] Dostupné na internete http://www.intellinews.com/hungary-doubtful-over-fate-of-budapest-belgrade-rail-link-108101/

30. Infrastructure Financing Trends in Africa – 2015. (2016). [online]. In: *The Infrastructure Consortium for Africa* [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.icafrica.org/fileadmin/documents/Annual_Reports/ICA_2015_annual_report.pdf

31. JV set up for Budapest-Belgrade railway upgrade. (2016). [online]. In: *Budapest Business Journal. 7. 11. 2016* [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://bbj.hu/economy/jv-set-up-for-budapest-belgrade-railway-upgrade_124383

32. Modernization of the Nigeria railway. [online]. In: *China data aid.* [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://china.aiddata.org/projects/195

33. Rail line from Addis Ababa to Djibouti. [online]. In: *China aid data.* [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://admin.china.aiddata.org/projects/1471

34. Railways. [online]. In: *The Infrastructure Consortium for Africa.* 2016 [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete : http://www.icafrica.org/en/topics-programmes/transport/railways/

35. Standard Gauge Railway Development in Kenya. [online]. (2016) In: *Kenyan Railways*, [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://krc.co.ke/sgr/

36. TAZARA- Forgiveness of Tanzanian Railway Authority Debt. [online]. In: *China aid data* [Citované 26. 11. 2016.]. Dostupné na internete: http://china.aiddata.org/projects/1931

37. Three presidents inaugurate rebuilt Benguela Railway. [online]. In: *Railway Gazette.*16. 2. 2015. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete:http://www.railwaygazette.com/news/infrastructure/single-view/view/three-presidents-inaugurate-rebuilt-benguela-railway.html

38. What will Victor Orban have in his satchel when he goes to Brussels on October 3?. [online]. In: *Hungarian Spectrum.* 30. 9. 2016. [Citované 5. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://hungarianspectrum.org/tag/budapest-belgrade-railroad/

39. Xi announces 10 major China-Africa cooperation plans for coming 3 years. [online]. In: *Forum on China-Africa Cooperation,* 8. 12. 2015 [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.focac.org/eng/ltda/dwjbzjjhys_1/t1322068.htm

Kontakt:
Mgr. Natália Fillová
Graduate Institute of Political Economy
National Cheng Kung University
University road 1
705 Tainan City, Taiwan, R.O.C.
e-mail: fillova@hotmail.com

Ing. Mgr.Richard Q.Turcsányi, Ph.D.
Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií
Mendelova Univerzita v Brně
třída Generála Píky 7
613 00 Brno, ČR
e-mail: richard.turcsanyi@mendelu.cz

TOURISM AS A PRIORITY VECTOR OF HUMANITARIAN COOPERATION AND INTEGRATION

Tatyana G. Filosofova

Professor of the Faculty of World Economy and International Affairs, Chief Expert of the Trade Policy Institute, the National Research University "The Higher School of Economics" (HSE University), tphil@mail.ru

At present humanitarian cooperation and integration processes are confronting with new risks and challenges, and a search for real ways to overcome them is an important objective dictated by the current moment. International tourism ensures social and cultural development, increases solidity and stability of international and inter-cultural communications, promotes mutual understanding and often catalyzes business relations between countries. The international tourism development within the CIS member states can be supported by a host of factors, such as absence of visa regimes between several CIS member states, absence of a language barrier, and friendly or even familial ties between citizens of our respective countries. Meanwhile, development of tourism in CIS member states faces a host of common negative trends and, first of all, insufficient development of domestic tourism, which to a large extent is determined by low level of investments in the tourist industry, and, as a result, by low level of development of the tourist infrastructure and weak promotion of national tourist products. In current global competitive environment where competition expands and intensifies, it is essential for any CIS member states to build its tourist infrastructure.

Key words: humanitarian cooperation, integration, tourism, Commonwealth of Independent States (CIS), cultural development, tourist flow

JEL: L83, Z10

Introduction

Twenty-five years ago, documents were signed to establish the Commonwealth of Independent States (CIS). Since then, the CIS has been functioning amidst a complicated environment qualified by geopolitical and geo-economic challenges, disparate social and economic development of member nations. Today, we can speak about heterogeneous integration processes in the countries of the post-Soviet space within the framework of the CIS, Customs Union (CU), Single Economic Space (SES), Eurasian Economic Union (EAEU).

At present, the post-Soviet space integration processes are confronting with new risks and challenges, and a search for real ways to overcome them is an important objective dictated by the current moment. To a large extent, integration-related issues so much spoken of late are of political and economic nature. Amidst instability of political and economic systems, humanitarian cooperation can be the foundation of promoting the positive vector of integration.

Which areas of humanitarian cooperation can be perceived as sufficiently effective for the implementation of the tasks at hand? A list of humanitarian cooperation vectors is large, and every one of them is quite interesting and has its prospects. Among those, there is cooperation in the area of culture, information exchange, science, education, healthcare, youth movements, sports and tourism. Indeed, tourism is an area that is largely linked to virtually all sectors of humanitarian cooperation.

The prerequisites and issues of tourism development within the CIS.

According to an accepted definition, tourism is understood as an activity of individuals who travel and stay in locations situated outside of their habitual environment, for a period of time not exceeding one straight year, with the purpose of taking a vacation, going on business and for other reasons.

For the past few years, academic works and publications of specialists cite the tourist and hospitality industry among sectors that can play a positive role in the development of nearly every country, in addressing a number of its social and economic problems.

Inbound tourism makes a positive impact on a host country's economy [5]. In particular, inbound tourism fosters economic growth of a host country, because it opens up new opportunities for business development in the tourist and hospitality industry, enlarges employment by creating new jobs, including those for qualified specialists. Simultaneously, the tourist industry is closely connected to almost all sectors of economy (construction, food and consumer industry, transport, etc.), and, consequently, effects from tourism development spill over to other sectors of economy. Expansion of the hospitality industry not only ensures inflow of investments, but also incentivizes development of a whole number of hi-tech sectors (including the Internet, telecom, etc.). And Russia's economy is no exception.

Development of tourism promotes development of a country's infrastructure (roads, sea ports, airports, etc.), which will subsequently be used not only by tourists, but also by locals.

Expansion of inbound flows stimulates inflow of foreign currency, both through the purchase of tourist products and everyday expenses made by tourists (meals, accommodation, sightseeing, buying guidebooks, souvenirs, etc.)

From the standpoint of preserving national identity, tourism produces positive impact on a country's culture and traditions, revival of local customs, popular arts. Development of event tourism boosts development of creative sectors, invigorates cultural life, and items of folk crafts are often included in expanded tourist products.

On the other hand, development of integration processes is directly related to an increase in tourist flows [6]. However, within the CIS this vector has remained underappreciated so far.

Finally, issues in the political and social areas that have been observed over the past few years, instability of global economy and a declining demand for a number of goods and services, and also shifts in the structure of personal consumption aggravate competition in the tourist and hospitality markets as well, and in a noticeable way. This causes the need to design and use new strategies to ensure competitiveness of businesses operating in that industry and, simultaneously, to study international practices and experiences in the use of those strategies, for the purpose of their possible adaptation and subsequent application.

It is no secret that there are a lot of countries across the globe where the tourist industry is a most important sector of national economy — a sector that helps pull economy out of a crisis.

According to data of the UN World Tourism Organization (UNWTO), tourism is one of the most dynamically evolving sectors of economy; it is estimated to account for up to 10% of the global GDP, and one out of every 11 jobs worldwide is kept around thanks to tourism [12]. (In island nations with emerging economies, tourism can sometimes account for more than 50% of the GDP. In the Russian Federation, tourism currently accounts for 1.5% of the GDP.

At the same time, across CIS member states, those figures are much lower. Today, analyzing the condition of the tourist and hospitality industry in CIS countries, one can say that the sector is underdeveloped there, although there are obvious prerequisites for its

development on the domestic level.

Simultaneously, development of international tourism within the CIS can be supported by a host of factors, such as absence of visa regimes between several countries of the CIS, absence of a language barrier, and friendly or even familial ties between citizens of our respective countries.

To evaluate in accurate figures the economic effect generated by tourism is impossible, because the effect brought about by the development of the tourist sector has a multiplication character, as it affects many industries of national economy — transport, catering, publishing; certainly, the hospitality system gets encouragement in the growth of hotels, hostels, etc.

The most important thing is that within the CIS, development of tourism ensures social and cultural development, increases solidity and stability of international and inter-cultural communications, promotes mutual understanding and often catalyzes business relations between countries.

In the CIS member states, there are many interesting cultural, historical and natural attractions that can form the basis for the broad development of tourism and increase tourist flows between the countries.

Therefore, in today's global competitive environment where competition expands and intensifies, it is essential for any CIS member states to build its tourist infrastructure, in order to attract tourists and to incentivize their willingness to come back and recommend visiting the country to other people.

The current situation in tourism in CIS member countries

Identifying tourism as one of the vectors of development of humanitarian cooperation, which ultimately contributes to integrative rapprochement of countries, implies development of various kinds of tourism (for recreation, sports, culture, business, etc.). Moreover, it is closely linked to and, consequently, gives an impetus to the development of creative industries, studying of languages of CIS member countries, including the Russian language, implementation of educational projects, and projects in culture, science, etc.

Analyzing the Russian tourist flows [4] showed that about 27 mln visitors for tourism purposes from foreign countries came to Russia (including in January-June 12 mln visitors) in 2015, but the tourist flow from Russia foreign countries - 35 mln tourists during this period (including in January-June 15 mln tourists). We can see a predominance of tourist flows from the country

On the other hand, it can be seen uneven distribution of tourist flows between countries. The top positions in rating Among the main tourist flows to Russia from CIS have been Ukraine (8.9 mln) and Kazakhstan (4.7 mln). For comparison, the maximum number of visitors from other countries (outside the CIS) Poland (1.7 mln), Finland (1.4 mln), Chine (1,1 mln) (tabl.1).

Tabl.1. Tourist flows to Russian Federation rating, *thousand visitors*

Position	Country	January - June 2015	January - December 2015
To Russian Federation from CIS (1-10)			
1.	Ukraine	3 753	8 912
2.	Kazakhstan	2 356	4 711
3.	Azerbaijan	373	856
4.	Uzbekistan	362	797
5.	Armenia	228	552
6.	The Republic	203	491

	of Moldova		
7.	Tajikistan	199	458
8.	Abkhazia	191	417
9.	Kyrgyzstan	132	374
10.	Belarus	94	249
To Russian Federation from no CIS (1-15)			
1.	Poland	843	1 725
2.	Finland	687	1 416
3.	China	422	1 122
4.	Germany	222	553
5.	Mongolia	171	378
6.	Estonia	161	357
7.	Latvia	134	278
8.	Turkey	114	239
9.	Lithuania	108	237
10.	USA	97	233
11.	Italy	80	191
12.	United Kingdom	80	180
13.	France	83	171
14.	Israel	65	162
15.	Korea	53	136

Source: created by the author in accordance with *[4]*

These data have been consistented with the tourist flows from Russian Federation (tabl.2). We can see, that the top position of tourist lows from Russian Federation to CIS-countries are to Abkhazia (3. 8 mln). Abkhazia is known for its cultural attractions, beautiful beaches, parks, spa treatment. Traditionally, in the summer a lot of people go for resting on the Abkhazian resorts. But tourist flows from Russia to popular for tourism countries (Turkey 3.8 mln, Finland 3.0 mln, Egypt 2.2 mln) much more.

Tabl.2. The tourist lows from Russian Federation rating, *thousand visitors*

	Country	**January -June 2015**	**January - December 2015**
From Russian Federation to CIS (1-5)			
	Abkhazia	1 272	3 824
	Kazakhstan	1 418	3 125
	Ukraine	759	1 657
	Georgia	246	651
	Azerbaijan	270	584
From Russian Federation to no CIS (1-20)			
	Turkey	1 366	3 460
	Finland	1 520	3 067
	Egypt	1 267	2 244
	Estonia	696	1 477
	Poland	650	1 322
	China	491	1 284
	Germany	523	1 111
	Lithuania	331	743
	Spain	280	693
	Thailand	355	675
	Italy	317	662

	Greece	213	634
	Cyprus	210	550
	United Arab Emirates	244	472
	Bulgaria	147	413
	France	192	408
	Czech Republic	176	361
	Vietnam	152	321
	Latvia	143	312
	Israel	156	299

Source: created by the author in accordance with *[4]*

Analysis showed the dynamics of tourist flows is changing every year. However, the overall trend remains unchanged.

To build a competitive tourist product and to improve its quality, new interregional nationwide traveling routes and packaged tours were designed in 2015.

The 2016 data of the Association of Travel Operators of Russia (ATOR) [1] reveal a 6% decline in the number of international travelers, which is lower than in the previous year. In 2015, according to data of the Federal Agency for Tourism (Rosturism, or Russia Tourism), international travels equaled 34.39 million (a decline by 19.9%).

The growing currency exchange rates and affordable prices of offerings (in 2016, the average price of a tour across Russia was 10,000 rubles per person, and to CIS countries, 15,000+ rubles [2] boosted tourists' interest in taking vacations in CIS countries, among which the most popular destinations were Georgia, Armenia, Belarus and Uzbekistan. For instance, from January to September 2016, the number of tourists who travelled from Russia to Georgia climbed by 17.6% (to 595,000 people).

In 2016, St. Petersburg saw 6.9 million visitors, or 6% more than in 2015 [3]. According to available data, in 2016, more than 200,000 visits to tourist information centers were recorded, which means a 17% rise in year-on-year terms.

In Kazakhstan, one important vector in the development of the tourist sector is water-based tourism. Winter recreational tourism also shows active evolvement. One example is the Shymbulak mountain ski report situated 25 km from Almaty. Snow there can be found from November to May, and sunny weather occurs more than 300 days a year. For now, the resort hotel can accommodate simultaneously a little more than 100 tourists [10].

Meanwhile, development of tourism in CIS nations faces a host of common negative trends and, first of all, insufficient development of domestic tourism, which to a large extent is determined by low level of investments in the tourist industry, and, as a result, by low level of development of the tourist infrastructure and weak promotion of national tourist products.

The tensions between Russia and Ukraine, and complications faced by Russian citizens crossing the Russian-Ukrainian border were among the negative factors. At the same time, they influenced the change of the transfer structure, with air passenger volumes between Moscow and Chisinau climbing significantly [11].

Tourism management in the CIS. In the area of international interaction between CIS member nations, the CIS Council for Tourism operates, which was set up in accordance with the Resolution of the Council of Heads of Governments of CIS Member Nations in September 1994. The activities of that Council used to be governed by the Regulation on the Council for Tourism of the Member Nations of the Agreement on Cooperation in the Area of Tourism (1994), and also by the Agreement on Cooperation in the Area of Tourism itself (1993).

Later, the Council underwent a series of modifications, which helped improve

coordination of the cooperation of the Commonwealth States in the area of tourism. In addition, new instruments on development of tourism have been signed, and, among other matters, they covered international tourism; other documents were signed within the framework of the CIS.

According to the adopted resolutions, the CIS Council for Tourism gives great attention to elaboration of a common strategy of tourism development, mutual approval of the main guidelines of the implementation of tourism policies, creation of a joint competitive tourist product and its efficient promotion in the international market.

The Strategy of Development of Cooperation of CIS States in Tourism through to 2020 adopted in 2013 defines the key missions of the governments in tourism [9].. Those missions include:

– harmonization of existing legislative rules with due account of common approaches to the development of tourism in the territories of the CIS member nations within the context of provisions of international documents; development of regulatory provisions with due account of changing conditions and principles of tourist business and activities across the CIS space;

– development of cooperation in matters related to protection of rights and interests of tourists through the coordination of activities of CIS member nations in providing safety and security to tourists;

– harmonization of approaches to the introduction of a mutually agreed system of quality standards applicable to the provision of tourist services;

– expansion of opportunities for the use of electronic and printed media, and the potential of exhibition business services for the promotion of tourist products in the internal and international markets;

– working out common approaches to personnel training for the tourist sector in CIS member nations, and building proposals for its development with an emphasis on practice-oriented forms of training.

The Year of Tourism declared in 2014 became an important factor in terms of a deeper integrational interaction of CIS countries and more active promotion of tourist products of various countries across CIS markets. In 2014, that event boosted the growth of the tourist and hospitality industry to a certain extent, helped increase mutual tourist flows, and resulted in proposals of tourist products based on new tourist routes.

Within the framework of the declared Year of Tourism, the Interparliamentary Assembly of the CIS Member Nations [7] released a list of the most important sights, which ultimately heightened interest in tourism within the CIS.

The most frequently visited countries are Russia, Belarus and Armenia. In Belarus, Moldova, Central Asian and Transcaucasian countries, positive shifts have been observed that resulted in increased funding for the resort and tourist infrastructure.

At present, the Plan of Measures for 2015—2017 is still being carried out; it is based on the Strategy of Development of Cooperation in the Area of Tourism and was adopted at the Ashgabat meeting of the Council of CIS Heads of Governments [7].

All that creates additional opportunities for expanding tourist flows between CIS countries, mitigating downward the challenges in that area.

National tourism policies of CIS member nations

National tourism policies of CIS member nations. differ. Those differences are influenced by the perception of tourism at the government level.

Relatively good indicators in the area of mutual tourist exchange are displayed by Russia and Armenia [6]. According to official statistics, the number of tourists who have visited Armenia is increasingly on the rise [8]. To a large extent, the process was encouraged

by the signing of a program of joint activities for 2014—2016 between the Russian Federal Agency for Tourism and Armenia's Economic Ministry. The Russian-Armenian program of joint activities for 2014—2016 stresses the importance of increasing tourist flows from Russia to Armenia and of promoting cooperation in tourism.

Conclusion. What kind of future tourist flows development between CIS countries.

Identifying tourism as a vector of development of humanitarian cooperation, which will ultimately be contributing to the rapprochement between countries, implies the following:

- assistance in raising the quality of tourist services and products;
- diversification of tourist products;
- combining different types of tourism (recreational and eco-tourism, sport-, culture-, business-, beach-, ski-, adventure-, event-related tourism, etc.);
- development of creative industries and event-based tourism;
- study of languages of CIS countries, including the Russian language;
- implementation of various educational projects in the area of tourism and hospitality;
- development of budget tourism among young people.

It is believed that within the CIS one important vector of humanitarian cooperation in the area of tourism is building a common tourist space, which requires improvement of the monitoring and further unification, so far as international tourism is concerned, of legal and regulatory framework governing different aspects of tourist activities (safety and security matters, activities of informational entities, including ways of enhancing informative capacity of the web space, etc.)

Let us note in brackets that in Russia Rosturism has created the web portal Russiatravel. It functions and helps promote the country and its tourist opportunities. At the same time, the portal must not be an information center but should rather be focused on both members of the professional community and "untrained" users.

Currently, it is essential to roll out programs to expand use of IT in tourist and hospitality businesses operating on new platforms and applying innovative technology.

Effective instruments include:

- use of different types of communications, organizing international tourist trade fairs in CIS countries, building and promoting tourist brands across the CIS, its regions and territories;
- market research, studies of consumer demand and tourist loyalty to certain traveling destinations that grows after a visit there; those will help adjust the content of the tourist product, and terms of its sale and distribution;
- expansion of tourist and hospitality industry markets, for instance, through social programs (tourism for senior citizens).

Sticking to these and other vectors of development of humanitarian cooperation, in particular in the tourist and hospitality industry, using IT, socio-cultural, historical, communication and other factors, it is possible to ensure stability of friendly relations between CIS member nations and development of integration processes within the EAEU.

References:

1. The Association of Travel Operators of Russia (ATOR). The official website of http://www.atorus.ru

2. BSI Group: https://www.bsistudy.ru Federal Agency for Tourism. The official website of http://www.russiatourism.ru

3.Bulletin of the ATOR: http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/37957.html

4. *The Federal Agency for Tourism* The official website of http://www.russiatourism.ru

5. Filosofova T.G., Belousova M.K. “Transformation of Spain’s Tourist Industry: Use of Leasing Amidst Instability” [in Russian] // Leasing [publication in Russian]. 2013. No. 2. P. 24—32.

6. Filosofova T.G., Gasparian L.A. “The Eurasian Economic Union: Opportunities for Increasing the Russia-Armenia Tourist Flows” // International Relations 2015: Current Issues of World Economy and Politics. Bratislava: Publishing Econom, 2015. P. 259—265.

7. The Interparliamentary Assembly of CIS Member Nations. The official web site of: http://iacis.ru

8. The Ministry of Economy of the Republic of Armenia. The official website www.mineconomy.am

9. The Strategy of Development of Cooperation of Member Nations of the Commonwealth of Independent States in the Area of Tourism through to 2020. The Strategy is accessible here: http://www.e-cis.info/page.php?id=23895

10. Tourist portal of Kazakhstan: http://visitkazakhstan.kz/ru/about/75/

11. Tourist portal of Moldova: http://turism-md.com/news/201-kishinev-moscow.html

12. The World Tourism Organization (UNWTO). The official website of http://www2.unwto.org/en

Contact:
Prof. Tatyana G. Filosofova, D.Sc.
Professor of the Faculty of World Economy and International Affairs
Chief Expert of the Trade Policy Institute
the National Research University “The Higher School of Economics” (HSE University)
e-mail: tphil@mail.ru

ASPECTS OF BREXIT FROM THE FOREIGN TRADE POINT OF VIEW

Lenka Fojtíková

VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Havlíčkovo náb. 38a, 702 00 Ostrava 1,
Czech Republic, e-mail: lenka.fojtikova@vsb.cz

Brexit is a new phenomenon in the history of the European integration process that has arisen after the British referendum in June 2016. Although the United Kingdom (UK) is one of the leading member countries of the European Union (EU) and its economy is significantly interlinked with the European single market, the British have preferred to devolve the domestic affairs from the EU level to the British government. This will have political, but also economical implications. The object of the paper is to specify the EU-UK trade in the period 2004−2015 and to introduce some theoretical models of trade cooperation of the UK with the EU and other countries after the UK leaves the EU. The results of the comparative analysis of data confirmed that keeping some preferential trade arrangement between the EU and the UK is the best solution for both sides with respect to the economic welfare.[1]
Key words: Brexit, European Union, foreign trade, preferential agreement
JEL: F13, F15, F53

Introduction

The United Kingdom (UK) is the fifth largest economy in the world and the second largest in the European Union (EU). It takes more than 5 percent of the total area of the EU and 12.5 percent of the total EU population. The level of GDP per capita reached 110 percent of the EU average. Although the UK has a significant position in the EU, the British decided to leave the EU in the June 2016 referendum and left domestic affairs only to the British government. The UK is a strong player in the world economy and a significant political and military ally of the USA. London is a world financial centre. The UK has a stable currency and it also has extensive experience from the colonial history. The British dependent territories can still be found in different places in the Caribbean Sea, Atlantic Ocean, Indian Ocean, Pacific and Mediterranean. The British Queen is the head of 15 countries and 52 countries of the Commonwealth. The UK is also one of the most competitive economies in the world. According to the World Economic Forum (WEF), the UK takes the tenth position among 140 countries in 2016.[2] The UK is also a leading exporter and importer in the world. In connection with the result of the British referendum, the question arises what will the trade arrangement of the UK with its trading partners after leaving the EU look like and what Brexit means from the aspect of foreign trade.

The object of the paper is to specify the EU-UK trade in the period 2004−2015 and to introduce some theoretical models of trade cooperation of the UK with the EU and other countries after the UK leaves the EU. The structure of the paper is as follows: Firstly, the participation of the UK in the European integration process from the historical perspective is

[1] This paper was supported by the Operational Programme Education for Competitiveness – Project No. CZ.1.07/2.3.00/20.0296.
[2] WEF (2016). Global Competitiveness Report 2015-2016. United Kingdom.

described. Secondly, the foreign trade of the UK in its territorial and sectorial structure is analysed by using statistical data that were published especially by Eurostat. The trade analyses were carried out via a comparison of data in 2004−2015. Thirdly, the potential models of the trade arrangement of the UK with the EU and other important trade partners are depicted. The conclusion contains the main implications that result from Brexit for the UK as well as the EU in the trade area.

2 Brexit – a new phenomenon in the history of the European integration process

Some circumstances caused that the United Kingdom (UK) was not one of the six charter countries of the European Economic Community (EEC) in the 1950s. Namely, its geographical location near but outside the European continent meant that the British usually do not feel to be European and also the UK was not hit by World War II as much as many European countries. Conversely, the UK emerged from World War II as a new European superpower that owned several colonies and the associated countries of the Commonwealth. In addition, the UK has had tighter economic and political relations with the USA than any other country in the world. These facts had influenced the attitude of the UK to the European integration process for a long time. Instead of supranational integration in the form of the EEC and other organisations that were established in Europe in the 1950s (ESUO and Euratom), it initiated the creation of an inter-governmental organisation such as the European Free Trade Association (EFTA) in the 1960s. However, the attitude of the UK to the membership in these two types of integration organisations after World War II varied very often. In 1956, the UK rejected its membership in the EEC and one year later the UK submitted its own model of integration, the so-called EFTA. This Association was launched in cooperation with some other European countries in 1960. However, in 1961, the UK, together with Denmark and Ireland, applied for the entrance into the EEC. The reasons for this change in the attitude of the UK to the EEC were especially economical. The UK lost many overseas colonies because of decolonisation and also the members of the EEC reached better economic results at this time than the UK. However, the entrance of the UK into the EEC was not easy. In the 1960s, the application of the British governments for the entrance into the EEC was rejected two times, because the French president Charles de Gaulle took a negative stance to the UK's membership in the EEC. This situation changed only with the coming of a new president of France. The Treaty of Accession of the United Kingdom and also Denmark and Ireland was signed in 1972. Thus, the conservative government of Prime Minister Edward Heath led Britain into the European Communities in 1973, but already in 1975 the British government held a referendum about the UK remaining in the European Communities (EC).[3]

However, the British attitude to the functioning and deepening of the European integration process very often hit the different stances of other members of this integration group. The first dispute arose in the area of the financial levies of the UK into the EC budget. The British felt that they paid more than they got from the common budget and did not agree with the expensive financing of the Common Agricultural Policy from which other countries profited, especially France and Germany. Success in negotiations was achieved only under the British Prime Minister Margaret Thatcher at the summit in Fontainebleau in 1984, where the British rebate was negotiated. The so-called "British rebate" guaranteed Britain the return of 66 % of the net British contribution to its budget.[4] Later, the UK negotiated opt-outs from the legislation or treaties of the European Union (EU) in many other areas. The UK and Ireland

[3] FIALA, P. – PITROVÁ, M. (2009). Evropská unie, p. 99.
[4] LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011). Európska Únia, p. 199.

received opt-outs from implementing the Schengen acquis when the Treaty of Amsterdam of 1997 incorporated it into the EU treaties. During the negotiations of the Maastricht Treaty of 1992 the UK secured an opt-out from the adoption of the euro, including the legal commitments to do so in the future. During the 2007 negotiation about the Reform Treaty (later the Treaty of Lisbon), the British government succeeded in having a special protocol allowing the UK to derogate from the new legally binding Charter of Fundamental Rights that was incorporated into the Treaty of Lisbon. In another case the UK, but also Denmark, got opt-in arrangements for home and justice affairs allowing these countries to decide whether they wanted to participate in joint EU legislation.[5]

Another break in the development of the UK participation in the European integration process occurred after the referendum that was held by the British government in June 2016. The whole event started on 23 January 2013 when the contemporary Prime Minister David Cameron promised the British that if his Conservative Party gained the majority of votes in the national parliament elections in 2015, he would announce the date of a referendum about the UK remaining in the EU by 2017. The EU member states newly gained this possibility after signing the Treaty of Lisbon in 2009. When the Conservative Party won the parliament elections, Prime Minister David Cameron tried to negotiate a new agreement between the UK and the EU before the British referendum. Although compromise solutions between both sides were found in all areas of the negotiations, such as the free movement of people, national sovereignty, competitiveness and the Eurozone affairs, for the British voters it was not enough. On 22 February 2016 the British Prime Minister David Cameron also warned in the House of Commons that if the British voters chose to leave the bloc in the June 23 referendum, there would be no way back. He claimed "*We should be clear that this process is not an invitation to re-join. It is a process for leaving*".[6] The USA president Barack Obama also came to the UK in April 2016 in order to support David Cameron in his campaign for the UK staying in the EU. The British referendum took place on 23 June 2016 and the results of voting confirmed the intention of the British to leave the EU. In this way, Brexit[7] changed the reality for more than 64 million British, although only 30 million people voted, i.e. 71.8 % of the British population.[8] Although the amount of information affecting the wide public is constantly growing[9], in this aspect the British media did not contribute to show the EU in a positive light.

Before leaving the EU, however, the UK had to solve problems on the domestic political scene that arose after the election. After the resignation of Prime Minister David Cameron, a new Conservative government was established with a new British Prime Minister Theresa May. She nominated Boris Johnson, one of the significant proponents of Brexit during the parliamentary elections, as the Secretary of State for Foreign and Commonwealth Affairs. Johnson also gained mandate from Prime Minister May to lead the negotiation with the EU about the conditions of leaving it. According to Article 50 of the Treaty of Lisbon the member state wishing to leave needs to notify the European Council. The deal shall be concluded by the Council, "acting by a qualified majority, after obtaining the consent of the European Parliament". If no deal is made within two years after the activation of Article 50, the EU rules automatically cease to apply to the UK, unless the European Council and the UK agree to extend the negotiation period. The British Prime Minister Theresa May announced

[5] NAVRÁTIL, B. (2016). Ever-Closer or Multi-Speed Union, p. 650.
[6] EUOBSERVER (2016). Analysis. EU's Article 50: the rules for Brexit.
[7] It is a word that has become used as a shorthand way of saying the UK leaving the EU - merging the words Britain and exit to get Brexit.
[8] BBC NEWS (2016). Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU.
[9] SUCHÁČEK, J. (2014). European themes within national TV news reporting in the Czech Republic, p. 645.

that Britain will activate Article 50 in spring 2017. At this time, the UK remains a member of the EU with its possibility to co-make decisions in all areas of the European integration process. This authority will be carried out via British politicians and diplomats in the EU institutions. Table 1 shows the number of British representatives in the main EU institutions that engaged its chairs after the elections to the European Parliament in 2015 and became members of Juncker's European Commission.

Table 1: Representation of the UK in the EU institutions in 2016

EU institution	Number of representatives or votes
European Commission	1
Council of the EU	29
European Parliament	73
Committee of the Regions	18
European Economic and Social Committee	24

Source: EUROPA.EU (2016).

It is estimated that almost 2 thousand British work in the EU institutions, from which only 1,126 British work in the European Commission. The representative of the UK in the European Commission Jonathan Hill was the EU Commissioner for Financial Stability, Financial Services and the Capital Markets Union, but he resigned from his function after the results of the British referendum. The new British Eurocommissioner Julian King will manage the creation of the EU's Security Union[10] until the UK leaves the EU. The number of UK's votes in the Council of the EU is the maximum number votes that a EU member country can obtain. Except for the UK, Germany, France and Italy also have 29 votes individually in dependence on the number of their population. In the European Parliament, the UK has 73 representatives from the total number of 751, including the president. The number of chairs in the European Parliament for each country is also roughly proportionate to its population. Only Germany (96 chairs) and France (74 chairs) have more chairs in the European Parliament than the UK. From the analysis of Brussels' think tank Bruegel it follows that representatives from the UK occupied almost 12 % of the decision positions in the EU institutions in 2015.[11]

3 Trade characteristics of the United Kingdom

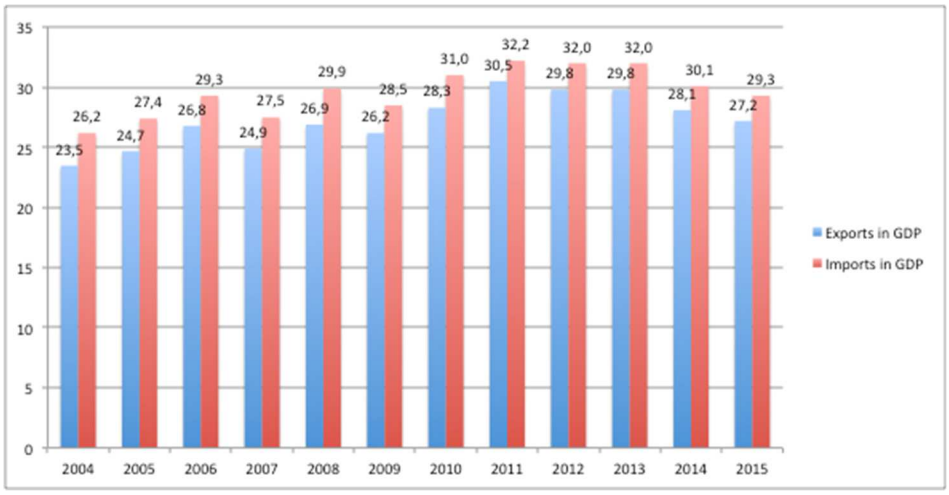
The United Kingdom was the second largest economy in the EU with a gross domestic product (GDP) in the value of 2,577.28 billion euros measured by nominal GDP in 2015[12]. Because foreign trade contributes to the growth of productivity and innovation, enables firms to capitalise on economies of scale from having access to larger markets, and encourages the spread of skills, knowledge and innovation, it has a positive impact on economic growth. According to the Department for Business, Innovation and Skills[13], trade is crucial for the competitiveness of the British economy in the long run. Statistical data, which express the share of exports and imports of goods and services in GDP (see Figure 1), also confirm the growing importance of trade for the British economy. While the openness to trade (that includes total trade in goods and services) of the United Kingdom reached 49.7 % in 2004, it

[10] EURACTIV.CZ (2016). Nový britský komisař bude mít na starosti bezpečnost a boj proti terorismu.
[11] EU OFFICE (2016). Měsíčník EU aktualit, p. 12.
[12] EUROSTAT (2016). International trade.
[13] DEPARTMENT FOR BUSINESS, INNOVATION AND SKILLS (2015). Openness to trade: exports plus imports as a share of GDP, ranked against major competitors.

was almost 57 % in 2015. From the point of view of the future development, it is important to analyse the structure of the UK trade from the territorial as well as sectorial point of view.

Although the UK has a more significant position in world trade in commercial services than goods, merchandise trade takes up the predominant part of the total UK trade, i.e. almost 70 % of the total UK trade.[14] Big multinational companies in the UK, especially banks, insurance companies and financial firms, contribute to the increase of UK´s foreign trade. In this way, trade carried out via these companies is an important factor of local and regional development.[15]

Figure 1: Share of exports and imports of the UK in GDP in 2004 − 2015 (%)

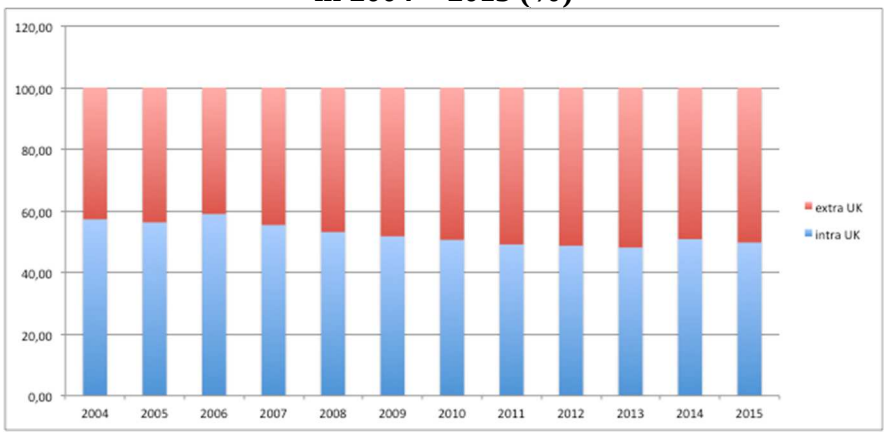


Source: EUROSTAT (2016); own creation.

While for most EU member states trade with other members of the EU (intra-EU trade) plays the most important role, because of the existence of the EU single market, for the United Kingdom trade with non-EU countries (extra-EU trade) has been more significant since 2011 (see Figure 2). On the export side, the highest share of the EU in UK's exports reached 62.7 % in 2006. Since 2011, a gradual decline of the share of the EU in the UK exports has been recorded. On the import side, the development was more variable than on the export side. On the whole, the EU is a more important trade partner for the UK with respect to the UK imports than exports. In 2015, almost 54 % of the UK imports came from the EU.

[14] WTO (2015). Country profile: United Kingdom.
[15] SUCHÁČEK, J. (2015). Large Enterprise Branches: The Case of the Czech Republic, p. 83.

Figure 2: Share of intra-EU and extra-EU trade in the UK merchandise trade in 2004 − 2015 (%)



Source: EUROSTAT (2016); own creation.

When the EU countries are considered individually, the order of the main trading partners of the UK is recorded in Table 2. In January 2016, among the top 10 trading partners of the United Kingdom, eight countries were from the EU. While on the export side the USA is the main trading partner of the UK, on the import side Germany takes the leading position. The Netherlands is the 4th highest country both for the UK's exports and imports. This position can be influenced by the "*Rotterdam effect*", i.e. it is possible that many of the exports that are classified as going to the Netherlands are in fact subsequently being shipped to other countries in the world. Except for the USA and European countries, China also belongs to the top 10 trading partners of the UK, especially because of its exports to the UK market. The top 10 trading partners share in the UK merchandise exports and also imports by about 60 %.

Table 2: Top 10 trading partners of the United Kingdom (£ million)

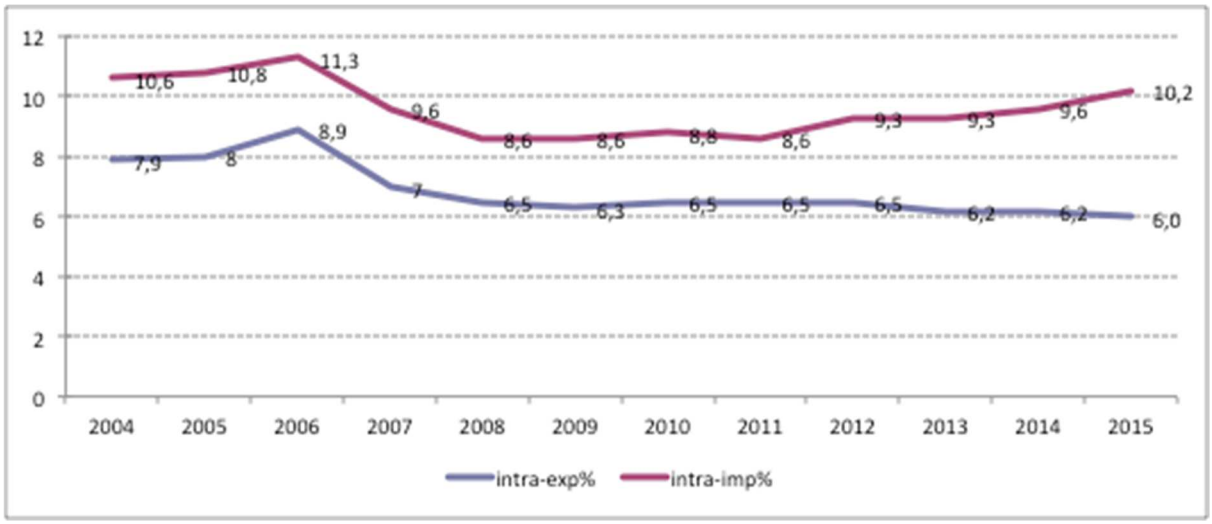
	Exports	Value (£ mill.)		*Imports*	Value (£ mill.)
1.	USA	3 914	1.	Germany	4 807
2.	Germany	2 533	2.	China	2 965
3.	France	1 439	3.	Netherlands	2 846
4.	Netherlands	1 423	4.	USA	2 493
5.	Irish Republic	1 292	5.	France	2 022
6.	China	1 073	6.	Belgium and Luxembourg	1 942
7.	Belgium and Luxembourg	932	7.	Italy	1369
8.	Spain	708	8.	Spain	1 239
9.	Italy	705	9.	Norway	1 114
10.	Switzerland	437	10.	Irish Republic	1 034

Note: Month value in January 2016. Source: OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2016).

From the point of view of the European Union, the United Kingdom belongs to EU's main exporters and importers. In the frame of intra-EU trade as well as extra-EU trade, the position of the United Kingdom is more significant on the import side than on the export side. While the share of the UK in intra-EU and extra-EU imports reached on average 9.6 % and 15 %, the share of the UK in intra-EU and extra-EU exports reached on average 6.9 % and 11.7

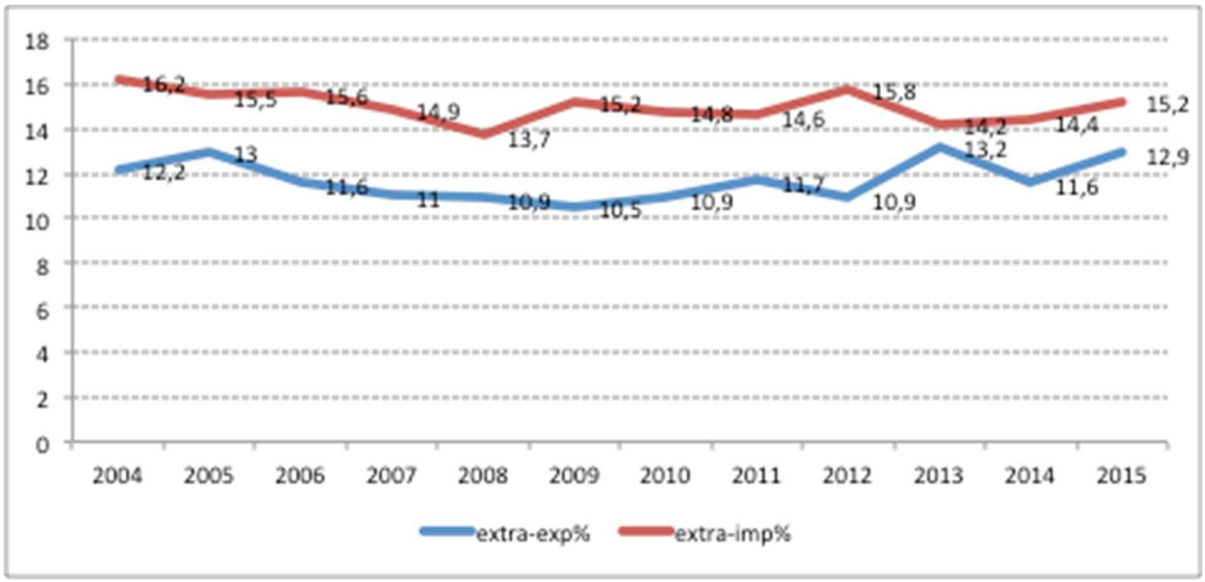
% in the period 2004−2015. The shares of the United Kingdom in intra-EU and extra-EU trade are depicted in Figure 3 and Figure 4.

Figure 3: Share of the United Kingdom in intra-EU trade in 2004−2015 (%)



Source: EUROSTAT (2016); own creation

Figure 4: Share of the United Kingdom in extra-EU trade in 2004−2015 (%)



Source: EUROSTAT (2016); own creation

In 2015, the UK was the fourth largest exporter (after Germany, the Netherlands and France) and the second largest importer (after Germany) in extra-EU trade.[16] The structure of the UK exports was as follows: manufactures 69.4 %, fuels and mining products 14.6 % and agricultural products 7.1 %. The UK imports included: manufactures 70.2 %, fuels and mining products 14.2 % and agricultural products 11.1 %.[17] This sectorial structure of the UK trade is given by its comparative advantages and competitiveness in a given sector. The UK

[16] EUROSTAT (2016). International trade.
[17] WTO (2015). Country Profile: United Kingdom.

achieved revealed comparative advantages (RCAs) in only 9 divisions of the Standard International Trade Classification (SITC) from the total 97 divisions in the period 2004−2015. However, the number of products that the UK was able to export with RCAs varied. Table 3 shows the summary of the number of product groups that the UK exported with RCAs in a given year. The UK achieved the highest number and value of RCAs in Section 5, i.e. Chemicals and related products, n.e.s. However, it is important to keep in mind that the number of product groups in the individual divisions of SITC is also different.

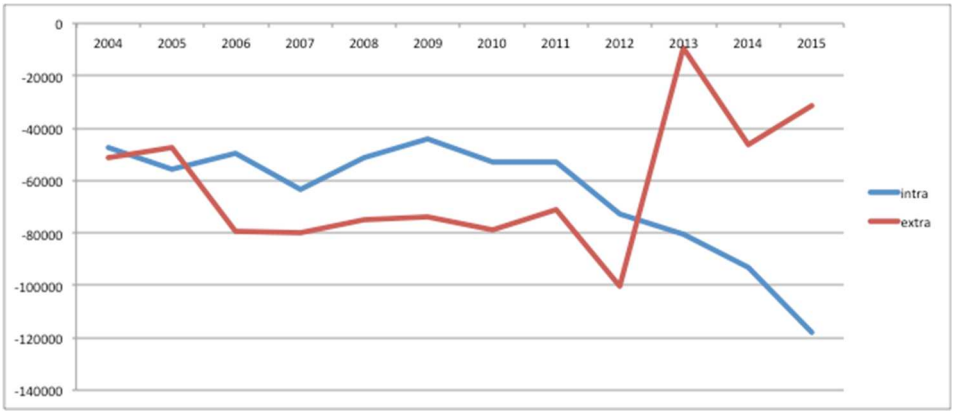
Table 3: Number of product groups with RCAs in the UK in 2004-2015

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001	2012	2013	2014	2015
19	20	16	18	17	18	18	19	18	13	19	19

Source: FOJTÍKOVÁ, L. (2016)

The trade balance of the United Kingdom has been in deficit for the long time in both parts of trade, i.e. intra-EU as well as extra-EU trade (see Figure 6). However, the trade deficit that the UK recorded with non-EU member states in 2004−2015 was usually lower than the deficit with the EU member states. While the deficit with the third countries declined at the end of the monitored period, the deficit of the UK with the EU member states increased at the same time. The UK achieved trade surpluses only in trade with the USA and Ireland; merchandise trade with the other main trading partners was in deficit.

Figure 5: Trade balance of the United Kingdom in 2004−2015 (mill. EUR)

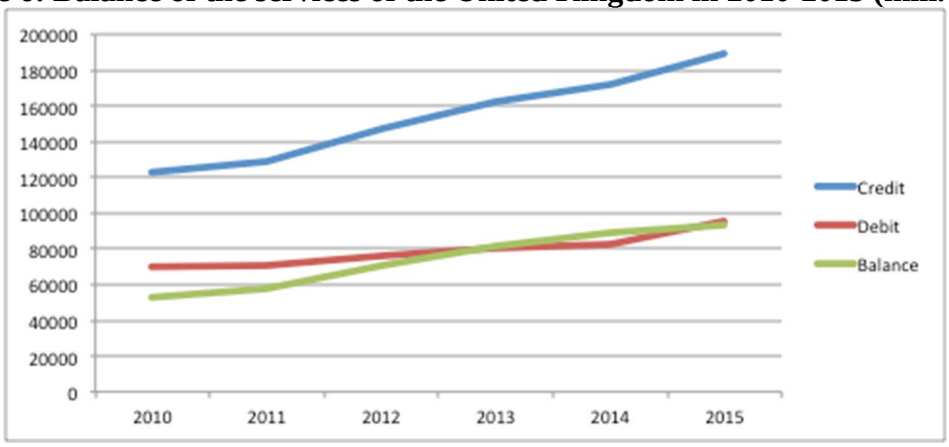


Source: EUROSTAT (2016); own creation

While the merchandise trade of the United Kingdom has been in deficit for a long time, trade in commercial services has been in surplus. Figure 6 shows the development of the balance in services of the UK in the period 2010−2015. These data only depict the UK's extra-EU trade in services. The predominant part of services trade (export as well as import) of the UK is carried out in the sector Other commercial services that includes, among other things, financial services. It accounted for more than 73 % of the total services exports and for more than 53 % of the total services imports of the UK in 2014. On the export side, the share of other services, i.e. Travel and Transport services, is about 10 % individually. On the import side, Travel accounted for almost 28 % and Transportation for almost 20 % of the total services imports. The share of the Goods-related services item is only about 1 % on both sides of trade.[18]

[18] WTO (2015). Country Profile: United Kingdom.

Figure 6: Balance of the services of the United Kingdom in 2010-2015 (mill. EUR)



Source: EUROSTAT (2016); own creation

4 Models of trade cooperation of the UK with the EU and other countries

As has been said, openness to trade has increasing importance for the UK economy. It is not possible to say with certainty at this moment what the impact on trade will be when the UK leaves the EU, because it is not clear what type of trade agreement will remain between the EU and the UK. However, we can create different model situations that are theoretically possible to occur in the future. Another aspect of leaving the EU in the trade area is that the UK will have to negotiate new trade agreements with the third countries that were formerly negotiated by the European Commission in the framework of the Common Commercial Policy of the EU, i.e. on behalf of all EU member states. Although the EU with its currently 28 countries has a stronger negotiation position in the world than the UK alone, the share of the UK in world trade is also significant, i.e. more than 7 % in commercial services exports and 2.8 % in merchandise exports.[19] If the UK creates a trade block, for example in the form of a free trade zone which would include another three Anglophone and historically tied countries, such as the USA, Canada and Australia, their share in the world merchandise exports would reach 15.5 %, according to data from 2015. Their share in the world commercial services exports would reach 24.4 %. These values are very similar to the EU. The share of the EU in the world merchandise exports and commercial services exports was 15.2 % and 24.9 % in 2015, but these values also include the UK.[20] While the EU currently creates a single market for about half a billion people (without the UK about 443 million people), the trade block of the "USA-UK-Canada-Australia" would include about 447 million people, too.

Table 4: Descriptive characteristics of the potential trade block

Country	Area (sq km)	Population	GDP/cap. (USD)
United Kingdom	234,610	64,430,428	41,500
USA	9,833,517	323,995,528	56,100
Canada	9,984,670	35,362,905	45,600
Australia	7,741,220	22,992,654	47,600

Source: CIA.GOV. (2016). The World Factbook.

[19] WTO (2016). World Trade Statistical Review 2016.
[20] WTO (2016). World Trade Statistical Review 2016.

Another way how the UK could develop its trade relations in the future results from the historical linkages of the UK with its former colonies. Thus, the creation of narrow economic relations of the UK with another 51 countries of the Commonwealth could mean the creation of a free trade zone that would include 2.2 billion people from different continents.

However, geographical distance plays the most important role in trade between countries, which was confirmed by the list of the main trading partners of the UK (see Table 2). From this aspect, the trade relations of the UK with the EU will certainly play an important role in the future, too. It was also confirmed by the HM Treasury analysis in which states that *"trade with the EU is important to the country's economic security and prosperity and it is estimated that 3.3 million jobs are linked to exports from the UK to other EU countries"*.[21] The form of the trade relations or trade agreement that will be negotiated between the EU and the UK, after the activation of Article 50 of the Treaty of Lisbon, will have significant influence on their bilateral trade in the future. While currently the UK is a part of the European single market that enables free movement of goods, services, people and capital, after leaving the EU, the UK could use these advantages of the EU single market like Norway, Iceland and Liechtenstein that, together with the EU, create the European Economic Area (EEA). However, there is small probability that the UK will use this so-called "*Norwegian model"*. The first reason is the fact that via Brexit the UK wants to inhibit immigration from the countries of the former Eastern Bloc, such as Poland, Czechia, Romania, etc. and in this way the free movement of people appears as a huge problem in the future negotiations between the EU and the UK. The presidents of the European Council and the European Commission, Donald Tusk and Jean-Claude Juncker, as well as other state representatives, such as Angela Merkel, Francois Hollande and Matteo Renzi, stated that access to the single market requires acceptance of all four freedoms and the UK cannot get market access to the EU single market via *a la carte*. This means that the EU single market is connected not only with rights and advantages, but also obligations. The second reason why the UK will probably not participate in the EEA is the fact that Britain would have no say over the EU trade policy and it would still have to abide by the EU regulations while enjoying very little input into the drafting of those regulations. The EEA member states largely experience regulation without representation.[22] With respect to the UK former requests on lowering the regulations in the EU, it is improbable that the UK will pursue this form of trade arrangement with the EU. Furthermore, the EEA states are not part of the Common Agricultural Policy and Common Fisheries Policy, but their agricultural exports to the EU face tariffs and can be subject to anti-dumping rules.

An alternative to the EEA membership would be a customs union between the EU and the UK which is the so-called *"Turkish model"*. Theoretically this form of trade relations would mean a free movement of goods and services, i.e. trade without tariff and non-tariff barriers and the application of the common trade policy to the third countries. In practice, the customs union exists, for example between the EU and Turkey[23], the EU and Andorra or San Marino.[24] However, according to the current practice, tariffs are decided in the EU and the UK would have no input into the EU trade policy, but would have to comply with it. The UK

[21] HM TREASURY (2015). European Union Finances 2015: statement on the 2015 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement, p. 9.

[22] SPRINGFORD, J. – TILFORD, S. (2014). The Great British trade-off. The impact of leaving the EU on the UK's trade and investment.

[23] The EU-Turkey customs union is only applied to industrial products and processed agricultural products.

[24] FOJTÍKOVÁ, L. – VAHALÍK, B. (2015). Zahraniční obchod České republiky pod vlivem globalizačních jevů a procesů, p. 37.

would have to abide by large sections of the EU's *acquis communautaire*. Failure to do so could lead to the suspension of market access or the imposition of anti-dumping duties.[25]

Another possible trade arrangement between the EU and the UK is represented by the "*Swiss model"*. Because the Swiss people repeatedly rejected the entrance into the EU as well as the EEA in a referendum, the EU signed a series of bilateral sectorial agreements with this European country, the so-called "BI" and "BII". Thus, Switzerland has free trade in goods, but unlike the EEA it has no agreement with the EU on services, including financial services, except for a 1989 agreement on non-life insurance. Similarly to the EEA or a customs union, the EU has had an increasing influence on the Swiss domestic legislation in recent years. During the last two decades, Switzerland has adapted to a large number of new legislations relating to the bilateral agreements. This means that Switzerland is in fact a passive executor of the EU law.[26] For the UK, a Swiss-style arrangement would therefore mean a continuous adaptation to the evolving EU legislation in the fields of potential future bilateral agreements. On the whole, every one of these forms of trade arrangements means to follow suit to a bigger player, which is the EU.

The last form of preferential agreement that could be signed between the EU and the UK is a free trade agreement. The EU has signed 33 free trade agreements until now and many other agreements of this type are currently negotiated by the European Commission with, for example, the USA (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), Canada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA), etc. These agreements cover trade in goods, some of them also trade in services, and newly also investment is included in the negotiations. However, negotiating some preferential agreement with the EU (the EEA, a customs union or free trade area) does not enable non-EU countries the entrance into the EU single market free of charge. For example, the Multiannual Financial Framework in the EU for 2014−2020 expects EEA commitments in the value of approximately 3.22 billion EUR[27] and Switzerland has participated in various projects designed to reduce the economic and social disparities in the new EU member states with 1,302 billion CHF since 2008. [28] The net contribution of the UK into the EU budget is estimated at £8,473 million in 2015[29], i.e. about £132 for every person in the UK in 2015. It the future, the UK will probably pay into the EU budget less than now, but it will also get fewer advantages. According to the HM Treasury analysis *"after 15 years, even with savings from reduced contributions to the EU, receipts would be £20 billion a year lower in the central estimate of the EEA, £36 billion a year lower for the negotiated bilateral agreement and £45 billion a year lower for the WTO alternative*."[30]

If no preferential agreement is negotiated between the EU and the UK, the membership of the UK in the World Trade Organization (WTO) will enable the UK to trade with another 163 countries, including the EU member states via the Most-favored nation clause. Although this multilateral trading system currently covers about 90 % of world trade, tariffs and non-tariff barriers to trade among countries exist all the time. The WTO

[25] SPRINGFORD, J. – TILFORD, S. (2014). The Great British trade-off. The impact of leaving the EU on the UK's trade and investment.
[26] BREIDLID, J. – NAJY, C. (2016). Plan B after Brexit. What Britain can expect negotiating a Swiss-type arrangement with the EU.
[27] EFTA (2016). European Economic Area.
[28] BREIDLID, J. – NAJY, C. (2016). Plan B after Brexit. What Britain can expect negotiating a Swiss-type arrangement with the EU.
[29] HM TREASURY (2015). European Union Finances 2015: statement on the 2015 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement, p. 17.
[30] HM GOVERNMENT (2016). HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives, p. 8.

negotiations have stagnated in the long term and trade liberalisation met with different interests of its members, which makes the situation more complicated on the way to finding a compromise solution. From this point of view, it is a big presumption that the UK remains a WTO member, but with only a small chance of achieving gains from trade liberalisation.

Conclusion

The United Kingdom is one of the world's political and economic superpowers. History shows that the UK more often preferred intergovernmental cooperation to supranational cooperation in the frame of the European integration process after World War II. More than political motives, it was economic motives that led the UK to the European Communities or the European Union. Brexit means that the British want to manage their country again without the EU influence. Brexit will have implications for the UK, the EU and for the rest of the world. At this moment, it is hard to say who will be the winner or loser, but just like the UK needs the EU single market, the EU exporters need the UK market. Data about the UK trade show that the EU is its leading trade partner with which the UK has recorded a trade deficit for a long time. From this point of view, it is eligible for the EU to negotiate with the UK such a trade agreement that will ensure the free movement of goods and services all the time. The UK also significantly participated in extra-EU trade and contributed to the leading position of the EU in world trade, especially in the area of commercial services. Thus, the competitiveness of the EU in world trade will be negatively influenced by the UK leaving the EU.

On the other hand, foreign trade plays an increasing role in the UK economy. A high level of intra-EU trade results in the connectedness of both the EU and the UK economies via trade and investment relations. Trade includes goods but also services and the UK is the world financial centre and services play a very important role in its economy. To be one of the leading economies in the world also in the future, the UK will need free access to the EU single market. Because the UK will lose the trade agreements with the third countries that were negotiated by the EU, new trade agreements with other important trading partners of the UK will have to be signed, although it can take several years. However, these negotiations can be more effective than those which are managed by the European Commission via a complicated process of ratification and approving them on the domestic as well as the EU level. If the UK negotiates a free trade zone with the USA, Canada and Australia, it will create a trading block similar to the EU, although on a lower level of trade integration. Another possibility is the negotiation of preferential trade agreements with other states of the Commonwealth.

Currently different model situations of the future trade arrangements between the EU and the UK are discussed, such as the *Norwegian model, Swiss model, Turkish model, free trade models, etc*. Practice and also analysis shows that every one of these models contains some advantages, but also disadvantages. While now the UK is one of the EU leading countries with adequate decision power in the EU institutions and in this way can influence the life in the EU, after Brexit the UK will lose this possibility. From the trade perspective, if a trade arrangement between the EU and the UK remains only on the level of multilateral cooperation in the WTO, both sides will apply import tariffs. In the period of globalisation, in which the production process is distributed among several countries in the whole world and trade in intermediates covers about two thirds of the total trade, the application of tariffs would significantly increase the price of the final goods in the EU as well as the UK and their competitiveness in the world market would decline. Not winners, but losers would be the result of Brexit.

References:

1. BBC NEWS (2016). *Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU*. [online]. [Cited 28. 10. 2016.] Available online: http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887.

2. BREIDLID, J. – NAJY, C. (2016). *Plan B after Brexit. What Britain can expect negotiating a Swiss-type arrangement with the EU*.

3. CIA.GOV. (2016). The World Factbook. [online]. [Cited 30. 10. 2016.] Available online: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.

4. DEPARTMENT FOR BUSINESS, INNOVATION $ SKILLS (2015): *Openness to trade: exports plus imports as a share of GDP, ranked against major competitors*. [online]. [Cited 25. 10. 2016.] Available online: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/401199/openness-to-trade-exports-plus-imports-as-a-share-of-gdp-ranked-against-major-competitors.pdf.

5. EFTA (2016). *European Economic Area* [online]. [Cited 30. 10. 2016.]. Available online: http://www.efta.int/eea.

6. EUOBSERVER (2016). Analysis. *EU's Article 50: the rules for Brexit*. [online]. [Cited 28. 10. 2016.] Available online: https://euobserver.com/institutional/132415.

7. EURACTIV.CZ (2016). *Nový britský komisař bude mít na starosti bezpečnost a boj proti terorismu*. [Cited 28. 10. 2016.]. Available online: http://euractiv.cz/clanky/budoucnost-eu/novy-britsky-komisar-bude-mit-na-starosti-bezpecnost-a-boj-proti-terorismu/.

8. EUROPA.EU (2016). *United Kindom in the EU*. [Cited 28. 10. 2016.]. Available online: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom_en.

9. EUROSTAT (2016). *International trade*. [online]. Available online: http://ec.europa.eu/eurostat/web/main.

10. FIALA, P. – PITROVÁ, M. (2009). Evropská unie. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2009. ISBN 978-80-7325-180-2.

11. FOJTÍKOVÁ, L. – VAHALÍK, B. (2015). *Zahraniční obchod České republiky pod vlivem globalizačních jevů a procesů.* Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2015. ISBN 978-80-248-3822-9.

12. FOJTÍKOVÁ, L. (2016). Tendencies in the Revealed Comparative Advantages of the EU Member States. In: *Economic Annals*, 2016, Vol. 161, No. 9-10, pp. ?-? (v tisku).

13. HM GOVERNMENT (2016). *HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives* [online]. [Cited 31. 10. 2016.] Available online: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/517415/treasury_analysis_economic_impact_of_eu_membership_web.pdf.

14. HM TREASURY (2015). *European Union Finances 2015: statement on the 2015 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement*. [online]. [Cited 31. 10. 2016.] Available online: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/483344/EU_finances_2015_final_web_09122015.pdf.

15. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011). Európska únia. Bratislava: Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-89393-33-6.

16. NAVRÁTIL, B. (2016). *Ever-closer or Multi-Speed Union*. In Kovářová, E., L. Melecký and M. Staníčková (eds). *Proceedings of the 3rd International Conference on European Integration 2016*. Ostrava: VŠB – Technical University of Ostrava, 2016, pp. 649-655. ISBN 978-80-248-3911-0.

17. OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2016). *Statistical bulletin: UK trade*. January 2016. [online]. [Cited 25. 10. 2016.] Available online: https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/january2016#trade-in-goods-geographical-analysis.

18. SPRINGFORD, J. – TILFORD, S. (2014). *The Great British trade-off. The impact of leaving the EU on the UK's trade and investment*. [online]. [Cited 29. 10. 2016.]. Available online: ....

19. SUCHÁČEK, J. (2015). Large Enterprise Branches: The Case of the Czech Republic. In: *Economics & Sociology*, 2015, Vol. 8, No. 4, pp. 82-93, ISSN 2071-789X.

20. SUCHÁČEK, J. (2014). European themes within national TV news reporting in the Czech Republic. In*: Proceedings of the 2nd International Conference on European Integration 2014 - ICEI 2014*, VŠB - Technical University of Ostrava, 2014, pp. 644-650, ISBN 978-80-248-3388-0.

21. WEF (2016). *Global Competitiveness Report 2015−2016. United Kingdom* [online]. [Cited 31. 10. 2016.]. Available online: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/GBR.pdf.

22. WTO (2015). *Country Profiles: United Kingdom*. [online]. [Cited 26. 10. 2016.] Available online: http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=GB.

23. WTO (2016). *World Trade Statistical Review 2016*. [online]. [Cited 29. 10. 2016.]. Available online: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm.

Kontakt:
doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.
Ekonomická fakulta
VŠB-Technická univerzita v Ostravě
Havlíčkovo náb. 38
702 00 Ostrava, Česká republika
e-mail: lenka.fojtikova@vsb.cz

ÚSTAVNÁ KONŠTRUKCIA SPÔSOBU UZATVÁRANIA MEDZINÁRODNÝCH DOHÔD V USA

Gilbert Futó

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

Proces uzatvárania medzinárodných dohôd prešiel od prijatia ústavy Spojených štátov amerických zmenami, ktoré upravili prvotné vyváženie moci medzi exekutívou a legislatívou. Pri zachovaní pôvodného spôsobu, sa v priebehu rokov vytvoril nový proces, ktorý je možné skúmať prostredníctvom interpretačno-konštrukčného rozdielu prezentovaného teóriou Nového Originalizmu. Aplikovaním teórie došlo k zisteniu, že ústavný rámec bol budovaný ústavnými konštrukciami. Snaha o riadny a efektívny výkon moci v oblasti uzatvárania medzinárodných dohôd viedla exekutívu aj legislatívu k prijatiu takých postupov, ktoré vyhovujú obom stranám pri napĺňaní ich ústavných právomocí a povinností.
Kľúčové slová: medzinárodná zmluva, medzinárodná dohoda, exekutívna dohoda, ústavná konštrukcia

The proces of concluding international agreements in the United States have developed through series of changes, that rearranged original balance of power between executive and legislative branch. Preserving original process, newly created process could be explained by interpretation-construction distinction provided by New Originalism. Result of applying theoretical principles shows, that constitutional framework has been built by constitutional constructions. In order to maintain proper and efficient way of exercising power in the area of international agreements, executive and legislative branch adopted such procedures, that allow both sides to fulfil their constitutional powers and duties.
Key words: treaty, international agreement, executive agreement, constitutional construction
JEL: K33

Úvod

Právomoc uzatvárať medzinárodné dohody patrí k jednej z najdôležitejších právomocí exekutívnej vetvy v Spojených štátoch amerických (ďalej len „Spojených štátoch“). Dohody s inými štátmi môžu byť využívané na uzatvorenie mieru ukončujúceho vojenský konflikt, podporu a rozvoj obchodných vzťahov alebo na skvalitnenie životného prostredia a boj s klimatickými zmenami. Dominantnú úlohu v procese prijímania medzinárodných dohôd zohráva prezident Spojených štátov. Federálna ústava mu od roku 1789 garantuje širokospektrálnu právomoc uzatvárať medzinárodné zmluvy v súčinnosti so Senátom Spojených štátov (ďalej len „Senátom“). So zvyšujúcim sa počtom národných štátov vo svete, rozvojom diplomacie a nárastom počtu oblastí vyžadujúcich si medzinárodnú reguláciu, dochádza v priebehu rokov k zmene ústavných právomocí prezidenta pri uzatváraní medzinárodných dohôd bez toho, aby došlo k zmene ústavného textu. Tento vývoj je možné vysvetliť prostredníctvom teórií ústavných zmien. V príspevku budú pre objasnenie vývoja ústavných právomocí v oblasti uzatvárania medzinárodných dohôd aplikované princípy teórie Nového Originalizmu, ktorá je súčasťou teórií ústavnej interpretácie. Nový Originalizmus oproti starším konceptom, prijíma interpretačno-konštrukčný rozdiel, kedy je interpretácia

považovaná za objasnenie komunikačného obsahu textu a konštrukcia za stanovenie jeho právneho obsahu. K najvýznamnejším autorom prezentujúcim interpretačno-konštrukčný rozdiel patria Keith E. Whittington, Randy E. Barnett, Jack M. Balkin alebo Lawrence B. Solum. Predpokladom teórie je, že k zmene významu ústavného textu môže dôjsť na základe ústavnej konštrukcie, ktorá môže byť z istej časti pôvodným textom limitovaná. Príspevok ponúka skúmanie ústavnej konštrukcie spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd v Spojených štátoch so zámerom objasnenia vývoja základného predpokladu demokracie, zásady rovnováhy mocí.

1 Medzinárodné zmluvy a interpretačné teórie

Zmluvná klauzula (*Treaty clause*) federálnej ústavy hovorí, že prezident má právo po porade a so súhlasom (*advice and consent*) Senátu uzatvárať medzinárodné zmluvy (*treaties*), kedy súhlas musia vysloviť dve tretiny prítomných senátorov.[1] Zároveň sa medzinárodné zmluvy podľa Klauzuly o nadradenosti (*Supremacy clause*) stávajú „najvyšším právom krajiny“ a sudcovia všetkých štátov federácie sú nimi viazaní aj v tom prípade, ak by sa v ústave, či zákonoch niektorého z jednotlivých štátov vyskytli protichodné ustanovenia.[2] Obe klauzuly boli vytvorené na ústavodarnom zhromaždení vo Filadelfii v roku 1787, ktoré sa uskutočnilo s cieľom odstrániť nedostatky prvej ústavy Spojených štátov, Článkov konfederácie. Tie umožňovali uzatvoriť medzinárodné zmluvy alebo dohody jednotlivým štátom konfederácie po súhlase Kongresu[3] alebo vyžadovali schválenie od minimálne deviatich štátov v prípade, ak medzinárodnú zmluvu prijme Kongres v mene celej Konfederácie.[4] Nová ústava vyslovene zakázala štátom uzatvárať medzinárodné zmluvy a celú právomoc preniesla na federálnu úroveň.[5] Predbežný návrh vypracovaný na ústavodarnom zhromaždení zveril oprávnenie uzatvárať medzinárodné zmluvy výlučne do rúk Senátu.[6] James Madison o dva týždne neskôr poznamenal, že Senát reprezentuje len jednotlivé štáty a že v oblasti medzinárodných zmlúv by mala mať zastúpenie aj federácia, konkrétne prostredníctvom prezidenta.[7] O návrhu prebehla hlbšia diskusia 7. septembra 1787, kedy bolo predbežné znenie upravené do podoby umožňujúcej prezidentovi participovať pri uzatváraní medzinárodných zmlúv spoločne so Senátom.[8]

Otcovia zakladatelia považovali za dôležité, aby právomoc nebola zverená len jednému orgánu. V listoch federalistov Alexander Hamilton poukazuje na špecifický charakter medzinárodných zmlúv, ktoré nemajú ani zákonodarnú ani výkonnú povahu.[9] Podľa A. Hamiltona by bolo absolútne nebezpečné a nevhodné zveriť tento druh právomoci len prezidentovi, pretože na rozdiel od dedičného monarchu, pri ktorom nehrozí nebezpečenstvo skorumpovania zahraničnými mocnosťami, prezidentom Spojených štátov sa môže stať aj

---

[1] U.S. Const. art. II, § 2, cl. 2. V klauzule sa nevyskytuje priamo slovo „prezident“. Americký originál uvádza zámeno „on“ (*He*).
[2] Id. art. VI, cl. 2.
[3] Articles of Confederation, art. VI.
[4] Id. art. IX.
[5] U.S. Const. art. I, § 10, cl. 1. „Žiaden štát nesmie uzatvoriť akúkoľvek medzinárodnú zmluvu, nesmie vstúpiť do akejkoľvek aliancie alebo konfederácie...“
[6] Návrh Výboru pre detaily predstavil 6. augusta 1787 predbežný návrh ústavy, kde sa v prvej sekcii deviateho článku uvádza: „Senát Spojených štátov bude mať právomoc uzatvárať medzinárodné zmluvy...“. FARRAND, M. (1911): The Records of the Federal Convention of 1787, s. 183.
[7] Id. s. 392.
[8] Id. s. 538. Rozprava sa ďalej týkala dvoch oblastí. V prvom prípade išlo o špecifické postavenie mierových zmlúv, pri ktorých J. Madison navrhol vylúčiť z rozhodovania prezidenta z dôvodu obavy o blokovanie mierových zmlúv. V druhom prípade išlo o potvrdenie medzinárodných zmlúv oboma komorami Kongresu. Ani jeden z návrhov sa nestretol s dostatočnou podporou členov Zhromaždenia. Id. s. 538-543.
[9] HAMILTON, A., MADISON, J., JAY, J (2003).: The Federalist Papers, s. 456. List č. 75.

bežný občan pochádzajúci zo skromných pomerov a ten sa môže dostať do pokušenia obetovať jeho povinnosti vlastnému záujmu a vymeniť záujem štátu za snahu o zväčšovanie vlastného bohatstva, aj s pomocou zahraničných mocností.[10] Pri pohľade na dejiny ľudského konania sa A. Hamilton domnieval, že nie je oprávnené mať tak vysokú mienku o ľudskej cnosti a že by nebolo múdre zveriť tak delikátne a významné záujmy, akými boli vzťahy medzi Spojenými štátmi a zvyškom sveta, do výlučnej pôsobnosti úradu prezidenta.[11] Na druhej strane mala byť participácia prezidenta žiaducou z dôvodu efektívnejšieho vedenia zahraničných rokovaní, vzbudzovania rešpektu a významnosti u zahraničných mocností.[12] Ratifikáciou ústavy bolo prijaté znenie požadujúce poradu a súhlas Senátu pri uzatváraní medzinárodných zmlúv prezidentom. Okrem toho bola prezidentovi v druhom ústavnom článku zverená exekutívna moc všeobecne.[13]

Úlohu Senátu bolo možné chápať dvomi rôznymi spôsobmi. Keďže ústava hovorila o poskytovaní odporúčaní prezidentovi, prvý pohľad preferoval zapojenie senátorov do vyjednávania a dohadovania zmluvných podmienok. Túto možnosť spočiatku uprednostnil aj prvý prezident Spojených štátov, George Washington, pri rokovaniach o zmluve s indiánskym kmeňom v auguste 1789.[14] Keďže rozprava na pôde Senátu nedopadla podľa prezidentových predstáv, sklamaný a nahnevaný G. Washington sa údajne vyjadril, že: „Nech sa prepadne, ak sa tam ešte niekedy vráti“.[15] Odvtedy komunikoval so Senátom prevažne písomnou formou.[16] Jeho nový prístup sa stal precedensom aj pri ďalších medzinárodných zmluvách, ktoré boli predložené Senátu až po konečnom vyjednaní zmluvných podmienok. Praxou bol potvrdený *Washingtonov* postup voči Senátu, ktorý prenecháva prezidentovi možnosť rokovať s cudzími štátmi podľa vlastného uváženia. Praktika bola legitimovaná aj Najvyšším súdom: „Len prezident je oprávnený hovoriť alebo počúvať ako reprezentant národa. Uzatvára dohody s odporúčaním a súhlasom Senátu, ale vyjednáva sám. Senát nemôže zasahovať do oblasti vyjednávania“.[17] Úrad prezidenta bol považovaný za výhradný orgán (*sole organ*) federálnej vlády v oblasti medzinárodných vzťahov.[18] Úloha Senátu sa tak v priebehu storočí z veľkej časti obmedzila na schvaľovanie vopred vyjednanej medzinárodnej zmluvy.[19]

Pre objasnenie významu a praktickej aplikácie ústavného textu sa v Spojených štátoch používajú rôzne teórie, nesúce spoločný prívlastok interpretačné. Originalizmus predstavuje súbor interpretačných teórií, ktoré charakterizujú dve hlavné oblasti, fixačná téza a princíp obmedzenia.[20] Fixačná téza predpokladá, že komunikačný obsah (sémantický význam) ústavy je pevne stanovený v čase, kedy bol ústavný text prijatý, a teda nedochádza k zmene jeho

---

[10] Id. s. 457.
[11] Id.
[12] Id.
[13] U.S. Const. art. II, § 1, cl. 1. „Exekutívna moc bude zverená prezidentovi Spojených štátov amerických“. Tento typ klauzuly je možné označiť za Zverovaciu klauzulu (*Vesting clause*). Podobné klauzuly sa nachádzajú v ústave pre legislatívnu moc (udelenú Kongresu) a súdnu moc (udelenú Najvyššiemu súdu a nižším federálnym súdom zriadeným Kongresom).
[14] Originál oznámenia Georgea Washingtona o prijatie v Senáte je dostupný v zbierke Národného archívu. NATIONAL ARCHIVES (2016): Anson McCook Collection of Presidential Signatures, 1789 – 1975, s. 1.
[15] Priebeh rokovania a jeho dôsledok opísal v roku 1824 vtedajší minister financií William H. Crawford. Jeho krátky príbeh je zaznamenaný v memoároch šiesteho amerického prezidenta Johna Q. Adamsa. ADAMS, C., F. (1875): Memoirs of John Quincy Adams, s. 427.
[16] BYRD, R., C. (1991): The Senate 1789-1989: Addresses on the History of the United States Senate, s. 6.
[17] *United States v. Curtiss-Wright Export Corp., 299 U.S. 304, 319 (1936).*
[18] Id. s. 320.
[19] Senát si ponecháva právomoc pripomienkovať návrh medzinárodnej zmluvy formou výhrad (*reservations*). Výskumy preukázali, že v rokoch 1947 – 2000 boli výhrady Senátu pripojené k približne jednej z piatich schvaľovaných medzinárodných zmlúv. AUERSWALD, D., MALTZMAN, F. (2003): Policymaking through Advice and Consent: Treaty Consideration by the United States Senate, s. 1102.
[20] SOLUM, L., B. (2013): Originalism and Constitutional Construction, s. 456.

komunikačného obsahu s dobou.[21] Podstatou princípu obmedzenia je, že ústavní aktéri (napr. sudcovia, členovia exekutívy) musia byť pri praktickej aplikácii ústavného textu do istej miery viazaní jeho pôvodným významom.[22] Jednotlivé prúdy Originalizmu sa od seba odlišujú na jednej strane spôsobom určovania pôvodného významu (napr. zámer tvorcov ústavy, verejný význam ústavy v danej dobe) a na strane druhej mierou, akou pôvodný význam limituje proces aplikácie textu do praxe.[23] Na konci 90. tych rokov 20. storočia sa do popredia dostáva teoretický prúd pod názvom Nový Originalizmus. Jeho hlavným teoretickým prínosom je zavedenie interpretačno-konštrukčného rozdielu, pri ktorom je proces zisťovania komunikačného obsahu ústavného textu prostredníctvom neutrálnych pravidiel gramatiky a syntaxu (interpretácia) odlíšený od normatívnej činnosti priradzovania právneho, praktického významu textu (konštrukcia).[24] Ústavná konštrukcia je neoddeliteľnou súčasťou praktickej aplikácie a prebieha automaticky s interpretáciou v prípade, ak je ústavný text dostatočne jasný.[25] Ak sa v texte vyskytujú nejednoznačné alebo viacvýznamové slová a frázy, teda v prípade, ak komunikačný obsah ústavy nie je dostatočný pre vyriešenie ústavnej otázky, nastupuje proces ústavnej konštrukcie.[26]

Interpretačno-konštrukčný rozdiel prijíma aj teória Rámcového Originalizmu Jacka M. Balkina. Podľa neho predstavujú ústavy rámce, v ktorých sa uskutočňuje politická činnosť.[27] Ústava nie je nikdy dokončeným projektom, ale len počiatočným plánom alokácie moci, práv a povinností, ktoré musia byť v priebehu storočí budované kolektívnou činnosťou a politickým súperením.[28] Každá generácia vypĺňa ústavný rámec, implementuje text a ústavné princípy podľa vlastných potrieb a hodnôt formou ústavnej konštrukcie.[29] Ústavná konštrukcia môže byť uskutočňovaná oficiálnym a neoficiálnym spôsobom. Oficiálny spôsob má formu štátotvorných (politických) a súdnych konštrukcií.[30] K štátotvornej konštrukcii dochádza vtedy, keď politickí aktéri vytvárajú nové kapacity pre výkon štátnej moci prostredníctvom budovania inštitúcií, prijímania nových zákonov, regulácií, alebo úpravou praktík vládnutia.[31] Súdna vetva produkuje rozhodnutia (súdne konštrukcie), ktorými rozhoduje o legitimite politických konštrukcií.[32] Dialektickým procesom legitimácie dochádza k ústavnej zmene.

S ohľadom na teórie ústavnej interpretácie, konkrétne teóriu Nového Originalizmu, ktorá odlišuje proces zisťovania sémantického významu slov ústavného textu od procesu ustanovovania jeho praktického významu a s ohľadom na teóriu Rámcového Originalizmu, ktorá prináša teóriu dialektickej legitimácie ústavných zmien formou vzájomnej interakcie štátotvorných a súdnych konštrukci, je možné skúmať spôsob uzatvárania medzinárodných dohôd v Spojených štátoch. Predpokladom je tvrdenie, že od konca 18. storočia, teda obdobia vytvorenia a ratifikácie Zmluvnej klauzuly ako jediného ústavou stanoveného spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd, došlo k ústavnej zmene uvedeného spôsobu prostredníctvom ústavných konštrukcií bez toho, aby došlo k zmene ústavného textu.

---

[21] Id.
[22] Id.
[23] SOLUM, L., B. (2015): The Fixation Thesis: The Role of Historical Fact in Original Meaning, s. 7.
[24] SOLUM, L., B. (2010): The Interpretation-Construction Distinction, s. 104.
[25] BARNETT, R., E. (2011): Interpretation and Construction, s. 67.
[26] Id. s. 69.
[27] BALKIN, J., M. (2011): Living Originalism, s. 3.
[28] Id. s. 33.
[29] Id.
[30] BALKIN, J., M. (2015): Constitutional Interpretation and Change in the United States: The Official and the Unofficial, s. 4.
[31] Id. s. 8.
[32] Tento proces je nazývaný dialektikou legitimácie. Id. s. 10.

2 Moderná typológia medzinárodných dohôd Spojených štátov

Viedenský dohovor o zmluvnom práve z roku 1969 definuje zmluvu (*treaty*) ako medzinárodnú dohodu uzatvorenú medzi štátmi v písomnej forme, spravujúcu sa medzinárodným právom.[33] V Spojených štátoch má slovné spojenie „medzinárodná zmluva" inú charakteristiku. V roku 1955 prijalo Ministerstvo zahraničných vecí Spojených štátov reguláciu pre zabezpečenie riadneho výkonu prijímania medzinárodných dohôd pod názvom Obežník 175 (*Circular 175 Procedure*).[34] Procedúra predpisovala uniformné opatrenia týkajúce sa vyjednávania, uzatvárania, ohlasovania alebo publikácie medzinárodných zmlúv a iných medzinárodných dohôd[35] a udeľovala primárnu zodpovednosť za vyjednávanie zmluvných podmienok ministrovi zahraničných vecí.[36] V súčasnosti je C-175 prepracovaná v Zbierke federálnych regulácií[37] a Manuály zahraničných záležitostí (*Foreign Affairs Manual – F.A.M*).[38] F.A.M. je príručkou Ministerstva zahraničných vecí Spojených štátov v rôznych oblastiach týkajúcich sa medzinárodných vzťahov. Sekcia 723 rozlišuje dva druhy medzinárodných dohôd. Z pohľadu medzinárodného práva majú obidva typy rovnakú právnu silu.[39] Za medzinárodné zmluvy (*treaties*) sa považujú všetky medzinárodné dohody uzatvorené podľa Zmluvnej klauzuly, pri ktorých je potrebný súhlas dvoch tretín prítomných senátorov a za medzinárodné dohody okrem zmlúv (*international agreements other than treaties*) sa považujú medzinárodné dohody uzatvorené na iných ústavných základoch.[40] Medzinárodné dohody okrem zmlúv sú vo všeobecnosti nazývané exekutívnymi dohodami (*executive agreements*). Ústava iné druhy medzinárodných dohôd ako zmluvy spomína len v desiatej sekcii prvého článku formou zákazu jednotlivých štátov uzatvoriť medzinárodnú dohodu (*agreement or compact*) s inými štátmi bez súhlasu Kongresu.[41] Bližšie však nepopisuje proces ich uzatvárania, schvaľovania ani ratifikácie.

Exekutívne dohody sa podľa Najvyššieho súdu používali prinajmenšom už od roku 1799.[42] V roku 1937 v rozhodnutí súdneho sporu *United States v. Belmont*,[43] Najvyšší súd potvrdil širokú pôsobnosť národnej vlády v oblasti zahraničných vecí a medzinárodných dohôd okrem zmlúv: „Medzinárodná dohoda (*international compact*) ... nie je vždy medzinárodnou zmluvou (*treaty*) vyžadujúcou si participáciu Senátu. Jednoducho, mocenské kompetencie Spojených štátov v oblasti zahraničných vecí majú byť vykonávané bez ohľadu na štátne zákony alebo politiku. Nadradenosť medzinárodných zmlúv bola v tomto smere uznaná od počiatku. A aj keď toto pravidlo je ustanovené konkrétnym vyjadrením ... v Ústave, rovnaké pravidlo vyplýva aj pre všetky medzinárodné a exekutívne dohody z dôvodu, že úplná moc v oblasti medzinárodných záležitostí je v rukách národnej vlády a nemôže byť predmetom žiadneho obmedzovania alebo narušovania zo strany jednotlivých

---

[33] 1155 U.N.T.S. 331, 333. Art. 2(1)(a). Spojené štáty podpísali Viedenský dohovor o zmluvnom práve 24. apríla 1970, ale doposiaľ nedošlo k jeho ratifikácii. Dohovor do dnešného dňa „čaká" v Senáte na schválenie.
[34] 11 F.A.M. 720.
[35] 11 F.A.M. 721.
[36] 11 F.A.M. 722(3).
[37] 22 C.F.R. § 181.4.
[38] 11 F.A.M. 720.
[39] CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2001): Treaties and Other International Agreements: The Role of the United States Senate, s. 4.
[40] 11 F.A.M. 723.2-2.
[41] U.S. Const. art. I, § 10. „Použitie všetkých týchto termínov, „*treaty*", „*agreement*", „*compact*" [pozn. všetky označujú istú formu zmluvy alebo dohody] ukazuje, že zámerom tvorcov Ústavy bolo použiť čo najrozsiahlejšie a najkomplexnejšie termíny a že úzkostlivo požadovali odrezanie všetkých spojení alebo komunikácie medzi štátmi [pozn. federácie] a zahraničnými mocnosťami." *Holmes v. Jennison, 39 U.S. 540, 572 (1840).*
[42] *Dames & Moore v. Regan, 453 U.S. 654, 679 (1981).* Poznámka pod čiarou č. 8.
[43] 301 U.S. 324 (1937).

štátov.“[44] Najvyšší súd sa k ústavnosti exekutívnych dohôd okrajovo vyjadril aj v roku 2002: „Naše rozhodnutia uznávajú, že prezident má právomoc uzatvárať exekutívne dohody s inými krajinami, ktoré si nevyžadujú ratifikáciu Senátu alebo schválenie Kongresom a táto právomoc bola uplatňovaná od prvých rokov Republiky. ... [J]e faktom, že praktika siaha vyše dvesto rokov do minulosti a počas svojej histórie získala [pozn. neodporujúci] súhlas Kongresu (*congressional acquiescence*).“[45] Medzinárodné dohody okrem zmlúv sa delia na tri kategórie (tab. 1).

Tabuľka 1: Medzinárodné dohody okrem zmlúv

Názov	Popis
Dohody na základe medzinárodnej zmluvy	– prezident môže uzatvoriť exekutívnu dohodu vyplývajúcu z predchádzajúcej medzinárodnej zmluvy schválenej Senátom bez dodatočnej autorizácie, napr. dohody v rámci Washingtonskej zmluvy (1949)
Dohody na základe zákona (Kongresovo – exekutívne dohody)	– prezident môže uzatvoriť exekutívnu dohodu vyplývajúcu z prijatej legislatívy alebo predchádzajúcej autorizácie Kongresom alebo dohodu, ktorá si vyžaduje dodatočné potvrdenie Kongresom, napr. kooperácia v oblasti atómovej energie, zahraničná vojenská pomoc, zahraničný obchod, napr. NAFTA (1992), WTO (1995)
Dohody na základe ústavnej autority prezidenta (Výhradné exekutívne dohody)	– prezident je oprávnený uzatvoriť medzinárodnú dohodu na základe ústavných zdrojov autority prezidenta: ▪ ako hlavného národného predstaviteľa exekutívnej moci ▪ právomoc prijímať veľvyslancov a iných štátnych činiteľov a uznávať cudzozemské vlády ▪ ako vrchného veliteľa ozbrojených síl ▪ povinnosť starať sa o svedomité vykonávanie zákonov – napr. Jaltská dohoda (1945), dohoda Roosevelt-Litvinov (1933)

Prameň: 11 F.A.M. 723.2-2(A) – (C).

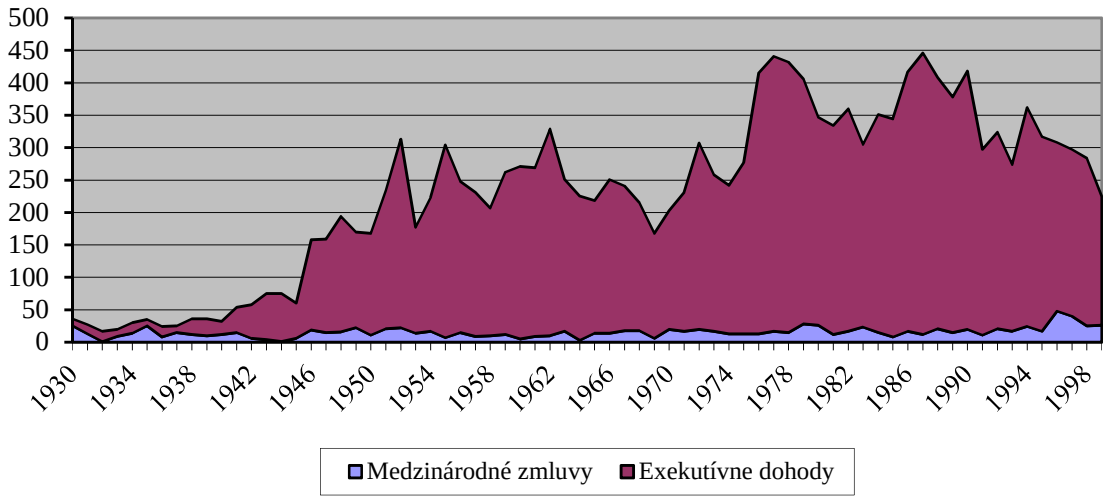
Aj keď exekutívne dohody boli využívané už od konca 18. storočia, detailné rozdelenie vo F.A.M. reagovalo na nový vývojový trend v oblasti uzatvárania medzinárodných dohôd počas druhej svetovej vojny. Potreba mnohostrannej kooperácie a nárast v počte uzatvorených dohôd v povojnovom období sa stali dôvodom pre upustenie od zdĺhavého politického procesu vyžadujúceho si súhlas Senátu a prezident si nad rámec ústavného textu „privlastnil“ možnosť zaviazať Spojené štáty na medzinárodnej úrovni bez potvrdenia dohody v Senáte. Zatiaľ čo v rokoch 1930 – 1945 uzatvorili Spojené štáty 176 medzinárodných zmlúv a 464 exekutívnych dohôd, v rokoch 1946 – 1960 bolo schválených 215 medzinárodných zmlúv a počet exekutívnych dohôd vzrástol takmer sedemnásobne na 3 104.[46] Prudký zvýšenie vyvolalo nevôľu zákonodarnej vetvy. Prvá reakcia prišla v septembri 1950 prijatím zákona, ktorý poveril ministra zahraničných vecí každoročne vytvoriť a publikovať samostatnú kompiláciu medzinárodných dokumentov pod názvom

[44] Id. s. 330-331.
[45] *American Insurance Association v. Garamendi, 539 U.S. 396, 415 (2003).*
[46] COMMITTEE ON FOREIGN RELATIONS (2001): Treaties and Other International Agreements: The Role of The United States, s. 39.

Zmluvy Spojených štátov a iné medzinárodné dohody (*United States Treaties and Other International Agreements – U.S.T.*) s rovnakou právnou silou akú majú zmluvné originály.[47] Vo februári 1952 senátor za štát Ohio John W. Bricker predstavil s podporou 58 ďalších senátorov návrh ústavného dodatku pozostávajúci zo šiestich sekcií, neskôr populárne známy ako *Brickerov* dodatok.[48] Jednou z najdôležitejších sekcií bola štvrtá, ktorá zakazovala prijímanie exekutívnych dohôd na miesto medzinárodných zmlúv.[49] Návrh v danom roku síce nezískal dostatočnú podporu, ale v upravených podobách sa objavoval až do roku 1957.[50] V poslednej verzii bolo v prvej sekcii návrhu uvedené, že žiadne znenie medzinárodnej zmluvy alebo inej medzinárodnej dohody nebude mať platnosť a účinok, ak daná dohoda nebola uzatvorená podľa spôsobu uvedeného vo federálnej ústave.[51] Ani táto formulácia nebola úspešná a Kongres nezískal účinný nástroj na reguláciu exekutívnych dohôd.

Druhým významným obdobím nárastu exekutívnych dohôd boli 70. roky spojené s vojnou vo Vietname (graf 1). Po tom, čo administratíva Richarda Nixona uzatvorila veľké množstvo exekutívnych dohôd a niektorí členovia Kongresu ju obviňovali z prehnanej tajnosti, začali sa opätovne ozývať hlasy volajúce po prísnejšej Kontrole exekutívnej vetvy.[52] Výsledkom bolo prijatie zákona pod názvom Case-Zablocki Act v auguste 1972.[53] Zákon prikazoval ministrovi zahraničných vecí odoslať príslušným výborom pre zahraničné vzťahy v oboch komorách Kongresu text každej medzinárodnej dohody inej ako medzinárodná zmluva do šesťdesiatich dní od nadobudnutia jej účinnosti.[54]

Graf 1: Pomer uzatvorených medzinárodných zmlúv a exekutívnych dohôd Spojených štátov v rokoch 1930 – 1999



Prameň: COMMITTEE ON FOREIGN RELATIONS (2001): Treaties and Other International Agreements: The Role of The United States, s. 39. (Table II-2).

[47] Pub. L. 81-821, 64 Stat. 979, 980.
[48] U. S. CONGRESS (1952): Congressional Record: Proceedings and Debates of the 82nd Congress, s. 907. Vtedajší počet členov Senátu bol 98.
[49] Id. s. 908. Bližšie k *Brickerovmu* dodatku pozri: SLANY, W., Z. (1983): Foreign Relations of the United States 1952 – 1954, s. 1768-1856.
[50] U. S. CONGRESS (1957): Congressional Record: Proceedings and Debates of the 85nd Congress, s. 275.
[51] Id.
[52] RUDALEVIGE, A. (2005): The New Imperial Presidency: Renewing Presidential Power After Watergate, s. 125.
[53] Pub. L. 92-403, 86 Stat. 619.
[54] Id. § 112b.

V rokoch 1939 – 1993 bolo vyše 90% všetkých medzinárodných dohôd uzatvorených rôznymi formami exekutívnej dohody.[55] Od pádu berlínskeho múru a ukončenia studenej vojny došlo k postupnému znižovaniu počtu exekutívnych dohôd. V celkovom súčte sa uvádza, že v rokoch 1789 – 2015 uzatvorili Spojené štáty 18 500 exekutívnych dohôd (z ktorých 17 300 bolo uzatvorených od roku 1939) a zhruba 1 100 medzinárodných zmlúv, ktoré boli ratifikované.[56]

Pri rozhodovaní o tom, aký typ medzinárodnej dohody bude použitý, je relevantných osem faktorov, a to (1) rozsah, do ktorého dohoda zasahuje do národných záväzkov a rizík, (2) vplyv na právne úpravy jednotlivých štátov federácie, (3) účinnosť dohody bez dodatočnej legislatívnej činnosti Kongresu, (4) predchádzajúce skúsenosti Spojených štátov s podobným typom dohôd, (5) typ dohody uprednostňovaný Kongresom, (6) stupeň požadovanej formálnosti dohody, (7) navrhovaná dĺžka trvania dohody, potreba rýchleho uzatvorenia a vhodnosť uzatvoriť rutinné krátkodobé dohody, a (8) zaužívaná medzinárodná prax v podobných prípadoch.[57] Konzultácie prebiehajú medzi zástupcami legislatívnej a exekutívnej vetvy.[58] Od roku 1789 Senát formálne odmietol len dvadsaťdva medzinárodných zmlúv, ktoré mu boli predložené na schválenie.[59] Jednou z najznámejších neratifikovaných zmlúv je Versaillská mierová zmluva z roku 1919, podpísaná na Parížskej mierovej konferencii pod vedením prezidenta Woodrowa Wilsona.[60] Zmluva bola na druhý pokus Senátom 19. marca 1920 definitívne odmietnutá pomerom 49 za – 35 proti.[61] Keďže v tom čase mal Senát 96 členov, no prítomných senátorov bolo len 84, od požadovanej dvojtretinovej väčšiny ju delilo sedem hlasov.[62] Najnovším odmietnutím bol Dohovor OSN o právach osôb so zdravotným postihnutím z decembra 2012. Senát hlasovaním 61 za – 38 proti odmietol medzinárodnú zmluvu rozdielom piatich hlasov.[63]

3 Proces prijímania medzinárodných dohôd a jeho konštrukcia

Dominantné postavenie exekutívy v procese uzatvárania medzinárodných zmlúv je demonštrované na detailnom opise postupu, ktorý pozostáva z troch častí. V prvej prezident autorizuje ministra zahraničných vecí na začatie rokovaní s požadovanými zmluvnými stranami.[64] Prezident vymenuje zástupcu (*negotiator*) Spojených štátov, ktorý vedie rokovania.[65] Prezident udelí zástupcovi plnú moc pri vyjednávaní a podpise dohôd a odovzdá mu inštrukcie o cieľoch a postojoch, ktoré má zastávať.[66] Negociačný proces je proces, prostredníctvom ktorého sa zmluvné strany dohodnú na obsahu, trvaní, štylizácii a forme medzinárodnej dohody.[67] Členovia Kongresu sa môžu zúčastniť procesu ako pozorovatelia. Po dosiahnutí zhody minister zahraničných vecí autorizuje podpis medzinárodnej dohody.[68]

---

[55] THOMAS, K., R. (2013): The Constitution of the United States of America: Analysis and Interpretation, s. 544.
[56] Presný počet exekutívnych dohôd nie je možné stanoviť, pretože zahŕňajú aj množstvo menších rutinných, aj nepublikovaných dohôd. GARCIA, M., J.: International Law and Agreements: Their Effect upon U.S. Law, s. 5.
[57] 11 F.A.M. 723.3(1) – (8).
[58] 11 F.A.M. 723.4.
[59] HASTEDT, G., P. (2014): American Foreign Policy: Past, Present, and Future, s. 146.
[60] NELSON, M. (2015): Guide to the Presidency, s. 605.
[61] Prvé hlasovanie 19. novembra 1919 skončilo pomerom 38 – 53 v neprospech mierovej zmluvy. Id.
[62] Id.
[63] HASTEDT, G., P. (2014): American Foreign Policy: Past, Present, and Future, s. 148.
[64] COMMITTEE ON FOREIGN RELATIONS (2001): Treaties and Other International Agreements: The Role of The United States, s. 6.
[65] Id.
[66] Id.
[67] Id.
[68] Id. s. 8.

V druhej fáze dochádza k schváleniu medzinárodnej zmluvy Senátom. Minister zahraničných vecí odovzdá prezidentovi uzatvorenú zmluvu na jej predloženie v Senáte.[69] Predložené zmluvy obsahujú predkladací list (*letter of transmittal*) s poznámkami a žiadosťou prezidenta o prípadné doplnenie zmluvy a súhlas Senátu a odovzdávajúci list (*letter of submittal*), v ktorom minister zahraničných vecí stručne zhrnie základné body zmluvy.[70] Výbor senátu pre zahraničné vzťahy zmluvu zváži a podá správu Senátu s prípadnými navrhovanými zmenami.[71] V prípade, ak návrh výboru pozmeňuje zmluvné podmienky, prezident musí o týchto podmienkach informovať ostatné zmluvné strany.[72] Ak sa do konca zasadnutia Senátu zmluva nedostane na hlasovanie alebo zmluva nezíska potrebnú väčšinu hlasov, návrh sa vracia do výboru na prerokovanie (alebo na neurčito) alebo prezidentovi.[73] Ak Senát schváli zmluvu požadovanou väčšinou, zašle zmluvu prezidentovi na záverečný podpis.[74]

V tretej fáze prijímacieho procesu má rozhodujúce slovo opäť prezident. Ten môže, ale nemusí podpísať ratifikačný inštrument.[75] Ak prezident súhlasí so zmenami vykonanými v Senáte, podpísaním a odovzdaním (alebo výmenou) ratifikačných inštrumentov zaväzuje Spojené štáty dodržiavať podmienky zmluvy.[76] Na záver prezident verejne oznámi (*proclamation*) vstup novej medzinárodnej zmluvy do platnosti.[77] Pri uzatváraní exekutívnej dohody odpadá fáza číslo dva (a sčasti fáza číslo tri) a dohoda vstupuje do platnosti po dohode a podpise zmluvných strán.

Z postupu je zrejmé, že prezident odstránením druhej fázy prostredníctvom exekutívnych dohôd oslabil pozíciu legislatívnej moci a prebral na seba širokú právomoc rozhodovať o obsahu medzinárodných dohôd bez porady a súhlasu Senátu. Rozsah tejto federálnej právomoci voči jednotlivým štátom únie bol riešený Najvyšším súdom v roku 1920 v súdnom spore *State of Missouri v. Holland.*[78] Väčšina sudcov sa priklonila na stranu federácie rozhodnutím, že medzinárodná zmluva neprimerane nezasahuje do právomocí, ktoré sú ponechané jednotlivým štátom,[79] ak nie je v rozpore s textom federálnej ústavy alebo „neviditeľným vyžarovaním“ (*invisible radiation*) zo všeobecných pojmov desiateho ústavného dodatku.[80] Na tomto základe vzniká teoretická možnosť, že právomoc uzatvárať medzinárodné dohody by v istých prípadoch mohla prekračovať právomoc Kongresu pri prijímaní legislatívy, inými slovami čo nie je možné presadiť cez federálny zastupiteľský zbor (z dôvodu prekročenia ústavných právomocí zverených federálnej legislatíve), by bolo možné dosiahnuť prostredníctvom medzinárodnej zmluvy.[81]

---

[69] Id. s. 7.

[70] Doba medzi podpísaním a predložením zmluvy Senátu nie je presne stanovená. V niektorých prípadoch sa zmluva ani nedostane na pôdu Senátu, čo znamená koniec prijímacieho procesu. Id.

[71] Výbor zvyčajne zvažuje zmluvu jeden až dva roky. Vykonáva štúdie a prieskumy verejnej mienky, uskutočňuje vypočúvania (*hearings*), ktorých výsledky zhrnie v písomnej správe predloženej Senátu. Id.

[72] Id. s. 11.

[73] Id. s. 12.

[74] Senát neratifikuje medzinárodné zmluvy, len schvaľuje ratifikačnú rezolúciu. Zmluvy ratifikuje až prezident podpísaním ratifikačných inštrumentov. Id. s. 11.

[75] COMMITTEE ON FOREIGN RELATIONS (2001): Treaties and Other International Agreements: The Role of The United States, s. 12.

[76] Id.

[77] Id.

[78] 252 U.S. 416 (1920).

[79] U.S. Const. amend. X. „Právomoci, ktoré ústava nezverila Spojeným štátom, ani nezakázala štátom Únie, sú vyhradené jednotlivým štátom alebo ľudu.“

[80] *Missouri v. Holland, 252 U.S. 416, 433 – 434 (1920).*

[81] „Je zjavné, že sa môžu vyskytnúť záležitosti najvyššej nutnosti s ohľadom na národné blaho, ktorými by sa zákon Kongresu nemohol zaoberať, ale medzinárodná zmluva nasledovaná takým zákonom mohla.“ Id. s. 433.

Podobný problém vzniká pri potrebe prijatia implementačnej legislatívy medzinárodnej zmluvy (alebo dohody).[82] Otázkou je, ako ďaleko môže zájsť implementačná legislatíva nad rámec podmienok medzinárodnej zmluvy. Bez priameho rozhodnutia Najvyššieho súdu je za oprávnený výkon nevyhnutných a vhodných právomocí Kongresu považované, ak je implementačný zákon racionálne prepojený (*rational relationship*) s medzinárodnou zmluvou.[83] Ale bez výslovného zámeru (*clear statement*), že Kongres svojím zákonom (a teda Spojené štáty medzinárodnou zmluvou) neplánoval upraviť rozdelenie právomocí medzi federáciu a jednotlivé štáty, je pri výklade zákona predpokladané dodržiavanie princípov federalizmu.[84] Najvyšší súd sa doposiaľ nevyjadril k právomoci federálnej vlády výslovne prekračovať ústavné garancie princípov federalizmu.

Pri porovnaní moderného a pôvodného spôsobu uzatvárania medzinárodných zmlúv je možné hovoriť o prítomnosti zjavnej ústavnej konštrukcie. Znenie federálnej ústavy z roku 1787 obsahovalo viacero nejednoznačných, otvorených formulácií, ktorým bol v priebehu rokov daný praktický význam s ohľadom na okolnosti a nutnosti danej doby. Aj keď Zmluvná klauzula predpisuje podmienky uzatvorenia medzinárodnej zmluvy jednoznačne (je možné ich priamo aplikovať objasnením komunikačného obsahu textu, interpretáciou), niektoré časti podliehali ústavnej konštrukcii. Komunikačný obsah slov v klauzule ako „dve tretiny“, „prítomných“ alebo „senátorov“ je natoľko výstižný, že nevyžaduje ďalšie skúmanie významu pre ich uvedenie do praxe. Ústavná konštrukcia v tomto prípade prebieha naraz s interpretáciou. Interpretácia však nie je úplne nezávislou činnosťou. Je postavená na všeobecne prijímaných predpokladoch o fungovaní sveta, napríklad fyziológii človeka, prírodných zákonoch, pravidlách jazyka alebo logickej štruktúry písania dokumentov, ktoré si človek pri svojom každodennom živote zvyčajne neuvedomuje, ale automaticky im prispôsobuje svoje myslenie a konanie. Interpretácia vyššie uvedených troch pojmov by sa dala rozviesť detailnejšie. Ak text hovorí o dvoch tretinách, čitateľ musí mať základy matematiky (ovládať zlomky) a vedieť vypočítať presný počet osôb. Bez bližšieho objasnenia je čitateľovi známe, že potrebuje napríklad 40 osôb z celkového počtu 60. Zložitejší, ale prakticky jednoducho riešiteľný je prípad, ak výsledok delenia obsahuje desatinné číslo. Senát Spojených štátov je tvorený dvoma zástupcami za každý z päťdesiatich štátov, čo znamená, že pri plnej účasti 100 senátorov nie je výsledkom delenia celé číslo.[85] Pretože prakticky nie je možné rozdeliť jednu osobu na desatinné číslo, ústavný text predpokladá, že čitateľ túto okolnosť pozná a všeobecne akceptuje potrebu zaokrúhlenia akokoľvek malého čísla za desatinnou čiarkou smerom nahor na najbližšie celé číslo, v tomto prípade 67. Obdobný postup je uplatnený aj pri ďalších slovách. Ak text hovorí o prítomných senátoroch, vyjadruje podmienku fyzickej účasti osoby (zvolenej v jednomandátovom volebnom obvode v každom štáte federácie, s dĺžkou funkčného obdobia šesť rokov[86]) na jednom stanovenom spoločnom

[82] Medzinárodná zmluva si môže vyžadovať vyčlenenie finančných prostriedkov alebo dodatočnú úpravu národnej legislatívy. V týchto prípadoch je do procesu implementácie zapojený aj Kongres.
[83] *United States v. Lue, 134 F.3d 79, 84 (2d Cir.1998).* Federálny odvolací súd tretieho okruhu.
[84] *Bond v. United States, 572 U.S. _ (2014).* Slip. op. s. 10.
[85] Prepočet je nasledovný: (100 / 3) x 2 = 66,6666.
[86] U.S. Const. art. I, § 3.

mieste.[87] Konštrukcia textu je preto v týchto prípadoch len ťažko postrehnuteľná, pretože komunikačný obsah textu je možné bez väčších problémov uviesť do praxe.[88]

Zložitejší problém nastal v prípade interpretácie slova „porada“ (*advice*). Význam slova je nejasný, pretože nie je možné jednoznačne rozhodnúť, akým spôsobom má Senát prezidentovi pri uzatváraní medzinárodných zmlúv radiť. Či majú byť senátori prítomní priamo pri procese vyjednávania, alebo či sa má prezident, tak ako to urobil G. Washington v roku 1789, uchádzať o rady senátorov tým, že so svojimi návrhmi príde na rokovanie Senátu, alebo či tieto rady majú byť pripojené k vopred dohodnutej medzinárodnej zmluve. Interpretácia textu nie je dostatočná pre praktickú aplikáciu, preto nastupuje proces ústavnej konštrukcie. V tomto prípade sa stala štátotvorná konštrukcia prvého prezidenta precedensom a všetci jeho nástupcovia predkladali Senátu už uzatvorené medzinárodné zmluvy, ktoré mohli Senátori len pripomienkovať, schváliť alebo odmietnuť. Politická konštrukcia znamenala úpravu vyváženia moci, kedy si exekutíva na svoju stranu priklonila možnosť vyjednávať medzinárodné zmluvy bez priamej porady so senátormi.

Okrem zmlúv (*treaties*) sa v texte nachádza aj zmienka o dohodách s inými štátmi (*agreements or compacts*). Z rozhodnutí Najvyššieho súdu je zreteľné, že exekutívne dohody sa využívali už od konca 18. storočia pri právnej úprave vzťahov s inými štátmi, ale ich definícia a konkrétny proces ich uzatvárania nie je v ústavom texte opísaný. Spočiatku bolo používanie exekutívnych dohôd striedme a ich počet neprekračoval počet medzinárodných zmlúv. Všeobecne akceptovaná štátotvorná konštrukcia vyvažovania moci legislatívy a exekutívy nespôsobovala do prvej polovice 20. storočia väčšie rozpory. S potrebou primeranej reakcie na zväčšujúce sa množstvo oblastí v medzinárodných vzťahoch vyžadujúcich si právnu úpravu počnúc druhou svetovou vojnou, dochádza k zmene nastaveného vyváženia a exekutíva nanovo konštruuje proces uzatvárania medzinárodných dohôd. Z veľkej miery upúšťa od vyžadovania poradného hlasu a potvrdenia Senátom. Použitie exekutívnych dohôd je odvodzované z predchádzajúcej zákonnej alebo zmluvnej autorizácie Kongresom alebo na základe výlučnej právomoci prezidenta. Tá nachádza oporu v štyroch ústavných formuláciách. V prvom rade je právomoc konštruovaná zo všeobecných pojmoch druhého ústavného článku, ktorý v prvej sekcii zveruje celú exekutívnu moc do rúk prezidenta (Zverovacia klauzula).[89] V druhom prípade je oprávnenie postavené na uznaní prezidenta ako vrchného veliteľa ozbrojených síl.[90] Tretí ústavný zdroj je tretia sekcia druhého článku (Prijímacia klauzula) umožňujúca prezidentovi prijímať zahraničných veľvyslancov a iných činiteľov.[91] Najvyšší súd v júni 2015 rozhodol, že je logickým a náležitým úsudkom, že umožnenie prijímať zahraničných veľvyslancov znamená udeliť prezidentovi právomoc uznať zahraničné štáty a vlády.[92] Navyše bola táto právomoc označená za výlučnú: „Oficiálne uznanie je téma, o ktorej musí národ hovoriť jediným

[87] Pretože v roku prijatia ústavy ešte budova dnešného Kapitolu nebola postavená, Kongres dočasne sídlil v meste New York a neskôr vo Filadelfii. Až v roku 1800 sa členovia federálneho parlamentu presťahovali do budovy Kapitolu vo Washingtone D.C., a dnes zasadajú v jej severnej snemovni. ARCHITECT OF THE CAPITOL (1998): Glenn Brown's History of the United States Capitol, s. 102. Za ústavnú konštrukciu by bolo možné považovať zmenu miesta stretnutí členov Senátu.

[88] Ďalší príklad je možné vidieť s ohľadom na prvé slová Zmluvnej klauzuly: „On má právomoc“. Sémantický význam zámena „on“ (*He*) by mohol označovať akúkoľvek osobu mužského pohlavia. Zo štruktúry celého textu a umiestnenia klauzuly do druhého ústavného článku, ktorý je venovaný prezidentovi, je však jednoznačne odvoditeľné, že text má namysli prezidenta Spojených štátov.

[89] U.S. Const. art. II, § 1, cl. 1.

[90] U.S. Const. art. II, § 2, cl. 1.

[91] U.S. Const. art. II, § 3, cl. 2.

[92] *Zivotofsky v. Kerry, 576 U.S. _ (2015).* Slip. op. s. 9.

hlasom. Ten hlas musí byť prezidentov.“[93] Štvrtým okruhom je klauzula ukladajúca prezidentovi povinnosť svedomitého výkonu zákonov.[94] Prienikom ústavných konštrukcií všetkých klauzúl sa vytvoril nový spôsob uzatvárania medzinárodných dohôd, ktorý bol legitimovaný súdnymi konštrukciami Najvyššieho súdu.

Senát sa v istej miere dobrovoľne rozhodol odovzdať exekutíve časť svojej ústavnej moci. Množstvo medzinárodných dohôd by mohlo zabrániť Senátu venovať svoju pozornosť iným oblastiam.[95] Napriek tomu si chcel Kongres ponechať dostatok možností kontrolovať exekutívu v jej činnosti. V roku 1950 je najprv prijatý zákon o povinnej publikácii všetkých uzatvorených exekutívnych dohôd. Následne v 50. tych rokoch prebiehajú na pôde Kongresu neúspešné pokusy presadiť dodatok federálnej ústavy limitujúci exekutívne dohody. Nakoniec sa v roku 1972 darí prijať zákon o povinnom informovaní Kongresu o uzatvorených exekutívnych dohodách do 60 dní od nadobudnutia ich účinnosti. Legislatívne štátotvorné konštrukcie pomohli vyvážiť prílišné oslabenie Kongresu v oblasti medzinárodných dohôd. Proces dialektickej legitimácie vytvoril nový fungujúci systém deľby moci.

Záver

Od doby prijatia federálnej ústavy a prvých medzinárodných zmlúv Spojených štátov s vtedajšími svetovými mocnosťami došlo k výraznému posunu právomocí prezidenta pri uzatváraní medzinárodných dohôd. Spočiatku bol uprednostňovaný proces stanovený Zmluvnou klauzulou ústavy požadujúcej potvrdenie medzinárodnej zmluvy dvomi tretinami prítomných členov Senátu. Po konci druhej svetovej vojny a začiatku vojny studenej dochádza k zvýšeniu počtu oblastí vyžadujúcich si medzinárodnú úpravu. Výrazné zmeny v kvantite medzinárodných dohôd potrebných pre udržanie kontaktu Spojených štátov so zvyškom sveta prispeli k preferovaniu exekutívnych dohôd pred medzinárodnými zmluvami. Exekutívne dohody si pre ich ratifikáciu nevyžadujú priamy súhlas Senátu, ale majú rovnaké právne postavenie ako medzinárodné zmluvy. Interpretačno-konštrukčný rozdiel Nového Originalizmu poskytuje možnosť objasniť zmenu procesu prijímania medzinárodných dohôd bez toho, aby došlo k zmene ústavného textu. Na jednej strane bol zachovaný pôvodný postup vytvorený na ústavodarnom zhromaždení, interpretáciou ktorého bolo možné uskutočniť väčšinu potrebných praktických krokov pre uzatvorenie medzinárodnej zmluvy. Procesom dialektickej legitimácie dochádza k ústavnej zmene a vytvoreniu nového moderného spôsobu uzatvárania medzinárodných dohôd okrem zmlúv. Štátotvorné konštrukcie exekutívy formou používania rôznych druhov exekutívnych dohôd, či už na základe zákona, predchádzajúcej medzinárodnej zmluvy alebo ústavnej autority prezidenta, v spojení s legislatívnymi štátotvornými konštrukciami pri snahe o zachovanie dohľadu nad krokmi exekutívy, boli legitimované súdnymi konštrukciami Najvyššieho súdu. Ústava poskytla rámec konania subjektov politického systému, ktorí ju v priebehu rokov s ohľadom na meniace sa okolnosti budovali a stále budujú do podoby, ktorá umožní zachovanie zásady rovnováhy mocí a poskytne čo najudržateľnejší spôsob ich vzájomného vyvažovania.

---

[93] Id. s. 11. „... Kongres nemá žiadnu ústavnú právomoc, ktorá by mu umožňovala iniciovať diplomatické vzťahy s cudzím štátom.“ Id. s. 10.

[94] U.S. Const. art. II, § 3, cl. 3.

[95] Teóriu vzájomne výhodnej inštitucionálnej zmeny s cieľom efektívneho výkonu svojich právomocí prezentujú autori Glen S. Krutz a Jeffrey S. Peake, ktorý chápu exekutívne dohody ako nástroj na zabezpečenie flexibility Ústavy: „Prezident a Kongres vytvorili dôležitý nástroj uskutočňovania politiky, ktorý umožňuje uzatvorenie medzinárodných dohôd efektívnejšie, než predpisuje ústava.“ KRUTZ, G. S., PEAKE, J., S. (2009): Treaty Politics and the Rise of Executive Agreements, s. 52.

Zoznam použitej literatúry:

1. ADAMS, C. F.: Memoirs of John Quincy Adams. Philadelphia, J.B.Lippincott & Co., 1875.

2. American Insurance Association v. Garamendi, 539 U.S. 396 (2003).

3. ARCHITECT OF THE CAPITOL: Glenn Brown's History of the United States Capitol. U. S. GPO, Washington, 1998.

4. AUERSWALD, D., MALTZMAN, F.: Policymaking through Advice and Consent: Treaty Consideration by the United States Senate. In: *The Journal of Politics*, Vol. 65, č. 4, 2003, s. 1097-1110.

5. BALKIN, J., M.: Constitutional Interpretation and Change in the United States: The Official and the Unofficial. In: *Institute Villey Lectures*, 2015, s. 1-30.

6. BALKIN, J., M.: Livign Originalism. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 2011.

7. BARNETT, R., E.: Interpretation and Construction. In: *Harvard Journal of Law and Public Policy*, Vol. 34, 2011, s. 65-72.

8. Bond v. United States, 572 U.S. _ (2014).

9. BYRD, R., C.: The Senate 1789-1989: Addresses on the History of the United States Senate. U.S. GPO, Washington, 1991.

10. COMMITTEE ON FOREIGN RELATIONS: Treaties and Other International Agreements: The Role of The United States. U. S. Senate, Washington 2001.

11. CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE: Treaties and Other International Agreements: The Role of the United States Senate. U. S. GPO, Washington, 2001.

12. Dames & Moore v. Regan, 453 U.S. 654 (1981).

13. FARRAND, M.: The Records of the Federal Convention of 1787. Yale University Press, London, 1911.

14. GARCIA, M., J.: International Law and Agreements: Their Effect upon U.S. Law. Congressional Research Service, Washington, 2015.

15. GRAEBNER, N., A., BENNETT, E., M.: The Versailles Treaty and its Legacy: The Failure of the Wilsonian Vision. Cambridge University Press, 2011.

16. HAMILTON, A., MADISON, J., JAY, J (2003).: The Federalist Papers. Random House Publishing Group, 2003.

17. HASTEDT, G., P.: American Foreign Policy: Past, Present, and Future. Rowman & Littlefield, 2014.

18. Holmes v. Jennison, 39 U.S. 540 (1840).

19. KRUTZ, G. S., PEAKE, J., S.: Treaty Politics and the Rise of Executive Agreements: International Commitments in a System of Shared Power. University of Michigan Press, 2009.

20. Missouri v. Holland, 252 U.S. 416 (1920).

21. NATIONAL ARCHIVES: Anson McCook Collection of Presidential Signatures, 1789 – 1975, [Citované 27. 11. 2016] Dostupné na internete: https://research.archives.gov/id/306283.

22. NATIONAL ARCHIVES: The Constitution of the United States: A Transcription, 5. 10. 2016 [Citované 27. 11. 2016] Dostupné na internete: https://www.archives.gov/founding-docs/constitution-transcript.

23. OUR DOCUMENTS: Transcript of Articles of Confederation (1777), [Citované 27. 11. 2016] Dostupné na internete: https://www.ourdocuments.gov/doc.php?doc=3&page=transcript.

24. RUDALEVIGE, A.: The New Imperial Presidency: Renewing Presidential Power After Watergate. University of Michigan Press, 2005.

25. SLANY, W., Z.: Foreign Relations of the United States 1952 – 1954. Vol. I., Part 2, U. S. GPO, Washington, 1983.

26. SOLUM, L., B.: Originalism and Constitutional Construction. In: *Fordham Law Review*, Vol. 82, 2013, s. 453 – 537.

27. SOLUM, L., B.: The Fixation Thesis: The Role of Historical Fact in Original Meaning. In: *Notre Dame Law Review*, Vol. 91, 2015, s. 1-78.

28. SOLUM, L., B.: The Interpretation-Construction Distinction. In: *Constitutional Commentary*, Vol. 27, 2010, s. 95-118.

29. THOMAS, K., R.: The Constitution of the United States of America: Analysis and Interpretation. U. S. GPO, Washington, 2013.

30. U. S. CONGRESS: Congressional Record: Proceedings and Debates of the 85nd Congress. Vol. 103., Part 1, U. S. GPO, Washington, 1957.

31. U. S. CONGRESS: Congressional Record: Proceedings and Debates of the 82nd Congress. Vol. 98., Part 1, U. S. GPO, Washington, 1952.

32. U. S. DEPARTMENT OF STATE: Foreign Affairs Manual: 11 FAM 720: Negotiation and Conclusion, [Citované 27. 11. 2016] Dostupné na internete: https://fam.state.gov/fam/11fam/11fam0720.html.

33. United States v. Curtiss-Wright Export Corp., 299 U.S. 304 (1936).

34. United States v. Lue, 134 F.3d 79, 84 (2d Cir.1998). Federálny odvolací súd tretieho okruhu.

35. Viedenský dohovor o zmluvnom práve, 1155 U.N.T.S. 331.

36. Zákon na implementáciu reorganizačného plánu (*An Act to Implement Reorganization Plan*) Pub. L. 81-821, 64 Stat. 979.

37. Zbierka federálnych regulácií (*Code of Federal Regulations*) 22 C.F.R. § 181.

38. Zivotofsky v. Kerry, 576 U.S. _ (2015).

Kontakt:
PhDr. Gilbert Futó, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: gilbert.futo@euba.sk

REGIONÁLNÍ DISPARITY DLE VYBRANÝCH UKAZATELŮ Z POHLEDU PODNIKŮ V ČESKO-POLSKÉM POHRANIČÍ

Karin Gajdová

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: gajdova@opf.slu.cz

Česko-polské příhraniční regiony mají v oblasti podnikání a trhu práce značný hospodářský potenciál. Obě země spojuje mnoho společných prvků a v současnosti vyvíjí velké úsilí k posílení vzájemných podnikatelských a obchodních vazeb. Posílení těchto vazeb by přispělo k výraznému ekonomickému rozvoji daných regionů. Hospodářské komory z česko-polské příhraniční oblasti se snaží cíleně podporovat hospodářskou a obchodní spolupráci podniků včetně posilování příhraničního trhu. Výraznou výhodu mají podniky v daném pohraničí v možnosti navazovat spolupráci s podniky za hranicemi. Ale i přesto se tyto podniky setkávají s určitými negativními vlivy přihraničních regionů na své působení. V pohraničí existují určité negativní disparity vůči celku. Cílem tohoto příspěvku je vymezit regionální disparity, které mají vliv na působení podniků v českých pohraničních regionech. Na dané disparity je nahlíženo z pohledu podniků. [1]
Klíčová slova: Pohraniční regiony, regionální disparity, ukazatele

Czech-Polish border regions have in business and labor market considerable economic potential. Both countries combines many common elements, and is currently making great efforts to establish closer business and trade ties. Strengthening these ties would contribute significantly to the economic development of the regions. Economic Chamber of the Czech-Polish border area seeks to provide support to economic and trade cooperation, including strengthening border market. Businesses in the border area have the advantage in the possibility to establish cooperation with companies abroad. But even though these companies have experience with some negative effects of border regions on its operations. In the border region, there are some negative disparity to the whole. The aim of this paper is to define regional disparities that affect the activities of enterprises in the Czech border regions. There si view on the disparity from a business perspective.
Key words: Border regions, regional disparity, indicators
JEL: J60, M21, O18

Úvod

Příhraniční regiony mají oproti vnitrostátním regionům určité specifické postavení, se kterým se snaží vyrovnat. Z pohledu národních center se často jedná o oblasti periferní. Příhraniční regiony obecně často trpí historickými důsledky své periferní polohy, nedostatečnou integrací do převládajících struktur a z toho vyplývající izolací. Přeshraniční spolupráce v Evropské unii má pomoci tyto nevýhody vyrovnávat a zlepšovat životní podmínky obyvatel v příhraničních regionech. K periferní oblasti patří také regiony na česko-polském pohraničí.

[1] Financováno v rámci SGS/13/2015 „Vliv vybraných makroekonomických a mikroekonomických determinantů na konkurenceschopnost regionů a firem v zemích Visegrádské skupiny plus“.

Příspěvek je zaměřen na české regiony v česko-polském pohraničí. Je tedy provedena analýza všech čtrnácti regionů České republiky na úrovni NUTS 2 s bližším zaměřením na pět regionů sousedící s Polskou republikou. Jedná se o Moravskoslezský kraj, Olomoucký kraj, Pardubický kraj, Královehradecký kraj a Liberecký kraj.

V rámci těchto vybraných krajů je provedena analýza vybraných ukazatelů, pomocí kterých je možné stanovit konkrétní regionální disparity vůči celku České republiky. Tyto regionální disparity následně ovlivňují určitým způsobem fungování podniků v daných regionech. Cílem tohoto příspěvku je vymezit regionální disparity, které mají vliv na působení podniků v českých pohraničních regionech sousedící s Polskou republikou. Na dané disparity je nahlíženo z pohledu podniků. Regionální disparity jsou fenoménem poslední doby. Na problematiku regionálních disparit se však nejčastěji nahlíží z pohledu společenského a sociálního[2], ale je také nutné se na regionální disparity podívat z pohledu podnikatelských subjektů. Pro potřeby vymezení konkrétních regionálních disparit je v rámci tohto příspěvku představen nový přístup, a to z pohledu podniků. Autorka navrhuje také novou definici, která umožňuje určit konkrétní regionální disparity, které rozlišuje na pozitivní a negativní.

1 Vymezení regionálních disparit vybraných krajů s využitím nové definice regionální disparit

Regionální disparity jsou autorkou definovány v obecné rovině jako rozdíl rozvoje regionů od kritické (zlomové) hodnoty indikátorů v ekonomické, sociální a územní oblasti, kdy kritická hodnota je stanovena jako medián celku země spolu s horní mezí +5 % od mediánu a dolní mezí -5 % od mediánu.[3]

Disparitu je možné považovat za pozitivní nebo negativní v závislosti na charakteru zvoleného indikátoru (tj. pro některý subjekt může být pozitivní a pro jiný subjekt negativní). Za negativní regionální disparitu je, považována taková disparita, která není v daném regionu žádoucí, má tedy negativní dopad na daný region a vyvstává potřeba tuto rozdílnost odstranit. Za pozitivní regionální disparity je naopak považována taková disparita, která je v daném regionu žádoucí a je ji tedy možné shledat jako jistou výhodu zkoumaného objektu.

Pro rozlišení dané disparity v jednotlivých letech je vždy stanoven medián, pro který je určena tolerovaná odchylka, tj. horní a dolní mez mediánu. Určení, zda se jedná o pozitivní či negativní disparitu, závisí na charakteru zvoleného indikátoru. V případě, že se hodnota indikátoru nachází nad úrovní horní meze, je možné považovat za existenci pozitivní disparity v daném roce a kraji např. u indikátoru Exportní výkonnost (v případě indikátoru Míra nezaměstnanosti se jedná o negativní disparitu). V případě, že se hodnota indikátoru nachází pod úrovní dolní meze, je možné považovat za existenci negativní disparity v daném roce a kraji např. u indikátoru Exportní výkonnost (v případě indikátoru Míra nezaměstnanosti se jedná o pozitivní disparitu).

Pro měření regionálních disparit jsou stanoveny indikátory, které definují regionální disparity regionů česko-polského pohraničí. Stanovené indikátory, jejichž prostřednictvím jsou definovány regionální disparity regionů česko-polského pohraničí jsou: Exportní výkonnost, Míra nezaměstnanosti a Dopravní infrastruktura. Existuje určitý předpoklad, že právě tyto indikátory jsou stěžejní pro podnikatele v daných krajích.

1.1 Disparity dle indikátoru Exportní výkonnost

Vnější vztahy hrají významnou roli v současném globalizovaném světě v každé ekonomice. Na významu nabývají v malé, otevřené ekonomice, jakou Česká republika beze

[2] NIJKAMP, P. – R. CAPELLO (2010): Handbook of regional growth and development theories.

[3] GAJDOVÁ, K. (2016): Vliv regionálních disparit na spolupráci podniků a podnikání v česko-polském pohraničí.

sporu je. Zahraniční obchod, prezentovaný především exportem, je klíčový a od jeho vývoje závisí růst a úroveň hrubého domácího produktu, růst zaměstnanosti a celková rovnováha ekonomiky České republiky. Zahraniční obchod, jako rozhodující forma vnějších vztahů, má zásadní vliv na rozvoj ekonomiky a ekonomický růst a každá země věnuje této problematice nemalou pozornost. Výjimkou není ani Česká republika, pro kterou má zahraniční obchod velký význam a pozornost zaměřuje především na export a jeho podporu, jako klíčovou veličinu ekonomiky.[4] Pro některé regiony se stává základním předpokladem ekonomické výkonnosti a rozvoje.

Dynamika i konkrétní objemy exportu v posledním období rostou. Významný jev je zvyšující se podíl malých a středních firem na celkovém vývozu (až 54 %). Stát se zaměřuje na zásadní skupinu firem, a to jsou malé a střední podniky. Cílem je zvýšit počet exportujících podnikatelů, a to zejména z řad malých a středních podniků. Navýšení exportu je výhodné jak pro stát, tak také pro samotné podniky, které se na exportu podílejí. Také je vhodné, aby i ty podniky, které se zatím soustředí pouze na tuzemské trhy, expandovaly na zahraniční trhy. Pro podniky v česko-polském pohraničí je ideální využít blízkosti polského trhu a polských partnerů. Podle společnosti Regus expanze do zahraničí může být pro podnikání přínosem. České společnosti působící na mezinárodních trzích vykazují lepší výsledky než společnosti, které se zaměřují pouze na domácí trhy.

Právě z důvodu důležitosti exportu byl vybrán indikátor Exportní výkonnost. Indikátor je zohledněn pro sledování disparity ekonomické sféry. Problém nastává při nedostupnosti dat pro celou, předem stanovenou, časovou řadu. Původně byla vybrána desetiletá časová řada od roku 2004 do roku 2013. Avšak v případě exportu za jednotlivé kraje České republiky nejsou již data od roku 2011 sledována, a tedy nejsou dostupná. Vykazování údaje o krajském původu odeslaného zboží se od 1. ledna 2011 ruší vyhláškou č. 317/2010 Sb. Předpisy Evropské unie klasifikují údaj o kraji původu vyváženého nebo odesílaného zboží jako nepovinný pro využití na úrovni členského státu. Jeho správnost je těžko kontrolovatelná a často jej nelze vůbec určit nebo je předmětem obchodu zboží, které z České republiky nepochází. Tím je podstatně snížena i kvalita využitelnosti výsledných informací o regionálním původu zboží.

Indikátor Exportní výkonnost je založen na relativních hodnotách a je vypočten pomocí podílu vývozu na jednoho obyvatele. Indikátor je vypočten na základě dat z veřejně dostupného zdroje, tj. Českého statistického úřadu (počet obyvatel ze statistické ročenky ČSÚ). Jednotlivé hodnoty za všech čtrnáct krajů České republiky prezentuje Tabulka č. 1, kde byla použita metoda semaforu pro lepší orientaci v tabulce.

Ve zbožové struktuře celkového vývozu se drží na předních příčkách stroje a dopravní prostředky. Vyjma kraje Zlínského dominují ve vývozu všech ostatních krajů právě stroje a dopravní prostředky. U Zlínského kraje jsou ve vývozu nejsilněji zastoupeny polotovary a materiály, které mají druhý nejvýznamnější podíl ve vývozu všech zbývajících krajů.

Z hlediska vývozu zboží přepočteného na jednoho obyvatele je nejsilnější Pardubický kraj, Středočeský kraj a Plzeňský kraj. U všech tří zmíněných krajů jsou nejvíce vyváženy Stroje a dopravní prostředky. V případě Pardubického kraje se tato komodita podílí na vývozu z kraje z 80 %, v případě Plzeňského kraje se jedná o 69% podíl a u Středočeského kraje to je 64 %. Nejnižší exportní výkonnost je patrná v regionu Hlavní město Praha, jenž je zaměřen na vývoz komodity Stroje a dopravní prostředky a komodity Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály.

Při pohledu na zbožovou strukturu krajů česko-polského pohraničí se tyto kraje nejvíce soustředí na vývoz komodity Stroje a dopravní prostředky a Polotovary a materiály.

[4] PERKMAN, M. – S. NGAI-LING (2002): Globalization, regionalization and cross-border regions: scales, discourses and governance.

Z vybraných krajů mají Stroje a dopravní prostředky největší podíl na vývozu v kraji Pardubickém a Polotovary a materiály mají největší podíl na vývozu v kraji Moravskoslezském. Což je již patrné ze samotné struktury průmyslu v daných krajích.

Při propočtu indexu 2010/2004 je zjištěno, že v průběhu dané časové řady došlo k nárůstu exportu zboží z daných krajů. Pouze v případě Olomouckého kraje je patrný mírný pokles (index má hodnotu 99 %). Nejrapidnější nárůst je viděn v kraji Pardubickém (index má hodnotu 176 %) a v kraji Moravskoslezském (index má hodnotu 157 %).

V rámci sledovaného období je exportní výkonnost v Moravskoslezském kraji nejsilnější v roce 2010. Stejný stav je patrný v kraji Pardubickém. V Královehradeckém kraji a Libereckém kraji je nejsilnější rok 2007 a v Olomouckém kraji rok 2008.

Tabulka 1: Exportní výkonnost v krajích České republiky v letech 2004–2010 (Kč/1 obyvatel)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Moravskoslezský kraj	142111	161477	180496	200288	207680	181309	223209
Olomoucký kraj	124653	121709	129789	147475	150927	111410	122926
Pardubický kraj	259711	282003	303342	374748	366362	339557	456111
Královehradecký kraj	170942	169493	163126	186921	177633	149945	185131
Liberecký kraj	193209	216562	217734	232053	205273	180157	202906
Hlavní město Praha	80013	90741	107965	113047	99348	88796	97604
Středočeský kraj	299396	325655	355504	413162	391025	344064	385159
Jihočeský kraj	145307	139770	148329	162000	159467	135256	144904
Plzeňský kraj	260001	267166	316006	390578	411376	349064	354310
Karlovarský kraj	165007	163252	168062	175356	164655	135371	168157
Ústecký kraj	145076	159226	175919	188477	190057	155309	181280
Kraj Vysočina	166526	162705	179910	207444	194631	150041	182325
Jihomoravský kraj	116626	118747	133914	152744	151689	134169	144937
Zlínský kraj	151791	159809	175082	204350	200229	166357	195175

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

Pomocí stanoveného indikátoru Exportní výkonnost je možné sledovat disparitu, která vzniká v regionech česko-polského pohraničí vůči celku. V rámci tohoto indikátoru je vymezena disparita jako rozdíl mezi vývozem zboží na jednoho obyvatele z jednotlivých krajů a kriteriální hodnotou vývozu zboží na jednoho obyvatele České republiky. Disparitu je možné rozlišit na pozitivní a negativní. Pro rozlišení dané disparity v jednotlivých letech je stanoven medián, pro který je určena horní a dolní mez. Konkrétně pro indikátor Exportní výkonnost je vypočtena horní mez +5 % od mediánu a dolní mez je -5 % od mediánu. V případě, že je hodnota Exportní výkonnosti v daném kraji nad úrovní horní meze, vyskytuje se zde pozitivní disparita, a v případě, že se hodnota Exportní výkonnosti nachází pod úrovní dolní meze, vyskytuje se zde negativní disparita. Na základě předem stanoveného kritéria pro určení pozitivní a negativní disparity v případě sledování ukazatele Exportní výkonnost můžeme tedy říci, že v krajích, kde je indikátor od mediánu země vyšší než 5 %, se jedná o pozitivní disparitu. Dále v případě, že je hodnota indikátoru nižší, než -5 % jedná se o negativní disparitu. A v případě, že je rozdíl pouze nepatrný od mediánu (rozmezí +5 % až – 5 %) není možné určit pozitivitu/negativitu disparity.

Konkrétní hodnoty horních a dolních mezí jsou k dispozici v Tabulce č. 2. V dané tabulce jsou také určeny pozitivní a negativní disparity v jednotlivých krajích a v jednotlivých letech. Pozitivní disparita je označena zeleně, negativní disparita je označena červeně a

kritická (zlomová) hodnota je označena žlutě. V tabulce je tedy možné vidět hodnoty indikátoru Exportní výkonnost v krajích česko-polského pohraničí.

V Moravskoslezském kraji je pozitivní disparita vykazována v posledních třech sledovaných letech, kde překračuje indikátor horní mez kriteriální hodnoty. V Olomouckém kraji jsou prokázány negativní disparity ve všech letech sledovaného období, hodnota indikátoru Exportní výkonnost je vždy pod úrovní dolní meze kritické hodnoty. Pozitivní disparity jsou patrné v kraji Pardubickém a kraji Libereckém, kde je Exportní výkonnost na vysoké úrovni a hodnota indikátoru se pohybuje nad úrovní horní meze kritické hodnoty. Velice kolísavý vývoj je v kraji Královehradeckém, kde se disparita v Exportní výkonnosti prokazuje v roce 2004 jako pozitivní a následně kolísá mezi mediánem (tedy neexistencí disparity) a negativní disparitou (v roce 2006 a 2008).

Tabulka 2: Pozitivní a negativní disparita v rámci indikátoru Exportní výkonnost (Kč/1 obyvatel)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Moravskoslezský kraj	142111	161477	180496	200288	207680	181309	223209
Olomoucký kraj	124653	121709	129789	147475	150927	111410	122926
Pardubický kraj	259711	282003	303342	374748	366362	339557	456111
Královehradecký kraj	170942	169493	163126	186921	177633	149945	185131
Liberecký kraj	193209	216562	217734	232053	205273	180157	202906
Medián ČR	158399	162091	175500	194382	192344	152675	183728
Horní mez (median +5%)	166319	170196	184275	204101	201961	160309	192914
Dolní mez (median -5%)	150479	153986	166725	184663	182727	145041	174542

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

1.2 Disparity dle indikátoru Míra nezaměstnanosti

Indikátor Míra nezaměstnanosti je použit pro zjištění disparity v ekonomické sféře. Míra nezaměstnanosti, jako podíl nezaměstnaných ke všem osobám schopným pracovat, je v jednotlivých krajích České republiky rozdílná. Existují tedy značné diference mezi nezaměstnaností v jednotlivých regionech.[5] Pro zjištění disparit v rámci této oblasti je sledována obecná míra nezaměstnanosti, což je ukazatel, který je zjišťován Českým statistickým úřadem. Tato míra je vypočítána na základě výběrového šetření pracovních sil a je udávána v %.

Na nezaměstnanost je možné se dívat ze dvou pohledů. Jeden je sociální a společenský a druhý je pohled ze strany podniků, který se může (ale nemusí) lišit. V rámci tohoto příspěvku je nahlíženo na vyšší míru nezaměstnanosti jako na negativní jev také z pohledu podniků, jelikož ty se pak potýkají s problémem zaměstnání pracovníků dostatečně kompetentních pro jejich oblast podnikání, protože v regionech s vyšší nezaměstnaností dochází převážně k odchodu kvalifikovaných lidí, což je pak problém pro podniky v regionu. Také v rámci této analýzy je tedy nahlíženo na obecnou míru nezaměstnanosti tak, že čím vyšší je hodnota tohoto indikátoru, tím horší je situace v regionu.

Tabulka č. 3 zobrazuje hodnoty indikátoru Míra nezaměstnanosti pro všechny kraje v České republice. Pomocí těchto hodnot je následně vypočítán medián, a ten je využit pro analýzu disparit. Z hlediska úrovně nezaměstnanosti je nejhorší situace v kraji Ústeckém,

[5] RICE, A. L. (2013): The enterprise and its environment: A system theory of management organization.

Karlovarském, Olomouckém a Moravskoslezském.[6] V těchto krajích se hodnota Míry nezaměstnanosti pohybuje v průměru kolem 9,9 %. Nejvyšší hodnota Míry nezaměstnanosti je v Moravskoslezském kraji a Ústeckém kraji, kde nabývá až 14,5 % a to v roce 2004, tedy v roce kdy České republika vstoupila do Evropské unie.

Z hlediska nezaměstnanosti je na tom nejlépe region Hlavní město Praha. Nejnižší sledovaná hodnota obecné míry nezaměstnanosti je 1,9 %, a to v roce 2008. Tento region je následován Středočeským krajem, Jihočeským krajem a Plzeňským krajem. Daný jev je očekávaný, protože v Praze má sídlo velký počet tuzemských i nadnárodních společností a obyvatelé okolních regionů za svou prací dojíždí právě do hlavního města.

Index 2013/2004 umožňuje porovnat posun hodnoty Míry nezaměstnanosti od prvního sledovaného roku po poslední sledovaný rok. Pozitivní trend je možné pozorovat v kraji Ústeckém, kde došlo k poklesu na 65 % a v kraji Moravskoslezském, kde došlo k poklesu na 68 % od roku 2004 po rok 2013. Naopak negativní trend je sledován v kraji Libereckém (index má hodnotu 129 %), Královehradeckém (index má hodnotu 124 %), Pardubickém (index má hodnotu 120 %) a Karlovarském (index má hodnotu 109 %). Nezaměstnanost v těchto regionech sice v určitém čase klesala, převážně do roku 2008, ale od tohoto roku začala postupně růst.

Tabulka 3: Míra nezaměstnanosti v krajích České republiky v letech 2004-2013 (%)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moravskoslezský kraj	14,5	13,9	12,0	8,5	7,4	9,7	10,2	9,3	9,5	9,9
Olomoucký kraj	12,0	10,0	8,2	6,3	5,9	7,6	9,1	7,6	7,7	9,2
Pardubický kraj	7,0	5,6	5,5	4,4	3,6	6,4	7,2	5,6	7,7	8,4
Královehradecký kraj	6,6	4,8	5,4	4,2	3,9	7,7	6,9	7,1	7,1	8,2
Liberecký kraj	6,4	6,5	7,7	6,1	4,6	7,8	7,0	7,2	9,3	8,3
Hlavní město Praha	3,9	3,5	2,8	2,4	1,9	3,1	3,8	3,6	3,1	3,1
Středočeský kraj	5,4	5,2	4,5	3,4	2,6	4,4	5,2	5,1	4,6	5,2
Jihočeský kraj	5,7	5,0	5,1	3,3	2,6	4,3	5,3	5,5	5,7	5,2
Plzeňský kraj	5,8	5,1	4,6	3,7	3,6	6,3	5,9	5,2	4,8	5,2
Karlovarský kraj	9,4	10,9	10,2	8,2	7,6	10,9	10,8	8,5	10,5	10,2
Ústecký kraj	14,5	14,5	13,7	9,9	7,9	10,1	11,2	9,9	10,8	9,4
Kraj Vysočina	6,8	6,8	5,3	4,6	3,3	5,7	6,9	6,4	6,4	6,7
Jihomoravský kraj	8,3	8,1	8,0	5,4	4,4	6,8	7,7	7,5	8,1	6,8
Zlínský kraj	7,4	9,4	7,0	5,5	3,8	7,3	8,5	7,6	7,4	6,8

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

Daný indikátor je možné využít pro určení regionální disparity v ekonomické sféře. Disparita změřená pomocí tohoto indikátoru je definována jako rozdíl mezi mírou nezaměstnanosti krajů česko-polského pohraničí a mediánem míry nezaměstnanosti České republiky. V případě tohoto indikátoru je nutné si ujasnit, kdy je možné disparitu považovat za pozitivní, kdy za negativní. Je důležité ujasnit si z jakého pohledu je na disparitu nahlíženo.

V případě sledování ukazatele Míra nezaměstnanosti je možné říci, že v krajích, kde je indikátor od mediánu země vyšší než +5 %, se jedná o negativní disparitu. Dále v případě, že je hodnota indikátoru nižší, než -5 % jedná se o pozitivní disparitu. A v případě, že je rozdíl pouze nepatrný od mediánu (rozmezí +5 % až – 5 %) není možné určit pozitivitu/negativitu disparity. Konkrétní hodnoty horních a dolních mezí jsou k dispozici v Tabulce č. 4. V dané

[6] GAJDOVÁ, K. – P. TULEJA (2014): Indicator of labor market in the Czech Republic and Poland: Focused on the border regions NUTS II.

tabulce jsou také určeny pozitivní a negativní disparity v jednotlivých krajích a v jednotlivých letech pomocí barevného rozdělení, kdy pozitivní disparita je označena zeleně, negativní disparita je označena červeně a kritická (zlomová) hodnota je označena žlutě.

V Moravskoslezském kraji dochází v celém sledovaném období k projevu negativních disparit, jelikož hodnota indikátoru Míra nezaměstnanosti je značně nad kritickou hodnotou. Negativní stav je patrný také v Olomouckém kraji, kde se kromě roku 2012 (hodnota je na úrovni odchylky od mediánu) projevují také negativní disparity v oblasti indikátoru Míra nezaměstnanosti. V Pardubickém kraji je situace v oblasti nezaměstnanosti pozitivní pouze do roku 2013. V tomto roce je již prokázána disparita negativní. Obdobná situace je vidět také v Královehradeckém kraji. V Libereckém kraji je vývoj mírně kolísavý. V roce 2004 je hodnota indikátoru Míra nezaměstnanosti s projevem pozitivní disparity, ale následně dochází k nárůstu tohoto indikátoru a také k projevu negativní disparity.

Tabulka 4: Pozitivní a negativní disparita v rámci indikátoru Míra nezaměstnanosti (%)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moravskoslezský kraj	14,5	13,9	12,0	8,5	7,4	9,7	10,2	9,3	9,5	9,9
Olomoucký kraj	12,0	10,0	8,2	6,3	5,9	7,6	9,1	7,6	7,7	9,2
Pardubický kraj	7,0	5,6	5,5	4,4	3,6	6,4	7,2	5,6	7,7	8,4
Královehradecký kraj	6,6	4,8	5,4	4,2	3,9	7,7	6,9	7,1	7,1	8,2
Liberecký kraj	6,4	6,5	7,7	6,1	4,6	7,8	7,0	7,2	9,3	8,3
Medián ČR	6,9	6,6	6,3	5,0	3,9	7,1	7,1	7,2	7,5	7,5
Horní mez (medián +5 %)	7,3	7,0	6,6	5,3	4,1	7,4	7,5	7,5	7,9	7,9
Dolní mez (medián -5 %)	6,6	6,3	5,9	4,8	3,7	6,7	6,8	6,8	7,2	7,1

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

1.3 Disparity dle indikátoru Dopravní infrastruktura

Další indikátor, který umožňuje sledovat disparitu jednotlivých krajů česko-polského pohraničí, a který má na podniky významný vliv je indikátor Dopravní infrastruktura. Doprava představuje činnosti spojené s cílevědomým přemísťováním osob nebo věcí v nejrůznějších objemových časových a prostorových souvislostech za použití různých dopravních systémů.[7] Podniky v pohraničí, které spolupracují s podniky za hranicemi, řeší především možnosti dopravy své produkce do ostatních regionů. Naopak také řeší dopravu materiálu a meziproduktů do regionu se sídlem firmy, stejně tak přemísťování pracovníků při řešení zakázek v jiných regionech apod. Doprava v Evropské unii obecně směřuje k dominanci silniční dopravy. Důvody pro tento vývoj jsou různé, jedná se např. o přímé propojení dodavatelů s výrobou či zpracováním, vyloučení překládání zboží apod.

Pro podniky, které sídlí v pohraničí a spolupracují s podniky za hranicemi, je v rámci dopravy důležité několik aspektů. Zásadní je pro podniky hustota silniční a dálniční sítě, hraniční přechody.[8] Autorkou zvolený indikátor Dopravní infrastruktura zohledňuje hustotu silniční a dálniční sítě v daných regionech, která je vypočtena v km na 100 km^2. Hustota silniční a dálniční sítě je v jednotlivých regionech rozdílná, ale v zásadě podobná. Čím větší je hustota v regionu, tím výhodnější to pro podniky je. Sledována je tedy situace v regionech České republiky při přepočtu na 100 km^2.

Hodnoty daného indikátoru pro všechny kraje České republiky jsou v Tabulce č. 5. Tyto hodnoty jsou opět barevně rozlišeny. Při pohledu na hustotu a její vývoj je patrné, že

[7] SAMUELSON, P. A. (2010): Economics.
[8] GAJDOVÁ, K. (2014): Barriers of the Czech-Polish cross-border cooperation between enterprises.

indikátor Dopravní infrastruktura je indikátor, který se v čase příliš nemění, ale i přesto k malým odchylkám dochází. Hustota silniční a dálniční sítě (přepočtena na rozlohu daného regionu) je nejmenší v regionu Hlavní město Praha, což se samozřejmě dá předpokládat z hlediska specifika daného regionu. Dále nejmenší hustota silniční a dálniční sítě je v Zlínském kraji, Jihočeském kraji a Karlovarském kraji. Naopak nevětší hustota silniční a dálniční sítě je v Středočeském kraji a severních krajích Čech, tj. Pardubický kraj, Královehradecký kraj a Ústecký kraj.

Také pro indikátor Dopravní infrastruktura je vypočten index 2013/2004, který potvrzuje, že hustota silnic a dálnic se v rámci sledované časové řady příliš nemění. K největšímu nárůstu (tzn. k výstavbě dálnic a silnic) dochází v hlavním městě Praha, kde index 2013/2004 je 115 %. Následuje Moravskoslezský kraj, kde také dochází k výstavbě nových silnic a dálnic a změna v roce 2013 oproti roku 2004 je 3 % (index je 103 %).

Tabulka 5: Dopravní infrastruktura v krajích České republiky v letech 2004-2013 (km/100km^2)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moravskoslezský kraj	60,42	60,42	60,56	60,98	61,32	61,93	61,99	62,17	62,40	62,42
Olomoucký kraj	68,93	69,06	69,16	69,16	69,26	69,43	69,12	69,16	69,14	69,18
Pardubický kraj	79,24	79,24	79,44	79,44	79,60	79,75	79,71	79,60	79,62	79,62
Královehradecký kraj	78,90	78,92	79,30	79,23	79,15	79,30	79,30	79,23	79,21	79,21
Liberecký kraj	77,05	77,02	76,83	76,79	76,76	76,73	76,67	76,64	76,26	76,38
Hlavní město Praha	14,52	14,52	14,52	14,52	14,72	14,72	16,94	16,73	16,73	16,73
Středočeský kraj	86,91	86,91	87,12	87,16	87,26	87,30	87,48	87,48	87,53	87,52
Jihočeský kraj	60,97	60,95	60,95	60,96	60,98	60,92	60,95	60,91	60,92	61,17
Plzeňský kraj	67,74	67,73	67,85	67,83	67,85	67,83	67,83	67,89	67,80	67,85
Karlovarský kraj	61,83	61,68	61,56	61,68	61,68	61,89	61,98	61,98	61,86	61,80
Ústecký kraj	78,18	78,24	78,48	78,37	78,71	78,78	78,78	78,69	78,73	79,03
Kraj Vysočina	73,56	73,57	73,56	73,50	73,55	73,49	73,65	73,50	73,40	73,39
Jihomoravský kraj	63,60	63,77	63,69	63,68	63,60	63,61	63,41	63,37	63,23	63,13
Zlínský kraj	53,51	53,38	53,51	53,38	53,51	53,53	53,99	54,11	53,99	54,06

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

Také prostřednictvím indikátoru Dopravní infrastruktura je možné definovat disparitu regionů vůči celku. Disparita prostřednictvím tohoto indikátoru je tedy definována jako rozdíl mezi hustotou silnic a dálnic jednotlivých krajů a mediánem hustoty silnic a dálnic České republiky. Je možné rozlišit pozitivní a negativní disparitu, k tomu slouží Tabulka č. 6. V případě, že je indikátor vyšší než kritická hodnota (tj. medián + 5 % horní mez) je možné tvrdit, že je disparita pozitivní, jelikož pro podniky je výhodná hustší silniční a dálniční infrastruktura. Naopak v případě, že je indikátor nižší než kritická hodnota (tj. medián – 5 % dolní mez) je možné tvrdit, že je disparita negativní.

Tabulka č. 6 zobrazuje určení pozitivní a negativní disparity v rámci indikátoru Dopravní infrastruktura. Je vypočten medián za Českou republiku spolu s horní a dolní mezí této hodnoty. Negativní disparita je vykazována v kraji Moravskoslezském, kde v celém sledovaném období je hustota silnic a dálnic pod mediánem spolu s tolerovanou odchylkou. Indikátor Dopravní infrastruktura se pohybuje od 60,42 km/100 km^2 v roce 2004 do 62,42 km/100 km^2 v roce 2013. V rozmezí tolerované odchylky se pohybuje indikátor v kraji Olomouckém, kde je tedy hustota silnic a dálnic na průměrné úrovni v rámci České republiky. Pozitivní disparita je patrná v Pardubickém, Královehradeckém a Libereckém kraji. V těchto

regionech je hustota silnic a dálnic větší než je průměrně v České republice, což je výhodné pro podnikatelské subjekty působící v daných regionech.

Tabulka 6: Pozitivní a negativní disparita v rámci indikátoru Dopravní infrastruktura (km/100km^2)

Kraje/roky	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moravskoslezský kraj	60,42	60,42	60,56	60,98	61,32	61,93	61,99	62,17	62,40	62,42
Olomoucký kraj	68,93	69,06	69,16	69,16	69,26	69,43	69,12	69,16	69,14	69,18
Pardubický kraj	79,24	79,24	79,44	79,44	79,60	79,75	79,71	79,60	79,62	79,62
Královehradecký kraj	78,90	78,92	79,30	79,23	79,15	79,30	79,30	79,23	79,21	79,21
Liberecký kraj	77,05	77,02	76,83	76,79	76,76	76,73	76,67	76,64	76,26	76,38
Medián ČR	68,34	68,40	68,50	68,50	68,55	68,63	68,48	68,52	68,47	68,51
Horní mez (medián +5 %)	71,75	71,82	71,93	71,92	71,98	72,07	71,90	71,95	71,89	71,94
Dolní mez (medián -5 %)	64,92	64,98	65,08	65,07	65,13	65,20	65,05	65,10	65,04	65,09

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

Závěr

Na základě předem stanovené definice regionálních disparit je tedy možné určit pozitivní či negativní disparitu vybraného indikátoru vůči celku. Analýza disparit je provedena po celé desetileté období a vývoj u jednotlivých indikátorů je různý. Důležité je upozornit na to, že se jedná o pohled ze strany podniků, nikoliv o pohled ze strany společenské či sociální.

Následující tabulka, Tabulka č. 7, zobrazuje shrnutí stanovených disparit (tj. určení pozitivní či negativní disparity) v rámci posledního sledovaného roku. Při pohledu na toto určení disparit a při srovnání těchto pěti českých krajů navzájem, se jeví jako nejideálnější situace v Pardubickém a Libereckém kraji, kde je vykazována dvakrát pozitivní disparita, jednou je zjištěna negativní disparita, a to u indikátoru Míra nezaměstnanosti.

Následuje Královehradecký kraj, kde je vykazována jednou pozitivní disparita, jednou je hodnota indikátoru na úrovni mediánu celku (spolu s tolerovanou odchylkou) a negativní disparita se objevuje pouze při hodnocení indikátoru Míra nezaměstnanosti.

Méně příznivě se jeví Moravskoslezský kraj a Olomoucký kraj. V Moravskoslezském kraji se projevuje jedna pozitivní disparita a dvakrát se projevuje negativní disparita. V Olomouckém kraji se také projevuje negativní disparita dvakrá a jednou je hodnota indikátoru na úrovni mediánu celku.

Tabulka 7: Shrnutí výsledků disparit jednotlivých indikátorů v posledním sledovaném roce

Kraj	Disparita v posledním sledovaném roce		
	Exportní výkonnost	Míra nezaměstnanosti	Dopravní infrastruktura
Moravskoslezský kraj	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ	NEGATIVNÍ
Olomoucký kraj	NEGATIVNÍ	NEGATIVNÍ	X
Pardubický kraj	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ	POZITIVNÍ
Královehradecký kraj	X	NEGATIVNÍ	POZITIVNÍ
Liberecký kraj	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ	POZITIVNÍ

Pramen: vlastní zpracování, data dle Českého statistického úřadu.

Pro měření regionálních disparit byly tedy stanoveny indikátory, které definují regionální disparity regionů česko-polského pohraničí. Pro potřeby článku jsou představeny regionální disparity podle tří ukazatelů. Autorka však tento výzkum rozšiřuje o další čtyři ukazatele. Tato analýza je dále propojena s problematikou bariér přeshraniční spolupráce (které jsou zkoumány dotazníkovým šetřením) a následně je zkoumán vliv těchto regionálních disparit na podniky a spolupráci českých podniků s podniky polskými.

Seznam použité literatury:

1. GAJDOVÁ, K. (2014): Barriers of the Czech-Polish Cross-Border Cooperation between Enterprises. In: *International Science Index, Economics and Financial Engineering*, 2014, roč. 2, č. 5. ISSN:1307-6892.

2. GAJDOVÁ, K. (2016): *Vliv regionálních disparit na spolupráci podniků a podnikání v česko-polském pohraničí.* Dizertační práce.

3. GAJDOVÁ, K. - P. TULEJA (2014): Indicator of Labor Market in the Czech Republic and Poland: Focused on the Border Regions NUTS II. *Applied Social Science. Advances in Education Research*, Newark: IERI, 2014, roč. 51. ISBN 978-1-61275-066-8.

4. NIJKAMP, P. - R. CAPELLO (2010): *Handbook of regional growth and development theories.* Edward Elgar Publishing. 2010. ISBN 1978-1848-4459-87.

5. PERKMAN, M. - S. NGAI-LING (2002): Globalization, regionalization and cross-border regions: scales, discourses and governance. *International Political Economy Series.* 2002. ISBN 978-1-349-42397-2.

6. RICE, A. L. (2013): *The Enterprise and Its Environment: A System Theory of Management Organization*. London: Routledge. 2013. ISBN 978-11-36431-73-9.

7. SAMUELSON, P. A. (2010): *Economics*. Tata McGraw-Hill Education. 2010. ISBN 978-0070-70071-0.

Kontakt:
Ing. Karin Gajdová, Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: gajdova@opf.slu.cz

POROVNANIE DONBASU A PODNESTERSKA. VÝCHODISKÁ D. LYNCHA

Samuel Goda

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

Neuznané štáty alebo de facto štáty/kvázištáty sú do istej miery akousi anomáliou súčasných medzinárodných vzťahov. Príčiny ich vzniku, faktory ovplyvňujúce ich existenciu, ale aj dôsledky ich existencie na bezprostredné okolie – teda uznané štáty, sú stále predmetom teoretického aj aplikovaného výskumu. Kríza na Ukrajine vyústila vo vznik dvoch separatistických entít, Doneckej ľudovej republiky (DLR) a Luhanskej ľudovej republiky (LLR). Na základe teoretického aparátu Dov Lyncha sa tento článok venuje analýze DNR a LNR ako neuznaných štátov. Zároveň ponúka porovnanie s Podnesterskom – neuznaným štátom, ktorý existuje už 25 rokov. Stane sa z Donbasu ďalšie Podnestersko? Spoločných charakteristík je viac než dosť.
Kľúčové slová: Podnestersko, de facto štát, kvázištát, Donbas, Ukrajina, OBSE

Unrecognized States are to some extent an exception to the contemporary system of international relations. Reasons that triggered their emergence, factors behind their existence, as well as their consequences on the direct environment – the recognized States, are subjected to theoretical as well as applied research. The crisis in Ukraine evolved into the emergence of two separatist republics, the so called Donetsk People´s republic and Luhansk People´s republic. Based on the theoretical approach of Dov Lynch we analyze the DPR and LPR from the perspective of unrecognized States. Moreover we provide a comparison with Transnistria – and unrecognized State with more than 25 years of track record.
Key words: Transnistria, Donetsk, de facto state, quasistate, Donbas, Ukraine, OSCE
JEL: F50, F51

Úvod

Predkladaný článok predstavuje pokračovanie už rozpracovaného výskumu publikovaného na inom mieste.[1] Čo sa týka kvázištátov, P. Kolsto identifikoval nasledovné kritériá, aby mohla byť nejaká entita považovaná za neuznaný, vej ho prípade kvazištát – jej vedenie musí kontrolovať (aspoň väčšinu nárokovaného teritória); snaží sa o medzinárodné uznanie, ale bez úspechu. Vyčleňuje však tie, ktoré sa v tomto stave nachádzajú menej ako dva roky.[2]

Ako vidíme, toto sa prakticky absolútne vzťahuje na Podnestersko (PMR) – jeho vedenie efektívne kontroluje nárokované územie a taktiež sa snaží o medzinárodné uznanie ako nezávislého štátu (i keď je možné polemizovať o tom, nakoľko sú tieto snahy úprimné).

Na Ukrajine je situácia odlišná. Takzvaná Donecká ľudová republika (DLR) vznikla prehlásením dňa 7. apríla 2014 a Luhanská ľudová republika nasledovala jej príklad keď vyhlásila svoj vznik o 20 dní neskôr. Do dnešného dňa môžeme povedať, že autority DLR a LNR kontrolujú časť nárokovaného územia (územie, ktoré centrálna vláda v Kyjeve nazýva

[1] GODA, 2016, *Kolstov kvázištát: prípadová štúdia Podnesterska*, p. 143-149.
[2] KOLSTO, 2006, *The Sustanability and Futurre of Unrecognized Quasi-States*, s. 726

„dočasne okupovanými územiami“), avšak prímerie do dnešného dňa nie je v plnej miere aplikované, a preto nemôžeme vylúčiť zmenu súčasného stavu územia v blízkej budúcnosti.

Čo sa týka medzinárodného uznania, situácia je tiež odlišná ako tá v Podnestersku. Autority Donbasu, okrem možnosti špeciálneho statusu v rámci Ukrajiny, žiadali o pripojenie kontrolovaného územia do Ruskej federácie, sledujúc tak príklad Krymu. V tomto kontexte, predstavitelia separatistov urobili niekoľko krokov pre medzinárodné uznanie – ak to tak môžeme nazvať – keď sa obrátili na Južné Osetsko (ktoré uznalo DLR aj LLR), Abcházsko, PMR ako aj na Ruskú federáciu, aby uznali ich existenciu. Taktiež sem môžeme priradiť aj skôr symbolické kroky akými bolo napr. otvorenie „honorárnych konzulátov“ v Slovenskej a Českej republike.

Neuznané entity v post-sovietskom priestore zdieľajú niektoré špecifické črty. V prípade Abcházska, Južného Osetska, Náhorného Karabachu alebo Podnesterska (môžeme sem zaradiť aj republiky severného Kaukazu, ktoré však boli začlenené späť do sústavy Ruskej federácie) separatistické tendencie začali v období rozpadu ZSSR. Všetky z nich vznikli po unilaterálnom vyhlásení nezávislosti, po ktorom nastal krvavý konflikt rôznej intenzity. Donbas je iný, keďže ten vznikol až v r. 2014 po politických zmenách v Kyjeve. Avšak, aj v 90. rokoch tu boli badateľné relatívne silné separatistické tendencie. Líšia sa napr. v miere efektívnej kontroly svojho územia alebo pri poskytovaní verejných služieb, kde sú na tom najlepšie PMR a aj Náhorný Karabach.[3]

1 Terminológia D. Lyncha

V spomínanom predchádzajúcom článku sme sa venovali najmä Podnestersku na základe terminologického aparátu P. Kolsta. Teraz by sme tento výskum chceli doplniť o terminológiu D. Lyncha a o porovnanie s Donbasom. Otázka teda znie, čo udržiava neuznané štáty „pri živote“?

Vo všeobecnosti môžeme faktory, ktoré pomáhajú neuznaným štátom prežiť, rozdeliť na dve skupiny – vnútorné a vonkajšie faktory. Aj takáto klasifikácia má však svoje limity, keďže niektoré faktory môžu prekročiť virtuálnu deliacu líniu medzi vnútorným a vonkajším. Čo sa týka vnútorných faktorov, D. Lynch identifikoval nasledovné faktory – trvanie na absolútnej suverenite, silný pocit strachu a nebezpečenstva a sila kriminálnych a silových elementov v pozadí slabých vlád vyvolávajúci „subsistenčný syndróm“.[4] Medzi vonkajšie faktory zaradil úlohu metropolitného štátu, úlohu Ruska a „iných zdrojov vonkajšej podpory“.

V prvom rade začneme vnútornými faktormi. Používajúc terminológiu Lyncha, trvanie na absolútnej zvrchovanosti je prioritou, keďže súčasný systém medzinárodných vzťahov je postavený práve na národných štátoch. Toto však spôsobuje začarovaný kruh ako pre predstaviteľov separatistov, tak aj pre centrálnu vládu. V očiach prvých, suverenita nemôže byť predmetom vyjednávaní. Teda, tak pre DLR aj LLR platí, že táto problematika ostáva mimo hlavného prúdu. Ako hovorí Lynch, separatistické autority môžu byť ochotné vyjednávať o novom vzťahu s metropolitným štátom, avšak nie postavenom na federácii. Prinajlepšom by prijali konfederačné usporiadanie.[5] I toto však platí len do obmedzenej miery, pretože napr. z Donbasu sa ozývajú nejasné signály ohľadom tejto problematiky.

Strach a neistota zohrávajú kľúčovú úlohu v oboch konfliktoch. V prípade PMR boli strach a neistota umocnené na základe etnických odlišností. Slovanské a iné nemoldavské/nerumunské menšiny mali strach, že novom moldavskom štáte budú marginalizovaný, diskriminovaný a prinajhoršom, že nová krajina sa skoro stane súčasťou Rumunska na základe politických záujmov niektorých politikov a častí spoločnosti. Tento

[3] LYNCH, 2004, *Engaging Eurasia´s Separatist States: Unresolved Conflicts and de facto States.* p. 45-47
[4] LYNCH, 2004, *Engaging Eurasia´s Separatist States: Unresolved Conflicts and de facto States.* p. 42
[5] LYNCH, 2004, *Engaging Eurasia´s Separatist States: Unresolved Conflicts and de facto States.* p. 51

aspekt strachu už podľahol času a je na ústupe. Avšak v niektorých častiach spoločnosti naďalej prežíva. Výborným príkladom je situácia v Gagauzsku a ich snahy o odčlenenie v prípade, že sa Moldavsko stane súčasťou EÚ. V tomto prípade je strach a neistota kombináciou rôznych faktorov – ekonomických (lokálny biznis bude zničený), (geo)politických (Moldavská republika sa stane súčasťou Rumunska), sociálnych (liberálne krajiny EÚ sú na morálnom úpadku) a iných. Veľmi podobná situácia bola (a do istej miery aj stále je) na Donbase v r. 2013 a 2014. A. Schmidt-Felzmann pripomína naratív o tom, že zodpovednosť za domáce problémy Ukrajiny majú „západné mocnosti" a útek prezidenta Janukovyča z Ukrajiny bol propagovaný ako štátny prevrat pod vedením CIA, vykonaný pro-západnými bojovníkmi. Ďalej, že protesty na Majdane boli zosnované neonacistami a prezidentské voľby boli nelegitímne.[6] V oboch prípadoch bol veľmi silný aj faktor „fašizmu" – Rumunsko bolo vykresľované ako potomok svojej fašistickej histórie a protestujúci na Majdane boli vedení fašistami a krajiny EÚ sú preplnené fašistami v národných parlamentoch. Takýto naratív má obrovský vplyv v krajinách bývalého ZSSR v dôsledku dedičstva z čias druhej svetovej vojny.

Subsistenčný syndróm alebo syndróm vydržiavania je prítomný tak v PMR ako na Donbase. Ani po 25 rokoch nebolo PMR schopné vytvoriť udržateľný ekonomický model. Na území PMR existujú štyri spoločnosti, ktoré sú zdrojom príjmov – The Moldova Steel Works, MoldGRES, cementáreň v Rybnici a Sheriff Group. Prvá menovaná je chrbtovou kosťou ekonomiky PMR a tvorí cca 50 % zdrojov príjmu regiónu.[7] Neschopný manažment na strane vládnucich elít, silná šedá ekonomika a nelegálny obchod v spojení s problematickou finančnou podporou zo strany Ruskej federácie ústi vo veľmi nestabilnú ekonomickú situáciu v regióne. Na Donbase je situácia ešte horšia. Ozbrojené strety znemožňujú prílev akýchkoľvek investícii zo zahraničia alebo z domova na toto územie. V podstate značná časť infraštruktúry je zničená kvôli vojne a len finančná a humanitárna pomoc z Ruska a iných (medzi) národných donorov pomáha politickým elitám prežiť. Toto všetko sa deje na pozadí pašovania, prevádzania a iných nelegálnych aktivít – vrátane redistribúcie humanitárnej pomoci. Podpora takýchto kriminálnych živlov znemožňuje vytvorenie udržateľnej ekonomiky v krátko a strednodobom horizonte.

Čo sa týka externých faktorov, Lynch začína úlohou metropolitného štátu, potom úlohou Ruska a iných zdrojov vonkajšej podpory. Tento spis je veľmi podobný tomu, ktorý identifikoval aj P. Kolsto. Podľa Lyncha je možné rozdeliť úlohu metropolitného štátu na priamu a nepriamu. Nepriama rola spočíva v uhle pohľadu smerom ku separatistom, kedy je metropolitný štát neschopný presvedčiť politické a ekonomické elity separatistov aby znovu nadviazali politické a ekonomické väzby. Priama rola spočíva viac na strane metropolitného štátu a orientuje sa predovšetkým na obnovenie ekonomických vzťahov. Prakticky, Moldavská republika a aj Ukrajina zdieľajú niekoľko spoločných čŕt. Dnešné Moldavsko môžeme charakterizovať ako slabý štát z perspektívy politickej, ekonomickej ako aj vojenskej. Trpí kvôli nekončiacim konfliktom medzi politickými elitami, obrovskými korupčnými škandálmi, neefektívnymi inštitúciami and nejasným politickým smerovaním krajiny vo všeobecnosti. Ruka v ruke s týmto trendom reaguje aj spoločnosť a to veľmi citlivo. Idey „unionizmu", teda spojenia sa s Rumunskom, problematika štátneho jazyka a spor medzi „pro-ruskými" a „pro-európskymi" tábormi paralyzuje a polarizuje spoločnosť už roky. Ďalším príkladom je masívny odlev mozgov a pracovnej sily do zahraničia v dôsledku nedostatku pracovných miest doma. Do istej miery, Ukrajina sa nachádza v podobnej situácii. Existencia a vplyv oligarchov, obrovská miera korupcie, neefektívne

[6] SCHMIDT-FELZMAN, 2016, *After the war in Ukraine: peace building and reconciliation in spite of the external aggressor*, p. 153.
[7] CALUS, 2015, *Transnistria's Economy Going from Bad to Worse.*

inštitúcie a hospodárske problémy, vysoká miera inflácie spolu s vojnou na východe krajiny robia krajinu veľmi nestabilnou. Zásadný rozdiel spočíva v súčasnej politickej vôli na zmenu situácie. Kým v Moldavsku sa pravdepodobne udrží status quo vo vzťahu k reformám, na Ukrajine je vláda naklonená reformám, najmä tým týkajúcich sa udržateľnej ekonomiky, decentralizácie alebo energetickej efektívnosti. Čo sa týka vojenskej sily Ukrajiny a Moldavska, môžeme nájsť spoločnú črtu najmä vo vzťahu k separatistom. Podľa nášho názoru, v 90. rokoch v prípade PMR a dnes v prípade DLR a LLR, v dôsledku obmedzených finančných zdrojov a vojenskej výzbroje, separatistické vlády by neboli schopné sami odolať vojenskej sile Kišiňova, resp. Kyjeva.

V tomto okamihu sa dostávame k ďalšej črte Lynchovej analýzy a to je úloha Ruska. Sme si vedomí, že problematika zapojenia sa a podpory zo strany Ruskej federácie neuznaným štátom by si zaslúžila samostatnú analýzu. Preto sa budeme sústrediť len na najdôležitejšie spoločné prvky PMR a DLR, resp. LLR. Z vojenského hľadiska, intervencia vtedajšej 14. armády v Podnestersku „zamrzla“ prebiehajúci konflikt do podoby, ktorú poznáme dnes. Prítomnosť týchto ozbrojených síl úplne zmenila rovnováhu síl a prinútila Kišiňov zastaviť ofenzívu. V prípade Ukrajiny sa jedná o logistickú, organizačnú, diplomatickú (napr. v Trilaterálnej kontaktnej skupine alebo Normandskom formáte), ale aj pomoc vojenskú (napr. dodávok zbraní a výstroje) a personálnu pre separatistov, ktorým to stačí na to, aby čelili Kyjevu. E. Goetz píše, že v prípade Ukrajiny je stratégia Ruskej federácie vedená najmä geopolitikou, so základným cieľom, ktorým je udržať Ukrajinu mimo zahraničných aliancii a geopolitických blokov.[8] Do istej miery toto isté platí aj pre Moldavsko. Okrem prvkov hrubej a jemnej sily (hard and soft power), Rusko podporuje PMR prostredníctvom dodávok energii, zahraničných investícii, kopírovaní ruskej legislatívy, pomoci pri vzdelávaní a posilňovaní kultúrnych väzieb. V prípade Donbasu, je to okrem vyššie uvedených aktivít ešte najmä humanitárna pomoc. V prípade PMR sa nejedná len o pomoc zo strany Ruska, ale prakticky o závislosť na Rusku zo strane vojenskej a aj ekonomickej. Naviac, mnohí obyvatelia PMR (ale aj tí na pravom brehu rieky Dnester) disponujú ruskými pasmi. Za týmto sa skrýva záujem nájsť si prácu v Rusku (častokrát ilegálne) a zjednodušenie pohybu na hraniciach. Na druhej strane, plynú z toho aj výhody, ako je prístup k ruskému dôchodkovému systému (ktorý je pomerne skromný, ale stále lepší ako v Moldavsku, resp. PMR) a ďalším formám sociálnej pomoci. V prípade hospodársky slabého regiónu akým je PMR (a Moldavsko vo všeobecnosti), tento faktor nie je zanedbateľný a to najmä v prípadoch, kedy je tento príjem reprezentuje značnú časť príjmu tisícov rodín a teda aj voličov. Zdá sa teda, že tento vzťah je do istej miery obojstranne výhodný. Na základe vyššie uvedených príčin, PMR potrebuje Rusko. Ale platí to aj naopak. Rusko podporuje a benefituje zo statusu quo, ktorý v podstate znamená šach-mat pre Kišiňov. Z ekonomickej perspektívy to až také výhodné nie je, ale strategické záujmy víťazia nad ekonomickými benefitmi. No a strategickým záujmom, tak ako v prípade Ukrajiny, je zabrániť ďalšiemu zbližovaniu sa a integrácii Moldavska do EÚ a NATO. Zároveň to pôsobí ako odstrašujúci prípade pre podobné tendencie v „blízkom zahraničí“.

Posledným faktorom je zapojenie sa medzinárodného spoločenstva. Medzinárodným spoločenstvom chápeme nielen jednotlivé štáty ale aj medzinárodné medzivládne alebo mimovládne inštitúcie. Bez pochýb je v oboch prípadoch badateľné angažovanie členov medzinárodného spoločenstva reprezentovaných napr. humanitárnou alebo rozvojovou pomocou sprostredkovanou mimovládnymi organizáciami (aj v mene krajín), medzinárodných ekonomických organizácii ako MMF, ale aj ďalšími aktérmi ako EÚ alebo SNŠ.

[8] GOTZ,2015, *It's geopolitics, stupid: explaining Russia's Ukraine policy*, p. 4

Vzhľadom na povahu situácie v PMR a na Donbase, jedinou organizáciou s mandátom na riešenie vzniknutých konfliktov je Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe (OBSE). Kríza na Ukrajine priniesla bezprecedentné zapojenie sa OBSE do aktivít krízového manažmentu.[9] OBSE je na Ukrajine prítomná prostredníctvom nasledujúcich iniciatív – Osobitná monitorovacia misia OBSE (od 21. 3. 2014 s kontinuálnou prolongáciou mandátu), Pozorovateľská misia OBSE na ruskej strane hraničných priechodov s Ukrajinou Gukovo a Doneck (od 24. 7. 2014) a Projektovým koordinátorom OBSE na Ukrajine (prítomný od 1.6.1999).[10] Na medzinárodnej úrovni je OBSE prítomné na platforme Trilaterálnej kontaktnej skupiny (TKS), založenej v rámci Normandského formátu dňa 6. 6. 2014, ktorá sa venuje najmä situácii na východnej Ukrajine. Predtým ako prišli Minské dohody, TKS sa zameriavala prevažne na dosiahnutie prímeria, pohraničnú kontrolu, únosy a humanitárnu asistenciu. Potom sa ťažisko úloh prenieslo na implementáciu dohôd z Minsku. Ďalšia úloha Osobitnej misie OBSE bola špecifikovaná neskôr dňa 12. 2. 2015 (dokument s názvom "Package of Measures for the Implementation of the Minsk Agreements"). Odvtedy sa hlavnými úlohami stali monitorovanie a overovanie dohôd o prímerí, facilitácia pri dosahovaní lokálnych prímerí alebo rôzne dohody o stiahnutí zbraní. Napriek všetkým limitom, ktorým dané iniciatívy čelia (vrátane obmedzeného pohybu na okupovaných územiach, personálnych a finančných zdrojov, mandátu, technických problémov ako napr. s „dronmi" alebo odmietavými postojmi politických elít na oboch stranách) môžeme konštatovať, že OBSE je relevantným nástrojom a efektívnou platformou schopnou flexibilne reagovať na momentálne potreby.[11]

Záver

Lynchov terminologický aparát je pomerne podobný tomu od P. Kolsta. Zhodujú sa v základnom členení na vnútorné a vonkajšie faktory, pričom pri vnútorných sa v percepcii odlišujú najviac. Z teoretického pohľadu môžeme konštatovať, že DNR a LNR spĺňajú charakteristiky neuznaného štátu ako podľa Kolsta, tak aj podľa Lyncha. Na druhej strane, dynamika vývoja na Donbase je vyššia ako v PMR a to sa prejavuje aj napr. v územných zmenách čo má vplyv na to, či separatisti efektívne kontrolujú svoje územie – jedna zo základných čŕt neuznaného štátu/kvázištátu. Vzájomné porovnanie odkrýva mnoho spoločných čŕt vo vývoji doposiaľ, z čoho môžeme dedukovať, že prípade zlyhania vyjednávaní o návrate DNR a LNR do sústavy Ukrajiny rámci predošlých hraníc (avšak s možným špeciálnym statusom v rámci unitárneho štátu), vývoj môže jednoznačne sledovať príklad Podnesterska.

Zoznam použitej literatúry:

1. CALUS, K. (2015). *Transnistria's Economy Going from Bad to Worse*. New Eastern Europe. [cit. 2016-10-12]. Dostupný z WWW: http://www.neweasterneurope.eu/articles-and-commentary/1462-transnistria-s-economy-going-from-bad-to-worse

[9] Jedinými výnimkami môžu byť Asistenčná skupina v Čečensku (1995), Overovacia misia v Kosove (1998) a Misia OBSE v Gruzínsku

[10] Pre ďalšie info: www.osce.org/home/125575?download=true

[11] TANNER, 2015, *The OSCE and the Crisis in and around Ukraine: First Lessons for Crisis Management*, p. 241.

2. GODA, S. Kolstov kvázištát: prípadová štúdia Podnesterska. *Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2016 : zborník vedeckých prác*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, 143-149.

3. KOLSTØ, P. (2006*). The Sustanability and Futurre of Unrecognized Quasi-States.* Journal of Peace Research 43, no. 6, 723-740. [cit. 2016-11-11]. Dostupný z WWW: http://jpr.sagepub.com/content/43/6/723.short

4. LYNCH, D. (2004). *Engaging Eurasia´s Separatist States: Unresolved Conflicts and de facto States*. United States Institute of Peace Press: Washington, D.C., 20 s. ISBN 1-929223-54-4

5. SCHMIDT-FELZMAN, A. (2016). After the war in Ukraine: peace building and reconciliation in spite of the external aggressor. *GODA, S. – TYTARCHUK, O. – KHYLKO, M. (2016) International Crisis Management: NATO, EU, OSCE and Civil Society, Amsterdam: IOS Press*, p. 151-161, ISBN: 978-1-61499-640-8

6. GOTZ, E. (2015*)* It's geopolitics, stupid: explaining Russia's Ukraine policy, *Global Affairs, Vol: 1:1, pp 3-10, DOI: 10.1080/23340460.2015.960184*

7. TANNER, F. (2015) The OSCE and the Crisis in and around Ukraine: First Lessons for Crisis Management in: *Institute for Peace Research and Security Policy at the University of Hamburg / IFSH (Hrsg.) OSCE Yearbook 2015*, pp. 241-250. ISBN: 978-3-8487-2982-1

Kontakt:
Mgr. Samuel Goda, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: samuel.goda@euba.sk

GENERAL GOVERNMENT DEBT IN EUROPEAN UNION COUNTRIES

Grzegorz Górniewicz

Faculty of Finance and Management, WSB University in Gdańsk, Poland,
e-mail: ggorniewicz@wsb.gda.pl

Commenced by the mortgage crisis in US in August 2007, the global economic crisis led up to the deterioration of public finances in many European countries. The countries who suffered most from it were: Portugal, Ireland, Italy, Greece and Spain. The austerity financial policy pursued by the said countries gave rise to economic stagnation. The purpose of this paper is mainly to present the proportions and the causes of the analyzed phenomenon. To attain that goal, such methods were employed as comparative and statistical analysis. Furthermore, the author is reflecting on the influence of the public debt on economic growth.
Key words: general government debt, world economic crisis, European Union, PIIGS group
JEL: H63, H68

Introduction

The collapse of the mortgage market caused by the bursting of speculative bubble on the real estate market in U.S.A. in August 2007 initiated the world economic crisis. It is commonly considered as the greatest recession since the times of Great Depression within 1929-1933.

In European Union member states, the crisis affected mainly PIIGS group. The name is derived from the initial letters of the countries which are affected by the problem of general government debt – or, more broadly, the problem of public finances – most (P – Portugal, I – Italy, I – Ireland, G – Greece, i S- Spain). Still, it should be noted that the repercussions of the said crisis (the increase of the debt and budget deficit) were noticeable in virtually in all European Union member states.

1 Essence of general government debt

In the professional References, there are multiple definitions of general government to be found (*public* or *national debt*), also known as government or national debt. According to the most succinct student-book definitions, general government debt refers to financial liabilities of public authorities related to the loans taken.[1] Other sources claim that public debt encompasses all the liabilities incurred by the Treasury, national earmarked funds having legal personality and by municipalities.[2]

The definition of general government debt sensu largo is to be found in the supplementary documents to the Treatise of Maastricht. According to the afore-mentioned definition, public debt means "the totality of liabilities of the Treasury to national and foreign entities related to loans taken in financial institutions and directly from the governments of

[1] OWSIAK, S. (2005): Finanse publiczne. Teoria a praktyka, p. 330.
[2] MISIĄG, W. (1996): Finanse publiczne w Polsce, p. 31.

member countries of Paris Club or these which were guaranteed or insured by the governments or their agendas as well as remaining-to-be-purchased treasury securities issued onto the foreign and national market and other registered liabilities of the Treasury".[3]

The economical References at large, particularly that on public finances, distinguishes a series of kinds of general government debt. However, using the term “classifications” does not appear entirely justifiable. Perhaps from the point of view of methodology, at least equally proper is the use at that point the term “debt structures”.

Assuming the criterion of the place of origin of creditors, one can distinguish the national and foreign debt. The former, also referred to as internal debt, encompasses the debt in relations to local entities, resulting mainly from treasury bonds still due to be redeemed. On the other hand, foreign debt (external debt) stems from the loans taken from international organizations, governments, banks and from the treasury bonds sold abroad.

Furthermore, professional References also distinguish the following kinds of debt

- gross and net (gross net – receivables),
- short-term debt also referred to as liquid debt (up to one year) and long-term debt also referred to as funded debt (more than one year),
- nominal and real (taking inflation into consideration),
- central (national) and local (local-governmental),
- voluntary and compulsory debt.[4]

In developed and moderately developed countries with respect to their economies, public debt is a common phenomenon and it has been in effect for dozens of years. Despite the fact that the economic situation of these countries is different, it can be said that public debt has become the constant constituent of their public finances. The accumulation of public debt was the reason for much criticism expressed not only by economists but also by politicians. For these reasons it is worth acquainting oneself with the fundamental causes of indebtedness of particular countries.

The professional References generally distinguishes the causes of the emergence of general government debt:

1. long-standing budget deficit;
2. the period of increased public spendings (particularly periods of wars and deep economic crises);
3. the implemented economic doctrine which can consciously assume the long-standing budget deficit and public debt as tools of state interventionism;
4. the implementation of political goals of the ruling elite which does not decide on increasing the taxes and neither does it cut spendings (the theoretical justification of such a policy is public debt-neutrality thesis for both the economy and the society as such. If one assumes that thesis is correct, then it is more advantageous for the government to take new loans than to impose new taxes).
5. public authorities falling for the so-called debt trap (losing the ability of the due repayment of debt).[5]

A particularly important reason for the emergence of public general government seems to be budget deficit, being mentioned at the beginning. The elementary relation between debt and the state of budget is reflected in the following formula:

$$d = d_0 + r \cdot b$$

where:

[3] GÓRNIEWICZ, G. (2012): Dług publiczny. Historia, teraźniejszość, przyczyny i perspektywy, p. 10..
[4] GÓRNIEWICZ, G. (2013): The problem of public debt (the case of Spain), p. 24.
[5] OWSIAK, S. (2005): Finanse publiczne. Teoria a praktyka, p. 337.

d – the balance of government budget –conventionally conceived- in relations to national gross product.

d_0 – primary deficit or budget surplus (without the expenses for debt service) in relation to national gross product,

r – average interest rate in the public debt service

b – the level of public debt in relations to national gross product.[6]

The analysis of primary balance in the government budget is becoming the issue of utmost importance, the analysis of which sheds some light on its balancing. Primary balance provides an answer to the question how the equilibrium in the government budget would be shaped if there were no public debt and thus there would not be any necessity for its service. It also serves as basis for determining if the amount of debt does not threaten the budget solvency.[7]

The emergence of negative primary balance means exceeding safety threshold with respect to debt. On the other hand, the increasing primary surplus under the condition of total deficit means approaching balancing budget, which takes place at the moment of the equilibrium between the primary surplus and the expenses for debt service. It is to be emphasized that relatively high public debt does not directly threaten the solvency of the government budget if there is primary surplus in the budget.[8]

2 Statistical data

According to the data by Eurostat general government gross debt of all European Union member states amounted to almost 12,5 trillion Euros. The biggest debtors (in the descending order) were: United Kingdom (2,270 trillion Euros), Italy (2,172 trillion Euros), Germany (2,157 trillion Euros), France (2,097 trillion Euros) and Spain (1,073 trillion Euros), that is relatively big countries with significantly large economies. In 2007-2015, the debt of all European Union member states increased (see: table 1).

Table 1: General government gross debt in billions euro

Country	*2007*	*2010*	*2014*	*2015*
All countries (28)	74718,9	10045,4	12140,6	12494,5
Belgium	299,9	363,9	426,6	433,9
Bulgaria	5,3	5,8	11,5	11,8
Czech Republic	40,0	60,1	65,6	67,9
Denmark	63,7	103,5	116,8	107,4
Germany	1599,8	2088,7	2188,7	2157,9
Estonia	0,5	0,9	2,1	2,0
Ireland	47,1	144,2	203,3	201,1
Greece	239,9	330,5	319,7	311,6
Spain	383,8	649,2	1040,8	1073,2
France	1252,0	1631,7	2038,4	2097,6
Croatia	16,6	25,9	37,1	37,2
Italy	1605,9	1851,5	2137,3	2172,6
Cyprus	9,3	10,7	18,8	18,9
Latvia	1,9	8,4	9,6	8,8

[6] GÓRNIEWICZ, G. (2012): Dług publiczny. Historia, teraźniejszość, przyczyny i perspektywy, p. 23..
[7] GÓRNIEWICZ, G. (2013): The problem of public debt (the case of Spain), p. 25.
[8] CIAK, J. – GÓRNIEWICZ, G. (2002): Dług publiczny w Polsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, p . 97-98.

Lithuania	4,6	10,1	14,8	15,9
Luxembourg	2,8	7,9	11,2	11,3
Hungary	66,0	78,4	77,7	80,4
Malta	3,5	4,5	5,4	5,6
Netherlands	262,0	374,7	450,5	440,5
Austria	183,8	243,8	278,9	290,7
Poland	145,9	193,2	202,1	215,7
Portugal	120,6	173,1	226,0	231,6
Romania	14,7	37,4	58,7	59,7
Slovenia	8,0	13,9	30,2	32,1
Slovakia	17,0	27,8	40,7	41,3
Finland	63,4	88,1	123,7	133,1
Sweden	136,0	150,3	189,6	199,9
United Kingdom	877,4	1387,5	2060,3	2269,8

Source: EUROSTAT.

The real measure of the state being burdened by general government debt is not the debt in absolute terms but its relation to gross domestic product. According to Maastricht Treaty, this ratio should not exceed 60%. In all these years under scrutiny, 11 states met that condition. In 2007, the number of the states in which the general-government-debt-to-gross-domestic-product ratio did not exceed 60% was 19. In 2010, such countries were 16 and in 2015 – 11. The greatest results were then recorded by Greece (177%), Italy (132%) and Portugal (129%), that is the countries subsumed under the informal group PIIGS. The least share of debt in their respective GDP were recorded by: Estonia (10%), Luxemburg (22%) and Bulgaria (26%). In the whole analyzed period, the condition stipulated in Maastricht Treaty was not met by 9 states, including such significant economies as France or Germany (see: table 2).

Table 2: General government gross debt in % GDP

Country	*2007*	*2010*	*2014*	*2015*
All countries (28)	57,5	78,4	86,7	85,4
Belgium	87,0	99,7	106,5	105,8
Bulgaria	16,3	15,3	27,0	26,0
Czech Republic	27,8	38,2	42,2	40,3
Denmark	27,3	38,2	44,8	40,4
Germany	63,7	81,0	74,9	72,2
Estonia	3,7	6,6	10,3	10,1
Ireland	23,9	61,7	105,2	78,6
Greece	103,1	146,2	179,7	177,4
Spain	35,5	60,1	100,4	99,8
France	64,3	81,6	95,3	96,2
Croatia	37,7	58,3	86,6	86,7
Italy	99,8	115,4	131,9	132,3
Cyprus	53,5	55,8	107,1	107,5
Latvia	8,4	47,4	40,7	36,3
Lithuania	15,9	36,2	40,5	42,7
Luxembourg	7,8	19,9	22,7	22,1
Hungary	65,6	80,5	75,7	74,7
Malta	62,4	67,6	67,0	64,0

Netherlands	42,7	59,3	67,9	65,1
Austria	65,1	82,8	84,4	85,5
Poland	44,2	53,1	50,2	51,1
Portugal	68,4	96,2	130,6	129,0
Romania	12,7	29,9	39,4	37,0
Slovenia	22,8	38,4	80,9	83,1
Slovakia	30,1	41,2	53,6	52,5
Finland	34,0	47,1	60,2	63,6
Sweden	39,0	38,3	45,2	43,9
United Kingdom	42,0	76,0	88,1	89,1

Source: EUROSTAT.

The primary reason for getting into debt is the occurrence of budget deficit. It is to be emphasized that budget deficits have recently been the constant phenomena in the countries in European Union. Maastricht Treaty stipulated that the relation of budget deficit to the worth of gross domestic product cannot surpass 3%. In the analyzed period, these criteria were met only by Estonia, Luxemburg and Sweden. The first of these as the only one had a permanent budget surplus, which is to be considered an unprecedented phenomenon. In 2007, when the global crisis had not reached Europe yet, 23 states successfully met the criterion of Maastricht Treaty (see: table 3). At the peak of the crisis (2010), such countries were only 5 (Denmark, Estonia, Luxemburg, Finland and Sweden). In the last analyzed year, 22 states met the said criterion. An excessive budget deficit was recorded only in Greece, Spain, France, Croatia, Portugal and Great Britain.

Table 3: Budget deficit in % GDP

Country	*2007*	*2010*	*2014*	*2015*
All countries (28)	-0,9	-6,4	-3,0	-2,4
Belgium	0,1	-4,0	-3,1	-2,5
Bulgaria	1,1	-3,1	-5,5	-1,7
Czech Republic	-0,7	-4,4	-1,9	-0,6
Denmark	5,0	-2,7	1,5	-1,7
Germany	0,2	-4,2	0,3	0,7
Estonia	2,7	0,2	0,7	0,1
Ireland	0,3	-32,1	-3,7	-1,9
Greece	-6,7	-11,2	-3,6	-7,5
Spain	2,0	-9,4	-6,0	-5,1
France	-2,5	-6,8	-4,0	-3,5
Croatia	-2,4	-6,2	-5,4	-3,3
Italy	-1,5	-4,2	-3,0	-2,6
Cyprus	3,2	-4,7	-8,8	-1,1
Latvia	-0,7	-8,5	-1,6	-1,3
Lithuania	-0,8	-6,9	-0,7	-0,2
Luxembourg	4,2	-0,7	1,5	1,6
Hungary	-5,1	-4,5	-2,1	-1,6
Malta	-2,3	-3,2	-2,1	-1,4
Netherlands	0,2	-5,0	-2,3	-1,9
Austria	-1,4	-4,5	-2,7	-1,0
Poland	-1,9	-7,3	-3,4	-2,6
Portugal	-3,0	-11,2	-7,2	-4,4

Romania	-2,8	-6,9	-0,8	-0,8
Slovenia	-0,1	-5,6	-5,0	-2,7
Slovakia	-1,9	-7,5	-2,7	-2,7
Finland	5,1	-2,6	-3,2	-2,8
Sweden	3,3	-0,1	-1,6	0,2
United Kingdom	-2,9	-9,6	-4,7	-4,3

Source: EUROSTAT.

It must be noted that in the analyzed period, the biggest budget deficit fell on Ireland. In 2010, it exceeded 32% of GDP. After the real estate collapse (the demand for it decreased by about 50%), the government in Dublin started to bail out banking system, being burdened with misfired loans to developers. It coincided with the collapse of the income to the budget, the latter relying too heavily on the taxes from new real estate and on returns on capital. The fiscal catastrophe was complemented with the rise in unemployment rate, which decreased tax revenue and increased spendings for social causes.[9]

Analyzing the data for all 28 member states of European Union, one must note that the financial crisis made the budget deficit leap from the moderate level, amounting to -0,9% in 2007, to as much as -6,4% in 2010. Generally, one may state that in the later period, the situation definitely improved although it was not all the member states whose situations improved.

3 Public debt and economic growth

General government debt may have both a negative and a positive impact on the economic growth. Economist have long-standing debates on whether the debt is an obstacle to economic growth. Carmen Reinhard and Kenneth Rogoff try to prove in their research that general government debt is not a big issue until it exceeds 90% of GDP.[10] This opinion was often cited in the disputes over the direction in economic policies in the world.

A part of economists does not agree with the above thesis and they prove that the above-mentioned research slowed down the rate of economic growth in the most indebted states. The main cause was the deficient method of weighing the samples. The problem was that what was subject to calculation was the means which were in turn calculated on the basis of the different number of factors. For instance, 19 years during which Great Britain recorded the debt to GDP ratio over 90% and the average rate of economic growth of 2,4% is calculated the same as the 4-year period when U.S.A. had the proportions of debt over 90% of GDP and the average rate of growth amounted to about 2%. What is more, what was excluded as a factor in calculations was the part of data refuting the main thesis of Reinhart and Rogoff (for example, New Zealand being a counterexample).[11]

The above-mentioned authors divided the states into four groups:

1. the ones in which the debt-to-GDP ratio does not exceed 30%,
2. the ones in which the debt-to-GDP ratio ranges from 30 to 60%,
3. the ones in which the debt-to-GDP ratio ranges from 60 to 90%,
4. the ones in which the debt-to-GDP ratio exceeded 90%.

Taking into consideration, the data from Eurostat about real GDP growth in 2015, the outcome is that to the first group there belong three countries: Bulgaria, Estonia and

[9] GÓRNIEWICZ, G. (2012): Dług publiczny. Historia, teraźniejszość, przyczyny i perspektywy, p. 121.
[10] REINHART, C. – ROGOFF, K. (2010): Growth in a time of debt, p. 577.
[11] ASH, M. – HERNDON, T. – POLLIN R. (2013): Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff, p. 321.

Luxemburg with the respective rate of economic growth being: 3,0, 1,4 i 4,8%. The average growth was a little over 3%.

The second group embraced: Czech Republic (4,5%), Denmark (1,0%), Latvia (2,7%), Lithuania (1,6%), Poland (3,6%), Romania (3,8%), Slovakia (3,6%) and Sweden (4,2%). The average rate of economic growth was 3,1%.

The third group encompassed: Germany (1,7%), Ireland (26,3% - an absolute record), Croatia (1,6%), Hungary (2,9%), Malta (6,2%), Netherlands (2,0%), Finland (0,2%), Austria (1,0%), Slovenia (2,3%) and United Kingdom (2,2). The average economic growth was the highest in this very group and it amounted to 4,6%. One should note; however, that the decisive factor for the above-state highest growth was the result achieved by Ireland, which clearly overcame its crisis. If Ireland had not been taken into account, the average rate would have amounted to only 2,2%.

The last group, including those states with the debt being higher than 90% of GNP, there are: Belgium (1,4%), Greece (-0,2% - the only instantiation of recession), Spain (3,2%), France (1,3%), Italy (0,8%), Cyprus (1,3%) and Portugal (1,5%). The average rate of economic growth was the smallest in this group (1,3%), which would confirm Reinhart and Rogoff's thesis claiming that the states of the debt-to-GDP ratio being higher than 90% develop the worst. Certainly, the analysis conducted by the author on the basis of just one year is too short and the conclusion might prove to be premature.

Summing up this part of the paper, we must state that public debt undeniably influences economic growth. Still, there are the questions left unanswered: what are the acceptable limits of public debt which would not be detrimental to the economic growth if there are such limits at all.

Conclusion

Public debt might prove to be an important stimulus for the economic growth providing that it will be used for the sake of increasing the number of investments. However, if the purpose of incurring the debt is to cover budget deficits, then in the long run it will prove to be an obstacle to economic growth. According to many economists, the general-government-debt-to-GDP ratio higher than 90% leads to the weakening of the rate of economic growth.

The last global financial crisis caused a big growth of general government debt and budget deficits in the majority of European Union member states. The debt of Germany, France and that of Italy exceeded each 2 trillion Euros. Greece, Ireland and Portugal, and also in some sense Spain, resorted to special financial aids. Despite many reforms that were introduced, involving mainly lowering spendings and maximizing income to the budget, the many countries are still caught in the predicament. It is particularly true of the so-called PIIGS group, in which the austere economic policy caused the condition being quite close to economic stagnation or even recession.

References:

1. ASH, M. – HERNDON, T. – POLLIN R. (2013): *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*. In: *PERI Working Papers*, No. 322, pp. 301-350.

2. CIAK, J. – GÓRNIEWICZ, G. (2002): *Dług publiczny w Polsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych*. In: *Firma i rynek*, 2002, Vol. 2/3, No. 23/24, pp. 96-101.

3. GÓRNIEWICZ, G. (2012): *Dług publiczny. Historia, teraźniejszość, przyczyny i perspektywy*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Mirosław Wrocławski, 2012. ISBN 978-83-62611-24-9.

4. GÓRNIEWICZ, G. (2013): *The problem of public debt (the case of Spain)*. In: *Torun International Studies*, 2013, Vol. 6, No 1, pp. 23-32.

5. MISIĄG, W. (1996): *Finanse publiczne w Polsce*. Warszawa: Presspublica, 1996, ISBN 978-83-7334-748-9.

6. OWSIAK, S. (2005): *Finanse publiczne. Teoria a praktyka*. Warszawa: PWN, 2005. ISBN 978-83-01-15732-6.

7. REINHART, C. – ROGOFF, K. (2010): *Growth in a time of debt*. In: *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 2010, Vol. 100, No. 2, pp. 573-577.

Contact:
Dr. Grzegorz Górniewicz
Faculty of Finance and Management
WSB University in Gdańsk
Al. Grunwaldzka 238a
80-266 Gdańsk
Poland
e-mail: ggorniewicz@wsb.gda.pl

ZAHRANIČNÝ OBCHOD SLOVENSKA S VYBRANÝMI ÁZIJSKÝMI EKONOMIKAMI

Martin Grešš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: martin.gress@euba.sk

Cieľom tohto príspevku je analýza a komparácia vývoja zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami. V príspevku sme využili metódu analýzy, komparácie a syntézy. Na základe analýzy vývoja zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami môžeme konštatovať jednostranné zameranie slovenskej ekonomiky na dovozy z týchto ekonomík, o čom svedčí predovšetkým vývoj salda zahraničného obchodu. Najvyšší deficit dosahuje Slovensko s Čínou a Južnou Kóreou. To môže do určitej miery súvisieť s objemom investícií týchto dvoch ekonomík smerujúcich do ekonomiky Slovenska. Tento príspevok bol spracovaný v rámci projektu KEGA „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“, č. 017EU-4/2015.
Kľúčové slová: export, import, bilancia, HDP, otvorenosť ekonomiky

The aim of this paper is the analysis and comparison of the development of Slovakia's foreign trade with selected Asian economies. We use the method of analysis, comparison and synthesis. Based on developments in Slovakia's foreign trade with selected Asian economies, we conclude one-sided focus of the Slovak economy on imports from these economies, as evidenced particularly in the balance of foreign trade. Slovakia reached the highest deficit with China and South Korea. This may to some extent be related to an investment volume of these two economies in the Slovak economy. This article has been financed within KEGA "Modern textbook of World Economics with a focus on application of knowledge and problem solving", no. 017EU-4/2015.
Key words: export, import, balance, GDP, openness of the economy
JEL: F10, O53

Úvod

Ekonomika Slovenskej republiky je pomerne malá z hľadiska celkového HDP. Podľa údajov UNCTAD, dosahoval podiel slovenského HDP na celkovom svetovom HDP v stálych cenách roku 2005 v roku 2015 približne 0,12 %.[1] Vzhľadom na veľkosť ekonomiky meranej pomocou HDP môžeme konštatovať, že ekonomika Slovenska je malá a ako taká sa intenzívne zapája do medzinárodnej deľby práce, pretože so svojimi obmedzenými zdrojmi nie je schopná vlastnou produkciou uspokojiť potreby obyvateľov. Intenzívnosť zapojenia do svetového hospodárstva môžeme charakterizovať podielom exportu a importu na celkovom vyprodukovanom HDP, pričom ju označujeme ako otvorenosť ekonomiky. Tabuľka 1 ukazuje vývoj otvorenosti ekonomiky Slovenska. Na základe uvedených údajov môžeme konštatovať, že ekonomika Slovenska je výrazne otvorená, čo sa prejavuje tak na podiele exportu ako aj podiele importu na celkovom HDP. Z tohto dôvodu je dôležité analyzovať zahraničný obchod Slovenska z hľadiska teritoriálnej aj komoditnej štruktúry, čo môže prispieť k správnej

[1] http://unctadstat.unctad.org/.

identifikácii zahraničnoobchodných partnerov ako aj komodít, pri ktorých výrobe a následnom exporte môže ekonomika Slovenska využiť vlastné komparatívne výhody a prispieť tak k efektívnemu rastu vlastnej ekonomiky aj v ďalších obdobiach.

Tabuľka 1 Otvorenosť ekonomiky Slovenska, v %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Export	93	100	94	83	68	76	85	91	94	92	94
Import	98	105	94	86	69	77	85	87	89	88	91
Spolu	191	205	188	169	136	153	171	179	182	180	185

Poznámka: rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

Vďaka vysokej otvorenosti ekonomiky je Slovensko nútené vstupovať do zahraničnoobchodných vzťahov s inými ekonomikami, aby si zabezpečilo zodpovedajúce tovary a služby v záujme uspokojenia potrieb obyvateľov.

Prevažná väčšina exportu Slovenska smeruje do členských štátov Európskej únie, podľa Ministerstva hospodárstva SR tvorili exporty do EÚ za mesiace január – november 2015 približne 85 % celkového exportu. Najväčším obchodným partnerom (v exporte) Slovenska je najväčšia európska ekonomika – Nemecko, ktorého podiel za uvedené mesiace predstavoval takmer 23 %. V prvej desiatke najvýznamnejších obchodných partnerov Slovenska sú okrem Nemecka aj susediace štáty Visegrádskej štvorky s Rakúskom, Francúzskom, Veľkou Britániou, Talianskom, Španielskom a Holandskom. Týchto 10 krajín predstavuje tri štvrtiny slovenských exportov. Môžeme konštatovať, že slovenská ekonomika je významne naviazaná na ekonomiky členských štátov EÚ, na druhej strane však exportuje svoje produkty aj na vzdialenejšie trhy. V mesiacoch január – november 2015 boli najvýznamnejšími obchodnými partnermi Slovenska mimo členských štátov EÚ najmä USA s podielom na celkovom exporte Slovenska vo výške 2,19 %, Ruská federácia (2,18 %), Švajčiarsko (1,64 %), Čína (1,48 %) a Turecko (1,22 %). Týchto päť krajín predstavovalo 8,7 % na celkových exportoch Slovenska, čo za uvedené mesiace tvorilo viac ako 50 %-ný podiel exportov do krajín mimo EÚ.

Vzhľadom na rýchlo sa rozvíjajúce a dynamicky sa meniace trhy krajín južnej, východnej a juhovýchodnej Ázie sme sa v príspevku zamerali na vybrané ekonomiky týchto regiónov a ich vzájomné zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom. Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov z týchto regiónov môžeme z hľadiska exportu Slovenska zaradiť predovšetkým Čínu, Japonsko, Južnú Kóreu, Indiu a Taiwan. Tieto krajiny sú zaujímavé pre slovenský zahraničný obchod najmä rozsahom trhu, ktorý tvorí približne 40 % svetovej populácie.

Pri spracovaní príspevku sme sa zamerali na analýzu údajov v období po vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie, tzn. na obdobie rokov 2004 – 2015. V rámci výskumu danej problematiky sme pri spracovaní využili dva hlavné zdroje štatistických údajov. Prvým zdrojom boli makroekonomické štatistiky Štatistického úradu Slovenskej republiky, pričom sme využili najmä ukazovatele týkajúce sa celkového vývozu a dovozu podľa krajín za sledované obdobie ako aj celkový dovoz a vývoz za vybrané ázijské ekonomiky podľa tried harmonizovaného systému. Druhým zdrojom údajov bola on-line databáza UNCTAD, z ktorej sme čerpali najmä údaje týkajúce sa otvorenosti ekonomiky Slovenska a základných makroekonomických ukazovateľov v sledovaných ázijských ekonomikách, predovšetkým HDP p.c. v USD v stálych cenách 2005, rast HDP v %, celkový počet obyvateľov, celkový objem vývozov a dovozov tovarov a služieb v USD v bežných cenách a bilanciu exportov a importov.

Cieľom tohto príspevku je analýza a komparácia vývoja zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami. Čiastkovým cieľom je analýza jednotlivých

vybraných ázijských ekonomík, komparácia ich základných makroekonomických ukazovateľov a komparácia vývoja ich zahraničného obchodu.

1 Vývoj ekonomík a zahraničného obchodu vybraných ázijských ekonomík

Tabuľka 2 uvádza prehľad základných makroekonomických ukazovateľov vybraných ázijských ekonomík za rok 2015. Pre analýzu základných ekonomických ukazovateľov sme zvolili HDP per capita v USD v stálych cenách roku 2005 a základné ukazovatele zahraničného obchodu – export a import, na základe ktorých sme vypočítali obchodnú bilanciu jednotlivých ekonomík. Z pohľadu na tabuľku je zrejmé, že Japonsko, ako priemyselne vyspelá krajina, člen organizácie OECD, je na prvom mieste v ukazovateli HDP p.c. zo všetkých skúmaných ekonomík, na úrovni 37 950 USD. Na druhom mieste je ďalší člen OECD – Južná Kórea. Nasledujú ostatné ekonomiky, ktoré môžeme považovať za rozvojové štáty vo svetovom hospodárstve, pričom najmenší HDP p.c. vykázala za rok 2015 India na úrovni 1 287 USD. HDP p.c. Japonska, ako krajiny na prvom mieste, je tak takmer 30-krát vyšší ako HDP p.c. Indie a viac ako 2-krát vyšší ako priemerný HDP p.c. všetkých skúmaných ekonomík. Na druhej strane, HDP p.c. Indie je viac ako 14-krát nižší ako priemerný HDP p.c. Na základe klasifikácie Svetovej banky tak môžeme zaradiť Japonsko, Južnú Kóreu a Taiwan do skupiny vysokopríjmových krajín a Čínu a Indiu do skupiny krajín so stredným príjmom, pričom v rámci tejto skupiny sa Čína zaraďuje medzi krajiny so stredným vyšším príjmom a India do skupiny krajín so stredným nižším príjmom.

Napriek vysokým disparitám v ukazovateli HDP p.c. môžu aj stredne príjmové ekonomiky – Čína a India – predstavovať dôležitých obchodných partnerov pre Slovensko do budúcnosti najmä z hľadiska rozsahu trhu. Celková populácia vo všetkých skúmaných ekonomikách predstavuje približne 40 % celosvetovej populácie, pričom len v týchto dvoch ekonomikách sa nachádza viac ako tretina (37 %) celosvetovej populácie. Významnými trhmi pre slovenský export však môžu byť aj trhy ostatných skúmaných ekonomík, kde je síce populácia nižšia ako v Číne a Indii, na druhej strane však disponuje oveľa vyšším príjmom per capita.

Tabuľka 2 Základné makroekonomické ukazovatele vybraných ázijských ekonomík, 2015

Ekonomika	HDP p.c.	Rast HDP	Populácia	Export	Import	Obchodná bilancia
	USD, stále ceny 2005	%		USD, bežné ceny, v mil.		
Čína	4 132	6,88	1 376 049	2 429 294	2 044 652	384 642
India	1 287	7,24	1 311 051	427 998	532 559	-104 561
Japonsko	37 950	0,47	126 573	732 146	752 499	-20 353
Južná Kórea	25 272	2,61	50 293	646 810	542 144	104 666
Taiwan	22 454	0,75	23 381	341 713	278 966	62 747

Poznámka: odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

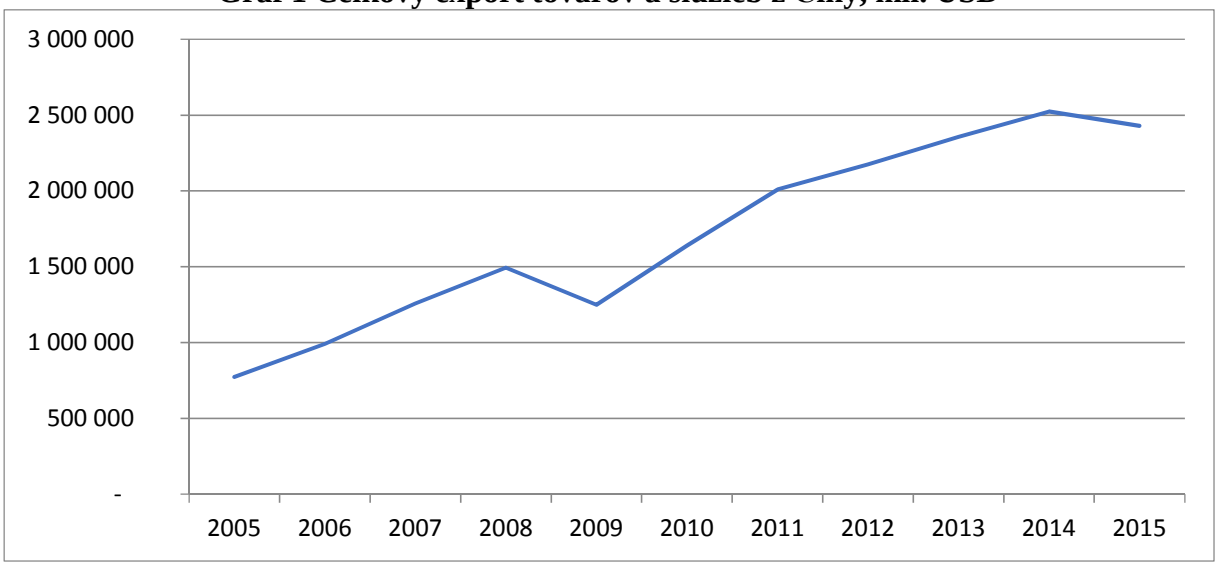
Dôležitý ukazovateľ vývoja ekonomiky je aj rast HDP. Na základe údajov v tabuľke 2 môžeme konštatovať, že v roku 2015 došlo k najvyššiemu rastu práve v ekonomikách zaradených do stredne príjmovej skupiny – India (7,24 %) a Čína (6,88 %). Naopak, najnižší rast dosiahli vysoko príjmové ekonomiky – Japonsko (0,47 %) a Taiwan (0,75 %).

Ekonomický rast v roku 2015 bol v Japonsku, ako v najpomalšie rastúcej ekonomike, oproti rastu v Indii, ako najrýchlejšie rastúcej ekonomike, viac ako 15-násobne nižší.

Čo sa týka ukazovateľov zahraničného obchodu, z hľadiska exportov aj importov je na prvom mieste zo sledovaných ekonomík ekonomika Číny nasledovaná Japonskom. V rámci celkového exportu dosiahol export z Číny 3,3-násobok exportu Japonska na úrovni 2,43 bil. USD v bežných cenách. Najnižšiu hodnotu exportu zaznamenal Taiwan, pričom objem jeho exportu (341,7 mld. USD) bol 7-krát nižší ako objem exportu Číny. V rámci importov do jednotlivých skúmaných ekonomík bola situácia rovnaká ako pri exporte. Najväčším importérom tovarov a služieb bola Čína (2,05 bil. USD) nasledovaná Japonskom (753 mld. USD). Ekonomikou s najnižším objemom importu bol Taiwan (279 mld. USD), ktorého import bol, podobne ako pri exporte, viac ako 7-krát nižší v porovnaní s importom Číny. Napriek celkovým množstvám exportov a importov tovarov a služieb, kde poradie krajín bolo rovnaké, iná situácia bola z pohľadu bilancie exportov a importov. Tri ekonomiky z piatich dosiahli aktívne saldo – Čína (384,6 mld. USD), Južná Kórea (104,7 mld. USD) a Taiwan (62,8 mld. USD). Naopak, pasívne saldo zaznamenala India (-104,6 mld. USD) a Japonsko (-20,4 mld. USD). Saldo Indie predstavovalo v roku 2015 takmer tretinu salda zahraničného obchodu Číny.

Vývoj celkového zahraničného obchodu sledovaný ekonomík je znázornený v grafoch 1 – 4. V rámci sledovania vývoja zahraničného obchodu a jeho jednotlivých ukazovateľov – exportu, importu a ich bilancie, sme sa zamerali predovšetkým na vývoj v poslednej dekáde tohto storočia, tzn. na roky 2005 – 2015.

Graf 1 Celkový export tovarov a služieb z Číny, mil. USD

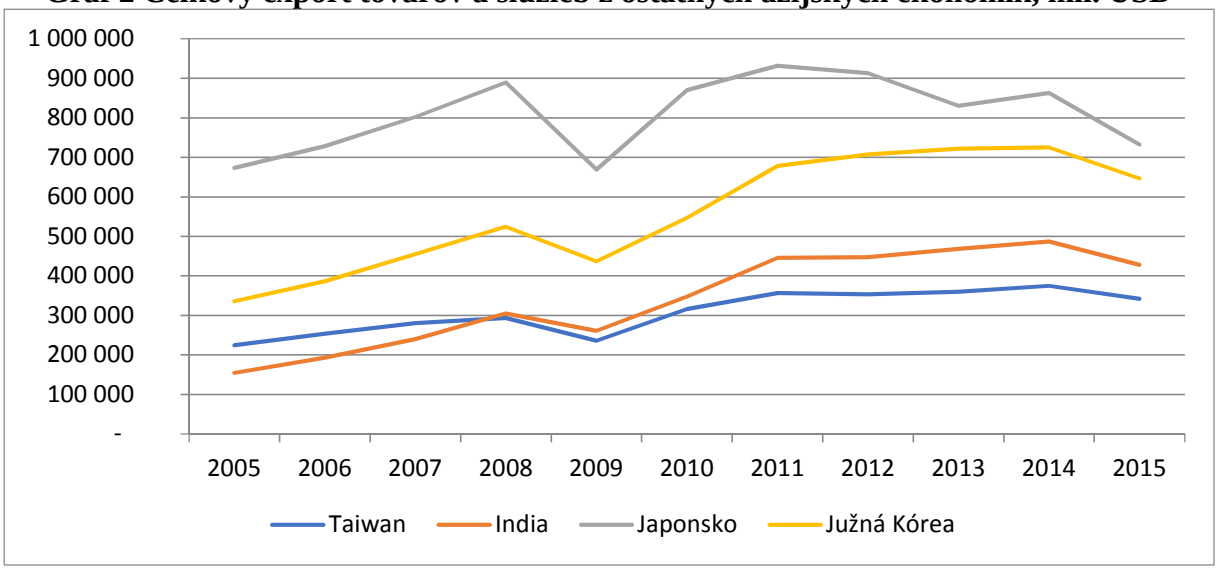


Poznámka: rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

Z hľadiska celkového exportu dominovala v rámci celého sledovaného obdobia Čína, ktorej exporty prevyšovali exporty ostatných skúmaných ekonomík. Na základe údajov v grafoch 1 a 2, môžeme konštatovať, že vo všetkých skúmaných ekonomikách došlo k nárastu objemu celkového exportu medzi rokmi 2005 – 2008. V roku 2009 vďaka globálnej hospodárskej kríze všetky sledované ekonomiky zaznamenali pokles celkového exportu. Najviac zasiahla kríza Japonsko, kde došlo k poklesu celkového exportu v roku 2009 oproti roku 2008 o takmer 25 %, najmenej zasiahnutou ekonomikou z hľadiska celkových exportov bola India, kde došlo k poklesu o 14,5 %. Sledované ekonomiky však už v roku 2010 zaznamenali rast celkového exportu, pričom ekonomikou s najvyšším rastom oproti krízovému roku bol Taiwan (nárast o 33,9 %) nasledovaný Indiou (33,3 %) a Čínou (31,3 %).

K najnižšiemu rastu došlo v Južne Kórei (25,3 %). V rokoch 2011 – 2014 došlo k ďalšiemu rastu exportov s výnimkou Japonska, kde medzi rokmi 2011 – 2015 došlo k poklesu o 21,4 %. V roku 2015 oproti roku 2014 klesol celkový export vo všetkých skúmaných ekonomikách. Z hľadiska celého sledovaného obdobia rokov 2005 – 2015 došlo k najvyššiemu nárastu celkového exportu v Číne (o 214 %) a v Indii (177 %). Najnižší nárast (s poklesom v pokrízových rokoch 2011 – 2015) zaznamenalo Japonsko na úrovni 9 %. V priebehu poslednej dekády sa takmer priblížilo hodnote svojho celkového exportu z roku 2005 a len mierne túto hodnotu prekonalo.

Graf 2 Celkový export tovarov a služieb z ostatných ázijských ekonomík, mil. USD

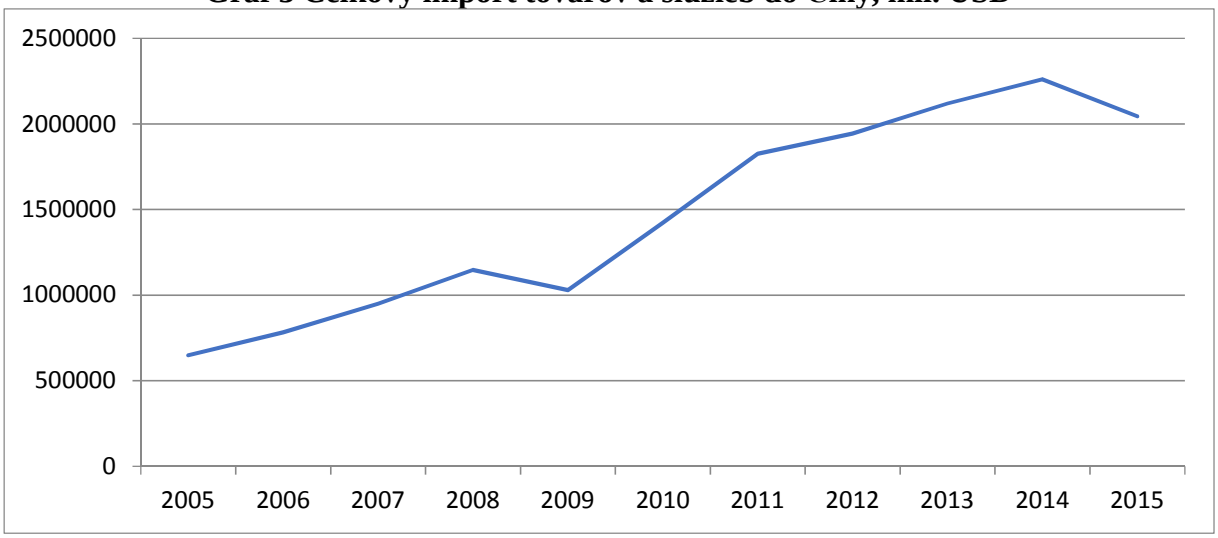


Poznámka: rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

Čo sa týka importov do sledovaných ázijských ekonomík (grafy 3 a 4), celkové importy kopírovali vývoj celkového exportu s určitými výnimkami. Prvou je vývoj v pokrízových rokoch 2011 – 2014, druhou je vývoj zahraničného obchodu (celkového exportu a celkového importu) Japonska a treťou je vývoj celkových importov čínskej ekonomiky v pokrízových rokoch 2011 – 2014. V roku 2009 došlo k prepadom celkových importov vo všetkých sledovaných ekonomikách, čo plne kopírovalo vývoj poklesu celkových exportov. Najvyšší prepad v roku 2009 oproti roku 2008 dosiahla ekonomika Japonska (-26 %) nasledovaná Taiwanom (-25,3 %) a Južnou Kóreou (-23,2 %). Naopak, najnižší poklesy vykázali ekonomiky s nízkym príjmom – India -13,5 % a Čína -10,2 %. V roku 2010 došlo k značnému oživeniu celkových importov. Vo všetkých sledovaných ekonomikách došlo k nárastu importov oproti roku 2009. Najvyšší rast dosiahli India na úrovni 44,6 % a Taiwan na úrovni 41 %. Naopak, ekonomikou s najnižším medziročným rastom importov bola ekonomika Japonska, kde došlo k 22,6 % nárastu celkových importov v roku 2010 oproti roku 2009. Určitou odlišnosťou vo vývoji celkového importu voči celkovému exportu sa vyznačujú pokrízové roky 2011 – 2015, predovšetkým v ekonomike Japonska. Napriek tomu, že v roku 2012 došlo vo všetkých skúmaných ekonomikách (s výnimkou Taiwanu) k rastu celkového importu oproti roku 2011, v rokoch 2012 – 2015 došlo, na rozdiel od vývoja celkového exportu v tom istom období, k poklesu celkových importov do týchto ekonomík (s výnimkou Číny, ktorá ako jediná zo všetkých sledovaných ekonomík dosiahla v rokoch 2011 – 2014 rast celkových importov. Z hľadiska vývoja zahraničného obchodu Japonska poznamenávame, že na rozdiel od ostatných sledovaných ekonomík, okrem indickej ekonomiky, ktorá v celom sledovanom období zaznamenávala

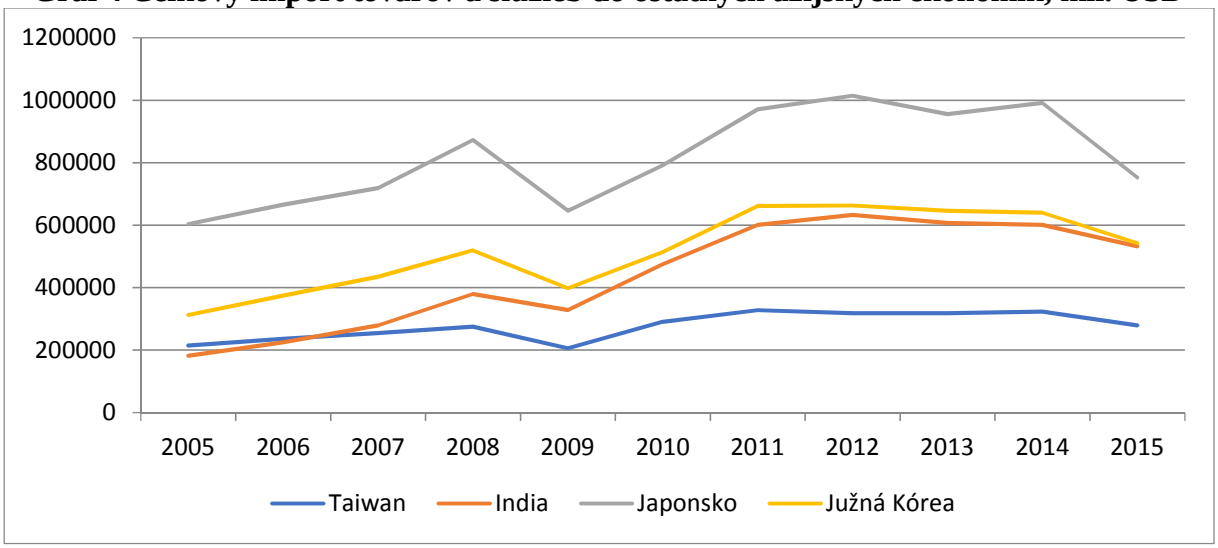
vyšší objem celkového importu ako celkového exportu, v japonskej ekonomike došlo v roku 2011 k vyššiemu celkovému objemu importov ako exportov. Tento stav pretrval v japonskej ekonomike až do roku 2015, kedy sa úroveň objemov celkových exportov aj importov takmer vyrovnala a Japonsko zaznamenalo deficit bilancie exportov a importov vo výške -20,4 mld. USD v bežných cenách. Z hľadiska celého sledovaného obdobia rokov 2005 – 2015 došlo k najvyššiemu nárastu celkového importu v Číne (o 215 %) a v Indii (193 %). Najnižší nárast celkového importu zaznamenalo Japonsko na úrovni 25 % a najotvorenejšia ekonomika zo sledovaných ekonomík – Taiwan, na úrovni 30 %. V roku 2015, podobne ako pri celkovom exporte, došlo k poklesu celkového importu do sledovaných ekonomík, pričom najväčší pokles celkového importu oproti roku 2014 o 24,1 % zaznamenala ekonomika Japonska.

Graf 3 Celkový import tovarov a služieb do Číny, mil. USD



Poznámka: rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

Graf 4 Celkový import tovarov a služieb do ostatných ázijských ekonomík, mil. USD

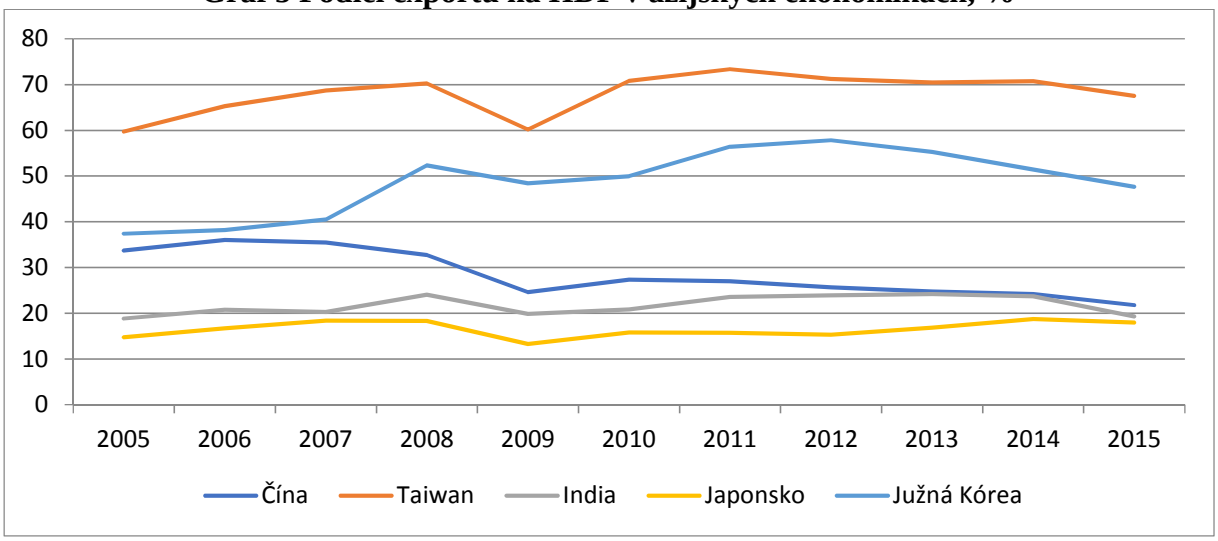


Poznámka: rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

Podiely exportov a importov na celkovom HDP v sledovaných ekonomikách sú uvedené v grafoch 5 a 6. Najvyšší podiel exportov aj importov na HDP vykazuje zo sledovaných ekonomík ekonomika Taiwanu s priemerným podielom celkového exportu na HDP vo výške 68 % za sledované obdobie a s priemerným podielom celkového importu na HDP vo výške 61 %. Naopak, najnižší podiel oboch ukazovateľov, celkového exportu aj

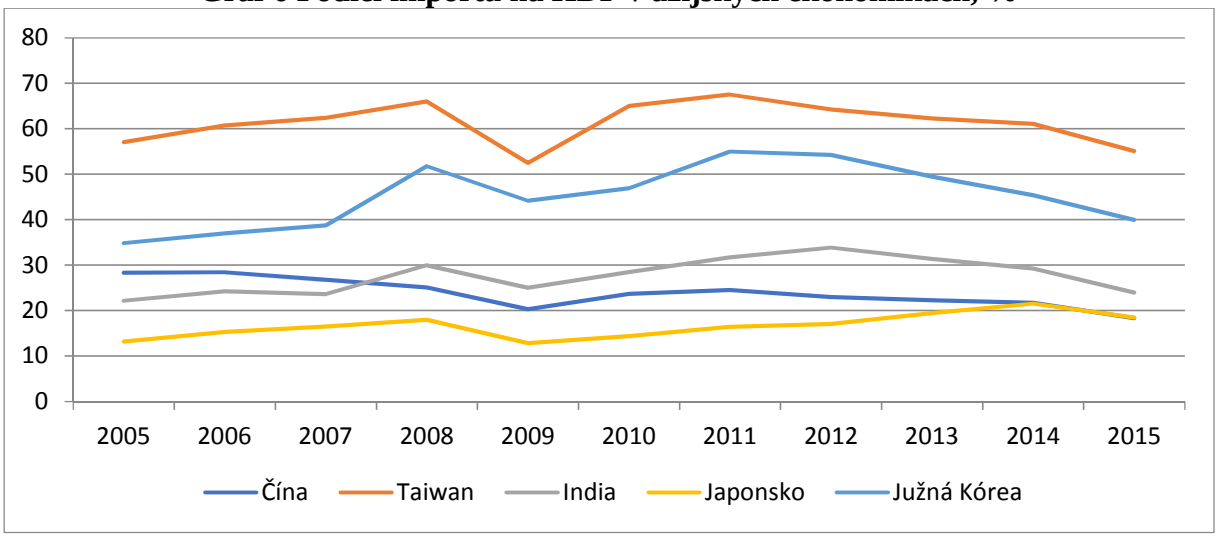
celkového importu na HDP, vykazuje najvyspelejšia ekonomika zo sledovaných ekonomík – Japonsko. Priemerné podiely celkového exportu aj importu na HDP boli za sledované obdobie vo výške 17 %. Zaujímavý je ukazovateľ celkového exportu na HDP čínskej ekonomiky, ktorý bol za sledované obdobie na priemernej úrovni 28 %. Napriek tomu, že exporty Číny sú v hodnotovom vyjadrení oveľa vyššie ako pri ostatných sledovaných ekonomikách, značná časť vyprodukovaného HDP Číny sa spotrebuje v rámci tejto ekonomiky. Podiel celkového exportu a importu na vyprodukovanom HDP koreluje s vývojom celkového exportu a importu vo všetkých sledovaných ekonomikách s rastom v predkrízovom období 2005 – 2008, poklesom v roku 2009 a opätovným rastom podielu v pokrízových rokoch 2010 – 2011, ktorý je nasledovaný ďalším poklesom podielu v rokoch 2012 – 2015. Pri podiele exportu na HDP môžeme pozorovať pomerne rovnomerný vývoj v indickej ekonomike, kde tento podiel na rozdiel od ostatných skúmaných ekonomík neklesal a udržiaval sa na úrovni 24 % (v rokoch 2012 – 2014) s následným poklesom na 19 % až v roku 2015.

Graf 5 Podiel exportu na HDP v ázijských ekonomikách, %



Poznámka: vlastné výpočty; rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

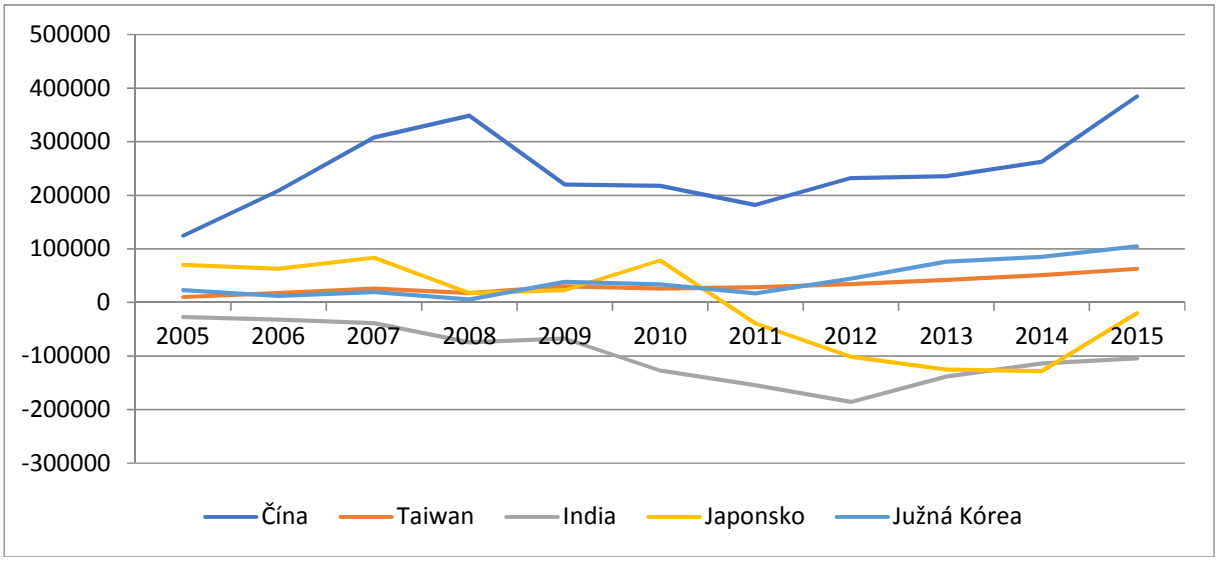
Graf 6 Podiel importu na HDP v ázijských ekonomikách, %



Poznámka: vlastné výpočty; rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/

Prehľad bilancií celkových exportov a importov sledovaných ekonomík uvádzame v grafe 7. Z predložených údajov je zrejmé, že ekonomikou s najvyšším prebytkom bilancie exportov a importov je čínska ekonomika. V priebehu celého sledovaného obdobia rokov 2005 – 2015 dosahovala táto ekonomika prebytky, pričom medzi rokmi 2005 a 2015 došlo k nárastu prebytku bilancie o 209 %, čo znamenalo 3-násobný rast prebytku. Napriek tomu, že čínska ekonomika dosiahla v hodnotovom vyjadrení absolútne najvyššie prebytky počas celého obdobia, z hľadiska prírastku bilancie medzi rokmi 2005 a 2015, vyšší prírastok dosiahli ekonomiky Taiwanu (514 %) a Južnej Kórei (351 %). Vysoký pokles (o 283 %) dosiahla ekonomika Indie. Vzhľadom na vývoj bilancie indických exportov a importov, došlo vo vývoji indickej ekonomiky k výraznému prehĺbeniu deficitu bilancie exportov a importov v absolútnom vyjadrení z -27,3 mld. USD v bežných cenách v roku 2005 na -104,6 mld. USD. Na druhej strane bol vývoj bilancie indických exportov a importov pomerne rovnomerný v období 2005 – 2009. K výraznému prehĺbeniu deficitu bilancie došlo medzi rokmi 2011 a 2012, pričom v roku 2012 dosiahla indická ekonomika najvyšší deficit bilancie na úrovni -185,7 mld. USD v bežných cenách. Medzi rokmi 2012 a 2015 tak došlo k zníženiu deficitu bilancie exportov a importov o 44 %. Je potrebné poznamenať, že India bola jedinou ekonomikou zo sledovaných ekonomík, ktorá dosiahla počas celého sledovaného obdobia 2005 – 2015 deficit bilancie exportov a importov. Ostatné sledované ekonomiky, s výnimkou Japonska, dosiahli v uvedenom období prebytok bilancie. Vývoj bilancie v Japonsku bol do roku 2010 pozitívny a bilancia dosahovala prebytky. Japonsko ako jediná zo sledovaných ekonomík dosiahlo dokonca medziročný rast bilancie v rokoch 2009 a 2010 a to o 237 %. V roku 2011 však došlo k výraznému prepadu bilancie zo 78,3 mld. USD v bežných cenách v roku 2010 na -39,3 mld. USD v bežných cenách v roku 2011. Od roku 2011 tak japonská ekonomika dosahuje, podobne ako indická ekonomika, deficit bilancie exportov a importov, aj keď v priebehu obdobia 2011 – 2015 došlo k zníženiu deficitu o 48 % z úrovne -39,3 mld. USD v bežných cenách v roku 2011 na -20,4 mld. USD v roku 2015. Toto zníženie poklesu deficitu je významné aj z hľadiska vývoja exportov, importov a ich bilancie v rokoch 2012 – 2014, kedy dosahoval deficit bilancie úroveň -101,2 mld. USD (rok 2012), -128,4 mld. USD (rok 2014).

Graf 7 Bilancia celkových exportov a importov ázijských ekonomík, mil. USD v bežných cenách



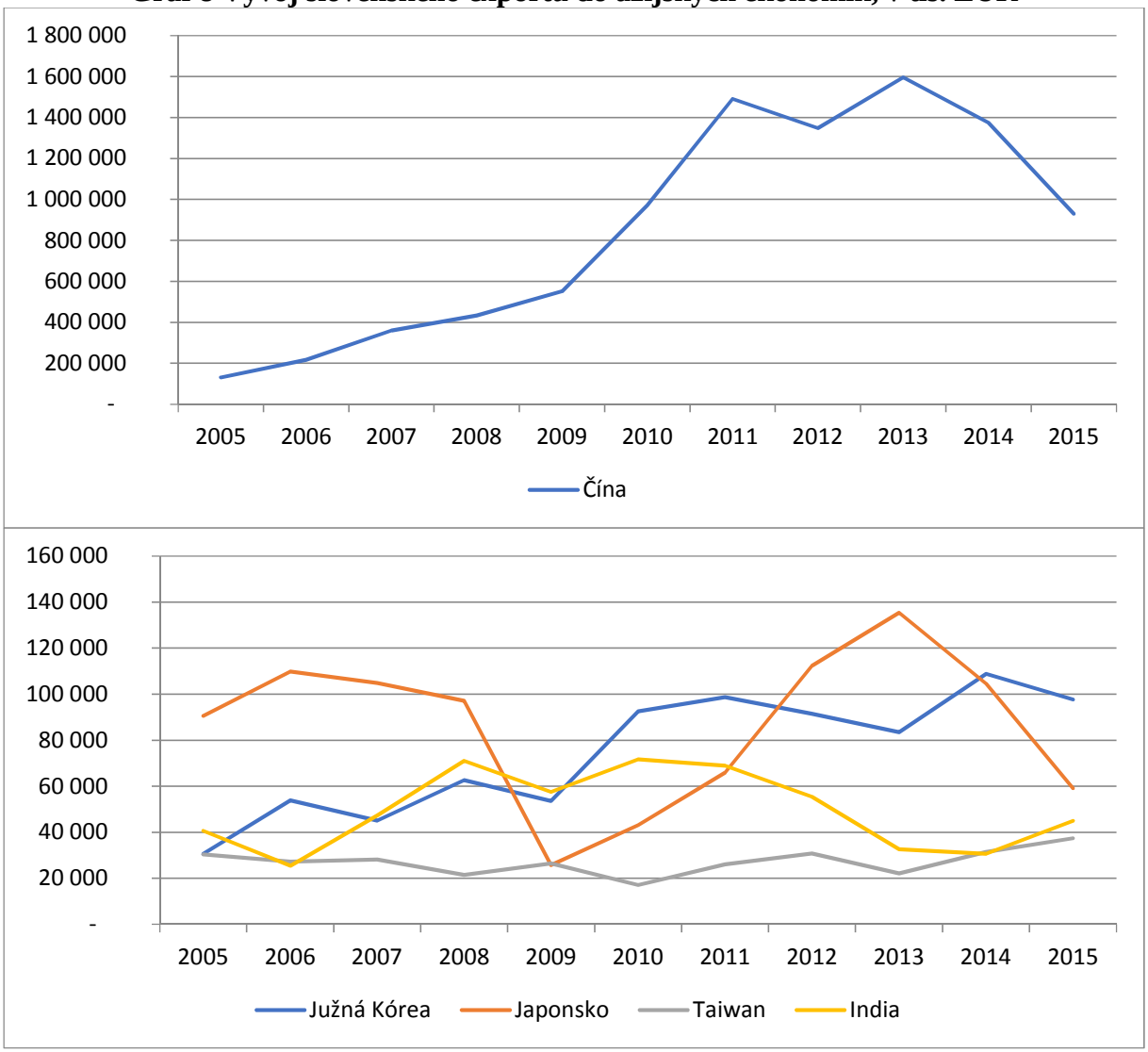
Poznámka: vlastné výpočty; rok 2015 odhadované údaje. Prameň: UNCTAD (2016): http://unctadstat.unctad.org/.

2 Vývoj zahraničného obchodu Slovenska a vybraných ázijských ekonomík

Vývoj zahraničného obchodu Slovenska so sledovanými ázijskými ekonomikami v rámci jednotlivých ukazovateľov je uvedený v grafoch 8 – 10.

Vo vývoji slovenského exportu do sledovaných ázijských ekonomík môžeme sledovať značné disproporcie v celom sledovanom období. Najvyššia hodnota slovenského exportu smeruje do čínskej ekonomiky, pričom od roku 2005 do roku 2011 dosahoval tento ukazovateľ stabilný rast. V roku 2012 došlo k poklesu slovenských exportov do Číny, čo bolo kompenzované úrovňou exportu v roku 2013, kedy hodnota exportu bola vyššia ako v roku 2011. Od roku 2014 však došlo k výraznému prepadu slovenských exportov do Číny, medzi rokmi 2013 a 2015 došlo k poklesu o takmer 42 %. Čo sa týka ostatných ázijských ekonomík, pomerne rovnomerne sa vyvíjal export do Taiwanu. Značne nerovnomerný vývoj so stúpajúcou a klesajúcou tendenciou vykazoval export do Japonska, kedy v období rokov 2005 – 2009 došlo k výraznému prepadu, následne v rokoch 2010 – 2013 k výraznému rast a k opätovnému poklesu v rokoch 2014 a 2015.

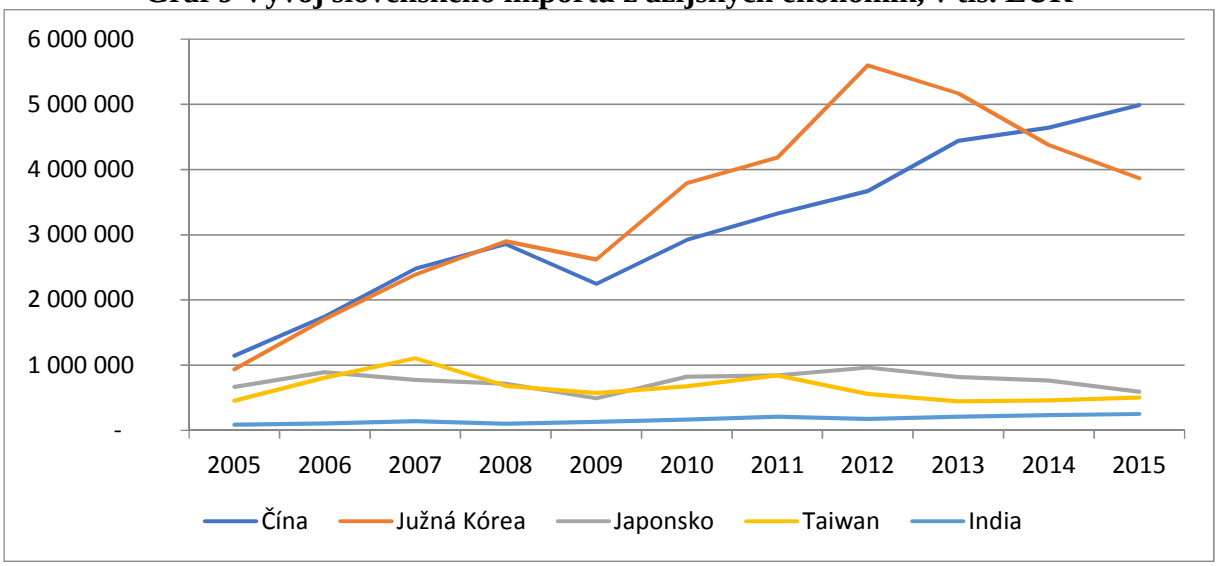
Graf 8 Vývoj slovenského exportu do ázijských ekonomík, v tis. EUR



Poznámka: údaje za roky 2005 – 2008 prepočítané autorom na základe konverzného kurzu 30,126 SKK/EUR; rok 2015 január - november. Prameň: Ministerstvo hospodárstva SR (2016): http:// http://www.economy.gov.sk/vysledky-zahranicneho-obchodu-6739/.

Vývoj importu v sledovanom období bol v prípade ekonomík Indie, Japonska a Taiwanu pomerne rovnomerný, pričom najnižšie hodnoty importu zaznamenala slovenská ekonomika s Indiou. Naopak, najvyššie hodnoty boli, podobne ako pri importe, zaznamenané s ekonomikami Číny a Južnej Kórei. Kým v rokoch 2005 – 2008 boli importy z oboch ekonomík na približne rovnakej úrovni, od roku 2008 došlo k pomerne značnej zmene vo vývoji tohto ukazovateľa. Hodnota importov z Južnej Kórei dosahovala vyššie čísla, pričom najvyššiu hodnotu zaznamenal kórejský import do slovenskej ekonomiky v roku 2012. Od roku 2013 došlo k poklesom kórejských importov a od roku 2014 vyššie hodnoty importu zaznamenala Čína. Jedným z hlavných rozdielov vo vývoji importu z týchto dvoch ekonomík je skutočnosť, že kým importy z Číny kontinuálne rástli od roku 2010, importy z Kórei zaznamenali od roku 2013 pokles.

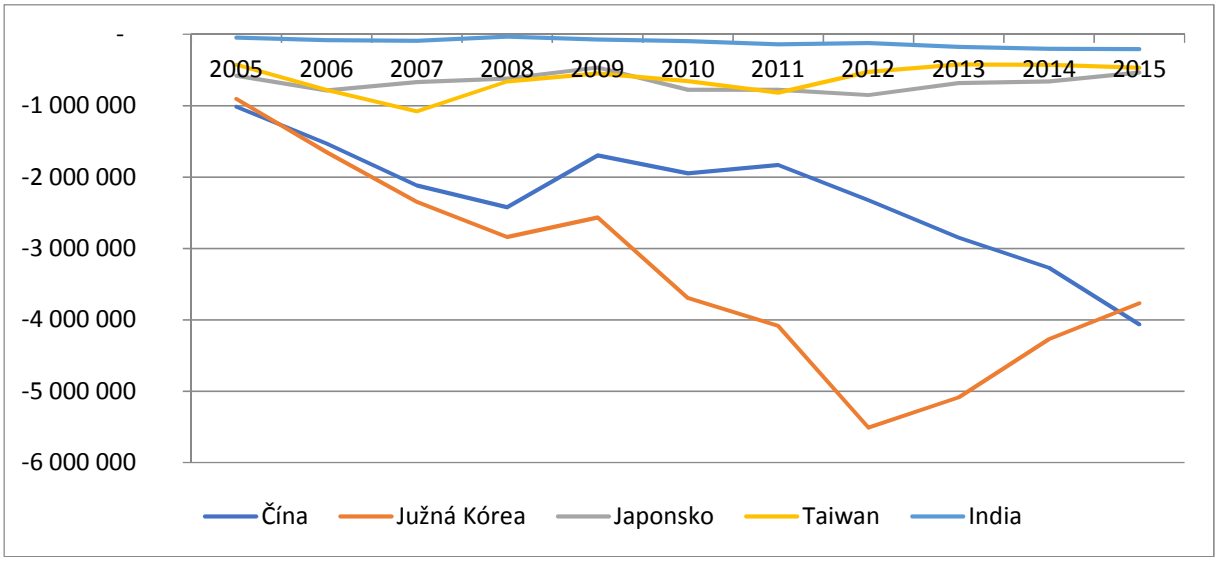
Graf 9 Vývoj slovenského importu z ázijských ekonomík, v tis. EUR



Poznámka: údaje za roky 2005 – 2008 prepočítané autorom na základe konverzného kurzu 30,126 SKK/EUR; rok 2015 január - november. Prameň: Ministerstvo hospodárstva SR (2016): http:// http://www.economy.gov.sk/vysledky-zahranicneho-obchodu-6739/.

V prípade vývoja salda zahraničného obchodu Slovenska (graf xx), môžeme konštatovať, že ani s jednou zo sledovaných ekonomík nemala slovenská ekonomika aktívne saldo zahraničného obchodu a to počas celého skúmaného obdobia. V prípade individuálnych ekonomík môžeme povedať, že pomerne nízke a relatívne nemenné pasívne saldo dosahuje slovenská ekonomika s indickou ekonomikou a tiež s taiwanskou a japonskou, aj keď deficit bilancie s týmito dvomi ekonomikami je vyšší ako v prípade Indie. Odlišná situácia je vo vývoji salda zahraničného obchodu slovenskej ekonomiky s ekonomikami Číny a Južnej Kórei. V rokoch 2005 a 2015 bolo saldo s oboma ekonomikami približne na rovnakej úrovni, od roku 2006 do roku 2012 však významne narástlo saldo zahraničného obchodu najmä s ekonomikou Južnej Kórei, pričom najvyšší deficit bol zaznamenaný v roku 2012 na úrovni -5,5 mld. EUR. Na druhej strane je však potrebné poznamenať, že od roku 2012 do roku 2015 došlo k výraznému zlepšeniu a v súčasnosti sa deficit zahraničného obchodu Slovenska s Južnou Kóreou pohybuje na úrovni -3,77 mld. EUR (rok 2015), čo je menej ako saldo s ekonomikou Číny na úrovni -4,1 mld. EUR.

Graf 10 Vývoj salda zahraničného obchodu Slovenska s ázijskými ekonomikami, v tis. EUR



Poznámka: údaje za roky 2005 – 2008 prepočítané autorom na základe konverzného kurzu 30,126 SKK/EUR; rok 2015 január - november. Prameň: Ministerstvo hospodárstva SR (2016): http:// http://www.economy.gov.sk/vysledky-zahranicneho-obchodu-6739/.

Záver

Na základe analýzy vývoja zahraničného obchodu Slovenska s vybranými ázijskými ekonomikami môžeme konštatovať jednostranné zameranie slovenskej ekonomiky na dovozy z týchto ekonomík, o čom svedčí predovšetkým vývoj salda zahraničného obchodu Slovenska s uvedenými ekonomikami. Najvyšší deficit bilancie exportov a importov dosahuje slovenská ekonomika od roku 2005 s ekonomikami Číny a Južnej Kórei, čo môže do určitej miery súvisieť aj s objemom investícií týchto dvoch ekonomík smerujúcich do ekonomiky Slovenska. Na druhej strane stoja ekonomiky Japonska, Indie a Taiwanu, s ktorými má slovenská ekonomika relatívne rovnomerný vývoj v prípade dovozov z týchto ekonomík na Slovensk,o ako aj v prípade salda zahraničného obchodu.

Z hľadiska uvedeného vývoja môžeme konštatovať, že slovenská ekonomika je výrazne orientovaná na import zo skúmaných ázijských ekonomík a preto je nevyhnutné, aby tak orgány štátnej sféry zodpovedné za zahraničný obchod Slovenska ako aj firmy a podnikatelia, sa pokúšali nájsť nových obchodných partnerov v skúmaných ázijských ekonomikách s cieľom zníženia pasívneho salda slovenského zahraničného obchodu s týmito ekonomikami, predovšetkým s Čínou a Južnou Kóreou.

Zoznam použitej literatúry:

1. Ekonomické informácie o teritóriu (2016). Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR. Dostupné online: https://www.mzv.sk/podnikajme_v_zahranici/ekonomicke_informacie_podla_krajin.

2. Makroekonomické štatistiky (2016). Štatistický úrad SR. Dostupné online: http://www.statistics.sk

3. UNCTAD (2016). Dostupné online: http://unctadstat.unctad.org/.

4. Výsledky zahraničného obchodu (2016). Ministerstvo hospodárstva SR. Dostupné online: http://www.economy.gov.sk/vysledky-zahranicneho-obchodu-6739/.

Kontakt:
doc. Ing. Martin Grešš, PhD., mim. prof.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: martin.gress@euba.sk

THE RISK MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES: ITS MEANING AND EXPECTATIONS (COMPARISON BETWEEN AUSTRIA AND SLOVAKIA)

Jozef Klučka[a] – Rudolf Grünbichler[b] – Ján Havko[c]

[a] Fakulta bezpečnostného inžinierstva, Žilinská univerzita v Žiline, Univerzitná 8215/1, 010 26 Žilina, Slovenská republika, e-mail: jozef.klucka@fbi.uniza.sk
[b] CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft GmbH, University of applied sciences 8010 Graz, Koerblergasse 126, Austria, e-mail: rudolf.gruenbichler@lv.campus02.at
[c] Fakulta bezpečnostného inžinierstva, Žilinská univerzita v Žiline, Univerzitná 8215/1, 010 26 Žilina, Slovenská republika, e-mail: jan.havkoa@fbi.uniza.sk

Risk and entrepreneurial activities are linked together. The other expression can be identification of activities/decisions that maximize benefit to acceptable risk level. In the paper are presented results of the empirical research. The research focused on the status of implementation, know-how and future expectations in risk management of small and medium-sized enterprises in the Slovakia and Austria. The achieved results are compared and commented. In the conclusion there is an interpretation of results and formulated findings for theory and practice.
Key words: risk management, risk, small and medium enterprises, country comparison

Riziko a podnikanie sú vo vzájomnom vzťahu. Iné vyjadrenie spočíva v identifikovaní činnosti/rozhodnutí, ktoré maximalizuje benefit pre akceptovateľnú úroveň rizika. V článku sú uvedené výsledky prieskumu vykonané Na Slovensku a Rakúsku zamerané na stav implementácie, know-how a prognózu budúcnosti problematiky riadenia rizika v malých a stredných podnikoch. Dosiahnuté výsledky sú porovnané a komentované. V závere článku je interpretácia výsledkov a formulované závery pre teóriu a prax.[1]
Kľúčové slová: riadenie rizika, riziko, malé a stredné podniky
JEL: G31, M14

Introduction

Entrepreneurial activities and risks are linked together. Risks can be identified in internal and external environment of enterprises. An entrepreneurial subject is tackled to risks continually and with different intensity. In this empirical study is compared the approach to the risk management in the Slovak and Austrian small and medium-sized enterprises.

The objective of the paper is to present results of the research and their interpretation. In conclusion (also based on the comparison between Slovakia and Austria) are presented findings.

[1] This work was supported by the Slovak Scientific Grant Agency of the Ministry of Education of the Slovak Republic under the contract No. VEGA 1/0918/16.

1 Risk

The risk has different meanings for different activities[2]. From a huge number of information resources that deal with different risks we present two examples in the paper:

- List of risks with the highest priority are published regularly each year by UK government[3]. These risks are pandemic flu, floods, large electric power disruption, quality of air and transport and industrial emergencies.
- List of risks, their forecast and hierarchy[4], because of their scope we present the three most important from probability point of view: high migration, extreme events related to weather and non-performance of measures to minimize impacts of climate changes; three the most important risks from consequences point of view: non-performance of measures to minimize impacts of climate changes, weapon of massive destruction and crisis due to lack of water.

The other risk classifications based on the research can be found also in sources[5],[6],[7]. Despite different approaches can be stated that risks are natural and man-made ones. Risk quantification is determined by availability of data and features of analysed event. For risk quantification and due to lack of data it is applied the following definition:

$$R = P \times C \qquad (1)$$

where:

R – risk

P – probability/likelihood of an event

C – consequence/impact of an event.

For this definition is valid that probability is not expressed in term of statistical definition. It reflects expert estimation as a mix of past events and expected future development. A value of risk is transformed to scale (the most often 3 or 5 stages): low, middle, high or very small, small, middle, middle high, high. The same approach is applied for calculation of impact/consequences.

The result of risk analysis (via application of the explained approach) is a risk map that highlights risks and impact. Based on the approach to risk management in an enterprise and to define the risk preference of top management which decides which risks will be managed and at which level. The objective is to transfer risk into the position of acceptable frontiers.

The further important aspect of risk management implementation in practice is the finding that as internal and external environment of an enterprise is changing the same way. Responsible management of an enterprise have to flexible react to these changes. Therefore, risk management is a continuous process.

2 Research

The development of this study follows: the analysis of risk management in conditions of Austrian small and medium-sized enterprises started by the team from FH CAMPUS 02

[2] Havierniková, K. (2016). The Identification and Classification of Risks in Terms of Cluster Cooperation, pg. 130-136.
[3] National Risk Register of Civil Emergencies (2015)
[4] The Global Risks Report (2015)
[5] European Risk and Insurance Report (2014)
[6] Executive Perspectives on Top Risks for 2015 (2015)
[7] Risk Management and Organizational Alignment (2014)

(Fachhochschule der Wirtschaft) in Graz[8]. Slovak authors of the paper consulted the presented study. After the consultation the original questionnaire was translated from German into Slovak language. For application it was slightly modified and distributed to Slovak enterprises – top management of small and medium enterprises. Small and medium enterprises represent element of stabilization in economic system and they have narrow interconnections on regions in which they operate.[9]

It was interviewed by random sample 3 000 enterprises in Austria, that received the electronic questionnaire to fill in. In the time of research, it was 4 083 enterprises included to category small and medium-sized enterprises. In the Slovakia in the first phase the questionnaire was delivered to 1 200 enterprises. Authors cooperated with regional chamber of Slovak commerce chamber in Žilina, which sent questionnaires to addresses from its database. The research was performed in October-November 2014. In total it was replied 102 questionnaires, what is 8,5% return.

Total number of questions in the questionnaire was 35; within the paper is the selection of the most significant factors that reflect the level of risk management in analysed countries.

In both cases it was applied software Rogator that allowed formulation and summation of results. The results were exported to Excel for graphic outputs.

The objective of the research

The objective of the research focuses on risk mapping and comparison of entrepreneurial subject's approaches to risk management – small and medium enterprises at the Slovakia and Austria.

The statement of queries was oriented to the following fields:

- risk management framework in enterprises – methods, documentations, structure, relevant risks,
- evaluation of know-how in risk management and its reflection in enterprises activities,
- risk management issue and its status in analysed companies,
- expectation and future development in risk management in enterprises.

The description of statistical data

It was involved in the project 53% enterprises in trade orientation and 45% of production orientation (the rest is mix of both orientations) from Slovakia. From sectors the most frequent were enterprises from machinery and building industry.

In Austria into project were incorporated 54% enterprises in production and industry orientation and 24% of trade orientation. From the sectors the most frequent were machinery, building services and production of consumer goods.

Dealing with risk management

At the Slovakia 40% from all responders do not deal with risk management and 25% deal longer than 5 years. In Austria it is 29%, resp. 44%. The difference is significant. The dealing with the risk management can be interpreted:

- deal with means that in an organizational structure is somebody who is for the activity paid and responsible,

[8] Theuermann, Ch./ Ebner, G., et al. (2012). Risikomanagement im oesterechischen Mittelstand; Theuermann, Ch./Ebner, G., et al (2014): Risikomanegement im oesterreichischen Mittelstand – Vergleich 2012/2014

[9] Haviernikova, K. (2015). The Sources's risk identification of small and medium sized enterprises in the process of the cluster's cooperation from the view of female entrepreneurs. Pg. 190-198

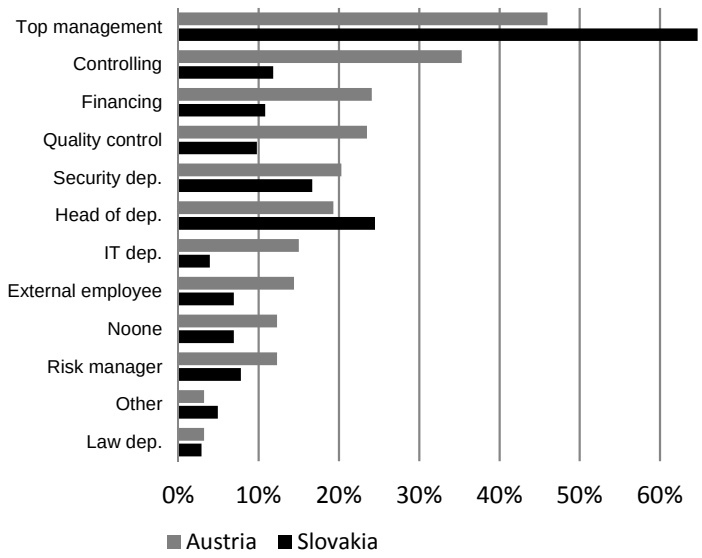
- deal with can also mean the fact that we do not have knowledge about the problem although the problem we solve intuitively (in practice often applied approach at small and medium enterprises),
- others.

Context of other Slovak respondents can be stated that the focus on risk (its perception and decision making taking risk into account) is perceived in managerial decisions of Slovak and Austrian entrepreneurs. The striking difference relies in know-how managers and dynamics of entrepreneurial environment.

The question concerning the assignment of risk management to agendas performed in Slovak enterprises as the most significant were identified accounting/financing/controlling (39%), security at work (35%) and production (32%). Austrian responders declared for this query management performance (52%), accounting/financing/controlling (51%) and security and quality management (31%). The answers express two different approaches: for Slovak entrepreneurs' risk management is perceived to fulfil obligations relative to operations a legislation (e.g. security at work) while for Austrian entrepreneurs' risk management is seen also as the part of strategic risk management

Responsibility for risk management (fig. 1) in Slovak enterprises was assigned to top management (66%), head of department (25%) and an employee responsible for security in a company (17%). In Austrian companies it was top management (46%), controlling (35%) and quality control management (23%). For both countries the idea of specialized position of risk manager in an enterprise was expressed (8% vs. 11%). The replies put stress to economic aspects of company performance and therefor for the new agenda do not propose a new position in an organizational structure. The proposal seems to deliver the risk management agenda to the existing employees/departments. Other reasons (validity for management, unclear objectives, and lack of trained staff) can be also valid.

Fig. 1 Risk management competencies within an organizational structure



At the query concerning the pivotal risk management objectives respondents reflected current status of the problem in an enterprise or their expectations. In the Slovakia there were fulfilment of entrepreneurial objectives (55%), losses prevention (48%) and fulfilment of customers' requirements (44%). In Austria it was losses prevention (69%), fulfilment of entrepreneurial objectives (63%), and identify source of losses resp. potential sources of losses (49%). Risk management can be classified: reactive (passive) and proactive (active). It

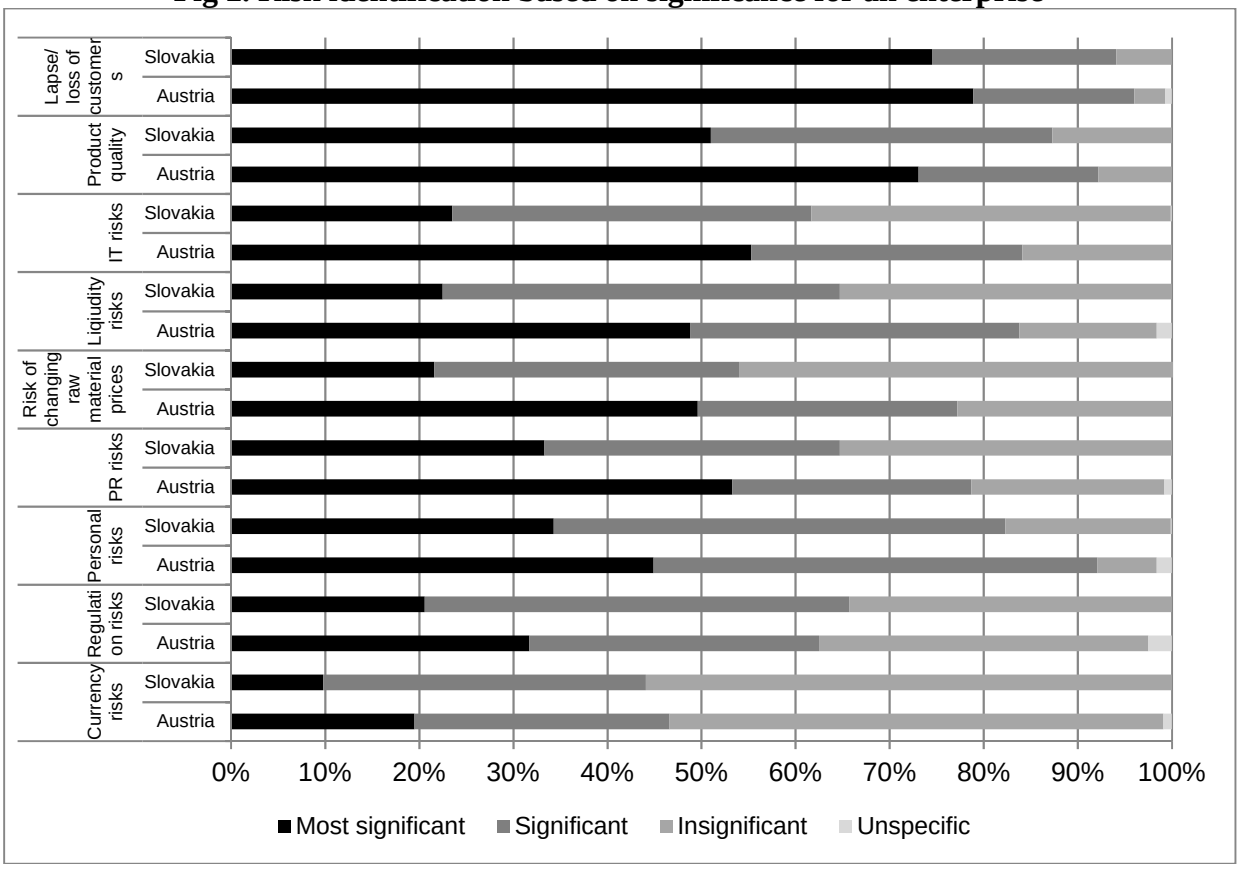
has the impact to entrepreneurial culture in risk management context. The answer of Slovak entrepreneurs declares reactive (passive approach to risk management.

After the decision concerning risk management in an enterprise follows a phase of risk identification – risk definition that is the most important for an enterprise and creates the highest risk from business continuity management point of view and fulfilment of entrepreneurial objectives.

In decision making where entrepreneurial risks are significant (fig.2) the highest coincidence occurred at highest risk – risk of lapse/loss of customers (Austria 79%, Slovakia 75%). As the second most important risk was by Austrian entrepreneurs identified product quality (Austria 73%). Opposite to it Slovak entrepreneurs in 50% identified this risk as significant.

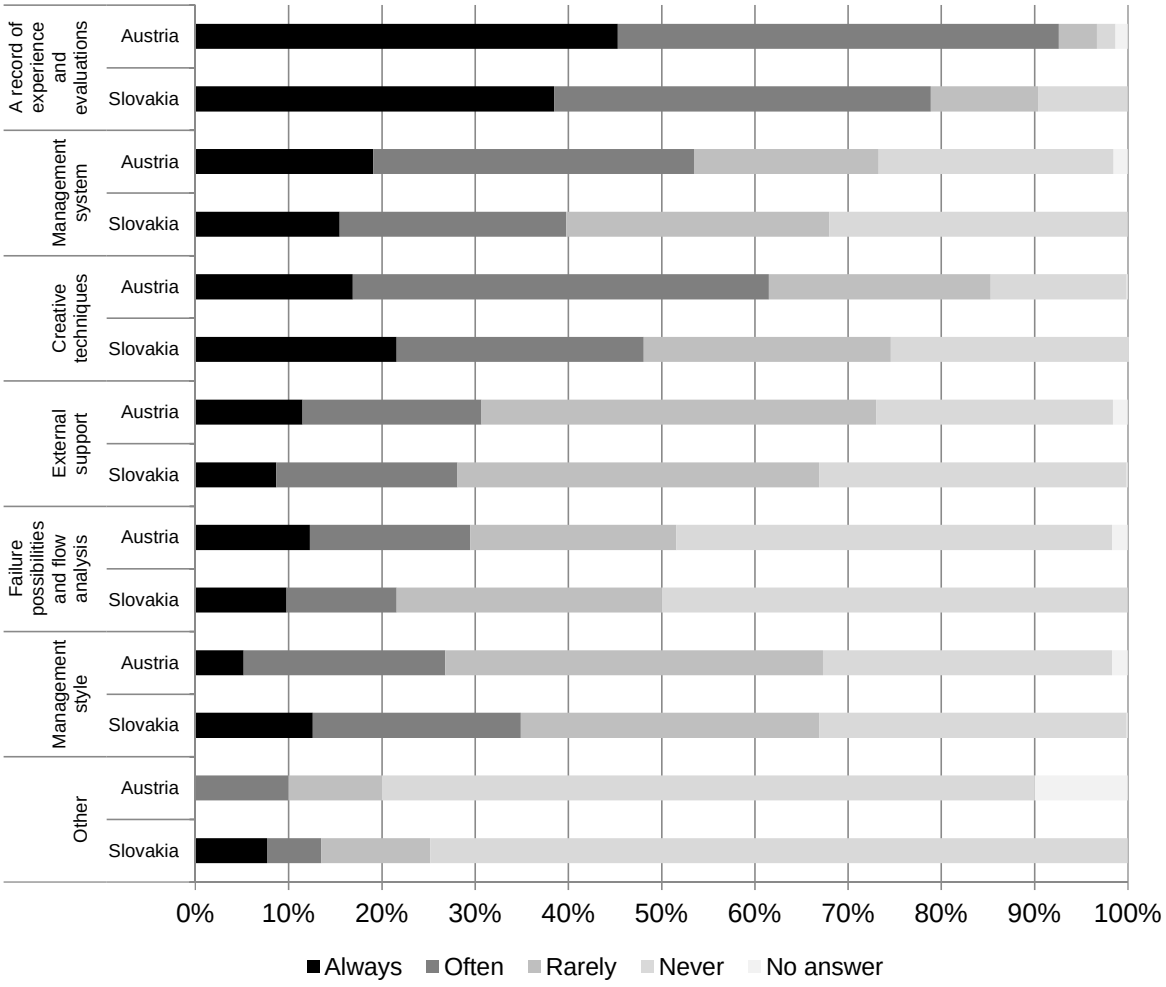
Risks were the highest difference in evaluation was identified follow: IT risk (Austria 55%, Slovakia 23%), liquidity risk (Austria 48%, Slovakia 23%), and risk of changing raw material prices (Austria 49%, Slovakia 22%), reputational risk and loss of image (Austria 53%, Slovakia 33%). Evaluation of mentioned risks „as independent "can cause confused conclusions: in the Slovakia is not fully identified the importance of data security and IT – this approach is based on type of production and historical trend within which non-tangible inputs/outputs (data, know-how, knowledge) have low value. Surprising is the evolution of liquidity – when from declaration of Slovak entrepreneurs in description of entrepreneurial culture as sustaining bad payment discipline. Risk evolution of changing raw material prices can be interpreted as: the Slovakia is producer and supplier of raw materials therefore this risk is not significant. The difference of reputational risk and loss of image in perception depends with internal and external entrepreneurial culture and also with the position and power of customer.

Fig 2. Risk identification based on significance for an enterprise



Analysing applied methods (fig. 3) in risk analysis and valuation there were as the most important declared records of past experience and valuation (Austria 45%, Slovakia 38%). From this we can deduce: empirical experience is the most important and create the most significant information source concerning risks, other exact (creative) methods are less applied due to demanding knowledge or complexity of the process

Fig. 3 Application of methods in risk identification



In the questions concerning risk documentation, application of risk indicators and relation between risk management and value chain there were answers:

- in the Slovakia 43% of enterprises do not have any documentation, 45% do not apply any specific risk indicators and 40% declare a relation between risk management and key customers,
- in Austria 16% of enterprises do not have any documentation (while supposed that this documentation is included in quality management (27%), 70% do not apply indicators quantified risk management level and 47% declare link between risk management and raw material and work in progress- suppliers.

Link between value chain and risk management declares impact of marketing for Slovak enterprises, Austrian in the same content declare relation to business continuity management.

Informational resources for risk management execution were in the core of the following question. As possibilities there were classified internal and external resources. For Slovak enterprises it was: internal – accounting/financing/controlling (51%) and management of enterprise (47%) and external: a bank (32%) and a lawyer (31%). For Austrian enterprises it was: internal - management of enterprise (81%) and accounting/financing/controlling (71%) and external – tax consultant/auditor (52%) and a lawyer (24%), a bank (29%). From reply can be seen common evaluation except the item tax consultant/auditor. This reflects to entrepreneurs` culture and position of state tax institutions (this explains mainly reactive approach to risk management).

Evaluation of risk management and its implementation in an enterprise

There were questions with ambition to declare know how in the risk management and its implementation in an enterprise. In the Slovakia they evaluate the level of know-how as partial knowledge and risk management implementation (41%). In Austria for the same was partial knowledge and score 30%.

The answer to the question monitoring existence of trained/educated employee in risk management reflects the preference and weigh assigned by top management to this problem. In the Slovakia 76% of respondents declared the lack of this staff. In Austria it is 51%. The difference is significant. In communications with managers it is declared that their activities must comply legal regulations and enterprises strategy. If risk management is absent in legal documents, they do not apply it in their management (explicitly).

As factors that determine effectiveness and efficiency of risk management there were identified by Slovak enterprises: information and communication (65%), correct risks identification, their evaluation (61%) and analysis of causes (60%). In Austria it was information and communication (71%), correct risks identification, their evaluation (68%) and obligation of top management (48%). From strategic point of view, the obligation of management is the top priority. Without it risk management is inefficient, ineffective and doomed to failure.

The question monitored organizational aspect of risk management in an enterprise there were preferred activities for Slovak enterprises: risk identification (46%), sufficient budget (34%) and realistic risk evaluation (28%). In Austria it was for education (70%), risk identification (53%) and a realistic risk evaluation (51%).

Future development of risk management in an enterprise

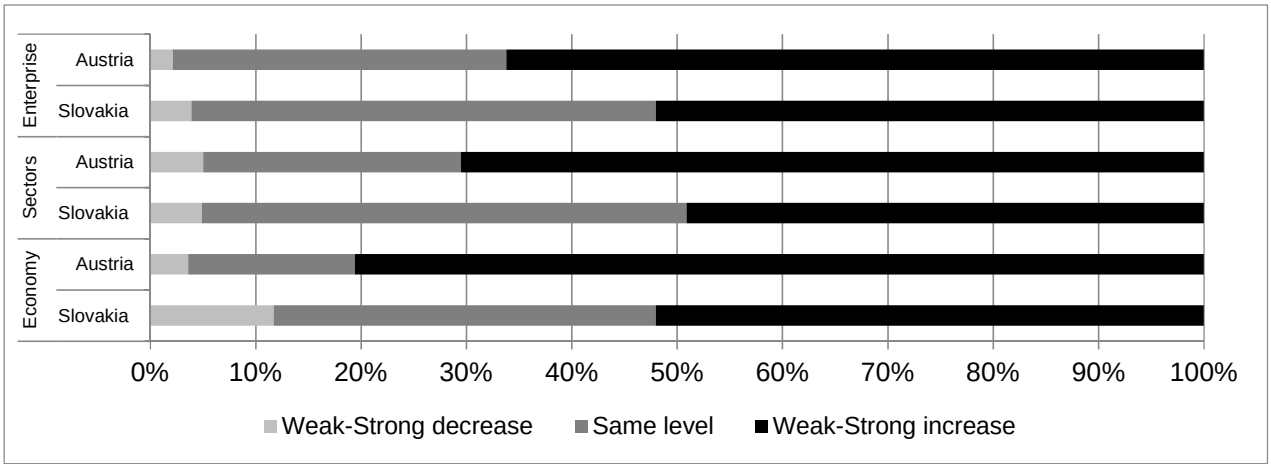
The questions concerning risk management and its future orientation in enterprises were focused on core activities/fields:

- The Slovakia – method improvements for risks identification and evaluation (77%), improvement of risk monitoring processes (74%) and improvement of organizational framework for risk management (67%),
- Austria – sensitivity improvement employees risk perception (66%), method improvements for risks identification and evaluation (52%), and integration of risk management into managerial processes (38%).

Effectiveness and reasonability of risk management is only when managerial decisions are in link with risk management framework (integrated into processes/activities within an enterprise). The scheme of vertical integration is clear. Problems usually arise in practice in the case of integration in different managerial levels and different verticals (similar to marketing).

Expectations from risk management in an enterprise are presented at fig. 4. From answer can be concluded that there are expectations of rapid growth in the risk management in Austria.

Fig. 4 Expectations of risk management development according to economy/sectors/enterprises



Factors that determined the answer – see fig.4:

- cultural differences and because of that different interpretation of questions by entrepreneurs,
- different legal norms (compliance process) e.g. quality management certification can be a cause to different approaches to risk management,
- comparison of this study results depends on data, that were obtained in two countries in different time periods.

3 Interpretation

From the results of this study can be derived the following conclusions:

- As risk management creates one part of entrepreneurial culture it can be stated that intuitively is applied by Slovak entrepreneurs the relation risk and reward,
- Risk management and its application does not present competitive advantage in the Slovak entrepreneurial environment. Risk management applications are conditioned by top management decisions and create the obligation of proactive risk management culture in an enterprise.
- The application of risk management in Slovak small and medium enterprises is substantial and based on intuition and empirical experience from the past; it is limited to know-how barriers; this reflects in knowledge and applications methods and risk quantification.
- The tendency is institutionally delegates the risk management agenda to top management; the performance can be transferred to controlling/finance/accounting department.
- High percentage of enterprises expressed the staff absences with know-how in the subject. This documents top management preferences and also it identifies market potential for educational institutions.
- If risk management is assigned to different departments within an enterprise it is important keep communications and update IT solutions – that improve information changes and coordination in risk management within a company
- The ideal is to establish risk management department; in the case this is not applicable due to different reasons risk management agenda can be transferred to controlling department.
- In reality risk management must cover versatile risks spread through all enterprise activities; therefore, is vital to create institutional solution that

support cooperation and monitoring within an enterprise (key risks are those that determined fulfilment of strategic objectives).

- Qualitatively expressed risk should be transferred in a planning and budgeting process in order to allow finding solutions – minimizing those risks.
- Risks present also chances. Therefor risk management purely oriented to minimize risk need not be the most efficient. The subject of decision therefore is the balance between risk and reward.

Conclusion

The existence of risk management supports the objective of an enterprise long-term sustainability. Risk management in application means to cover the defined framework and steps supporting proactive culture, institutional structure, communication and incorporating risk management into enterprise management strategy – formulation and evaluation. The key is in planning suitable reactions to risks and application of these risks to fulfil strategic objectives. Spectrums of risks that limit long-term sustainability are diverse and dynamic. Just dynamicity of an environment creates sustainable pressure to business continuity management. Consequences and reactions of Slovak small and medium enterprises management seemed that forecasting and reaction to changed global and macroeconomic conditions were delayed and reactive. Their lack of theoretical know-how is transferred into intuitive approach to risk management.

References:

1. European Risk and Insurance Report (2014): FERMA, Brussels, [Cited 23.11.2016] Available at: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-risk-and-insurance-report-2014/$FILE/EY-european-risk-and-insurance-report-2014.pdf

2. Executive Perspectives on Top Risks for 2015 (2015) Protiviti, North Caroline, PRO – 0115 – 101071 [Cited 23.11.2016] Available at: http://www.protiviti.com/toprisks

3. Havierniková, K. (2015) The Sources's risk identification of small and medium sized enterprises in the process of the cluster's cooperation from the view of female entrepreneurs. In: *Znalosti pro tržní praxi 2015: Zeny – Podnikatelky v minulosti a soucasnosti.* International Scientific Confrence on Knowledge for Market Use – Women in Business in the Past and Present. Olomouc: Czech Republic. Pg. 190-198.

4. Havierniková, K. (2016) The Identification and Classification of Risks in Terms of Cluster Cooperation. In: *Proceedings of the 1st International conference contemporary issues in theory and Practice of Management: CITPM 2016.* Czestochowa: Poland. pg. 130-136.

5. National Risk Register of Civil Emergencies. (2015) [Cited 23.11.2016] Available at: https://www.gov.uk/government/publications/national-risk-register-for-civil-emergencies-2015-edition

6. Risk Management and Organizational Alignment (2014): A Strategic Focus., the Marsh & MCLennan companies, USA, [Cited 23.11.2016] Available at: http://www.mmc.com/content/dam/mmc-web/Files/Risk_Management_and_Organizational_Alignment.pdf (assessed January 17, 2015)

7. The Global Risks Report. (2016). 11th Edition. [Cited 23.11.2016] Available at: http://www3.weforum.org/docs/GRR/WEF_GRR16.pdf

8. Theuermann, Ch. et. al. (2012): Risikomanagement im oesterechischen Mittelstand. FH CAMPUS 02, Graz, ISBN 978-3-9503272-1-2

9. Theuermann, Ch. et. al. (2014): Risikomanagement im oesterreichischen Mittelstand, Vergleich 2012/2014, FH CAMPUS 02, Graz, ISBN 978-3-9503272-2-9

Kontakt:
doc. Ing. Jozef Klučka, PhD.
Fakulta bezpečnostného inžinierstva
Žilinská univerzita v Žiline
Univerzitná 1
010 26 Žilina, Slovenská republika
e-mail: jozef.kluča@fbi.uniza.sk

Rudolf Grünbichler, MA BA.
FH CAMPUS 02
University of applied sciences
8010 Graz, Koerblergasse 126
Austria
e-mail: rudolf.gruenbichler@lv.campus02.at

Ing. Ján Havko
Fakulta bezpečnostného inžinierstva
Žilinská univerzita v Žiline
Univerzitná 1
010 26 Žilina, Slovenská republika
e-mail: jan.havko@fbi.uniza.sk

HYDROPOLITICKÁ PATOLOGIE ŘEKY MEKONG: OZVĚNY LOVCŮ VLN

HYDROPOLITICAL PATHOLOGY OF THE MEKONG RIVER: ECHOES OF THE TIDEHUNTERS

Richard Grünwald

Katedra Mezinárodních vztahů a evropských studií, Metropolitní univerzita Praha, Dubečská 900/100, 100 31 Praha 10 – Strašnice, Česká republika, e-mail: richard.grunwald@mup.cz

Předkládaná analýza se zabývá aktuální přeshraniční hydropolitickou interakcí šesti ripariárních zemí v povodí řeky Mekong. Hlavním cílem práce je představit postoj vrcholných hydrokratických elit a jejich hydropolitický přístup vůči ostatním ripariárním zemím, a poukázat na dlouhodobou nekompatibilitu současné vodní spolupráce zaměřené na nadměrnou exploataci a rapidní hydro-energetický rozvoj řeky Mekong. V práci bude aplikována autorem revidovaná metoda FHH, která by měla odhalit orientační hydro-hegemonní mocenské dispozice jednotlivých ripariárních zemí, a která by zvýraznila postoje ripariárních zemích vůči čínské hydro-hegemonii. Článek navazuje na závěry z publikace „Hydroiluze: přeshraniční konflikty o vodu pohledem kritické politické ekologie“, jež byla financována z interního studentského grantového projektu Metropolitní univerzity Praha za rok 2015/2016.
Kľúčová slova: hydro-hegemonie, vodní konflikt a spolupráce, Mekongská řeka, Čína, kritická politická ekologie, hydrokracie

Presented analysis is focused on contemporary process of interstate hydropolitical interaction between six riparian states within the Mekong River Basin. The main aim of this article is to show hydropolitical attitude of supreme hydrocratic leaders and their hydropolitical approach towards other riparian states, and to point out to the incompatibility of current water cooperation based on over-exploitation and rapid hydro-power development of the Mekong River. In the paper, there will be applied the revised method of FHH which should reveal approximate hydro-hegemonic power distribution between riparian states, and which would highlight the hydropolitical stance of each riparian state towards China’s hydro-hegemony. The research results are derived from publication “Hydroillussion: transboundary conflicts over water through point of view of critical political ecology” which was financed by Internal Student’s Grant of Metropolitan University of Prague 2015/2016.
Keywords: hydro-hegemony, water conflict and water cooperation, Mekong River, China, critical political ecology, hydrocracy
JEL: Q25, Q48

Introduction

In recent decades, the hydropower development presents a systematic and well-established form for water cooperation in the international relations which can help to gain the economic prosperity, to enforce the prevention against water insecurities such as extreme weather conditions, floods or droughts and to ease the prospects for deepening the shared transboundary water resources management. The growing demands for transboundary water resources are however significantly fed by construction of hydropower dams which have

become not only a symbol of highly accessible, affordable and renewable source of energy in the 21st century, but also a political object for interstate disputes between riparian states.

In this paper I would like to focus on current transboundary hydropolitical interaction in the Mekong River Basin in which I would like to briefly clarify the hydropolitical attitudes of each of riparian state towards the hydropower development and to explore the current hydroilussionary form of water cooperation based on over-exploitation and over-utilization of Mekong waters. The so called 'Mekong spirit' belongs to most frequent and strongest argument through which supreme hydrocratic elites (i.e. presidents, prime ministers, ministers and other supreme political representants, diplomats and other official negotiatiors) intentionally justify and legitimize the transboundary water resources management in favour of hydropower development. The actual and predominantly material driven benefits of hydropower development are however gradually outweighed by environmental and social impacts of the mainstream dams.[1] Moreover, the more planned hydropower dams on the Mekong River tributaries will be performed without appropriate their regulation, the more cumulative effects of the hydropower development such as increasing transboundary water pollution, decreasing water sediments, declining the fish population or lowering the water flow level would significantly hamper the sustainability of the Mekong River Basin.

While most scholars furiously discuss if these conditions will ensure the water conflict, water cooperation[2] or both of these features between riparian states at the same time,[3] I would rather focus on essence of hydropolitical tension related to excessive hydropower development and China's hydro-political stance in the Mekong River Basin. To find out the answers, I will apply the concept of hydro-illussions presented in our recent study which can be broadly defined as an intuitive political instrument intentionally used by different types of hydrocrats at any level of the state during the decision making process in water resources management which appears universally applicable, logically explainable, extremely visible and which also imply a specific subset of composite knowledge and dogmatic truths in order to justify and legitimize particular hydrocratic interests. The hydro-ilussions can be usually traced in official documents such as strategies, political agendas, political speeches, bilateral and multilateral agreements, memorandums etc.[4] or in semi-offical document like monitoring reports backed by intergovernmental organization, spectral analysis of various think-tanks and information departments or other expert agencies dealing with releasing surveys or preparing legislative hand-outs for high level decision makers in hydrocracy.

The second method I would like to use in this article is a revised framework for hydro-hegemony postulated by Mark Zeitoun and Jeroen Warner (2006)[5] and latterly extended by Anna Elisa Cascão and Mark Zeitoun (2010).[6] My modification leave the basic four pillar structure of hydro-hegemony, but significantly revise the parameters for measuring the power in transboundary hydropolitical interaction. I have also tried to evaluate each of forty parameters according to Trans-Hydropolitical Power Potential Index (THPPI) which has been created in order to visualize and compare the rough contours of power distribution between riparian states for last ten years. The modification has been derived from extensive number of

[1] See HIRSCH, P. (2016): The shifting regional geopolitics of Mekong dams, s. 1.
[2] See for example WOLF, A., T. (2003): "Water Wars" and Other Tales of Hydromythology.
[3] See for example GLEDITSCH, N. P., FURLONG, K., HEGRE, H., LACINA, B., OWEN, T. (2006): Conflicts over shared rivers: Resource scarcity or fuzzy boundaries?
[4] See WESTER, P., RAP, E., VARGAS, V. (2009): The hydraulic mission and the Mexican hydrocracy: Regulation and reforming the flows of water and power.
[5] ZEITOUN, M., WARNER, J. (2006): Hydro-hegemony – a Framework for analysis of trans-boundary water conflicts.
[6] CASCÃO, A., ZEITOUN, M. (2010): Power, Hegemony and critical hydro-politics.

academic literature dedicated to theoretical-methodological context of hydro-hegemony.[7] The main part of the research was related to accessible statistical data from credible and widely accepted international institutions like Food and Agriculture Organization (FAO), World Bank (WB), International Monetary Fund (IMF) and other English speaking sources. Secondly, I have used a contend analysis of existing official and semi-official documents produced by state and semi-state level hydrocratic elites. Thirdly, I apply the process tracing analysis of research articles dedicated to evolution and contemporary challenges in current hydropolitical relations.

Unfortunately, the research is not yet complete and present interdisciplinary profile rather than solid framework of distribution of power or guide how to successfully ensure the particular hydrocratic missions by each of riparian state in the Mekong River Basin. In order to achieve consistency of research, I have been forced to limit the investigation in several ways. Firstly, I have focused on interstate rather than infra-state hydropolitical disputes which are well-probed in foreign academic literature. Secondly, I have decide to analyse ten aspects of power per pillar due to absence of relevant and testable data for all six riparian states in the Mekong River Basin in order to balance the evaluation of power distribution between measurable and hardly-measureable parameters. However, the list of power aspects can theoretically comprise tents or more likely hundreds of parameters and it is finite only up to the point of our imagination if we consider the last two pillars of power. Thirdly, I have been forced to classify most of the research results in the last two pillars into two or three categories which are describing the inclination, sophistication and success of ensuring particular hydrocratic aims, because the space for an interpretation could possibly go beyond the scope of this analysis. Fourthly, I have focused on state centric authorities rather than sub-state actors of hydrocracy such as leaders and speakers in civil society, grass root organisations, medias and individuals who can put pressure on the decision making process during the transboundary water resources management even though those actors do not share the same perception of ensuring the water security with its official state leaders.[8] Fifthly, I have conducted a comparative study regardless the inherent incommensurability of distribution of power between People's republic of China as a hydro-hegemon which is possessing diametrically stronger geographical and material power than the rest of the non-hydro-hegemon states such as Myanmar, Laos, Thailand, Cambodia and Vietnam. While there will be much handful to compare particular regions within the Mekong River Basin like Yunnan Province in China, Shan State in Myanmar etc.,[9] I am afraid most of the relevant datas are not recorded, missed or under the veil of the state's secret information.

The presented article is draw up from political ecology point of view which is significantly vary from traditional environmentalist approaches, because it is not inherently focused on environmental protection, but is rather exploring the interpretation, justification and legitimization of particular utilization of nature which do a little with preservation of local ecologies. Political ecology as an multidisciplinary field ranging from international relations, security, political, social, economic and environmental studies to natural sciences like hydrology or geography, offers a non-traditional and unique insight into the dynamics of transboundary hydropolitical interaction in which transboundary water resources behave not

[7] See also WARNER, J. F., ZEITOUN, M. (2008): International relations theory and water do mix: A response to Furlong's Troubled waters, hydro-hegemony and international water realtions.

[8] See HEIKKILA, T., GERLAK, A., WOLF, A. T. (2014): A Study of Conflict and Cooperation in the Mekong River Basin: How Issues and Scale Matter; WARNER, J., ZAWAHRI, N. (2012): Hegemony and asymmetry: multiple-chessboard games on transboundary rivers.

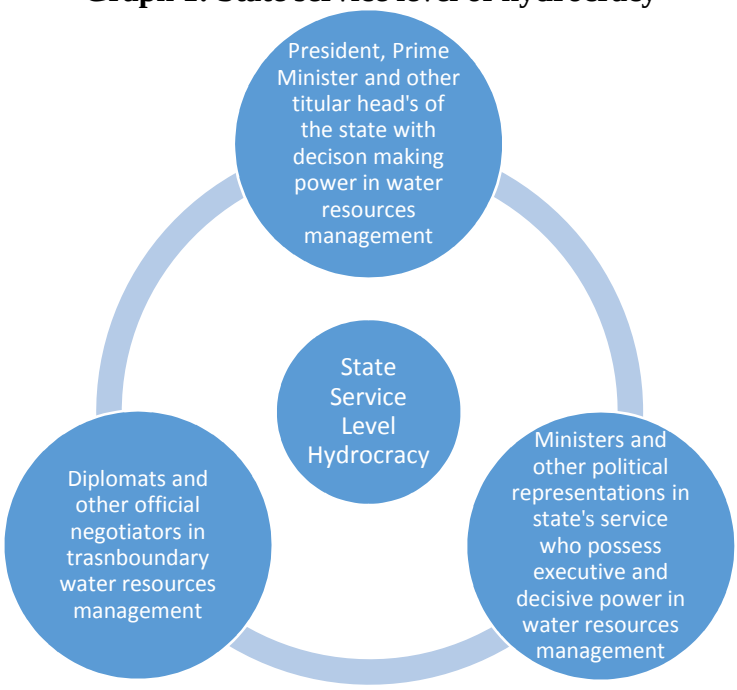
[9] See UNITED NATIONS ENVIRONMENTAL PROGRAMME (2006): Mekong River.

only as an object of multi-purpose utilization, but also as an arena space for social interaction.[10]

Hydropolitics and hydro-ilussion: definitions and evidence

The purpose of this chapter is to clarify the theoretical and terminological framework of hydropolitics. The hydropolitics can be definited as a "systemic [interdisciplinary] study of conflict and cooperation between states over water resources that transcendence international borders.[11] In the presented text, I am focusing on basic overview of distinction between hydrocratic aims and hydrocratic missions and small part of hydropolitics which is sometimes called hydro-diplomacy.[12] Although hydrocratic aims and hydrocratic missions sounds similarly, the hydrocratic aims (interests) refer the process in which different hydrocratic actors at any level of the state present its own hydropolitical stance towards water resources management and try to directly or indirectly persuade the other hydrocratic actors about the particular form of water utilization, while the hydrocratic missions are only limited on the state or interstate level of supreme hydrocratic elites interaction. In other words, although the hydrocratic interests could be driven by selfish, greedy, illogical, noble or whatsoever similar kind of intentions in order to primarily satisfy 'material ego' itself, the hydrocratic missions can be more like about "water security for whom",[13] where particular form of security frameworks like food, energy, human or environmental security will be prioritized above the others. Although these priorities are formally applied by particular decision-makers, in this case the supreme hydrocratic elites, the decision-making process can be influenced also by other hydrocratic actors who are operating at different levels of state (see graph 1-3).

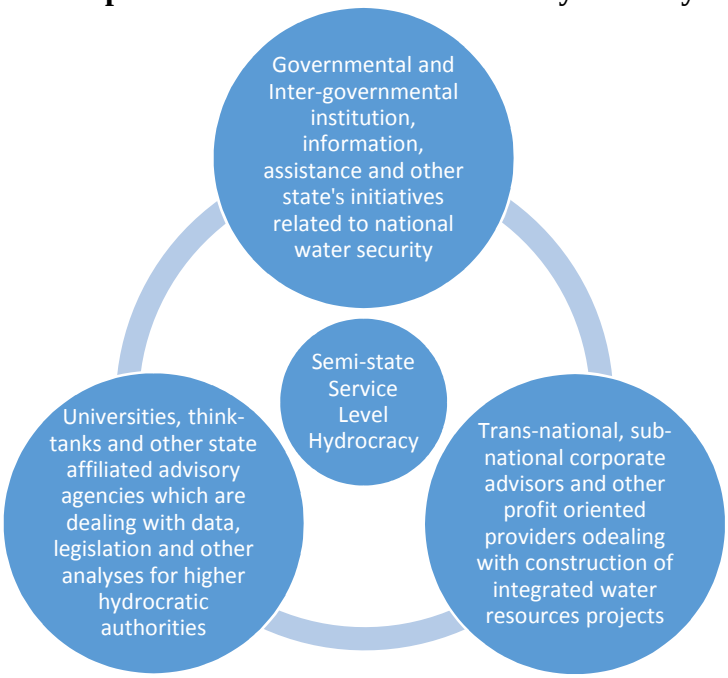
Graph 1: State service level of hydrocracy



Source: Author

[10] GRÜNWALD, R., ANDĚLOVÁ, P. (2016): Politická ekologie ve společenských vědách, s. 71.
[11] ELHANCE, A. P: (1999). Hydropolitics in the Third World: conflict and cooperation in international river basins, s. 3.
[12] I would define it as an multipurpose tool for sharing and utilizing water resources across the borders which goes byond the traditional framework of transboundary water resources management; see POHL et. al. (2014). The Rise of Hydro-diplomacy.
[13] WARNER, J., JOHNSON, C. (2007): Virtual Water – real people: useful concept or prescriptive tool?, s. 69.

Graph 2: Semi-state service level of hydrocracy



Source: Author

Graph 3: Sub-state service level of hydrocracy

Source: Author

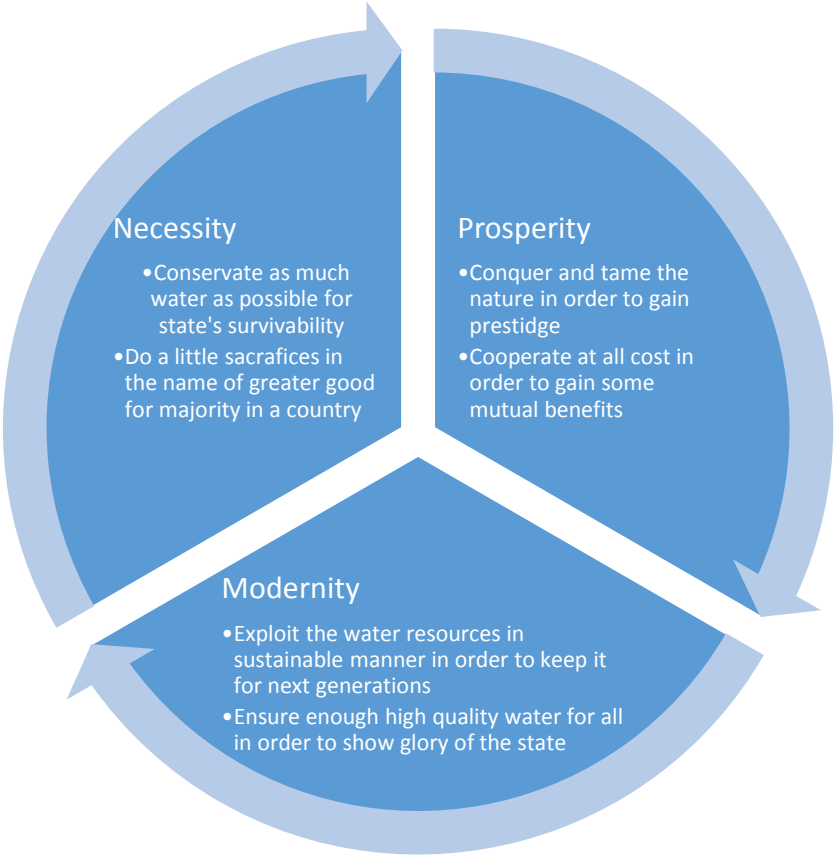
We can therefore distinguish the three types of hydrocratic actors. The *state service level* consist the highest, officially elected and publicly most visible actors who tend to have

more influence and power to set a particular form of water resources management. The second *semi-state service level* embody the group of expert agencies, think tanks, international, governmental or inter-governmental institutions offering information, financial or other personal assistance before, during and after the decision making process in the water resources management. These hydrocratic representatives are usually served as an informal communication platform who are affiliated under the state's administration. The last *sub-state service level* include the largest group of hydrocratic grassroot actors ranging from civil society and non-governmental organizations, public or private medias, corporation experts or individuals. Although these groups possess substantially less influence on decision-making process in water resources management than previous groups, these are definitely not powerless in terms of highlighting or increasing public awareness about the adverse impacts for local ecologies and communities who are living within.

In order to mobilize specific subset of hydropolitical attitude towards water resources management practices, the hydrocracy uses basically three forms of hydro-ilussions (see figure 4) in order to justify and legitimize particular form of water utilization which I have selected three types hydro-illussionary narratives (see graph 4) which have appeared in the transboundary hydropolitical interaction in the Mekong River Basin. The first hydro-illussionary narrative can be described as a *necessity* in which the hydrocracy highlights the ultimate arguments for particular water utilization. These kinds of hydroilusions can spread extreme fears around the water scarcity phenomenon which could serve as a motivator for immediate action or evoke doubts about the water conflicts disrupting way of life of particular communities or state's integrity. Such trends we can see in neo-Malthusians arguments which is continuously stressing the inevitability of water conflicts or even "water wars"[14] or in catastrophical rhetoric which rest upon a sense in which life is in perpetual danger and "continuously becoming dangerous."[15] Similar hydroillussionary narratives which are relying on necessity, can be also traced when hydrocracy insist on making a little sacrifices from side of local ecologies and local communities within the watersheds in order to achieve the greater good or can be find when hydrocracy want to ensure its own national water security in more sustainable way whatever the obstacles appeared or not. Such examples could be found in various strategies related to relocation and integration of local communities who need to be resettled to other destination due to hydropower dam construction all over the world. Although most of the resettlement strategies, especially in developing countries are not well prepared and do not cover adequate compensation for these populations, the resettlement practices are slowly enhancing due to increasing communication between hydrocracy and vulnerable communities.[16]

[14] See for example BULLOCK, J., DARWISH, A. 1993: Water Wars: Coming Conflicts in the Middle East.
[15] DILLON, M., REID, J. (2009): The Liberal Way of War, s. 85.
[16] See MATTHEWS, N. GEHEB, K. (2014): Hydropower Development in the Mekong Region: Political, socio-economic and environmental perspectives.

Graph 4: Selected hydro-illussionary narratives in the Mekong River Basin



Source: Author

The second type of hydro-illussions symbolize the *prosperity* narrative in which conquering the nature is an essential element for satisfying the rising human consumption for food, energy and even space. Some sort of hydro-ilussions also relies on the well-established traditions like water cooperation at all cost where bad deals are usually better than no deals in order to increase some macroeconomic statistics or on the scientific universalism which prescribe the way of thinking that everything can be calculable, verifiable and logically explainable. Unfortunately, any number of signed bilateral or multilateral agreements between states does not necessary ensure the mutual nor symmetrical benefits between states who are participating on transboundary water resources management.[17] Supreme hydrocratic elites can be unable, unwilling or even incapable to coordinate its national hydrocratic missions with other states. Such examples can be found in Myanmar where supreme hydrocratic elites in October 2016 agreed to consider the full alignment to the Mekong River Commission[18] even though that the bordeline areas are highly unstable and uncontrolled by central government which could possibly thwart any attempt to ensure more strict form of transboundary water management in the Mekong River Basin or in bilateral negotiations between India and Bangladesh over Ganges River where "Indian official response to temper the tragic consequences of droughts and flood has been limited to willingness to communicate rather

[17] GRÜNWALD, R. (2014): Vodní bezpečnost Čínské lidové republiky ve 21. století aneb čínské reformy jako vzor pro rozvojové země?, s. 53.
[18] XINHUA (2016): Myanmar to consider becoming full member of Mekong River Commission: president

than talks about the increasing prevention against these water insecurities.[19] In similar vein, the highly prioritized hydropower development driven by significant lobby for grandiose, modern and multi-purpose integrated water resources facilities dealing with various forms of water insecurities do not inherently put better or worse pressures on sustainability of shared water resources. According some scholars, the problem lies in complexity and absence of relevant hydrological data which are usually not transparent and not open to public debate due to state's secrecy.[20]

The last but not least category of hydroillussions can be identified as a sort of *nobility*, where idealistic aims such as keeping the sustainable development or ensuring the 'water for all' in appropriate quantity, quality, high accessibility and cost affordability for every social unit within or beyond state. However, these kinds of assumptions can be significantly mangled by the various hydrocratic actors who are trying to increase the exploitation or utilization of water resources or who just excuse the inability for structural reforms which are dealing with the water resources management with the aesthetical solutions which has low or questionable impact on increasing effectiveness of nature preservation and water conservation. Such example could be traced in sustainable development concepts like Integrated Water Resources Management (IWRM) which "promotes the coordinated development and management of the water, land and related resources in order to maximize the resultant economic and social welfare in equitable manner without compromising the sustainability of vital ecosystems,"[21] but significantly lacks the achievability due to its vague framework, undefined responsibilities and undecided financial participation.[22] Alike with this hydroillusion, there are some elemental flaws in ensuring drinking water or other freshwater for all citizens if we consider the social hierarchy enabling to get access and control these water resources or their cultural-spiritual entanglement within the watersheds. Such examples we can find in Indian caste system which "plays a crucial role in local water resources management practices [and in which] higher castes still insist on discriminatory practices [towards lower castes]"[23] or in Slovenia where "Roma communities continued to be discriminated in terms of regarding access to safe drinking water and sanitation [or] they are often forced to use water from a polluted local stream for drinking, cooking and washing."[24]

To summarize this chapter, there are a lot of hydroillussions which plays its part in water resources management at any level of state. While all of these categories are coexisting and mutually enforcing each other, none of these hydroillusionary narratives are more important, significant and comparably more valid than the others. Unfortunately, the list of hydroillusionary narratives is not complete and consist mostly the arguments appeared and related to East and Southeast Asia which is highly limiting the theoretical debate over perception of hydroillusions in this paper.

The Mekong Spirit Water Cooperation

The so-called Mekong Spirit can be defined as a strategic-tactical sort of collaboration which is perpetually dealing with interstate disputes over ensuring the hydrocratic missions and which symbolize the archetype for viability, harmony and prosperity of the water

[19] ZEITOUN, M., MIRUMACHI, N. (2008). Transboundary water interaction I: reconsidering conflict and cooperation, s. 305

[20] See CRONIN, R., P., HAMLIN, T. (2010): Mekong Tipping Point: Hydropower Dams, Human Security and Regional Stability.

[21] GLOBAL WATER PARTNERSHIP (2000): A Water secure world.

[22] See COOK, CH., BAKKER, K. (2012): Water sucurity: Debating an emerging paradigm, s. 98.

[23] MEHTA, L. (2011): The social construction of scarcity: the case of water in western India, s. 377.

[24] AMNESTY INTERNATIONAL (2015): Slovenia – Submission to the UN Committee on the Elimination of Racial Discrimination, s. 5, 9.

cooperation in the Mekong River Basin. Most scholars perceive that the Mekong spirit water cooperation is mainly led by the Mekong River Commission[25] and its predecessors since 1950's which significantly helped to tame the river and found out the practices how to increase the prosperity among the four member states, particularly related to detect the locations with most effective hydropower potential. However, the impulse for establishing this assistance-communication platform and for achieving these noble aims has been artificially set up in favor of the United States which has wanted to increase its geopolitical potential and make a countermeasure against expansion of socialism.[26] All potential allies of United States therefore has been welcomed and highly privileged which is why Thailand has possess diametrically more significant power to regulate the transboundary water resources management of the Mekong River Basin in more preferable way to ensure its own national water security until mid-1970's when the US army withdrawn from Vietnam.[27] The Mekong water cooperation thus has been established on few simple principles.

The first one was led by over-utilization and over-exploitation of the Mekong River in more socio-economic and political-security terms, because Mekong River has been historically apolitical and significantly under-utilized transboundary water resources even to recent days.[28] Although the material benefits are usually perceived as a token of goodwill which could help to deepen and extend the water cooperation between riparian states in the Mekong River Basin, the water cooperation is however build on the maximizing economic benefits and bearable cooperation rather than on mutual trust and on deepening the water collaboration in non-economical areas. Such assumptions can be traced to China's hydro-diplomacy which is from the hydrocracies from other riparian states interpreted as a hydroagressor or so called negative hydro-hegemon[29] who dispose overwhelmingly more power to utilize Mekong's waters in more preferable ways and who can be simply imprudent to consider the hydrocratic missions of the other riparian states. However, these waves of concerns about China's hydro-diplomacy are led by precondition that China is able to unilaterally manage the whole river basin at the expense of other riparian states. From my point of view, the fears about China's hydro-diplomacy are not inherently linked with losing state's independence or any form of China's expansionist, but rather with strength of temptation to offer its territory and services in exchange for new inflow of Chinese investments and for tolerance to China's business and political practices.[30] China is currently the biggest proponent of the hydropower development in the world[31] and also the biggest investor in the Mekong River development who follows the noble mission of the Mekong River Commision.[32]

---

[25] See SNEDDON, CH., FOX, C. (2006). Rethinking transboundary waters: A critical hydropolitics of the Mekong basin.

[26] GLASSMAN, J. (2003): Interpreting the economic crisis in Thailand: lessons learned and lessons obscured, s. 98-99, cit. In SNEDDON, CH., FOX, C. (2006). Rethinking transboundary waters: A critical hydropolitics of the Mekong basin, s. 185.

[27] HORI, H. 2000: The Mekong: Environment and development, s. 162-165.

[28] BAKKER, K. (1999): The politics of hydropower: developing Mekong, s. 219.

[29] See for example SINHA, U. K. (2015): Towards Riparian Rationality – an Indian Perspective; SVENSSON, J. (2012). Managing the Rise of Hydro-Hegemon in Asia – China's Strategic Interests in the Yarlung-Tsangpo River

[30] PEARSE-SMITH, S. (2012): The Impact of Continued Mekong Basin Hydropower Development on Local Livelihoods.

[31] MINISTRY OF WATER RESOURCES AND NATIONAL BEREAU OF STATISTICS OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (2013): The first national census for water bulletin.

[32] See ÖJENDAL, J. (2000): Sharing the Good: Modes of Managing Water Resources in Lower Mekong River Basin.

The second essential principle of Mekong Spirit water cooperation is highly connected with the previous example and it is based on counter-hydro-hegemony strategies against China's hydro hegemony. Most of the riparian states try to increase communication through the interstate institutional platforms, notably the Mekong River Commission (MRC) or Greater Mekong Sub-region (GMS) in order to deal more effectively with China's hydro-diplomacy. However, both of these joint initiatives are still very limited and fragmented due to mistrust and unwillingness to coordinate the hydropolitical attitudes of the supreme hydrocratic representations in the Mekong River Basin. Some riparian states like Cambodia, Myanmar or partially Laos are also highly dependent on Chinese a foreign direct investment which potentially hampers the political maneuverability during the bilateral or the multilateral talks. While the 'political bashing' of China's hydro-diplomacy seems like folklore between riparian states, there are still a lot of doubts about the cumulative impacts from Chinese hydropower dams which are usually blamed as a major cause of the transboundary water pollution and source of other adverse ecological effects to the Mekong River Basin.[33] For example, even though there was strong scientific evidence that Chinese hydropower dams did not play a significant role in deepening the flood season in 2008,[34] the China's hydropower dams have been still perceived as a key aspect for negative ecological impact in the lower Mekong river basin states. In fact, some scholars even mention that riparian countries overwhelmingly benefit from Chinese investments which are helping to cope with easing navigability for water transportation, increasing connectivity of trans-energy grid or to decreasing variability and intensity of droughts and floods more effectively than other riparian states alone.[35]

The third and last principle reflects the assumption which is related to keep water cooperation at all cost. As I have noted above, the evolution of interstate collaboration can be traced since 1957 when the Mekong Commission has been established. The quality of the local ecosystems as well as the livelihoods of the local communities became steadily a little sacrifice for the water cooperation which has been perceive as an inevitable part for the state's success. Moreover, the hydropower development has been progressively become a symbol of the Mekong Spirit water cooperation where mostly numbers, size and productivity of hydropower dams simply matters. Although there can be find some evidence about local protests and other forms of critique against excessive hydropower development, the records of the negative consequences are still being downplayed and mitigated by the official state authorities.[36] Unfortunately, the more rapid hydropower development has been proceed within the Mekong River Basin, the more suspicions about sustainability of its own national water security has been arising between riparian states which is paradoxically the opposite effect of Mekong spirit water cooperation. The loss of attractiveness has also flowed by gradual fabulisation the Greater Mekong Sub-region initiative as a non-binding and more economical alternative dealing with water cooperation in the Mekong River Basin.

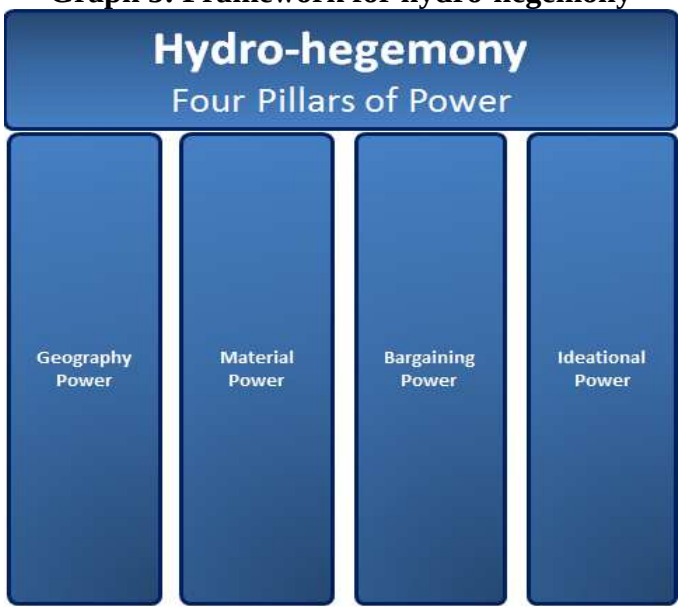
Transboundary hydropolitical interaction in the Mekong River Basin

The Mekong Spirit water cooperation let me to the question what is the essence of hydropolitical tension? Whenever we will discuss the pros and cons of the China's

[33] HECHT, J., LACOMBE, G. (2014): The Effects of Hydropower Dams on the Hydrology of the Mekong River Basin, s. 5.
[34] MEKONG RIVER COMMISSION (2008): Flood situation report August 2008: Meeting the Needs, Keeping the Balance.
[35] LI, X. 2012: Hydropower in the Mekong River Basin: A Balancing Test, s. 42.
[36] See for example SIMPSON, A. 2007: The environment-energy security nexus: Critical analysis of an energy 'love triangle' in Southeast Asia, s. 538.

hydrohegemony, the negative ecological consequences like increasing water pollution, decreasing water sediments or depleting fish populations are just mainly a product of shared water resources management based on excessive utilization and over-exploitation of the abundant water resources by each state rather than product of big and controversial hydropower dams, together sometimes called as a Mekong River Cascade.[37] Like other riparian states, China just presents a sophisticated cogwheel in complicated clockwork which does not present threat itself. The danger itself is just caused by the wide-spread perception of the Mekong River as a fully-renewable and highly accessible additional source for coping with asymmetrical distribution of water and tolerating the current status quo in behalf of China's hydropolitics. To clarify this trend, I have focused on transboundary hydropolitical interaction over transboundary water resources management and distribution of power between six riparian states in the Mekong River Basin in last via modified framework of hydro-hegemony (FHH) (see graph 5). The visible characteristics like geographical size, demographic distribution or economic strength are just part of knowledge which could not describe the actual power of the state. The less visible forms of power like using third state during interstate negotiations, participation of civil society during decision making process or willingness of sharing the hydrological data with other riparian states could also be decisive factor for keeping or confronting the status quo of the hydro-hegemon which should be not omitted.

Graph 5: Framework for hydro-hegemony



Source: Cãscao and Zeitoun (2010): Power, Hegemony and critical hydro-politics, s. 32

In order to evaluate the distribution of power in each of the pillars, I have created the trans-hydropolitical power potential index (THPPI) which has been derived from FHH (see table 6). The index analyse the actual statistical data from various official databases like World Bank, FAO, IMF etc. and also analyse the hydropolitical tendencies of each riparian state from last ten years through contend analysis of official and semi-official documents. Unfortunately, the comparison does not cover all of aspects of power due to absence or incoherence of relevant data from each riparian state in selected period. In order to increase accuracy of my research in the last two pillars, I have been forced to classify the answers into

[37] See MEKONG RIVER COMMISSION (2010): State of the Basin Report 2010. Vientiane: Mekong River Commission, s. 58, 187-188.; INTERNATIONAL CENTRE FOR ENVIROMENTAL MANAGEMENT (2010): Strategic Environmental Assessment of Hydropower on the Mekong Mainstream. Final Report.

the two or three categories which are describing the rough contours of the research result. As you can see on chart, the index tries to capture to composition of few principal components describing the power in transboundary hydropolitical interaction. Each of riparian state can reach maximum two points per parameter. Every point assigned to each of these aspects express the ability of pursuing, legitimizing and keeping various hydrocratic interests strong enough to be fulfilled. Some of these aspects like average discharge of water during the dry and wet seasons, or improved access to water for urban and rural communities are just highlighted in order to get rid of generalisation, but in computing phase I have already put them back together and count them as one. I have also decided to focus only on two most significant inter-basin governmental institutions: Mekong River Commission and Greater Mekong Sub-region which both belongs to most preferable communication platform on the Mekong River Basin since 1990's. Additionally, I have excluded the aspect of military force, which rarely appeared in international disputes over transboundary water resources[38] and which has low or no impact in transboundary hydropolitical interaction between riparian states in the Mekong River Basin.[39]

Table 6: Indicators in transboundary hydropolitical power potential index (THPPI)

Geographical Power	Material Power	Bargaining Power	Ideational Power
River Flow Rank (=up/down stream state	GDP annual growth (%)	Perception of hydropolitics from point of view of other riparian states (=positive, rather positive, rather negative, negative)	Sharing of hydrological datas with other riparian states (=high, medium, low)
Total population of riparian state (mil.)	GDP in PPP per capita (Current international dollar)	Dependence on foreign direct investments from riparian states (=high, medium, low)	Tendencies of intimidation in transboundary hydropolitical relations (=iniciator, rather initiatior, rather taker, taker)
Total population in the river basin (mil.)	GDP composition by sector (%) (agriculture, industry, services)	Using foreign states as allies during negotiation process (=high, medium, low)	Perception of Mekong river development (proponent, rather proponent, rather victim, victim)
Population growth rate (%)	Unemployment rate (% of total labor force)	Using financial and other material compensations during interstate hydropolitical dispute resolutions (=iniciator, rather initiatior, rather taker, taker)	Compactibility of national hydrocratic aims (=high, medium, low)
Total catchment area (km^2)	Hydropower development (=high, medium, low)	Negotiation preference (=bilateral, rather bilateral, rather multilateral, multilateral)	Perception of water quality by top hydrocrats (=medialisation, politisation, securitisation)
Contribution of discharge to MRB (%)	Total proportion of electricity from hydropower (% of installed capacity)	Participation of civil society during desicion-making process (=high, medium, low)	Perception of water quantity by top hydrocrats (=medialisation, politisation, securitisation)
Percentage of total area of riparian state (%)	Water energy price (kwh/USD, estimates from 2012) Access to electricity (% of total population)	Participation of lobbist groups during desicion-making process (=high, medium, low)	Perception of sustainable development by top hydrocrats (=medialisation, politisation, securitisation
Average discharge in rainy season as percentage of total MRB (%) Average discharge in dry season as percentage of total MRB (%)	Access of population to improved sanitation facilities (%) Improved access to water for rural population (%)	Participation of riparian state in international organisations and other institutions (=high, medium, low)	Political rhetoric of water cooperation – highlighting the symbolical-religious context (=high, medium, low)
Contribution of water sediments to MRB (%) Hydroelectric potential on the mainstream (=high, medium, low)	Improved access to water for urban population (%) Total renewable water resources (million km^3)	Preferable communication platform (=Mekong River Commission, rather Mekong River Commission, rather Greater Mekong Subregion, Greater Mekong Subregion)	Political rhetoric of water cooperation – highlighting the symbolical-religious context (=high, medium, low
Hydronavigational potential in the Mekong River Basin (=high, medium, low) Vulneralibility to water insecurities (=high, medium, low)	Total renewable water resources per capita The pace of environmental vulneralibility during current hydropower development (=high, medium, low)	Internal political stability (=highly stable, relatively stable, unstable)	Political rhetoric of water cooperation – highlighting the win-win cooperation outcomes (=high, medium, low)

Source: Compiled by author

[38] See WOLF, A. T. (1995): International water dispute resolution: the Middle East multilateral working group on water resources.

[39] ZEITOUN, M., CASCÃO, A, WARNER, J., MIRUMACHI, N., MATTHEWS, N., MENGA, F., FARNUM, R. (2016): Transboundary water interaction III: contest and compliance, s. 13.

The main challenge of the revised FHH flows from vaguely defined empirical parameters for evaluation and un-clear visual comparison of distribution of power in of recent studies which lacks the explanation for coding the hydro-hegemonic configurations.[40] This theoretical discord is partially caused by unwillingness to enhance and reconsider the Cascão's and Zeitoun's article[41] and the unceasing effort to focus preferably on the last two pillars of power which goes beyond the traditional positivist studies.[42] In the geographical power distribution, I have selected firstly the River Flow rank, which identifies the geographical position of the state within the River Basin. The upstream states are usually perceived as actors who possess better position for utilization of international waters while the downstream states are usually characterized as a more vulnerable to ensure its national water security. The China and Myanmar as an upper Mekong River Basin states (UMB) get 2 THPPI points due to theirs geographical locations, while the lower Mekong River Basin states (LMB) like Laos, Thailand, Cambodia and Vietnam get only 1 THPPI point due to divergence of utilization Mekong waters. Some authors could admit that Vietnam should get zero points due to its least beneficial geographical location, but on the other hand, there should be not omitted, that Vietnam serves as an important 'gatekeeper' who controls the geopolitical chokepoint before Mekong River enters into the South China Sea.

Secondly, I have point out the demographical level of this analysis in which I have focused on total population of riparian states and total population within the river basin which significantly vary. The third demographical aspect was related to population growth rate. While the more populous countries could have be identified as a stronger states who can mobilize the grass-root societies in order to legitimize particular hydrocratic missions, the high proportion of population living within the along the Mekong River Basin and high population growth rate could precisely do the opposite if we consider the perpetual contest of hydrocratic interests at the sub-state service level. The problem of comparison of demographical data roots in over-population of Asian countries which mean that most of riparian states get at least 1 points of THPPI, except Myanmar who gets bellow ten million inhabitants both within or outside the Mekong River Basin. In case of population growth rate, I have put 1 THPPI point to each riparian state which can reach at least 1% population growth rate which I consider as a stable population rate. Everything bellow has been measure by zero THPPI points because it could significantly hamper the effectiveness of grass-root societies which could not be big enough to attract attention from side of state service hydrocracy. Fortunately, none of riparian states get both two THPPI points, because none of them did not reach the line over 2% population growth rate.

Thirdly, I have deal with hydro-geographical aspects like total catchment area in km^2, proportional contribution of discharge to Mekong River Basin (MRB), percentage of total area of riparian state, average discharge in dry and wet seasons as a percentage of total MRB, contribution of water sediments to MRB, hydroelectric potential on the mainstream, hydro-navigational potential in the MRB and vulnerability to water insecurities in the MRB. I have derived most of these data from Global International Water Assessment report (GIWA) backed by United Nations Environmental Programme[43] 2006 and Mekong River State Basin Report made by Mekong River Commission in 2010[44] which both consist most detailed and

[40] See for example CONKER, A. (2016). The Power Struggle in the layer of Transnational Hydropolitics: The Case of the Ilusu Dam project, s. 16-22; REIN, M. (2014). Power Asymmetry in the Mekong River Basin: The Impact of Hydro-hegemony on Sharing Transboundary Water, s. 41-80

[41] CASCÃO, A., ZEITOUN, M. (2010): Power, Hegemony and critical hydro-politics, s. 33

[42] ZEITOUN, M., CASCÃO, A, WARNER, J., MIRUMACHI, N., MATTHEWS, N., MENGA, F., FARNUM, R. (2016): Transboundary water interaction III: contest and compliance

[43] See UNITED NATIONS ENVIRONMENTAL PROGRAMME (2006): Mekong River.

[44] See MEKONG RIVER COMMISSION (2010): State of the Basin Report 2010.

complex compilation of hydro-geographical data until now. As I have noted above, I have count the average discharge in dry and wet seasons as a percentage of total MRB as a one parameter in order the monitor the variability of annual water discharge. The decisive factors for results were based on streamlining the Mekong River and its tributaries where only China and Laos receive the highest score (2 points of THPPI). The rest of riparian countries get only the 1 point of THPPI, except Myanmar which has low impact on water discharge during dry and wet seasons. The same I have done with total catchment area in km^2, proportional contribution of discharge to Mekong River Basin and percentage of total area of riparian state which I measure as a one factor of power of particular riparian state. The reason I have did so lies in probing the nuances between states where any sort of percentage does not necessary imply the actual hydropolitical strength to utilize the Mekong waters. While the lowest THPPI score received Myanmar (0 point of THPPI) and Vietnam (1 point of THPPI) due to its marginal geographical scope, the other riparian states obtained both 2 THHPI points if we consider the geographical dependence on the Mekong River Basin.

Last aspects of geographical power are related to hydroelectric and hydro-navigational potential which I have evaluated under few assumptions. In order to increase the hydropower development and water transportation, riparian states need to have particular flow velocity and type of terrain which both helps to ease the navigability of the river. In this case, I have decide to categorize the results in three categories - low, medium and high hydroelectric and hydro-navigational potential, because measuring only the technical and real hydropower potential in MW or impetus of flow velocity significantly omits the other factors like presence of steep landscape, bedrocks and other natural obstacles which significantly limit the water transportation and which could potentially increase the cost for the construction of hydropower dam and its connection to trans-Asian power grid. I have tried to consider not only the mainstream of the Mekong River, but also to analyse the Mekong River tributaries which usually go beyond this scope of most of the analysis. According to my findings, I have found that strongest hydropower potential possess China, Laos and Vietnam (2 point of THPPI), medium hydropower potential only Cambodia (1 point of THPPI) and the rest of riparian states obtained zero points of THPPI due to its marginal role in hydropower development on its territory. Similar trend can be traced in hydro-navigational potential where only Vietnam received the highest score due to the geographical of Mekong Delta in which lowlands significantly help to the easing navigability of Mekong River. The medium hydro-navigational potential received China, Laos, Thailand and Vietnam (1 point of THPPI), while the lowest score can be found in Myanmar (0 points of THPPI) due to its under-developed and uncontrolled borderline areas.

The second pillar of hydro-hegemony is called material power which consist macro-economic aspects like GDP growth, unemployment rate etc. and data related to hydropower development and accessibility, affordability and availability of water resources. Most of these transparent and credible datasets has been derived from WB, IMF, FAO Aquastat database and Central Intelligence Agency (CIA) which together help to evaluate hydropolitical profile of each riparian state. In the section of vulneralibity of the local environments located within the Mekong River Basin I have select three categories which reflect the level of vulneralibity (high, medium and low) of the local environments. This category is quite different from the vulneralibity to water insecurities because it is more focused on transboundary water pollution and loss of biodiversity on the mainstream as well as along its tributaries. The second problematic category was water energy price which has been calculated according to average prices for private sector which I have derived from analysis of Xin Li (2014)[45] due to absence

[45] LI, X. (2014): Hydropower in the Mekong River Basin: A Balancing Test, s. 54.

of more actual dataset from other countries. The current energy costs could then slightly vary depending on provider and consumer. According to my surveys, I have discovered that material power which serves as an highly visible aspect for ensuring the hydrocratic missions are among the riparian states about the same (12-13 points of THPPI), except Cambodia which possess the least successful subset of material factors for keeping its national water security. The main reasons why this is happens lies in different availability and accessibility of water resources which significantly influence pace and intensity of the utilization of Mekong waters.

The third and four pillar of hydro-hegemony covers the bargaining and ideational power which could possibly serves as a leverage instrument for non-hegemonic states to counter the notional status-quo of hydro-hegemon and change the transboundary water resources management in more preferable way of utilization. In both of these pillars which are more blurred than the previous pillars, I have separate the answers into two or three categories which highlight the state's hydro-diplomacy attitudes and perception of some water security challenges or forms and methods used during the negotiation process from point of view of state service hydrocratic elite's. The data has been primarily based on content analysis of official documents, strategies, reports, memorandum of understandings, bilateral, multilateral and other types of legislative documents and from surveys and other expertise of inter-governmental institutions, especially the MRC, GMS, GIWA or International Centre for Environmental Management (ICEM) and secondary literature dedicated to interpretation of official speech acts of state and semi-state level hydrocratic representations. While detail explanation of each of the category in the last two pillars will significantly overcome the formal framework of this article, I will clarify some of most challenging ones which were the perception of water scarcity both in quality and quantity or perception of the compactibility of hydrocratic missions among riparian states.

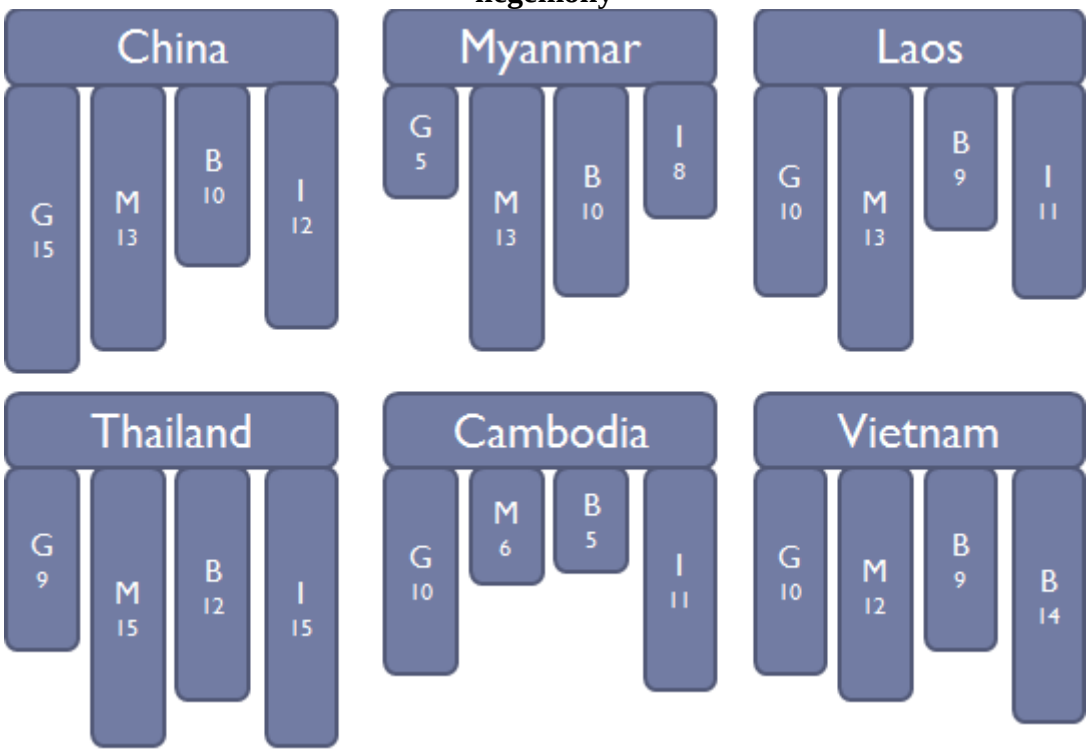
I have select three specific categories for evaluation– medialisation (i.e. using hydro-illusionary narratives in non-official medias in order to enforce and open the public debate on particular water security challenges; this approach can be traced in sub-state service level of hydrocracy), politization (i.e. using hydro-illusionary narratives during preliminary phase in which semi-state service hydrocracy offers the evaluation, expert analysis and other forms of advisory activities which would set, keep or revise a particular form of water resources management), securitization (i.e. using hydro-illusionarry narratives during the decision-making process in order to justify, legitimize particular sort of action which is made by the state service level of the hydrocracy). In order words, if particular water security challenge appeared in official state documents, I have compare it with the other semi-official documents to what depth is particular issue rooted in the realm of hydropolitics. If is it perceived at all levels of hydrocracy, I have count it as a security problem (2 THPPI points) because it can legitimize particular sort of action which could go at expense of the other hydrocratic interests. If those concerns appered in semi-official documents without gradual feedback from other two hydrocratic groups, I consider it as a political problem (1 THPPI point) which could be used as a 'scape-goat' in case when particular sort of action started to be less bearable by particular hydrocratic elites. The medialisation in this case served as a neutral indicator (0 THPPI point) which rise and fall with willingness of state and semi-state service hydrocratic elites to deal with doubts and fears interpreted by sub state service hydrocratic elites.

Second specific category tries to grasp hydropolitical role (victim, culprit) of each riparian state during the hydropower development (i.e. indicate to what extend the supreme hydrocratic authorities perceive the hydropower development as a leverage instrument for increasing or decreasing amount of macro-economic during transboundary water resources management). I have rather use this dichotomy which is from my point of view more accurate than traditional binary logic (positive, negative), because supreme hydrocratic elites in non-

hegemonic riparian states who are perceived themselves as a victim of hydropower development could twist this 'weakness' into 'symbolic strength' which could help to find other same-minded allies who would also like to ensure the similar hydrocratic missions.

As you can see on the diagrams (see graph 7), the distribution of power is significantly varying and none of the riparian states is completely powerless. Suprisingly, even China which is usually described as a decisive and most powerful actor within the Mekong River Basin cannot simply keep its own national water security at the expense of other riparian states without obstacles. My findings shows, that there is an overwhelming number of hydrocratic missions focused on multipurpose hydropower development, on prevention of water insecurities hampering the food production and on securing the livelihoods of local communities which significantly shape the preferable form of water cooperation. The research results have also shown that notably China and Thailand possess the strongest potential to pursue its own hydrocratic missions, while the Myanmar and Cambodia hydropolitics belongs to least powerful in ensuring its own national water security. Even though China is highly incommensurable in terms of geographical and material power with other riparian states, China's dependence and utilization of the Mekong River is still very limited, which is why the lower score in the index.

Graph 7: The Distribution of power according to revised framework for hydro-hegemony



Source: Author

Conclusion

There is no consensus to how long and to what extend can Mekong waters satisfy the rising demands for energy and water for various purposes. In this paper, I have analysed the role of supreme hydrocratic elites which possess diametrically stronger influence in decision making process in water resources management. While most of the hydrocratic missions among the six riparian states are very similar, especially in terms of widely support for hydropower

development, the conflict of interests over the water utilization of Mekong River is inevitable, but not necessary fatal as some authors insist.[46] The fears from uncertainty, from imminent water scarcity or from tremendous weather conditions driven by climate change pose vast responsibility for hydrocracy who needs to formulate complex solutions for keeping its national water security safe. As I have noted before, one of the well-established option to keep its national water security ensure is to exploit and utilize as much transboundary water resources as possible. Generally, to most successful forms of water cooperation lies on decreasing concerns from form of water utilization, increasing number of joint integrated water resources projects, increasing amount of foreign direct investments, sharing the hydrological information, sharing the responsibility for transboundary water resources management, ensuring the sustainability of the river flow and extending other mutual benefits in non-economical areas. However, the interstate water cooperation could not be as noble as it seems. To illustrate this, I have analysed the Mekong spirit water cooperation which is widely used as an archetype for positive and highly successful form of water cooperation,[47] where there are the actual benefits highly questionable. The willingness to support the idea to keep water cooperation at all cost in order to gain more material and economic benefits hampers the living hood of local communities and recovery of the local ecosystems which are being perceived as a little sacrifice for pursuing national hydrocratic interests. The Mekong spirit water cooperation thus open the new battlefield in which each riparian state compete to ensure its own hydrocratic missions at the expense of the other riparian countries dam by dam.[48]

The second hydro-illussion which I have tried to clarified is the role of the China's hydrohegemony, which does not present imminent threat for riparian countries, but the danger itself is rather caused by the widespread information propaganda which tends to intensify the rapid hydropower development, especially on Mekong River tributaries regardless the living conditions of local communities and quality of the local ecosystems within the Mekong river basin. Chinese supreme hydrocratic elites in order to satisfy growing demand for water, especially in the long-distant northern and north-eastern provinces, try to grasp and subsequently relocate Mekong waters via so Mekong River Cascade which should be finalized by 2030.[49] The series of currently seven hydropower dams[50] would supply at least 75 million people and would create 23 km^3 water reservoir[51] which should offer new opportunities for irrigation, for hydroelectricity generation, for easing navigability of the water transportation and for prevention of annual floods and droughts.[52] The promised benefits are however outweighed by potential widespread concerns from reduction of water

[46] GLEICK, P. (1993): Water and Conflict: Freshwater Resources and International Security, s. 79.

[47] ELHANCE, A. P. (1999): Hydropolitics in the Third World: conflict and cooperation in international river basins, s. 192; WOLF, A. (2007): Shared Waters: Conflict and Cooperation, s. 243.

[48] ZEITOUN, M., MIRUMACHI, N. (2008): Transboundary water interaction I: reconsidering conflict and cooperation, s. 4; GLEDITSCH, N. P., FURLONG, K., HEGRE, H., LACINA, B., OWEN, T. (2006): Conflicts over shared rivers: Resource scarcity or fuzzy boundaries?, s. 379.

[49] INTERNATIONAL CENTRE FOR ENVIROMENTAL MANAGEMENT (2010): Strategic Environmental Assessment of Hydropower on the Mekong Mainstream.

[50] Those seven China's hydropower dams over 10 MW hydroelectric capacity are: Gongguoqiao (900 MW), Xiaowan (4200 MW), Manwan (1550 MW), Dachaoshan (1350 MW), Nuozhadu (5850 MW), Jinghong (1750 MW) a Galanba (155 MW) and next 6 are are under construction: Miaowei (1400 MW), Dahnaqiao (920 MW), Huangdeng (1900 MW), Lidi (420 MW), Wunonglong (990 MW) and Guoduo (165 MW); see MEKONG RIVER COMMISSION (2015): Development of Guidelines for Hydropower Environmental Impact Mitigation and Risk Management in the Lower Mekong River Mainstream and Tributaries

[51] See MEKONG RIVER COMMISSION (2010): State of the Basin Report 2010, s. 184.

[52] KUENZER, C., CAMPBELL, I., ROCH, M., LEINENKUGEL, P., TUAN, V., T., DECH, S. (2012): Understanding the impact of hydropower developments in the context of upstream-downstream relations in the Mekong river basin, s. 7.

discharge by 30%,[53] from reduction of water sediments and migratory fish populations and from increasing transboundary water pollution driven growing number of China's hydropower dams.[54]

The third part of this analysis tries to look on hydro-illusionary narrative in which not only China possess decisive power for transboundary water resources management. In fact, every riparian state in the Mekong River Basin possess a unique combination of power through which state service hydrocratic elites can put pressure to change the 'rules of the water resources management game' in more preferable way and possibly confront the China's unilateral intentions to control the Mekong River mainstream without consideration of other riparian states.[55] Whatever China's hydro-diplomacy could pose uncertainty in sustainability of river flow or not, China could not be inherently indifferent to hydrocratic aims from other riparian states, because it could damage its good neighbourhood's policy. Moreover, non-hegemon riparian states are not completely powerless against China's hydro-hegemony. To the biggest competitors belongs especially Thailand and Vietnam who both possess a strong bargaining and ideational power to leverage the hydropolitical attitude of China's hydro-diplomacy. My surveys also found that not only China's, but also Laotian's hydropower development belongs to most controversial issue in the transboundary hydropolitical interaction in the Mekong River Basin. LMB states thus cannot fully coordinate its country-hydro-hegemony strategy against China's hydro-hegemony via MRC or GMS intergovernmental initiatives, because the current form of water cooperation is more based on increasing macro-economic benefits rather than deepening mutual trust and understanding between riparian states.

Unwillingness of the riparian states to coordinate and limit its own hydropower development in sake of all riparian states is thus still challenging until recent days. This trend can be traced in gradual support for GMS as a non-binding and more economical alternative inter-governmental institution dealing with water cooperation without significant reconsideration of pace of water exploitation and preservation of local ecosystems within the Mekong River Basin. While MRC systematically address the environmental protection as an essential part the transboundary water resources management practices, the law enforcement lacks teeth and willingness of supreme hydrocratic elites to take bigger responsibility for sustainability of the Mekong River flow. In order to highlight the 'toothless' of MRC, the Vietnamese supreme hydrocratic authorities have decided in 2014 to ratify the Conventional for Using International Watercourse for Non-navigational purposes[56] as a first riparian state in the Mekong River Basin which shift its hydropolitical attitude from criticism to action. Unfortunately, the other riparian states do not consider to seal a new deal according to the IWRM principles. The other indirect aspect of Mekong spirit water cooperation lies on impulse for deepening interstate collaboration which was preliminary set by foreign actors rather than riparian states itself. The pragmatic approach of supreme hydrocratic elites in which the hydropower development dominates at the expense of other sectors unfortunately could potentially feed the political unrest caused by systematic marginalizing vulnerable communities and limited discussion about the adverse ecological impacts of hydropower dams on the local ecosystems within the Mekong River Basin. To conclude, I hope that the

[53] See MEKONG RIVER COMMISSION (2010). State of the Basin Report 2010, s. 54.

[54] KUENZER, C., CAMPBELL, I., ROCH, M., LEINENKUGEL, P., TUAN, V., T., DECH, S. (2012): Understanding the impact of hydropower developments in the context of upstream-downstream relations in the Mekong river basin, s. 8.

[55] See HAZARIKA, O. B. (2015): Riparian Relations between India and China: Exploring Interactions on Transboundary Rivers, s. 74.

[56] HIRSCH, M. (2016): The Shifting regional geopolitics of Mekong Dams, s. 71.

riparian states would coordinate their hydrocratic missions in more non-economical manner without political excuses on account of China's hydro-hegemony which is only part of problem of excessive hydropower development in the Mekong River Basin.

References:

1. HAZARIKA, O. B. (2015): Riparian Relations between India and China: Exploring Interactions on Transboundary Rivers. *International Journal of China Studies*, Vol. 6, No. 1. s. 66-83. ISSN 2180-3250.

2. WOLF, A. (2007): Shared Waters: Conflict and Cooperation. *Annual Review of Environment and Resources*, 2007, Vol. 32, Iss. 3. 241-269. ISSN 1543-5938.

3. MEKONG RIVER COMMISSION (2015): Development of Guidelines for Hydropower Environmental Impact Mitigation and Risk Management in the Lower Mekong River Mainstream and Tributaries [online]. 1st Interim Report, The ISH 0306 Study. Vientiane: Mekong River Commission Secretariat. 88 s. [Cited 28. 11. 2016]. Available online: http://www.mrcmekong.org/assets/Publications/policies/1st-Interim-Report-ISH0306-Volume-1-The-Guidelines-Final.pdf

4. KUENZER, C., CAMPBELL, I., ROCH, M., LEINENKUGEL, P., TUAN, V., T., DECH, S. (2012): Understanding the impact of hydropower developments in the context of upstream-downstream relations in the Mekong river basin. Sustainable Science, Vol. 8, No. 4. 565-584. ISSN 1862-4065.

5. GLEICK, P. (1993): Water and Conflict: Freshwater Resources and International Security. [online]. *International Security*, 1993, Vol. 18, No. 1. [Cited 28. 11. 2016]. s. 79-112. ISSN 0162-2889. Available online http://www2.pacinst.org/reports/international_security_gleick_1993.pdf

6. MEKONG RIVER COMMISSION (2010): State of the Basin Report 2010. [online]. Vientiane: Mekong River Commission. [Cited 28. 11. 2016]. 231 s. ISBN 978-993-2080-57-1. Available online: http://www.mrcmekong.org/assets/Publications/basin-reports/MRC-SOB-report-2010full-report.pdf

7. UNITED NATIONS ENVIRONMENTAL PROGRAMME (2006): Mekong River. [online]. GIWA Regional Assessment Report, No. 55, Snidvongs, A, Teng, S. K. Kalwar: University of Kalmar. [Cited 28. 11. 2016]. 75 s. ISSN 1651-940X. Available online: http://www.unep.org/dewa/giwa/areas/reports/r55/giwa_regional_assessment_55.pdf

8. REIN, M. (2014): Power Asymmetry in the Mekong River Basin: The Impact of Hydro-hegemony on Sharing Transboundary Water. PhD thesis. Wien: Universität Wien, Masterstudium Wirtschaft und Gessellschaft Ostasiens. 184 s.

9. CONKER, A. (2016): The Power Struggle in the layer of Transnational Hydropolitics: The Case of the Ilusu Dam project. *Eurasian Journal of Social Sciences*, 2016, Vol. 4, Iss. 4, s. 14-34. ISSN 2148-0214.

10. ELHANCE, A. P. (1999): *Hydropolitics in the Third World: conflict and cooperation in international river basins*. Washington: United States Institute of Peace Press. 468 s. ISBN 1-878379-31-7.

11. POHL, B., CARIUS, A., CONCA, K., DABELKO, G. D., KRAMMER, A., MICHEL, D., SCHMEIER, S., SWAIN, A., WOLF, A. (2014): The Rise of Hydro-diplomacy. Strengthening foreign policy for transboundary waters. [online]. Berlin: Adelphi. [Cited 28. 11. 2016]. 45 s. Available online: https://www.adelphi.de/en/system/files/mediathek/bilder/the_rise_of_hydro-diplomacy_adelphi.pdf

12. AMNESTY INTERNATIONAL (2015): Slovenia – Submission to the UN Committee on the Elimination of Racial Discrimination. [online]. London: Amnesty International Publications. [Cited 28. 11. 2016.]. 15 s. Available online: https://www.amnesty.org/en/documents/eur68/2899/2015/en/

13. BAKKER, K. (1999): The politics of hydropower: developing Mekong. Political Geography, 1999, Vol. 18, Iss. 2, s. 209-232. ISSN 0962-6298.

14. BULLOCK, J., DARWISH, A. (1993): *Water Wars: Coming Conflicts in the Middle East*. London: St. Dedmundsbury Press. 256 s. ISBN 978-0575055339.

15. CASCÃO, A., ZEITOUN, M. (2010): Power, hegemony and critical hydro-politics. In: Earle, A., Jagerskög, A., Öjendal, J. (eds.). *Trans-boundary water management: principles and practice*. New York: Routledge, s. 27-42. ISBN 9781849711388.

16. COOK, CH., BAKKER, K. (2012): Water security: Debating an emerging paradigm. *Global Environmental Change*, 2012, Vol. 22, s. 94-102. ISSN 0959-3780.

17. CRONIN, R., P., HAMLIN, T. (2010): Mekong Tipping Point: Hydropower Dams, Human Security and Regional Stability. Washington: The Henry L. Stimson Center. 45 s. ISBN 9780984521111.

18. DILLON, M., REID, J. (2009): The Liberal Way of War. London: Routledge. 208 s. ISBN 978-0415953009.

19. GLEDITSCH, N., P., FURLONG, K., HEGRE, H., LACINA, B., OWEN, T. (2006): Conflicts over shared rivers: Resource scarcity or fuzzy boundaries?. *Political Geography*, 2006, Vol. 25, s. 361-382. ISSN 0962-6298.

20. GLOBAL WATER PARTNERSHIP (2000): A Water Secure World [online]. gwp.org. [Cited 28. 11. 2016]. Available online: http://www.gwp.org/en/Press-Room/A-Water-Secure-World/

21. GRÜNWALD, R. (2014): Vodní bezpečnost Čínské lidové republiky ve 21. století aneb čínské reformy jako vzor pro rozvojové země?. In: Bureš, O. (ed.). *Sborník vybraných příspěvků ze 6. výroční studentské konference bezpečnostního výzkumu*. Praha: Metropolitan University Prague Press, s. 53-64. ISBN 978-80-87956-02-1.

22. GRÜNWALD, R., ANDĚLOVÁ, P. (2016): Politická ekologie ve společenských vědách. [online]. *Politické vedy*, 2016, Vol. 19, No. 1, s. 71-104. ISSN 1335-2741.

Available online: www.politickevedy.fpvmv.umb.sk/archiv-vydani/2016/1-2016/richard-grunwald-petra-andelova.html

23. HECHT, J., LACOMBE, G. (2014): The Effects of Hydropower Dams on the Hydrology of the Mekong River Basin. [online]. *State of Knowledge*, April 2014, Vol. 5, s. 14. [Cited 28. 11. 2016.]. Available online: https://wle-mekong.cgiar.org/download/state-of-knowledge/hydrology-mekong-basin/Hydrology%20of%20the%20Mekong%20Basin%20_English_web%2016092014.pdf

24. HEIKKILA, T., GERLAK, A., WOLF, A. T. (2014): A Study of Conflict and Cooperation in the Mekong River Basin: How Issues and Scale Matter. [online]. Buenos Aires: FLASCO-ISA Global and Regional Powers in a Changing World conference. 23-25. July 2014. [Cited 28. 11. 2016.]. Available online: http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA%20BuenosAires%202014/Archive/e5bb2629-b8c0-4711-889c-b8825baaff77.pdf

25. HIRSCH, M. (2016): The Shifting regional geopolitics of Mekong Dams. *Political Geography*, 2016, Vol. 51, s. 63-74. ISSN 0962-6298.

26. HORI, H. (2000): *The Mekong: Environment and development*. Tokyo: United Nations University Press. 398 s. ISBN 9789280809862.

27. INTERNATIONAL CENTRE FOR ENVIROMENTAL MANAGEMENT (2010): Strategic Environmental Assessment of Hydropower on the Mekong Mainstream. Final Report [online]. 197 s. [cit. 2016-08-14]. Dostupné na internete: http://icem.com.au/documents/envassessment/mrc_sea_hp/SEA_Final_Report_Oct_2010.pdf

28. LI, X. (2012): Hydropower in the Mekong River Basin: A Balancing Test. Environmental Claims Journal, 2012, Vol. 24, No. 1, s. 51-69. ISSN 1040-6026.

29. MATTHEWS, N. GEHEB, K. (2014): *Hydropower Development in the Mekong Region: Political, socio-economic and environmental perspectives*. New York: Routledge. 201 s. ISBN 978-0-415-71913-1.

30. MEHTA, L. (2011): The social construction of scarcity: the case of water in western India. In: Peets, R., Robbins, P., Watts, M. *Global Political Ecology*. New York: Routledge, s. 371-386. ISBN 978-0-415-54814-4.

31. MEKONG RIVER COMMISSION (2008): *Flood situation report August 2008: Meeting the Needs, Keeping the Balance* [online]. MRC Technical Paper No. 21. 20 s. [Cited 28. 11. 2016]. Available online: http://www.mrcmekong.org/assets/Publications/technical/tech-No21-flood-situation-report2008.pdf

32. MEKONG RIVER COMMISSION (2010): State of the Basin Report 2010. [online]. Vientiane: Mekong River Commission [Cited 28. 11. 2016]. 231 s. ISBN 978-993-2080-57-1. Available online: http://www.mrcmekong.org/assets/Publications/basin-reports/MRC-SOB-report-2010full-report.pdf

33. MINISTRY OF WATER RESOURCES AND NATIONAL BEREAU OF STATISTICS OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (2013): The first national

census for water bulletin. [online]. mwr.gov.cn [Cited 28. 11. 2016.]. Available online: http://www.mwr.gov.cn/2013pcgb/merge1.pdf

34. ÖJENDAL, J. (2000): Sharing the Good: Modes of Managing Water Resources in Lower Mekong River Basin. PhD thesis. Göteborgs: Göteborgs universitet, Department of Peace and Development Research. 325 s. ISBN 978-9187380464.

35. PEARSE-SMITH, S. (2012): The Impact of Continued Mekong Basin Hydropower Development on Local Livelihoods. The Journal of Sustainable Development, 2012, Vol. 7, Iss. 1, s. 73-86. ISSN 1913-9063.

36. SIMPSON, A. (2007): The environment-energy security nexus: Critical analysis of an energy 'love triangle' in Southeast Asia. Third World Quarterly, Vol. 28, No. 3, s. 539-554. ISSN 1360-2241.

37. SINHA, U., K. (2015): Towards Riparian Rationality – an Indian Perspective. In: Bajpai, K., Jing, H., Mahbubani, K. (eds.). China-India Relations: Cooperation and Conflict. 167-181. ISBN 987-1-138-95575-2.

38. SNEDDON, CH., FOX, C. (2006): Rethinking transboundary waters: A critical hydropolitics of the Mekong basin. *Political Geography*, Vol. 25, s. 181-202. ISSN 0962-6298.

39. SVENSSON, J. (2012): Managing the Rise of Hydro-Hegemon in Asia – China's Strategic Interests in the Yarlung-Tsangpo River. IDSA Occasional Paper, No. 23. New Delhi: IDSA Press. 48 s. ISBN 978-93-82169-00-07.

40. WARNER, J., F., ZEITOUN, M. (2008): International relations theory and water do mix: A response to Furlong's troubled waters, hydro-hegemony and international water relations. *Political Geography*, 2008, Vol. 27, s. 802-810. ISSN 0962-6298.

41. WARNER, J., JOHNSON, C. (2007): Virtual Water – real people: useful concept or prescriptive tool?. *Water International*, 2007, Vol. 32, No. 1, s. 63-77. ISSN 0250-8060.

42. WARNER, J., ZAWAHRI, N. (2012): Hegemony and asymmetry: multiple-chessboard games on transboundary rivers. International Environmental Agreements: Policies, Law and Economics, 2012, Vol. 3, s. 215-229. ISSN 1567-9764.

43. WESTER, P., RAP, E., VARGAS, V. (2009): The hydraulic mission and the Mexican hydrocracy: Regulation and reforming the flows of water and power. *Water Alternatives*, 2009, Vol. 2, No. 3, s. 395-415. ISSN 1965-0175.

44. WOLF, A. T. (1995): International water dispute resolution: the Middle East multilateral working group on water resources. *Water International*, 1995, Vol. 20, No. 3, s. 141-150. ISSN 0250-8060.

45. WOLF, A., T. (1995): International water dispute resolution: the Middle East multilateral working group on water resources. *Water International*, 1995, Vol. 20, No. 3, s. 141-150. ISSN 0250-8060.

46. XINHUA (2016): Myanmar to consider becoming full member of Mekong River Commission [online]. xinhua.net [Cited 28.11. 2016.]. Available online: http://news.xinhuanet.com/english/2016-10/26/c_135782885.htm

47. ZEITOUN, M., CASCÃO, A, WARNER, J., MIRUMACHI, N., MATTHEWS, N., MENGA, F., FARNUM, R. (2016): Transboundary water interaction III: contest and compliance. [online]. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 2016 [Cited 28. 11. 2016.] s. 1-24. ISSN 1573-1553. Available online: http://link.springer.com/article/10.1007/s10784-016-9325-x#enumeration

48. ZEITOUN, M., MIRUMACHI, N. 2008. Transboundary water interaction I: reconsidering conflict and cooperation. International Environmental Agreements: Policies, Law and Economics, Vol. 8, No. 4. 297-316. ISSN 1567-9764.

49. ZEITOUN, M., WARNER, J. (2006): Hydro-hegemony – a Framework for analysis of trans-boundary water conflicts. *Water Policy*, 2006, Vol. 8, s. 435-460. ISSN 1366-7017.

Contact:
Mgr. Richard Grünwald
Katedra Mezinárodních vztahů a evropských studií
Metropolitní univerzita Praha, Dubečská 900/100
100 31 Praha 10 – Strašnice
Česká republika
e-mail: richard.grunwald@mup.cz

ARCTIC INDIGENOUS PEOPLES' RIGHTS

Dorota Harakaľová

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, e-mail: dorota.harakalova@gmail.com

Arctic indigenous peoples are the most vulnerable group to which the currently ongoing climate change reflects. The article deals with the application and protection of human rights of indigenous peoples in the Arctic. The article analyzes two international legal instruments relevant in terms of protecting the rights of indigenous peoples - ILO Convention on Indigenous and Tribal Peoples No. 169 (1989) and the UN Declaration on the Rights of Indigenous Peoples (2007). The next part analyzes activities of the Arctic Council, an intergovernmental forum that grants indigenous peoples' organizations the unique status of the permanent participants. They usually have only the role of NGOs. Even non-Arctic States do not have such an important status.
Key words: Indigenous Peoples, human rights, Arctic Council

Pôvodní obyvatelia Arktídy sú najzraniteľnejšou skupinou, na ktorej sa aktuálne prebiehajúce klimatické zmeny odrážajú. Článok pojednáva o uplatňovaní a ochrane ľudských práv pôvodných obyvateľov v Arktíde. Článok analyzuje 2 medzinárodnoprávne dokumenty dôležité z pohľadu ochrany práv pôvodných obyvateľov – Dohovor Medzinárodnej organizácie práce o pôvodnom a kmeňovom obyvateľstve č. 169 z roku 1989 a Deklarácia OSN o právach pôvodných obyvateľov z roku 2007. V ďalšej časti je analyzovaná činnosť Arktickej rady, medzivládneho fóra, ktoré priznáva organizáciám pôvodných obyvateľov unikátny status stálych členov. Obvykle sa im priznáva len úloha NGOs. Takúto významnú pozíciu nemajú ani niektoré mimoarktické štáty
Kľúčové slová: pôvodní obyvatelia, ľudské práva, Arktická rada
JEL: K38, K33

Introduction

In relation to the protection of the Arctic, the public is more concerned by polar bears than protecting the rights of indigenous peoples of the Arctic. It is difficult to combat the effects of climate change, when people living in the Arctic do not have covered even their basic needs. Long-term problems related to the lack of provision of housing, food supply, education, etc., persist. Public attention is easier to focus on environmental issues related to fauna, than the problems of indigenous peoples living in these regions, which these changes affect even more. These changes do not concern only indigenous communities but also the seascape. When the sea level rise it will be difficult to resettle an enormous number of people living on the coast. Currently, however, the society does not perceive this problem as contemporary.

Vittus Qujaukitsoq, Greenland's minister for Finance, Mineral Resources and Foreign Affairs, expressed that "The Arctic is so much more than icebergs, ice sheets and animals

used as a symbol for western conservation movements. The Arctic is inhabited by people who have lived there for thousands of years."[1]

In the Arctic, the environmental changes intensify despite the fact that these changes have their origin in human activities elsewhere in the world. The least discussed consequences of climate change is its impact on the loss of permafrost. The melting permafrost is causing increase in the volume of methane in the atmosphere because the carbon that was stored in the soil for a long time escapes. In addition, it undermines the stability of infrastructure, buildings, roads, pipelines, etc. built on it.

The melting permafrost, however, can have even worse consequences. As shown by the recent case of the occurrence of anthrax in the Yamal Peninsula in Russia, pathogens that have been around for decades frozen in permafrost by its thawing become active. Spread of diseases, which have not occurred for decades in these areas, can have devastating consequences for the population living in the Arctic. Furthermore, the livelihoods of indigenous peoples are jeopardized; the residents themselves are threatening too. These categories of the Arctic population are the most vulnerable. The experts fear that the current outbreak is only the beginning. In the area there are hundreds of burial sites of infected animals, which, when thawed, can spread other diseases. The DNA of smallpox virus was found, which was thought to have been extinct since 1979. In Greenland there was an outbreak of tetanus, of the impact that killed several people.

People living in the Arctic cannot govern whole region by themselves. Arctic States should decide on the regulation of relevant issues (fishing, oil and gas extraction). International treaties constitute a general framework of regulation concerning relevant activities, e.g. use of oceans. However, the decision how to apply these principles is left to the country concerned - it is a question of their domestic policy.

The article deals with the application and protection of human rights in the Arctic. These rights enjoy the protection not only under international law but also under national legislation. Respect for human rights is a fundamental basis of the existence of democratic states. International law protects human rights in general, but also provides protection to vulnerable populations, including the indigenous peoples.

The paper is divided into two parts. The first part deals with the international legal regulation of the rights of indigenous peoples and contains a brief analysis of the most important documents. The second part describes the function of the Arctic Council as the most important intergovernmental forum concerning indigenous peoples' rights in the Arctic. The Arctic Council grants indigenous peoples' organizations a prestigious status of permanent participants, allowing them to participate in the creation of international conventions within the activity of the Arctic Council.

1 Rights of the Arctic Indigenous peoples and International Law

Recently, international law emphasizes the position of indigenous peoples, not only in the Arctic. They went through various phases from attempts of assimilation with nationals and non-recognition of rights over their traditional territories to recognition rights to protect their way of life. Rights of indigenous peoples have a special status in the international law and the system of human rights.

Arctic population consists of approximately 4.6 million inhabitants, which is only 1% of the world population. More than half of all inhabitants of the Arctic live in the Russian Federation. Arctic indigenous peoples make up the wide range of ethnic groups, but they

[1] QUINN, E. (2016): Stop romanticizing Arctic development say indigenous leaders [online] [cited 18.12.2016]. Available online: http://www.rcinet.ca/eye-on-the-arctic/2016/01/25/stop-romanticizing-arctic-say-indigenous-leaders/.

account for only 10% of the Arctic population.[2] Approximately 70% of indigenous peoples around the world live far from cities and depend on the natural environment and natural resources. Thes belong to the poorest population groups. [3]

Members of indigenous peoples live in each of the Arctic States, except Iceland and the Faroe Islands.[4] In Russia, there are 46 minority groups, among which are the most numerous nations Nenets, Chukchi, Enets, and Evenks. Sámi also live on Russian territory, but they are mostly distributed in northern part of Norway and Finland. In Greenland, the population consists mostly from Inuit. Inuit are the dominant group in Canada, with Métis and First Nations they constitute the indigenous population of Canada. Alaska indigenous peoples are represented by Aleut, Yupiks and Inupiats. [5]

Despite the differences in cultural, historical and economic aspects of the different groups of indigenous peoples, their common feature is a specific connection with the territory they inhabit. Other general characteristics are their own language, culture and traditional way of life (fishing, reindeer herding and hunting). Industrialization and modern technology, social changes, changes in their home States, currently ongoing climate and other environmental changes, pollution, etc. represent threat of a natural way of life and culture of indigenous peoples.

The political organization of indigenous peoples recently led to the international recognition and clarification their human and political rights. Rights to territory and natural resources are an important part of their culture and life.[6] Indigenous Arctic nations have an important role in the adoption of two major international conventions which apply the rights of indigenous peoples to self-determination.

1.1 International Labour Organization Convention no. 169 on Indigenous and Tribal Peoples

The International Labour Organization Convention no. 169 on Indigenous and Tribal Peoples (1989) is one of these documents. This Convention was preceded by Indigenous and Tribal Populations Convention No. 107 (1957), which mainly focused on the protection of cultural, religious, civil and social rights of indigenous peoples within their country. Convention no. 107 was the first international document that focused exclusively on the rights of indigenous peoples. It was orientated on the integration of indigenous people into majority society and also contained the discriminatory formulations.[7] For example, Article 1(1) states that the Convention is linked to the "members of tribal or semi-tribal populations in independent countries Whose social and economic conditions are at a less advanced stage than the stage reached by the other sections of the national community, and Whose status is Wholly or partially regulated by their own customs or traditions or by special laws or regulations." According to Garipov (2012), the term "at a less advanced state" is inappropriate under current international law and against the principle of equality and the prohibition of any

[2]Arktika: Nizhe nulya [online]. [cited 29.12.2016]. Available online: http://arctic.ria.ru/chapter3/#3.
[3]CARIÑO, J. (2005): Indigenous Peoples, Human Rights and Poverty, p. 35.
[4]Arctic Indigenous Peoples [online]. [cited 19.12.2016]. Available online: http://www.arcticcentre.org/EN/communications/arcticregion/Arctic-Indigenous-Peoples.
[5] FLØISTAD, B. (2010): Comparison of Indigenous Peoples Rights along the Arctic Routes. [online]. [cited 17.12.2016]. Available online: http://www.arctis-search.com/Comparison+of++Indigenous+Peoples+Rights+along+the+Arctic+Routes.
[6]Arctic Indigenous Peoples [online]. [cited 19.12.2016]. Available online: http://www.arcticcentre.org/EN/communications/arcticregion/Arctic-Indigenous-Peoples.
[7] Indigenous and Tribal Populations Convention, No. 107 (1957). Available online: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C107.

form of discrimination.[8] Convention No. 107 is now considered outdated and does not provide sufficient protection for indigenous peoples.

Convention No. 169 is innovative due to the fact that it replaced the theory of assimilation and integration of indigenous peoples stated in the original Convention No. 107 from 1957 and recognizes the collective rights of indigenous groups recognized by the international community.[9] General principles of the Convention are contained in Article 7(1): *„The people concerned shall have the right to decide their own priorities for the process of development as it affects their lives, beliefs, institutions and spiritual well-being and the lands they occupy or otherwise use, and to exercise control, to the extent possible, over their own economic, social and cultural development.“*[10]

According to the Convention, the Governments of the contracting States have the obligation to implement measures that recognize the rights of indigenous peoples to ownership and possession of the land that originally inhabit.[11]

Convention no. 169 has been ratified only by 21 countries (Convention No. 107 was ratified by 27 countries), among the Arctic states, only Norway (1990) and Denmark (1996) ratified it. For states that have not ratified the Convention no. 169 yet, but ratified the Convention No. 107, the earlier Convention No. 107 still applies. The decline of the contracting parties can be attributed to the right to self-determination, which the Convention No. 169 contains. Non-signatory States, such as Canada and the US, justify rejection of the ratification with the inability of the international community to enforce these international instruments.[12] The Russian Federation has not ratified the Convention primarily due to provisions of Articles 14, which recognizes the rights of ownership and possession of the peoples concerned over the lands they traditionally occupy. According to the Constitution of the Russian Federation, it is not possible to grant the ownership and possession of the territory to population groups only on the basis of ethnicity.[13]

Despite the low number of signatories, the ILO Convention No. 169 is considered an important step in the development of the human rights of indigenous peoples. This is the most comprehensive document dealing with the fundamental rights of indigenous peoples.

1.2 United Nations Declaration on the Rights of Indigenous Peoples

The United Nations Declaration on the Rights of Indigenous Peoples (2007) is another important international instrument dealing with the rights of indigenous peoples. The Declaration recognizes the rights of indigenous peoples to own, use, develop, and control the lands, territories and resources they possess because of their traditional ownership or traditional occupation or use. The Declaration addresses both individual and collective rights of indigenous peoples, cultural rights, rights to education, health, employment, etc. Among the most important rights that the Declaration affirms is the right of indigenous peoples to

---

[8] GARIPOV, R. (2012): Resource Extraction from Territories of Indigenous Minority Peoples in the Russian North: International Legal and Domestic Regulation. p. 11.

[9] RUDENKO, S. (2012): Ochrana práv pôvodného obyvateľstva v súčasnom medzinárodnom práve. Dizertačná práca. Praha : Univerzita Karlova v Praze, Právnická fakulta. [online]. [cited 17.5.2016]. Available online: https://is.cuni.cz/webapps/zzp/download/140019122/?lang=en.

[10] ILO Convention No. 169 (1989) [online]. Available online: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/publication/wcms_205225.pdf.

[11] Article 14 (1) ILO Convention No. 169 (1989) [online]. Available online: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/publication/wcms_205225.pdf.

[12] HANSON, E.: ILO Convention 169 [online]. Available online: http://indigenousfoundations.arts.ubc.ca/home/global-indigenous-issues/ilo-convention-169.html.

[13] GARIPOV, R. (2012): Resource Extraction from Territories of Indigenous Minority Peoples in the Russian North: International Legal and Domestic Regulation. p. 11.

self-determination (Article 3) and recognizes their fundamental rights and rights to land, territory and own resources (Article 26). The Declaration prohibits any discrimination, strengthens the participation of indigenous peoples in all matters affecting them, they have the right to maintain and strengthen their distinct political, legal, economic, social and cultural institutions, while retaining their rights to be fully implemented in the political, economic, social areas and cultural life of the state where they live.[14]

The Declaration does not override the rights of Indigenous peoples contained in their treaties and agreements with individual states, and it commands these states to observe and enforce the agreements.

The UN General Assembly adopted the Declaration by a majority of 143 states in favor, 4 votes against (Australia, Canada, New Zealand and the United States) and 11 abstentions (Azerbaijan, Bangladesh, Bhutan, Burundi, Colombia, Georgia, Kenya, Nigeria , Russian Federation, Samoa and Ukraine). Australia, Canada, New Zealand and the United States subsequently changed their initial position and supported the Declaration as non-legally binding document. Although the Declaration is not legally binding for States, it was an important step in the development of protection of the rights of indigenous peoples.

1.3 Other conventions

Indigenous peoples are also mentioned in the earlier dated international documents, but protection of the rights of indigenous peoples is not their primary purpose. These documents include the UN Declaration on Environment and Development adopted in 1992 in Rio de Janeiro and the Convention on Biological Diversity, which was also adopted in 1992 in Rio. The Declaration states in Principle 22 that *„Indigenous people and their communities and other local communities have a vital role in environmental management and development because of their knowledge and traditional practices. States should recognize and duly support their identity, culture and interests and enable their effective participation in the achievement of sustainable development.“*[15]

The Convention, in Article 8 (j) states that *„Subject to its national legislation, respect, preserve and maintain knowledge, innovations and practices of indigenous and local communities embodying traditional lifestyles relevant for the conservation and sustainable use of biological diversity and promote their wider application with the approval and involvement of the holders of such knowledge, innovations and practices and encourage the equitable sharing of the benefits arising from the utilization of such knowledge, innovations and practices.“*[16]

2 Arctic Council

The regional administration in the Arctic region carried out mainly at the Arctic Council. The Arctic Council was established by signing the Ottawa Declaration by the representatives of the USA, Canada, Denmark, Norway, Sweden, Finland, Iceland, and Russia in 1996 in Ottawa. Condition for membership in the Arctic Council is thus the position of the Member State in spatial definition of the Arctic. The Arctic Council, as an intergovernmental forum, promotes cooperation, coordination and interaction among the Arctic states and communities of the indigenous peoples of the Arctic and other Arctic inhabitants in common

[14] Declaration on the Rights of Indigenous Peoples. Frequently Asked Questions. [online] [cited 22.12.2016]. Available online: http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/FAQsindigenousdeclaration.pdf.

[15] Report of the United Nations Conference on Environment and Development (1992). Available online: http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm.

[16] Convention on Biological diversity (1992). Available online: https://www.cbd.int/convention/text/.

issues of sustainable development and environmental protection in the Arctic. [17] The Ottawa Declaration itself states that the Arctic Council shall not deal with military security issues.

Activity of the Arctic Council is divided into six working groups comprised of representatives of the expert level of sectoral ministries, government agencies and researchers. Their work covers a wide range of topics, from climate change to dealing with emergencies. The Arctic Council has the following six working groups: Arctic Contaminants Action Program (ACAP), the Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP), Conservation of Arctic Flora and Fauna (CAFF), Emergency Prevention, Preparedness and Response (EPPR), Protection of the Arctic Marine Environment (PAME), Sustainable Development Working Group (SDWG). Each group has a specific mandate under which it operates, its own chairman, management board or steering committee, and secretariat.[18] Six working groups of the Arctic Council engage in scientifically oriented studies on issues relating to the environment of the Arctic region and its inhabitants. These include: monitoring, evaluation and prevention of pollution in the Arctic, climate change, biodiversity conservation and sustainable use, emergency preparedness and prevention, the living conditions of the inhabitants of the Arctic, a study of oil and gas in the Arctic and shipping. These reports provide advice and recommendations to the Arctic Council.[19]

The aim of Arctic Contaminants Action Program (ACAP) is to prevent negative effects arising from environmental pollution, reduce and eliminate pollution of the Arctic. ACAP identifies the sources of pollution, acts as a supporting and strengthening mechanisms to support national measures to reduce emissions and releases more pollutants that are relevant in the Arctic. ACAP is developing specific project proposals for approval as a project of the Arctic Council, taking into account the needs of the indigenous peoples of the Arctic. Projects approved by ACAP are financed from a number of diversified sources, including Project Support Instrument (PSI) of the Arctic Council.[20]

Another working group of the Arctic Council is Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP). Its current aim is to "provide reliable and sufficient information on the status and threats to the Arctic environment, and providing scientific advice on the measures to be taken to encourage the governments of the Arctic States in their efforts to take remedial and preventive actions relating to contaminants."[21] AMAP is responsible for level measurement and assessment of the effects of anthropogenic pollutants in all parts of the Arctic environment, including humans; for documenting pollution trends for documenting the sources and pathways of pollutants, to study the impact of pollution on Arctic flora and fauna (especially species that indigenous peoples utilize). AMAP report on the state of the Arctic environment and advises ministers on the priority measures necessary for improving the state Arctic.[22]

AMAP was established in 1991 to meet the objectives contained in the Declaration on the Protection of the Arctic Environment - Arctic Environmental Protection Strategy from

---

[17]About the Arctic Council [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/arctic-council/about-arctic-council.

[18] Working groups of the Arctic Council [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups.

[19] Frequently Asked Questions [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/arctic-council/faq.

[20] Arctic Contaminants Action Program (ACAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/acap.

[21] Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/amap.

[22] Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/amap.

June 1991. The strategy for the protection of the Arctic environment was the result of meetings between the representatives of the Arctic countries in September 1989, which was based on the Finnish initiative. At the meeting, representatives discussed cooperative measures to protect the Arctic environment. After the founding of the Arctic Council in 1996, it became one of its working groups.[23]

AMAP is focused on these issues and pollutants: persistent organic pollutants (POPs), heavy metals (particularly mercury, cadmium and lead), radioactivity, acidification and Arctic haze (sub-regional context), contamination of petroleum hydrocarbons (sub-regional context), climate change (impact on the environment and biological effects in the Arctic resulting from global climate change), stratospheric ozone depletion (biological effects due to increased UV-B, etc.), the impact of pollution on the health of people living in the Arctic (including the impact of increased UV radiation due to ozone depletion and climate change), the combined effects of pollutants and other stressors on ecosystems and humans. AMAP developed science-based range of high quality assessment of pollution of the Arctic and make such reports public on its website.[24]

The working group Conservation of Arctic Flora and Fauna (CAFF) deals with biodiversity and it is composed of representatives of the eight Arctic states, representatives of indigenous peoples and the countries and organizations that have observer status in the Arctic Council. CAFF is a mean of co-operation of the management and use of species and their habitats, sharing information on management techniques and regulatory regimes and to facilitate rational decision-making. It provides a mechanism to develop common responses on issues of importance for the Arctic ecosystem, such as development and economic pressure, protection options and policy commitments. CAFF is dedicated to preserving the Arctic biodiversity and presents its findings to the governments of the Arctic states and its citizens; it helps to promote practices which ensure the sustainability of the living resources of the Arctic. It does so through a variety of monitoring, evaluation and expert group activities.[25]

Emergency Prevention, Preparedness and Response (EPPR) covers various aspects of prevention, preparedness and response to emergencies in the Arctic environment, as well as search and rescue operations (SAR). The aim of the working group EPPR is to contribute to the protection of the Arctic environment and minimize threats or impacts that may result from accidental releases of pollutants and radionuclides. In addition, the working group takes into account issues relating to the response to the consequences of natural disasters. EPPR is also in contact with the oil industry and other relevant organizations in order to enhance prevention and preparedness for oil spill in the Arctic.[26]

Activity of the Protection of the Arctic Marine Environment (PAME) is focused at the protection and sustainable use of the Arctic marine environment. Increased economic activities and significant changes connected to climatic processes lead to increasing use, opportunities and threats to the marine and coastal environment of the Arctic.[27]

Sustainable Development Working Group (SDWG) aims to develop and adopt measures to be adopted by the Arctic states to enhance sustainable development in the Arctic region, including opportunities to protect and improve the environment and the economy,

---

[23] AMAP and The Arctic Council [online] [cited 30.12.2016], Available online: http://www.amap.no /landingpage-photo-1.

[24] Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/amap.

[25] About CAFF [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.caff.is/about-caff.

[26] Emergency Prevention, Preparedness and Response (EPPR) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/eppr.

[27] Protection of the Arctic Marine Environment (PAME) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/pame.

culture and health of indigenous peoples and Arctic communities, as well as improvement of ecological, economic and social conditions of Arctic communities as a whole. The main areas of activity of SDWG are human health, socio-economic issues of the Arctic, adaptation to climate change, energy and the Arctic communities, natural resources management, strategic planning and Arctic cultures and languages.[28]

In addition to the Arctic Council, other intergovernmental forums operate in the Arctic region - the Barents Euro-Arctic Council and the Barents Regional Council. These are a soft-law intergovernmental forums and by Koivurova (2011) there are important reasons why states chose exactly this form of cooperation. Such institutions may be set up flexibly, since they do not require any involvement of national structures such as parliaments. Soft-law instruments could be changed without formalities such as the consent of all the parties and the subsequent fragmentation of the contractual regime against them if a State did not make its agreement to the amendment and another State yes. Soft-law also allows flexible forms of cooperation. According to Koivurova (2011), negative of soft-law intergovernmental cooperation is that it cannot respond to the monumental challenges such as those facing the Arctic.[29]

2.1 Organizations of indigenous peoples

Status of the indigenous peoples of the Arctic is Considered very unique - organizations of indigenous people has been accorded it the status of Permanent Participants of the Arctic Council. Permanent participants have full consultation rights in respect of the actions and decisions of the Arctic Council. A specific feature of the Arctic Council is precisely the presence of indigenous peoples' organizations as permanent participants, which contribute significantly to the Council's activities in many areas. In this way, based on their position they can influence international conventions, which are created within the Arctic Council. No other international body gives indigenous peoples such an important and prominent role as the Arctic Council. Member states of the Arctic Council must consult before any decision making with organizations of indigenous peoples. Organizations of indigenous people have even more prominent position than some non-Arctic world powers which can be granted only an observer status.

There are following indigenous peoples' organizations: Aleut International Association (AIA), Arctic Athabaskan Council (AAC), Gwich'in Council International (GCI), the Inuit Circumpolar Council (ICC), Russian Association of Indigenous Peoples of the North (RAIPON) and Saami Council (SC). This category may include organizations of indigenous peoples with majority constituency of Indigenous Peoples, which represents one group of indigenous people living in more than one State or several groups of indigenous people living in one arctic State.[30] For example, the Saami Council represents the interests of the Sami people (about 90,000 people) living in Norway (50 to 65,000), Sweden (20,000), Finland (8000) and Russia (2000).[31] RAIPON represents 41 groups of indigenous peoples in the North, Siberia and the Far East (around 270,000 people). AAC includes approximately 75 communities in Alaska, the Yukon and Northwest Territories, which represents about 45,000 people. AIA represents Aleut living in the Russian and American Aleutians, and Pribilof and

[28] Sustainable Development Working Group (SDWG) [online] [cited 21.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/sdwg.

[29] Koivurova, T. (2011): The Status and Role of Indigenous Peoples in Arctic International Governance. p. 176.

[30] Permanent Participants [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/permanent-participants.

[31] The Saami [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.barentsinfo.org/Contents/Indigenous-people/Saami.

Komandor Islands. Of the estimated 18,000 Aleut,[32] only 482 Aleut live in the Russian part of the Aleutian Islands (according the data from 2010).[33] GCI represents about 9,000 members of the Gwich'in Nation in Alaska, in Yukon and Northwest Territories. The Inuit Circumpolar Council represents about 160,000 Inuit in Alaska, Canada, Greenland and Chukotka in Russia.[34]

In addition to these groups directly influencing the development of legislation, lobbying and various industry groups are also involved in the process to influence the government or a group of indigenous peoples to take certain measures whether on national or international platform.

Conclusion

Arctic Indigenous nations continue to achieve their right to self-determination, which aim is to protect their culture and traditional way of life, with the intention to participate in the development of resources that are located in areas they traditionally inhabited. The nature and extent of the rights that are granted to those groups of the population, largely depends on the legislation of the home country where they live.

Despite the fact that there are currently two major international legal documents guaranteeing the rights of indigenous peoples, they have been ratified by only a small number of Arctic states.

ILO Convention on Indigenous and Tribal Peoples no. 169 from 1989 and recognizes the collective rights of indigenous groups recognized by the international community. According to the Convention, the governments of the contracting States have the obligation to implement measures that recognize the rights of indigenous peoples to ownership and possession of the land that originally inhabit.

The UN Declaration on the Rights of Indigenous Peoples recognizes the rights of indigenous peoples to own, use, develop and control the lands, territories and resources they possess by reason of their traditional ownership or their traditional occupation or use. The Declaration addresses both individual and collective rights of indigenous peoples, cultural rights, rights to education, health, employment; it confirms their right to self-determination and recognizes their fundamental rights and land rights, their own lands and resources.

A specific feature of the Arctic Council is the presence of indigenous peoples' organizations as permanent participants, which contribute significantly to the Council's activities in many areas. In this way, they can influence based on their position international conventions that are created within the Arctic Council. No other international body gives indigenous peoples such an important and prominent role as the Arctic Council. Member States of the Arctic Council must consult with organizations of indigenous peoples before any decision making. Organizations of indigenous peoples have even more prominent position than some non-Arctic world powers which can be acquired only observer status.

Cooperation in the Arctic is carried out by means of soft-law instruments of intergovernmental cooperation in various forums (beside the Arctic Council it is the Barents Euro-Arctic Council and the Barents Regional Council). The advantage of soft-law is its flexibility and quick reaction to changes without the need to engage the national authorities in the activities. Currently ongoing changes have the greatest impact on the most vulnerable group of the Arctic population - the indigenous peoples of the Arctic.

---

[32] Aleut [online] [cited 29.12.2016] Available online: https://intercontinentalcry.org/indigenous-peoples/aleut/.

[33] Natsional'nyy Sostav Naseleniya (2010) [online] [cited 29.12.2016] Available online: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/Documents/Vol4/pub-04-01.pdf.

[34] Permanent Participants [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/permanent-participants.

References:

1. About CAFF [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.caff.is/about-caff.

2. About the Arctic Council [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/arctic-council/about-arctic-council.

3. Aleut [online] [cited 29.12.2016]. Available online: https://intercontinentalcry.org/indigenous-peoples/aleut/.

4. AMAP and The Arctic Council [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.amap.no/landingpage-photo-1.

5. Arctic Contaminants Action Program (ACAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/acap.

6. Arctic Indigenous Peoples [online]. [cited 19.12.2016]. Available online: http://www.arcticcentre.org/EN/communications/arcticregion/Arctic-Indigenous-Peoples.

7. Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/amap.

8. Arktika: Nizhe nulya [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://arctic.ria.ru/chapter3/#3.

9. Bringing a Permafrost Data Revolution (2016) [online] [cited 18.12.2016]. Available online: http://arcticportal.org/ap-library/news/1779-bringing-a-permafrost-data-revolution.

10. CARIÑO, J. (2005): Indigenous Peoples, Human Rights and Poverty. In: Indigenous Perspectives, Volume 7, Number 1, April 2005 Published by Tebtebba Foundation, pp. 28-46. Available online: http://www.tebtebba.org/index.php/all-resources/category/15-indigenous-peoples-declaration-statements-and-interventions?download=493:indigenous-peoples-human-rights-and-poverty.

11. Convention on Biological diversity (1992). Available online: https://www.cbd.int/convention/text/.

12. Declaration on the Rights of Indigenous Peoples. Frequently Asked Questions. [online] [cited 22.12.2016]. Available online: http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/FAQsindigenousdeclaration.pdf.

13. Emergency Prevention, Preparedness and Response (EPPR) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/eppr.

14. FLØISTAD, B. (2010): Comparison of Indigenous Peoples Rights along the Arctic Routes. [online]. [cited 17.12.2016]. Available online: http://www.arctis-search.com/Comparison+of++Indigenous+Peoples+Rights+along+the+Arctic+Routes.

15. Frequently Asked Questions [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/arctic-council/faq.

16. GARIPOV, R. (2012): Resource Extraction from Territories of Indigenous Minority Peoples in the Russian North: International Legal and Domestic Regulation. In: Arctic Review on Law and Politics, vol. 4, 1/2013, pp. 4-20, ISSN 1891-6252.

17. HANSON, E.: ILO Convention 169 [online]. Available online: http://indigenousfoundations.arts.ubc.ca/home/global-indigenous-issues/ilo-convention-169.html.

18. ILO Convention No. 169 (1989) [online]. Available online: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/publication/wcms_205225.pdf.

19. Indigenous and Tribal Populations Convention, No. 107 (1957). Available online: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C107.

20. KIRK, E. (2016): The Job of Protecting the Arctic [online] [cited 18.12.2016]. Available online: https://www.newsdeeply.com/arctic/community/2016/10/03/the-job-of-protecting-the-arctic.

21. Koivurova, T. (2011): The Status and Role of Indigenous Peoples in Arctic International Governance. In: The Yearbook of Polar Law, vol. 3 (2011), pp. 169-192

22. Natsional'nyy Sostav Naseleniya (2010) [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/Documents/Vol4/pub-04-01.pdf.

23. Permanent Participants [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/permanent-participants.

24. Protection of the Arctic Marine Environment (PAME) [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/pame.

25. QUINN, E. (2016): Stop romanticizing Arctic development say indigenous leaders [online] [cited 18.12.2016]. Available online: http://www.rcinet.ca/eye-on-the-arctic/2016/01/25/stop-romanticizing-arctic-say-indigenous-leaders/.

26. Report of the United Nations Conference on Environment and Development (1992). Available online: http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm.

27. RUDENKO, S. (2012): Ochrana práv pôvodného obyvateľstva v súčasnom medzinárodnom práve. Dizertačná práca. Praha: Univerzita Karlova v Praze,

Právnická fakulta. [online]. [cited 17.5.2016]. Available online: https://is.cuni.cz/webapps/zzp/download/140019122/?lang=en.

28. Sustainable Development Working Group (SDWG) [online] [cited 21.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups/sdwg.

29. The Saami [online] [cited 29.12.2016]. Available online: http://www.barentsinfo.org/Contents/Indigenous-people/Saami.

30. Working groups of the Arctic Council [online] [cited 30.12.2016]. Available online: http://www.arctic-council.org/index.php/en/about-us/working-groups.

Conctact:
Ing. Mgr. Dorota Harakaľová, PhD.
Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic
e-mail: dorota.harakalova@gmail.com

ENERGETICKÁ BEZPEČNOSŤ V KONTEXTE ENERGETICKEJ ÚNIE PRE EURÓPU[1]

Ľubica Harakaľová

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

Energetická bezpečnosť Európskej únie je v súčasnosti riešená opatreniami, ktoré smerujú k spotrebiteľom v členských krajinách a smerom k dodávateľom zdrojov primárnej energie. V príspevku analyzujeme súčasný stav efektívneho využívania energie, integráciu energetických sietí členských štátov EÚ, produkcia energie z obnoviteľných zdrojov a ich spotreba ako jednu oblasť energetickej bezpečnosti. V rámci druhej oblasti analyzujeme úroveň závislosti EÚ od dovozu energie, diverzifikáciu importérov a bezpečnosť prepravy najmä zemného plynu. Energetickú bezpečnosť analyzujeme ako intraúniovú a extraúniovú. V druhej časti analyzujeme aké riešenia ponúka projekt Energetickej únie pre Európu v rámci týchto oblastí energetickej bezpečnosti EÚ. Rámec opatrení v rámci energetickej politiky EÚ nie je jasne definovaný, a preto opatrenia pre energetická bezpečnosť v rámci oznámenia o energetickej únii môžu byť vnímané ako nezrozumiteľné a nejasné.
Kľúčové slová: energetická bezpečnosť, energetická únia, energetická závislosť, energetická efektívnosť, obnoviteľné zdroje

The energy security of the European Union is currently dealing with measures which are oriented towards consumers in the Member States and towards suppliers of primary energy sources. The paper analyzes the current situation of energy efficiency, integration of energy networks of EU Member States, production of energy from renewable sources, and their consumption as integrated area of energy security. In the second part we analyze the level of the EU dependence on energy imports, the diversification of importers and safety of the transport energy especially natural gas. Energy security is analyzed as intraunion and extraunion. In the second section, we analyze what solutions the project Energy Union for Europe in the following areas of EU energy security offers. Framework for action in the context of EU energy policy is not clearly defined and therefore measures for energy security in the framework of the Energy Union can be seen as incomprehensible and unclear.
Key words: energy security, energy union, energy dependence, energy efficiency, renewables sources
JEL: Q41, Q48

1 Úvod

Energetická bezpečnosť Európskej únie je jednou z najdôležitejších oblastí energetickej politiky EÚ, v ktorej sa v súčasnosti angažujú predstavitelia EÚ, ale aj jednotlivých členských štátov EÚ. Problémy súvisiace s volatilitou cien primárnych zdrojov energií, rastúca závislosť od importu zdrojov primárnej energie, nízka úroveň diverzifikácie

[1] Príspevok vznikol v rámci grantu KEGA „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“, č. 017EU-4/2015.

importérov, zmeny súvisiace s klímou – sú najzávažnejšie oblasti energetickej politiky EÚ, v ktorých bude potrebné nájsť riešenia prijateľné pre všetky členské krajiny EÚ.

Riešenia v oblasti energetickej politiky EÚ majú priamy vplyv na ostatné politiky a oblasti politík EÚ – napríklad dopravu, priemysel, životné prostredie, poľnohospodárstvo, stavebníctvo atď. Energetická politika vplýva aj na vývoj zahraničných vzťahov medzi EÚ a tretími krajinami, pričom niektoré rozhodnutia vplývajú aj na vzťahy medzi členskými krajinami EÚ.

Kumulatívnou oblasťou, ktorá ovplyvňuje všetky smery formovania energetickej politiky EÚ je bezpečnosť dodávok zdrojov primárnej energie resp. energetická bezpečnosť. Energetická bezpečnosť sa vo všeobecnosti vníma ako spoľahlivá dodávka energie, zabezpečenie prístupu k energetickým zdrojom a palivám v požadovanom množstve a kvalite za primerané ceny.[2]

Energetická bezpečnosť je vnímaná ako nedeliteľná súčasť energetickej politiky EÚ, ktorej ciele boli stanovené v kontexte strategického dokumentu rozvoja EÚ do roku 2020 Európa 2020[3] a následného dokumentu Energia 2020.[4] Ďalšími dokumentami sú to tzv. klimaticko – energetický balíček 2020 z roku 2010 a klimaticko-energetický balíček 2030 z roku 2014 a projekt Energetická únia pre Európu z roku 2015. Stanovenie priorít a cieľov jednotlivých rámcových dokumentov sa sústreďuje na znižovanie spotreby energie, zvyšovanie produkcie obnoviteľných zdrojov, znižovanie škodlivých emisií v ovzduší, integrovanie energetických sietí v rámci členských štátov EÚ, zlepšovanie úrovne energetických technológií a inovácii a celkovému zlepšovaniu a posilneniu energetickej politiky EÚ.[5] V rámci týchto dokumentov sa energetická bezpečnosť nedefinuje ako samostatný cieľ energetickej politiky EÚ.

2 Dve dimenzie energetickej bezpečnosti EÚ

Energetickú bezpečnosť možno vnímať ako problematiku, ktorá zahŕňa problematiku, v prvom rade, týkajúcu sa vzťahov vo vnútri EÚ a zároveň smerom k spotrebiteľom – sú to otázky efektívneho využívania zdrojov primárnej energie, integrovaného vnútorného trhu s energiami, kvality resp. emisného profilu energií a otázky informovanosti a servisu pre spotrebiteľov. Túto dimenziu energetickej bezpečnosti EÚ môžeme nazvať ako „intraúniovú energetickú bezpečnosť."

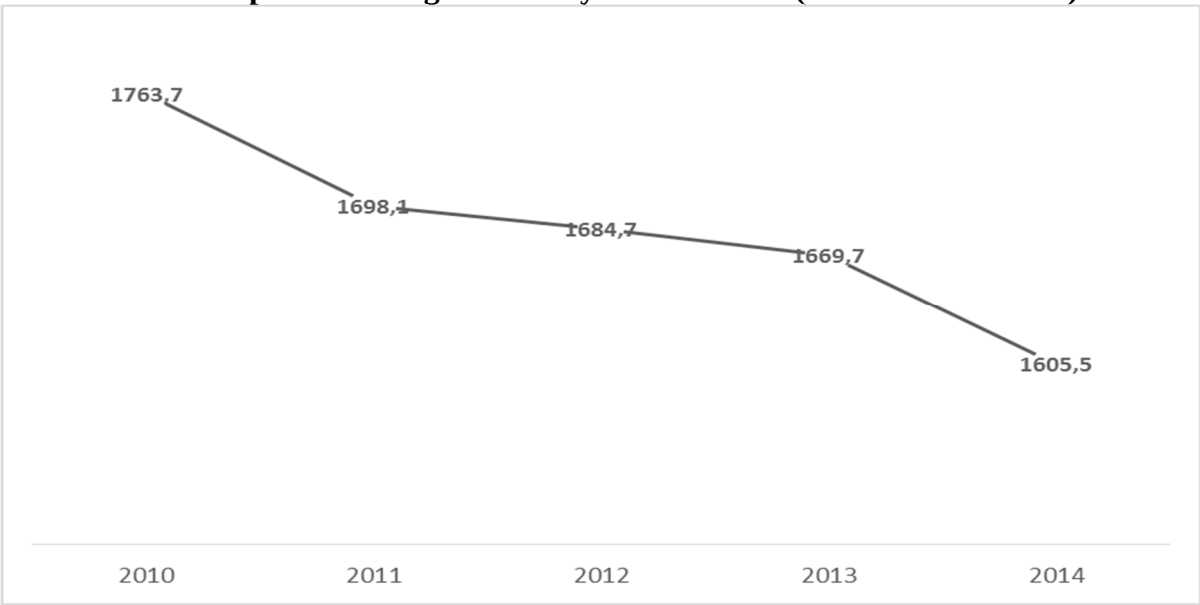
V Stratégii pre konkurencieschopnú, udržateľnú a bezpečnú energetiku – Energia 2020 je v rámci priority 3 – Posilnenie postavenia spotrebiteľov a dosiahnutie najvyššej úrovne bezpečnosti a zabezpečenia konštatované, že spotrebitelia si neuvedomujú prínos širšieho výberu poskytovateľov energií a zároveň tak ponuky nižšej ceny a to vďaka fungujúcemu integrovanému vnútorného trhu s energiami.[6] Otvorenie trhu s energiami a energetickými službami umožnia spotrebiteľom bezpečný prístup k dostupnej energii v požadovanom množstve a kvalite, predovšetkým čo sa týka emisií. V tomto kontexte je podstatné zdôraznenie úlohy spotrebiteľa ako významného činiteľa v otázke efektívneho využívania energií resp. ich šetrenia. Uvedené čiastkové priority sú cielené na spotrebiteľov a ich súčasťou sú informačné aktivity smerujúce k spotrebiteľom.

---

[2] KUNOVÁ, V. et al. (2014): Vnútorné politiky a činnosti Európskej únie, s. 222.
[3] EUROPEAN COMMISSION. (2010): Europe 2020 :A strategy for smart, sustainable and inclusive growth //eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF
[4] EUROPEAN COMMISSION. (2010): Energy 2020 : A strategy for competitive, sustainable and secure energy //eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0639&from=EN
[5] KORDOS, M. (2015): Interaction effects and impact of the EU Regional policy within the Strategy 2020.
[6] EUROPEAN COMMISSION. (2010): Energy 2020 : A strategy for competitive, sustainable and secure energy //eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0639&from=EN – s. 13.

V rámci oblasti znižovania spotreby energie sú opatrenia zamerané na spotrebiteľov energie, a to nielen na veľkých spotrebiteľov, ale aj priamo k jednotlivým obyvateľom EÚ. Najväčšími spotrebiteľmi energie sú budovy a odvetvie dopravy.

Graf 1: Spotreba energie v členských štátoch EÚ (2010 – 2014 v Mtoe)



Pozn.: vlastné spracovanie Prameň: Eurostat,2016[7]

Aj keď v súčasnosti dochádza k znižovaniu spotreby energie, tento fakt sa pripisuje k spomaleniu ekonomiku z dôvodu znižovania produkcie v dôsledku hospodárskej krízy. V prípade, že sa ekonomika jednotlivých členských štátov dostane na predkrízové hodnoty, spotreba energie sa bude opätovne zvyšovať.

Významnou súčasťou priority 3 však naďalej zostáva dostupnosť zdrojov primárnej energie pre spotrebiteľov členských štátov EÚ. Od dostupnosti zdrojov závisí konkurencieschopnosť európskeho hospodárstva, pretože náklady na energiu tvoria podstatnú časť výrobných nákladov vo všetkých priemyselných odvetviach producentov v EÚ.

Základné ceny energií sa v jednotlivých členských štátoch líšia, pričom na ceny energií majú vplyv ďalšie dávky a dane. Tieto rozdiely v cenách znamenajú aj rôzne výrobné náklady pre producentov, čím niektorí producenti nie sú schopní svojimi výrobkami konkurovať nielen na trhu EÚ, ale aj na trhoch tretích krajín. Pri cenách pre spotrebiteľov treba brať do úvahy aj výšku príjmov obyvateľov v jednotlivých členských krajinách a podiel nákladov na energie z príjmu obyvateľov. V súvislosti s týmto pomerom – medzi cenou energie a výškou príjmu, sa zavádza pojem „energetická chudoba.“[8]

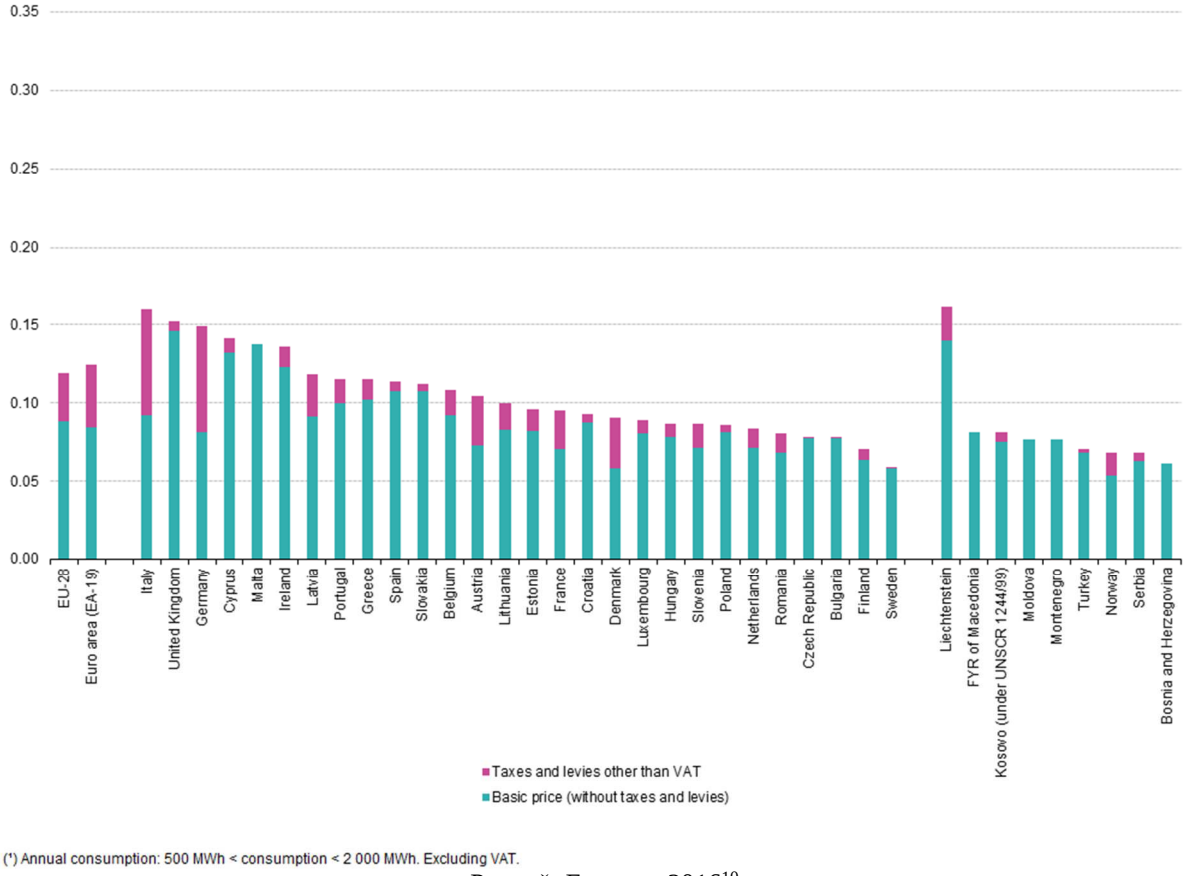
Dostupnosť energie súvisí s vybudovaním dostatočnej infraštruktúry, ktorá by mohla vytvoriť integrovanú sústavu na území všetkých členských krajín EÚ. Moderná energetická infraštruktúra znamená vybudovanie potrebných dopravných trás zemného plynu a elektrickej energie, nie všetky projekty sú uskutočniteľné, udržateľné a ekonomicky životaschopné.

[7] EUROSTAT (2016): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_inland_consumption_of_energy,_1990%E2%80%932014_(million_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16.png

[8] Bližšie: PYE, S. - DOBBINS, A. et al. (2015): Energy poverty and vulnerable consumers in the energy sector across the EU: analysis of policies and measures, s. 9 https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/INSIGHT_E_Energy%20Poverty%20-%20Main%20Report_FINAL.pdf

Európska komisia odhaduje, že je potrebných asi 400 mld. Eur na vybudovanie plnohodnotnej integrovanej energetickej siete na území EÚ.[9]

Graf 2: Ceny elektrickej energie pre výrobcov v 2.polovici roku 2015 (v EUR)



(¹) Annual consumption: 500 MWh < consumption < 2 000 MWh. Excluding VAT.

Prameň: Eurostat, 2016[10]

Informovanosť spotrebiteľov je dôležitým faktorom v rámci zabezpečovania „intraúniovej energetickej bezpečnosti“. EÚ harmonizuje vnútroštátne opatrenia týkajúce sa zverejňovania informácií o spotrebe energie spotrebičov pre domácnosť, čo umožňuje spotrebiteľom vybrať si spotrebiče na základe ich energetickej účinnosti. Tieto informácie sa uvádzajú pre spotrebiče využívajúce predovšetkým plyn a elektrickú energiu v podobe štítkov a informačných listov.[11]

Vnútroštátna legislatíva umožňuje spotrebiteľovi vybrať si dodávateľa elektrickej energie alebo plynu, pričom zmluva zabezpečujúca tieto služby musí byť jasná a zreteľná a spotrebiteľ musí dostať relevantnú informáciu o svojej spotrebe. Takisto pri prenájme alebo kúpe nehnuteľnosti (budovy a stavby) musí spotrebiteľ dostať informáciu o energetickej účinnosti budovy alebo stavby v podobe certifikátu.[12]

V druhom rade vnímame energetickú bezpečnosť ako problematiku vzťahov EÚ smerom k importérom – zvyšujúca sa závislosť od importu primárnych zdrojov energie,

[9] EURÓPSKA KOMISIA. (2016) : Energy https://ec.europa.eu/energy/en/topics/infrastructure

[10] EUROSTAT. (2016): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/a/ac/Natural_gas_prices_for_industrial_consumers%2C_second_half_2015_%28%C2%B9%29_%28EUR_per_kWh%29_YB16.png

[11] EURÓPSKY PARLAMENT. (2010): http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0030&from=EN

[12] EURÓPSKA KOMISIA. (2014): European Energy CONSUMERS’ RIGHTS https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/mj0214530_en.pdf

diverzifikácia importu primárnej energie a bezpečnosť prepravy zdrojov primárnej energie k hraniciam EÚ. Túto dimenziu energetickej bezpečnosti môžeme nazvať ako „extraúniová energetická bezpečnosť.“

Graf 3: Závislosť EÚ v jednotlivých zdrojoch primárnej energie 2004 – 2014 (v % čistého importu)

Prameň: Eurostat, 2016[13]

Import primárnej energie do EÚ tvorí viac 53,5 % ročnej spotreby v členských krajinách, pričom závislosť od importu ropy je 88,2 % a zemného plynu takmer 67,4 % v roku 2014. Niektoré členské krajiny EÚ (Malta, Cyprus, Luxemburg) sú výlučne závislé od importu energetických komodít. Írsko, Belgicko, Litva, Taliansko, Španielsko, Portugalsko, Grécko, Rakúsko, Maďarsko, Nemecko a Slovensko importujú viac primárnej energie ako tvorí priemer importu v EÚ, čo znamená že je to viac ako 53,5 %. Náklady za tento import tvoria viac ako 1 mld eur denne.

Ako vyplýva z grafu 3 energetická závislosť EÚ od roku 2004 neustále rastie, resp. je nemenná, každopádne sa nepodarilo závislosť od importu primárnej energie do EÚ znížiť. Dokonca pozorujeme, že závislosť od importu jednotlivých energetických komodít stúpa, pričom najviac stúpol import zemného plynu do EÚ.

Diverzifikácia importérov primárnej energie do EÚ je druhá stránka problematiky importu energie do EÚ. Rusko naďalej zostáva najväčším dovozcom zdrojov primárnej energie do EÚ, dodáva do EÚ takmer tretinu a viac všetkých zdrojov energie.[14] Vo všetkých

[13] EUROSTAT. (2016): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Energy_dependency_rate,_EU-28,_2004%E2%80%9314_(%25_of_net_imports_in_gross_inland_consumption_and_bunkers,_based_on_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16.png

[14] EUROSTAT. (2016) http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Energy_dependency_rate,_EU-28,_2004%E2%80%9314_(%25_of_net_imports_in_gross_inland_consumption_and_bunkers,_based_on_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16.png

komoditách je diverzifikácia importérov veľmi nízka – viac ako 70,7 % fosílnych palív sa dováža z troch krajín – z Rusko, Kolumbie a USA, 63,1 % zemného plynu sa dováža z dvoch krajín – z Ruska a Nórska. Väčšiu diverzifikáciu dovozcov pozorujeme pri importe ropy, keď na 61,5 % dovozu sa podieľajú 4 dovozcovia – Rusko, Nórsko, Nigéria a Saudská Arábia.

Treťou oblasťou „extraúnioej energetickej bezpečnosti“ je bezpečnosť dopravy zdrojov primárnej energie na územie niektorého z členských štátov EÚ. Táto problematika je v súčasnej dobe citlivá vo vzťahu ku krajinám mimo územia Európy, pretože Ukrajinu v súčasnosti možno vnímať ako krajinu kde prebieha vojnový konflikt, ktorý môže vážne ovplyvňovať tranzit týchto komodít z Ruskej federácie cez územie Ukrajiny.

Ruská federácia je pre EÚ strategickým partnerom v dodávkach energetických surovín, ale najdôležitejším je v dovoze zemného plynu. Doprava zemného plynu je špecifická, pretože na rozdiel od ropy, ktorá môže byť prepravovaná viacerými spôsobmi, zemný plyn je prepravovaný štandardne plynovodmi. Vybudovanie plynovodu a súvisiacej plynovej infraštruktúry predstavuje finančne náročnú investíciu a jej budovanie trvá niekoľko rokov. Zároveň je takýto projekt realizovateľný v závislosti od geografickej vzdialenosti a prírodných podmienok.

V súčasnosti je teda dôležitým faktorom bezpečnosť prepravných ciest. Aj základe tochto dôvodu je Ruská federácia najväčším dovozcom zemného plynu do EÚ. Obchodní partneri Rusko a EÚ majú vybudovanú rozsiahlu sieť plynovodov s vysokou prepravnou kapacitou. V súčasnosti sú to plynovody Bratstvo, Yamal a Nord Stream, ktoré vedú z Ruskej federácie do EÚ zo severovýchodu. Plynovod Bratstvo vedie z Ruska cez územie Ukrajiny na Slovensko. Na území Slovenska sa plynovod delí na 2 vetvy, jedna smeruje do Rakúska a prostredníctvom plynovodu TAP až do Talianska. Yamal vedie z Ruska, cez Bielorusko a Poľsko do Nemecka. Najnovším projektom je dobudovanie plynovodu Nord Stream, ktorý vedie z Ruska cez Baltické more priamo do Nemecka. Prostredníctvom plynovodu NEL, ktorý vedie cez Holandsko sa plyn môže dopraviť až do Spojeného kráľovstva.

Z juhozápadu sú vybudované plynovody, ktoré dopravujú plyn z Alžírska, ale aj z Lýbie a Nigérie. EÚ je spojená s týmito importérmi prostredníctvom Talianska a Špani elska. Z Nigérie je plyn dopravovaný do Alžírska Trans-Saharským plynovodom. Z územia Alžírska na územie EÚ vedú tri plynovody, ktoré prepravujú aj nigérijský zemný plyn. Z Lýbie je zemný plyn prepravovaný plynovodom Greenstream.

Doprava zemného plynu zo severozápadu, t. j. z oblasti Severného mora, nie je z hľadiska bezpečnosti dodávok a prepravy pre EÚ problematická. Zemný plyn ťažia v tejto oblasti členské štáty EÚ (Spojené kráľovstvo, Holandsko, Dánsko a Nemecko) a Nórsko. Problematickými sa môžu javiť len prípadné havárie spojené s ťažbou na ťažobných plošinách v Severnom mori.

3 Energetická bezpečnosť v kontexte Energetickej únie pre Európu

Predseda Európskej komisie Jean-Claude Juncker predstavil 19. marca 2015 plán Energetická únia pre Európu ako ďalekosiahly program energetickej bezpečnosti EÚ. V Oznámení Európskej komisie sa vymedzuje stratégia, ktorej cieľom je pretvoriť energetický systém skladajúci sa z 28 vnútroštátnych rámcov, na jeden v rámci EÚ.[15] Energetická únia stojí na 5 pilieroch:

- bezpečnosť dodávok,

[15] EURÓPSKA KOMISIA. (2015): Rámcová stratégia odolnej energetickej únie s výhľadovou politikou v oblasti zmeny klímy http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1bd46c90-bdd4-11e4-bbe1-01aa75ed71a1.0013.01/DOC_1&format=PDF

- jednotný trh s energiou,
- energetická účinnosť,
- zníženie emisií,
- výskum a inovácie v oblasti energetiky.

V kontexte definovania dvoch dimenzií energetickej bezpečnosti, ktorú sme charakterizovali ako externú a internú energetickú bezpečnosť, projekt Energetickej únie pre Európu takto rozdeliť zreteľne vieme definovať. Pri komplexnej analýze dostupných materiálov týkajúcich sa energetickej únie je zrejmé, že externý rozmer energetickej bezpečnosti je zaradený v priorite – bezpečnosť dodávok, kde je hlavným bodom diverzifikácia zdrojov energie a účinné využívanie svojich pôvodných zdrojov.

Preprava zdrojov primárnej energie je dôležitá oblasť energetickej politiky EÚ, ktorá čiastočne môže pomôcť diverzifikácii ani nie tak zdrojov ako diverzifikáii prepravných ciest a zvýšiť tak ich bezpečnosť. Pretože z hľadiska svetových zásob nerastných zdrojov sú producenti primárnych zdrojov energie jednoznačne daní.

Prepravu energií ovplyvňujú dve dimenzie – prepravné siete vedúce k hraniciam EÚ a prepravná sieť, ktorá pokračuje na území členských štátov EÚ. Významnými prepravnými projektami pred hranicami EÚ môžu byť plynovod TurkStream, dohodu o výstavbe plynovodu podpísalo Rusko a Turecko.[16] Tento plynovod by mal spoľahlivo dodávať plyn z Ruska do Turecka a juhovýchodnej Európy.[17]

Prepravné trasy v rámci EÚ, ktoré by sa mali budovať na území niektorých členských štátov EÚ sa stávajú predmetom istého konkurenčného súperenia o tranzitné poplatky. Zároveň budovanie ktorejkoľvek z týchto trás prispeje k zvyšovaniu energetickej bezpečnosti a diverzifikácii zdrojov. Súčasne niektoré trasy plynovodov môžu slúžiť na prísun LNG, takýto prístup podporuje aj EÚ.

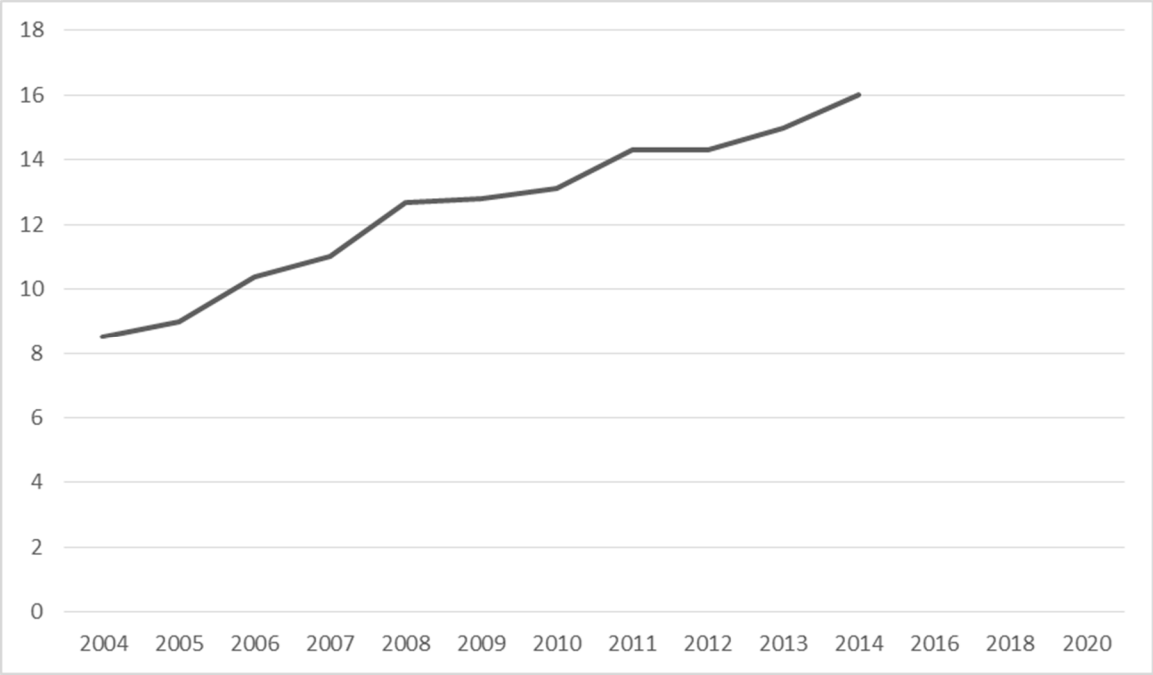
Projekt budovania ďalšieho plynovodu NordStream2 by mal prepravovať plyn z Ruska priamo do Nemecka. O tomto projekte sa vedú diskusie a spory v rámci členských štátov EÚ, pretože tento projekt by znamenal odstavenie tranzitu plynu cez Ukrajinu a Slovensko. Pre tieto krajiny by to znamenalo značnú stratu na príjmoch do ich štátnych rozpočtov, naopak krajiny ako Česko by na tranzitných poplatkoch získali. Podobná situácia je v prípade budovania slovensko – poľského plynovodu Eastring a česko – poľského projektu Stork II.

Ďalším bodom piliera bezpečnosti dodávok energie je úzka spolupráca v rámci Energetického spoločenstva,[18] čo môže značiť problémy vzhľadom na súčasnú prioritu komerčných prístupov pred politickými.

Vplyv na diverzifikáciu importérov primárnych zdrojov energií a podiel na ich spotrebe môže mať dohoda členov Organizácie krajín vyvážajúcich ropu (OPEC) na obmedzení ťažby, čo by malo priniesť zvýšenie ceny ropy. Nízke ceny ropy v minulom období napr. nemotivovali k výrobe a následnej spotrebe energie z obnoviteľných zdrojov. Ako však vyplýva z grafu 4, v EÚ sa zvyšuje podiel energie pochádzajúcej z obnoviteľných zdrojov.

[16] PRESSBURG, A. P.(2016): Čo bude v energetike nový normál.In Trend. 20.10.2016, Ročník XXVI.,s. 39.
[17] TurkStream – Project (2016): http://turkstream.info/project/
[18] Bližšie ENERGY COMMUNITY. (2016): https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/ENERGY_COMMUNITY

Graf 4: Podiel energie z obnoviteľných zdrojov na celkovej spotrebe energie v EÚ, 2014 – 2014 (v %)



Pozn.: vlastné spracovanie Prameň: Eurostat, 2016[19]

Európska únia sa zaviazala k znižovaniu emisií v svojich klimaticko-energetických balíčkoch 2030 aspoň o 40 %, tento cieľ má zaručiť reformovaný systém obchodovania s emisiami (ETS) a nariadenie o zdieľanom úsilí. Tieto nariadenia budú právne záväzné pre členské štáty EÚ. V kontexte Parížskej klimatologickej dohody nariadenia EÚ smerujú k naplneniu jej cieľov, avšak problémom zostávajú vnútroštátne záväzky členských štátov v množstve produkovaných emisií, ktoré nie sú dostatočne ambiciózne. V tejto časti sa energetická únia len pripája k plneniu opatrení vyplývajúcich z klimaticko – energetických balíčkov. Vplyv produkcie emisií na energetickú bezpečnosť je problematika veľmi komplikovaná a zasahuje viacero oblastí a politík EÚ, ale predovšetkým je vnímaná ako problematika environmentálnej politiky.

Výskum a inovácie v energetike vyplývajú z požiadaviek na sprísňovane limitov povolených emisií.

Projekt Energetickej únie pre Európu v oblasti jednotného trhu s energiou len hodnotí situáciu a navrhuje paušálne prístupy k riešeniu problémov z pozície starších členských krajín, neberie sa do úvahy výrazne nižšiu ekonomickú výkonnosť a sociálnu realita mladších členských krajín.

V rámci energetickej účinnosti, resp. efektívnosti sa energetická únia zameriava na práva spotrebiteľov, čo sa týka výberu dodávateľa energie. Toto je však dobrovoľný prístup a neznamená, že sa spotrebiteľ automaticky rozhodne efektívne a racionálne. Zmena dodávateľa energie býva pre spotrebiteľa spojená s administratívnou záťažou, menší odberateľa majú z dôvodu nízkeho odberu energie slabú vyjednávaciu pozíciu. Významnou oblasťou pre efektívne využívanie energií bude energetické poradenstvo.

Označovanie energeticky úsporných spotrebičov bolo jedným z opatrení na zvýšenie energetickej efektívnosti využívania energií, v súčasnosti Európska komisia schválila zmenu tohto označovania. Zmena však môže priniesť zmätok spotrebiteľov v orientácii sa na

[19] EUROSTAT. (2016): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Renewable_energy_statistics

energeticky úsporné spotrebiče, zároveň by podľa EK mali spotrebitelia ušetriť 30 mld eur na energiách pri využívaní nového označenia. Zároveň pre obchodníkov náklady na zmenu štítkov odhadla EK na 10 miliónov eur počas obdobia desiatich rokov.[20] Faktom je, že odborníci považujú nový spôsob označovania za prehľadnejší. Vyvolané investície pri uplatňovaní opatrení energetickej politiky EÚ predstavujú 177 mld. Eur a vytvoria okolo 900 tisíc pracovných miest.[21]

Záver

Oznámenie EK o Energetickej únie pre Európu a následných balíkov opatrení a stratégií môžeme považovať za politickú stratégiu, aby sa členské štáty spojili a spolupracovali. Zaistenie bezpečnej, cenovo dostupnej a udržateľnej energie s ciele, ktoré sa objavujú aj v iných dokumentoch EÚ o energetickej politike EÚ a preto sa nezdá projekt energetickej únie výnimočný. Projekt plynovou NordStream2 je príkladom kontroverzného rozhodnutia Nemecka, kedy komerčné záujmy jednej členskej krajiny prevládajú nad politickými záujmami.

Podľa Šefčoviča, podpredsedu EK pre energetiku, by nové opatrenia v energetickej politike EÚ vytvárajú novú modernú nízkouhlíkovú energetickú bázu pre európsku ekonomiku. Aj v tomto vyjadrení uniká pojem energetická únia a tak sa akoby klimaticko – energetické balíčky a energetická únia mali svoje vlastné, autonómne riešenia energetickej politiky EÚ, pričom v mnohom energetická únia kopíruje iné opatrenia EÚ v oblasti energetickej politiky. Takisto jedna osoba komisára pre energetiku a zároveň hlavného promotéra energetickej únie zahmlieva úlohu a postavenie energetickej únie v rámci energetickej politiky EÚ.

Energetická únia v pre oblasť energetickej bezpečnosti neponúka žiadne nové riešenia a návrh, opakuje opatrenia, ktoré boli prijaté v rámci klimaticko – energetických balíčkov. Celkovo balík pre energetickú úniu vyznieva ako politická deklarácia EÚ, čo by sa malo a čo je potrebné.

Faktom je, že akékoľvek opatrenia v či už v rámci energetickej politiky všeobecne alebo energetickej únie budú potrebovať investície, ktoré vytvoria nové pracovné miesta. Problematika energetickej bezpečnosti EÚ je zároveň priestor na vytvorenie jednotnej koncepcie diplomacie EÚ určenej pre túto oblasť zahraničnej politiky EÚ.

Zoznam použitej literatúry:

1. ENERGY COMMUNITY. (2016): [citované 28. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/ ENERGY _COMMUNITY

2. PYE, S. – DOBBINS, A. – et al. (2015) : *Energy poverty and vulnerable consumers in the energy sector across the EU: analysis of policies and measures.* s. 9 [citované 4. 1. 2017]. Dostupné na internete https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/ INSIGHT_E_Energy%20Poverty%20-%20Main%20Report_FINAL.pdf

3. EUROPEAN COMMISSION. (2010) : Energy 2020 : A strategy for competitive, sustainable and secure energy [citované 14. 12. 2016]. Dostupné na internete //eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0639&from=EN

[20] VANKOVÁ, L. (2016): Už žiadne A+++. Brusel mení označenie elektrospotrebičov. In: Hospodárske noviny, 30. 8. 2016, roč. XXII, číslo 168.

[21] VANKOVÁ, L. (2016): Šefčovič čaká investície 177 miliárd. In: Hospodárske noviny, 1. 12. 2016, roč. XXII, č. 213.

4. EUROPEAN COMMISSION. (2010): Europe 2020 :A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [citované 14. 12. 2016]. Dostupné na internete //eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF

5. EURÓPSKA KOMISIA .(2015): Rámcová stratégia odolnej energetickej únie s výhľadovou politikou v oblasti zmeny klímy [citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1bd46c90-bdd4-11e4-bbe1-01aa75ed71a1.0013.01/DOC_1&format=PDF

6. EURÓPSKA KOMISIA. (2014): European Energy CONSUMERS' RIGHTS[citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/mj0214530_en.pdf

7. EURÓPSKA KOMISIA. (2016) : Energy [citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete https://ec.europa.eu/energy/en/topics/infrastructure

8. EURÓPSKY PARLAMENT. (2010): http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0030&from=EN

9. EUROSTAT (2016) : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_inland_consumption_of_energy,_1990%E2%80%932014_(million_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16.png

10. EUROSTAT. (2016) : Renewable energy statistics [online databáza]. 2016. [citované 6. 1. 2017]. Dostupné na internete http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Renewable_energy_statistics

11. EUROSTAT. (2016): Energy price statistics [online databáza]. 2016 [citované 16. 12. 2016]. Dostupné na internete http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/a/ac/Natural_gas_prices_for_industrial_consumers%2C_second_half_2015_%28%C2%B9%29_%28EUR_per_kWh%29_YB16.png

12. EUROSTAT. (2016): Energy dependancy staistics [online databáza]. 2016 [citované 16. 12. 2016]. Dostupné na internete http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Energy_dependency_rate,_EU-28,_2004%E2%80%9314_(%25_of_net_imports_in_gross_inland_consumption_and_bunkers,_based_on_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16.png

13. KORDOS, M. (2015): Interaction effects and impact of the EU Regional policy within the Strategy 2020. In: SGEM 2015: Political Sciences, Law, Finance, Economics and Tourism, vol II: Finance, Economics & Tourism, Book Series: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts. pp. 755-762

14. KUNOVÁ, V. et al. (2014): *Vnútorné politiky a činnosti Európskej únie*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. 270 s. ISBN 978-80-7380-498-5.

15. PRESSBURG, A.P.(2016): Čo bude v energetike nový normál. In *Trend*, 20. 10. 2016, ročník XXVI., s. 39

16. TurkStream – Project. (2016): [citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete http://turkstream.info/project/

17. VANKOVÁ, L. (2016): Šefčovič čaká investície 177 miliárd. In: *Hospodárske noviny*, 1. 12. 2016, roč. XXII, č. 213

18. VANKOVÁ, L. (2016): Už žiadne A+++. Brusel mení označenie elektrospotrebičov. In: *Hospodárske noviny*, 30. 8. 2016, roč. XXII, číslo 168

Kontakt:
Ing. Ľubica Harakaľová, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: lubica.harakalova@euba.sk

HODNOTENIE REGIONÁLNYCH DISPARÍT V KONTEXTE KLASTROV

(EVALUATION OF REGIONAL DISPARITIES IN THE CONTEXT OF CLUSTERS)

Katarína Havierniková[a] – **Dana Jašková**[b]

[a] Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Študentská 3, 911 51 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: katarina.haviernikova@tnuni.sk
[b] Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Študentská 3, 911 51 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: dana.jaskova@tnuni.sk

Aktuálnou a často diskutovanou témou ako na úrovni Európskej Únie, tak i na úrovni jednotlivých členských štátov, Slovenskú republiku nevynímajúc, je problematika regionálneho rozvoja zameraná na riešenie a znižovanie regionálnych disparít. Cieľom príspevku je zhodnotiť úroveň regionálnych disparít v Slovenskej a Českej republike so zameraním sa na význam klastrov v oblasti regionálneho rozvoja. Na dosiahnutie stanoveného cieľa bola použitá metóda zhlukovej analýzy. Zo zistení vyplýva, že na meranie vplyvu klastrov na regionálny rozvoj v Slovenskej a Českej republike je potrebný cielenejší výber regionálnych ukazovateľov, ktoré priamo vyplývajú zo zapojenia do klastrovej spolupráce. Návrh potrebných regionálnych ukazovateľov je obsahom záveru.[1]
Kľúčové slová: regionálne disparity, regionálny rozvoj, klastre, zhluková analýza

Actual and often discussed topic, both at the level of the European Union as well as at level of each member countries, Slovak republic not excluded, is the issue of regional development focus on tackling and reducing the regional disparities. The main aim of this paper is to access the level of regional disparities in the Slovak and Czech Republic with a focus on the role of clusters in regional development. In order to achieve the stated aim the method of cluster analysis was used. Findings showed that measuring of impact on regional development in the Slovak and Czech Republic should be more focused in range of regional indicators, which directly result from participation of the cluster cooperation. The proposal of these regional indicator is part of Conclusion in this paper.
Key words: regional disparities, regional development, clusters, cluster analysis
JEL: R11, C38, O18

Úvod

Jedným z cieľov EÚ smerom k zvyšovaniu konkurencieschopnosti, je zlepšenie sociálno-ekonomickej úrovne členských štátov vrátane ich jednotlivých regiónov. Dosiahnutie tohto cieľa je podmienené úrovňou hospodárskeho a sociálneho rozvoja, ktorý je však medzi jednotlivými štátmi na rôznej úrovni a je determinovaný celkovým stavom a vývojom v jednotlivých regiónoch členských štátov. Región v EÚ sa chápe ako hlavný prvok a zároveň ukazovateľ ekonomického rozvoja a je považovaný za určitý politický, hospodársky, sociálny

[1] Článok je súčasťou riešenia projektu financovaného z VEGA 1/0953/16 Hodnotenie miery vplyvu klastrov na rozvoj regiónov Slovenskej republiky.

a kultúrny celok.[2] Aktivita, ktorou sa smeruje k zlepšovaniu prosperity a výkonnosti v regiónoch, sa označuje ako regionálna politika. Napriek tomu, že sa regionálna politika v štátoch Európy uplatňuje už pomerne dlhý čas, pre pojem regionálna politika neexistuje jednoznačne ustálená definícia. Vo všeobecnosti pod pojmom regionálna politika rozumieme súbor cieľov, nástrojov, metód a opatrení, ktoré vedú k znižovaniu disparít v sociálno-ekonomickej úrovni jednotlivých regiónov. Dôvodom pre realizáciu regionálnej politiky sú rôzne úrovne sociálneho a ekonomického rozvoja medzi jednotlivými regiónmi, v odbornej regionálnej literatúre označované ako regionálne disparity. Regionálne disparity vytvárajú nerovnosti medzi jednotlivými porovnávanými celkami. Disparity nemajú len čisto sociálny a ekonomický rozmer, ale môžu byť chápané širšie, ako napríklad nerovnosti priestorové, geografické, politické, spoločenské, ekologické, surovinové a podobne.[3] Disparity môžu byť ako negatívne tak i pozitívne a dajú sa merať prostredníctvom viacerých ukazovateľov. V praxi je však porovnávanie regionálnych disparít limitované dostupnosťou vhodných dát (napríklad ŠÚ SR koncom roka 2016 vykazoval údaje o regionálnom HDP za rok 2014) a metodikou konštrukcie niektorých ukazovateľov (napríklad do roku 2008 sa na klasifikáciu odvetví využívala metodika OKEČ a po roku 2008 sa využíva metodika využívaná v štátoch Európskej únie SK NACE Rev. 2, ktorá umožňuje lepšie medzinárodné porovnávanie skúmaných veličín). K najpoužívanejším ukazovateľom skúmania regionálnych disparít v praxi patria: hrubý domáci produkt prepočítaný na jedného obyvateľa, ktorý meria a porovnáva stupeň ekonomického rozvoja štátov alebo regiónov, hrubá pridaná hodnota, priemerná mzda v regióne, miera nezamestnanosti, úroveň infraštruktúry, úroveň priamych zahraničných investícií, údaje o obyvateľstve a podobne .

Poznanie ekonomickej úrovne regiónov a disparít je potrebné z dôvodu návrhu ďalšieho postupu pre realizáciu rozvoja jednotlivých regiónov. Regionálny rozvoj predstavuje súbor procesov, ktoré prebiehajú v rámci určitými charakteristikami vymedzeného priestoru (regiónu) a prispievajú predovšetkým k pozitívnym zmenám v jeho sociálno-ekonomickej situácii. Hlavnou úlohou regionálneho rozvoja je znižovanie regionálnych disparít a podpora ekonomického rastu s cieľom zvýšenia životnej úrovne obyvateľov daného regiónu. Pre definovanie pojmu regionálny rozvoj, podobne ako pre regionálnu politiku, neexistuje jednoznačná definícia. Viacerí autori[4] sa však zhodujú, že definovanie regionálneho rozvoja podlieha multidisciplnárnemu (komplexnému) prístupu, čo značí, že sa jedná o prepájanie poznatkov z viacerých vedných odborov, ktorých je regionálny rozvoj súčasťou. Patria tu: geografia, ekonómia, územné plánovanie, sociológia, demografia a podobne. Aplikačnou úrovňou regionálneho rozvoja je regionálna politika.[5]

Jednu z možností zvyšovania ekonomickej výkonnosti a konkurencieschopnosti regiónov predstavuje podpora rozvoja určitého prevládajúceho odvetvia v regióne. Ich diverzifikácia od jedného regiónu k druhému, vytvára jedinečné prostredie koncentrujúce podniky podobného zamerania, ktoré sa snažia využívať komparatívne výhody daného regiónu, a tak sa vytvára sieť celého radu firiem prepojených špecifickými väzbami, t. j. klaster.[6] Pojem klaster sa stal súčasťou rôznych vývojových smerov ekonomickej teórie a praktických skúseností z oblasti ekonomického rozvoja predovšetkým v regionálnom rozmere v období druhej polovice 20. storočia, v súvislosti s procesmi globalizácie. Pre

[2] KRAJŇÁKOVÁ, E. – VOJTOVIČ, S. (2012): Význam ľudského kapitálu a kreatívnych klastrov v rozvoji regiónu, s. 76-84.
[3] HABÁNIK, J. – KOIŠOVÁ, E. (2011): Regionálna ekonomika a politika, s. 175.
[4] KREJČÍ, T. a kol. (2010): Regionální rozvoj: teorie, aplikace, regionalizace, s. 155; DAMBORSKÝ, M. 2008. Základní východiská regionálniho rozvoje, s. 475.
[5] DAMBORSKÝ, M. 2008. Základní východiská regionálniho rozvoje, s. 475.
[6] POTOMOVÁ, J. – LETKOVÁ, J. (2011): Problémy identifikácie potenciálnych odvetví vhodných pre vznik a rozvoj klastra, s. 93-113.

vymedzenie pojmu klaster sa v odbornej, vedeckej domácej a zahraničnej literatúre stretávame s viacerými definíciami či už všeobecnými, alebo v kontexte podľa účelu pre ktorý vznikli, prípadne oblasti, na ktorú sa vzťahujú a podobne. Najpoužívanejšia je definícia: „Klastre predstavujú geografické koncentrácie vzájomne prepojených podnikov, špecializovaných dodávateľov, poskytovateľov služieb, firiem v súvisiacich odvetviach a pridružených inštitúciách (ako sú napríklad univerzity, agentúry obchodné združenia) v určitej oblasti, ktoré si konkurujú ale aj spolupracujú“.[7] Najvýznamnejšími účastníkmi klastrov sú malé a stredné podniky. Malé a stredné podniky sú považované za chrbticu národného hospodárstva.[8] Vďaka kooperačným dohodám (medzi ktoré patria aj klastre, pozn. autorov) sú malé a stredné podniky schopné zvyšovať svoju konkurencieschopnosť a čeliť tlakom na vytlačenie z trhu.[9] Klastre sa tak stávajú zvlášť dôležitými v odvetviach, kde platí Gibratov zákon a kde teda malé podniky nerastú rýchlejšie než podniky veľké a kde teda malé podniky nemajú jednu zo svojich základných výhod oproti veľkým firmám (podrobnejšie[10]). K ďalším významným subjektom zapojených do klastra patria: verejná správa a samospráva, stredné a vysoké školy, vedecko-výskumné ústavy a podobne.

V rámci definícií klastrov sa prelínajú oblasti spolupráce a vzťahov medzi firmami, aglomeračné efekty, sociálny kapitál, úspory z rozsahu, transfer a šírenie technológií, inovácie a znalostný manažment. Inovácie, inovačné politiky a implementácia stratégií sú jedným z najdôležitejších aspektov súčasných medzinárodných ekonomík a otázok rozvoja podnikania.[11] K spoločným prvkom a väzbám, ktoré tvoria základ úspešných klastrov patria atribúty: manažment klastra (klastre majú byť vedené zástupcami alebo predstaviteľmi podnikateľských subjektov a verejného života, prípadne vytvorenou klastrovou organizáciou s vlastným manažmentom), spolupráce a súťaživosti (klaster by mal byť založený predovšetkým na princípoch spolupráce, pričom súťaživosť vyvoláva tlak na inovácie), väzieb (pre úspešné fungovanie klastra sú dôležité vzájomné vzťahy a najmä dôvera medzi účastníkmi klastra), systémový prístup (všetci účastníci klastra majú rovnako dôležitú úlohu, pričom netreba zabúdať na určité kritické množstvo zapojených subjektov), životný cyklus klastra (predstavuj určitú postupnosť vývojového štádia klastra v rámci definovaných fáz), inovácie a podobne.

Klastre zohrávajú významnú úlohu v rozvoji jednotlivých regiónov tým, že prispievajú k zvýšeniu ich konkurencieschopnosti.[12] Ich význam v regionálnom rozvoji spočíva najmä na: zvyšovaní deľby práce, zvyšovaní migračných tokov pracovníkov medzi podnikmi, spolupráci podnikov v rámci odboru, raste počtu pracovných miest, vyšších mzdách, vyššej

---

[7] PORTER, M. E. (2000), Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, s. 15-34.

[8] MYNARZOVA, M. – KANA, R. – OKREGLICKA, M. (2016): Selected Aspects of Public Support For Small and Medium-Sized Enterprises in European Union Through the Prism of block Exemption Regulation, s. 294-301.

[9] WÖHE, G. – DÖRING, U. (2002). Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, s. 303.

[10] LEITãO, J. – SERRASQUEIRO, Z. – NUNES, P. M. (2010). Testing Gibrat´s law for listed Portuguese companies: a quantile approach. S. 147-158; DEL MONTE, A. – PAPAGNI, E. (2003). R&D and the growth of firms: empirical analysis of a panel of Italian firms. S. 1003-1014; HEDIJA, V. – FIALA, R. (2015): The Relationship between Size and Growth of Travel Agencids and Tour Operators in the Czech Republic, s. 93-103.

[11] KORDOS, M. – KARBACH, R. (2014): The Issue of Innovation in International Economics. S. 653; MURA, L. – Sleziak, J. (2014): Innovation and Entrepreneurship Network, s. 643-651; SIPA, M. – LEMANSKA-MAJDZIK, A. – OKREGLICKA, M. (2016): Factors Differentiating the Level of Innovation of the Visegrad Group Countries. S. 858-866.

[12] NAVICKAS, V. – VOJTOVIC, S. – SVAZAS, M. (2016): Clusterization processes influence to competitiveness: biomass clusters case, s. 302-308.

miere patentovania, vytváraní nových typov podnikov, ich raste a prežití a ďalších prínosoch.[13]

Podpora regionálneho rozvoja vplyvom existencia klastra v regióne je ovplyvňovaná niekoľkými faktormi: úrovňou vedecko-výskumnej základne a prístupu k výskumným inštitúciám a zariadeniam v regióne, druhom podnikateľskej kultúry zúčastnených firiem, blízkosťou trhov a úrovňou dopravnej infraštruktúry, úrovňou materiálovo technologického zabezpečenia, dostupnosťou kvalifikovaných pracovných síl, dostupnosťou a schopnosťou financovania, surovinovou dostupnosťou a dostupnosťou vstupov, dostupnosťou a úrovňou potenciálnych účastníkov klastra a dostupnosťou zahraničných trhov. Ekonomický rozvoj krajiny a jej regiónov ovplyvňuje aj ďalšie spektrum faktorov, podmienok a vzťahov. Nové formy špecializácie, inštitucionalizácie, tvorba regionálnych, transregionálnych, transnárodných a transnacionálnych tokov a procesov v reálnom čase, vrátane nových pohľadov na štruktúru a zmeny komparatívnych výhod krajín a území prispieva k celkovej zmene ekonomického rozvoja.[14] Proces realizácie kvalitatívnej zmeny v regiónoch tak závisí od viacerých podmienok. Jedná sa napríklad o podmienky podnikateľského prostredia, ktoré môžu mať zásadný vplyv na stanovenie konkurenčných síl a môžu tiež zvýšiť efektívnosť politiky konkurencieschopnosti v štáte.[15] Podniky zohrávajú dôležitú úlohu vo všetkých vyspelých ekonomikách založených na myšlienke súťaže v rámci rozličných foriem vlastníctva, rovnako ako aj súťaže medzi podnikmi rôznych veľkostí.[16] Dôležité je aj upozorniť na problematiku efektívneho využívania zdrojov v rámci verejnej správy.[17] Ďalším aspektom priamo ovplyvňujúcim ekonomický rozvoj krajiny a jej regiónov je situácia na trhu práce a najmä miera zamestnanosti.[18] Konkurencieschopnosť a ekonomický rozvoj regiónov závisí aj od typu regionálnych aktérov a vzťahov medzi nimi. Dôležitú úlohu zohráva aj zapojenie regionálnych a lokálnych predstaviteľov, ich informovanosť, povedomie o aktuálnych možnostiach využívania regionálnych kapacít a snahe ich podpory. Vo vyspelých štátoch sa popri ekonomickej vyspelosti, čoraz viac kladie dôraz aj na sociálne, environmentálne a iné faktory, ktoré v celkovom vyjadrení vplývajú na kvalitu života, resp. blahobyt obyvateľstva daného štátu a postupne sa na hodnotenie výkonnosti štátov a regiónov používajú indikátory, ktoré predstavujú alternatívu k základnému ekonomickému ukazovateľu.[19]

Základným cieľom príspevku je zhodnotiť pomocou vybraných ukazovateľov regionálne disparity v Slovenskej a Českej republike so zameraním sa na význam klastrov v oblasti regionálneho rozvoja. Prvým čiastkovým cieľom bolo porovnanie regionálnych disparít v Slovenskej a Českej republike, pre ktoré sme sa rozhodli z toho dôvodu, že na rozdiel od Slovenskej republiky (SR), kde klastre vznikali na základe princípu „zdola nahor“, v Českej republike (ČR) bolo zakladanie klastrov podporené zo strany štátu a teda klastre

[13] SCHWAB, K. – PORTER, M.E. – SACHS. J.D. (2001): The Global Competitiveness Report 2001-2002, s. 76.

[14] KORDOS, M. – VOJTOVIC, S. (2016). Transnational corporations in the global world economic environmnet, s. 150-158.

[15] IVANOVÁ, E. (2011): Interconnectivity of factors of competitiveness at the microeconomic and macroeconomic levels in Slovakia, s. 154-166; SUBERTOVA, E. (2011). Competetiveness of the Slovak Regions, s. 508-512; SROVNALÍKOVÁ, P. – KARBACH, R. (2016): Tax changes and their impact on managerial decision making, s. 410-+; KELÍŠEK, A. – KLUČKA, J. (2015) Selected problems of measuring the quality of the business environment, s. 14-21.

[16] MURA, L. – MACHOVA, R. (2014): Evaluation of the Innovation Performance of Business Networks, s. 634-642.

[17] HAVKO, J. (2016): Analysis of resource usage efficiency related to civil protection in the regions of the Slovak Republic (NUTS 3), s. 137-144.

[18] IVANOVA, E. – KOIŠOVA E. (2014) Interregional disparities in the Slovak and Czech Republic, s. 405-412.

[19] MASAROVA, J. (2014): Diferences in the Performance of the Visegrad Group Regions, s. 195-202.

vznikali na základe princípu „zhora nadol“. Na dosiahnutie stanoveného cieľa sme využili metódu zhlukovej analýzy, ktorá patrí k vybraným metódam používaným pre meranie regionálnych disparít.[20] Druhým čiastkovým cieľom bolo následne, na základe predchádzajúcich konštatovaní zistiť, či je možné hodnotiť vplyv klastra na úroveň regionálneho rozvoja. Tretím čiastkovým cieľom bolo navrhnúť regionálne ukazovatele, ktoré je potrebné sledovať na úrovni klastrov pre potreby hodnotenia celkového prínosu ako pre podnikateľský subjekt zapojený do klastra, tak i pre potreby sledovania vplyvu klastra na regionálny rozvoj.

1 Materiál a Metódy

Pre zhodnotenie stavu regionálnych disparít v rámci krajov SR a ČR pomocou zhlukovej analýzy sme vybrali regionálne ukazovatele dostupné v databázach Slovenského a Českého štatistického úradu za rok 2014. Použité boli: Regionálny HDP/obyvateľa (PPS), Miera zamestnanosti 15-64 (%), Miera ekonomickej aktivity (%), Výdavky na vedu a výskum/obyvateľa (Eur/obyvateľa), Počet VŠ a fakúlt spolu/obyvateľa (promile), Počet žiakov stredných škôl/obyvateľa (promile), počet žiakov Gymnázií/obyvateľa, Počet pracujúcich/obyvateľa (%), Hrubá pridaná hodnota/obyvateľa (mil. Eur/obyvateľa), Mesačné náklady práce (Eur/zamestnanec/mesiac), Hrubá priemerná mesačná mzda (Eur). Výber daného obdobia bol determinovaný dostupnosťou údajov pre porovnávané regióny oboch štátov. Regionálne disparity sme hodnotili využitím zhlukovej analýzy (Cluster analysis, CLU), ktorá patrí medzi metódy, ktoré sa zaoberajú vyšetrovaním podobností viacrozmerných objektov. Zhlukovanie je klasifikácia objektov do rôznych zhlukov tak, že objekty vo vnútri zhluku sú si podobné čo najviac a s objektmi z rôznych zhlukov čo najmenej. Medzi hlavné ciele zhlukovej analýzy možno zaradiť: popis systematiky, zjednodušenie dát a identifikácia vzťahov.

Pri vypracovaní zhlukovej analýzy sa zvyčajne postupuje v rámci nasledovných krokov:[21]

1. Voľba vstupnej databázy: zadáva sa typ dát (a) premenných (stĺpcov) analyzovaných objektov (riadkov), (b) stĺpcov matice vzdialeností, (c) stĺpcov korelačnej matice.
2. Voľba druhu veličín: zadáva sa typ použitých veličín v dátach, ktoré môžu byť (a) intervalové, (b) ordinálne, (c) nominálne, (d) symetrické binárne, (e) asymetrické binárne, (f) pomerové.
3. Názov objektov: zadanie pomenovania či mien jednotlivých objektov, umiestnených v riadkoch, ktoré sa môžu objaviť v dendrograme miesto indexov (poradových čísel) objektov.
4. Typ zhlukovacej techniky: voľba metódy z možností: jednoduchá priemerová (Average), skupinového priemeru, centroidná (Centroid), najbližšieho suseda (Single, Nearest), najvzdialenejšieho suseda (Complete, Furthest), mediánová (Median) a Wardova.
5. Volí sa druh použitej vzdialenosti: vzdialenosti môžu byť Euklidova metrika čiže geometrická vzdialenosť, Hammingova metrika čiže Manhattanska vzdialenosť, zovšeobecnená Minkowskeho metrika a Mahalanobisova metrika.
6. Postup linkovania a zaradenie do zhlukov: tabelárny výpočet vzdialeností (alebo podobností) medzi objektami a zhlukmi a postupné vytváranie dendrogramu. Dendrogram je stromový diagram často používaný k ilustrácii spojenia utvoreného v každom kroku analýzy.

[20] MICHÁLEK, A. (2012). Vybrané metódy merania regionálnych disparít, s. 229.
[21] MELOUN, M. – MILITKÝ, J. (2002): Kompendium statistického zpracování dat, s. 271.

7. Postupy sú (a) metódou hierarchického zhlukovania, (b) zhlukovanie metódou najbližších stredov, (c) zhlukovanie metódou stredov-medoidov, (d) metódou fuzzy zhlukovania
8. Výpočet skutočných a predikovaných vzdialeností v dendrograme: sú porovnávané skutočné vzdialenosti medzi objektami a vypočítané vzdialenosti (predikované) v dendrograme, ich rozdiel a konečne aj percentuálne vyjadrenie tohto rozdielu.
9. Hľadanie najlepšej techniky tvorby dendrogramu: podľa bodu 4. a 5. možno k zostrojeniu optimálneho dendrogramu kombinovať rad techník. Rozhodujúcim kritériom vierohodnosti sú predovšetkým kofenetický korelačný koeficient CC, obe miery tesnosti preloženia delta, ale tiež ďalšie kritéria: medzizhluková suma štvorcov WSSK, percento variácie PVK, silueta s, priemerná silueta SC, Wilkova štatistika, rozdeľovacie koeficienty Dunnov F(U) a Kaufmanov D(U).
10. Vysvetlenie najlepšieho dendrogramu podobností objektov: interpretácia optimálneho dendrogramu podobnosti jednotlivých objektov je prvým a najdôležitejším cieľom zhlukovej analýzy.
11. Vysvetlenie najlepšieho dendrogramu podobnosti premenných: interpretácia optimálneho dendrogramu podobnosti jednotlivých premenných odhalí súvislosti v štruktúre objektov analyzovanej databázy a je druhým dôležitým cieľom zhlukovej analýzy.

Na vypracovanie zhlukovej analýzy sme v článku uskutočnili:

1. Štandaridzáciu vybraných ukazovateľov (z-skóre).
2. Výber hierarchickej zhlukovacej metódy na základe výpočtu kritérií CC (Kofenetický korelačný koeficient, Delta(0,5) a Delta(1). Pri zostrojovaní dendrogramu, k čomu máme celý rad techník, posudzujeme mieru vierohodnosti alebo tesnosť preloženia. Prvým kritériom pri voľbe „najlepšieho“ dendrogramu, ktorý najlepšie odpovedá štruktúre objektov a znakov medzi objektami, je kofenetický korelačný koeficient CC. Je definovaný ako výberový korelačný koeficient medzi kofenetickými vzdialenosťami získanými zo stromu a pôvodnými vzdialenosťami (alebo nepodobnosťami) použitými ku konštrukcii stromu. Čím vyššia hodnota CC (čím bližšie k 1), tým väčšia vierohodnosť a lepší model zhlukov. Druhým kritériom tesnosti preloženia je kritérium delta Δ , ktoré meria stupeň pretvorenia štruktúry dát skôr než stupeň podobnosti. Kritérium delta je definované vzťahom:

$$\Delta_A = \left[\frac{\sum_{j<k}^{N} \left| d_{jk} - d_{jk}^{*} \right|^{1/A}}{\sum_{j<k}^{N} \left(d_{jk}^{*} \right)^{1/A}} \right]^{A} \qquad (1)$$

kde A = 0,5 alebo 1, d_{ij} je vzdialenosť v pôvodnej matici vzdialeností a d_{ij}^{*} značí vzdialenosť získanú z dendrogramu. Je žiaduce, aby hodnoty A boli blízke nule. Mnoho autorov ukázalo, že metóda priemeru vedie zvyčajne k najlepšiemu dendrogramu.
3. Vytvorenie dedrogramov.

2 Výsledky a diskusia

Slovenskú republiku tvorí 8 samosprávnych krajov, v ktorých celkovo pôsobí 25 aktívnych klastrov. Česká republika pozostáva zo 14 krajov s 52 aktívnymi klastrami. Uvedené dokumentuje tab. 1. Najviac klastrov v SR pôsobí v Košickom kraji, najmenej

v Trenčianskom kraji. V ČR je najviac klastrov v Moravskoslezkom kraji, pričom dva kraje Ústecký a Karlovarský nemajú ani jeden klaster.

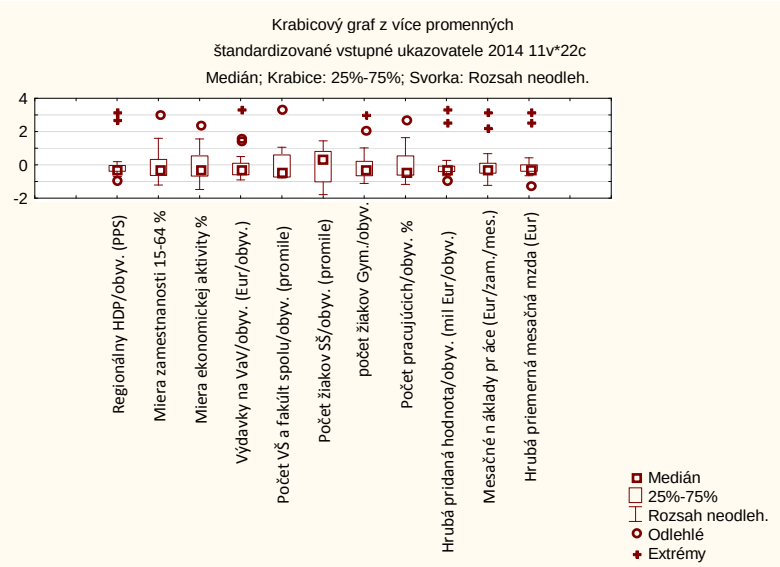
Tabuľka 1: Počty klastrov v krajoch SR a ČR

Kraje SR	*Počet klastrov*	*Kraje ČR*	*Počet klastrov*
Bratislava	3	Hl. m. Praha	1
Trnava	4	Středočeský	5
Trenčín	2	Jihočeský	8
Nitra	3	Plzeňský	1
Žilina	4	Liberecký	1
Banská Bystrica	2	Královéhradecký	2
Prešov	2	Pardubický	4
Košice	5	Vysočina	3
Spolu v SR	**25**	Jihomoravský	7
		Olomoucký	2
		Zlínsky	4
		Ústecký	0
		Karlovarský	0
		Moravskoslezský	14
		Spolu v ČR	**52**

Prameň: Vlastné spracovanie na základe výsledkov projektu V4 cluster policies and their influence on the viability of cluster organizations (co-financed by the International Visegrad Fund)

Pre potreby zhlukovej analýzy bolo použitých 11 regionálnych ukazovateľov, ktorých hodnoty však bolo potrebné štandardizovať vzhľadom na rôznorodú variabilitu analyzovaných údajov a ich rôzne merné jednotky. Štandardizáciu sme uskutočnili pomocou svojho z-skóre (Graf 1).

Graf 1: Štandardizácia regionálnych ukazovateľov (z-scóre)



Prameň: Vlastné spracovanie

V ďalšom kroku sme pristúpili k výberu najvhodnejšej hierarchickej zhlukovacej metódy. Na základe výpočtov Kofonetického korelačného koeficientu, Delta(0,5) a Delta(1)

sme stanovili, že najvhodnejšou zhlukovacou metódou je Metóda skupinového priemeru (tab. 2)

Tabuľka 2: Výber hierarchickej zhlukovacej metódy

	Metóda	*CC*	*Delta (0,5)*	*Delta(1)*
1	Metóda najbližšieho suseda	0,969095	0,366159	0,420079
2	Metóda najvzdialenejšieho suseda	0,957841	0,281699	0,286157
3	Jednoduchý priemer	0,966862	0,143100	0,162077
4	**Skupinový priemer**	**0,973533**	**0,114512**	**0,133273**
5	Wardova metóda	0,939655	0,730424	0,709891

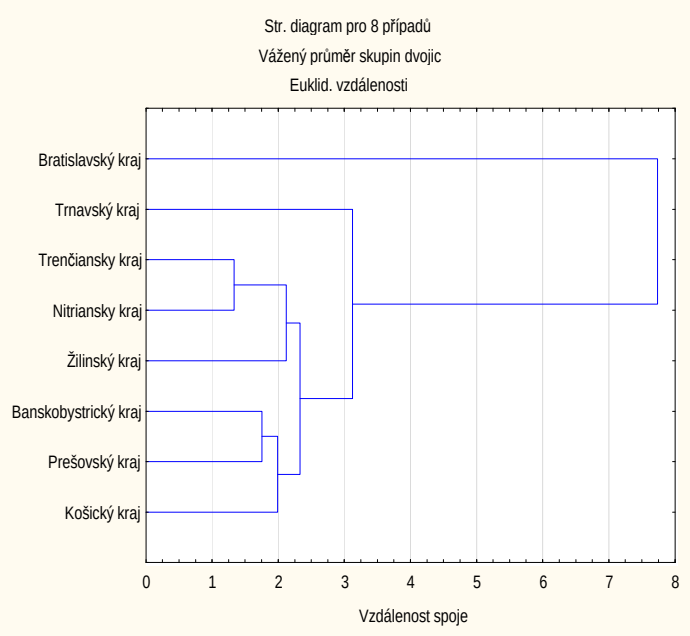
Prameň: vlastné spracovanie

Zhlukovú analýzu sme vypracovali v programe Statistica 12. Graf 2 znázorňuje analýzu zhlukov v krajoch SR. Použitím vybraných regionálnych ukazovateľov sa vytvorili 3 zhluky z krajov, pri ktorých sú v zátvorke uvedené počty klastrov:

1. **Zhluk** so 7 klastrami: Bratislavský kraj (3), Trnavský kraj (4),
2. **Zhluk** so 4 klastrami: Trenčiansky kraj (1), Nitriansky kraj (3),
3. **Zhluk** so 14 klastrami: Žilinský kraj (4), Banskobystrický kraj (3), Prešovský kraj (2), Košický kraj (5).

Zo zistení vyplýva, že sledované ukazovatele síce poukazujú na podobnosť krajov z hľadiska sledovaných ukazovateľov, nie je možné však sledovať priamy vplyv klastra na regionálny rozvoj. Napríklad v Košickom kraji je síce situovaných 5 klastrov, ale kraj vytvoril zhluk s Banskobystrickým a Prešovským krajom, ktoré sa v Slovenskej republike považujú za menej sociálno-ekonomicky rozvinuté.

Graf 2: Analýza zhlukov pre kraje SR



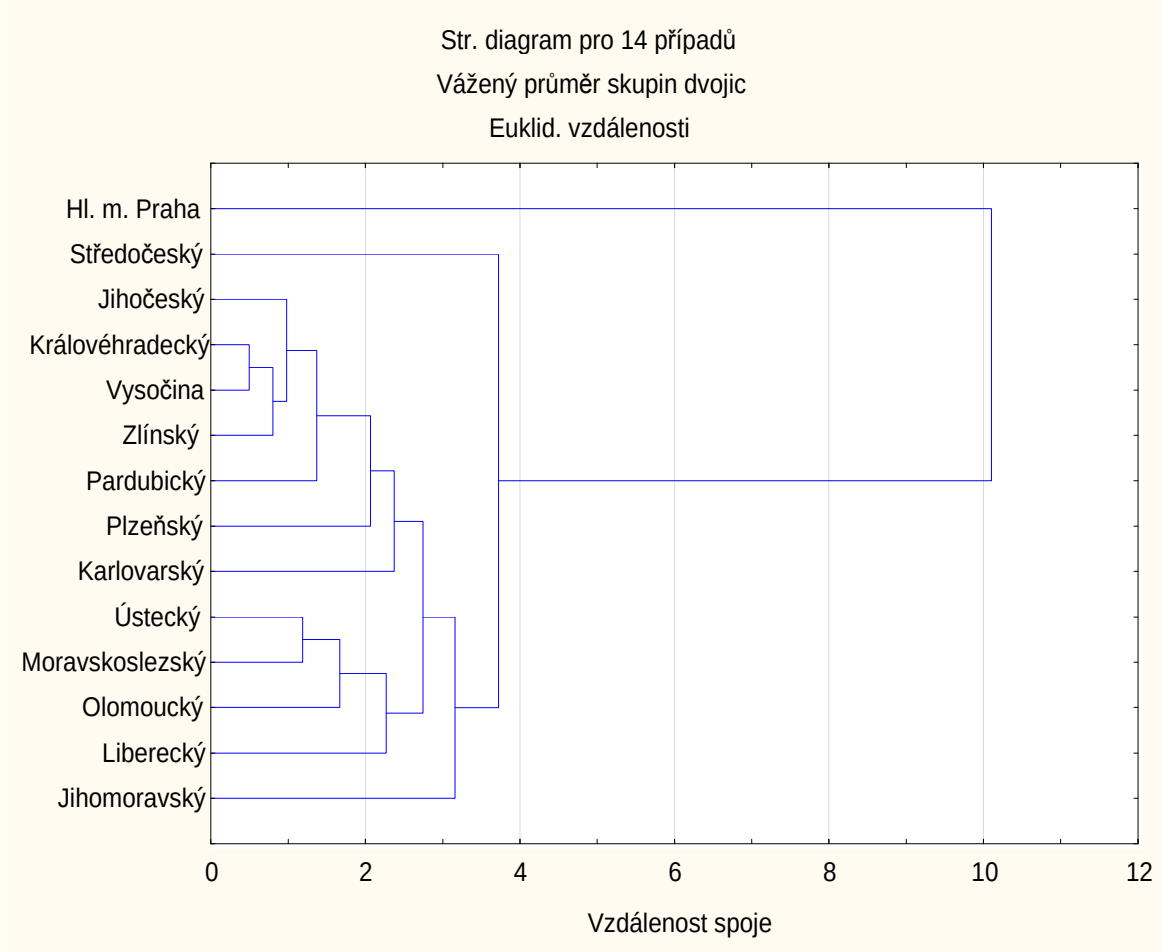
Prameň: vlastné spracovanie

Graf 3 znázorňuje analýzu zhlukov v krajoch ČR. Použitím vybraných regionálnych ukazovateľov sa vytvorili 4 zhluky z krajov, pri ktorých sú v zátvorke uvedené počty klastrov:

1. **Zhluk** s 11 klastrami: Jihomoravský kraj (7), Plzeňský kraj (1), Karlovarský kraj (0), Liberecký kraj (1), Olomoucký kraj (2)
2. **Zhluk** so 14 klastrami: Moravskoslezský kraj (14), Ústecký kraj (0),
3. **Zhluk** s 21 klastrami: Pardubický kraj (4), Zlínsky kraj (4), kraj Vysočina, (3) Královohradecký kraj (2), Jihočeský kraj (8),
4. **Zhluk** so 6 klastrami: Stredočeský kraj (5), kraj Hl. m. Praha (1).

Podobne ako v prípade slovenských krajov, ani v prípade českých krajov nie je možné z hľadiska sledovaných ukazovateľov stanoviť prínos klastrov k regionálnemu rozvoju.

Graf 3: Analýza zhlukov pre kraje ČR

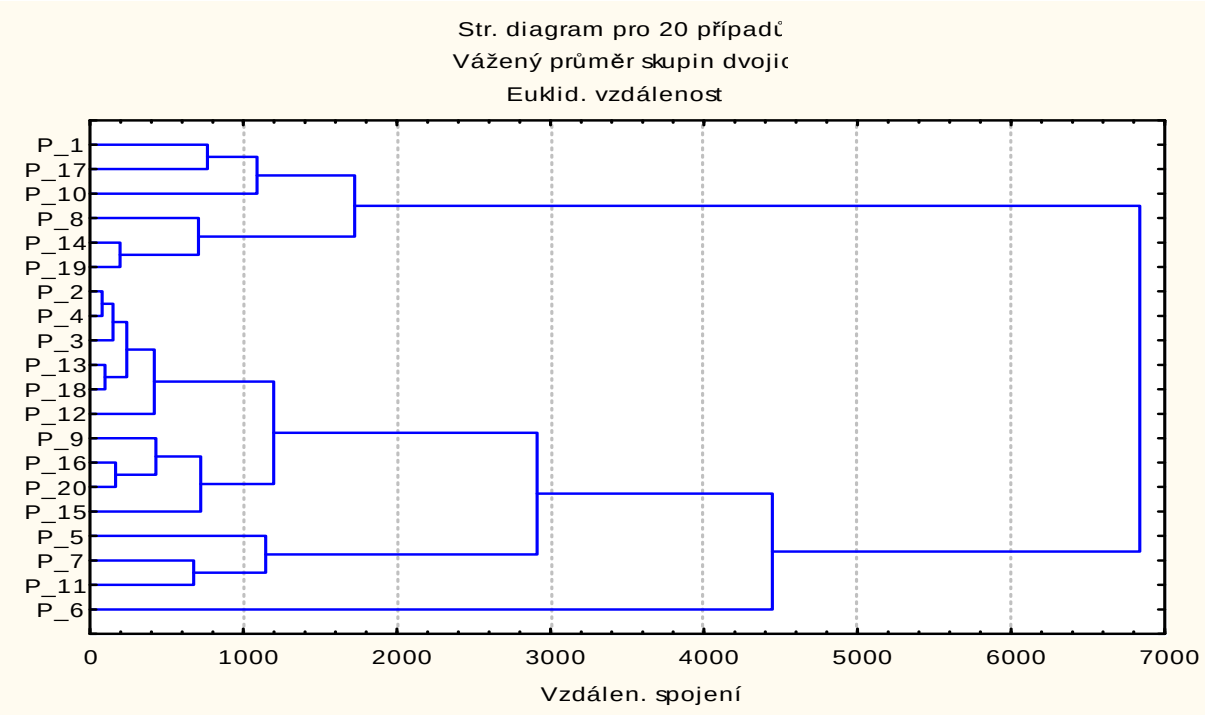


Prameň: vlastné spracovanie

Po vypracovaní zhlukových analýz pre kraje SR a ČR, sme uskutočnili výsledné zhodnotenie a porovnanie regionálnych disparít medzi SR a ČR v rámci vykonania zhlukovej analýzy vynechaním hlavných miest Bratislavy a Prahy. Vytvorilo sa 6 zhlukov (graf 4) s uvedeným počtom klastrov:

1. **Zhluk** s 12 klastrami: Trnavský kraj (4), Jihomoravský (7), Plzeňský (1)
2. **Zhluk** s 11 klastrami: Středočeský kraj (5), Královohradecký kraj (2), Zlínsky kraj (4),
3. **Zhluk** s 11 klastrami: Trenčiansky kraj (1), Žilinský kraj (4), Nitriansky kraj (3), Liberecký kraj (1), Olomoucký kraj (2), Ústecký kraj(0),
4. **Zhluk** s 29 klastrami: Jihočeský kraj (8), kraj Vysočina (3), Moravskozleský kraj (14), Pardubický (4),
5. **Zhluk** s 8 klastrami: Banskobystrický kraj (3), Košický (5), Karlovarský (0),
6. **Zhluk** s 2 klastrami: Prešovský kraj (2).

Graf : Analýza zhlukov pre kraje SR a ČR bez hlavných miest



Poznámky: P_1 Trnavský kraj, P_2 Trenčiansky kraj, P_3 Nitriansky kraj, P_4 Žilinský kraj, P_5 Banskobystrický kraj, P_6 Prešovský kraj, P_7 Košický kraj, P_8 Stredočeský kraj, P_9 Jihočeský kraj, P_10 Plzeňský kraj, P_11 Karlovarský kraj, P_12 Ústecký, P_13 Liberecký, P_14 Královohradecký, P_15 Pardubický, P_16 kraj Vysočina, , P_17 Jihomoravský kraj, P_18 Olomoucký kraj, P_19 Zlínsky kraj, P_20 Moravskoslezský.

Prameň: vlastné spracovanie

Zo zistení vyplýva, že pre hodnotenie prínosu klastrov na regionálny rozvoj v oboch sledovaných štátoch je potrebné použiť ukazovatele s vyššou výpovednou hodnotou, a ktoré je potrebné sledovať na úrovni klastrov.

Záver

Klastrovú spoluprácu môžeme charakterizovať ako kooperáciu medzi lokálnymi subjektami pôsobiacimi v určitom odvetví. Subjekty zapojené do klastrovej spolupráce vykonávajú svoje primárne aktivity a zároveň profitujú z účasti a spolupráce s ďalšími subjektami v rámci klastra, čo vedie k vytváraniu inovácií, zvyšovaniu konkurencieschopnosti, ďalšiemu rozvoju klastrových subjektov, vytváraniu nových pracovných miest, zvyšovaniu zamestnanosti, čo má následne vplyv aj na celkový rozvoj regiónu. Okrem podnikateľskej sféry sú v klastroch zapojení aj ďalší regionálny aktéri. Aktívne a efektívne prostredie klastra tak vytvára predpoklady, ktoré následne vedú k regionálnemu rozvoju.

V článku sme na hodnotenie regionálnych disparít použili 11 regionálnych ukazovateľov, ktoré majú súvis s otázkami klastrovej spolupráce. Z uskutočnenej zhlukovej analýzy vyplýva, že úroveň regionálnych disparít závisí od typu sledovaných regionálnych ukazovateľov. Pokiaľ chceme zisťovať potencionálny dopad klastra na sociálno-ekonomickú úroveň v regióne je nevyhnutné vybrať regionálne ukazovatele, ktoré sú priamo ovplyvňované pôsobením klastra. Takéto ukazovatele sa však v Slovenskej a Českej republike zatiaľ nevykazujú. Na úrovni klastrov v regióne by sa mali sledovať ukazovatele: zamestnanosť v klastroch, počet novovzniknutých pracovných miest vplyvom realizovaných aktivít klastra, počet novovytvorených podnikov, počet patentov podaných klastrom, počet

inovácií vzniknutých pôsobením klastra, percentuálna zmena hospodárskych výsledkov v podnikoch vyplývajúca pre podnik z účasti v klastri, percentuálne vyjadrenie zmeny nákladov a tržieb, vyplývajúce z účasti v klastri, počet nových výrobných postupov zavedených po vstupe do klastra, počet spoločne realizovaných projektov, výška spoločne získaných finančných prostriedkov z dotačných programov určených pre klastre, počet propagácií klastra v zahraničí (napríklad v prípade klastrov cestovného ruchu), počet školení a tréningov v rámci zapojenia do klastra a ďalšie. Cielenejší výber regionálnych ukazovateľov tak priamo prispeje k meraniu ekonomickej a sociálnej úrovne regiónov v kontexte klastrov.

Zoznam použitej literatúry:

1. DAMBORSKÝ, M. (2008): *Základní východiská regionálniho rozvoje.* In: WOKOUN, R., MALINOVSKÝ, J., DAMBORSKÝ, M. BLAŽEK, J. A KOL. 2008. *Regionální rozvoj (Východiska regionálního rozvoje, regionální politika, teorie, strategie a programování).* Praha: Linde Praha, a. s. Právnické a ekonomické nakladatelství a knihkupectví, 2008. ISBN 978-80-7201-699-0.

2. DEL MONTE, A. – PAPAGNI, E. (2003): R&D and the growth of firms: empirical analysis of a panel of Italian firms. In: *Research Policy*, 32(6), s. 1003-1014.

3. HEDIJA, V. – FIALA, R. (2015): The Relationship between Size and Growth of Travel Agencids and Tour Operators in the Czech Republic. In *10th International Conference on Topical Issues of Tourism. Jihlava*: College of Polytechnics Jihlava, s. 93-103. ISBN 978-80-88064-09-1.

4. HABÁNIK, J. - KOIŠOVÁ, E. (2011): *Regionálna ekonomika a politika*. Bratislava: Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-89393-55-8.

5. HARAKALOVA, L. (2014): Institutionalization of Foreign Policy of European Union. In: *Conference: 15th International Scientific Conference on International Relations - Contemporary Issues of World Economics and Politics*, s. 235-241.

6. HAVKO, J. (2016): Analysis of resource usage efficiency related to civil protection in the regions of the Slovak Republic (NUTS 3). In: *New approaches to the national security.* 11th PhD conference proceedings. CD-ROM, s. 137-144.

7. IVANOVÁ, E. (2011): Interconnectivity of factors of competitiveness at the microeconomic and macroeconomic levels in Slovakia. In: *Proceedings from the 9th International Conference Economic Policy in the European Union Member Countries.* S. 154-166.

8. IVANOVA, E. - KOIŠOVA E. (2014): Interregional disparities in the Slovak and Czech Republic. In *Political Sciences, Law, Finance, Economics and Tourism, Vol IV, Book Series*: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts. s. 405-412

9. KELÍŠEK, A. – KLUČKA, J. (2015): Selected problems of measuring the quality of the business environment. *In: Verejná správa a regionálny rozvoj : ekonómia a manažment : vedecký časopis Vysokej školy ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave.* Roč. 11, č. 2 (2015), s. 14-21.

10. KORDOS, M. – VOJTOVIC, S. (2016): Transnational corporations in the global world economic environment. In: Procedia - Social and Behavioral Sciences 230, 3rd International Conference on New Challenges in Management and Organization: Organization and Leadership, 2 May 2016, Dubai, UAE, s. 150-158

11. KORDOS, M. – KARBACH, R. (2014): The Issue of Innovation in International Economics. In: *Political Sciences, Law, Finance, Economics and Tourism, Vol III, Book Series: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts, SGEM. S. 653-+*

12. KRAJNAKOVA, E. – NAVICKAS, V. – GRUZAUSKAS, V. (2016): Small Market as a Generatr of Globalization Process.. In: *Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management: CITPM 2016*, s. 223-229.

13. KRAJŇÁKOVÁ, E. – VOJTOVIČ, S. (2012): Význam ľudského kapitálu a kreatívnych klastrov v rozvoji regiónu. *In: Sociálno-ekonomická revue. 1/2012. ISSN 1336 – 3727,* s. 76-84.

14. KREJČÍ, T. A KOL. 2010. *Regionální rozvoj: teorie, aplikace, regionalizace.* Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2010. ISBN 978-807-3754-143.

15. LEITãO, J. - SERRASQUEIRO, Z. - NUNES, P. M. (2010): Testing Gibrat´s law for listed Portuguese companies: a quantile approach. In: *International Research Journal of Finance and Economics,* 37, s. 147-158.

16. MASAROVA, J. (2014): Diferences in the Performance of the Visegrad Group Regions. In: *Political Sciences, Law, Finance, Economics and Tourism, Vol IV. Book Series*: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts SGEM 2014. s. 195-202.

17. MELOUN, M. – MILITKÝ, J. (2002): *Kompendium statistického zpracování dat*. Praha, Academia 2002. ISBN 80-2001-3962.

18. MICHÁLEK, A. (2003): Vybrané metódy merania regionálnych disparít. In: Geographical Journal 64 (2012) 3. s. 219-235.

19. MURA, L. – MACHOVA, R. (2014): Evaluation of the Innovation Performance of Business Networks, s. 634-642.

20. MURA, L. – SLEZIAK, J. (2014): Innovation and Entrepreneurship Network. In: *5th Central European Conference in Regional Science (CERS),* s. 643-651.

21. MYNARZOVA, M. – KANA, R. – OKREGLICKA, M. (2016): Selected Aspects of Public Support For Small and Medium-Sized Enterprises in European Union Through the Prism of block Exemption Regulation. In: *1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management: CITPM 2016.* Czestochowa, Poland, s. 294-301.

22. NAVICKAS, V. – VOJTOVIC, S. – SVAZAS, M. (2016). Clusterization processes influence to competitiveness: biomass clusters case. Conference: *proceedings of the 1st international conference contemporary issues in theory and practice of management: CITPM 2016,* s. 302-308.

23. PORTER, M.E. (2000): Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. In*: Economic Development Quarterly,* 14(1), pp.15-34.

24. POTOMOVÁ, J. – LETKOVÁ, J. (2011): Problémy identifikácie potenciálnych odvetví vhodných pre vznik a rozvoj klastra. In: *Acta Geographica Universitatis Comenianae,* Vol. 55, 2011, No 1, s. 93-113.

25. SCHWAB, K. – PORTER, M.E. – SACHS. J.D. (2001): *The Global Competitiveness Report 2001-2002.* World Economic Forum: Geneva, Switzerland 2001. New York: Oxford Oxford University Press 2002, s. 76.

26. SIPA, M. – LEMANSKA-MAJDZIK, A. – OKREGLICKA, M. (2016): Factors Differentiating the Level of Innovation of the Visegrad Group Countries. In: *Proceedings of the 3rd International Conference On European Integration 2016 (ICEI 2016),* s. 858-866.

27. SROVNALÍKOVÁ, P. – KARBACH, R. (2016): Tax changes and their impact on managerial decision making. In: *Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management: CITPM 2016.* Czestochowa, Poland, s. 410-+

28. SUBERTOVA, E. (2010): Cooperation of Implementation Knowledge – Important Factor of Competitiveness Enterprises and Quality of Universities. In: *Conference: International Conference on Business and Competitiveness of Companies*, s. 436-468.

29. SUBERTOVA, E. (2011): Competetiveness of the Slovak Regions. In: *Aktualne Pohľady na Konkurencieschopnost a Podnikanie – Nove Vyzvy*. International Conference on Business and Competitiveness of Companies. Bratislava, Slovakia. s. 508-512.

30. WÖHE, G. – DÖRING, U. (2002): *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.* 21. neubearb. Auflage. München: Vahlen. 1230 s. ISBN 978-3-8006-2865-1.

Kontakt:
Ing. Katarína Haviernikova, PhD.
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska Univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: katarína.haviernikova@tnuni.sk

RNDr. Dana Jašková, PhD.
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska Univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: dana.jaskova@tnuni.sk

OBNOVITEĽNÉ ZDROJE ENERGIE V ČÍNSKEJ EKONOMIKE

Natália Hlavová

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

Príspevok sa zameriava na súčasný energetický mix v čínskej ekonomike a jeho súvislosti. Dôraz je kladený na obnoviteľné zdroje energie a ich využívanie v čínskej energetike. Cieľom príspevku je na základe štatistických údajov medzinárodných organizácii zhodnotiť súčasné postavenie obnoviteľných zdrojov energie v čínskej ekonomike a predpoklady vývoja ich postavenia do budúcich dekád. Čínska energetika je silne závislá od fosílnych palív, ale do obnoviteľných zdrojov energie plynú značné investície. Vodná energia je dlhodobo podporovaná, avšak v posledných rokoch Čína investuje najmä do veternej a solárnej energie.[1]
Kľúčové slová: ČĽR, energia, obnoviteľné zdroje

The paper describes and studies the current energy mix in the Chinese economy. The focus is on renewable energy sources and their use in the Chinese energy sector. Based on the statistical data from international organizations the paper assesses the current status of renewable energy in the Chinese economy and presupposes the development of their position in next decades. China's energy is heavily dependent on fossil fuels, but there is a considerable investment into renewable energy. Hydropower has been important for a long-termin Chinese economy, but in recent years, China mainly invests in wind and solar energy.
Key words: PRC, energy, renewables
JEL: Q40, Q42

Úvod

Energetika je kľúčovou oblasťou pre vyspelé aj rozvíjajúce sa ekonomiky v súčasnom svetovom hospodárstve. Je preto v centre záujmu skúmania ekonómov a vedcov v iných odboroch, ale aj predmetom hospodárskych politík jednotlivých štátov a medzinárodných organizácií. Energetický sektor v jednotlivých krajinách je ovplyvnený množstvom faktorov, vonkajších aj vnútorných. Hospodársku politiku v oblasti energetiky ovplyvňujú okrem iného tieto faktory: klimatické podmienky v krajine, dostupnosť fosílnych palív, podmienky pre využívanie obnoviteľných zdrojov energie (vnútorné faktory) a cena fosílnych palív na svetových trhoch, politická situácia u najväčších exportérov, distribučná sieť, či trendy na trhu s energiou či vo svetovom hospodárstve všeobecne.

Trendy vo vývoji energetického sektora vo svete sleduje Medzinárodná energetická agentúra (*International Energy Agency* - IEA), ktorá zároveň odhaduje budúci vývoj v tomto sektore. V publikácii *World Energy Outlook*[2] autori predpokladajú, že vývoj na trhu s energiou do roku 2040 sa bude vyznačovať niekoľkými znakmi. Prijatie Parížskej dohody o klimatickej zmene iba potvrdzuje smerovanie svetového hospodárstva k formám energie, ktoré vedú k znižovaniu emisií CO2, pričom tento trend sa už niekoľko rokov prejavuje

[1] Článok bol vypracovaný v rámci projektu I-16-105-00 „Perspektívy vývoja energetickej bezpečnosti ČĽR“.
[2] IEA (2016): World Energy Outlook – Executive Summary, s. 1-8.

v poklese investícií do ropy a zemného plynu, a naopak, v náraste investícií do obnoviteľných zdrojov energie. Podľa odhadov bude dopyt po energii naďalej rásť, ale významne sa budú meniť podiely jednotlivých zdrojov na produkcii energie. Rast podielu obnoviteľných zdrojov energie na produkcii by mal viesť k tomu, že do roku 2040 budú rentabilné bez potreby štátnych dotácií, rast by mali zaznamenať hlavne veterná a solárna energia. Toto však zrejme nebude viesť k úplnej nezávislosti od fosílnych palív, ropa a zemný plyn by si mali naďalej udržať silné postavenie, na rozdiel od upadajúceho uhlia.

Cieľom tohto príspevku je popísať aktuálnu situáciu obnoviteľných zdrojov energie v čínskej ekonomike, ich postavenie, dôležitosť a perspektívy budúceho vývoja. Pre zhodnotenie situácie v energetickom sektore ČĽR v súčasnosti a predostretie očakávaného budúceho vývoja sa opierame najmä o správy IEA a ďalších medzinárodných organizácií zaoberajúcich sa energetikou. Za obnoviteľné zdroje energie, v súlade s terminológiou IAE,[3] považujeme všetky zdroje, ktoré sa prirodzene dopĺňajú v prírode. Pod tento pojem spadajú solárna energia, veterná energia, biomasa, geotermálna energia, vodná energia, bioplyn a biopalivá. Za obnoviteľné zdroje energie teda považujeme všetko okrem energie z uhlia, ropy, zemného plynu a jadrovej energie.

1 Energetický sektor v čínskej ekonomike

Čínska ľudová republika je rozlohou jedna z najväčších krajín na svete, počtom obyvateľov je najľudnatejšia. Veľkosť túto krajinu predurčuje k tomu, aby sa objavovala na najvyšších priečkach aj v rebríčkoch týkajúcich sa energetiky. Podľa databázy Medzinárodnej energetickej agentúry[4] bola v roku 2014 ČĽR na prvom mieste v produkcii energie, pred USA a Ruskou federáciou, s vyprodukovaným objemom 2 593 Mtoe.[5] Produkcia energie v ČĽR začala prudko rásť od roku 2000, kedy bola na úrovni 1 130 Mtoe, v rovnakom období produkcia energie v USA a v Ruskej federácii nenaznačovala podobne rapídne zmeny a je skôr stabilná.

Okrem ukazovateľa produkcie je zaujímavý tiež ukazovateľ celkovej primárnej ponuky energií (*Total primary energy supply* – TPES). V roku 2014 dosahoval tento ukazovateľ v ČĽR hodnotu 3 051 Mtoe, čo znamená, že ČĽR je čistým importérom energie. Pre porovnanie efektívnosti ekonomiky z pohľadu využívania energie a porovnanie energetickej náročnosti vo svetovom meradle sú užitočnejšie ukazovatele porovnávajúce využívanie energie na obyvateľa alebo na jednotku vyprodukovaného HDP. Celková primárna ponuka energií na obyvateľa v ČĽR je 2,24 toe, čo je polovica z ruskej a menej ako tretina z americkej celkovej primárnej ponuky energií na obyvateľa. Aj tento ukazovateľ má však v ekonomike ČĽR rastúcu tendenciu.

Celková primárna ponuka energií v porovnaní s HDP (toe/1000 USD) v ČĽR je 0,37 toe, zatiaľ čo v USA iba 0,14 toe a v Ruskej federácii 0,42 toe. Hoci tento ukazovateľ sa označuje ako ukazovateľ energetickej náročnosti ekonomiky, nehovorí o energetickej efektívnosti, pretože nezohľadňuje objektívne príčiny vedúce k vyššej spotrebe energie v niektorých krajinách, ako napr. klimatické podmienky, podiely jednotlivých sektorov na tvorbe HDP, veľkosť krajiny či hustota obyvateľstva.[6] Databáza IEA uvádza tiež ukazovateľ celkovej primárnej ponuky energií na obyvateľa v parite kúpnej sily, čo v roku 2014 bolo v ČĽR 0,18 toe, v USA 0,14 toe a v Ruskej federácii 0,22 toe.

[3] IEA (2005): Energy Statistics Manual, s. 18-19, 115.
[4] INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (2016): Statistics.
[5] Toe (Ton of Oil Equivalent) = tona ropného ekvivalentu
[6] OECD (2010): OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics, s. 53.

Spotreba elektrickej energie v roku 2014 v ČĽR predstavoval 5 357,55 TWh.[7] Tento ukazovateľ meria hrubú produkciu a import elektrickej energie mínus export elektrickej energie a straty. Ukazovateľ spotreby elektrickej energie na obyvateľa a jeho porovnanie medzi krajinami je spojené s podobnými nedostatkami ako energetická náročnosť. V prípade ČĽR a jej porovnania so spotrebou elektrickej energie na obyvateľa je zrejmý status ČĽR ako rozvojovej krajiny. Spotreba elektrickej energie na obyvateľa v ČĽR je 3,93 MWh,[8] 6,6 MWh v Ruskej federácii a až 12,96 MWh v USA.

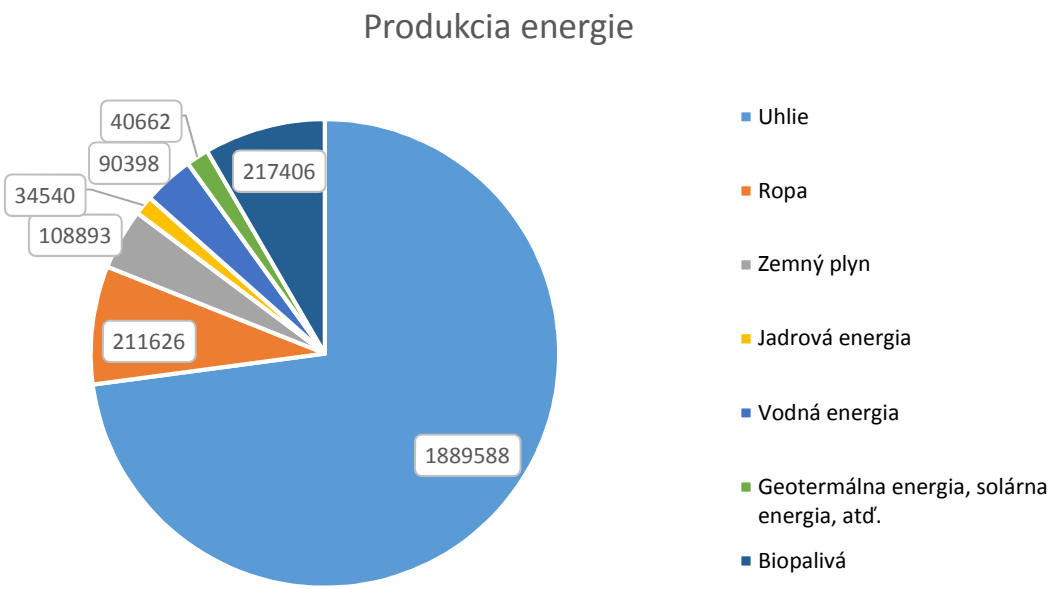
Spomedzi sledovaných krajín je však ČĽR najväčším producentom elektrickej energie, a to od roku 2011, kedy na prvom mieste vystriedali USA. V roku 2014 bolo v ekonomike ČĽR vyprodukovaných 5 670 TWh elektrickej energie, kým v USA 4 320 TWh a v Ruskej federácii 1 160 TWh.

2 Produkcia energie v Čínskej ľudovej republike a vo svete

Produkcia energie v jednotlivých krajinách je ovplyvnená rôznymi faktormi. Najvýznamnejším obmedzujúcim faktorom pre produkciu energie je vybavenosť ekonomiky nerastnými energetickými surovinami, ktoré môžu byť použité na výrobu energie. Určujúce pre produkciu energie v ekonomike sú teda zásoby ropy a zemného plynu. Ďalším faktorom vplývajúcim na produkciu energie v danej ekonomike je politika samotnej krajiny. Produkcia energie závisí od toho, či je prioritnou v krajine dostupnosť lacnej energie, ochrana životného prostredia, zodpovedná ťažba obmedzených zdrojov, či postoj k nukleárnej energii.

Ako bolo uvedené v predchádzajúcej časti, v roku 2014 bolo v ekonomike ČĽR vyprodukovaných 2 593 Mtoe energie. Podiely jednotlivých zdrojov energie na celkovej výrobe energie sú zachytené v Grafe 1.

Graf 1: Podiel zdrojov tvorby energie v ČĽR v roku 2014 v ktoe



Prameň: Vlastné spracovanie podľa IEA

[7] TWh - terrawatthodina
[8] MWh - megawatthodina

Hlavným zdrojom produkcie energie v tomto roku bolo uhlie, ktoré s 1 889 588 ktoe predstavuje podiel až 72,87 %. Druhým najvýznamnejším zdrojom boli v tomto roku biopalivá s 217 406 ktoe, čo predstavuje 8,38 %. Nasledujú ropa s 211 626 ktoe a 8,16 % podielom a zemný plyn s 108 893 ktoe a podielom 4,2 %. Na tvorbe energie sa v ekonomike ČĽR ďalej podieľali vodná energia (90 398 ktoe, 3,49 %), geotermálna a solárna energia (40 662 ktoe, 1,57 %) a jadrová energia (34 540 ktoe, 1,34 %).

Vo svetovom meradle je v roku 2014[9] v celkovej primárnej ponuke energií podľa zdrojov na prvom mieste ropa (31,3 %), nasledujú uhlie (28,6 %), zemný plyn (21,2 %) a biopalivá (10,3 %). Menej ako 10 % podiel majú na tvorbe energie jadrová energia (4,8 %), vodná energia (2,4 %) a tzv. ostatné zdroje, čo zahŕňa geotermálnu energiu, solárnu energiu, veternú energiu, atď. (1,4 %).

Podľa údajov o produkcii energie v ČĽR od roku 1971[10] bolo uhlie po celý čas najdôležitejším zdrojom energie a používanie uhlia rástlo spolu s potrebou dodatočnej energie. Podiel ropy a biopalív bol počas sledovaného obdobia stabilný. Podiely ostatných zdrojov energie postupne stúpajú, ale iba veľmi pomaly.

Aj vo svetovom meradle je uhlie stále dôležitým zdrojom energie, k čomu však výrazne prispieva jeho úloha v čínskej ekonomike. Silnú úlohu si stále držia aj ropa a zemný plyn. Za svetovými hodnotami ČĽR zaostáva najmä vo využívaní jadrovej energie.

3 Postavenie jednotlivých zdrojov energie v čínskej ekonomike

Produkcia energie v jednotlivých ekonomikách a podiely jednotlivých zdrojov na celkovej primárnej ponuke energií sú ovplyvnené mnohými faktormi, vnútornými aj vonkajšími. V nasledujúcej časti práce priblížime postavenie jednotlivých zdrojov energie v čínskej ekonomike.

3.1 Uhlie

Dôležitosť uhlia v čínskej ekonomike je determinovaná predovšetkým hojnosťou tohto zdroja v krajine. V roku 2014[11] bola ČĽR štátom s tretími najväčšími dokázanými zásobami uhlia na svete v objeme 114,5 miliárd metrických ton. Väčšie rezervy uhlia ako ČĽR majú USA (237,295 miliárd metrických ton) a Ruská federácia (157,01 miliárd metrických ton).

ČĽR je tiež najväčším producentom uhlia vo svete, pričom podiel tejto krajiny na svetovej produkcii je až 45,7 %.[12] Podľa predbežných údajov o produkcii bola ČĽR najväčším producentom s objemom 3 527 Mt,[13] pred USA s 813 Mt a Indiou s 691 Mt.[14] Napriek tomu patrí ČĽR druhé miesto spomedzi čistým importérov uhlia s objemom čistých importov 199 Mt, hneď za Indiou s 221 Mt. Čínska ekonomika sa do pozície čistého importéra uhlia dostala len nedávno, a to v roku 2009.[15]

Podľa predikcií Medzinárodnej energetickej agentúry dosiahol podiel uhlia na tvorbe energie v ČĽR vrchol v roku 2013 a postupne bude ustupovať novým zdrojom energie.[16] V rámci 11. (2005 – 2010) a 12. (2010 – 2015) päťročného plánu si ČĽR dala za cieľ znižovanie emisií CO2, ktoré sú tvorené hlavne spaľovaním uhlia. Počas tohto obdobia bolo

[9] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 6.
[10] OECD/IEA (2016): Energy production: People's Republic of China.
[11] STATISTA (2016): Proven coal reserves of the leading countries worldwide in 2015 (in million metric tons).
[12] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 14.
[13] Mt – milión ton
[14] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 15.
[15] ZHU, J. X. (2016): China’s Engagement in Global Energy Governance, s. 8.
[16] Ibid, s. 20.

zatvorených niekoľko malých uhoľných elektrární.[17] V nasledujúcom období sa očakáva, že pokles podielu uhlia na tvorbe energie v ČĽR bude pokračovať.

3.2 Ropa a zemný plyn

Čínska ekonomika a predovšetkým čínska energetika je síce silne založená na uhlí, ale aj ropa a zemný plyn majú významné postavenie. Podľa údajov z roku 2015[18] je ČĽR na 13. mieste na svete podľa zásob konvenčnej ropy. Pri započítaní zásob nekonvenčnej ropy sa ČĽR dostáva na 14. miesto kvôli významným zásobám nekonvenčnej ropy v Kanade. Zásoby ropy v ČĽR sú podľa štatistík z roku 2015 na úrovni 24 649 miliónov barelov. Vo svetovom porovnaní krajín s najväčšími zásobami zemného plynu[19] je ČĽR na jedenástom mieste s objemom rezerv 3 992,675 miliárd metrov kubických.

Čínska ekonomika je však aj pri rope a zemnom plyne jedným z najdôležitejších producentov. S produkciou za rok 2015 na úrovni 215 Mt zastáva piate miesto na svete, čo predstavuje 5 % svetovej produkcie ropy.[20] V prípade ropy sa opakuje situácia z predchádzajúcej časti a ČĽR je napriek významnej produkcii ropy na druhom mieste spomedzi čistých importérov ropy s čistým importom 308 Mt za rok 2014. Vyšší čistý import majú iba USA, a to 344 Mt ropy.

V rebríčku najväčších producentov zemného plynu[21] je ČĽR s produkciou 134 bcm[22] na šiestom mieste, pričom produkuje 3,7 % svetovej produkcie. Zároveň je ČĽR na štvrtom mieste v rebríčku čistých importérov zemného plynu s objemom čistých importov na úrovni 56 bcm. ČĽR je v pozícií čistého importéra ropy od roku 1993 a v pozícii čistého importéra zemného plynu od roku 2007.[23]

Dôležitosť pozície ropy v čínskej ekonomike sa odráža aj vo formuláciách politík v päťročných plánoch.[24] V 10. päťročnom pláne (2000 – 2005) ČĽR vyzýva k diverzifikácii zdrojov ropy prostredníctvom investícii v zahraničí, a to nielen do existujúcich ropných vrtov, ale tiež do hľadania nových zdrojov v iných krajinách. V 12. päťročnom pláne (2010 – 2015) vláda vyzýva čínske finančné inštitúcie k podpore investorov pôsobiacich v odvetví ťažby ropy, a to prostredníctvom pôžičiek a poistenia investícií. Aktuálny 13. päťročný plán (2015 – 2020) sa sústreďuje na infraštruktúru spojenú s ropou. Medzi prioritami uvádza rekonštrukciu štyroch existujúcich importných kanálov pre ropu a zemný plyn. Nabáda tiež k vybudovaniu nových importných kanálov pozdĺž dvoch ekonomických koridorov: Bangladéš – Čína – India – Mjanmarsko a Čína – Pakistan. Najmä aktuálna formulácia v 13. päťročnom pláne odráža tiež postoj ČĽR k dôležitosti zabezpečenia spoľahlivých dodávok zemného plynu.

3.3 Jadrová energia

Nukleárna energia je zdrojom, ktorý má špecifické postavenie medzi zdrojmi energie. Nukleárnu energiu zaraďujeme medzi energiu z neobnoviteľných zdrojov, avšak jej použitie neprispieva k produkcii CO2 takou mierou ako ostatné neobnoviteľné zdroje energie, teda uhlie, ropa a zemný plyn.

Na tvorbe celkovej primárnej ponuky energií v ČĽR sa jadrová energia podieľa len malým percentom, zďaleka nedosahuje podiely ostatných neobnoviteľných zdrojov energie. Ekonomická veľkosť ČĽR však vedie k tomu, že napriek nízkemu podielu v ekonomike je

[17] Ibid, s. 41.
[18] OPEC (2015): OPEC Annual Statistical Bulletin, s. 22.
[19] INDEX MUNDI (2016): Natural Gas Reserves by Country.
[20] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 11.
[21] Ibid, s. 13.
[22] Bcm – miliarda metrov kubických
[23] ZHU, J. X. (2016): China's Engagement in Global Energy Governance, s. 8.
[24] Ibid, s. 10.

jadrová energia produkovaná Čínou významná vo svetovom meradle. V rebríčku najväčších producentov jadrovej energie[25] sa ČĽR dostala s produkciou 133 TWh za rok 2014 dostala na piate miesto, čo predstavuje 5,2 % svetovej produkcie.

Celková kapacita jadrových elektrární v ČĽR v súčasnosti je rovnako značná vo svetovom meradle. Aj v tomto porovnaní je ČĽR na piatom mieste pri kapacite 24 GW. História jadrovej energie v ČĽR sa začala v roku 1991, kedy bola do prevádzky uvedená jadrová elektráreň Qinshan v provincii Zhejiang. Aj napriek začatiu využívania jadrovej energie v ČĽR sa v nasledujúcom období jadrová energia nerozvíjala. Dôvodom bol predovšetkým dostatok zdrojov uhlia a diverzifikácia zdrojov energie či znižovanie emisií nepatrilo medzi kľúčové problémy.[26]

V súčasnosti sa však v ČĽR stal boj proti znečisteniu životného prostredia jedným z kľúčových faktorov prispievajúcich k podpore jadrovej energie. V krajine je aktuálne 35 jadrových reaktorov a ďalších 20 je vo výstavbe.[27] Do budúcna sa predpokladá ďalší nárast kapacít. ČĽR tiež postupuje vo vývoji a výrobe materiálov potrebných na stavbu jadrových elektrární a smeruje k statusu vývozcu týchto technológií.

4 Obnoviteľné zdroje energie v ČĽR

Obnoviteľné zdroje energie sú v súčasnosti dôležitou súčasťou energetiky vo svete, keďže predstavujú vo väčšine prípadov alternatívu k tradičným zdrojom energie, ktorými sú fosílne palivá. Obnoviteľné zdroje energie totiž nie sú spojené s nižšou produkciou CO2 a tiež so znižovaním závislosti od dodávateľov fosílnych palív v prípade krajín, ktoré tieto zdroje nemajú. Aj obnoviteľné zdroje energie majú svoje nevýhody, ktoré sú väčšinou špecifické pre každý zdroj, preto sa im budeme venovať v jednotlivých podkapitolách.

Medzi obnoviteľné zdroje energie zaraďujeme vodnú energiu, veternú energiu, solárnu energiu, geotermálnu energiu a biopalivá. Vo svetovom meradle je v súčasnosti podiel obnoviteľných zdrojov energie na celkovej primárnej ponuke energií 13,8 %. Z celkového objemu energie získanej z obnoviteľných zdrojov majú najväčší podiel biopalivá (72,8 %), nasleduje vodná energia (17,7 %), geotermálna energia (3,8 %), veterná energia (3,3 %) a solárna energia (2,5 %). Najväčší podiel z biopalív majú tuhé biopalivá a drevené uhlie (66,2 %), nasledujú tekuté biopalivá (4,1 %) a bioplyny (1,6 %).[28] Za vysokým podielom biopalív spomedzi obnoviteľných zdrojov energie je možné vidieť najmä nekomerčné využívanie dreva a dreveného uhlia v domácnostiach na varenie a kúrenie. V porovnaní s rokom 1990 dosiahli najvýznamnejší rast spomedzi obnoviteľných zdrojov solárne a veterné zdroje energie.

4.1 Biopalivá

Do kategórie biopalivá a odpad v štatistikách spadajú tuhé biopalivá, kvapalné biopalivá, bioplyny, priemyselný odpad a komunálny odpad. Biopalivá sú definované ako akákoľvek rastlinná hmota použitá priamo ako palivo alebo premenená na palivo (napr. drevené uhlie) alebo elektrinou a teplo. Do tejto kategórie patrí drevo, rastlinný odpad (vrátane drevného odpadu a plodín využívaných na výrobu energie), etanol, živočíšny materiál / odpad a sulfitový výluh.[29]

Za vysoký podiel biopalív na celkovej primárnej ponuke energie môže predovšetkým nekomerčné využívanie biomasy na varenie a kúrenie vo vidieckych častiach ČĽR. Podľa

[25] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 17.
[26] WANG, Q. (2009): China needing a cautious approach to nuclear power strategy.
[27] WORLD NUCLEAR ASSOCIATION (2016): Nuclear Power in China.
[28] IEA (2016): Key Renewables Trends, s. 3.
[29] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 61.

údajov IEA na varenie používa biomasu v Číne až 33 % celkovej populácie.[30] Podľa údajov *World Resources Institute* sú však čínske investície do biopalív málo významné, najmä v porovnaní s investíciami do iných obnoviteľných zdrojov energie. V roku 2013[31] to boli iba 2 % z celkových investícií do obnoviteľných zdrojov energie, v roku 2014[32] rovnako 2 %, a v roku 2015[33] iba menej ako 1 %.

Predovšetkým kvôli rozsiahlemu nekomerčnému využívaniu biomasy v čínskych domácnostiach je podiel ČĽR na produkcii významný. V roku 2014[34] produkovala ČĽR až 16,1 % celkovej produkcie energie z biopalív.

4.2 Vodná energia

V oblasti vodnej energetiky je ČĽR svetovou veľmocou. Využívanie vodnej energie v čínskej ekonomike má dlhú tradíciu a už v 70. rokoch ČĽR 3 % celosvetovej produkcie vodnej energie. V roku 2014 sa však podiel ČĽR na svetovej produkcii vodnej energie zvýšil na 26,7 %.[35] Čínska ľudová republika je najväčším producentom vodnej energie na svete s objemom produkcie 1 064 TWh.[36] Touto produkciou ČĽR ďaleko prevyšuje ostatných veľkých producentov, Kanadu (383 TWh) a Brazíliu (373 TWh).

V potenciáli pre produkciu vodnej energie, teda v celkovej kapacite vodných elektrární je ČĽR rovnako na prvom mieste vo svete s výrazným odstupom od ostatných producentov. Kapacita čínskych vodných elektrární je 311 GW, kým druhé USA disponuje kapacitou 102 GW a tretia Brazília 89 GW. Až 18,7 % elektrickej energie z domácej spotreby pochádza z vodných elektrární.

Okrem veľkých vodných elektrární, ktoré sú známe kvôli významnému dopadu na životné prostredie a obyvateľov, ČĽR je tiež na prvom mieste vo využívaní malých vodných elektrární s kapacitou do 50 MW.[37] Investície do vodnej energie v posledných rokoch sú však tiež nižšie ako investície do solárnej a veternej energie. V roku 2013[38] to boli 4 % celkových investícií do obnoviteľných zdrojov, v rokoch 2014[39] a 2015[40] iba 3 %. V nasledujúcom období ČĽR plánuje zvýšiť kapacitu vodných elektrární na 420 GW do roku 2020.[41] Podľa odhadov Medzinárodnej agentúry pre obnoviteľné zdroje (IRENA – *Interntional Renewable Energy Agency*) je technický potenciál ČĽR pre využívanie kapacít veternej energie až na úrovni 1500-2800 GW.[42]

4.3 Veterná energia

Obrovská rozloha a rozsiahle pobrežie, ktorými disponuje ČĽR túto krajinu predurčujú k pozícii giganta v oblasti využívania veternej energie. Tento potenciál čínska ekonomika rozvíja a kapacita veterných elektrární rapídne narastá. ČĽR je najväčším investorom v oblasti veternej energie na svete a tiež je na prvom mieste vo svete v inštalovaní nových kapacít v oblasti veternej energie. Kým v roku 20005 bola celková kapacita veternej

[30] ZHU, J. X. (2016): China's Engagement in Global Energy Governance, s. 48.
[31] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2013, s. 1.
[32] HENDERSON, G. (2015): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2014, s. 1.
[33] JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015, s. 1.
[34] IEA (2016): Key Renewables Trends, s. 4.
[35] IEA (2016): Key world energy statistics, s. 18.
[36] Ibid, s. 19.
[37] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: An Overview, s. 1.
[38] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2013, s. 1.
[39] HENDERSON, G. (2015): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2014, s. 1.
[40] JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015, s. 1.
[41] MOCH, J. (2014): What Are China's National Climate and Energy Targets?, s. 1.
[42] GIELEN, D. et al. (2014): Renewable Energy Prospects: China, s. 47.

energie v ČĽR iba 1 GW, v roku 2015 malo byť podľa plánov vybudovaných dostatok kapacít na výrobu 100 GW.[43]

Na konci roku 2015 bolo však vybudovaných dokonca viac kapacít, ako bolo plánované, a síce 140 GW. ČĽR je v tejto oblasti výrazne pred ďalšími veľkými producentmi veternej energie, keďže USA na druhom mieste disponujú kapacitou 75 GW, nasledujú Nemecko so 45 GW a India s 26 GW.[44] V roku 2015 kapacity ekonomiky ČĽR na výrobu veternej energie predstavovali až 31,04 % celosvetových kapacít. Produkcia elektrickej energie z veterných elektrární v ČĽR bola v roku 2015 na úrovni 158 271 GWh, čo túto ekonomiku stavia na druhé miesto za USA s produkciou 183 892 GWh. Produkcia v čínskej ekonomike predstavuje podiel 22,17 % zo svetovej produkcie.[45] Iba malý podiel veternej energie pochádza z tzv. offshore elektrární, čiže elektrární v mori blízko pobrežia. Tento typ elektrární predstavuje kapacitu 559 MW a produkuje energiu 892 GWh.[46]

Sektor produkcie veternej energie bol v roku 2013 na prvom mieste v podiele investícií do obnoviteľných zdrojov energie v ČLR s podielom až 47 %,[47] avšak v rokoch 2014 a 2015 sa už na prvé miesto dostala solárna energia a podiel veternej energie klesol na 43 %.[48,49]

4.4 Solárna energia

Solárna energia má v čínskej ekonomike podobné postavenie ako veterná energie. Ide o veľmi rýchlo rastúce odvetvie, do ktorého v súčasnosti smerujú významné podiely investícií do obnoviteľných zdrojov energie. Rovnako ako v prípade veternej energie, aj pri solárnej energii bola v roku 2015 ČĽR na prvom mieste spomedzi krajín inštalujúcich nové kapacity na výrobu solárnej energie. V roku 2015 ČĽR prekonala Nemecko a dostala sa na prvé miesto v celkovej inštalovanej kapacite na výrobu solárnej energie s 50 GW.[50]

Okrem rastúceho trendu v novo inštalovaných kapacitách, solárna energia v ČĽR smeruje tiež k čoraz nižšej závislosti na vládnych dotáciách, ktoré by mali do budúcna klesať. Tento zdroj energie by sa teda mal stávať čoraz konkurencieschopnejší na trhu s energiou.[51] Orientácia čínskych výrobcov na domáci trh je výsledkom poklesu dopytu na medzinárodnom trhu s fotovoltickými článkami. Čínski výrobcovia v roku 2012 pokrývali až 30 % celosvetovej produkcie fotovoltických článkov, avšak väčšina produkcie bola donedávna určená na export.[52] Pokračujúci rast kapacít na výrobu solárnej energie v ČĽR je možné očakávať aj na základe cieľov ČĽR v tejto oblasti, kedy v roku 2020 má byť celková kapacita solárnej energie v ČĽR až 100 GW.[53]

Podpora solárnej energie v čínskej ekonomike je zrejmá aj z podielu solárnej energie na celkových investíciách do obnoviteľných zdrojov energie. V roku 2013 tvorili investície do solárnej energie 39 %,[54] čo predstavovalo druhú pozíciu za veternou energiou. Od roku 2014 sa však solárna energia dostala na prvé miesto s podielom 45 %.[55] V roku 2015 bol podiel

[43] CHU, J. (2015): Re100 China Analysis, s. 1.
[44] JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015, s. 2.
[45] WHITEMAN, A. et al. (2016): Renewable Energy Statistics 2016, s. 30-33.
[46] Ibid, s. 38-39.
[47] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2013, s. 1.
[48] HENDERSON, G. (2015): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2014, s. 1.
[49] JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015, s. 1.
[50] Ibid.
[51] IEA (2016): World Energy Outlook – Executive Summary, s. 4.
[52] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: An Overview, s. 1.
[53] CHU, J. (2015): Re100 China Analysis, s. 1.
[54] MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2013, s. 1.
[55] HENDERSON, G. (2015): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2014, s. 1.

solárnej energie dokonca 45 %.[56] Politika vlády v ČĽR je tiež naklonená produkcii solárnej energie zo súkromných kapacít. Na národnej úrovni existuje systém podpory nákupu fotovoltických článkov do domácností, pričom v niektorých provinciách je celonárodný systém dotácií doplnený ďalšími subvenciami od regionálnej vlády.[57]

Záver

Príspevok „Obnoviteľné zdroje energie v čínskej ekonomike“ sa zameriava najmä na súčasné postavenie jednotlivých obnoviteľných zdrojov v energetike ČĽR, ako aj postavenie celej skupiny obnoviteľných zdrojov energie v energetickom mixe krajiny. Pre ucelený pohľad na súčasnú situáciu v energetickom mixe ČĽR článok popisuje všetky významné zdroje energie v čínskej ekonomike, vrátane fosílnych palív a jadrovej energie.

Čínsky energetický mix je stále silne závislý na výrobe energie z uhlia, významné postavenie majú tiež ropa a zemný plyn. Aj ČĽR však nasleduje celosvetový trend znižovania emisií, čo znamená tiež postupné znožovanie závislosti práve na týchto fosílnych palivách. Hoci ich podiel na výrobe energie postupne klesá, v najbližších desaťročiach sa ČĽR nezaobíde bez energie z týchto zdrojov. Jadrová energia, ktorá tiež patrí medzi neobnoviteľné zdroje, má v čínskej ekonomike rastúci podiel.

Spomedzi obnoviteľných zdrojov energie má významný podiel energia z biomasy, čo je však spôsobené najmä jej využívaním na vykurovanie a varenie na čínskom vidieku, pričom jej komerčné použitie je minimálne. Komerčne najpoužívanejším obnoviteľným zdrojom energie v Číne je vodná energia. Tento zdroj má v krajine dlhú tradíciu a ČĽR je najväčším producentom vodnej energie na svete.

Z pohľadu potenciálu pre budúci rozvoj sú dôležité najmä veterná a solárna energia. Práve tieto energetické sektory sú v ČĽR najrýchlejšie rastúcimi, hoci v súčasnosti je ich podiel v čínskom energetickom mixe minimálny. Veterná a solárna energia sú významne podporované zo strany vlády a veľké množstvo investícií smeruje do týchto obnoviteľných zdrojov energie. V oblasti veternej a solárnej energie má Čína obrovský a zatiaľ nevyužitý potenciál a práve vďaka týmto zdrojom by čínska ekonomika mala do budúcna znížiť závislosť energetického sektora od uhlia, ropy a zemného plynu.

Zoznam použitej literatúry:

1. HENDERSON, G. (2015): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2014. [online.] In: *China FAQs*, 13. 7. 2015. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinafaqs.org/files/chinainfo/ChinaFAQs_Renewable_Energy_Graphical_Overview_of_2014.pdf

2. IEA (2005): Energy Statistics Manual. [online.] In: *IEA*, 2005. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/statistics_manual.pdf

3. IEA (2006): IEA Statistics. [online.] In: *IEA*, 2006. [Citované 12. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/

[56] JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015, s. 1.
[57] CHU, J. (2015): Re100 China Analysis, s. 5.

4. IEA (2016): Key Renewbles Trends. [online.] In: *IEA*, 2016. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyRenewablesTrends.pdf

5. IEA (2016): Key world energy statistics. [online.] In: *IEA*, 2016. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf

6. IEA. (2016): World Energy Outlook - Executive Summary. [online.] In: *IEA*, 2016. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlook2016ExecutiveSummaryEnglish.pdf

7. INDEX MUNDI (2016): Natural Gas Reserves by Country. [online.] In: *Index Mundi*, 2016. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.indexmundi.com/energy/?product=gas&graph=reserves&display=rank

8. JOFFE, P. (2016): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2015. [online.] In: *China FAQs*, 27. 5. 2016. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinafaqs.org/files/chinainfo/ChinaFAQs_Renewable_Energy_Graphical_Overview_of_2015.pdf

9. MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: A Graphical Overview of 2013. [online.] In: *China FAQs*, 13. 5. 2014. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinafaqs.org/files/chinainfo/ChinaFAQs_Renewable_Energy_Graphics_2013.pdf

10. MOCH, J. (2014): Renewable Energy In China: An Overview. [online.] In: *China FAQs*, 13. 5. 2014. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinafaqs.org/files/chinainfo/ChinaFAQs_Renewable_Energy_Overview_0.pdf

11. OECD (2010): OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics. [online]. In: *OECD iLibrary*, 25. 5. 2010. [Citované 15. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/factbook-2010-en.9789264084056.

12. OECD/IEA (2016): Energy Production: People's Republic of China.[online.] In: *IEA*, 2016. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.iea.org/stats/WebGraphs/CHINA3.pdf

13. OPEC (2015): OPEC Annual Statistical Bulletin. [online.] In: *OPEC*, 2015. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2015.pdf

14. STATISTA (2016): Proven coal reserves of the leading countries worldwide in 2015 (in million metric tons). [online.] In: *Statista*, 2016. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.statista.com/statistics/237096/proven-coal-reserves-of-the-top-ten-countries/

15. WANG, Q. (2009): China needing a cautious approach to nuclear power strategy. In: *Energy Policy*, 2009, č. 37, s. 2487-2491.

16. What Are China's National Climate and Energy Targets? [online.] In: *China FAQs*, 22. 5. 2014. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.chinafaqs.org /files/chinainfo/ChinaFAQs_table_China_climate_energy_targets_0.pdf

17. WORLD NUCLEAR ASSOCIATION (2016): Nuclear Power in China.. [online.] In: *World Nuclear*, 30. 11. 2016. [Citované 1. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.world-nuclear.org/information-library/country-profiles/countries-a-f/china-nuclear-power.aspx

18. ZHU, J. X. (2016): China's Engagement in Global Energy Governance. [online.] In: *IEA*, apríl 2016. [Citované 26. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.iea.org/ publications/freepublications/publication/PartnerCountrySeries_ChinasEngagementinGlobalEnergyGovernance_Englishversion.pdf

Kontakt:
Ing. Natália Hlavová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: natalia.hlavova@euba.sk

VYJEDNÁVANIE O TRANSATLANTICKOM OBCHODNOM A INVESTIČNOM PARTNERSTVE (TTIP): POTENCIÁL DÔSLEDKOV A POUČENÍ[1]

Jozef Horeháj[a] – Žaneta Lacová[b] – Marian Šuplata[c]

[a] Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela, Tajovského 10, Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: Jozef.Horehaj@umb.sk
[b] Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela, Tajovského 10, Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: Zaneta.Lacova@umb.sk
[c] Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela, Tajovského 10, Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: Marian.Suplata@umb.sk

Z pohľadu EÚ a jej národných štátov možno za jednu z najvážnejších aktuálne riešených oblastí obchodnej politiky nepochybne považovať rokovania s USA o Transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, ďalej len „TTIP“). Z pohľadu zúčastnených predstaviteľov a vyjednávačov EÚ a USA ide na jednej strane o ambíciu dotiahnuť viac ako trojročné rokovania do konca. Na strane druhej obsah dohody je spojený s viacerými vážnymi otáznikmi, či predmetom kritiky z radov politikov, záujmových skupín i odbornej verejnosti. Cieľom predloženého príspevku je 1) na základe dostupných informácii a údajov analyzovať vybrané potenciálne dopady vyjednávania o TTIP, s dôrazom na EÚ. Následne 2) získané skúsenosti z vyjednávaní a prípravy TTIP identifikovať ako zdroj cenných poučení do budúcnosti.
Kľúčové slová: TTIP; obchod; vyjednávanie; Európska únia;

One of the most serious and most topical issues dealt by the EU and its member states can be considered negotiations with the US on Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Politicians, officials and negotiators involved often declare their ambitions to conclude the negotiations to its end. On the other hand, the content of the agreement is connected with numerous serious question marks or even with criticism by politicians, interest groups or by professional community. The aim of the paper is twofold: 1) based on available information and data to analyse selected potential impact of negotiations on TTIP; consequently 2) the experience gained from the negotiations and preparation on TTIP identify as a source of experience and lessons learned for future EU decision on shaping its policies and decisions.
Key words: TTIP; Trade; Negotiations; European Union;
JEL: F13; F15

Úvod

Hospodárske kontakty medzi Európou a severnou Amerikou sa začali vytvárať pred takmer štyrmi storočiami. Prúd emigrantov z Európy kolonizoval územia v „novom svete“ bez toho, aby prerušil kontakty so „starým kontinentom“, z čoho väčšinou profitovali obe strany. V období rozvoja priemyslu boli hegemónom hospodárskeho diania a technologických zmien a stali sa centrami svetovej ekonomiky zásadne formujúc jej modernú štruktúru.

[1] Príspevok bol zrealizovaný v rámci projektu KEGA, č. 019UMB-4/2016: Inovatívna výučba predmetov ekonomickej teórie v slovenskom, anglickom a francúzskom jazyku.

Podobnosť a prepojenosť hospodárskeho vývoja bola podmienená spoločným kultúrno-civilizačným prostredím a hodnotami, ktoré takéto tendencie vývoja prirodzene podporovali.

Tendencie k rozširovaniu ekonomických vzťahov boli zreteľné na oboch stranách Atlantiku prakticky neustále, hoci nie vždy rovnako intenzívne a nie vždy vo všetkých krajinách. História industrializácie v USA je spojená s pomerne silným protekcionizmom. Podobne obdobia hospodárskych kríz v 30. či 70. rokoch 20. storočia vo všetkých vyspelých krajinách sprevádzali silné tendencie k protekcionizmu a obmedzovaniu hospodárskych vzťahov. Naopak, obdobia najväčších vojnových konfliktov rozširovali spoluprácu a pomoc, najmä zo strany USA pre demokratické sily v Európe čeliace nemeckému militarizmu a nacizmu.

Obdobím najrýchlejšieho rozvoja vzťahov medzi USA a Európou bolo obdobie po druhej svetovej vojne, kedy dovtedajšiu hegemóniu Veľkej Británie prevzali USA. V podmienkach rozdeleného sveta, v ktorom „železná opona“ prechádzala naprieč Európou, jej západná časť upevňovala svoje postavenie jednak rozširovaním všestrannej spolupráce s USA vrátane hospodárskej (Marshallov plán), a zároveň podporou vlastných integračných procesov rozširujúcich priestor vzájomnej spolupráce. USA podporovali integračné tendencie, keďže vyjadrovali nielen snahu po ekonomickej, ale aj politickej jednote západnej Európy a západnej civilizácie vôbec. Jej dominantné postavenie sa prejavilo pri formovaní medzinárodných inštitúcií povojnového sveta (Medzinárodný menový fond, Svetová banka, Všeobecná dohoda o clách a obchode, Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj a pod.), ale aj v pokusoch o vytvorenie spoločných euro-amerických inštitúcií podporujúcich vzájomné hospodárske vzťahy. Ich výsledky, vzhľadom na ekonomickú silu a význam USA a západoeurópskych krajín vo svetovom hospodárstve, a najmä v súvislosti s globalizáciou, sa však vnímajú zväčša ako nedostatočné.

Nielen procesy globalizácie všeobecne, ale predovšetkým urýchlenie integrácie v západnej Európe od polovice 80. rokov a rozpad bipolárneho sveta na prelome 80. a 90. rokov minulého storočia podnietili rad iniciatív aj v transatlantických vzťahoch. V kvalitatívne nových podmienkach, ktoré sa vo svete a svetovom hospodárstve začali vytvárať, sa prirodzene začala meniť aj „filozofia“ vzájomných vzťahov USA a formujúcej sa Európskej únie. Jej prvým vyjadrením bola Transatlantická deklarácia z roku 1990, obsahujúca aj myšlienky o spolupráci v oblasti regulácií medzinárodného obchodu, na ktorú nadväzovali ďalšie iniciatívy s podobným obsahom.[2] Ich vyústením sú rokovania prebiehajúce od roku 2013 a pripravujúce dohodu o Transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve medzi EÚ a USA (TTIP).

Cieľom predloženého príspevku je zamerať sa na vybrané aspekty vyjednávania o transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve medzi EÚ a USA, s dôrazom na potenciál dôsledkov a poučení, ktoré z priebehu vyjednávacieho procesu vyplývajú. Prvá časť približuje vybrané aspekty vyjednávacieho procesu o TTIP s dôrazom na inštitucionálny rámec EÚ. Časť druhá identifikuje vybrané dopady, ktoré s prijatím TTIP by bolo možné očakávať. Záverečná tretia časť sumarizuje niektoré z poučení, ktoré v súvislosti s procesom vyjednávania o TTIP autori identifikovali ako relevantné. Využili sme: znalosť ekonomických teórii a ich vzájomných vzťahov, prvky kvantitatívnej analýzy na základe sekundárnych zdrojov, prvky kvalitatívnej analýzy na základe vlastnej skúsenosti z rozhodovacích

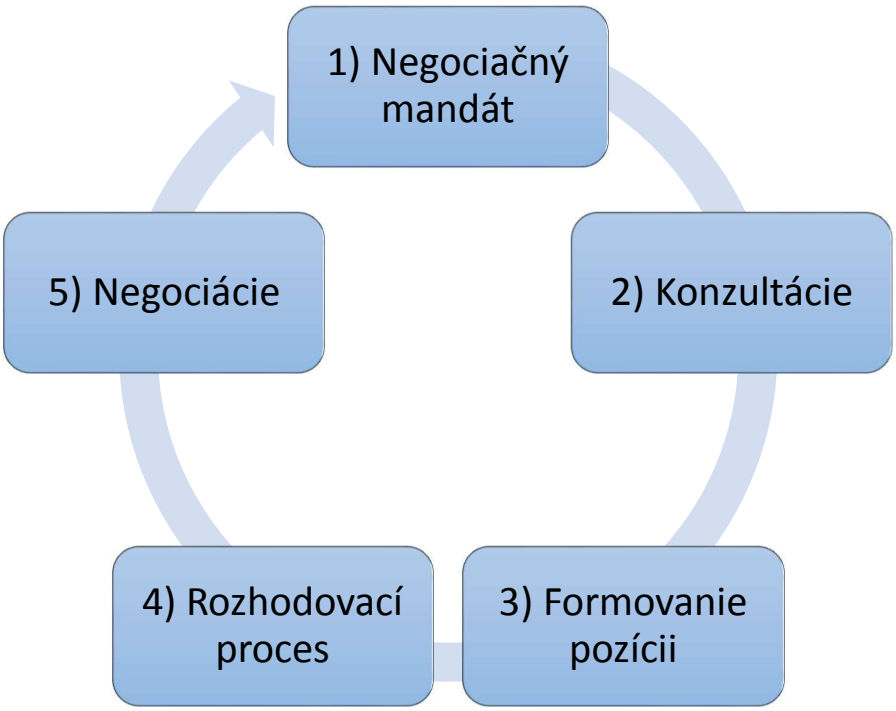
[2] The New Transatlantic Agenda (1995), The EU-US Joint Statement on Regulatory Cooperation (1997), The Transatlantic Economic Partnership and Action Plan (1998), The EU-US Mutual Recognition Agreement (1998), The EU-US Guidelines for Regulatory Cooperation and Transparency 2002), The European Court of Justice Judgement 2004), The EU-US Positive Economic Agenda (2002), The EU-US Economic Initiative (2005), High Level Regulatory Cooperation Forum (2005), The Transatlantic Economic Council (2007), The High Level Working Group for Jobs and Growth (2011) (TTIP and the EU Member States).

mechanizmov v inštitucionálnom rámci EÚ, ako aj na základe rozhovorov s vysokým predstaviteľom Európskej komisie a členom diplomatického zboru jedného z členských krajín EÚ v Bruseli.

1 Vyjednávanie o transatlantickom a obchodnom partnerstve

Vyjednávanie o TTIP v prípade EÚ je súčasťou jej spoločnej obchodnej politiky, ktorá zahŕňa tovary, služby, priame zahraničné investície, ako aj duševné vlastníctvo. V inštitucionálnom rámci EÚ sme identifikovali nasledovných päť hlavných fáz vyjednávacieho procesu o TTIP: 1) negociačný mandát; 2) konzultácie; 3) formovanie pozícii; 4) rozhodovací proces 5) negociácie (porovnaj graf).

Graf 1: Fázy vyjednávacieho procesu o TTIP v inštitucionálnom rámci EÚ



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Za EÚ má negociačný mandát Európska komisia, ktorá vyjednáva v mene všetkých členských krajín EÚ. Robí to v spolupráci s Radou (t. j. jednotlivými národnými štátmi), informujúc Európsky Parlament o priebehu a výsledkoch rokovaní. Pred ukončením vyjednávacieho procesu Európska komisia žiada o autorizáciu Radu, ktorá tiež stanovuje všeobecné ciele vyjednávacieho procesu. Potom ako Európska komisia ukončí rokovania, návrh dohody predloží Rade a Európskemu parlamentu, ktorých formálny súhlas je nutný na schválenie výsledkov negociačného procesu a na ich následnú ratifikáciu – t. j. finálnu fázu, prostredníctvom ktorej výsledky dohody vstupujú do platnosti v jednotlivých členských krajinách.

Tabuľka 1: Stav vyjednávaní o TTIP medzi EÚ a USA

Pozícia EÚ / Pozícia USA	**Návrh EÚ/USA**	**Prebiehajúca konsolidácia textu**	**Pokročilý stav konsolidácie textu**
Negociačné kapitoly o TTIP			
Prístup na poľnohospodársky trh			
Boj proti korupcii			
Hospodárska súťaž			
Cezhraničný obchod so službami			
Colné a obchodné nástroje			
Elektronický obchod			
Energetika a suroviny			
Finančné služby			
Ochrana investícii			
Intelektuálne vlastnícke práva			
Prístup na trh priemyselných statkov			
Obstarávanie			
Konzistentnosť regulácii			
Regulačná spolupráca			
Pravidlá pôvodu			
Malé a stredné podniky			
Štátne podniky			
Sanitárne a fytosanitárne opatrenia			
Riešenie sporov medzi krajinami			
Dotácie			
Trvalo udržateľný rozvoj			
Technické prekážky obchodu			
Telekomunikácie			
Textil a odevy			
Obchodno-právne záležitosti			
Sektory			
Spolu 4 kapitoly	Spolu 3 kapitoly	Spolu 14 kapitol	Spolu 5 kapitol

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Európskej komisie, 2016.

Tabuľka 1 sumarizuje stav vyjednávaní o TTIP, pričom jednotlivé kapitoly kategorizuje, rozlišujúc medzi 4 fázami vyjednávaní, (odlíšené v 4 rôznych farbách podľa stavu rokovaní) – od začiatku (pozícia EÚ/USA) po pokročilý stav konsolidácie textu. Ako je z nej zrejmé, najviac, až 14 negociačných kapitol sa nachádza v stave prebiehajúcej konsolidácie textu a 5 kapitol v stave pokročilej konsolidácie textu.

Vyjednávači v rámci TTIP riešia tri hlavné oblasti:

1) prístup na trh (zahŕňa obchod s tovarmi a clá);

2) zrušenie netarifných opatrení a zavedenie regulačných režimov (zahŕňa špecifické druhy výrobných a nevýrobných odvetví: chemický, kozmetický, strojársky, výrobu zdravotných zariadení, pesticídov, informačné a komunikačné technológie, textil, farmaceutický a dopravné prostriedky;

3) prijatie pravidiel na uľahčenie vzájomného obchodu a investícii (zahŕňa súčasti: trvalo udržateľný rozvoj; energetiku a suroviny; clá a uľahčenie trhu; malé a stredné podniky;

investície; hospodársku súťaž; duševné vlastníctvo a geografické údaje ako aj otázky súvisiace s riešením súdnych sporov).

Doteraz vyjednávači EÚ uzatvorili 36 bilaterálnych obchodných dohôd, zatiaľ čo vyjednávači USA uzatvorili 14 obchodných dohôd. Doterajšie vyjednávania o TTIP medzi EÚ a USA uskutočnili v 15 kolách, striedavo v Európe (Bruseli) a v USA (viď tabuľku 2).

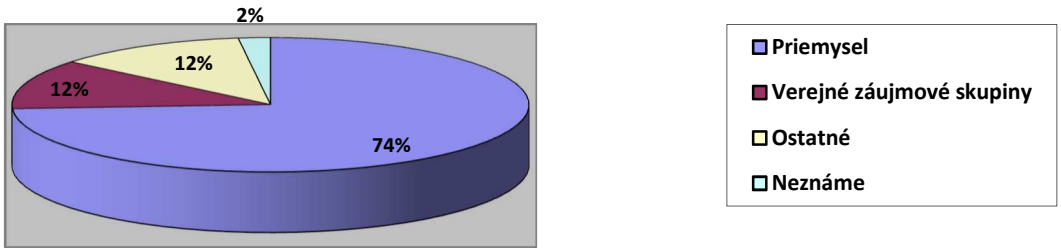
Tabuľka 2: Prehľad negociačných kôl rokovaní o TTIP medzi USA a EÚ (k 31.12.2016)

KOLO	DÁTUM	MIESTO
1	7. – 12. júl 2013	Washington DC
2	11. – 15. november 2013	Brusel
3	16. – 21. december 2013	Washington DC
4	10. – 14. marec 2014	Brusel
5	19. – 23. marec 2014	Arlington, USA
6	13. – 18. júl 2014	Brusel
7	29. september – 3. október 2014	Chevy Chase, USA
8	2. – 6. február 2015	Brusel
9	20. – 24. apríl 2015	New York
10	13. – 17. júl 2015	Brusel
11	19. – 23. október 2015	Miami, USA
12	22. – 26. február 2016	Brusel
13	22. – 28. apríl 2016	New York
14	11. – 15. júl 2016	Brusel
15	3. – 7. októbra 2016	New York

Zdroj: Európska komisia, DG TRADE, 2016.

Návrhy vyjednávacích pozícii Európskej komisie sú do značnej miery formované v interakcii so záujmovými skupinami. Hromadnou príležitosťou zainteresovaných subjektov je možnosť využiť právo vyjadriť sa prostredníctvom Komisiou iniciovanej hromadnej konzultácie. V praxi to však znamená, že spravidla iba najvplyvnejšie subjekty (obvykle združené do väčších celkov) majú v konečnom dôsledku dosah na finálnu podobu negociačnej pozície. Európska komisia sa nachádza v náročnej pozícii – vytvoriť dostatočne konsolidovanú a zrozumiteľnú vyjednávaciu pozíciu a zároveň sa snažiť vytvoriť priestor pre čo najširšie spektrum názorov na konzultáciách zúčastnených záujmových skupín. Hlavní lobisti pochádzali z USA a krajín západnej Európy, predovšetkým z: Veľkej Británie; Dánska; Nemecka; Holandska; Francúzska; Španielska a Švédska a z medzinárodných lobingových zoskupení. Podiel aktérov lobbyingu z krajín strednej a východnej Európy bol minimálny, resp. takmer žiadny. **Spolu** DG TRADE pri formovaní vyjednávacej pozície k TTIP uskutočnilo **154 stretnutí** so zástupcami: Priemyslu (**74**); Verejných záujmových skupín (**12**); Ostatnými (**12**); Neznámymi (**2**) – porovnaj graf 2.

Graf 2: Stretnutia DG TRADE s externými záujmovými skupinami k TTIP



Zdroj: vlastné spracovanie podľa http://ttip2016.eu

2 Potenciálne dopady vyjednávania o TTIP

Význam a dôležitosť TTIP podčiarkuje skutočnosť, že výsledok vyjednávaní medzi EÚ a USA by mal priamy a významný dopad na dva najväčšie trhy vo svetovom hospodárstve s kapacitou vyše 800 miliónov obyvateľov, ktorí produkujú takmer polovicu svetového produktu, realizujú vyše polovice svetového obchodu a reprezentujú asi ¾ svetového finančného trhu.

Do rokovaní o zmluve TTIP sa zapojil široký okruh odborníkov a inštitúcií z oboch strán Atlantiku vrátane siete akademickej sféry, ktorú tvoria predstavitelia popredných univerzít. Dĺžka vyjednávaní, vážnosť problematiky a sprievodné ťažkosti, vrátane istej „utajenosti“ výsledkov, či menšieho mediálneho záujmu sa prejavili aj v diferencovanom hodnotení doterajších výsledkov.

Diferencovanosť a pochybnosti sú podmienené nielen ekonomickým poznaním a preferenciami, ale aj „geopolitickou“ inklináciou konkrétneho subjektu – t. j. osoby kritika. Subjektívne chápanie tejto problematiky je pritom ovplyvnené objektívnymi skutočnosťami – medzinárodné ekonomické procesy sú mimoriadne silno ovplyvnené politickou sférou a (geo)politickými záujmami, multipolaritou sveta, turbulentnosťou globalizačných procesov a inými faktormi. Výsledkom je, na jednej strane, vyzdvihovanie významu pripravovanej zmluvy ako prostriedku vytvárajúceho jedinečné príležitosti v rozvoji medzinárodných ekonomických vzťahov. Na druhej strane, podnecuje skeptické hlasy spochybňujúce tak vznik samotnej zmluvy ako aj jej reálne možnosti, po prípadnom podpise, efektívne ovplyvňovať pozitívne rozširovanie vzájomných ekonomických vzťahov medzi USA a EÚ. Ku krajným skeptickým názorom možno zaradiť tie, ktoré uvádzajú, že je to „zúfalá iniciatíva „starého sveta“ udržať hegemóniu z čias 20. storočia“ (Šikula, 2014, s. 137).

Ešte do konania prezidentských volieb v USA 8. novembra 2016 sa očakávalo, že niekoľkoročné diskusie, dohady a polemiky vyvrcholia v rokoch 2016 resp. 2017. Dôležitým signálom, že sa rokovania dostáli do štádia hľadania reálnych formulácií pripravovanej zmluvy, bolo zverejnenie štúdie Svetového obchodného inštitútu s podporou Americkej obchodnej komory pri EÚ (AmCham EU) „TTIP and the EU Member States“ v januári 2016, ktorá je obdobou štúdie „TTIP and the Fifty States“ vydanou pre USA v roku 2013 Britskou ambasádou vo Washingtone v spolupráci s Bertelsman Foundation a Atlantic Council. Je akousi „zelenou knihou“, ktorá prezentuje rozhodujúce stránky, hodnotenia, štatistiky k širokej diskusii odbornej i laickej verejnosti o tom, čo bude zmluva znamenať pre členské krajiny EÚ. Do širokej diskusie ponúka, popri prehľade bežných ekonomických vzťahov

medzi krajinami EÚ a USA, efekty TTIP v členských krajinách EÚ a analýzy expertov týkajúce sa kľúčových problémov vo vzťahoch v rámci TTIP.

Jej obsah je, pochopiteľne, nastavený pozitívne, hoci nezakrýva ani možné problémy a ťažkosti. Predpokladá, že TTIP prinesie celý rad ekonomických a sociálnych výhod pre podnikanie, spotrebiteľov a občanov všetkých krajín EÚ, aj keď doterajšia niekoľkoročná diskusia bola na oboch stranách Atlantiku z veľkej časti kritická.

Základným cieľom zmluvy vyjednávaní o TTIP je odstránenie ešte stále existujúcich obchodných bariér v celom spektre ekonomických sektorov medzi USA a EÚ, resp. jej členskými krajinami. Jej obsah tvoria tri hlavné piliere: (1) odstraňovanie colných prekážok umožňujúce lepší prístup na trhy; (2) odbúravanie netarifných opatrení a zavádzanie regulačných režimov a (3) prijatie pravidiel uľahčujúcich vzájomný obchod a investovanie.

Relatívne najjednoduchšie je odstraňovanie colných bariér, ktoré sú zväčša už na nízkej úrovni. Preto sa pozornosť sústreďuje na odstraňovanie netarifných prekážok zahŕňajúce harmonizáciu štandardov, noriem a regulácií v rôznych obchodných sférach, resp. vytvorenie mechanizmu vzájomného uznávania často značne rozdielnych štandardov a regulačných opatrení. Práve zužovanie regulačných rozdielov by malo mať zásadný dopad na vzájomný obchod a podmienky podnikania v USA i EÚ. K najproblematickejším patria otázky spojené s riešením sporov medzi investormi a štátmi, tzv. ISDS (Investor to State Dispute Settlement), ktoré v doterajších vzťahoch predstavovali najvážnejšie prekážky, a ktorých riešenie je spojené s očakávaním najväčších efektov.

Prijatie zmluvy TTIP obojstranne vyváženej a rešpektujúcej oprávnené záujmy oboch strán by reálne mohlo prispieť k rastu obchodu a investícií, rastu príjmov vo väčšine zamestnaneckých sektorov i celkového produktu v USA i v EÚ. Experti v štúdii uvádzajú pri HDP rast o takmer 0,5 % v EÚ a 0,4 % v USA ročne. Ďalším efektom by mal byť pokles výrobných nákladov a následne spotrebiteľských cien tovarov a služieb. Osobitne sa pritom vyzdvihuje prínos pre malé a stredné podniky (MSP), ktoré reprezentujú 99% všetkých podnikov v EÚ, a ktoré by mohli, podľa štatistických predpokladov získať zo zmluvy najviac. Práve MSP najviac doplácajú na „disharmóniu“ regulačných opatrení, ktorým sa veľké koncerny dokážu rôznym spôsobom vyhnúť.

Vzhľadom na diferencovanosť krajín Európskej únie očakávané prínosy pre jednotlivé krajiny budú zrejme rozdielne. Dokumentujú to aj odhady expertov v štúdii, ktoré sú v jednotlivých členských krajinách rozdielne. Ich komparácia vedie k predpokladom, že väčšie pozitívne dopady možno očakávať v „nových“ členských krajinách EÚ zo strednej a východnej Európy. TTIP by mala pomôcť riešiť napríklad problém deficitu „pro-podnikateľského“ prostredia a nadmernej byrokracie, ktorým trpia vo väčšej miere než „staré“ členské krajiny.

V podmienkach zostrovania globálnej ekonomickej konkurencie sa predpokladá dôležitá úloha TTIP pri zvyšovaní konkurencieschopnosti oboch jej strán. V rámci diskusií sa objavili názory, že zmluva je primárne zameraná na posilnenie euroatlantickej oblasti voči novým globálnym zoskupeniam krajín, osobitne voči krajinám BRIC(S) – Brazília, Rusko, India, Čína a Juhoafrická republika. Berúc do úvahy „geopolitiku“ a ďalšie mimoekonomické záujmy, má TTIP aj tento rozmer, ale určite nie je jediný, a zrejme ani primárny.

Zmluva predpokladá nielen ekonomické prínosy, ale aj sociálne či ekologické so širším medzinárodným (globálnym) dosahom. Okrem vplyvu na zamestnanosť, ktorá by sa mala zvýšiť podobne ako rast príjmov, by nová kvalita zmluvy mohla byť príkladom pre iné regióny svetového hospodárstva a globálne ovplyvniť charakter medzinárodných vzťahov v 21. storočí. Vzorom by mohla byť napríklad v tvorbe štandardov blahobytu, zdravia či sociálnej starostlivosti. V súvislosti s historickým vplyvom, významom a postavením Európy a USA by sa zmluva TTIP mohla stať modelom s dôležitým vplyvom na charakter ďalšieho

smerovania globalizácie v dobe, keď sa zásadne menia podmienky a pravidlá v oblasti obchodu a investovania.

Rozširovanie pozitívnych prvkov TTIP by umožnili nielen vzťahy USA a EÚ s tretími krajinami, ale aj rozvoj vzťahov medzi tretími krajinami navzájom. Existujú dokonca návrhy, podľa ktorých by TTIP mala byť otvorenou dohodou, ku ktorej by sa mohli v budúcnosti pripojiť aj ďalšie krajiny.

V súčasných globálnych ekonomických podmienkach sa pozitívny dopad TTIP spája s možnosťou prispieť k riešeniu finančnej a hospodárskej krízy. Hoci zmluva môže nepochybne prispieť k pozitívnemu vývoju makroekonomických ukazovateľov, vrátane rýchlejšieho hospodárskeho rastu, nebolo by celkom správne vnímať ju ako dlho očakávaný účinný nástroj na riešenie aktuálnych problémov hospodárskej recesie. Primárne zameranie na ich riešenie by znamenalo zásadné zúženie jej skutočného významu.

Popri pozitívnych očakávaniach stoja na druhej strane argumenty, ktoré zvýrazňujú ťažkosti a problémy, pre ktoré trvali rokovania už doteraz niekoľko rokov a môžu skutočne ohroziť úspešné uzavretie TTIP. Popri rôznych mimoekonomických, najmä politických, faktoroch majú negatívny vplyv na vyjednávanie napríklad diferencie a rýchle zmeny cien energií na svetových trhoch, vysoká zadlženosť prakticky všetkých hospodárskych subjektov v USA a väčšine krajín EÚ ako dôsledok dominujúcej hospodárskej politiky po druhej svetovej vojne a aktuálnej „liečby“ recesie kvantitatívnym uvoľňovaním. Negatívny vplyv má aj znižovanie dominancie oboch brehov Atlantiku vo svete a nárast konkurencieschopnosti, ekonomickej váhy a sily ďalších regiónov sveta. Tieto a mnohé ďalšie prvky ovplyvňujú napríklad aj priebeh tzv. Doha kola rokovaní v rámci Svetovej obchodnej organizácie (WTO), ktoré začali už v roku 2001 a dodnes nie sú ukončené.

TTIP môže byť vnímaná aj ako pokus o hlbšiu integráciu euroamerickej civilizácie, dnes tak často spochybňovanej. Podľa osloveného vysokého predstaviteľa Európskej komisie je táto hlbšia integrácia, osobitne úspešne zakončené vyjednávania o TTIP viac v záujme EÚ ako v záujme USA (Interview 1). Keďže očakávaný dopad TTIP nemal byť len ekonomický, ale aj geopolitický, vyjednávači mohli byť vystavení vyššiemu „tlaku“ rokovania úspešne ukončiť.

3 Vyjednávania o TTIP ako zdroj skúsenosti a poučení

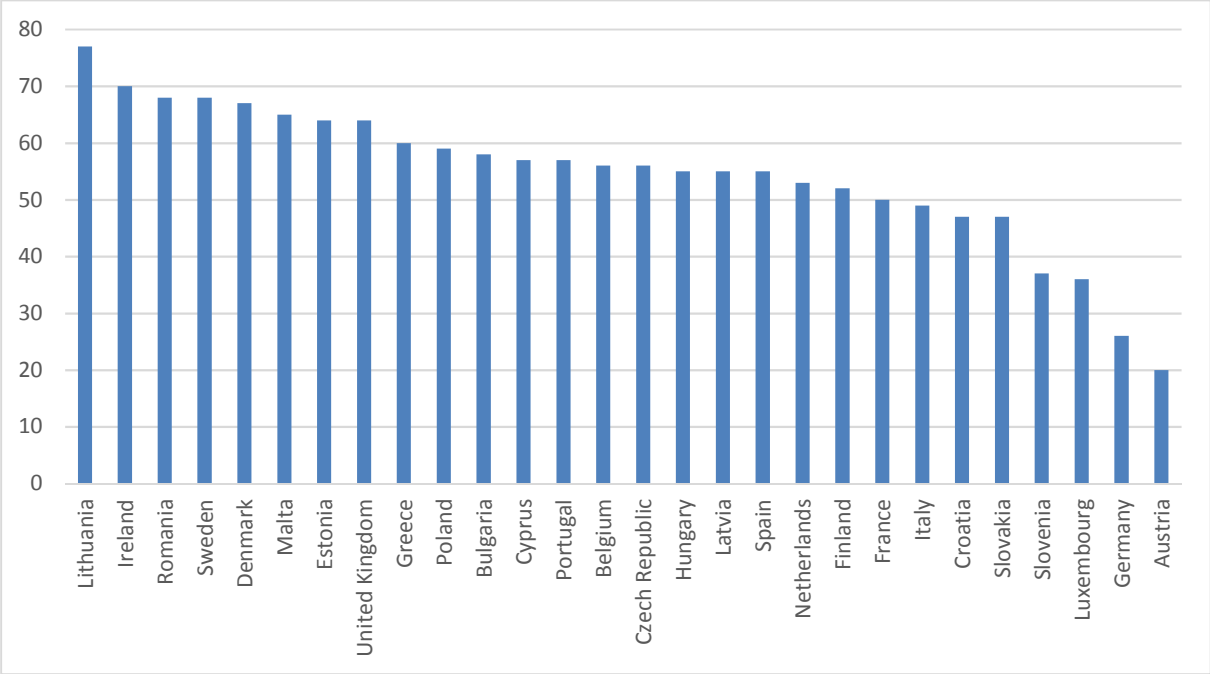
Jednou z oblastí, v ktorých môže byť existencia samotného procesu vyjednávania o Zmluve TTIP inšpirujúcou, je poskytnutie priestoru pre lepšie poznanie procesu formovania verejnej mienky v európskych záležitostiach. Ako zdôrazňujú Dudáš a Dudášová (2016, s. 1046), obchodné zmluvy medzi EÚ a inými krajinami zvyčajne nepredstavovali objekt záujmu verejnosti. TTIP zmluva (spolu so zmluvou CETA) sú však v tomto smere iné a vo viacerých európskych krajinách vyvolávajú verejné debaty o rozsiahlych otázkach, akými sú potreba medzinárodného obchodu, potreba štandardizácie a jej konkrétnych podôb, zvýrazňovanie negatívnych sprievodných javov kapitalizmu a globalizácie, ako aj európskej integrácie. Zameranie sa na zdôrazňovanie negatívnych aspektov súčasného ekonomického systému bez náležitej protiargumentácie, môže byť aj vysvetľujúcim faktorom rýchleho nárastu skepticizmu voči TTIP, ako ho popisujú Dudáš a Dudášová (2016). Výsledky prieskumu verejnej mienky z jari 2016 (Eurobarometer 85) potvrdzujú, že približne polovica (51 %) euroobčanov podporuje TTIP zmluvu a približne tretina (34 %) euroobčanov túto zmluvu nepodporuje. Odkedy je otázka mienky o TTIP súčasťou štandardného Eurobarometra (od jesene 2014), podpora tejto zmluve medzi euroobčanmi kontinuálne klesá (58 % na jeseň 2014, 56 % na jar 2015, 53% na jeseň 2015).

Dôležitým aspektom z pohľadu európskej integrácie je tiež skutočnosť, že podpora príp. nepodpora TTIP zmluvy nie je vo všetkých krajinách EÚ rovnaká a divergencia medzi krajinami je mimoriadne veľká (graf 1). Dudáš a Dudášová (2016) v skupine podporovateľov

TTIP zmluvy identifikujú podskupinu členských krajín so strednej a východnej Európy, ktorých populácia stále nestráca dôveru v slobodný obchod a trhový mechanizmus: Litva, Rumunsko, Poľsko a Estónsko. Druhú podskupinu podporovateľov TTIP zmluvy tvoria malé otvorené ekonomiky pôvodnej EÚ-15: Holandsko, Írsko, Dánsko a Belgicko. Na druhej strane, medzi **najväčších oponentov TTIP** zmluvy možno zaradiť **Rakúsko, Nemecko, Luxembursko a Slovinsko**.

Mimoriadne veľké odlišnosti v postojoch voči TTIP medzi jednotlivými členskými krajinami EÚ vytvárajú príležitosť na hľadanie dôvodov ich existencie. V snahe o ich vysvetlenie sme sa zamerali na identifikáciu vzťahu medzi postojom voči TTIP a prípadnými ekonomickými výhodami TTIP zmluvy pre danú krajinu. Za týmto účelom sme použili odhady ekonomických efektov na rast HDP v jednotlivých krajinách, publikované v štúdii Svetového obchodného inštitútu (WTI) s podporou Americkej obchodnej komory pri EÚ (AmCham EU) „TTIP and the EU Member States“ z januára 2016. Aj keď je možné mať výhrady voči akýmkoľvek publikovaným odhadom efektov TTIP zmluvy na národné ekonomiky, nemožno poprieť skutočnosť, že v momente tvorby postoja voči TTIP zmluve tieto predstavujú potenciálny zdroj informácií pre verejnosť, resp. pre relevantné a mienkotvorné subjekty. Preto by za predpokladu racionality ekonomických subjektov mohli vysvetľovať opodstatnenosť divergentných postojov k TTIP v Európe.

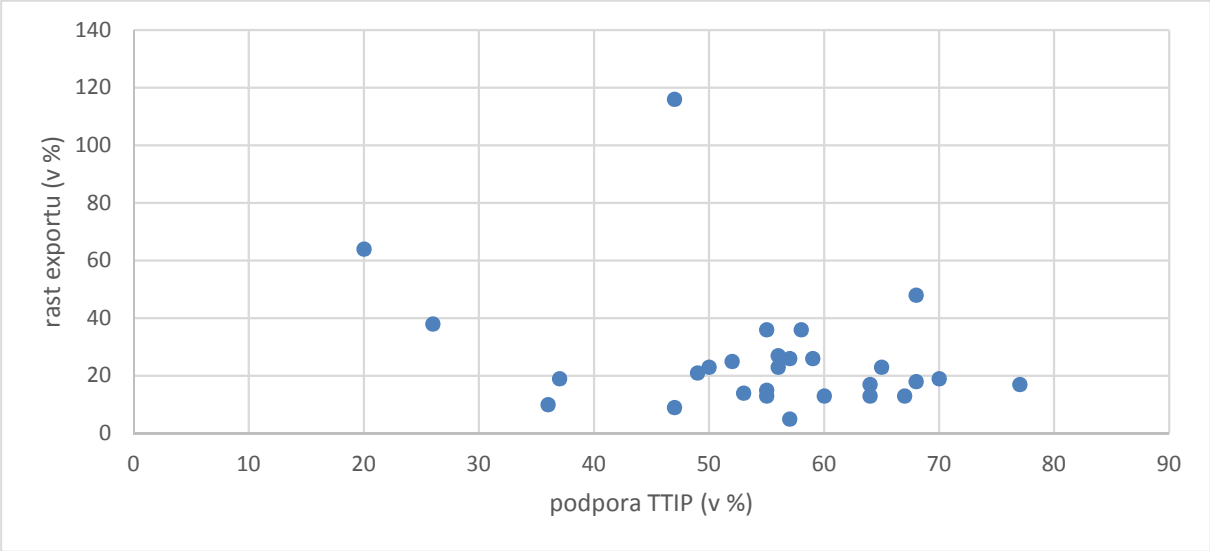
Graf 3 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ v máji 2016 (% populácie)



Zdroj: Eurobarometer 85

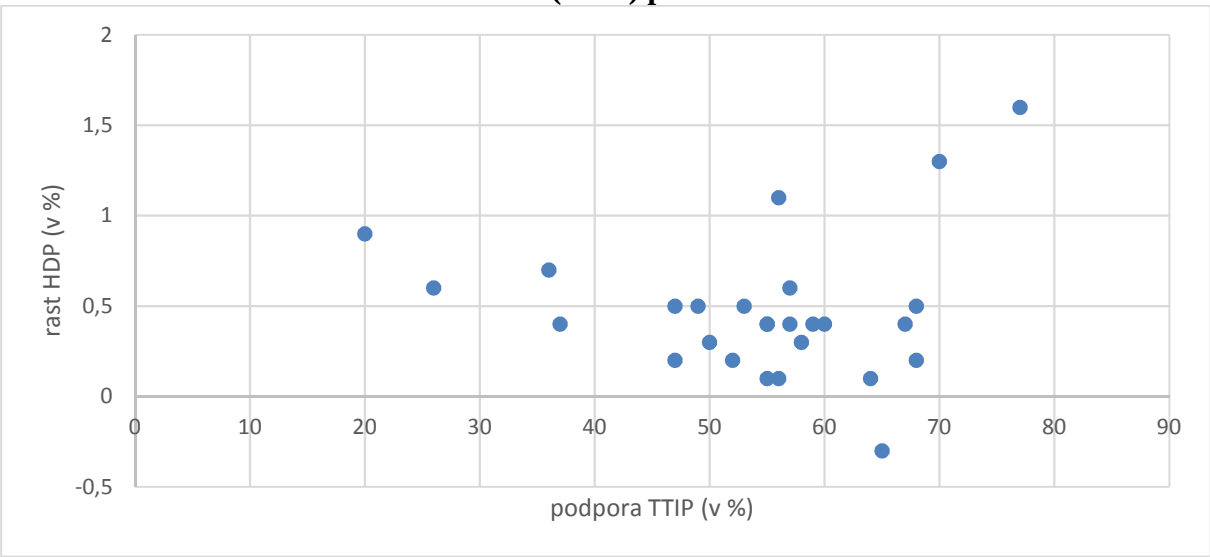
Uvedená štúdia odhaduje makroekonomické efekty v nasledovných oblastiach: export, národný dôchodok, mzdy nízkokvalifikovaných zamestnancov, mzdy vysokokvalifikovaných zamestnancov, investície a zmeny cenovej hladiny. Nasledujúce grafy (graf 4 až 9) prezentujú vzťah medzi týmito oblasťami očakávaných TTIP makroekonomických efektov a pozitívnym postojom k TTIP v jednotlivých krajinách EÚ (percentuálny podiel občanov, ktorý podporujú TTIP zmluvu podľa Eurobarometra 85).

Graf 4 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu exportu podľa WTI



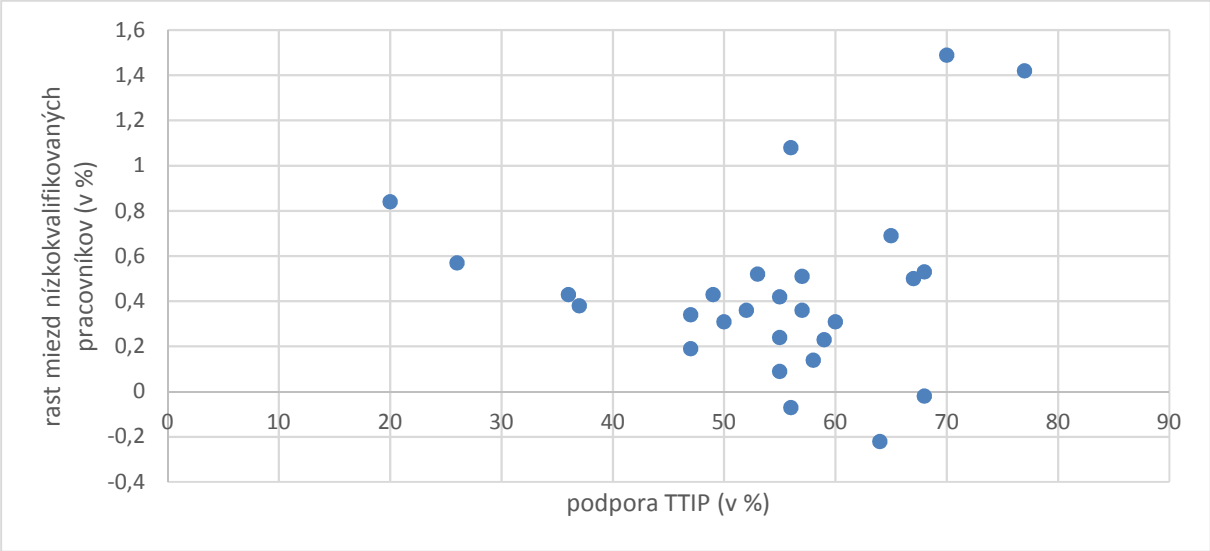
Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Graf 5 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu národného dôchodku (HDP) podľa WTI



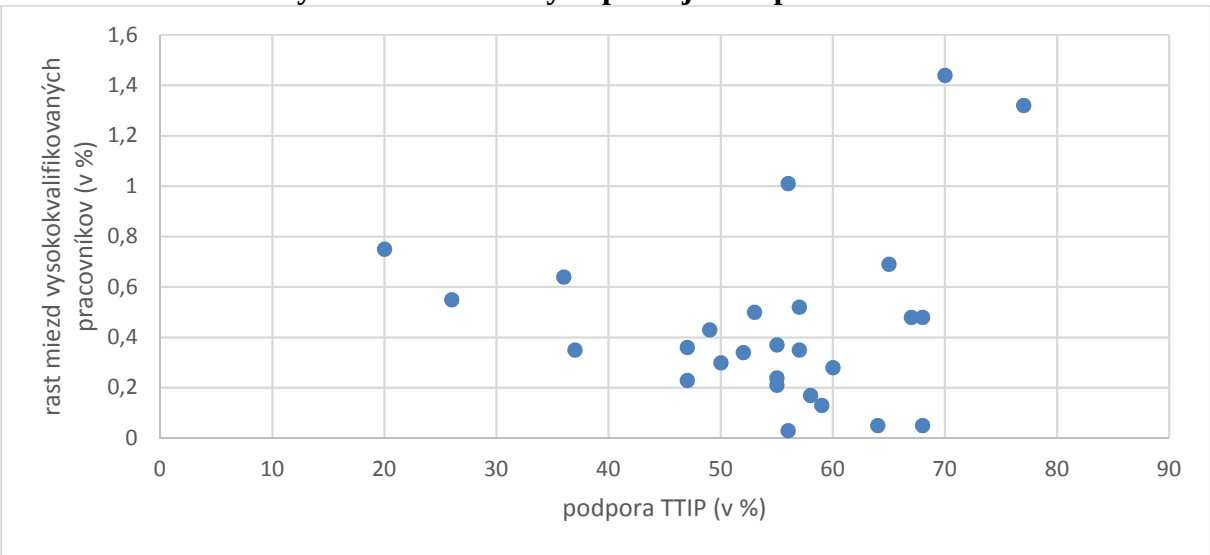
Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Graf 6 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu miezd nízkokvalifikovaných pracujúcich podľa WTI



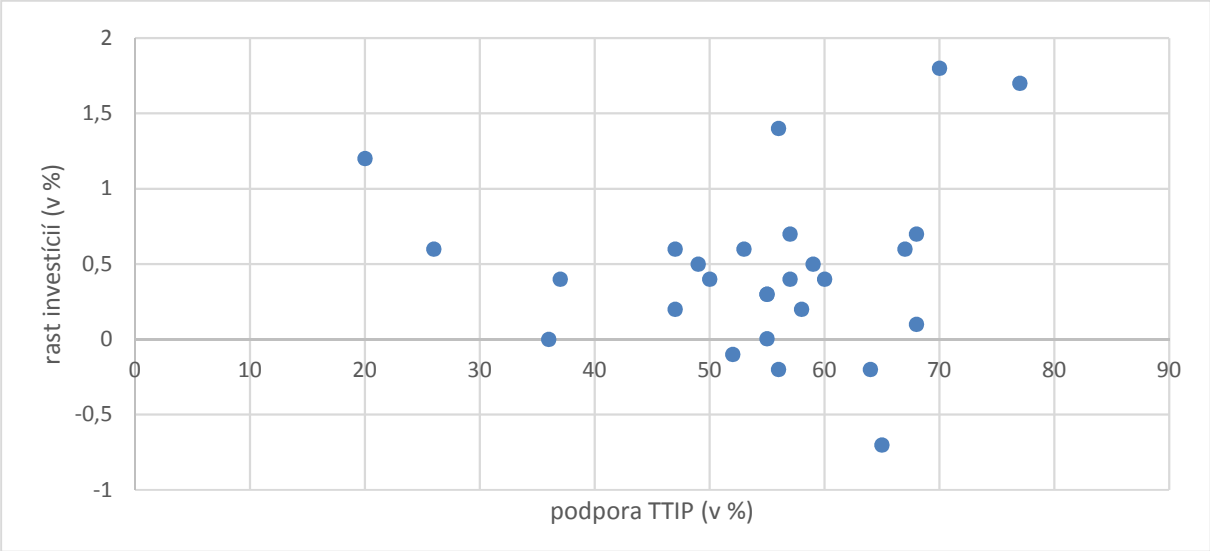
Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Graf 7 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu miezd vysokokvalifikovaných pracujúcich podľa WTI



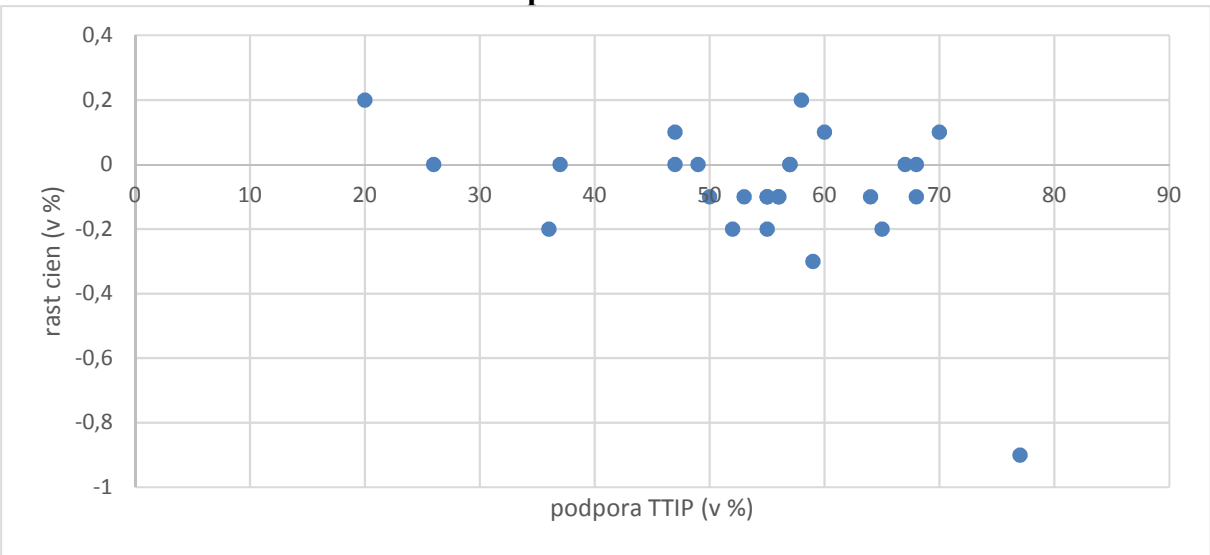
Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Graf 8 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu investícií podľa WTI



Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Graf 9 Podpora TTIP zmluvy v členských krajinách EÚ a odhad rastu cenovej hladiny podľa WTI



Zdroj údajov: Eurobarometer 85 (máj 2016), World Trade Institute (január 2016)

Výpočet jednoduchých lineárnych korelačných koeficientov indikuje, že stredne silná nepriama závislosť sa ukazuje u dvoch ukazovateľoch: rast exportu (korelačný koeficient – 10,31) a rast cien (korelačný koeficient -0,37). Zdá sa, že čím vyšší je očakávaný rast cenovej hladiny, tým nižšia je podpora pre TTIP v danej krajine. Na druhej strane, mohli by sme predpokladať, že s rastom exportu bude priamoúmerne rásť aj podpora TTIP. Naše údaje však indikujú nepriamoúmernú závislosť. Korelačné koeficienty pri iných makroekonomických efektoch indikovali len triviálnu závislosť medzi nimi a pozitívnym postojom k TTIP.

Na základe uvedených zistení sa zdá, že postoje euroobčanov k TTIP zmluve nie sú vedené očakávanými makroekonomickými efektmi z danej zmluvy. Ako poukazujú Dudáš a Dudášová (2016) na príklade Nemecka, ani politické dôvody (postoje politických strán) nedokážu jednoznačne vysvetliť tvorbu postojov euroobčanov k TTIP. Zdá sa, že pre smerovanie európskej integrácie, jej transparentnosti a európskej identity, je preto veľmi

dôležité hľadať ďalšie faktory, ako napr. v oblasti vplyvu IKT, sociálnych médií a pod., ktoré tvorbu názorov euroobčanov možno dokážu lepšie vysvetliť.

Je pravdepodobné, že voľby – najmä uplynulé prezidentské v USA v novembri 2016, ale aj nadchádzajúce – v národných štátoch EÚ – vyjednávanie o TTIP pribrzdia, či definitívne zablokujú. Aj keď prieskumy priamu závislosť medzi názormi politických strán a názormi voličov na TTIP nepreukázali (Dudáš – Dudášová, 2016), nielen nárast „neštandardných" politických subjektov", či klesajúci trend dôvery v existujúci systém a jeho inštitúcie, by mali viesť k reflexii nad dôvodmi klesajúcej podpory k prijatiu TTIP. Niektoré výhrady, ktoré by zároveň mali slúžiť ako zdroj poučení pre ďalšie rozhodovanie sa o budúcom charaktere medzinárodného obchodu nástrojoch, ktoré ho formujú, by bolo možné formulovať nasledovne:

1. Vyjednávania o TTIP **neboli vedené dostatočne transparentne**. Aj z toho dôvodu, vychádzajúc z teórie verejnej voľby (Buchanan, 1984), **voliči** mohli mať dôvod **pochybovať, či vyjednávania sú vedené skutočne vo verejnom záujme, či obsahom vyjednávanej dohody nie je skôr mnoho výnimiek, ktoré sú výsledkom lobbyingu záujmových skupín z politických a podnikateľských kruhov**. Za týchto okolností hovoriť o skutočne „slobodnom obchode", ktorý slúžil skôr ako politický marketing pri vyjednávaní o TTIP, za nenáležité;
2. Ak máme hovoriť o skutočne <u>slobodnom</u> obchode, ústredným zmyslom obchodnej „politiky" má byť zabezpečenie právneho rámca a maximalizácie možného úžitku všetkých účastníkov trhu nie iba pre vybranú skupinu, resp. tých ktorý majú najväčší dosah na inštitucionálne rozhodovanie; Vyjednávanie o podmienkach obchodných dohôd má byť podmienené jednoznačne preukázateľným prínosom pre všetkých účastníkov trhu; ambície vyjednávačov „dosiahnuť vyváženú, ambicióznu dohodu" (Interview 2), či iné geopolitické zámery vyjednávačov Európskej komisie smerujúce k „väčšiemu Euroatlantickému prepojenia" (Interview 1) nestačí;
3. Presadzovanie TTIP doterajším spôsobom – môže mať vážne negatívne dôsledky na dôveryhodnosť a legitimitu rozhodovacieho procesu EÚ. V čase protirečivého vývoja EÚ (migračná kríza; Grécka kríza; výsledok referenda v Spojenom kráľovstve) by bol takýto pokračujúci postup vysoko rizikový.

Záver

Predložený príspevok sa zameral na vybrané aspekty vyjednávania o transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve medzi EÚ a USA, ako aj na potenciál dôsledkov a poučení, ktoré z priebehu vyjednávacieho procesu vyplývajú. V prvej časti sme priblížili vybrané aspekty vyjednávacieho procesu o TTIP s dôrazom na inštitucionálny rámec EÚ. V časti druhej sme načrtli niektoré dopady, ktoré s prijatím TTIP by bolo možné očakávať. Záverečná tretia časť sumarizuje niektoré z poučení, ktoré v súvislosti s procesom vyjednávania o TTIP autori identifikovali ako relevantné. Autori si uvedomujú komplexnosť a závažnosť témy. Ich ambíciou zaiste nebolo vyčerpať všetky témy, ktoré by v súvislosti so zameraním príspevku bolo možné nadniesť, skôr sa pokúsiť prispieť do diskusie, ktorá zaiste bude pokračovať. Autori by tiež svojim úsilím o reflexiu radi prispeli k skvalitňovaniu rozhodovacích procesov v inštitucionálnom rámci EÚ.

Je pravdepodobné, že politický vývoj po prezidentských voľbách v novembri 2016 v USA, ale aj v členských štátoch EÚ, osobitne v Nemecku a vo Francúzsku, ďalšiemu vývoju, smerujúcemu k ukončeniu rokovaní o TTIP priaznivo naklonený nebude. V tejto súvislosti je nutné si tiež uvedomiť, že príbeh vyjednávaní o TTIP je iba jedným z mnohých dôsledkov – v hľadaní podstatne hlbšie zakoreneného problému civilizačnej krízy, artikulovaného vedeckou obcou od začiatku 20. storočia (porovnaj Šuplata, 2012). Aj preto sa

zrejme blíži čas, kedy bude nutné sa nad formovaním budúcich paradigiem eurointegračných procesov vážnejšie a komplexnejšie zamýšľať.

Zoznam použitej literatúry:

1. BUCHAN, J. (1984): Theory of Public Choice. The University of Michigan. ISBN 0-472-10040-8;

2. DUDÁŠ, T. – DUDÁŠOVÁ, M. (2016): Growing Skepticism towards Transatlantic Trade and Investment Partnership in Europe – Causes and Consequences. In: *Journal of Applied Economic Sciences;* Fall 2016; Volume XI; Issue 6(44), ISSN-L1843-6110;

3. HOREHÁJ, J. (2009): *Svetová ekonomika.* Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, ISBN 978-80-8083-872-0;

4. *Informovanosť a verejná diskusia o TTIP je nedostatočná.* http://alianciapas.sk;

5. Interview 1; Vysoký predstaviteľ Európskej komisie, máj 2015;

6. Interview 2; Diplomat, Brusel, máj 2015;

7. LACOVÁ, Ž. – HOREHÁJ, J. – ŠUPLATA, M. (2016): The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Visegrad Countries. In:
The European challenges. The Globalized or localized Union?
The social, cultural and economic transformations of the EU in the world. XII International Scientific Conference of the PGV Network,
Warsaw, 15-17 September 2016.

8. *National Treatment and Market Acces for Goods in TTIP*. 2016. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://trade.ec.europa.eu/;

9. *10 najhlavnejších mýtov o TTIP. Fakty a fikcia*. 2015. [Citované 13. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://trade.ec.europa.eu/;

10. *TTIP and the EU Member States.* Bern WTI 2016. [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/;

11. TTIP 2016; [Citované 20. 11. 2016] Dostupné na internete: http://ttip2016.eu

12. Report of the 15th round of negotiations for the transatlantic trade and investment partnership; [Citované 20. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155027.pdf

13. ŠUPLATA, Marián 100% (2012): Citoyenneté et nationalités en Europe Unie, les défis á relever; In: *Citoyennetés, voisinages et minorités en Europe*. Bruxelles : Bruylant, 2012. S. 133-142. - ISBN 978-2-8027-3568-7;

14. *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) State of Play.* 2016, [Citované 20. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://trade.ec.europa.eu/; http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1553

Kontakt:
doc. PhDr. Jozef Horeháj, PhD.
Ekonomická fakulta
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Tajovského 10
975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: Jozef.Horehaj@umb.sk

Ing. Žaneta Lacová, PhD.
Ekonomická fakulta
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Tajovského 10
975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: Zaneta.Lacova@umb.sk

doc. PhDr. Marian Šuplata, PhD.
Ekonomická fakulta
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Tajovského 10
975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: Marian.Suplata@umb.sk

SUPRANACIONALIZÁCIA CHARAKTERU INŠTITÚTU PREDSEDNÍCTVA V EÚ

Pavol Hrivík

Katedra politológie, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Študentská 2, 911 50 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: pavol.hrivik@tnuni.sk

Článok sa zaoberá vznikom a vývojom inštitútu predsedníctva v ES a EÚ, zmenami jeho agendy i postavenia v rozhodovacom procese, ako aj jeho predpokladaným ďalším smerovaním. Tieto zmeny sú predovšetkým dôsledkom revízií zakladajúcich zmlúv Spoločenstiev a Únie a spôsobili, že vykonávanie predsedníctva členskými štátmi sa do značnej miery limituje na európskej medzivládnej úrovni a viac a viac sa posúva na nadnárodnú úroveň. Takto sa oslabuje pozícia a účasť samotných štátov Únie na jej fungovaní, najmä však v jej rozhodovacom a legislatívnom procese. Na potvrdenie tohto výroku je potrebné nájsť podpornú odpoveď na otázku: Ako sa menil a mení pôvodný charakter inštitútu predsedníctva ES/EÚ vo vývoji európskej integrácie a do akej miery prispeli k jeho supranacionalizácii kľúčové revízie zakladajúcich zmlúv ES/EÚ?
Kľúčové slová: zakladajúce zmluvy ES/EÚ, predsedníctvo v EÚ, integračné paradigmy, predsedníctvo v Rade, symptómy supranacionalizácie predsedníctva, vysokí predstavitelia Únie

The paper deals with the origin and development of the Presidency Institute in the EC and EU, with some changes of its agenda and position in the decision-making process, and with its assumed next routing. These changes are, first of all, a consequence of revisions of the founding Treaties of the Communities and Union, and have caused that the performing of Presidency by Member States is largely limited at the European intergovernmental level and is more and more transferred into the supranational one. In this way, a position and participation of the States in the EU´s functioning are weakened, mainly in its decision-making and legislative processes. For confirmation of this assertion, it is needed to find a supporting reply to the following question: How has original nature of the Presidency Institute varied in the course of European Integration development and to what measure did the key revisions of the founding Treaties of the EC/EU contribute to its supranationalizing?
Key words: Founding Treaties of the EC/EU, Presidency in the EU, integration paradigms, Presidency in the Council, symptoms of supranationalization of Presidency, High Representatives of the Union
JEL: F15, K49, P17

Úvod

Predsedníctvo v Európskej únii (EÚ) patrí medzi najvýznamnejšie posty, ktorého komplexnosť je v značnej miere zložitá. Inštitút predsedníctva mal od vzniku nadnárodných Európskych spoločenstiev (ES) – Európskeho spoločenstva uhlia a ocele (ESUO) v roku 1952, Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) a Európskeho spoločenstva pre atómovú energiu (EURATOM) v roku 1957 – výrazný medzivládny charakter. O jeho cieľoch, obsahu a fungovaní rozhodovali výlučne členské štáty. Predsedanie Európskym spoločenstvám a neskoršie EÚ, fungujúcej podľa Maastrichtskej zmluvy a jej prvých revízií, bolo plne v dominancii členských štátov a vykonávalo sa v Európskej rade a vo všetkých formáciách Rady ministrov, vrátane jej rozvetvených subordinačných štruktúr – Výboru stálych predstaviteľov vlád členských štátov (COREPER) a pracovných skupín. Na

medzivládnej úrovni sa vykonávalo postupné odovzdávanie predsedníckeho „štafetového kolíka“ úradujúcim predsedníckym štátom štátu, ktorý preberal predsednícky post pre nasledujúce obdobie podľa vopred schváleného harmonogramu rotácie a programu.

Inštitút predsedníctva ES/EÚ zaznamenal významné zmeny vo vývoji európskej integrácie. Tieto zmeny sú dôsledkom revízií zakladajúcich zmlúv ES a EÚ a spôsobili, že vykonávanie predsedníctva sa viac a viac posúva na európsku nadnárodnú úroveň, čím sa oslabuje pozícia členských štátov Únie v jej rozhodovacom i legislatívnom procese. Pre potvrdenie platnosti tohto výroku je potrebné ho preskúmať a zároveň získať podpornú odpoveď na otázku: Ako sa menil a mení pôvodný charakter inštitútu predsedníctva ES/EÚ vo vývoji európskej integrácie a do akej miery prispeli k jeho supranacionalizácii kľúčové revízie zakladajúcich zmlúv ES a EÚ? Na prebádanie tejto témy sa využijú možnosti, ktoré ponúkajú predovšetkým historická, analytická a komparatívna metóda.

1. Vývoj inštitútu predsedníctva v ES/EÚ

Inštitút predsedníctva bol pôvodne uvádzaný už v zakladajúcej Zmluve o ESUO z roku 1951, kde v článku 27 sa hovorí, že *„predsedníctvo vykonávajú postupne všetci členovia Rady ministrov vždy po dobu troch mesiacov podľa abecedného poriadku členských štátov“*, teda podľa ich názvov v ich národných jazykoch. Toto pravidlo sa upravilo Zmluvou o EHS z roku 1957, ktorá v článku 146 predĺžila obdobie trvania predsedníctva na šesť mesiacov. Polročná frekvencia rotácie predsedníctva bola potvrdená neskoršie aj v Zlučovacej zmluve (1965/67), ktorou sa zlúčili orgány troch ES do jednej spoločnej Komisie ES a Rady ministrov ES. K postupnému posilneniu postavenia predsedníckeho štátu nepriamo prispeli tiež dokumenty, ktoré sa usilovali o reformu európskych inštitúcií, napríklad tzv. Tindemansova správa (1975) alebo Správa troch múdrych (1979). Posilnenie postavenia predsedníckeho štátu ES sa v týchto dokumentoch opakovane uvádzalo ako krok k väčšej efektívnosti rokovania Rady ministrov i Európskej rady.

Inštitút predsedníctva sa ďalej modifikoval v súvislosti s rozvojom medzivládnej Európskej politickej spolupráce (EPS) v roku 1970. EPS priniesla Spoločenstvám systém pravidelných medzivládnych konzultácií ministrov zahraničných vecí členských štátov. Typickým znakom EPS sa stalo prísne oddelenie prerokovávaných otázok od agendy nadnárodných ES, a teda absencia užšieho prepojenia s ďalšími orgánmi Spoločenstiev. Dôvodom bol dôsledne uplatňovaný medzivládny rozmer novej aktivity, ktorá prispievala ku koordinácii zahraničnopolitických postojov členských štátov, ale na začiatku nesmela vzbudiť dojem straty ich nezávislosti v zahraničnej politike.

Úsilie členských štátov ES o jednotnejší postup v zahraničnopolitickej oblasti vyústilo do spresnenia úloh predsedníckeho štátu v texte Jednotného európskeho aktu (JEA) z roku 1987, ktorý znamenal prvú revíziu zakladajúcich zmlúv ES. Článok 30 JEA sa zameriava na EPS a hovorí, že *„predsedajúci štát a Európska komisia majú zvláštnu zodpovednosť za zaistenie súladu v rámci Európskej politickej spolupráce“*. Ďalej sa v článku uvádza, že *„predsednícky štát zodpovedá za poskytovanie podnetov ku krokom, koordinácii a predkladaniu stanovísk členských štátov dotýkajúcich sa pôsobenia EPS. Štát je tiež zodpovedný za riadenie politickej spolupráce a najmä za vypracovanie časového rozvrhu zasadnutí a za zvolávanie a organizáciu zasadnutí.“* Súčasťou JEA bola tiež úprava vzťahov medzi bruselským sekretariátom EPS a predsedníckym štátom.

Podobne ako spolupráca v zahranično-politickej sa naštartovala spolupráca členských štátov v oblasti vnútornej bezpečnosti ES, v ktorej mal predsednícky štát svoje výsadné postavenie. Spolupráca v oblasti vnútorných vecí, justície a polície sa začala v 70. rokoch 20. storočia ako reakcia na vlnu teroristických útokov v západnej Európe. Členské štáty pristúpili k prerokovaniu celého radu konkrétnych návrhov dohovorov, ktoré viedli k zintenzívneniu spolupráce v tejto oblasti, ale „iba“ v rovine medzinárodného práva verejného. Spolupráca

v oblasti vnútra a justície bola inštitucionalizovaná na summite ES v Ríme (1. – 2. decembra 1975), kde sa rozhodlo o vytvorení medzivládneho fóra zloženého z ministrov vnútra a spravodlivosti členských štátov. Hlavným cieľom fóra sa stal boj s terorizmom a medzinárodným zločinom prostredníctvom koordinácie činnosti polície a ďalších štátnych zložiek zaoberajúcich sa vnútornou bezpečnosťou. Konkrétnym výstupom summitu bolo založenie medzivládnej aktivity ES nazvanej TREVI (Terrorisme, Radicalisme, Extremisme, Violence Internationale), t. j. Medzinárodnej platformy na boj proti terorizmu, radikalizmu, extrémizmu a násiliu, ktorá začala svoju činnosť v roku 1976.

Záväzky predsedníckeho štátu EÚ v zahraničnopolitickej a vnútropolitickej oblasti sa ďalej prehĺbili podpísaním a schválením Maastrichtskej zmluvy (1991/2/3). Podľa článku J.5 zmluvy „... *sa predsednícky štát stáva zodpovedným za vykonávanie spoločných akcií a za vyjadrovanie medzinárodne politických stanovísk Únie*“. Spolupráci členských štátov EÚ v oblastiach vnútorných vecí a justície sa priamo venuje článok K.9.

Doteraz najvýznamnejšie zmeny do organizácie, zloženia a fungovania inštitútu predsedníctva EÚ priniesla lisabonská revízia zakladajúcich zmlúv ES a EÚ (v nicejskom znení). Lisabonskou zmluvou vznikla koncepcia faktických troch (rôznych) predsedníctiev v EÚ, ktorá sa prejavuje na úrovni Európskej rady podľa článku 15 Zmluvy o EÚ (jej stály predseda je volený kvalifikovanou väčšinou na 2,5 roka v Európskej rade), na úrovni Rady ministrov zahraničných vecí podľa článkov 16 a 18 Zmluvy o EÚ (jej predseda – Vysoký predstaviteľ Únie pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku – je taktiež volený v Európskej rade kvalifikovanou väčšinou so súhlasom predsedu Komisie na päť rokov po voľbách do Európskeho parlamentu) a, nakoniec, na úrovni ostatných formácií Rady EÚ podľa článku 236 Zmluvy o fungovaní EÚ (ZFEÚ) funguje opäť skupinové predsedníctvo troch členských štátov. Styčné miesta jednotlivých foriem predsedníctva však stále patria medzi menej jasné body Lisabonskej zmluvy.

Legislatívny proces v jednotlivých štruktúrach Rady a jeho regulácia je plne v kompetencii predsedníckeho štátu. Rada ministrov aj po lisabonskej revízii zakladajúcich zmlúv zostáva naďalej rozhodujúcim orgánom v legislatívnom procese Únie.[1]

2. Symptómy supranacionalizácie predsedníctva v EÚ

Posilňovanie nadnárodnej dimenzie európskej integrácie sa deje nielen tradičným explicitným presunom častí právomocí členských štátov do katalógu výnimočných právomocí spoločných orgánov Únie, ale aj presunom niektorých pozícií a kompetencií členských štátov, vyplývajúcich priamo z vykonávania inštitútu predsedníctva v EÚ, na európsku úroveň, a to zriadením nových stálych postov na pomedzí Komisie a Rady v podobe vysokých predstaviteľov Únie, ktorí sú členmi Komisie a zároveň predsedajú zodpovedajúcim formáciám Rady.

Myšlienka ustanovenia vysokých predstaviteľov Únie na európskej nadnárodnej úrovni pre vybrané spoločné politiky má svoje korene najmä v snahe európskych politických elít pružne a efektívne zvládať rôzne krízové situácie a javy v Únii prostredníctvom tzv. európskych ministrov, ktorí by mali byť ako členmi Komisie, tak aj predsedami zodpovedajúcich formácií Rady. A práve pre tieto zámery sa ako vhodný príklad či precedens javí existujúci post Vysokého predstaviteľa Únie pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku (ďalej len „Vysoký predstaviteľ pre ZVBP“). V tejto súvislosti sa najčastejšie hovorí o kategórii finančných politík (fiškálnej, rozpočtovej, daňovej, menovej a pod.) reagujúcich na stále pretrvávajúcu globálnu finančnú krízu z roku 2008, jej dôsledky ako aj

[1] Rada ministrov zasadá v rôznych formáciách (zloženiach) v závislosti od predmetnej sektorovej témy, ktorej sa venuje. Zoznam formácií Rady a jej nové útvary sa ustanovujú podľa článku 236 ZFEÚ.

na nedisciplinovanosť členských štátov pri dodržiavaní Paktu stability a rastu. Podobne sú ďalej posudzované politiky vnútornej bezpečnosti (azylová, vízová, prisťahovalecká, trestnoprávna a ďalšie) formujúce priestor slobody, bezpečnosti a spravodlivosti a reagujúce najmä na riešenie masívnej imigračnej krízy v samotnej Únii, ďalej energetická politika (prípadne jej jadrový alebo ropný energetický sektor) tvoriacu základ budúcej energetickej únie v EÚ, alebo dopravná politika Únie (prípadne jej niektorý sektor, povedzme, rýchlostno-železničný).

Takto sa spoločný európsky „minister“, ako vysoký predstaviteľ Únie pre príslušnú európsku politiku (alebo pre jej konkrétne sektory), stáva predsedom príslušnej (medzivládnej) Rady ministrov a zároveň členom (supranacionálnej) Komisie, podobne ako dnes Vysoký predstaviteľ pre ZVBP. Utvárajú sa tak posty pre ďalších možných vysokých predstaviteľov Únie, ktorý budú členmi Komisie presadzujúcej výlučne európske ciele, ktoré nie vždy bývajú v súlade s národnými záujmami členských štátov prezentovaných najmä v Rade. Dokonca sa môžu dostať s nimi do ostrého konfliktu, ako o tom svedčí napríklad známy prípad „nadnárodného prideľovania povinných kvót“ pri riešení neregulárnej masívnej imigrácie do Únie.

Spoločným znakom postupnej supranacionalizácie agendy predsedníctva v Rade je europeizácia príslušnej politiky Únie (alebo niektorého jej sektora) s prísne záväzným charakterom pre všetkých členov Únie. Formovanie novej spoločnej politiky EÚ sa automaticky dostáva priamo do kompetencie Komisie, čím sa postupne vytráca z priamej zodpovednosti príslušnej formácie Rady (a teda aj členských štátov) a stáva sa výlučnou súčasťou riadneho legislatívneho postupu so zákonodarnou iniciatívou a významným politickým vplyvom Komisie na záverečné schválenie dotknutého legislatívneho aktu v Rade.

Kompetenčné oslabenie rozhodovania členských štátov vo formácii Rady, ktorej predseda je aj riadnym členom Komisie, a zároveň zvýšenie vplyvu a postavenia samotnej Komisie v legislatívnom procese znamenajú, že takýto spoločný európsky „minister“ – vysoký predstaviteľ Únie – zodpovedný za niektorú z politík Únie, bude môcť vstupovať do riadneho legislatívneho postupu a zároveň sa spolupodieľať na prijímaní nelegislatívnych aktov v rámci Rady alebo Komisie a komitológie. Dokonca v špecifických prípadoch môže byť priamo zúčastnený aj v mimoriadnom legislatívnom postupe (z ktorého je Komisia vylúčená) ako predseda zodpovedajúcej formácie Rady.

Vysoký predstaviteľ pre ZVBP ako stály (profesionálny) predseda Rady ministrov zahraničia a tiež Rady pre všeobecné záležitosti, kumuluje vo svojej kompetencii vonkajšie politiky supranacionálnej povahy (napríklad, obchodnú, rozvojovú alebo humanitárnu) ako aj medzivládne úlohy, povinnosti a záväzky (súvisiace najmä so zahraničnou, bezpečnostnou a obrannou politikou). Tento fakt sa nepochybne stáva precedensom (a doterajší vývoj integrácie to potvrdzuje úporným presadzovaním nadnárodnej integračnej paradigmy) pre zriaďovanie nových stálych postov predsedov ďalších formácií Rady, ktorí budú zároveň členmi Komisie. Tým sa výraznejšie posilní postavenie nadnárodnej Komisie v inštitucionálnom i legislatívnom systéme EÚ, čo nepochybne podporí prenikanie politického vplyvu Komisie do rozhodovania členských štátov v rámci Rady.

Záver

V doterajších revíziách primárneho práva ES/EÚ zvyčajne dochádzalo k postupnému posilňovaniu kompetencií spoločných orgánov, najmä nadnárodnej Komisie na úkor členských štátov i Rady ministrov, a zároveň k posilneniu postavenia nadnárodného Európskeho parlamentu (voči Rade) v legislatívnom procese. Vo vzťahu k Rade ministrov, Parlament nadobudol (popri pôvodnej konzultačnej pozícii) tiež pozíciu kooperačnú a, nakoniec, v istých oblastiach aj pozíciu spolurozhodovaciu, ktorá sa postupne rozšírila a ďalej rozširuje do nových oblastí Únie. V prípade inštitútu predsedníctva ES/EÚ sa zase dlhú dobu

objavoval opačný trend. Predsedníctvu, ktoré bolo na európskej medzivládnej úrovni výlučne v rukách členských štátov, sa rozširovala jeho agenda i právomoci predsedníckych štátov postupne o nové oblasti (vrátane politických) a jeho vplyv tak na rozhodovanie v ES/EÚ výrazne narastal až do momentu schválenia Lisabonskej zmluvy. Lisabonskou revíziou zakladajúcich zmlúv ES a EÚ stratili členské štáty významný predsednícky post v Európskej rade a v dvoch formáciách Rady – Rady ministrov zahraničných vecí a Rady pre všeobecné záležitosti. Touto formou europeizácie sa vykonávanie inštitútu predsedníctva postupne posúva na európsku supranacionálnu úroveň, čo zároveň potvrdzuje dominanciu nadnárodnej integračnej paradigmy vo vývoji EÚ.

Inštitút predsedníctva v Rade môže vo svojom vývoji zaznamenať ďalšie výrazné zmeny, ktoré sa môžu skoro formovať ako dôsledok doterajších diskusií politických elít o podpore supranacionálnej podstaty Únie, ako najlepšej možnosti na dosiahnutie väčšej stability, solidarity, slobody, bezpečnosti, medzinárodného postavenia a vplyvu Únie. Post predsedu Rady sa tak nepochybne bude „profesionalizovať“ aj pre ďalšie politiky Únie, čím sa stane dlhodobou (nie šesťmesačnou) výkonnou funkciou, podobne ako v prípade predsedu Rady ministrov zahraničných veci. S veľkou pravdepodobnosťou sa dá očakávať, a to v súvislosti s prehlbovaním integrácie v menovej, rozpočtovej a bankovej oblasti, že ďalšieho stáleho predsedu môže mať Rada ministrov financií (ECOFIN). A tak sa tento proces môže postupne, prostredníctvom neofunkcionalistického *spillovera*, prelievať do ďalších formácií Rady. Každá iniciatíva, posilňujúca či uprednostňujúca nadnárodný charakter vývoja európskej integrácie pred medzivládnym, má za následok nielen tradičné posilňovanie katalógu výnimočných kompetencií spoločných orgánov Únie na úkor členských štátov, ale aj utváranie nových „trvalých“ predsedníckych postov pre členov Komisie vo vybraných formáciách Rady na európskej nadnárodnej úrovni znamenajúce ďalšie straty v kompetenciách, postavení i v účasti členských štátov na samotnom fungovaní Únie.

Zoznam použitej literatúry:

1. CRAIG, P: (2010): *The Lisbon Treaty (Law, Politics, and Treaty Reform)*. New York : Oxford University Press, 2010. 466 s. ISBN 978-0-19-959501-3.

2. CRAIG P. – DE BÚRCA G. (eds.) (2011): *The Evolution of EU Law* (second edition). New York : Oxford University Press, 2011. 917 s. ISBN 978-0-19-959296-8.

3. HRIVÍK, P. (2016): Inštitút predsedníctva v EÚ a slovenské predsedníctvo v Rade EÚ. In: *Štát a právo* č. 2/2016 (Vedecko-teoretický časopis pre otázky vedy o štáte a práve v SR). Bratislava : o. z. Štát a právo, s. 169-184. ISSN 1339-7753.

4. HRIVÍK, P. (2016): *Európska integrácia a základy fungovania Európskej únie* (Historický, politologický a inštitucionálno-právny rámec vývoja integrácie). Trenčín : Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka, 2016. 308 s. ISBN 978-80-8075-620-8.

Kontakt:
doc. Ing. Pavol Hrivík, CSc.
Katedra politológie
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: pavol.hrivik@tnuni.sk

EVALUATION OF MATCHING SKILLS AND JOBS

Liudmyla Ilich

Department of Social Problems of Labor Market, Ptukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Taras Shevchenko Blvd., 60, 01032, Kyiv, Ukraine, e-mail: ilyich_l@meta.ua

In contemporary economic conditions scientists and practitioners are increasingly questioned what ratio of theoretical and practical training should be. How to estimate the gap between manpower skills and skills that are necessary to meet the needs of innovation economy? One way to obtain the answer to these questions is a qualitative evaluation of matching manpower skills and jobs in need. The article presents the results of the social survey among employers and employees, which has proved the existence of quality gap between existing and required manpower skills and also has allowed to reveal the most popular current and future skills.

Keywords: labor market, supply, demand, imbalance, manpower, skills, matching, mismatching.

JEL: J080; J24.

1 Introduction

Matching skills is a must as a condition of science and technological progress speeding-up, achievement of high productivity, sustainable socio-economic growth and competitiveness.

In this connection the search for ways of evaluation of matching skills and job, ground for such estimation methodology and organization of constant monitoring in this sphere is of urgent importance. Within the last sixteen years these matters have been of great interest for scientists all over the world. Methodical approaches to the evaluation of educational and qualifying labor force according to the labor market needs have been developed and approved in the studies by W. Groot(2000),[1] A. Chevalier (2003),[2] B. Tether (2005),[3] J. Sutherland (2012),[4] I. Murillo(2012),[5] J. Johansen (2012), [6] E. Ghignoni (2013),[7] A. Arpaia (2014)[8] etc.

It should be noted that methodology that evaluates educational and qualifying labor force correspondence with labor market needs is rather varied. The most widespread approaches are the following: regulatory, statistical, profitable and sociological (J. Johansen,

---

[1] GROOT, W. (2000): Skill mismatches in the Dutch labor market. International Journal of Manpower. Vol. 21. No. 8. pp. 584–595. ISSN: 0143-7720.

[2] CHEVALIER, A. (2003): Measuring over-education. Economica. Vol. 70. No. 279. pp. 509–531. ISSN: 1468-0335.

[3] TETHER, B. (2005): A literature review on skills and innovation: how does successful innovation impact on the demand for skills and how do skills drive innovation? [Electronic resource]. – Mode of access: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http:/www.berr.gov.uk/files/file11008.pdf [Accessed 20 October 2016].

[4] SUTHERLAND, J. (2012): Qualifications mismatch and skills mismatch, Education and Training. Vol. 54, No. 7, pp. 619–632. ISSN: 0040-0912.

[5] MURILLO, I. (2012): Effects of educational mismatch on private returns to education: An analysis of the Spanish case (1995–2006). Journal of Policy Modeling. Vol. 34. No. 5. pp. 646–659. ISSN: 0161-8938.

[6] JOHANSEN, J. (2012): Measuring Mismatch In ETF Partner countries: A Methodological Note. Torino: European Training Foundation. 32 p.

[7] GHIGNONI, E. (2013): Educational qualifications mismatch in Europe. Is it demand or supply driven? Journal of Comparative Economics. ISSN: 0147-5967.

[8] ARPAIA, A. (2014): Is unemployment structural or cyclical? Main features of job matching in the EU after the crisis. European Economy Economic Papers, 527. Brussels: European Commission. ISSN 1016-8060.

2012).[9] Each of them has its own advantages as well as disadvantages, so is used depending on the purpose set by the researcher. This article reveals the latter of these approaches.

2 Sociological approach to the evaluation of matching skills to jobs

The sociological approach means carrying out social monitoring of so called skill matching subjective estimation. It is based on acquiring information among employees and employers concerning the level of education, skills to be the most important for specific jobs; the effect of skills lack or excess on labor productivity; labor conditions and payment etc. The information got is of subjective nature as it reflects respondent's opinion. The survey of employers is of great significance because it assumes shaping the evaluation of employers' matching skills and jobs. Such two-way estimate, despite its subjective nature, reflects the reality-based matching skills picture. It is explained by the fact that employees at their workplaces clearly realize which level of education and qualification is necessary for them to do their job of high quality. Thus, sociological survey allows not only evaluating matching (mismatching) skills and jobs, but also forecasting demand for them, developing recommendations on improvement of curriculum considering skills lack (excess) revealed.

Employers' sociological surveys show that in most cases the opportunity to overcome skillful misbalance on the labor market is run by the way of education system forthcoming to the reality and prospective challenges (SKM, 2013).[10] In employers' view, vocational and higher educational establishments should be more flexible to the labor market needs, open to new educational technologies and pay significant attention to practical skills shaping.

Post-Soviet countries more and more often face up the situation when extremely theoretically-based preparation of specialists prevents them from full-grown realization of skills acquired in practice. Applicants for jobs often admit that knowledge gained in vocational and a higher educational establishment is out-of-date or absolutely unsuitable in practice. In most cases the problem is solved directly on working spot with the help of holding different educational programs or trainings which let 'pull up' the staff to the intraproductive requirements or by trying to cooperate with educational establishments engaged in preparation of profile-in-need specialists.

To clear up the situation, we took the sociological survey of employers and employees whose purpose was to find out which skills are the most needed on the labor market nowadays, whether the differences in knowledge, skills, practices and requirements for workplaces exist both in terms of direct and indirect consumers of educational services. The sampling was done by applying the method of random selection, though selection error range allows to transform the conclusions made into general sum-total. The general quantity of respondents numbered 1200 employees and 300 employers. The survey results permit to reproduce the picture of matching skills and jobs as well as define the level of satisfaction educational system consumers to the national education system.

3 The results of social monitoring of employers and employees

The employees and employers were suggested to evaluate 'existing' and 'necessary' level of skills on a five-point scale. The main task of evaluation the quality of skills acquired within the 'existing' level was to define the extent of possession of general and the most needed skills for labor market, such as communicative, mathematical, training,

---

[9] JOHANSEN, J.(2012): Measuring Mismatch In ETF Partner countries: A Methodological Note Torino: European Training Foundation. 32 p.

[10] SCM. (2013): Досвід працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців (Employment experience of higher education graduates: a view of graduates and employers) [Electronic resource]. – Mode of access: www.scm.com.ua [Accessed 20 October 2016].

entrepreneurial, socio-economic, managerial, psychological, analytical and diagnostical, substantive, technological, research, legal and regulatory ones. The purpose of 'necessity' level bloc was to define the extent of importance the skills for the jobs the respondents were employed. Obviously, such estimate is of some generalized nature, as the respondents from different branches of economic activity assisted in the survey. However, this evaluation let identify the differentiations between 'existing' and 'necessary' levels from the employers' points of view as well as from the employees' ones. Such approach to the evaluation of misbalance between skills and jobs at the labor market is adapted to the marketing methodology of service quality estimate ServQual, that allows to appraise the consumers' expectations concerning the quality of service received (in this case, expectations touch on matching (mismatching) skills by comparison of subjective evaluations of 'existing' and 'necessary' levels).

According to the survey's results, we managed to find out which skills are the most important for consumers of educational services, which skills qualitatively satisfy jobs in full, to which extent employees' self-esteem matches (mismatches) corresponding employers' evaluation.

The results of evaluation of skills within 'existing' level bloc revealed that employees estimate their skills higher than their employers. In general, the estimate of 'existing' level of employees' generalized skills varies within 3,2-4,1 points (the average level – 3,7), whereas employers consider this matching within 2,9-3,5 points (the average level – 3,1).

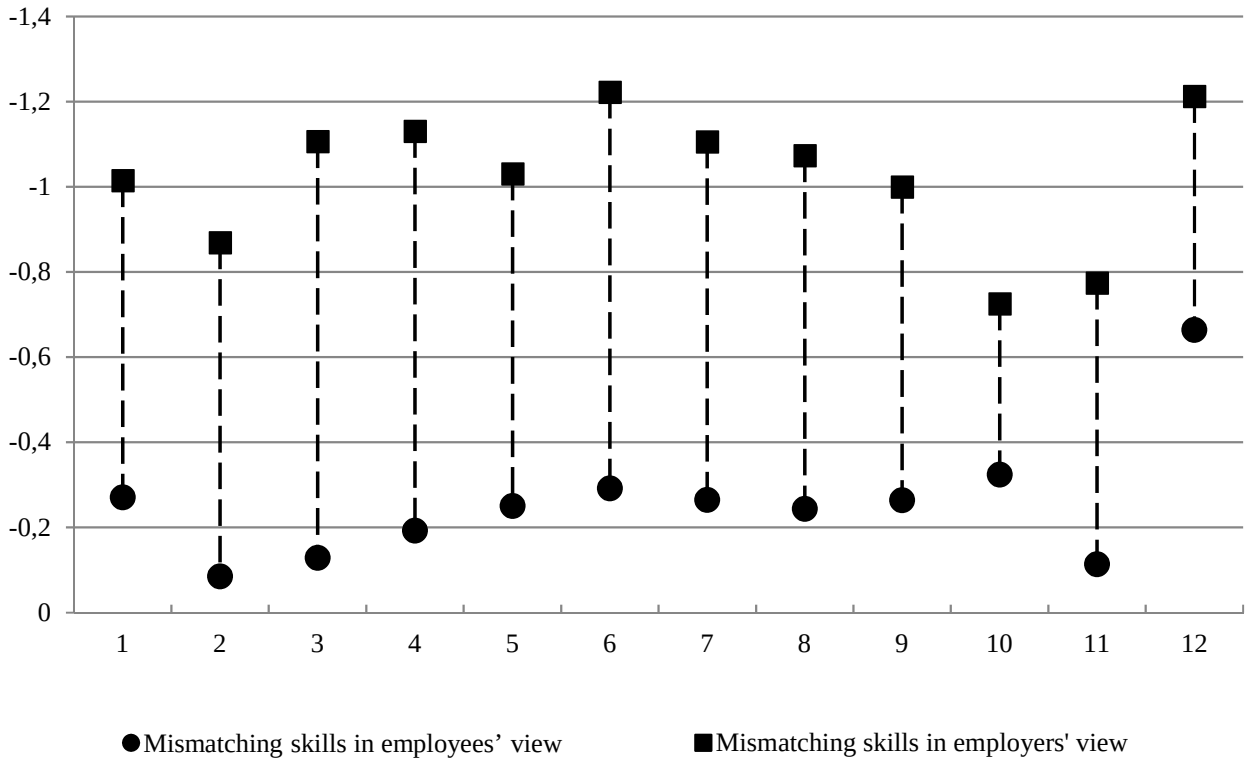
To the employees' opinion, their strong suits are communicative (4,2), training (4,0), substantive (3,9), analytical and diagnostical (3,7), managerial (3,7) and technological skills, the most vulnerable suits are legal and regulatory, and research skills. At the same time, employers note that employees possess communicative skills at satisfactory level (3,5), but the rest skills require considerable correcting so they are evaluated at medium and low levels. Research skills (2,8) have the lowest level of employees' skills according to the employers' viewpoint.

While analyzing 'existing' level of skills preparation, some discrepancies in respondents' estimates were also revealed. But both sides' evaluations were located within the same ranges. For instance, 'necessary' level of employees' general skills varied within 3,4-4,1 points (the average level – 3,9), whereas employers were convinced that labor force skills matching is located within the range of 3,7-4,5 points (the average level – 4,1).

The quality ratio which characterizes the difference between consumers' evaluations of existing and necessary skills levels helps keep the track of skills mismatching more clearly. The positive value of this ratio shows so called 'super-quality' which hardly ever occurs in practice. In most cases the quality ratio has negative value or close to zero that indicates satisfactory level of skills.

The results of survey data processing convincingly testify that a gap between existing and necessary skills is much greater that employees think (graph 1).

Graf 1 Ratio matching skills estimated by employers and employees



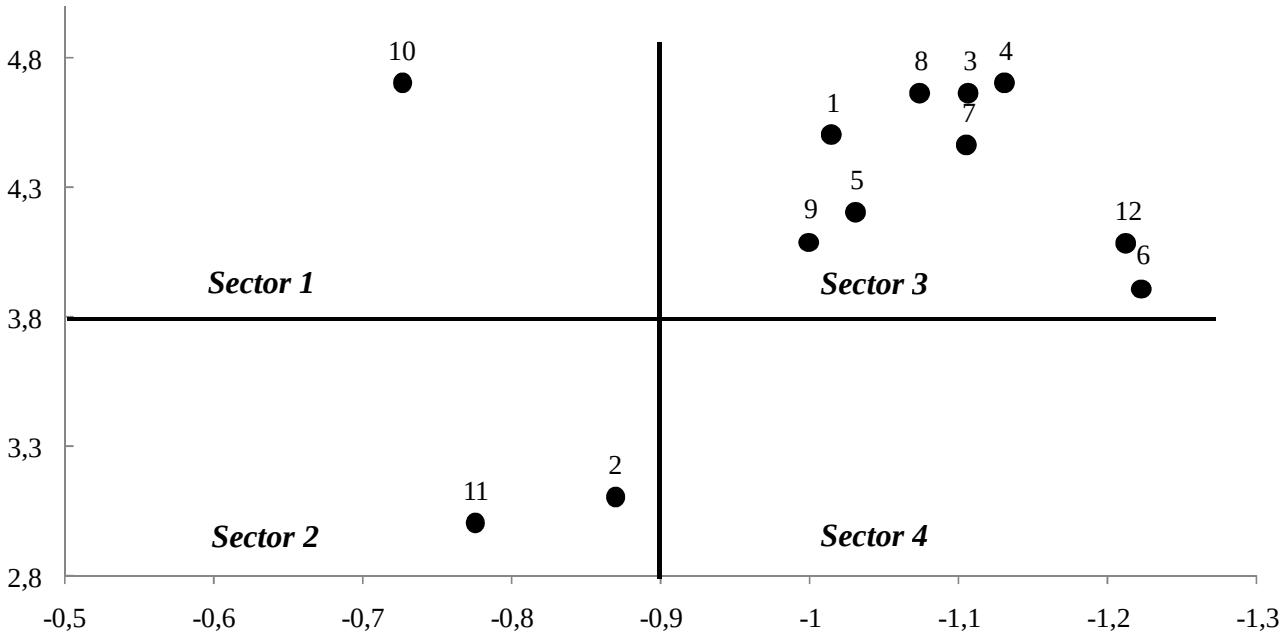
1 – communicative;
2 – mathematical
3 – training;
4 – entrepreneurial;
5 – socio-economic;
6 – managerial;
7 – psychological;
8 – analytical and diagnostical;
9 – substantive;
10 – technologycal;
11 – research;
12 – legal and regulatory.

The employers consider the employees are much more unsuitable to the jobs requirements than they esteem themselves. On average employers define the discrepancy between existing and necessary levels in one point, whereas employees define it in 0, 25 point. According to the estimates of both employers and employees the largest gap exists as for the legal skills (-1,2 and -0,7 correspondingly). Technological and research skills got the highest ratios of quality (-0,7 and -0,8 correspondingly).

The lowest ratios of quality that characterize the highest extent of skills mismatching requirements of workplaces occurred for managerial and legal skills (-1,2), training, entrepreneurial, analytical and diagnostic, psychological skills (-1,1), communicative, substantive and socio economic skills (-1,0).

Comparing the ratios of skills quality and extent of their importance in professional sphere, we have built the labor market balanced matrix based on skills. It let reveal those skills whose state is critical, and, as a conclusion, to develop the recommendations on adjustment existing and necessary levels of professional knowledge. The results acquired can be shown graphically (graph. 2).

Graf 2 Labor market balanced matrix on generalized workforce skills



1 – communicative;
2 – mathematical
3 – training;
4 – entrepreneurial;
5 – socio-economic;
6 – managerial;
7 – psychological;
8 – analytical and diagnostical;
9 – substantive;
10 – technologycal;
11 – research;
12 – legal and regulatory.

The first sector which covers the skills of high level of quality and great extent of importance for today's employees contain technological skills (system of functional knowledge and technological skills, acquirements of manufacturing entities and technological processes, skills of rapid adjustment to new labor conditions). The evaluation of importance is 4,7, ratio of quality is -0,7.

The second sector covers skills that are characterized with low value of importance showing and low ratios of quality, whose level does not meet the employers' requirements, though the majority of respondents do not consider them to be of high priority. It contains mathematical and research skills which need scientific thinking, skills of observation and analysis, hypothesizing and processing scientific observations results. As it is seen, these skills have relatively high showing of quality (-0,8 and -0,9 correspondingly). However, both employees and employers mention the low extent of their importance in the most kinds of economic activities (the estimate of importance is 3,1 and 3 correspondingly).

To the respondents' view, nowadays the most needed skills as well as the most problematic ones, concerning the correspondence of their quality with the workplace requirements, are the skills included in third sector. As it is seen from graph.2, this sector covers the most part of general skills: communicative, training, entrepreneurial, socio-economic, managerial, psychological, analytical and diagnostic, substantive and legal.

The fourth sector contains skills characterized with low extent of importance and high level of quality ratio. As the survey revealed, none of the general skills can be included into this sector, as none of them tend to have low importance showing and high level of mismatching at the same time.

4 Conclusion

The results of sociological survey made it possible to prove the existence of substantial gap between existing and necessary skills, shape subjective picture of labor market. As the analysis of data acquired showed, in the current circumstances employees lack qualified work force, and employees admit the shortage (excess) of qualification which negatively affects labor productivity. Thus, there is a acute necessity to develop the set of measures aimed at overcoming misbalances at the labor market with the help of organizing the monitoring of skills requirements; to provide the information to the public concerning prospective socio-economic development and results of skills forecasting; to appeal employees into the process of working out the professional standards in active way; to harmonize curriculum with workplace requirements. The equilibration of all stockholders' interests in this direction will favor the achievement of maximum effect concerning skills matching the labor market requirements, expenses optimization on human capital and security of sustainable economic growth.

References:

1. GROOT, W.; VAN DEN BRINK, H. (2000): *Skill mismatches in the Dutch labor market',* International Journal of Manpower. Vol. 21. №. 8. pp. 584-595. ISSN 0143-7720.

2. CHEVALIER, A. (2003). *Measuring over-education*, Economica, Vol. 70, No. 279, pp. 509–531. ISSN 1468-0335

3. TETHER, B. (2005): *A literature review on skills and innovation: how does successful innovation impact on the demand for skills and how do skills drive innovation?* [Electronic resource]. – Mode of access: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http:/www.berr.gov.uk/files/file11008.pdf [Accessed 20 October 2016].

4. SUTHERLAND, J. (2012): *Qualifications mismatch and skills mismatch, in* Education and Training. Vol. 54. No. 7. pp. 619-632. ISSN 0040-0912.

5. JOHANSEN, J. (2012): *Measuring Mismatch In ETF Partner countries: A Methodological Note* Torino: European Training Foundation. 32 p.

6. MURILLO, I.P.; RAHONA-LÓPEZ, M.; DEL MAR SALINAS-JIMÉNEZ, M. (2012): *Effects of educational mismatch on private returns to education: An analysis of the Spanish case (1995–2006)*. Journal of Policy Modeling. Vol. 34. №. 5. pp. 646-659. ISSN 0161-8938.

7. GHIGNONI, E.; VERASHCHAGINA, A. (2013): *Educational qualifications mismatch in Europe. Is it demand or supply driven?* Journal of Comparative Economics. ISSN 0147-5967.

8. KIERSZTYN, A. (2013): *Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland.* Economics of Education Review. Vol. 32. pp. 78-91. ISSN 0272-7757.

9. ARPAIA, A., KISS, A., TURRINI, A. (2014): *Is unemployment structural or cyclical? Main features of job matching in the EU after the crisis.* European Economy Economic Papers, 527. Brussels: European Commission. ISSN 1016-8060.

10. SCM (2013): *Досвід працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців* (Employment experience of higher education graduates: a view of graduates and employers) [Electronic resource]. – Mode of access: www.scm.com.ua [Accessed 20 October 2016].

Contact:
Assoc. prof. Liudmyla Ilich, PhD.
Department of Social Problems of Labor Market
Ptukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine
01032, Kyiv-32, Taras Shevchenko Blvd., 60
E-mail: ilyich_l@meta.ua

AKTUÁLNE OTÁZKY EKONOMICKEJ DIPLOMACIE SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Eva Ivanová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: eva.ivanova@centrum.sk

Cieľom príspevku je stručne analyzovať problematiku aktuálnych priorít Slovenskej republiky v ekonomickej oblasti počas jej predsedníctva v Rade Európskej únie v roku 2016 a zameranie ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky do roku 2020, ktoré sú určené vládou Slovenskej republiky a Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. Východiskom pre analýzu sú oficiálne dokumenty zverejnené štátnymi inštitúciami Slovenskej republiky.
Kľúčové slová: ekonomická diplomacia, predsedníctvo v Rade Európskej únie, sektorové priority, SK PRES, teritoriálne priority, zameranie ekonomickej diplomacie

The article briefly analyzes the issues of current priorities of the Slovak Republic in the economic field during its Presidency of the Council of the European Union in 2016 and the focus of economic diplomacy of the Slovak Republic till 2020, given by the Government of the Slovak Republic and the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic. Sources for the analysis are official documents published by state institutions of the Slovak Republic.
Key words: economic diplomacy, focus of the economic diplomacy, Presidency of the Council of the European Union, sectoral priorities, SK PRES, territorial priorities
JEL: F19, F59

Úvod

Slovenská republika v druhom polroku 2016 historicky po prvý krát predsedá Rade Európskej únie. Jednou z veľmi dôležitých oblastí, ktorej sa Slovenské predsedníctvo (SK PRES) venuje, je i ekonomická oblasť. Vzhľadom na stále sa meniacu globálnu situáciu v politickej, bezpečnostnej i hospodárskej oblasti je Európska únia aj Slovenská republika nútená prispôsobovať zameranie svojej ekonomickej diplomacie. Vychádzajúc zo zverejnených oficiálnych dokumentov slovenských štátnych inštitúcií je možné indikovať niekoľko aktuálnych otázok a oblastí, ktorými sa ekonomická diplomacia Slovenskej republiky v súčasnosti zaoberá a ktoré sú bližšie analyzované v tomto príspevku.

1 Priority slovenského predsedníctva v Rade Európskej únie

V súčasnosti je markantným záujmom štátov v medzinárodných vzťahoch rozvíjať najmä zahranično-obchodné vzťahy ako jedným z najvýznamnejších predpokladov rastu ekonomiky daného štátu. Európska únia (EÚ) ako integračné zoskupenie 28 krajín s 508 mil. obyvateľov[1], ktorého hospodárstvo je v súčasnosti väčšie ako hospodárstvo USA[2], má eminentný záujem o rozvoj ekonomických vzťahov. Približne dve tretiny objemu všetkých obchodných výmen únie sa uskutočňujú medzi členskými štátmi EÚ. Avšak napriek tomu, že v EÚ žije len približne 7 % svetovej populácie, predstavuje obchod EÚ s ostatnými krajinami

[1] Podľa štatistiky Eurostat, http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index_sk.htm
[2] V roku 2014 dosiahol HDP Európskej únie výšku 13 920 541 mil. eur.

približne 20 % globálneho vývozu a dovozu. Únia je tak popredným globálnym hráčom v ekonomickej oblasti. Slovenská republika, i vzhľadom na štruktúru svojho národného HDP, si je taktiež vedomá potreby rozvoja EÚ v ekonomickej oblasti.

Základný obsahový rámec Slovenského predsedníctva v Rade Európskej únie (SK PRES) vychádza z 5 priorít Strategického programu pre Úniu v časoch zmien, ktorý v júni 2014 na zasadnutí Európskej rady prijali hlavy štátov a predsedovia vlád členských krajín Európskej únie. Tento program zdôrazňuje dlhodobé a stále aktuálne priority, ktoré majú občanom EÚ priniesť nové príležitosti:[3]

1. Únia zamestnanosti, rastu a konkurencieschopnosti – S cieľom zabezpečiť dlhodobú stabilitu EÚ je nevyhnutné pokračovať v prehlbovaní hospodárskej a menovej únie, ktorá však musí rešpektovať integritu jednotného trhu.
2. Únia príležitostí pre jej občanov – Napriek istému oživeniu európskej ekonomiky v členských krajinách EÚ pretrváva vysoká nezamestnanosť a prehlbovanie sociálnych nerovností, čo je potrebné zmeniť.
3. Energetická únia s perspektívnou klimatickou politikou – Je potrebné vytvoriť skutočnú a jednotnú energetickú úniu.
4. Únia slobody, bezpečnosti a spravodlivosti – Súčasná migračná kríza sa považuje za najvážnejšiu výzvu EÚ. K osobitným prioritám v tejto oblasti patrí lepšie riadenie všetkých aspektov migrácie, azylu a ochrany hraníc, pretože účinné riešenie bezpečnostných výziev si vyžaduje spoločný prístup všetkých členských krajín EÚ.
5. Únia ako silný globálny aktér – V globalizovanom svete plnom nestability je potrebná väčšia miera angažovanosti EÚ.

V týchto prioritách Slovenská republika identifikovala i svoje špecifické zameranie počas SK PRES, pričom národné priority reflektujú dlhodobé a strategické záujmy Slovenska: rozvoj spolupráce so susednými krajinami Európskej únie v rámci tzv. Východného partnerstva,[4] ako aj zachovanie politiky rozširovania, budovanie jednotného digitálneho trhu, podpora start-upov a e-commerce, a v neposlednom rade aj podpora zamestnanosti. Vo všetkých oblastiach je citeľný i dôraz na hospodársku stránku jednotlivých politík.

Vo februári 2016 preto vláda Slovenskej republiky schválila Východiská programu predsedníctva Slovenska v Rade Európskej únie – t. j. strategický rámec pre tvorbu programu počas predsedníctva, následne v júni 2016 aj hlavné priority predsedníckeho programu SK PRES. Program slovenského predsedníctva v Rade EÚ je postavený na štyroch prioritách so zámerom presadzovať najmä udržateľné riešenia a hľadať prijateľné kompromisy:[5]

1. Hospodársky silná Európa – Počas SK PRES budú realizované iniciatívy, ktoré prispejú k vytvoreniu vhodného prostredia pre investície a pre ďalší rozvoj Únie, ktoré sú kľúčovým predpokladom pre rozvoj a realizáciu zjednocujúcich európskych projektov ako nosných prvkov moderného jednotného trhu. Potrebné je najmä revidovanie doterajších politík, ako aj sprístupnenie možností čerpania financií väčšiemu okruhu oprávnených subjektov, avšak adresnejšie.
2. Moderný jednotný trh – Jednotný trh, t. j. voľný pohyb tovaru, osôb, služieb a kapitálu, sa považuje za najväčší úspech Európskej únie. Je však potreba ďalšieho rozvoja zjednocujúcich projektov, akými sú napr. Energetická únia (s ohľadom i na celosvetové klimatické zmeny) či Jednotný digitálny trh.

[3] Úrad vlády Slovenskej republiky. (2016): Východiská programu predsedníctva Slovenskej republiky v Rade Európskej únie - nové znenie, s. 2.
[4] Ide o projekt Európskej susedskej politiky zahŕňajúci Arménsko, Azerbajdžan, Bielorusko, Gruzínsko, Moldavsko a Ukrajinu.
[5] Úrad vlády Slovenskej republiky. (2016): Program predsedníctva Slovenskej republiky v Rade Európskej únie, s. 6-12.

3. Udržateľná migračná a azylová politika – Súčasná migračná kríza vytvára enormný tlak na vonkajšiu hranicu EÚ i na azylové systémy členských štátov; z tohto dôvodu je potrebná spoločná udržateľná migračná a azylová politika i boj proti terorizmu.
4. Globálne angažovaná Európa[6] – Bez stability, prosperity a demokracie vo svojom susedstve nebude ani EÚ bezpečná a stabilná. Únia má preto záujem presadzovať efektívnu európsku susedskú politiku i podieľať sa na rozvoji vzťahov so strategickými partnermi EÚ.

Najmä prvá a druhá priorita SK PRES poukazuje na to, čo Slovenská republika v oblasti ekonomickej diplomacie približne od roku 2014 presadzuje – podporu ekonomických väzieb medzi krajinami i firmami napr. všestrannou podporou exportu ich výrobkov na zahraničné trhy, rozširovania možností financovania pre start-upy a malé a stredné podniky, ako aj propagáciou Slovenskej republiky ako vhodnej krajiny na umiestnenie investícií.

2 Zameranie ekonomickej diplomacie Slovenska do roku 2020

Dňa 02.11.2016 vláda Slovenskej republiky schválila Zameranie ekonomickej diplomacie v oblasti bilaterálnych a multilaterálnych vzťahov do roku 2020 predložené Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. Tento dokument nadväzuje na Stratégiu vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie rokov 2014 – 2020, ktorú schválila vláda Slovenskej republiky v roku 2014 a na Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky z 13. 4. 2016, no rešpektuje i strategické zámery a činnosti všetkých ďalších zaangažovaných rezortov a partnerov na Slovensku.[7]

Vzhľadom na zmeny v geopolitických podmienkach, v dobe intenzívnej globalizácie a internacionalizácie ekonomických a obchodných vzťahov sa vyžaduje flexibilita a adaptácia na miestne podmienky a sektorové požiadavky. Z tohto dôvodu dochádza k miernym zmenám v zameraní slovenskej ekonomickej diplomacie, ktorá do roku 2020 musí taktiež reflektovať na globálne vývojové trendy a rastúci význam inovačných technológií s cieľom dosiahnutia špecializácie a exkluzivity produktov a služieb, ktoré sú zvlášť významné pre malé krajiny s otvorenou ekonomikou ako Slovenská republika.

Zároveň by slovenská ekonomická diplomacia mala nájsť spôsoby ako koncentrovať úsilie na presadenie sa v teritóriách a odvetviach prioritných z hľadiska bezpečnostno-strategických záujmov Slovenskej republiky, ako sú energetická a potravinová bezpečnosť, rozvoj technológií a výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty, rozvoj informačných technológií a služieb. Súčasne by sa mala prednostne upriamiť na posilnenie vzťahov s teritóriami, kde existuje perspektíva hospodárskeho rastu. To však nebude možné bez zmien, bez identifikovania inovatívnych foriem a nástrojov, ale aj bez posilnenia finančných zdrojov pre slovenskú ekonomickú diplomaciu.

Významným nástrojom pre prezentáciu Slovenska je v rámci Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky zriadená Pracovná skupina pre koordinovanú prezentáciu Slovenska v zahraničí, ktorá rieši v oblasti prezentácie Slovenska dva hlavné ciele: vytvoriť funkčný model koordinácie aktérov zainteresovaných na prezentácii Slovenska v zahraničí a vytvoriť dôveryhodnú, špecifickú a atraktívnu

[6] Priority a programy v tejto oblasti vychádzajú aj z Globálnej stratégie EÚ pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku, na ktorej implementáciu sa únia sústredí v budúcom období.

[7] Napríklad Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, Ministerstvo práce a sociálneho rozvoja Slovenskej republiky, Slovenská obchodná a priemyselná komora, Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu, Slovenská agentúra pre cestovný ruch, Slovak Business Agency, Eximbanka, Zväz strojárskeho priemyslu Slovenskej republiky, Zväz automobilového priemyslu Slovenskej republiky a i.

prezentačnú identitu Slovenska, t. j. implementovať značku „Good Idea Slovakia – Dobrý nápad Slovensko“.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky zároveň stanovilo štyri zásadné princípy fungovania slovenskej ekonomickej diplomacie: otvorenosť, komplementarita, synergia a jednotné riadenie zahraničnej služby rezortom diplomacie, tzn. rešpektovanie postavenia veľvyslanca v danej krajine a pri medzinárodných inštitúciách. Veľvyslanci, resp. vedúci zastupiteľských úradov Slovenskej republiky (v súčasnosti celkovo 81) sú hlavnými nositeľmi zadaní v agende ekonomickej diplomacie.

2.1 Teritoriálne priority ekonomickej diplomacie

Teritoriálnou prioritou ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky do roku 2020 ostáva i naďalej hospodársky priestor Európskej únie – z celkového slovenského vývozu v roku 2015 tvoril vývoz do krajín EÚ viac ako 85,2 % a import z týchto krajín 66,1 %. Ďalšou prioritnou oblasťou v rámci obchodu sú teritóriá v blízkom susedstve EÚ[8]: Balkán, Spoločenstvo nezávislých štátov, krajiny východného susedstva a vybrané krajiny južného susedstva EÚ.

V dôsledku hospodárskeho a politického vývoja na Ukrajine a v Ruskej federácii po anexii Krymu nastáva utlmovanie bilaterálnych obchodných vzťahov s Ruskom a ďalšími krajinami Euroázijskej ekonomickej únie. Stratu týchto trhov bude musieť slovenská ekonomická diplomacia vyvážiť nájdením iných vhodných exportných teritórií, čo však nebude jednoduché.

Zahraničný obchod Slovenskej republiky bude závisieť aj od vývoja rokovaní tzv. Transatlantického obchodného a investičného partnerstva TTIP s USA, od napĺňania dohody CETA s Kanadou a od sankcií voči Ruskej federácii.

Z geografického hľadiska boli identifikované štyri výrazné oblasti, v ktorých môže dôrazná proexportná činnosť a vzájomná liberalizácia obchodu vytvoriť nové odbytové trhy pre slovenské spoločnosti:

1. Severná Amerika (t. j. USA, Kanada, Mexiko) – ide síce o vysoko konkurenčné vzdialené trhy, ale s vysokou absorpčnou schopnosťou a kúpyschopnosťou,
2. Južná a Východná Ázia (t. j. 12 krajín na čele s Čínou, Vietnamom a Kórejskou republikou) – ide však o rôznorodý ekonomický priestor s veľkým vplyvom špecifických geografických, kultúrnych a iných premenných.
3. Osem krajín Blízkeho a Stredného Východu (na čele so Spojenými arabskými emirátmi a Iránom) – predpokladá sa všeobecná stabilizácia regiónu.
4. Alžírsko, Nigéria a Etiópia – tieto krajiny majú určitý ekonomický potenciál.

Ťažiskom ekonomickej výskumnej a inovačnej spolupráce budú krajiny so silným vedecko-výskumným a inovačným potenciálom, najmä Spojené štáty americké, Turecko, Japonsko, Izrael, Kórejská republika, Švajčiarsko, členské krajiny EÚ – najmä Nemecká spolková republika a severské krajiny, a Čína. Čínska ľudová republika otvorila spoluprácu v tejto oblasti v rámci kooperačného formátu – ide o podporu otvorenia a efektívneho využívania Vizuálneho centra transferu technológií Číny a krajín Strednej a Východnej Európy v Bratislave, pričom sa otvára aj priestor pre užšiu spoluprácu v rámci krajín V4 s tretími krajinami.

Z hľadiska cestovného ruchu na Slovensku sú prioritnými krajinami pre rozvoj aktívneho cestovného ruchu do roku 2020 primárne zdrojové trhy s vysokým potenciálom, na ktorých pôsobí aktívne aj Slovenská agentúra pre rozvoj cestovného ruchu prostredníctvom

[8] V súlade s politikou tzv. Východného partnerstva Európskej únie.

svojich zahraničných zastúpení – t. j. Poľsko, Česko, Maďarsko, Ukrajina, Nemecko a Ruská federácia. Do skupiny sekundárnych trhov patria okrem ďalších vyspelých európskych krajín aj vzdialené trhy s vysokým trhovým potenciálom: USA, Čína, India, Japonsko, Taiwan, Kórejská republika alebo krajiny Arabského zálivu – tieto najmä v oblasti kúpeľnej turistiky.

Prioritou v oblasti vývozu slovenského kapitálu budú krajiny západného Balkánu, Turecko, Vietnam, perspektívne vybrané krajiny Afriky a krajiny Spoločenstva nezávislých štátov. Využívaný bude najmä vývoz technologických celkov na vytváranie exportných príležitostí v týchto krajinách pre ďalšie slovenské malé a stredné podniky ako subdodávateľov alebo komplementárnych dodávateľov.

2.2 Sektorové priority ekonomickej diplomacie

Na základe identifikácie exportných komodít perspektívnych pre nové trhy a s využitím aktuálnych informácií zo slovenských zastupiteľských úradov ohľadne sektorových priorít ekonomickej diplomacie Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky stanovilo tieto prioritné sektory ekonomickej diplomacie do roku 2020:

- Automobilový priemysel,
- elektrotechnický priemysel a informačné a komunikačné technológie,
- obranný priemysel,
- energetika,
- oblasť dopravy a infraštruktúrnych projektov,
- poľnohospodárstvo,
- cestovný ruch.

Z pohľadu komoditnej štruktúry vo vývoze Slovenskej republiky dlhodobo dominuje niekoľko hlavných komoditných skupín: autá a ich časti, karosérie áut, pneumatiky, monitory, telefónne súpravy a ropné oleje, ktorých celkový podiel na slovenskom vývoze predstavuje až 44,6 %. Výroba a obchod v týchto komoditách je kontrolovaný veľkými medzinárodnými spoločnosťami, ktoré nevyužívajú štátne služby podpory exportu. Z uvedeného vyplýva vysoká závislosť slovenského exportu na niekoľkých veľkých firmách (najmä automobilových[9]) a nedostatočná komoditná diverzifikácia exportu. Za účelom jej prekonania je nevyhnutné prostredníctvom ekonomickej diplomacie aktívne rozširovať komoditnú štruktúru aj cestou hľadania odbytových možností nových komodít v tretích krajinách mimo EÚ.

Permanentne taktiež klesá podiel agropotravinárskych výrobkov na celkovom zahraničnoobchodnom obrate Slovenskej republiky a obchodná bilancia s týmito produktmi je negatívna, čo má negatívny dopad aj na potravinovú bezpečnosť a bezpečnosť Slovenska.

Záver

Slovenská republika si počas svojho polročného predsedníctva v Rade Európskej únie v roku 2016 stanovila štyri priority, vychádzajúce z 5 priorít Strategického programu pre Úniu v časoch zmien: Hospodársky silná Európa, moderný jednotný trh, udržateľná migračná a azylová politika, globálne angažovaná Európa. Priority definovala vláda Slovenskej republiky spolu s Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, ktoré je zároveň zodpovedné za výkon ekonomickej diplomacie Slovenska.

[9] Automobilový priemysel je rozhodujúcim priemyselným odvetvím slovenského hospodárstva, ktoré tvorí takmer 12 % HDP krajiny, viac ako 40 % exportu a zamestnáva viac ako 125 000 ľudí priamo a takmer 250 000 nepriamo.

Vzhľadom na zmeny v geopolitických podmienkach, intenzifikáciu globalizácie a internacionalizácie ekonomických a obchodných vzťahov sa vyžaduje flexibilita a adaptácia na nové podmienky vo všetkých oblastiach. K zmenám dochádza i v zameraní ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky, ktorá musí taktiež reflektovať na globálne vývojové trendy a rastúci význam inovačných technológií s cieľom dosiahnutia špecializácie a exkluzivity produktov a služieb.

Zároveň by slovenská ekonomická diplomacia mala nájsť spôsoby ako koncentrovať úsilie na presadenie sa v teritóriách a odvetviach prioritných z hľadiska bezpečnostno-strategických záujmov Slovenskej republiky, ako sú energetická a potravinová bezpečnosť, rozvoj technológií a výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty, rozvoj informačných technológií a služieb. Súčasne by sa mala prednostne upriamiť na posilnenie vzťahov s teritóriami, kde existuje perspektíva hospodárskeho rastu. Teritoriálnou prioritou ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky do roku 2020 ostáva i naďalej hospodársky priestor Európskej únie. Sektorovými prioritami ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky do roku 2020 sú automobilový priemysel, elektrotechnický priemysel a informačné a komunikačné technológie, obranný priemysel, energetika, oblasť dopravy a infraštruktúrnych projektov, poľnohospodárstvo a cestovný ruch.

Zoznam použitej literatúry:

1. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. [online]. [Citované 5. 5. 2016.] Dostupné na internete: https://www.mzv.sk/europske_zalezitosti/predsednictvo_v_rade_eu-slovenske_predsednictvo_v_rade_eu

2. Oficiálna internetová stránka Európskej únie (2016). [online]. [Citované 16. 5. 2016.] Dostupné na internete: http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index_sk.htm

3. Úrad vlády Slovenskej republiky. (2016): *Program predsedníctva Slovenskej republiky v Rade Európskej únie.* Bratislava: Úrad vlády Slovenskej republiky, 2016. 37 s. [online]. [Citované 23. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.eu2016.sk/data/documents/presidency-programme-sk-final2.pdf

4. Úrad vlády Slovenskej republiky (2013): *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020.* Bratislava: Úrad vlády Slovenskej republiky, 2013. 27 s. [online]. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/NezaradenyMaterialDetail?idMaterial=23230

5. Úrad vlády Slovenskej republiky (2012): *Uznesenie vlády Slovenskej republiky č. 392/2012 - Príprava predsedníctva SR v Rade Európskej únie v roku 2016 – základné východiská a aktuálne priority*. Bratislava: Úrad vlády Slovenskej republiky, 2012.

6. Úrad vlády Slovenskej republiky (2016): *Východiská programu predsedníctva Slovenskej republiky v Rade Európskej únie – nové znenie.* Bratislava: Úrad vlády Slovenskej republiky, 2016.

7. Úrad vlády Slovenskej republiky (2016): *Zameranie ekonomickej diplomacie v oblasti bilaterálnych a multilaterálnych vzťahov do roku 2020.* Bratislava: Úrad vlády Slovenskej republiky, 2016. 30 s. [online]. [Citované 2. 12. 2016.] Dostupné na

internete:
http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=26028

Kontakt:
Ing. Mgr. Eva Ivanová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: eva.ivanova@centrum.sk

ZAHRANIČNÁ POLITIKA V PREZIDENTSKEJ KAMPANI V USA V ROKU 2016

Karol Janas

Katedra politológie, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Študentská 2, 911 50 Trenčín, e-mail: karol.janas@tnuni.sk

Spojené štáty americké stáli v roku 2016 pred kľúčovými voľbami. Nerozhodovali len o novom prezidentovi ale aj zložení celej Snemovne reprezentatnov a tretiny Senátu amerického Kongresu. Navyše vo finale sa stretli kandidáti, z ktorých minimálne jeden bol prekvapením americkej politiky – Donald Trump. Je otázne, či dokonca väčšina republikánov bola s jeho nomináciou skutočne spokojná. Jeho zvolením sa do novej fázy dostáva aj americká zahraničná politika.
Kľúčové slová: USA, voľby, Trump, Clinton

There were hold key elections in the United States of America in 2016. The voters chose not only new president but also House of Representatives and third of Senate of the Congress were elected. And even more. In the final run of the elections at least one candidate was a surprise – Donald Trump. It is questionable if majority of Republicans really agreed with his nomination and is really satisfied. As he became new president also US foreign policy stepped into new period.
Key words: USA, election, Trump, Clinton
JEL: F5, H7, N4

1 Úvod

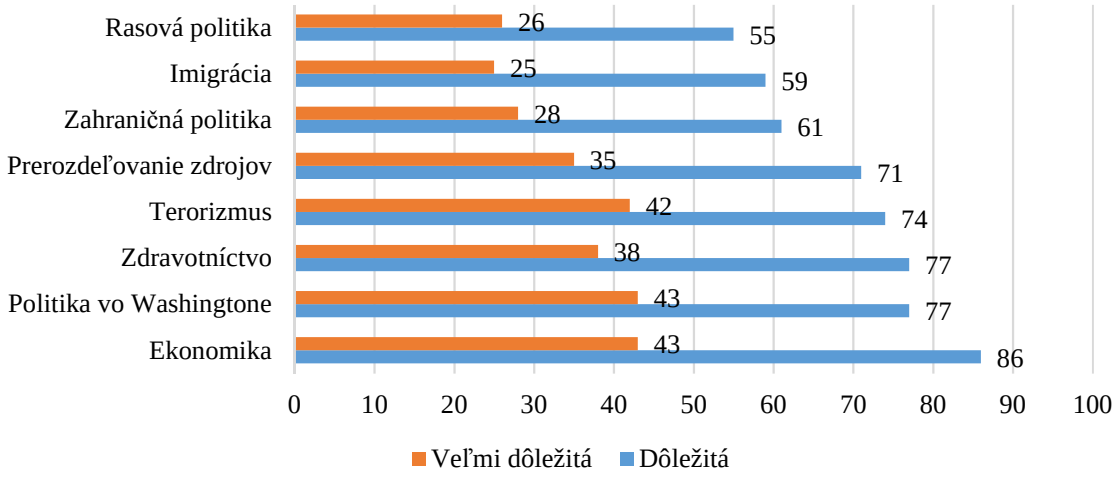
Zvolením Donalda Trumpa za prezidenta Spojených štátov amerických bezpochyby vstupuje krajina ale de facto aj celý svet do novej fázy. Americkým prezidentom sa stal kandidát, ktorý v minulosti nebol priamo zviazaný s politickým establišmentom Washingtonu. Jeho protikandidátka Hillary Clintonová naopak predstavovala kontinuitu aj v oblasti zahraničnej politiky. Veď v období 2009 – 2013 vykonávala funkciu ministerky zahraničných vecí Spojených štátov amerických a obraz krajiny vo svete de facto spoluvytvárala. Donald Trump sa v zahraničnej politike zatiaľ príliš neprofiloval a mnohé z jeho vyjadrení či už na adresu Mexika, Číny alebo európskych partnerov tak, ako ich prezentoval v predvolebnom zápase, pôsobili kontroverzne. Bezpochyby ale svojim zvolením sa bude usilovať o udržanie súčasnej pozície USA vo svete, resp. o jej posilnenie. Budúcnosť ukáže, či v jeho krokoch nájdeme viac kontinuity s odchádzajúcou administratívou, alebo návrat k unilateralizmu, ako si ho pamätáme z obdobia mandátu Georga Busha ml.

2 Postoj verenosti a relevantných kandidátov k zahraničnej politike

Pohľad Spojených štátov amerických na kľúčové zahraničnopolitické témy musíme vnímať z dvoch aspektov. Prvým je pohľad verejnosti. Američania sú na svoju krajinu hrdí a dlhodobo predpokladajú jej prevažne pozitívne vnímanie svetovou verejnosťou. Treba však dodať, že zahraničnopolitické témy nepatria medzi kľúčové témy v predvolebnej kampani. Spojené štáty americké sa tak neodlišujú od štandardných západných demokracií inde vo svete (zahraničná politika sa stáva dôležitejšou témou len v prípade krízy, resp. v prípade pocitu ohrozenia inou krajinou alebo entitou). Z grafu 1 je zrejmé, že zahraničná politika bola

označená za „veľmi dôležitú “ len 28% Američanov a stala sa až šiestou najdôležitejšou témou volieb za vnútropolitickými témami ovplyvňujúcimi každodenný život.

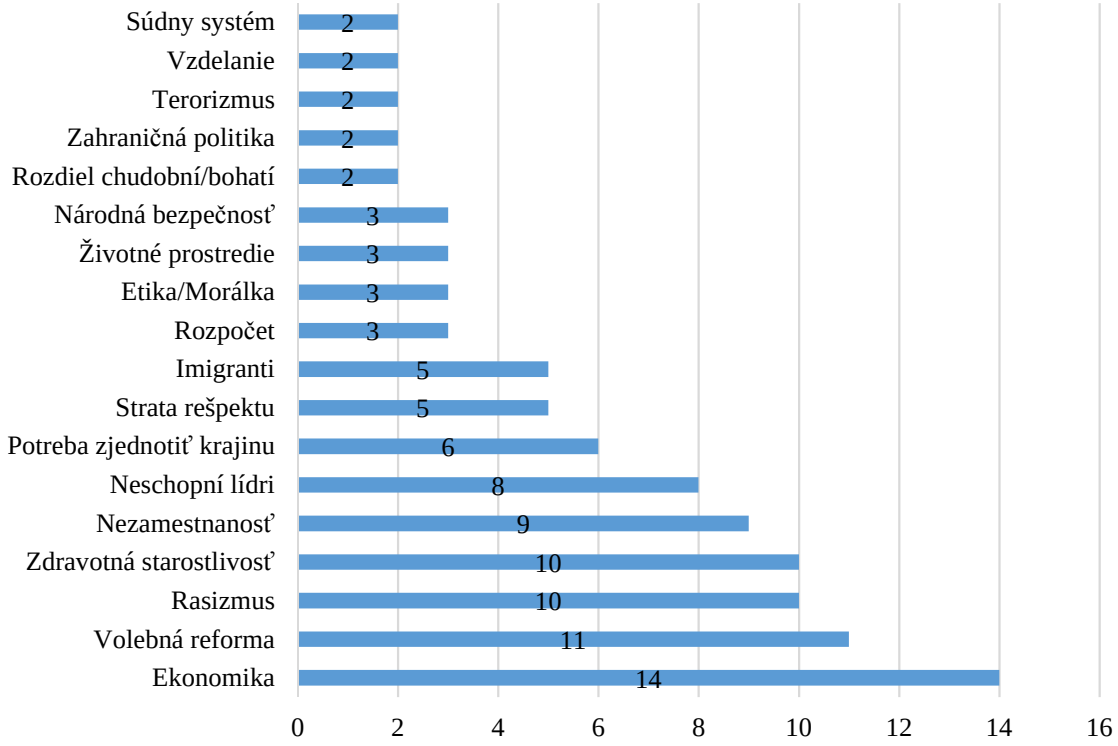
Graf 1: Kľúčové témy amerických prezidentských volieb 2016



Zdroj: JONES, J. M. (2015).

Situácia vo vnímaní zahraničnej politiky sa u americkej verejnosti nezmenila ani po voľbách (prieskum z druhej polovice novembra 2016) – za absolútne prioritnú otázku ju označilo len 2% obyvateľov a otázky týkajúce sa zahraničnej politiky (ak neberieme do úvahy tému imigrantov) sa dokonca nedostali ani medzi 10 najdôležitejších tém trápiacich Američanov v súčasnosti (graf 2).

Graf 2: Prioritné témy americkej verejnosti po voľbách v roku 2016 (v %)



Zdroj: GATES, G. J. (2016).

Druhým pohľadom, ktorý je v tejto súvislosti potrebné vnímať, je samozrejme pohľad oboch kľúčových kandidátov – demokratky Hillary Clintonovej, ktorú preferovali všetky prieskumy a celoštátne média a republikána Donalda Trumpa, ktorého vyjadrenia častokrát neobsahovali diplomatickú skúsenosť jeho protikandidátky.

Hillary Clintonová sa v zahraničnej politike sústredila na témy, ktoré sa v tejto oblasti stali kľúčové pre administratívu jej predchodcu Baracka Obamu. Jednou z dominantných tém sa v jej kampani stala Ruská federácia. Napriek tomu, že sa s jej menom spája pokus o reset vzťahov medzi USA a Ruskou federáciou, v kampani prevzala tón administratívy Baracka Obamu (Rusko bolo priamo obvinené z hackerských útokov a manipulácie amerických prezidentských volieb v prospech Donalda Trumpa).[1]

Ďalšou z tém, ktorú v kampani Hillary Clintonová artikulovala bol boj s tzv. Islamským štátom – ten označila za globálnu hrozbu a podporovala vznik spoločnej koalície (vrátane arabských štátov) s cieľom Islamský štát poraziť.[2]

Hillary Clintonová privítala aj nukleárnu dohodu s Iránom. Pripomenula ale, že je v prípade jej porušenia zo strany Iránu pripravená okamžite konať. V tejto súvislosti podporovala myšlienku zachovania vojenskej prevahy Izraela v regióne na jednej strane (v rámci Demokratickej strany nepatrila k tým, ktorí boli ochotní jednostranne uznať nezávislosť Palestíny) a potreby spolupráce s arabskými štátmi na strane druhej.[3]

V prípade otázok spojených s Ďalekým východom treba spomenúť u Hillary Clintonovej dve záležitosti. Prvou z nich je postoj k Číne. Zdôraznila, že americký vzťah k Číne nie je možné zjednodušiť na kategórie priateľ/rival. Nikdy sa však nevyhýbala kritike porušovania ľudských práv v Číne. V súvislosti so Severnou Kóreou vyjadrila odhodlanie na podporu ďalších sankcií proti severokórejskému režimu a zároveň podporu na posilnenie vojenskej spolupráce s Južnou Kóreou a Japonskom.[4]

Na rozdiel od Donalda Trumpa sa Hillary Clintonová vyhla témam, ktoré by mohli zhoršiť vzťahy Spojených štátov amerických s ich južným susedom – Mexikom. Myšlienku akejkoľvek výstavby múru na americkej južnej hranici odmietla. Navyše pripustila, že časti imigrantov (nelegálnych) by mohlo byť udelené občianstvo (netýkalo by sa to osôb, ktoré spáchali vážne zločiny).[5]

Zo zahraničnopolitickej časti programu Donalda Trumpa je potrebné spomenúť kritický postoj voči Číne, ktorú označil za „menového manipulátora“[6] a s ktorou je zároveň je pripravený viesť súdne spory v sporných obchodných prípadoch. Okrem toho prijal po zvolení blahoželanie od prezidentky Tchaj-wanu, čo americko-čínskym vzťahom isto neprospeje. Otázkou je jeho budúci postoj ku Kube, keďže politiku otvorených dverí voči Kube tak, ako ju začala presadzovať Obamova administratíva, privítal. Problematický sa môže ale ukázať vzťah k Iránu, keďže nukleárnu dohodu uzatvorenú predchádzajúcim prezidentom kritizoval a sľúbil jej otvorenie.[7]

---

[1] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[2] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[3] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[4] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
[5] PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues. By Damian Paletta
[6] The Next Commander in Chief. (2016).
[7] LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.

Absolútne kritický postoj zaujal voči Severnej Kórey a dokonca nevylúčil podporu pri budovaní japonských nukleárnych zariadení – ako odpoveď sa jadrový program KĽDR.[8]

Na rozdiel od svojej demokratickej rivalky Donald Trump vyzýval v kampani na zmiernenie napätia medzi USA a Ruskou federáciou.[9]

Jednoznačný tón zvolil Donald Trump pri téme NATO. Európskych spojencov obvinil, že zneužívajú USA a vyzval ich na plnenie záväzkov (finančných), ktoré z členstva v NATO vyplývajú. Pobaltské krajiny dokonca upozornil, že sa nebudú môcť v budúcnosti spoľahnúť na USA v prípade ruského napadnutia, ak riadne svoje záväzky nezačnú napĺňať.[10]

Aj Donald Trump vo svojej kampani vyzýval na spoločnú koalíciu s cieľom poraziť Islamský štát. Kroky Obamovej administratívy však označil za nedostatočné. Na rozdiel od Clintonovej nepovažoval za prioritu ani zvrhnutie režimu Bašara Asada v Sýrii a pripomenul jeho zapojenie do bojov proti teroristom z Islamskému štátu. V prípade izraelsko-palestínskeho sporu sľúbil zachovanie neutrality a podporu myšlienky vzniku dvoch štátov. Dodal však, že to bude možné len v prípade, ak Palestínčania prestanú „učiť svoje deti, ako sa stať teroristami“.[11]

Práve téma moslimov sa stala jednou z tých, ktoré Donald Trump artikuloval negatívne – vyslovil sa dokonca za zákaz vstupu moslimov z tých krajín, ktoré sú na zozname štátov podporujúcich terorizmus (príp. sa so šírením terorizmu spájajú).[12]

Jednou z najkontroverznejších tém týkajúcich sa zahraničnopolitickej oblasti kampane Donalda Trumpa sa stal bezpochyby postoj k Mexiku. V súvislosti s riešením imigračnej otázky sľúbil postavenie múru na hranici medzi Mexikom a USA. Mexičania mal podľa neho navyše náklady spojené s výstavbou múru zaplatiť. [13]

3 Výsledok prezidentských volieb

Z výsledkov prezidentských volieb (Graf 3, 4, 5, 6) je zrejmé, že zahraničnú politiku v USA nečaká kontinuita v podobe Hillary Clintonovej.

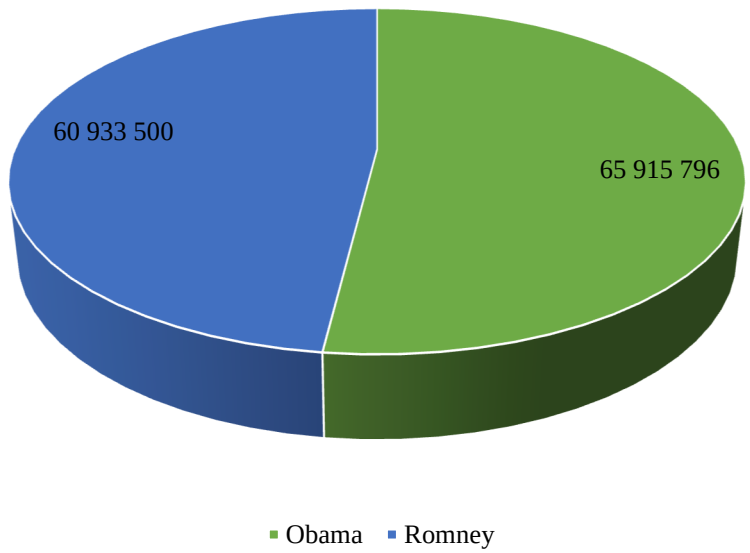
Naopak, prezidentom sa po 8 rokoch opätovne stáva republikánsky kandidát, ktorý je však (minimálne rétoricky počas kampane) paradoxne pripravený na zmierlivejšiu politiku voči Ruskej federácii a naopak, kriticky sa stavia voči vlastným spojencom (ako sme spomenuli vyššie nejde len napr. o Mexiko; Donald Trump otvorenie kritizuje aj neplnenie si záväzkov týkajúcich sa výšky rozpočtov európskych spojencov na obranu).

Prezidentom sa okrem toho opätovne stal republikánsky kandidát, ktorý získal menej hlasov od voličov ako jeho demokratický súper. Navyše v tomto prípade s markantným rozdielom hlasov (rozdiel skoro 3 milióny hasov).

---

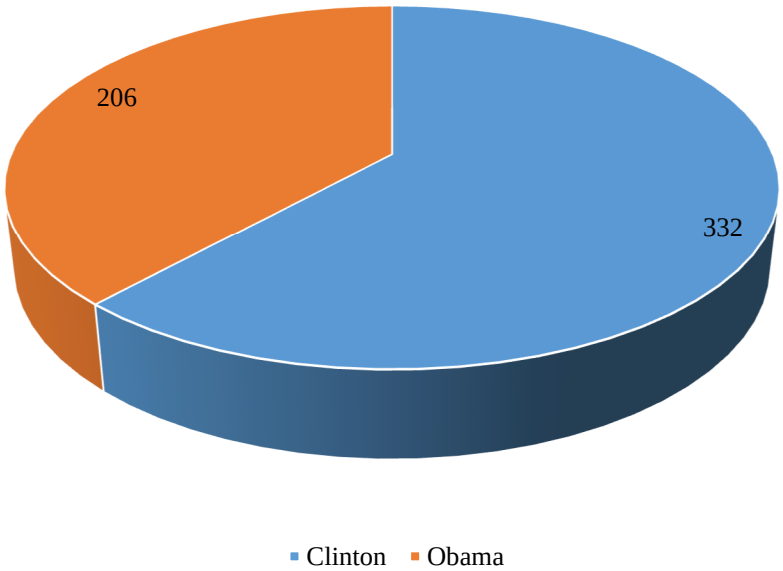
[8] Bližšie pozri aj:
The Next Commander in Chief. (2016).
USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
[9] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[10] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy.
PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.
LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[11] USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy. http://www.cfr.org/campaign2016/
[12] LOCKIE. A. (2016). Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.
[13] PALETTA, D. (2016). Where They Stand on Foreign Policy Issues.

Graf 3: Výsledky prezidentských volieb 2012 (absolútny počet hlasov)



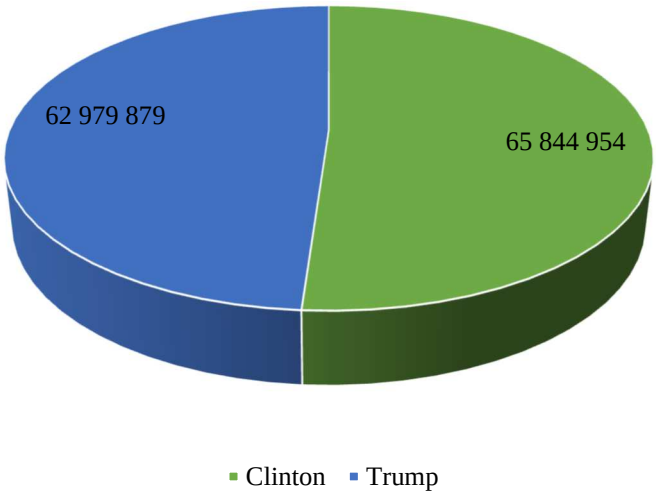
Zdroj: Election Guide

Graf 4: Výsledky prezidentských volieb 2012 (počet hlasov voliteľov)



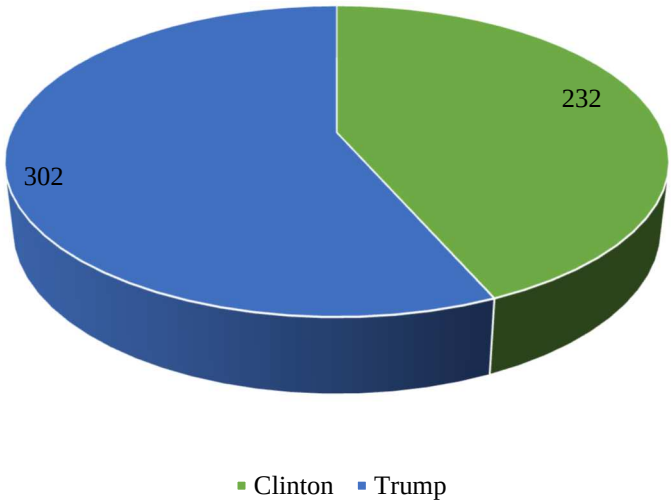
Zdroj: Election Guide, Official 2012 General Presidential Election Results

Graf 5: Výsledky prezidentských volieb 2016 (absolútny počet hlasov)



Zdroj: Election Guide

Graf 6: Výsledky prezidentských volieb 2016 (počet hlasov voliteľov)



Zdroj: Election Guide

4 Záver

Zahraničnú politiku Spojených štátov amerických bude po 8 rokov vytvárať tím republikánskeho prezidenta. Jeho úloha môže byť uľahčená faktom, že do úradu nastupuje v situácii, keď Republikánska strana nekontroluje len Biely dom ale aj obe komory Kongresu Spojených štátov amerických. Otázkou ale ostáva, či Donald Trump nájde so svojimi spolustraníkmi vždy spoločnú reč pri formulovaní zahraničnopolitických priorít. Už v súčasnosti môžeme identifikovať minimálne dve oblasti, kde sa bude s Republikánskou stranou pravdepodobne rozchádzať. Na jednej strane je to jeho zmierlivý tón k Ruskej federácii, ktorý pre väčšinu Republikánov prijateľný dlhodobo nebude a na strane druhej jeho ambivalentný postoj k NATO, resp. európskym spojencom, ktorí tvorili jeden z pilierov americkej zahraničnej a bezpečnostnej politiky v minulosti. Realita medzinárodnej politiky

však môže nastupujúceho prezidenta nakoniec posunúť aj v týchto oblastiach k iným záverom.

Zoznam použitej literatúry:

1. Election Guide. (2016). [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: www.electionguide.org

2. GATES, G. J. (2016). Economy, Elections Top Problems Facing U.S. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.gallup.com/poll/197786/economy- elections-top-problems-facing.aspx?g_source=foreign+policy&g_medium=search&g_campaign =tiles

3. JONES, J. M. (2015). *Economy Trumps Foreign Affairs as Key 2016 Election Issue*. In: Gallup. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.gallup.com/poll/183164/economy-trumps-foreign-affairs-key-2016-election-issue.aspx

4. LOCKIE. A. (2016). *Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on foreign policy.* In: Business Insider. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.businessinsider.com/hillary-clinton-and-donald-trump-platform-on-foreign-policy-issues-2016-9

5. *Official 2012 General Presidential Election Results.* (2012). [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.fec.gov/pubrec/fe2012/2012presgeresults.pdf

6. PALETTA, D. (2016). *Where They Stand on Foreign Policy Issues.* In: The Wall Street Journal. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://graphics.wsj.com/elections/2016/donald-trump-hillary-clinton-on-foreign-policy/

7. *The Next Commander in Chief.* In: Council on Foreign Relations. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.cfr.org/campaign2016/

8. USHER, B. P. (2016). US Election 2016: Trump and Clinton on foreign policy. In: BBC News. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné: http://www.bbc.com/news/election-us-2016-37830496

9. *Where do US presidential candidates stand on foreign policy.* In: Euronews. [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.euronews.com/2016/01/26/where-do-us-presidential-candidates-stand-on-foreign-policy

10. *2016 Presidential Election Results.* [Citované 27. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.politico.com/2016-election/results/map/president

Kontakt:
doc. PhDr. PaedDr. Karol Janas, PhD.
Katedra politológie
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
e-mail: karol.janas@tnuni.sk

DOKUMENTÁRNY AKREDITÍV A JEHO AKTUÁLNOSŤ PRI PARTICIPÁCII SLOVENSKA NA ROZVÍJANÍ MEDZINÁRODNÝCH OBCHODNÝCH, PEŇAŽNÝCH A PLATOBNÝCH VZŤAHOV

Eva Jančíková

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

V medzinárodnom obchode a obchodnom financovaní má dôležité miesto dokumentárny akreditív. Je to najbezpečnejší platobný, zaisťovací ale aj podnecujúci prostriedok pri rozvíjaní medzinárodnej deľby práce a upevňovaní dôvery pri medzinárodných platobných vzťahoch, a tým aj v medzinárodnom obchodnom financovaní. Akreditív sa využíva pri obchodných transakciách spojených s rizikom a neistotou, ktorá je medzi obchodnými partnermi ale aj medzi krajinami - najmä ak je obchodný partner nový, alebo je z krajiny, ktorá získala svoju novú štátnosť alebo je ekonomicky alebo politicky nestabilná. Z teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu vyplýva, že podiel akreditívov sa v jednotlivých štátoch pohybuje okolo 10 % až 20 % na obrate zahraničného obchodu.
Cieľom príspevku je analyzovať príčiny súčasného stavu pri využívaní dokumentárnych akreditívov najmä v exporte SR a upozorniť na širšie súvislosti vyžívania akreditívu, v nadväznosti na diverzifikáciu exportu SR, aj mimo región Európy a na možnosti zlepšovania platobnej bilancie SR.[1]
Kľúčové slová: obchodné financovanie, dokumentárny akreditív, otvorený účet, platobná podmienka

In international trade and trade finance has an important place letter of credit. It is the safest payment, hedging but also initiating means to develop international division of labor and strengthening confidence in international payment relations , and hence in international trade finance . The letter of credit is used in commercial transactions associated with risk and uncertainty between trading partners but also between countries - especially if it is a new business partner or a country that gained its new statehood or is economically or politically unstable. The territorial structure of foreign trade shows that the proportion of letters of credit in each country is around 10 % to 20% of the foreign trade turnover. It corresponds also to share of letters achieved in most EU countries.
The aim of this article is to analyze the causes of the current state of the use of documentary credits in particular in export of SR and highlight the broader context of using of letters of credit, following the diversification of export in SR and outside the European region and the possibility of improving the balance of payments.[1]
Key words: trade finance, documentary credit, open account, payment condition
JEL: F12, F3, G21, G32

Úvod

Dôležitým predpokladom realizácie zahraničného obchodu je dostupnosť finančných prostriedkov, či už vo forme obchodných úverov alebo vo forme obchodného financovania.

[1] Príspevok vznikol v rámci grantu VEGA „Fenomén čínskych investícií a potenciál ich využitia pre národné ekonomiky“, č. 1/0267/15.

Skúsenosti z ostatnej ekonomickej a finančnej krízy znovu ukázali, že kdekoľvek ekonomická, najmä finančná kríza vznikne, má to bezprostredný vplyv aj na dostupnosť finančných zdrojov. Následne to má vplyv najmä na celý medzinárodný obchod a finančný systém. Rastúci tlak na likviditu subjektov, problémy s kapitálom na trhu, mimoriadny rast nákladov na refinancovanie a nové pohľady na riziká obchodujúcej krajiny so zahraničným partnerom, prinášajú nielen problémy s dostupnosťou finančných prostriedkov potrebných na realizáciu obchodu, ale vedie to aj k jeho utlmovaniu ako aj k výraznému zvyšovaniu nákladov súvisiacich s medzinárodným obchodným financovaním.

V medzinárodnom obchodnom financovaní má nezastupiteľné miesto neodvolateľný a potvrdený dokumentárny akreditív,[2] ktorý možno považovať za najbezpečnejší platobný a zaisťovací prostriedok. Vývoj ukazuje, že má aj širšie poslanie. Akreditív sa používa pri obchodných transakciách spojených s rizikom obchodného partnera a jeho krajiny, teda ak je obchodný partner nový alebo je z krajiny, ktorá sa osamostatnila, alebo je ekonomicky alebo politicky nestabilná, ako sa na to poukazuje v uvedených súvislostiach, ale aj pri úsilí o rozvíjanie medzinárodného obchodu.

Akreditív sa používa pri obchodovaní rozvinutých krajín s krajinami rozvojovými alebo rozvíjajúcimi sa krajinami. Obchody v rámci rozvinutých, vyspelých krajín, hlavne európskych, sa realizujú predovšetkým na báze tzv. otvoreného účtu, teda dovozca zaplatí za dodávky po dodaní tovaru bez použitia bankového zaisťovacieho nástroja. Ide vlastne o financovanie obchodu do určitého času vývozcom, ktorý poskytuje dovozcovi aj možnosť odloženého platenia, (najčastejšie do 90 dní). V ostatných rokoch sa odhaduje, že až 80 % podielu obchodov sa realizuje na báze otvoreného účtu. Zodpovedá to zhruba aj približnému podielu obchodov v rámci EÚ. Zvyšok sa realizuje dokumentárnymi platobnými prostriedkami, hlavne spomínanými akreditívmi. Možno konštatovať, že vo všeobecnosti dochádza na jednej strane k poklesu počtu akreditívov v určitých teritóriách, a na strane druhej sa vďaka zvyšujúcemu sa objemu obchodu a kvôli potrebám bezpečnosti medzinárodného obchodu, vzrastá objem akreditívnych transakcií. Slovensko, podobne ako aj ďalšie krajiny strednej a východnej Európy, má v oblasti využívania dokumentárneho akreditívu značné rezervy.

Prax v oblasti akreditívov je v ostatných tridsiatich rokoch poznačená rozvojom elektronického obchodu a bankovníctva. Prelomovým obdobím bol koniec sedemdesiatych rokov 20. storočia, kedy bola založená spoločnosť SWIFT. Táto zabezpečuje medzibankovú elektronickú komunikáciu v rámci celého sveta.

Vystavovanie akreditívov a zúčtovanie platieb nadobudlo úplne nový rozmer a obchod sa vo veľkej miere zrýchlil a zefektívnil. Niektoré veľké banky pracujú s rôznymi aplikáciami, ktoré umožňujú ich elektronickú komunikáciu s klientmi aj v oblasti produktov obchodného financovania.

Cieľom tohto príspevku je analyzovať príčiny súčasnej úrovne používania dokumentárnych akreditívov v SR a posúdiť potrebu zmeny pri prístupe k používaniu akreditívu v súvislosti s potrebou diverzifikácie pri exporte SR aj mimo regiónu Európy so zreteľom na možnosti zlepšovania salda platobnej bilancie.

---

[2] Dokumentárny akreditív je písomným záväzkom banky, že poskytne tretej osobe určité plnenie, ak budú v určitej lehote, stanovenej v akreditíve, splnené podmienky v ňom uvedené. Ako to vyplýva aj z jeho definície, nie je to len platobný prostriedok, ale je to aj zaisťovací prostriedok, v ktorom sa banka, prípadne viac bánk zaväzuje pri splnení v ňom predpísaných podmienok zaplatiť oprávnenému. Lenže v historickom vývoji jeho používania sa vyvinulo mnoho jeho foriem a preto treba spresniť, že pri rozvíjaní myšlienok v tejto stati ide o potvrdený a neodvolateľný dokumentárny akreditív, zabezpečený devízami alebo akceptom zmenky (rembours, negociácia). Podrobnejšie vysvetlenie pozri: Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy (2007) Paris : ICC Services. 2007.

1 Historicko logický pohľad na akreditív a teoretické východiská pri jeho posudzovaní

Dokumentárny akreditív sa považuje ako produkt britských bánk. Rozvinul sa najmä v čase neistoty prvej svetovej vojny v dôsledku uvoľnenia morálky v platobných vzťahoch a v dôsledku neistoty v menovej oblasti. Jeho uplatňovanie sa zvyšovalo aj po prvej svetovej vojne a následne aj v ďalších obdobiach.

Rozvoj techniky umožnil rozširovanie dopravy, zrýchľovanie prenosu informácií, zavádzanie inovácií do výroby a pri zdokonaľovaní riadenia, predovšetkým rozvoj strojovej veľkovýroby. Vytvorili sa tým značné možnosti rozširovania medzinárodného obchodu. Súčasne to znamenalo, že sa stále viac neznámych subjektov zapájalo do týchto medzinárodných výmenných vzťahov. Tieto javy boli sprevádzané narastaním vzájomnej nedôvery a zvyšovaním rizika likvidity pri vyrovnávaní si vzájomných pohľadávok a záväzkov. Pre upokojenie týchto vzťahov sa stáva mimoriadne príťažlivý platobný dokument, na základe ktorého sa medzi zmluvné vzťahy v čase zvyšujúcej sa nedôvery zapája dôveryhodný subjekt, ktorým je banka, na ktorej sa dohodnú tieto zmluvné strany.

Až do privatizácie slovenských bánk zahraničnými investormi sa u nás síce používali pojmy dokumentárny a nedokumentárny platobný styk. Tieto pojmy zodpovedali organizačnému zaradeniu ich obsahu do útvarov bánk pri platobnom styku. Pojem medzinárodné obchodné financovanie sa začal používať až v ostatných piatich rokoch. Podľa môjho názoru ide o potrebný pojem pre rozvíjanie medzinárodnej spolupráce pomocou medzinárodného obchodu a jeho financovania. V odbornej literatúre sa dávnejšie vykryštalizovali pojmy medzinárodné financie, ba dokonca svetové financie. Problematika, ktorá sa pertraktúva v publikáciách orientovaných na témy súvisiace s využívaním týchto pojmov sa týka predovšetkým analýzy kurzov mien, devízového trhu a medzinárodných investícií, ale aj s objasňovaním činnosti nadnárodných finančných inštitúcií. Pojem medzinárodné obchodné financovanie pri systémovom chápaní pojmov možno vysvetľovať ako určitý podsystém resp. dôležitý prvok uvedených systémov Ide o pojem, ktorý umožňuje dôslednejšie ako spomínané pojmy rozširovať medzinárodný obchod ako aj jeho financovanie, pri eliminácii rizík; ale navodzuje aj dôslednejšie posudzovanie jeho väzieb na finančné nástroje, ktoré umožňujú rozvíjať medzinárodný obchod so zreteľom na platobnú bilanciu a ďalšie makroekonomické indikátory.

V bankách sa postupne odčleňoval dokumentárny platobný styk od nedokumentárneho, aj so zreteľom na neobchodné platby, a vo väčšine bánk sa útvar priradil k ďalším progresívnym formám medzinárodného obchodného financovania ako napr. špecializované, štruktúrované alebo komoditné financovanie, ktoré sa používajú pri obchodovaní s technológiami, investičnými celkami ale aj pri obchodovaní s určitými komoditami.

Neznamená to však, že sa podarilo zdokonaliť poznanie o riešenej problematike a nahradiť nedostatok praktických skúseností, ale aj zmeniť myslenie ľudí v bankách a podnikateľských subjektoch. Podľa môjho názoru bolo to aj tým, že sa obsahu medzinárodného obchodného financovania nevenovala taká pozornosť, ako by to bolo potrebné, aby dobre slúžilo subjektom tejto krajiny. V rámci medzinárodného rozvoja obchodovania, Slovensko tým stráca značné výhody z rozširovania medzinárodnej deľby práce, ktoré majú negatívny dosah na platobnú bilanciu s ďalšími dôsledkami.

Pri posudzovaní slovenskej odbornej literatúry v tejto oblasti, podľa môjho názoru, sú značné rezervy vo výskume, v osvete, ale aj pri výchove odborníkov. Nepremietla sa v nej najmä potreba zmien zvyšujúcich nároky podnikateľskej sféry na poskytovanie služieb pri rozvíjaní medzinárodného obchodného financovania. Pojem medzinárodné obchodné

financovanie sa v našej odbornej literatúre zatiaľ neujal a výskum v plnom jeho rozsahu sa nerozvíja. Dokumentárny akreditív, ako jeho súčasť, sa posudzuje len ako formálny dokument, len ako jeden z nástrojov medzinárodného platobného styku. Vysvetľuje sa pri ňom len technická stránka akreditívu ako platobného prostriedku. Jeho ekonomická podstata spočívajúca v jeho rozdeľovacej a kontrolnej funkcii a jeho zabezpečovacia a stimulačná úloha sa opomína.

V slovenskej odbornej literatúre sa zaoberá problematikou medzinárodného platobného styku J. Sipko.[3] Tento uvádza jednotlivé druhy akreditívov a poukazuje na to, že účelom dokumentárneho akreditívu je zabezpečiť predávajúcemu zaplatenie tovaru, ak sa splnia všetky stanovené podmienky v akreditíve. Ďalší autor Š. Torma[4] v práci Medzinárodný platobný styk a menové vzťahy, ako vyplýva z nadpisu sa orientuje na vysvetľovanie pojmu akreditív v rámci platobného styku.

V Českej republike sa problematike medzinárodného obchodného financovania venuje o veľa viac odborníkov z praxe. Problematiku dokumentárnych akreditívov spracováva P. Anderle (2011),[5] ktorý sa venuje najmä technickej stránke akreditívu a štandardným pravidlám z pohľadu českej bankovej praxe. Prináša však do českej odbornej literatúry pomerne presnú formuláciu problematiky dokumentárnych akreditívov, ktorá je výsledkom konzultácií s odborníkmi z praxe. Na bankové záruky a stand by akreditívy sa špecializuje I. Čermáková,[6] ktorá pri spracovaní využila svoje dlhoročné skúsenosti z praxe v komerčnej banke, a tiež z pracovnej komisie UNCITRAL (Komisia pre medzinárodné právo pri OSN), kde sa podieľala na príprave Dohovoru o nezávislých zárukách a stand by akreditívoch. Obidvaja autori sa vo svojich prácach síce špecializujú na vybrané otázky dokumentárnych akreditívov a bankových záruk, ale nezaoberajú sa ekonomickými dôsledkami použitia týchto produktov.

Situácia vo svetovej odbornej literatúre v uvedenej oblasti navodzuje čitateľa na širšie chápanie uvedenej problematiky. Rozvíja sa problematika medzinárodného obchodného financovania a venuje sa jej množstvo autorov. Sú to tak odborníci z praxe, ako aj vedeckí pracovníci najvýznamnejších univerzít. Tim Schmidt-Eisenlohr[7] analyzuje využitie jednotlivých platobných podmienok v medzinárodnom obchode. Prínosom jeho práce je vytvorenie modelu, ktorým zdôvodňuje vplyv voľby optimálnej platobnej podmienky na celkovú efektívnosť obchodnej transakcie na finančných trhoch v rozličných krajinách. Ďalším autorom, ktorý sa zaoberá obchodným financovaním je JaeBin Ahn.[8] Tento sa zameriava na medzinárodné obchodné financovanie v čase tzv. „veľkého kolapsu obchodu“. Jeho teoretický model poukazuje na to, že rizikovosť medzinárodných transakcií počas hospodárskeho poklesu rastie v porovnaní s domácimi transakciami a výlučné použitie akreditívov v medzinárodných transakciách môže aj zhoršovať, hlavne počas finančnej krízy, situáciu v medzinárodnom obchode. V základnom modeli pritom posudzuje optimálne možnosti rozhodovania bánk s prihliadaním na riziká defaultu protistrany. Banky počas krízy zavádzajú dôsledné skríningové testy domácich podnikateľských subjektov a znižujú presnosť skríningových testov zahraničných firiem, čo predstavuje hlavný nástroj modelu.

Dôležité miesto majú odborné práce spracované na pôde medzinárodných inštitúcií, hlavne WTO (WBG a MMF, ale aj regionálnych rozvojových bánk). Nezastupiteľné miesto pri rozvíjaní problematiky obchodného financovania má hlavne Medzinárodná obchodná

[3] SIPKO, J. (2000): Medzinárodný platobný styk.
[4] TORMA Š. (2000): Medzinárodný platobný styk a menové vzťahy.
[5] ANDERLE, P. (2011): Dokumentární akreditiv v praxi.
[6] ČERMÁKOVÁ, I. (2002): Bankovní záruka.
[7] SCHMIDT-EISENLOHR, T. (2012): Towards a Theory of Trade Finance.
[8] AHN, J.B. (2011): A Theory of Domestic and International Trade Finance.

komora v Paríži. Uvedené medzinárodné inštitúcie vyvinuli mimoriadne úsilie zamerané na riešenie problematiky medzinárodného obchodného financovania, predovšetkým po vzniku finančnej krízy. Snažili sa analyzovať jej príčiny a dosah na medzinárodný obchod a medzinárodné obchodné financovanie.

V rámci WTO je k najvýznamnejším autorom patrí Marc Auboin,[9] ktorý analyzuje vplyv hospodárskej krízy na financovanie medzinárodného obchodu a konanie predstaviteľov jednotlivých krajín v tejto súvislosti. Zaoberá sa skúmaním problémov obchodného financovania v rozvojových krajinách, hlavne v oblasti Subsaharskej Afriky. Vychádza pritom z prieskumu v spoločnostiach, ktoré vyvážajú z Afriky potravinárske a textilné výrobky.

K významným autorom, ktorí sa zameriavajú na dosah finančnej krízy na medzinárodný obchod patria Chauffour a Malouche.[10]

Predstavitelia G20 sa stretli na prvom samite už v novembri 2008. Cieľom ich stretnutia bolo pochopiť príčiny a hľadať riešenia vzniknutej situácie. Na tomto stretnutí sa zhodli na tom, že je potrebné získať čo možno najviac informácií o stave obchodného financovania, aby mohli prijať naozaj efektívne opatrenia. Upozornili na to, že banky už v tomto období neboli schopné reagovať pozitívne na potreby svojich klientov. Problém likvidity sa rozšíril z USA a EÚ na trhy rozvojových krajín. Výsledkom analýzy týmu odborníkov v IBRD/WB bol rozsiahli materiál, ktorý vyčerpávajúcim spôsobom spracováva problematiku obchodného financovania v čase finančnej krízy.

Finančná kríza znovu otvorila aj otázku dostupnosti informácií o obchodnom financovaní. Iniciatívu v tomto smere prevzala Medzinárodná obchodná komora v Paríži (International Chamber of Commerce – ICC), ktorá zrealizovala v rokoch 2009 až 2013 prieskumy s názvom „Market Intelligence Survey on Trade Finance“. Cieľom týchto prieskumov bolo poskytnúť nezávislú, podľa možnosti presnú a hĺbkovú analýzu trendov vývoja obchodného financovania. Prieskumy sa opierali o informácie získané zo súkromného sektoru, od vlád, multilaterálnych finančných inštitúcií a ďalších subjektov.

Najväčším prínosom vo výskume súvisiacom s rozširovaním možnosti využívania akreditívu v oblasti medzinárodného obchodné financovania, podľa môjho názoru, sú výsledky vyplývajúce z účasti SWIFTu na tomto procese.[11] Tento disponuje informáciami o realizovaných transakciách s veľkou vypovedacou hodnotou , najmä s ohľadom na trendy pri využívaní akreditívov. Väčšina bánk, ktoré sa zúčastnili prieskumu uviedla, že viac ako 90 percent akreditívnych transakcií realizujú prostredníctvom SWIFTu. V rámci prvých prieskumov poskytoval SWIFT údaje o vývoji počtov transakcií, ktoré mali pomerne veľkú vypovedaciu schopnosť, ale až údaje o vývoji objemov finančných prostriedkov umožnili v plnej miere analyzovať situáciu v medzinárodnom obchodnom financovaní.

2 Dokumentárne akreditívy a ich použitie v medzinárodnom obchodnom financovaní

V medzinárodnom obchode sa stretávame v podstate s tromi základnými spôsobmi obchodného financovania. Ide o financovanie exportérom formou tzv. otvoreného účtu, o financovanie importérom prostredníctvom platby vopred alebo financovanie bankou prostredníctvom dokumentárneho akreditívu. Spôsoby platenia, cez otvorený účet (open account) sa v našej odbornej literatúre objavil až v posledných rokoch. Predtým sa používal

[9] AUBOIN, M. (2007): Boosting Trade Finance in Developing Countries.
[10] CHAUFFOUR, J.-P. – MALOUCHE, M. (2011): Trade finance during the great trade collapse.
[11] SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) je medzinárodná spoločnosť, ktorá prevádzkuje celosvetovú sieť, pomocou ktorej dochádza k elektronickej výmene správ o finančných transakciách medzi bankami a finančnými inštitúciami.

na obdobnú platbu najmä termín platba po dodávke. Otvorený účet však vyjadruje okrem časového hľadiska, t. j. že sa platí po dodaní tovaru aj to, že ide vlastne o určitý úverový limit, ktorý sa poskytuje odberateľovi na prevzatý tovar. Po vyčerpaní tohto limitu sa prehodnocuje objem obchodov a limit sa môže zvýšiť, alebo odberateľ musí najskôr splatiť časť svojich záväzkov, aby mohol dostať ďalšie dodávky.

Ako sme už spomínali v úvode, tento spôsob platenia je najrozšírenejší, nakoľko v posledných rokoch veľká časť medzinárodného obchodu sa realizuje v rámci dodávateľských reťazcov v regiónoch, teda medzi partnermi, ktorí sa poznajú a dôverujú si. Sú však regióny v rámci Ázie, Afriky a Južnej Ameriky, kde je použitie otvoreného účtu oveľa nižšie. Najlepším príkladom, ako o tom už bola zmienka, je Čína, ktorá min. 50 % svojho zahraničného obchodu sa vyrovnáva prostredníctvom dokumentárnych akreditívov a pomerne veľké percento tvoria aj dokumentárne inkasá. Pre čínskeho exportéra je dokumentárny akreditív naozaj veľmi výhodný nástroj, znamená pre neho platbu po nalodení tovaru a predložení dokumentov do banky, čo väčšinou dokáže zrealizovať vo veľmi krátkom čase po naložení. K vysokému podielu platieb v rámci otvoreného účtu prispievajú hlavne krajiny Európy a Severnej Ameriky. K nevýhodám akreditívu, okrem pomerne komplikovaných podmienok, patrí aj jeho cena, ale túto cenu treba vždy brať do úvahy v kombinácii s rizikom a rýchlosťou platby. Napomáha to k zvýšenému pomeru platieb v rámci otvoreného účtu, hlavne v krajinách Severnej Ameriky, ale aj Európy.

V spomínaných regiónoch sa pomerne často používa aj dokumentárne inkaso, ktoré pre exportéra predstavuje zaistenie proti vydaniu tovaru bez jeho zaplatenia. Vzhľadom na to, že veľký podiel na zahraničnom obchode Číny má námorná doprava, je aj toto čiastočné zaistenie pomerne výhodné. Je to lacnejší spôsob platenia ako akreditív. Na druhej strane pri dokumentárnom inkase dôjde k platbe až po odsúhlasení kupujúcim, čo vyžaduje určitý čas, a táto forma je spojená aj s rizikom, že sa kupujúci rozhodne tovar neprevziať a nezaplatiť. Takže tento spôsob platenia sa môže využiť len v prípade, že sa obchodní partneri poznajú a predávajúci nemá pochybnosti o ochote a schopnosti kupujúceho zaplatiť.

Okrem Číny podobné využívanie platobných prostriedkov majú aj ďalšie krajiny regiónu, z ktorých možno spomenúť hlavne Indiu, Pakistan, Indonéziu, ale aj stredoázijské krajiny a krajiny Blízkeho a Stredného východu. Špecifické postavenie majú arabské krajiny, v ktorých sa uplatňuje islamské bankovníctvo. Ďalšími krajinami, v ktorých majú akreditívy a inkasá pomerne široké zastúpenie, sú krajiny Južnej Ameriky a africké krajiny. V niektorých ázijských a hlavne v afrických krajinách, ktoré trpia nedostatkom voľne vymeniteľných devíz a uplatňujú centrálne riadené devízové hospodárstvo, je subjektom zahraničného obchodu vlastne štát, z čoho vyplýva legislatívne stanovená povinnosť, aby využívali dokumentárne akreditívy. Je to z toho dôvodu, že na rozdiel od iných spôsobov platenia, pri dokumentárnom akreditíve má banka pod kontrolou obchodnú transakciu a devízové prostriedky sa uvoľňujú na konkrétne obchodné transakcie.

Dokazuje to aj správa MOK (ICC 2011), v ktorej sa uvádza, že v poslednom období najväčší nárast dokumentárnych akreditívov zaznamenali v Alžírsku, ktoré zaviedlo povinnosť realizovať platby do zahraničia dokumentárnymi akreditívmi.

V posledných rokoch sa v odborných kruhoch veľa diskutuje o budúcnosti akreditívov. Dokumentárna forma sa zdá byť pre súčasnú dobu veľmi komplikovaná a zdĺhavá. Dôveryhodnosť, ktorú napĺňa pri realizovaní medzinárodného obchodu s určitými regiónmi ho však predurčuje, že zostane naďalej nenahraditeľným prostriedkom obchodného financovania. Navyše pri znižovaní počtu akreditívnych transakcií treba brať do úvahy východiskovú a konečnú úroveň. Ak predstavuje objem akreditívnych transakcií 10 % exportu, a tento podiel sa medziročne zníži, neznamená to ešte, že akreditívy sa už nebudú používať.

Situácia v SR je v tomto ohľade veľmi problematická a použitie akreditívov, ako to vyplýva aj z ďalších analýz, nezodpovedá ekonomickým potrebám ekonomiky SR. Príčiny nedostatočného využívania dokumentárnych akreditívov majú svoje korene v centrálne riadenom hospodárstve, ktoré sa v bývalom spoločnom štáte uplatňovalo do konca osemdesiatych rokov minulého storočia.

3 Dokumentárny akreditív a jeho postavenie v exporte SR

Voľba platobnej podmienky závisí od teritoriálnej a komoditnej štruktúry zahraničného obchodu príslušnej krajiny. V tejto časti sa budeme venovať analýze platobných podmienok hlavne v súvislosti s teritoriálnou a komoditnou štruktúrou exportu SR a zmien v objeme a počte transakcií zabezpečených akreditívmi.

3.1 Akreditív a teritoriálna ako aj komoditná štruktúra exportu SR

Zo Slovenskej republiky sa v roku 2011 vyviezol tovar v hodnote 56 407,9 mil. Eur. Z pohľadu hlavných ekonomických zoskupení tvoril vývoz do krajín EÚ 84,6 % celkového vývozu SR a celkovo do krajín OECD 86,6 %.

Slovenská exportná politika sa teda vyznačuje vysokou koncentráciou zahraničného obchodu na krajiny EÚ. Hospodárska a finančná kríza znovu ukázala, že takáto výrazná závislosť na týchto trhoch je veľmi riziková a je potrebné okrem prioritnej orientácie na krajiny EÚ diverzifikovať proexportné aktivity aj do ďalších regiónov.

Odráža sa to aj v stanovení teritoriálnych priorít v proexpotnej politike SR, kde sa síce hlavný dôraz kladie na krajiny Európskeho hospodárskeho priestoru, ktoré sa označujú ako krajiny mimoriadneho významu, ale významné miesto majú aj perspektívne krajiny s vysokým potenciálom rastu, ako Ruská federácia a Ukrajina, krajiny Balkánu, krajiny juhovýchodnej Ázie, zvlášť Čína, Južná Kórea a India, t. j. krajiny s vyššou mierou rizika. Dôraz sa kladie aj na ostatné krajiny s rastovým potenciálom exportu , ku ktorým zaraďujeme vyspelé krajiny ako USA, Japonsko, Kanada, Austrália, ostatné krajiny Spoločenstva nezávislých štátov, Turecko, krajiny golfského zálivu, Vietnam, Indonézia, krajiny severnej Afriky a JAR. Z proexportnej politiky SR vychádza aj teritoriálna a komoditná orientácia podpory exportu EXIMBANKY SR. Základná orientácia sa priebežne aktualizuje a rozpracováva v koncepčnom materiály MH SR a MF SR „Inštitucionalizácia systému podpory exportu v SR“, ktorý okrem EXIMBANKY SR systémovo rieši fungovanie aj ďalších štátnych inštitúcií zaoberajúcich sa podporou exportu (EXIMBANKA 2012).

V tabuľke 1 sú informácie o teritoriálnej štruktúre exportu SR v roku 2011 v hodnotovom a percentuálnom vyjadrení.

Tabuľka 1: Teritoriálna štruktúra exportu SR v roku 2011

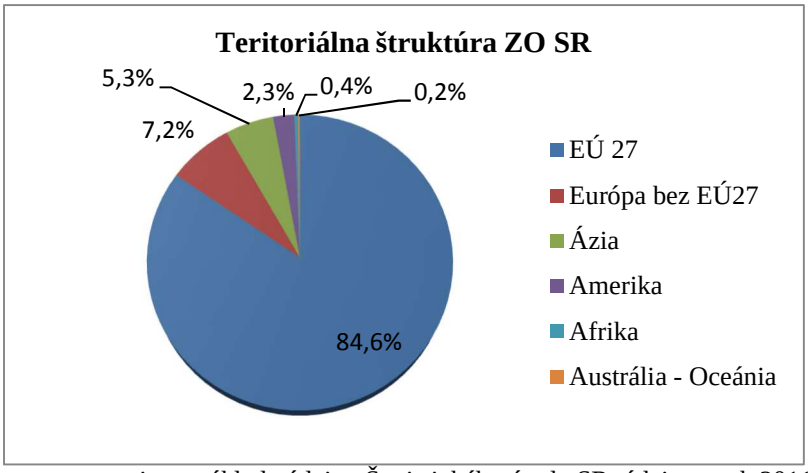
Zoskupenie	*Hodnota v mil. EUR*	*Podiel*
EÚ 27	47695	84,6 %
Európa bez EÚ27	4064	7,2 %
Ázia	3027	5,3 %
Amerika	1291	2,3 %
Afrika	221	0,4 %
Austrália – Oceánia	110	0,2 %
OECD	48875	86,6 %
Export SR celkom	56408	100 %

Prameň: Štatistický úrad SR

Z hľadiska teritoriálnej štruktúry vývoz do krajín EÚ27 v roku 2011 tvoril 84,6 % z celkového vývozu SR. V roku 2011 vzrástol export (okrem krajín EÚ) najviac do krajín Európy (mimo EÚ), Ázie a Ameriky.

Najvýznamnejšie krajiny z hľadiska nášho vývozu sa oproti roku 2010 nezmenili s výnimkou Číny, ktorá sa v roku 2011 prvýkrát dostala do prvej desiatky našich najväčších exportných partnerov. Podiel vývozu 10 krajín na celkovom vývoze SR sa zvýšil oproti roku 2010 zo 74,0 % na 74,6 %. Najvýznamnejšími obchodnými partnermi SR z hľadiska vývozu ostali Nemecko, ČR, Poľsko, Maďarsko a Rakúsko. Na prvých miestach z hľadiska objemu dovozu ostali Nemecko, Rusko, ČR, Kórea a Čína.

Graf 1: Teritoriálna štruktúra Z0 SR



Prameň: Vlastne spracovanie na základe údajov Štatistického úradu SR, údaje za rok 2011 sú predbežné

Významným obchodným partnerom SR sa v posledných rokoch stáva aj Čína, ktorá je aj perspektívne jedným z najdôležitejších obchodných partnerov. Po Rusku a Turecku znamená čínsky trh tretí najväčší cieľ pre naše výrobky v krajinách mimo EÚ. Podiel na vývoze mimo trh EÚ predstavuje takmer 10 %. Podiel na celkovom vývoze SR je mierne cez dve percentá. Čína je najväčším odberateľom automobilov vyrobených na Slovensku. Vývoj exportu zo SR do Číny v rokoch 2007 – 2011 v mil. USD uvádza Tabuľka 2.

Tabuľka 2: Vývoj exportu zo SR do Číny v rokoch 2007-2011 v mil. USD

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Export v mil. EUR	359	433	551	971	1491

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR[12]

V nasledujúcej tabuľke sú uvedené najvýznamnejšie partnerské krajiny SR z hľadiska objemu exportu v rokoch 2010 a 2011 spolu s percentuálnym podielom z celkového exportu, a poradím za rok 2010.

Z tabuľky 3 je zrejmé, že najvýznamnejšie krajiny z hľadiska nášho exportu sa oproti roku 2010 zmenili len minimálne. Podiel vývozu do týchto 10 krajín na celkovom vývoze SR predstavuje 74,6 %. Medzi najvýznamnejšie vývozné teritóriá SR patria členské krajiny EÚ, Rusko a ako sa už uviedlo, do prvej desiatky sa prvý raz dostala Čína, vďaka exportu motorových vozidiel. Práve v exporte do týchto krajín by mal mať akreditív pomerne vysoké zastúpenie.

[12] Pri prepočítaní údajov za roky 2007 a 2008 bol použitý koeficient EUR/SKK 30,126.

Tabuľka 3: Najvýznamnejšie partnerské krajiny podľa objemu exportu

Por. 2011	Krajina	Hodnota v mil. Eur		2011	Por. 2010
		2010	2011		
1	Nemecko	9291	11494	20,4	1
2	Česko	6612	7996	14,2	2
3	Poľsko	3527	4104	7,3	3
4	Maďarsko	3209	3992	7,1	5
5	Rakúsko	3271	3956	7,0	6
6	Francúzsko	3304	3631	6,4	4
7	Taliansko	2670	2798	5,0	7
8	Rusko	1921	2071	3,7	8
9	Spojené kráľovstvo	1805	2040	3,6	9
10	Čína	971	1491	2,6	12
	Spolu	36583	43572	74,6	
	Export SR celkom	48272	56408		

Prameň: ŠÚ SR, údaj za rok 2011 sú predbežné

Najvýznamnejšie vývozné komodity (úroveň kapitol colného sadzobníka HS2) uvádza tabuľka 4. Ich súhrn pokrýva 77,6 % celkového exportu SR.

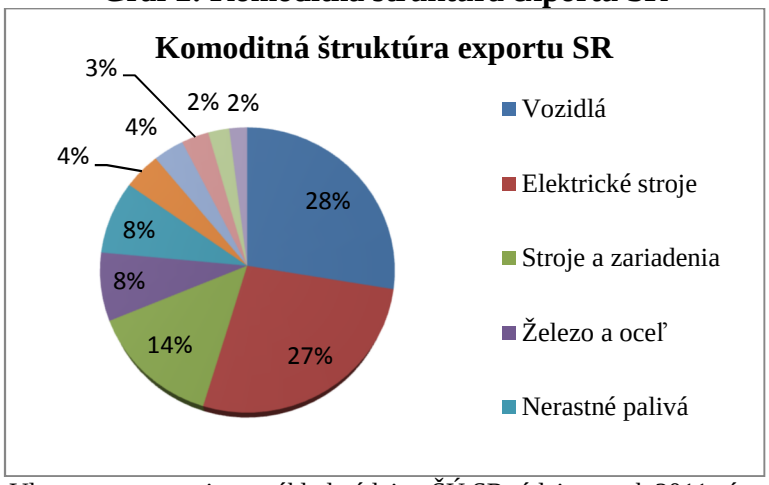
Tabuľka 4 Komoditná štruktúra exportu SR

	Export SR v mil. EUR	Rok 2011	Podiel
87	Vozidlá	12093,7	21,44
85	Elektrické stroje	11856,5	21,02
84	Stroje a zariadenia	6174,7	10,95
72	Železo a oceľ	3374,6	5,98
27	Nerastné palivá	3627,5	6,43
39	Plasty a výrobky z nich	1846,2	3,27
73	Predmety zo železa alebo z ocele	1535,5	2,72
40	Kaučuk a výrobky z neho	1357,2	2,41
94	Nábytok	1046,7	1,86
48	Papier, lepenka	883,5	1,57
	Export SR celkom	56407,9	100

Prameň: ŠÚ SR, údaj za rok 2011 sú predbežné

V komoditnej štruktúre exportu SR majú najväčšie zastúpenie vozidlá, elektrické stroje a stroje a zariadenia, ale aj železo a oceľ a nerastné palivá. Práve v oblasti exportu vozidiel došlo v poslednom období k výraznej zmene v teritoriálnej štruktúre. Teritoriálna štruktúra ostatných exportných komodít sa výrazne nezmenila.

Graf 2: Komoditná štruktúra exportu SR



Prameň: Vlastne spracovanie na základe údajov ŠÚ SR, údaje za rok 2011 sú predbežné

3.2 Objem a počet transakcií zabezpečovaných akreditívmi a ich analýza

Vývoj objemu a počtu transakcií zabezpečovaných akreditívmi, v nižšie uvedenej tabuľke 5, ukazuje, že trend zodpovedá svetovému vývoju až na to, že podiel akreditívov na našom exporte predstavuje necelé 2 %, na rozdiel od vyspelých krajín s podobnou teritoriálnou a komoditnou štruktúrou exportu ako má Slovensko. Tu sa tento podiel pohybuje okolo 10 – 15 %. Podiel Slovenska môže byť do určitej miery ovplyvnený skutočnosťou, že väčšina nadnárodných spoločností, ktoré realizujú veľkú časť exportu SR, využíva „centrálne spracovanie“ akreditívnych transakcií vo svojich hlavných financujúcich bankách v zahraničí. Napriek tomu stále musíme považovať tento podiel za neadekvátny nášmu exportu a najmä naším exportným možnostiam.

Počet a objem akreditívnych transakcií v posledných rokoch kolísal. V roku 2008 klesol počet exportných akreditívov, ale objem v mil. eur stúpol skoro o 6 %. Najnižší počet aj objem bol práve v roku 2009, keď vrcholila finančná kríza a export klesol o 24 %.

Tabuľka 5: Vývoj počtu a objemu exportných akreditív v SR v rokoch 2007 – 2011

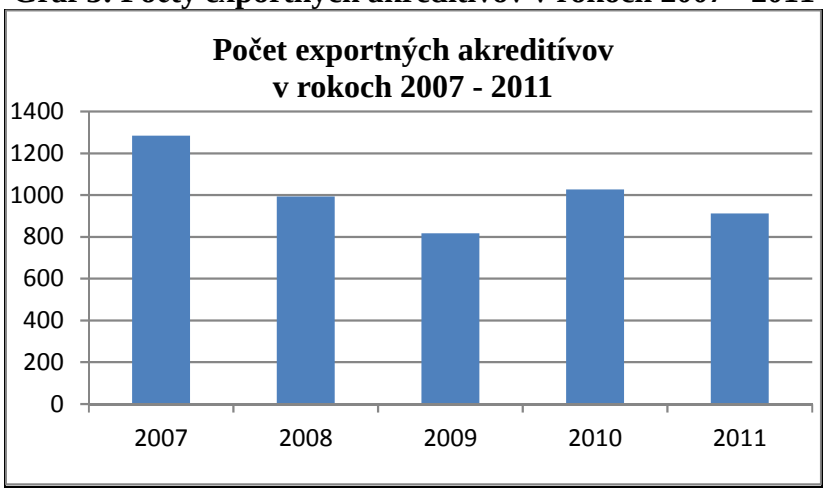
Rok	***2007***	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***
Počet exportných akreditívov	1 283	992	817	1 027	911
Objem (v mil. EUR)	706,402	747,675	432,666	844,726	404,798
Priemerná výška akreditívov (v tis. EUR)	550,6	753,7	529,6	822,5	444,3
Export (v mil. EUR)	40 873,62	42 204,61	34 033,43	48 790,97	**56 407,9**
Podiel akreditívov na exporte	0,017	0,018	0,013	0,017	0,007

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ a podkladov z komerčných bánk[13]

[13] Spracované na základe podkladov z 12 komerčných bánk, ktoré spracovávajú dokumentárne akreditívy v SR

V ďalšom sledovanom období možno opäť pozorovať trend znižovania počtu akreditívov. V roku 2011 síce export dosiahol svoje päťročné maximum, ale počet akreditívov nedosiahol ani 1000 a objem akreditívov bol najnižší za sledované päťročné obdobie.

Graf 3: Počty exportných akreditívov v rokoch 2007 - 2011

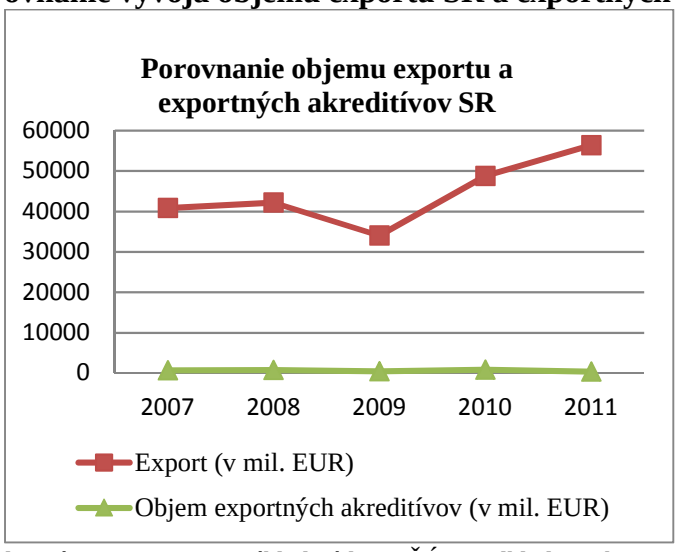


Prameň: Vlastne spracovanie

Najväčší objem dosiahli akreditívy pri exporte v roku 2010. V tomto roku bola aj najvyššia priemerná suma vystaveného akreditívu. Priemerná objem úhrad akreditívmi sa pohybuje od 500 do 800 tis. eur. Priemerný objem môže byť ovplyvnený niekoľkými akreditívmi na vyššie sumy, čo čiastočne skresľuje informácie. Prax jednoznačne potvrdzuje, že akreditívy sa vystavujú pri väčších obchodných transakciách. Hlavne keď ide o export strojov a zariadení a elektrických strojov, ktoré sa vyvážajú mimo EÚ, hlavne do Ruska.

Z grafu 4 vidíme, že export SR má rastúci trend, ktorý bol prerušený iba v roku 2009. Tomuto rastúcemu trendu, ale nezodpovedá objem exportných akreditívov. Rast exportu v roku 2011 bol ovplyvnený aj zvýšením exportu do Číny, čo sa malo prejaviť aj zvýšením objemu a exportných akreditívov. Vzhľadom na to, že skupina Volkswagen má finančné transakcie centralizované, takéto dokumentárne akreditívy sa neprejavili v našich číslach. Počty a objem exportných akreditívov v tabuľke 5 zahrňujú len akreditívy spracované bankami v SR.

Graf 4: Porovnanie vývoja objemu exportu SR a exportných akreditívov



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ a podkladov z komerčných bánk

Ak sa teda vrátime k štruktúre platobných podmienok, musíme vychádzať z toho, že na rozdiel od väčšiny krajín 99,98% nášho exportu sa realizuje iným spôsobom ako dokumentárnymi akreditívmi. Vzhľadom na to, že krajiny, s ktorými sa využíva akreditív majú väčšinou problémy s financovaním svojho dovozu, ťažko možno predpokladať, že by vopred uhradili svoj dovoz. Ani dokumentárne inkaso nie je pre náš export riešením, nakoľko SR ako vnútrozemský štát a preprava tovaru zo Slovenska sa nemôže realizovať prostredníctvom námornej dopravy, pri ktorej má dokumentárne inkaso určitú zaisťovaciu schopnosť. Dokumentárne inkaso však nepredstavuje dostatočné zabezpečenia úhrady za tovar. Takže z toho vychádza, že napriek tomu, ak približne 15 % exportu smeruje do krajín, v ktorých by sa mal použiť určitý stupeň zabezpečenia úhrady, podiel nezabezpečených platieb v slovenskom exporte sa pohybuje okolo 99 %.

Určitá časť tohto exportu je krytá poistením Eximbanky, ale v prípade poistenia ide o prevzatie rizika z nezaplatenia pohľadávky kryté Eximbankou, a nepriamo je prepojené na štátny rozpočet SR. Eximbanka pri uskutočňovaní analýz vychádza z dostupných údajov o možných rizikách pri transakciách s príslušnými krajinami. Pri stanovovaní limitov na krytie rizík súvisiacich s exportom do niektorých regiónov, má však pomerne obmedzené zdroje informácií. Výhodou akreditívnej formy úhrad je, že banka dovozcu vystavuje akreditív za svojho klienta, ktorého pozná a vie vyhodnotiť jeho kredibilitu. Do zmluvného záväzku úhrady vstupuje zahraničná banka, pri ktorej nie je ťažké zistiť jej kredibilitu.

Záver

Dokumentárny akreditív zohráva významnú úlohu vo financovaní medzinárodného obchodu. V posledných rokoch síce poklesol podiel platieb uskutočňovaných prostredníctvom dokumentárnych akreditívov na medzinárodnom obchode. Napriek tomu, vzhľadom na to, že medzinárodný obchod vzrástol, v absolútnom vyjadrení sa zväčšoval aj objem a počet akreditívnych transakcií. Situácia v SR je síce čiastočne porovnateľná s ďalšími krajinami strednej Európy, hlavne s ČR, Maďarskom a Poľskom, ale zo všetkých týchto krajín má SR najmenší podiel akreditívov pri medzinárodnom obchodnom financovaní, najmä pri platbách za export.

Dôvody tohto stavu môžeme hľadať jednak v monopole zahraničného obchodu, ktorý sa uplatňoval do roku 1989 a ktorý bol hlavne v období do roku 1968 centralizovaný v Prahe. Aj keď došlo po tomto roku k určitej decentralizácii do Bratislavy, know-how sa prenášalo len postupne a nie vždy v plnej miere. Ostatné spomenuté krajiny mali práve v oblasti know-how a v praktickej výchove odborníkov väčšie možnosti a skúsenosti. Pokiaľ ide o teritoriálnu štruktúru platobných operácií, táto nemala v minulosti až taký zásadný vplyv na objem akreditívnych transakcií. Do roku 1989 sa náš zahraničný obchod teritoriálne koncentroval na členské krajiny RVHP (75 %) a po roku 1989 sa postupne k postupnému presunula orientácia na členské krajiny EÚ (85 %). V obidvoch prípadoch sa akreditív v zahraničnom obchode s týmito krajinami využíval v obmedzenom rozsahu. Dokumentárny akreditív sa používal najmä pri platbách vo zvyšnej časti medzinárodného obchodovania a teritoriálny význam má najmä jeho rozširovanie aj na iných kontinentoch a pri pomoci malým a stredným podnikom pri ich prieniku na zahraničné trhy a v tom, ako svedčia podklady, je vákuum.

Ďalším faktorom, ktorý bráni väčšiemu využívaniu akreditívov je ich cena. Aj v tejto oblasti môžeme u nás pozorovať určité historicky uskutočnené disproporcie. Akreditív sa všade považuje za pomerne drahý platobný prostriedok, ale to nebráni jeho využitiu, nakoľko za vyššiu cenu dostane dodávateľ väčšiu istotu v tom, že ak tovar dodá, dostane zaplatené. Vo vyspelých krajinách 80 – 90 % akreditívov je potvrdených domácou bankou. To znamená, že banka na seba preberá záväzok, že vyplatí exportérovi príslušnú sumu po predložení

dokladov. Za tento záväzok si banka účtuje rizikovú maržu podľa rizika vystavujúcej banky. Táto riziková marža zohľadňuje riziko transakcie a môže byť niekedy naozaj vysoká. Napríklad, v poslednom období pred embargom na vývoz do Iránu, sa táto sadzba blížila k 10 % z hodnoty potvrdeného akreditívu. Exportér však získal za týchto 10 % istotu, že dostane zaplatené. Štandardne sa riziková marža pohybuje do 1 % zo sumy akreditívu. Za avizovanie akreditívu si banky účtujú poplatky v paušálnej výške 75 – 100 Eur. V SR si banky počítajú za avizovanie 0,2 – 0,3 % min. 100 EUR, ku ktorým v prípade potvrdenia pripočítavajú ešte marže v rovnakej výške ako vo vyspelých krajinách. „Naše banky“ sú dcérskymi spoločnosťami západoeurópskych bánk a limity na banky a marže sa stanovujú spravidla centrálne.

Vzhľadom na kúpnu silu v ich krajinách vzniknutý nepomer sa zvyšuje. Takže, keby sme to chceli zhrnúť, cena akreditívu u nás je vzhľadom na úroveň poskytnutej služby vyššia ako v uvedených krajinách. Exportér musí zaplatiť 0,5 % z hodnoty transakcie za to, že mu banka pomôže zinkasovať pohľadávku. Aj napriek tejto cenovej úrovni, ktorú by bolo možno nazvať „deformáciou“, exportér by mal dostávať kvalifikované informácie a zvažovať použitie akreditívu, lebo stále ešte zohráva významnú úlohu záväzok vystavujúcej banky zabezpečiť úhradu. Tento záväzok nie je formálny a zakladá sa na vyhodnotení kredibility dovozcu. Vystavujúca banka akreditívom vlastne potvrdzuje, že importér má finančné prostriedky na zaplatenie dodávky, alebo ak nie je solventný, tak mu banka na úhradu požičia. K tomu sa ešte zaväzuje, že uskutoční úhradu, ak budú predložené akreditívom stanovené dokumenty. To znamená pre exportéra pomerne veľkú istotu, že dovozca má vážny záujem o tovar a má aj finančné prostriedky na jeho zaplatenie.

Ďalším problémom je neochota „našich bánk“ preberať riziká pri realizovaní týchto transakcií. Okrem rizika vystavujúcej banky, ktoré by potvrdením na seba zobrali, hlavnou prekážkou môžu byť najmä obavy z dokumentárneho rizika,[14] a tak aj v prípade potvrdeného akreditívu sa snažia nájsť nezrovnalosti v dokumentoch, aby nemuseli platiť.

Celkový výsledok tejto situácie a bankovej politiky je minimálny podiel potvrdených akreditívov, ktorý nepredstavuje ani 1 % z počtu akreditívov pri našom exporte.

Obmedzený podiel akreditívov na exporte SR vyplýva aj z ďalších možností obchodného financovania zo strany banky. V rámci akreditívov môže ísť o financovanie vystavujúcou bankou, avizujúcou alebo potvrdzujúcou bankou. Ide teda o pomerne veľkú variabilitu v možnostiach financovania. Významné miesto má najmä banka exportéra, ktorá môže na základe akreditívu vystaveného bankou importéra poskytnúť exportérovi financovanie už v čase vystavenia akreditívu. Predpokladom takéhoto financovania je, že banka exportéra nemá pochybnosti o tom, že exportér dokáže dodať tovar a predložiť požadované dokumenty. Ku klasickým formám financovania v rámci akreditívu môžeme zaradiť forfaiting akreditívnych pohľadávok, pri ktorom banka odkupuje pohľadávku vystavujúcej banky z akreditívu s odloženou splatnosťou. V posledných rokoch sa začali používať aj nové formy tzv. postfinancovania v rámci akreditívov. Na rozdiel od forfaitingu pri tejto forme financovania banka neodkupuje pohľadávku, ale financuje priamo banku, ktorá vystavila akreditív splatný „pri videní“. Okrem toho je akreditív často aj súčasťou premyslenejších foriem financovania, akými sú komoditné financovanie a štrukturálne financovanie.

Dokumentárne akreditívy sú aj súčasťou programov na podporu medzinárodného obchodného financovania. Tieto boli prijaté medzinárodnými a regionálnymi finančnými inštitúciami ako Európska banka pre obnovu a rozvoj, Svetová banka, Arabská rozvojová

[14] Dokumentárne riziko pri akreditívoch spočíva v nesprávnom zhodnotení toho, či sú predložené dokumenty v súlade s akreditívnymi podmienkami. V prípade námietok zo strany vystavujúcej banky by mohlo dôjsť k odmietnutiu dokumentov, ktoré boli bankou exportéra zaplatené.

banka, Africká rozvojová banka a Medziamerická rozvojová banka. Cieľom týchto programov je do určitej miery eliminovať dôsledky krízy na medzinárodný obchod hlavne medzi rozvojovými a rozvinutými krajinami, tým že poskytujú záruky za vystavujúcu banku. V praxi to znamená, že ak sa banka exportéra rozhodne potvrdiť akreditív, protistranou je táto inštitúcia, ktorá má rating AAA. Určitým nedostatkom týchto programov je pomerne vysoká náročnosť na informovanosť poznatkoch a skúsenostiach všetkých zúčastnených strán. Často sa stáva, že sa určitý obchod nezrealizuje len z dôvodu, že exportér alebo jeho banka o tejto možnosti nevie, alebo sa im zdá príliš komplikovaná. Pritom postupy sú pomerne dobre prepracované a po zrealizovaní prvej transakcie väčšinou zúčastnení zistia, že to nie je až také komplikované, ako sa to zdalo na prvý pohľad. Využitie týchto programov zo strany exportérov je tiež len minimálne.

Historicko-ekonomický vývoj Slovenska, ale aj hospodárska a finančná kríza, znovu ukázali na veľkú zraniteľnosť nášho zahraničného obchodu a jeho financovania. Tento sa vyznačuje vysokou koncentráciou na krajiny EÚ. V proexportnej politike SR sa síce prikladá mimoriadny význam aj krajinám s vysokým potenciálom rastu (Ruská federácia, Ukrajina, krajiny Balkánu, juhovýchodnej Ázie a tiež krajiny s rastovým potenciálom exportu (USA, Japonsko, Kanada, Austrália, ostatné krajiny Spoločenstva nezávislých štátov, Turecko, krajiny golfského zálivu, Vietnam, Indonézia, krajiny severnej Afriky a JAR). Praktická náplň tejto politiky si vyžaduje, aby sa v stále väčšom rozsahu venovala pozornosť aj vytváraniu kvalifikačných podmienok pre realizáciu možnosti, ktoré poskytuje suverenita štátu pri medzinárodnom obchode a jeho financovaní.

V predloženom príspevku je snaha upozorniť síce na jeden, ale významný platobný nástroj, ktorý možno využiť ako relatívne bezpečný nástroj pri rozvíjaní medzinárodného obchodu a jeho financovaní Význam tohto príspevku je však širší. Ide v ňom aj o to upozorniť naše centrálne hospodárske a finančné inštitúcie, aby si lepšie uvedomili, že prínos efektu vyplývajúci z participácie Slovenska na medzinárodnom obchode si vyžaduje premyslenejšiu stratégiu ako podriaďovanie sa poskytovaniu daňových stimulov alebo benevolencii pri využívaní daňových rajov alebo vytváraniu takého podnikateľského prostredia, ktorým sa zvyšujú zisky len na úkor rozdeľovania štátnych zdrojov. Rozvíjanie zahraničného obchodu a medzinárodného financovania v širších súvislostiach prispieva k zamysleniu sa aj nad možnosťami, ktoré vyplývajú zo zvyšovania teoretickej a praktickej výchovy odborníkov v tejto oblasti. Treba sa zamyslieť aj nad možnosťami, ktoré sa črtajú pri zapájaní stále väčšieho množstva malých a stredných podnikov do medzinárodnej deľby práce so zreteľom na zlepšenie obchodnej a platobnej bilancie SR a nad dôsledkami ich vplyvu na ostatné národohospodárske indikátory a zvyšovanie zamestnanosti. Realizácia týchto možností napomáha rozvíjať takýto proces.

Zoznam použitej literatúry:

1. AHN, J.B. (2011): A Theory of Domestic and International Trade Finance. Washington: IMF. WP/11/262

2. ANDERLE, P. (2011): Dokumentární akreditiv v praxi. 5. vyd. Praha: ICC ČR. ISBN 978-80-247-4017-1

3. AUBOIN, M. (2003): Improving the Availability of Trade Finance during Financial Crises. Geneva: WTO Publications. ISBN 92-870-1238-5.

4. AUBOIN, M. (2007): Boosting Trade Finance in Developing Countries: What Link with the WTO? http://ssrn.com/abstract=1086278

5. AUBOIN, M. (2009): Restoring Trade Finance during a period of Financial Crises: Stock – Taking of Recent Initiatives. Geneva: WTO. Staff Working Paper ERSD-2009-16. http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200916_e.pdf

6. ČERMÁKOVÁ, I. (2002): Bankovní záruka. Brno: ECON. ISBN 80-86433-03-X.

7. EUROPEAN UNION. (2012): Study on Short-term Trade Finance and Credit Insurance in the European Union. Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-23359-3.

8. EXIMBANKA. (2012)Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie podpory exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky Slovenskej republiky. Bratislava:Eximbanka. http://www.eximbanka.sk/buxus/docs/Proexport_Material_Aktualizacia.pdf

9. CHAUFFOUR, J.-P. – MALOUCHE, M. (2011): Trade finance during the great trade collapse. Washington DC: IBRD/WB. ISBN 978-0-8213-8749-8.

10. JANČÍKOVÁ, E. (2010): Akreditív v medzinárodných ekonomických vzťahoch. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. ISBN 978-80-225-3036-1.

11. JANČÍKOVÁ, E. (2014): Medzinárodné obchodné financovanie. Bratislava: Vydavateľstvo Sprint dva. ISBN 9788089710003.

12. Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007. Paris : ICC Services. 2007.

13. ICC. (2009): Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey. An ICC Banking Commission Market Intelligence Report. Paris: ICC Services Publications. Doc. No. 470-1120 TS/WJ 31. March 2009. http://www.coastlinesolutions.com/pdf/ICC_TradeFinance%20_Survey_2009%20.pdf

14. ICC. (2010): Rethinking Trade Finance 2010. An ICC Banking Commission Market Intelligence Report. http://www.coastlinesolutions.com/pdf/ICC_TradeFinance%20_Survey_2009%20.pdf

15. ICC. (2011): Rethinking Trade and Finance. ICC Global Survey on Trade Finance 2011. Paris: ICC Services Publications. ISBN 978-92-842-0100-6.

16. ICC. (2012): Rethinking Trade and Finance. ICC Global Survey on Trade Finance 2012. Paris: ICC Services Publications. ISBN 978-92-842-0157-0

17. SCHMIDT-EISENLOHR, T. (2012): Towards a Theory of Trade Finance. Oxford: University of Oxford. http://ssm.com/abstract=1987540

18. SIPKO, J. (2000): Medzinárodný platobný styk. Bratislava: Vydavateľstvo ELITA. ISBN 80-8044-072-7.

19. ŠÚ SR. (2007, 2008, 2009, 2010, 2011): Štatistika zahraničného obchodu v roku 2007, 2008, 2009, 2010, 2011). Bratislava: Štatistický úrad SR.

20. TORMA Š. (2000): Medzinárodný platobný styk a menové vzťahy. Bratislava: EKONÓM. ISBN 8022513105, 9788022513104.

Kontakt:
doc. Ing. Eva Jančíková, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: eva.jancikova@euba.sk

ŠTRUKTURÁLNE A OSOBNÉ NÁSILIE V JUŽNEJ AMERIKE

Barbora Janubová

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

Autorka sa zaoberá témou štrukturálneho násilia v Južnej Amerike, pričom si všíma vzťah medzi osobným a štrukturálnym násilím. Dokazujeme platnosť hypotézy, že dlhodobá vysoká miera osobného násilia a kriminality podporuje štrukturálne násilie. Na príklade troch najnebezpečnejších štátov Južnej Ameriky sme dospeli k záveru, že v prípade výskytu vysokej kriminality existuje väzba na vysoké štrukturálne násilie, avšak nedá sa tento vzťah vnímať ako jednoznačný. Priamo úmerný vzťah medzi skúmanými formami násilia sa vyskytuje iba v prípade indikátorov chudoby, a to aj v rámci indexov skúmajúcich odlišnú mieru chudoby medzi ženami a mužmi.
Kľúčové slová: štrukturálne násilie, kriminalita, sociálna nespravodlivoť, nerovnosť, Južná Amerika

The author deals with structural violence in South America and she focuses on relation between personal and structural violence. We examine whether long-term high level of personal violence and criminality contributes to structural violence. We used the example of the three most dangerous countries in South America and concluded that link between high criminality and structural violence exists but it is not clear. Directly proportional relation between researched forms of violence occurs only in the case of indicators of poverty, even within the indexes examining the different rates of poverty among women and men.
Key words: structural violence, criminality, social injustice, inequality, South America
JEL: I32, O15.

Úvod

Región Latinskej Ameriky a Karibiku dlhodobo bojuje s vysokou kriminalitou a sociálno-ekonomickými problémami. V článku sa venujeme analýze Južnej Ameriky, pričom sa bližšie zameriavame na tri najnebezpečnejšie štáty podľa ukazovateľa miera kriminality na 100 tisíc obyvateľov. Predpokladáme, že dlhodobá vysoká miera osobného násilia a kriminality podporuje štrukturálne násilie, a preto skúmame, či vo vyššie uvedených troch najnebezpečnejších krajinách Južnej Ameriky existuje spomínané štrukturálne násilie, inak povedané sociálna nespravodlivosť.

Bezpečnostná situácia v každej z troch skúmaných krajín je niečím odlišná, na druhej strane všetky bojujú s podobnými problémami či už ekonomického, sociálneho alebo politického pôvodu.

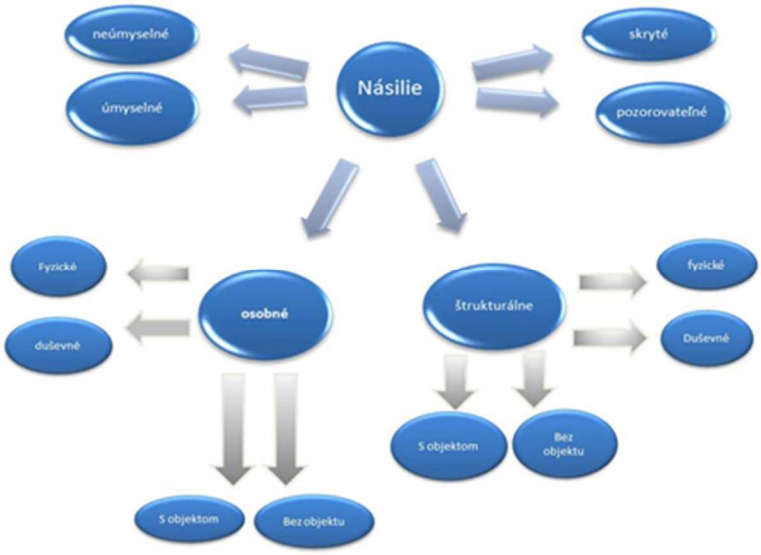
V prvej časti analyzujeme pojem násilia a jeho foriem, pričom sa bližsie zameriavame na definovanie štrukturálneho násilia, ktoré vstupuje ako pojem do akademického sveta v 50-tych rokoch minulého storočia. Po vymedzení si pojmov spojených so skúmanou problematikou venujeme pozornosť násiliu a nepriaznivým sociálnym pomerom v Južnej Amerike. Následne analyzujeme súčasnú bezpečnostnú a sociálnu situáciu v Brazílii, Kolumbii a Venezuele. Tiež sa na základe udalostí, ktoré predchádzali súčasnosti, snažíme prísť k záveru, do akej hĺbky dospeli dané problémy. V záverečnej časti sa prostredníctvom komparácie venujeme štúdiu závažnosti bezpečnostných a sociálno-ekonomických problémov vybraných štátov, a teda dedukujeme, či ide o štrukturálne násilie.

1 Formy násilia

Vo všeobecnosti sa pojem násilie definuje ako fyzický a/alebo psychický nátlak voči inej osobe, resp. iným osobám. V tradičnom chápaní sa o násilí uvažuje ako o vedomom, v niektorých prípadoch nevedomom konaní určitej osoby, t. j. o tzv. personálnom násilí. Až na konci 50-tych rokov Johan Galtung,[1] nórsky sociológ a matematik, položil základy disciplíny štúdii o mieri a konflikte, resp. vzťahu medzi nimi (Galtung- Institut for Peace Theory and Peace Practice).

Vo svojom diele Násilie, mier a výskum mieru (Violence, peace and peace research) vymedzil viacero druhov násilia (schéma 1). Okrem tradičného rozlišovania medzi fyzickým a psychickým násilím si všímal aj, či sa jedná o premyslené alebo nezamýšľané, skryté alebo viditeľné konanie. Dôležitým prínosom jeho skúmania je uvažovanie o násilí aj v prípade, ak nie je pozorovaný priamy objekt, t. j. ak neexistuje konkrétna osoba, voči ktorej je násilie uplatňované. Ako príklad uvádza testovanie jadrových zbraní, kedy síce nejde o formu násilia, ktorá niekomu ublíži, avšak predstavuje potenciál pre agresívne konanie v budúcnosti.[2] Za takúto formu násilia sa dá považovať aj propaganda, resp. psychologický nátlak mienený voči vyššiemu počtu osôb, ktorých cieľom je donútiť ľudí uvažovať potenciálne nebezpečným spôsobom. Ďalej Galtung uvažuje o personálnom a štrukturálnom násilí. Priama forma násilia, t. j. personálna, je tradičné chápanie, v ktorom koná jednotlivec alebo skupina osôb donucovacími prostriedkami voči iným členom spoločnosti. Štrukturálne násilie Galtung definuje ako nepriamu formu zabudovanú v štruktúre, t. j. neexistuje priamy subjekt, ktorý koná. Upriamuje pozornosť na nerovné rozdelenie moci a nerovnaké šance v živote, ktoré sú zdrojom vyššie uvedeného javu. Ako príklad štrukturálneho násilia uvádza hladovanie určitej skupiny ľudí, ak v spoločnosti existuje dostatok zdrojov, resp. odopieranie základných služieb ako vzdelanie, zdravotná starostlivosť, či ľahostajnosť voči všeobecnému násiliu alebo situáciu, keď v štáte existuje v prípade bohatšej vrstvy vyššia očakávaná dĺžka života ako v prípade chudobnejšej (*Ibid*).

Schéma 1: Formy násilia podľa Galtunga



Vlastné spracovanie podľa Galtung, 1969, s.173.

[1] Zakladateľ Medzinárodného inštitútu pre výskum mieru v Osle (the International Peace Research Institute Oslo – PRIO), prvého akademického ústavu, ktorý nesie v názve slovo „mier“, a tiež zakladateľ časopisu „the Journal of Peace Research“.

[2] GALTUNG, J. (1969): Violence, Peace and Peace Research, s.169-173.

Galtung ako prvý upriamil pozornosť na štrukturálne násilie, ktorého skúmanie bolo inšpirované indickým politikom Mahátmá Gándhim, ktorý považoval chudobu za najhoršiu formu násilia. Jedným z nasledovníkom Galtunga je James Gilligan, americký psychiater, ktorý sa venuje štúdiu príčin a prevencie násilia. V knihe Násilie: Úvahy o národnej epidémii (Violence: Reflections on a National Epidemic) definuje štrukturálne násilie ako zvýšenú mieru úmrtí a nespôsobilostí u populácii patriacej k nižším príjmovým skupinám, pričom členov vyšších príjmových skupín nepostihujú úmrtia v takej vysokej miere, resp. sa dá hovoriť o relatívne vysokom rozdiele.[3] Gilligan uvažuje o príčinách ako hanba, poníženie, podceňovanie a veľké rozdiely medzi skupinami v spoločnosti, ktoré podnecujú násilné konanie (vraždy, samovraždy, vojny boje či dokonca trest smrti). Podobne ako Galtung, vníma násilné konanie v niektorých prípadoch aj ako zodpovednosť spoločnosti.

Podľa Lee štrukturálne násilie predstavuje rôzne prekážky, ekonomické, politické, kultúrne a právnické, ktoré obmedzujú ľudí k dosiahnutiu kvality života, akú by v danej spoločnosti mohli dosiahnuť pri existujúcich zdrojoch.[4] Zároveň vysvetľuje pojem štrukturálne násilie, pričom pod štrukturálnym chápe produkt spôsobu organizácie, a teda môže ísť o obmedzenie napríklad na regionálnej úrovni. Pojem násilie je v tomto kontexte používané, pretože vyššie uvádzané konanie spôsobuje smrť, konkrétne cez rozdiely v prístupe k zdravotnej starostlivosti, cez rastúcu chudobu a obmedzenie prístupu k nezávadnej vode a sanitácii, prostredníctvom rasovej a rodovej nerovnosti, a tiež formou novodobého otrokárstva (*Ibid*).

Ako vyššie uvádzame, jednotlivec môže konať násilie aj kvôli spoločenským a štrukturálnym pomerom, a teda nie je jasne definovateľná hranica medzi štrukturálnym a personálnym násilím.

2 Kriminalita a násilie v Južnej Amerike

Región Južnej Ameriky patrí k najnebezpečnejším na svete. Miera kriminality predstavuje pre Južnú Ameriku dlhodobý problém, pričom k najvýraznejšiemu nárastu kriminality dochádzalo v 90-tych rokoch minulého storočia, kedy vo väčšine juhoamerických štátov boli opäť zavedené demokratické režimy. Výsledkom novo nastolenej neoliberálnej politiky, ktorá sa dostatočne nevenovala problému polarizácie v spoločnosti, vznikla ešte hlbšia segregácie nielen medzi obyvateľmi miest a vidieckych oblastí, ale aj v rámci samotných miest.

Za jeden z najzávažnejších problémov prevládajúcich v súčasnosti v skúmanej oblasti sa považuje militarizácia miest. V dôsledku rýchlej urbanizácie, či už z ekonomických, environmentálnych alebo bezpečnostných dôvodov, dochádza k rapídnej polarizácii miest, a následne segregácii chudobného obyvateľstva, ktorí obývajú tzv. slumy, programom Organizácie Spojených národov pre ľudské sídla (*United Nation Human settlement programme*) definované ako obydlia, ktorým chýba aspoň jedna z nasledujúcich charakteristík, t. j.:

- prístup k nezávadnej vode,
- prístup k hygienickým zariadeniam,
- bezpečnosť držby (prístup k dokladom o vlastníctve obydlia, resp. oprávnenosti k podnájmu),

[3] GILLIGAN, J. (1996): Violence: Reflections on a National Epidemic.
[4] LEE, B. X. (2016): Causes and cures VII: Structural violence, s.110.

- dlhodobá perspektíva bývania (ubytovanie v bezpečnom prostredí, ktoré chráni obyvateľov pred chladom, teplom, dažďom a inými extrémnymi prírodnými podmienkami) a
- dostatočná plocha pre bývanie (viac ako 3 osoby nesmú obývať jednu miestnosť).[5]

Práve v prípade obyvateľov slumov hovoríme o dlhodobej segregácii, ktorej dôsledkom vzniká zvýšená miera kriminality v mestách. Násilie sa stáva nevyhnutným nástrojom pre prežitie v tejto rizikovej oblasti, ktorú vo väčšine prípadov ovládajú drogové kartely. V dôsledku ich nelegálnej činnosti vzniká problém tzv. kriminálnych ekonomík, hospodárstiev s výraznou ilegálnou činnosťou zahŕňajúc obchodovanie s drogami, nelegálnymi zbraňami, ľuďmi, novodobé otroctvo a pranie špinavých peňazí. Navyše, drogové kartely, resp. iné nelegálne skupiny sa stávajú útočiskom pre deti žijúce na ulici. Avšak, v súvislosti s touto problematikou je dôležité rozlišovať medzi pojmami deti na ulici (*children on the street*) a deti ulice (*children of the street*). V roku 1986 prispôsobil UNICEF pôvodnú definíciu sformulovanú Henrym Mayhewom v roku 1851, pričom prvotný pojem pouličné deti (*street children*) bol špecifikovaný a rozdelený do dvoch osobitných kategórii. Deti na ulici, niekedy nazývané aj *home based* predstavujú tie deti, ktoré trávia väčšinu dňa v uliciach mesta, v ktorom žijú, ale nie sú sirotami a noci trávia väčšinou vo svojich domovoch. Na druhej strane, tzv. deti ulice, resp. *street based*, sú deti bez domova, a teda trávia nielen dni ale aj noci opustené na ulici.[6]

Rizikovejšiu skupinu pre vstup do ilegálnej organizácie predstavuje skupina detí bez domova, t. j. detí ulice, nakoľko nemajú žiadne zázemie ani podporu. Gangy sa stávajú ich rodinou, a postupne sa zapájajú do čoraz vážnejších kriminálnych činov. V súčasnosti dochádza k nárastu mladistvých, ktorí sú označovaní ako *sicariatos,*[7] ktorí pracujú pre ilegálne skupiny ako nájomní vrahovia.[8]

Ďalším faktorom, ktorý prispieva k pripojeniu sa ku gangom a drogovým kartelom, je fakt, že deti oboch kategórii častokrát nevlastnia ani rodný list, a tým pádom sú po celý život znevýhodnené voči vlastníkom dokumentov totožnosti. Stávajú sa nielen kultúrne a sociálne segregovaní, ale zároveň aj technicky, nakoľko ich vstup na formálny trh práce je značne obmedzený, resp. nemožný (*Ibid*). Tiež nemajú prístup k sociálnym službám, menovite k vzdelaniu, zdravotnej starostlivosti a sociálnej ochrane v zamestnaní.

Juhoamerické mestá, a v širšom kontexte všetky latinskoamerické, sú si podobné, najmä čo sa týka vysokej miery nerovnosti. Dôležitou spoločnou charakteristikou je historická väzba na koloniálnu mocnosť Španielsko, resp. Portugalsko, ktorých správny systém položil základy pre dlhodobý problém výrazne nerovného postavenia obyvateľstva v spoločnosti v Južnej Amerike.

K vysokej miere násilia tiež prispieva aj kultúrny aspekt a postoje spoločnosti, ktoré sa prejavujú v tzv. *machisme*. Nejde však len o tento druh mužského šovinizmu, ale aj o všeobecný šovinizmus, ktorý sa spája s vysokou mierou nielen už spomínaného násilia, ale aj s intoleranciou, fanatizmom a pohŕdaním voči iným skupinám v spoločnosti. Takéto správanie vedie k vytváraniu slabej občianskej spoločnosti a demokracie.[9]

Avšak, násilie nie je problémom iba v mestách. Udržateľnosť vidieckych oblastí, z bezpečnostného ale aj ekonomického hľadiska, je ohrozená z dôvodu vysokej kriminality

[5] UNICEF (2012): Children in an Urban World, s.5.
[6] SCANLON, T. J. et al. (1998): Street Children in Latin America.
[7] Odovodené z lat. (sicarius), označenie pre mladého človeka najatého zabiť iného človeka, pričom používali nože.
[8] SANCHEZ, M. (2006): Insecurity and Violence as New Power Relation in Latin America, s. 188.
[9] HOJMAN, D. E. (2004): Inequality, unemployment and crime in Latin American cities, s.34.

a nelegálnej činnosti. Drogoví baróni v Kolumbii, Peru a Bolívii ovládajú značnú časť územia, a svojimi aktivitami postupne vytláčajú poľnohospodárov pestujúcich bežné plodiny, aby získali pôdu na pestovanie koky za účelom výroby kokaínu. Niektorí roľníci sa prispôsobia a pestujú koku, ktorú následne predávajú nelegálnym skupinám, ktoré ju spracovávajú a obchodujú s narkotikami. Na tomto mieste treba podotknúť, že pestovanie koky nie je v andských krajinách zakázané na základe výnimky udelenej Organizáciou Spojených národov v roku 2013.[10] Listy koky sa v andských krajinách bežne používajú ako čaj alebo na žuvanie, čo slúži pozitívne najmä pri zmierňovaní choroby z výšky (*soroche*). Koka sa tiež vyváža na farmaceutické účely a ako surovina na výrobu nápoja Coca Cola licencovanými americkými spoločnosťami (Johnson Matthey, Inc, Pharmaceutical Materials; Penick Corporation; and the Research Triangle Institute), a tiež do Európy na výrobu nápojov ako Red Bull Cola spoločnosťou Rauch Trading AG.[11]

Vidiečania, ktorí sa odmietajú prispôsobiť novým pomerom, riešia túto situáciu odchodom do miest, resp. do zahraničia. V mestách sa zaraďujú väčšinou medzi nízkopríjmovú populáciu, a teda opäť sa stávajú ohrozenými ilegálnymi skupinami. Migrácia do Spojených štátov amerických (USA) nie je podmienená iba násilím v domácej krajine, ale zároveň pre nich odchod do USA znamená príležitosť, ako dosiahnuť svoj sen (*dream of making it*).

Následkom vyššie uvedených skutočností, vzniká v niektorých juhoamerických štátoch tzv. kultúra strachu (*culture of fear*), čo ovplyvňuje v neposlednom rade aj dôveru vo vládu a vo všeobecnosti k štátnemu zriadeniu v krajine. Tento fenomén predstavuje vážnu hrozbu pre už aj tak krehké a pomerne mladé demokratické režimy. Podľa Latinobarómetra menej ako 40 % obyvateľov celého regiónu, t. j. Latinskej Ameriky, je spokojných so súčasnou formou demokracie, resp. vládnutia. Avšak, približne rovnakú hodnotu dosahuje dôvera v demokraciu v krajine aj v európskych štátoch. Tiež je dôležité konštatovať, že po poklese dôvery v 90-tych rokoch sa od nového milénia dôvera k demokratickým inštitúciám v Latinskej Amerike zvýšila z 25 % v roku 2001 na 39 % v roku 2013. Naopak, čo sa týka dôvery vo vládu a prezidenta, latinskoamerický priemer ukazuje postupné znižovanie od roku 2009.[12]

Uvádzané štatistiky neovplyvňuje len hrozba vysokej kriminality a násilia, ale aj nemalá miera korupcie a iných trestných činov (krádeže, únosy), ktoré predstavujú tiež hrozbu pre región. V súvislosti s niektorými štátmi Južnej Ameriky sa uvažuje ako o neobčianskych demokraciach (*uncivil democraties*) (Ceobanu, 2010), nakoľko korupcia a organizovaný zločin sa stali súčasťou štruktúry štátneho aparátu. Nemalý podiel na nízkej dôvere voči verejným inštitúciám má aj súčasná ekonomická situácia, a predovšetkým pretrvávajúca nerovnosť.

Napriek vyššie uvedeným skutočnostiam sa ale nedá tvrdiť, že všetky oblasti, resp. všetky krajiny v Južnej Amerike sú nebezpečné. Z tabuľky 1 vyplýva, že podľa ukazovateľa miera kriminality na 100 000 obyvateľov najnebezpečnejšími štátmi v regióne sú štáty v nasledovnom poradí: Venezuela, Kolumbia a Brazília, ktorým sa venujeme nižšie v texte. Naopak, za všeobecne najbezpečnejšie na základe uvedenej štatistiky sa považujú Čile, Argentína a Uruguaj.

---

[10] UNODC. (2013): The International Drug Control Conventions.
[11] OSTLER, S. (2013): Coca leaf: A Political Dilemma?
[12] CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO. (2013): Corporación Latinobarómetro, s. 34.
Pozn: Údaje iba pre Južnú Ameriku nie sú dostupné v rámci Latinobarómetra, avšak predpokladáme, že dosahuje obdobné výsledky ako je tomu v prípade Latinskej Ameriky.

Tab. 1: Miera kriminality v štátoch Južnej Ameriky

Country	*Miera kriminality na 100 000 (%)*
Argentína (2010)	5,5
Bolívia (2011)	10
Brazília (2012)	25,2
Čile (2011)	3,7
Kolumbia (2012)	30,8
Ekvádor (2011)	15,7
Paraguaj (2012)	9,7
Peru (2012)	9,6
Uruguaj (2012)	7,9
Venezuela (2012)	53,7

Prameň: UNODC, 2013.

Nižšie v texte stručne analyzujeme súčasnú bezpečnostnú situáciu v najnebezpečnejších štátoch Južnej Ameriky a následne si všímame mieru štrukturálneho násilia vo vybraných krajinách.

2.1 Súčasná situácia v Brazílii

Súčasná vysoká miera násilia v Brazílii je výsledkom nedostatočnej intervencie štátu v ekonomickej a sociálnej sfére. Brazília má dlhodobé skúsenosti so zvýšenou mierou kriminality a podľa počtu vrážd patrí k najnebezpečnejším krajinám nielen regiónu ale aj vo svete. Tento silne polarizovaný a segregovaný štát už v 30-tych rokoch minulého storočia bojoval s marginalizovanými skupinami, ktoré sa stali nebezpečnými pre brazílsku spoločnosť. Štát zakročil vytvorením bojovej skupiny tzv. smrtiacej čaty (*death squad*), ktorá mala právomoc zasahovať voči týmto skupinám obyvateľstva aj prostredníctvom násilnych a drastických opatrení.[13]

Po návrate demokracie v 1985 sa stav násilia a zločinnosti nezlepšil, práve naopak. Využívanie bojových skupín je bežnou praktikov aj v súčasnosti. Tak ako tomu bolo počas veľkého environmentálneho Earth summitu v 1992, aj počas Olympijských hier v auguste 2016 zasahovali špeciálne polovojenské jednotky, ktorých úlohou bolo redukovať násilie a zabezpečiť bezpečnosť v meste Rio de Janeiro. Nevýhodou týchto akcií je, že sú jednorazové a po ukončení dôležitého medzinárodného podujatia ochrana oblasti skončí a opäť získavajú prevahu zločinci.

Segregovaná brazílska spoločnosť, charakteristická výraznou kultúrou strachu, sa prejavuje špecifickou urbanistickou štruktúrou pozostávajúcou z nelegálne postavených slumov, v Brazílii označovaných pojmom favely, a z tzv. oplotených alebo ohradených štvrtí (*gated communities; barrios cerrados*), ktoré vznikli ako odpoveď na zvýšené násilie obyvateľstva faviel. Predstavujú snahu o ochranu pred marginalizovanými skupinami, pričom prvé *gated communities* začalo vytvárať obyvateľstvo vysokej a stredne vyššej triedy. V súčasnosti je tento trend charakteristický aj pre nižšiu strednú triedu a pre menšie mestá, pričom v minulom desaťročí bol charakteristický pre metropoly ako Rio de Janeiro a São Paulo. Síce ich uzavretosť pomáha v ochrane pred nebezpečenstvom, veľkou nevýhodou sa stáva ešte hlbšia segregácia, ktorá nespočíva len v živote uzavretom v jednej štvrti, ale aj v tzv. uzavretosti názorov (*gated minds*), čo vedie k väčším predsudkom voči iným skupinám.[14]

[13] VALENZUELA AGUILERA, A. (2013). Power, Territory, and the Social Control of Space in Latin America, s. 1970.
[14] BRUNN, S. D. (2006). Gated minds and gated lives as worlds of exclusion and fear, s. 7-9.

Skutočnosťou ale ostáva, že ani zásahy vojenskej polície nedokázali eliminovať vplyv drogových gangov a priekopníkov, ktorých ďalším zdrojom financií sú únosy ľudí, tzv. expresné únosy (*express kidnapping*), ktorých pointou je donútiť unesenú osobu odovzdať im peniaze, ktoré pod nátlakom vyberie z bankomatu.[15] Zároveň je veľkým problémom, že samotné policajné zložky sa veľkou mierou podieľajú na štatistike vrážd, nakoľko používajú v boji proti zločincom násilné metódy.

Medzi ďalšie problémy Brazílie patrí okrem nebezpečnosti mestských oblastí predovšetkým vysoká miera nerovnosti vo všetkých oblastiach života, t. j. v prístupe k základným službám (zdravotnej starostlivosti, nezávadnej vode a sanitácii, k vzdelaniu etc.). Nejedná sa iba o príjmovú nerovnosť medzi odlišnými triedami v spoločnosti, ale aj o nerovnosť medzi jednotlivými regiónmi, mestom a vidiekom, o rodovú a rasovú nerovnosť. Zhoršovanie uvedených socio-ekonomických problémov viedlo k demonštráciám a protestom v súčasnosti, ktoré boli namierené aj voči bývalej prezidentke Dilme Rousseff, ktorá bola odvolaná kvôli nelegálnemu narábaniu s rozpočtom.

Podľa prieskumu Latinobarómetra[16] síce občania Brazílie za druhú najväčšiu hrozbu za zdravotnými problémami považujú bezpečnostnú situáciu, korupciu a prístup k vzdelaniu, avšak až 75 % Brazílčanov verí, že vláda bude schopná v priebehu 5 rokov zmeniť súčasnú situáciu v oblasti kriminality k lepšiemu.[17]

2.2 Súčasná situácia v Kolumbii

Kolumbia patrí medzi najnebezpečnejšie krajiny sveta. Nestabilná politická situácia je výsledkom dlhoročných bojov medzi gerilami, paramilitantnými skupinami a vládou. Súboj medzi dvomi politickými stranami, liberálnou a konzervatívnou, vyústil počas 19. a 20.storočia do ozbrojených bojov. Počiatok vnútroštátneho konfliktu v Kolumbii sa datuje do obdobia v rokoch 1948 až 1958 označovaného ako *La Violencia.*[18]

Vyostrenie konfliktu nastáva v 80. a 90. rokoch 20. storočia, kedy tieto ilegálne skupiny rozvíjajú obchodovanie s narkotikami. V tomto období sa odohralo nespočetne veľa incidentov a práve civilisti sú najväčšími obeťami. Z tohto dôvodu sa konflikt v Kolumbii zvykne označovať aj ako vojna proti spoločnosti (Gutiérrez Sanín, 2004).[19]

Najvýznamnejšou gerilovou skupinou sú Ozbrojené revolučné sily Kolumbie (FARC),[20] ktorá je zodpovedná za takmer 1300 ozbrojených incidentov voči civilnému obyvateľstvu v rokoch 1998 až 2002, počas ktorých prišlo o život 6 820 civilistov (tabuľka 2). V roku 2001 síce podpísala táto organizácia s kolumbijskou vládou dohodu, avšak aj tá bola o rok neskôr anulovaná. Odpoveďou na konanie gerilových skupín v Kolumbii bolo vytvorenie pravicových paramilitantných skupín, čo celú situáciu ešte viac vyostrilo.

Tabuľka 2: Počet ozbrojených masakrov organizácie FARC a počet obetí

Rok	*Počet masakrov*	*Počet obetí*
1993	37	172
1994	63	310
1995	135	720
1996	141	731

[15] SANCHEZ, M. (2006): Insecurity and Violence as New Power Relation in Latin America, s. 188.
[16] Údaje k roku 2013.
[17] CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO. (2013): Corporación Latinobarómetro, s. 60-70.
[18] Násilie prekl. zo španielčiny.
[19] GUTIÉREZ SANÍN, F. (2004). Criminal Rebels? A Discussion of Civil War and Criminality from the Colombian Experience, s. 262.
[20] Fuerzas Armadas Revolucionas de Colombia (originálny názov) je gerilová ľavicovo orientovaná skupina, ktorá vznikla v 60. rokoch minulého storočia.

1997	110	554
1998	144	769
1999	163	939
2000	198	1203
2001	152	519
2002	152	903

Prameň: Gutiérrez Sanín, 2004, s.264.

Boj proti týmto skupinám pokračuje od 90. rokov. Na začiatku nového milénia bol prijatý Plán Kolumbia (Plan Colombia).[21] Ide o podporu a vojenskú pomoc Spojených štátov amerických, ktorí sú zároveň najvýznamnejším trhom pre kolumbijské narkotiká. Za najvýznamnejšie obdobie boja proti drogovým kartelom, produkcii a distribúcii narkotík sa považuje vláda Álvara Urbiho, ktorého výsledky v socioekonomickej sfére sú naopak nedobré. Jeho politika sa zameriavala na militarizáciu v snahe odstrániť pôsobenie ilegálnych skupín, avšak hospodársky rozvoj krajiny bol zanedbaný, dôsledkom čoho sa zhoršila kvalita životov obyvateľov ešte viac.

Pozitívnym príkladom sú iniciatívy hlavného mesta Bogotá *„noc žien“*;[22] *„vakcína proti násiliu“*;[23] *„škola verejnej bezpečnosti“*[24] uskutočnené za vlády Antanasa Mockusa (1995 – 1997; 2001 – 2003),[25] ktoré sa zameriavali na zlepšenie situácie občanov. Počas tohto obdobia sa snažili zmeniť postoj občanov, vzdelávať ich, posilniť občiansku kultúru a vybudovať stratenú dôveru v inštitúcie. Takisto bolo prestavané a obnovené centrum mesta obývané od polovice 20. storočia nízkopríjmovými skupinami.

Napriek zlepšeniu situácie v hlavnom meste, všeobecná atmosféra zostáva problematická. Vidiek sa v tejto súvislosti nedá opomenúť, kde stále pretrváva vláda drogových barónov, ktorí nútia farmárov spolupracovať v pestovaní koky. Navyše musia platiť tzv. vakcínu, čo v skutočnosti označuje peňažnú sumu vyplácanú týmto nelegálnym skupinám ako ochranu pred odcudzením dobytka, prípadne iných hodnôt. Vnútroštátny konflikt sa odzrkadľuje aj v počte migrantov, ktorí hľadajú azyl či už v susedných krajinách (Ekvádor, Venezuela) alebo v Európe a Spojených štátoch amerických.

Kolumbijské obyvateľstvo násilie a otázku bezpečnosti klasifikuje spoločne s nezamestnanosťou za najzávažnejšie problémy v súčasnosti. Dokonca až 59 % respondentov podľa prieskumu Latinobarómetro verí, že súčasnú mieru kriminality je vláda schopná riešiť.[26] Tento výsledok je prekvapivý, nakoľko miera úmrtí a nelegálnych aktivít sa Kolumbii neznižuje.

Medzi ďalšie sociálno-ekonomické problémy patrí vysoká miera chudoby a nerovnosti, nízky prístup k sanitácii a iným základným službám, o. i. spôsobené aj aktivitami drogových kartelov, ktoré bránia rozvoju krajiny.

2.3 Súčasná situácia vo Venezuele

Venezuela je najnebezpečnejším štátom v Južnej Amerike a druhým najnebezpečnejším v celom regióne. Rozšírené je najmä násilie v mestách, čo potvrdzuje aj

[21] Jeho druhá fáza ma názov Plán Patriot.
[22] Ide o zákaz požívania alkoholu po 1 hodine ráno. Názov iniciatívy bol zvolený kvôli skutočnosti, že za vysoké percento zločinov, kvôli ktorým bolo nariadenie prijaté, sú väčšinou zodpovední muži.
[23] Lekárska pomoc pre obete násilia.
[24] Jej úlohou bolo vzdelávať občanov o bepečnostnej situácii a operáciach policajných zložiek.
[25] VALENZUELA AGUILERA, A. (2013). Power, Territory, and the Social Control of Space in Latin America, s. 25-27.
[26] CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO. (2013): Corporación Latinobarómetro, s. 60-70.

prívlastok Caracasu ako *najvražednejšieho hlavného mesta na svete*.[27] Enormný nárast kriminality nastal počas 80-tych a 90-tych rokov sprevádzaný vysokou mierou nerovnosti v krajine. Stredná a vyššia trieda sa uzatvárali do tzv.*barrrios*, ohradených štvrtí, ktoré ich mali chrániť pred obyvateľmi tzv. červených zón, t. j. nebezpečných oblastí v mestách, kde žijú chudobní. V tomto období pretrvával názor, že všetci obyvatelia shanty towns a slumov sú delikventi, a preto boli označovaní ako *dav divochov*.[28] Hoci išlo o expresívne a subjektívne hodnotenie situácie, faktom zostáva, že miera kriminality v tomto období bola naozaj vysoká. Avšak neprimerané zásahy zo strany vlády voči marginalizovanému obyvateľstvu spôsobili ešte zhoršenie bezpečnostnej situácie. Navyše v tomto období vznikali nepokoje aj kvôli nespokojnosti s neoliberálnymi reformami a politikou Medzinárodného menového fondu (MMF), ktorá viedla k vysokej zadlženosti. Celá situácia vyvrcholila vojenskou akciou, ktorá do dejín vstúpila ako El Carazo v roku 1989.[29]

O desať rokov neskôr sa stáva prezidentom Hugo Chávez, tiež veľký kritik MMF a hegenómie USA. Sľuboval prerozdelenie majetku v prospech chudobnejších a svoju politiku prezentoval ako socializmus 21. storočia. Avšak, zlepšenie socio-ekonomických ukazovateľov nebolo počas jeho vládnutia dosiahnuté, a zároveň Chávez patrí k jedným z najkontroveznejších politikov Latinskej Ameriky. Jeho politika sa prirovnáva k určitej forme autokratického vládnutia,[30] pričom viackrát čelil obvineniam z porušovania ľudských práv zo strany medzinárodného spoločenstva.

Na nepriaznivé sociálno-ekonomické pomery ukazujú aj pretrvávajúce nepokoje od roku 2014. Demonštrácie, ktorých hlavnými aktérmi boli pracovníci zdravotného sektora, boli odpoveďou na dlhotrvajúce problémy, ktoré vo Venezuele prevládajú a nezmenili sa počas Chávezovej vlády. Veľmi kritizovaná bola aj iniciatíva *Barrio Adentro* zastrešená Kubánskou lekárskou misiou[31], ktorej cieľom bolo poskytovanie bytových a verejných služieb pre chudobných. Výsledky tohto programu sú však kontroverzné. Opozícia ho považuje za dôvod ešte hlbšej fragmentácie zdravotníctva, a navyše kritizujú uprednostňovanie kubánskeho vzdelávania zdravotníkov a celkové zvýhodňovanie kubánskej pracovnej sily v tomto sektore, čo sa prejavuje aj vyššími mzdami v porovnaní s venezuelskými odborníkmi.[32] Následkom týchto skutočností sa prejavuje fenomén *brain drain* vo Venezuele.[33]

Všeobecnými problémami zostáva nedostatočné vybavenie nemocníc, nedostatok liekov, ktoré nedovoľujú vykonávať potrebnú liečbu a prevenciu, napríklad od konca roku 2013 žiadna nemocnica vo Venezuele nie je schopná vykonať liečbu rakoviny štítnej žľazy, v dôsledku čoho niektorí Venezuelčania podstupujú liečbu v Brazílii. Avšak, väčšina si to z finančných dôvodov dovoliť nemôže.[34] Ako ďalší príklad slúži vysoká miera horúčky dengue (Tami, 2014) a prípad opätovného rozšírenia malárie, nakoľko v roku 2013 došlo k nakazeniu vyše 700 tisíc Venezuelčanov.[35] Smutným faktom zostáva, že týmto ochoreniam

[27] VALENZUELA AGUILERA, A. (2013). Power, Territory, and the Social Control of Space in Latin America, s. 24.
[28] FERRÁNDIZ, F. (2004). The Body as Wound: Possession, Malandros and Everyday Violence in Venezuela, s. 111.
[29] Cieľom bolo zvrhnúť vtedajšieho prezidenta, participoval na ňom aj Hugo Chávez.
[30] DAWSON, A. (2015): Latin America since independene: A history with primary sources.
[31] MUCI-MENDOZA, (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities, s. 1968.
[32] OLETTA, J. F. – ORIHUELA, R. A. – PULIDO, P. – WALTER, C. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities, s. 1967.
[33] Netýka sa len zdravotníckeho sektoru, ale aj celkovej vedy a techniky, nakoľko štát veľmi nízkym dielom podporuje vedu a techniku.
[34] JAFFE, (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities, s. 1970.
[35] POLEO, J. R. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities.

sa dá predísť v prípade vhodnej zdravotnej prevencie. Zvyšovanie indikátorov ako mortalita matiek a novorodencov, či detí do 5 rokov potvrdzujú negatívny stav zdravotníctva v krajine. V takomto prípade, kedy ženy nedostávajú dostatočnú zdravotnícku opateru sa dá hovoriť aj o štrukturálnom násilí voči ženám, napriek tomu, že v 2007 bol prijatý zákon o práve žien na život bez násilia.[36] Vzhľadom k vyššie uvedeným skutočnostiam ústavné právo na adekvátnu zdravotnú starostlivosť pre všetkých sa stáva iba formálnym nariadením.

Obdobným prípadom je zákon o dôstojných pracovných podmienkach na pracovisku. Navyše, kvôli nízkym platom vo formálnom sektore sa veľmi rýchlo rozvíja neformálny sektor, v ktorom sa tieto podmienky ani kontrolovať nedajú. Najzávažnejším problémom porušovania tohto zákona sú nevhodné podmienky pre výkon práce, ktoré končia vážnymi zdravotnými problémami až smrťou, pritom väčšine sa dá predísť.[37]

Napriek vyššie spomínaným negatívam, súčasnej vláde nástupcu Cháveza, Nicolasa Madera, verí vyše 50 % respondentov podľa prieskumov Latinobarómetra. Obyvatelia považujú za najväčší problém súčasnosti vo Venezuele práve vysokú kriminalitu, nedostatok potravín, ekonomické a finančné problémy,[38] čo poukazuje na dve najväčšie výzvy krajiny. Budúcnosť politiky a zotrvania v nej Madura na poprednom mieste je otázna, nakoľko už vo voľbách v roku 2012 vyhral iba o 2 %.[39] Venezuela, krajina uplatňujúca mediálnu recenziu[40] v snahe zabrániť opozícii šíriť ich názory a bojujúca s vysokou mierou korupcie a kriminality bežne využívanej aj ako odpoveď rodín a firiem na mestské násilie,[41] aj naďalej zostáva štátom, kde pretrváva tzv. bolívarský sen, ktorý Chávez a teraz jeho nástupca, deklaruje.

3 Štrukturálne násilie

Štrukturálne násilie pozostávajúce z neriešených sociálno-ekonomických problémov v spoločnosti predstavuje výraznú hrozbu pre štáty Brazíliu, Kolumbiu a Venezuelu. Na základe vybraných indikárov (tab. 3) sme skúmali jeho hĺbku v jednotlivých krajinách.

V prípade všetkých vybraných štátov Južnej Ameriky sa vyskytuje chudoba a extrémna chudoba ako dlhodobý štrukturálny problém. Najvyššiu mieru obyvateľstva žijúceho pod úrovňou extrémnej chudoby, takmer 10 % z celkového počtu, dosahuje Venezuela. Podobný výsledok zaznamenávame aj v prípade chudoby, kde však hodnoty pre Kolumbiu sú veľmi podobné, tesne pod 15 %. Čo sa týka Venezuely, dosahuje najhoršie výsledky aj v indexoch chudoby žien a extrémnej chudoby žien, ktoré ukazujú koľkokrát sú ženy v danej spoločnosti chudobnejšie, resp. extrémne chudobnejšie, ako muži.[42] Nakoľko aj v Brazílii a Kolumbii indexy dosahujú vyššiu hodnotu ako 100, konštatujeme, že vo všetkých troch štátoch pretrváva nerovnosť medzi pohlaviami, čo sa týka sociálno-ekonomických pomerov. Rodová nerovnosť sa vyskytuje vo všetkých oblastiach, pričom radikálnejšie forma existuje na vidieku, čo je o.i. spojené aj s nižšou úrovňou vzdelania v týchto oblastiach v porovnaní s mestami a tiež s kulturálnym vplyvom *machismu*.

Ako uvádzame vyššie, Venezuela dosahuje najhoršie výsledky v oblasti chudoby podľa štandardného chápania,[43] avšak ak vezmeme do úvahy aj ostatné sociálne ukazovatele, v našom prípade prístup obyvateľstva k pitnej a nezávadnej vode, sanitácii a podiel

[36] PÉREZ D´GREGORIO. (2010). Obstretric violence: A new legal term introduced in Venezuela, s. 201.
[37] CARABALLO-ARIAS, Y. (2015). Occupational Safety and Health in Venezuela, s. 512-513.
[38] CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO. (2013): Corporación Latinobarómetro, s. 60-70.
[39] DAWSON, A. (2015): Latin America since independene: A history with primary sources.
[40] ACQUATELLA. H. - RODRIGIEZ, L. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities, s. 1969.
[41] HOJMAN, D. E. (2004): Inequality, unemployment and crime in Latin American cities, s. 36- 37.
[42] CEPALSTAT: Social Indicators and Statistics: Poverty: Feminity index of indigence and poverty, by geographical area.
[43] To znamená chápanie cez výšku príjmu.

podvyživeného obyvateľstva k celkovému počtu, je Kolumbia krajinou vykazujúcou najnižšiu úroveň rozvoja. Nízku hodnotu uvádzaných ukazovateľov dosahuje vplyvom vnútroštátneho konfliktu, ktorý sa stal prekážkou pre rozvoj krajiny, nakoľko nad určitými oblasťami de facto vládnu drogové kartely. Venezuela v oblasti sanitácie (94 %) a prístupu k vode (94 %) dosahuje výsledky takmer porovnateľné s vyspelejšími štátmi, pričom Brazília v oblasti sanitácie s hodnotou 83 % výrazne zaostáva. Problém podvýživy je výrazný tak na vidieku, ako aj v mestách, avšak čo sa týka prístupu k výživnej a plnohodnotnej strave sú zaznamenané aj prípady obezity v súvislosti s nesprávnou životosprávou z dôvodu nedostatku finančných prostriedkov. Tento jav je charakteristický práve pre mestské obyvateľstvo slumov.

Čo sa týka nerovnosti, najmenej nerovnou krajinou je Venezuela s hodnotou Gini indexu 0,407. Napriek vyššie uvedeným faktom o zdravotnej starostlivosti, dosahuje najlepšie výsledky v indexe IHDI, ktorý zahŕňa aj hodnotenie prístupu k zdravotnej starostlivosti a vzdelaniu. Naopak, najnerovnejší prístup k základným službám je zaznamenaný v Kolumbii, avšak pri hodnotení iba príjmovej nerovnosti je najnerovnejším štátom Brazília.

Tabuľka 3: Indikátory štrukturálneho násilia

	Brazília	***Kolumbia***	***Venezuela***
Extrémna chudoba (%)	4,87	6,12	9,24
Chudoba (%)	9,06	13,79	14,9
Gini index	0,553	0,536	0,407
IHDI	0,557	0,542	0,612
Prístup k pitnej vode (%)	98	91	93
Sanitácia (%)	83	81	94
Podvyživené obyvateľstvo (%)	5	9,5	5
Index chudoby žien	111,7	117	122,2
Index extrémnej chudoby žien	114,7	125,7	142,7

Vlastné spracovanie podľa Svetovej banky, Cepalstatu.

Pri skúmaní vzťahu medzi mierou osobného a štrukturálneho násilia sme na základe vybraných ukazovateľov dospeli k záveru, že v prípade výskytu vysokej kriminality existuje väzba na vysoké štrukturálne násilie, avšak nedá sa tento vzťah vnímať ako jednoznačný. Nakoľko v prípade Venezuely, ktorá dosahuje najvyššiu kriminalitu, sme zaznamenali (v rámci ukazovateľov IHDI, Giniho index, prístup k nezávadnej vode a sanitácii) najlepšie výsledky v porovnaní s Brazíliou a Kolumbiou, ktoré dosahujú nižšiu hodnotu osobného násilia. Priamo úmerný vzťah medzi skúmanými formami násilia, štrukturálneho a osobného, sa vyskytuje iba v prípade indikátorov chudoby, a to aj v rámci indexov skúmajúcich odlišnú mieru chudoby medzi ženami a mužmi.

Záver

V článku sa venujeme analýze Južnej Ameriky, pričom sa bližšie zameriavame na tri najnebezpečnejšie štáty podľa ukazovateľa miery kriminality na 100 tisíc obyvateľov. Overovali sme platnosť hypotézy, že dlhodobá vysoká miera osobného násilia a kriminality podporuje štrukturálne násilie. Preto sme skúmali, či v troch najnebezpečnejších krajinách Južnej Ameriky, t. j. Brazílii, Kolumbii a Venezuele, existuje spomínané štrukturálne násilie, inak povedané sociálna nespravodlivosť.

Po preskúmaní bezpečnostnej situácie a sociálno-ekonomických problémov sme dospeli k záveru, že síce v prípade výskytu vysokej kriminality existuje väzba na vysoké štrukturálne násilie v týchto krajinách, avšak nejde o jednoznačný vzťah. Faktom zostáva, že vo všetkých troch štátoch osobné násilie výrazne ovplyvňuje, v niektorých oblastiach až paralyzuje, sociálno-hospodársky rozvoj danej krajiny.

Venezuela, najnebezpečnejší štát Južnej Ameriky s vysokým náskokom oproti ostatným krajinám regiónu, dosahuje prekvapivo dobré výsledky v oblasti základných sociálnych služieb (prístup k pitnej vode a sanitácia) a podľa skúmaných ukazovateľov nižšiu mieru nerovnosti nielen ako Brazília a Kolumbia, ale aj v porovnaní s celým regiónom. Skutočnosťou ale ostáva relatívne vysoká miera chudoby a nedostatok základných tovarov ako potraviny a zdravotnícky materiál. Práve oblasť zdravotníctva patrí medzi najväčšie výzvy vo Venezuele, ktorej riešenie pravdepodobne ovplyvní budúci politický vývoj vo Venezuele.

Ako najvážnejšiu hrozbu v Kolumbii sme identifikovali vplyv vnútroštátneho konfliktu na rozvoj krajiny, ktorý sa odzrkadľuje najmä v slabej sociálnej infraštruktúre. Otázka riešenia zostáva do budúcna nevyriešená, čo vyvoláva pocit neistoty u obyvateľstva, a následne sa prejavuje v migrácii najmä do pohraničných krajín, resp. do vzdialenejších ako USA.

Za najdôležitejší faktor, ktorý ovplyvňuje súčasný vývoj v Brazílii, považujeme vysokú mieru nerovnosti, najvyššiu spomedzi sledovaných troch štátov. Práve tento problém je pôvodcom, resp. výrazným faktorom, ktorý prispel k vysokej kriminalite, a zároveň vysoká kriminalita a osobné násilie ešte viac k nerovnosti prispievajú. Vzhľadom k tomuto zisteniu, vyriešenie problematiky nerovnosti sa stáva kľúčovým pre najväčší štát Južnej Ameriky.

Na základe vyššie uvedených faktov, sme dospeli k zisteniu, že v každej z týchto troch krajín sa štrukturálne násilie najvýraznejšie prejavuje v inej oblasti. V prípade Venezuely ide o oblasť zdravotníctva a príjmovej chudoby, Kolumbia nedisponuje dostatočnými základnými službami pre všetkých obyvateľov a v Brazílii okrem vysokej miery nerovnosti bojujú s vybavením adekvátnej sanitácie. Avšak, čo je najdôležitejšie, vo všetkých krajinách dochádza k nerovnomernému vývoju sociálno-ekonomických možností v rámci odlišných sociálnych a príjmových skupín, a teda k sociálnej nespravodlivosti. Týmito zisteniami potvrdzujeme prítomnosť štrukturálneho násilia, avšak nie jednoznačné prepojenie s osobným násilím, čo si vyžaduje ďalší výskum. Predmetom výskumu v budúcnosti by mohlo byť aj skúmanie problematiky osobitne v rámci mesta a osobitne na vidieku, čím by sa pozornosť ešte viac upriamila na ďalší štrukturálny problém Južnej Ameriky, t. j. regionálnu nerovnosť.

Zoznam použitej literatúry:

1. ACQUATELLA. H. - RODRIGIEZ, L. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In: *The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s. 969.

2. BRUNN, S. D. (2006). Gated minds and gated lives as worlds of exclusion and fear. In: *GeoJournal*, 2006, roč. 66, s. 5-13.

3. CARABALLO-ARIAS, Y. (2015). Occupational Safety and Health in Venezuela. In: *Annals of Global Health*, 2015, roč. 81, č. 4, s. 512-521.

4. CEOBANU, A. L.- WOOD, CH. H. – RIBEIRO, L. (2010). Crime Victimization and Public Support for Democracy: Evidence from Latin America. In: *International Journal of Public Opinion Research*, 2010, roč. 23, č. 1, 56- 78.

5. CEPALSTAT: *Social Indicators and Statistics: Poverty: Feminity index of indigence and poverty, by geographical area*. [Online.] [Citované 9. 9. 2016.] Dostupné na internete:<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFla shProc_HTML.asp>

6. CEPALSTAT: *Social Indicators and Statistics:Health: Proportion of population below minimum level of dietary energy consumption*. [Online.] [Citované 9. 9. 2016.] Dostupné na internete:<http://interwp.cepal.org/sisgen/ ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp>

7. CEPALSTAT: *Social Indicators and Statistics: Housing: Proportion of population using an improved drinking water source*. [Online.] [Citované 7. 9. 2016.] Dostupné na internete: <http://interwp.cepal.org/sisgen/Consulta IntegradaFlashProc_HTML.asp>

8. CEPALSTAT: *Social Indicators and Statistics: Housing: Proportion of population using an improved sanitation facility*. [Online.] [Citované 8. 9. 2016.] Dostupné na internete:<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaInte gradaFlashProc_HTML.asp>

9. CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO. (2013). *Latinobarómetro*. Corporación Latinobarómetro, Chile, 2013, s.84.

10. DAWSON, A. (2015). *Latin America since independene: A history with primary sources.* Taylor&Francis, 2015. 419 s. ISBN 978-0-415-85437-5.

11. FERRÁNDIZ, F. (2004). The Body as Wound: Possession, Malandros and Everyday Violence in Venezuela. In: *Critique of Anthropology*, 2004, roč. 24, č.2, s. 107-133.

12. GALTUNG, J. (1969). Violence, Peace and Peace Research. In: *Journal of Peace Research*. 1969, roč. 6, č. 3, s. 167-191.

13. GALTUNG- INSTITUT FOR PEACE THEORY AND PEACE PRACTISE. *Johan Galtung*. [Online.] [Citované 1. 9. 2016.] Dostupné na internete: <https://www.galtung-institut.de/en/home/johan-galtung/>

14. GILLIGAN, J. (1997). *Violence: Reflections on a National Epidemic*. Vintage Books, 1997. 196 s. ISBN 978-0679779124.

15. GUTIÉREZ SANÍN, F. (2004). Criminal Rebels? A Discussion of Civil War and Criminality from the Colombian Experience. In: *Politics & Society*, 2004, roč. 32, č. 2, s. 257-285.

16. HOJMAN, D. E. (2004). Inequality, unemployment and crime in Latin American cities. In*: Crime, Law & Social Change*, roč. 41, s. 33-51.

17. JAFFE, (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In*: The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s. 1970.

18. LEE, B. X. (2016). Causes and cures VII: Structural violence. In: *Agression and Violent Behavior*. 2016, 28, 109-114.

19. MUCI-MENDOZA, (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In: *The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s. 1967-1968.

20. OLETTA, J. F. – ORIHUELA, R. A. – PULIDO, P. – WALTER, C. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In: *The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s. 1967.

21. OSTLER, S. (2013). *Coca leaf: A Political Dilemma?* House of Lords, 2013, 33 s.

22. PÉREZ D´GREGORIO. (2010). Obstretric violence: A new legal term introduced in Venezuela. In: *International Journal of Gynecology and Obstretrics*, 2010, roč. 111, s. 201-202.

23. POLEO, J. R. (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In: *The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s. 1969-1970.

24. SANCHEZ, M. (2006). Insecurity and Violence as New Power Relation in Latin America. In: *ANNALS*, 2006, roč. 606, s. 178-195.

25. SCANLON, T. J. – TOMKINS, A. – SCANLON, F. (1998). Street Children in Latin America. In: *BMJ*, 1998, roč. 316, č. 7144, s. 1569-1600.

26. TAMI, (2014). Correspondence: Venezuela: violence, human rights, and health-care realities. In: *The Lancet*, 2014, roč. 383, č. 9933, s.1968- 1969.

27. UNDP. (2015). *Human Development Report*. United Nations, 2015, 272 s. eISBN 978-92-1-057615-4.

28. UNICEF. (2012). *Children in an Urban World.* United Nations Children´s Fund, 2012. s. 142. eISBN: 978-92-806-4603-0.

29. UNODC. (2013). *The International Drug Control Conventions*. United Nations, 2013, 160 s.

30. UNODC. (2012). UNData: Intentional homicide, number and rate per 100,000 population. [Online.] [Citované 4. 9. 2016.] Dostupné na internete: Dostupné na internete: <http://data.un.org/Data.aspx?d=UNODC&f=tableCode%3A1>

31. VALENZUELA AGUILERA, A. (2013). Power, Territory, and the Social Control of Space in Latin America. In: *Latin American Perspectives*, 2013, roč. 40, č. 2, s. 21-34.

32. WORLD BANK. *Poverty&Equity Data*. [Online.] [Citované 12. 9. 2016.] Dostupné na internete: <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/>

Kontakt:
Ing. Barbora Janubová
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: barbora.janubova@euba.sk

DOPAD RUSKO-UKRAJINSKEJ KRÍZY NA BUDÚCNOSŤ VÝCHODNÉHO PARTNERSTVA

Lukáš Januv

Inštitút politológie, Filozofická fakulta, Prešovská Univerzita v Prešove, 17. novembra č. 1, 080 01 Prešov, Slovenská republika, e-mail: januvlukas@gmail.com

Príspevok analyzuje dôvody nepodpísania Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou na Vilniuskom summite v roku 2013. Stručne analyzuje jednotlivé kroky troch hlavných aktérov, ktorí stoja za vypuknutím súčasnej rusko-ukrajinskej krízy. Zároveň sa príspevok venuje aj otázke zvýšenej podpory Ukrajiny zo strany Európskej únie od vypuknutia krízy na Ukrajine na základe analýzy primárnych zdrojov. Výsledkom analýzy jednotlivých uskutočnených krokov je skutočnosť, že všetci aktéri majú rovnaký podiel na vypuknutí rusko-ukrajinskej krízy a zároveň na základe analýzy môžeme vyvodiť záver, že Európska únia zvýšila svoju podporu pre Ukrajinu od vzniku krízy na Ukrajine.
Názov projektu: Asociačná dohoda EÚ s Ukrajinou a cezhraničná spolupráca medzi Slovenskom a Ukrajinou: dôsledky a príležitosti. Kód projektu: APVV-15-0369.
Kľúčové slová: Európska únia, Ukrajina, Ruská federácia, Asociačná dohoda

The contribution analyzes the reason for denying signification of the Association Agreement between the EU and Ukraine at the Vilnius summit in 2013. Briefly analyze the individual steps of the three main actors behind the outbreak of the current Russian-Ukrainian crisis. At the same time, the post also devoted the question of Ukraine increased support from the EU since the crisis in Ukraine, based on the analysis of primary sources. The result of the analysis of individual actions taken is fact that all actors have the same part on the outbreak of the Russian-Ukrainian crisis and based on the analysis, we can conclude that the European Union has increased its support for Ukraine since the crisis began in Ukraine.
Key words: European Union, Ukraine, Russian Federation, Association Agreement. Name of the project: EU-Ukraine Association Agreement and the Slovak-Ukrainian cross-border cooperation: impacts and opportunities. Code of project: APVV-15-0369.
JEL: F51, F59

ÚVOD

Asociačná dohoda predstavuje priekopnícky dokument – predstavuje druhú najambicióznejšiu dohodu EÚ s tretími krajinami. Výnimočnosť tejto dohody spočíva v jej ekonomickej integrácii a politickej asociácii tretích krajín s EÚ. Najmä jej ekonomická časť je pre krajiny, ktoré sú súčasťou Východného partnerstva kľúčová, pretože práve táto časť znamená ich prístup na jednotný Európsky trh bez akýchkoľvek prekážok. V tejto súvislosti je potrebné spomenúť odlišnosť Asociačnej dohody od EEA dohôd, ktoré má EÚ uzatvorené s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom. Krajiny, ktoré sú súčasťou EEA dohôd disponujú právom veta, vďaka ktorému môžu vetovať prijímanie nového acquis EÚ prostredníctvom rady EÚ-EFTA. Krajiny, ktorým v rámci programu Východného partnerstva bola ponúknutá Asociačná dohoda túto možnosť nemajú.[1]

Východné partnerstvo – VP je projekt EÚ, ktorého cieľom je politicky pridružiť a hospodársky integrovať východné krajiny s EÚ. Vznik VP sa datuje od roku 2008, kedy bol

[1] DULEBA, A. a kol. (2012): Policy impact of the Eastern Partnership Ukraine, trade, energy and visa dialog, s. 74.

predstavený v Bruseli dňa 28. mája na pôde Rady EÚ ako Poľsko-Švédska iniciatíva a predstavuje spoločnú iniciatívu medzi EÚ, resp. členskými štátmi EÚ a šiestimi partnermi z východnej Európy a Zakaukazska, čo zahŕňa krajiny Azerbajdžan, Arménsko, Bielorusko, Moldavsko, Gruzínsko a Ukrajinu. Snahou VP je v bilaterálnej rovine vytvoriť užšie väzby EÚ s partnerskými krajinami, s cieľom dosiahnuť Asociačné dohody a vytvoriť komplexnú oblasť voľného obchodu. V tejto súvislosti je nutné poznamenať, že prístup k jednotlivým krajinám v rámci VP je prispôsobený na mieru, teda ku každému partnerovi sa prispôsobuje individuálne.

Hlavným cieľom predkladaného príspevku bolo zistiť mieru zodpovednosti EÚ, Ruskej federácie a Ukrajiny za vznik konfliktu na Ukrajine, pričom tento cieľ bol doplnený o čiastkové ciele – analýza zodpovednosti RF, EÚ, Janukovyča a zároveň, či od vypuknutia krízy na Ukrajine sa zvýšila miera jej podpory zo strany EÚ.

Hypotéza: Vzťahy medzi EÚ a UA boli po vypuknutí rusko-ukrajinskej krízy posilnené.

Stanovenú hypotézu bolo potrebné verifikovať na základe analýzy primárnych a sekundárnych zdrojov. Výsledky môžu slúžiť ako podklad a východisko pre ďalšie skúmanie tejto oblasti. Výskumná otázka, ktorá bola stanovená je nasledujúca: Aký dopad má rusko-ukrajinská kríza na budúcnosť Ukrajiny v rámci tohto partnerstva?

Na spracovanie predmetnej problematiky sme použili metódu analýzy, ktorá bola využitá pri objasnení skúmanej udalosti. Súčasťou spracovania skúmanej problematiky bolo aj využitie metódy syntézy, ktorá umožnila sledovať vzájomné podstatné súvislosti v rámci jednotlivých zložiek, vzťahov medzi faktami, charakterom vzájomných súvislostí medzi nimi. Pri tvorbe všeobecných vedeckých záverov, na základe zhodnotenia dát bola využitá metóda indukcie a pri definovaní hlavného a čiastkových cieľov práce metóda dedukcia, vychádzajúc pri tom zo všeobecných predpokladov s ich vplyvom na jednotlivé všeobecné, prípadne čiastkové závery. V neposlednom rade bola pri porovnávaní získaných informácií využitá aj metóda komparácie. Pre spracovanie textu a overenie hypotézy boli využité primárne a sekundárne zdroje. Pod primárnymi zdrojmi rozumieme vyhlásenia, ktoré vydávajú inštitúcie Európskej únie, ako aj prejavy čelných predstaviteľov únie, Ruska a Ukrajiny. V rámci sekundárnych zdrojov boli využité rôzne analýzy a hodnotenia odborníkov, ktorí sa tejto problematike venujú.

1 Rusko-ukrajinská kríza

Ukrajina, ktorá má spoločnú hranicu s Európskou úniou aj s Ruskom niekoľko rokov váhala, či bude pre krajinu lepšie pripojiť sa k východu alebo k západu. Politická časť Asociačnej dohody bola podpísaná dňa 21. marca 2014. Úplná ratifikácia Európskym parlamentom bola uskutočnená 16. septembra 2014, pričom simultánne v tento deň bola táto dohoda ratifikovaná aj ukrajinskou vládou.[2]

V tejto súvislosti je nutné spomenúť fakt, že v rámci ratifikácie Asociačnej dohody Európskym parlamentom, ako aj ukrajinskou vládou bola odložená implementácia DCFTA do konca roka 2015. Táto požiadavka bola splnená dňa 26. augusta 2014 počas trilaterálnych rokovaní v Minsku, kedy túto požiadavku zniesla Ruská federácia spolu so žiadosťou, aby rokovania o Asociačnej dohode medzi EÚ a UA prebiehali vo formáte trojstranných rokovaní. V rámci zahraničných vzťahov EÚ s tretími krajinami ide prvý krát o intervenovanie svojich bilaterálnych vzťahov treťou krajinou. Dôvod tejto požiadavky zo strany Ruska spočíval

[2] KOCIJANCIC, M. (2015): Fact sheets EU-Ukraine relations.

v príprave ochrany svojho trhu a výrobcov prostredníctvom dopracovania opatrení, ktoré mali zamedziť negatívnemu dopadu implementácie DCFTA ukrajinskou vládou na Ruský trh.[3]

„Obchodná časť dohody o pridružení sa od 1. januára 2016 začala uplatňovať predbežne, pokým ju neratifikujú všetky členské štáty EÚ. Negatívny výsledok holandského referenda, ktoré sa konalo 6. apríla 2016, skomplikuje ratifikáciu a plné vykonávanie dohody o pridružení. Dočasné nadobudnutie platnosti takisto znamená ukončenie trojstranných rokovaní o obchode s Ruskom, ktoré od 1. januára 2016 pozastavilo preferencie krajiny v rámci Dohody o voľnom obchode Spoločenstva nezávislých štátov.“[4]

Cieľ Asociačnej dohody v spojitosti s Európskou susedskou politikou a Východným partnerstvom je založený na priblížení Ukrajiny, Moldavska a Gruzínska smerom k EÚ v snahe zabezpečiť užšiu ekonomickú spoluprácu s jednotlivými krajinami zoskupenými v EÚ na základe zóny voľného obchodu. Ostatné tri krajiny – Arménsko, Azerbajdžan a Bielorusko túto dohodu nepodpísali. Arménsko ešte v septembri 2013 sa rozhodlo pozastaviť rokovania o DCFTA. Ich rozhodnutie bolo odôvodnené pričlenením sa k Colnej únii Ruskej federácie, Kazachstanu a Bieloruska. Na základe tohto rozhodnutia Arménsko upustilo od možnosti vytvorenia zóny voľného obchodu s krajinami EÚ. Avšak v tejto súvislosti je nutné spomenúť, že Arménsko v ostatných oblastiach je aj naďalej súčasťou programu Východného partnerstva a v súčasnosti EÚ hľadá nový model ekonomickej spolupráce s Arménskom.[5]

Azerbajdžan v roku 2013 nepodpísal Asociačnú dohodu. Bilaterálne rokovania však medzi EÚ a Azerbajdžanom stále prebiehajú, no s výnimkou rokovaní o ekonomickej časti AA, pretože Azerbajdžan nie je súčasťou Svetovej obchodnej organizácie (WTO).[6]

V otázke Bieloruska je to jasné, podobne ako Azerbajdžan nie je súčasťou Svetovej obchodnej organizácie a zároveň je súčasťou aj Colnej únie s Ruskom a Kazachstanom, čím sú vylúčené možné rokovania o obchodnej časti AA. Zároveň, zlepšenie bilaterálnych vzťahov s EÚ je závislé na dodržiavaní demokratických zásad, rešpektovaní ľudských práv, občianskych slobôd a právneho štátu čo v súčasnosti v Bielorusku nie je dodržané. Aj keď EÚ má záujem na zlepšení bilaterálnych vzťahov najmä z dôvodu dôležitosti Bieloruska ako tranzitnej krajiny vyššie spomínané problémy blokujú akékoľvek zlepšenie týchto vzťahov.[7]

Ako sme už spomínali Asociačná dohoda je druhou najambicióznejšou dohodou s tretími krajinami. Tvorí ju množstvo článkov, ktoré sú zamerané na rozličné oblasti, pričom najdôležitejšími článkami sú: 1) Spolupráca v oblasti politického dialógu, podpora pri zavádzaní reforiem, spolupráca v oblasti zahraničnej a bezpečnostnej politiky, 2) Spolupráca v oblasti justície, slobody a bezpečnosti, 3) Spolupráca v oblasti obchodu, 4) Finančná spolupráca ako spolupráca v boji proti korupcii. Asociačná dohoda rovnako obsahuje aj články týkajúce sa posilňovania demokratických princípov a hodnôt, rešpektovania ľudských práv a základných slobôd, dobrú správu štátu, stály rozvoj a trhovú ekonomickú spolupráca a iné.[8]

Súčasťou dokumentu sú aj články spojené s rozsiahlou a komplexnou zónou voľného obchodu, ktorá v sebe zahŕňa úplné vzájomné otvorenie trhov, odstránenie dovozného cla na

---

[3] DULEBA, A. (2014): Kríza na Ukrajine ako impulz pre východnú politiku SR a EÚ. Analýza postojov slovenskej verejnosti a odporúčania pre zahraničnú politiku SR.
[4] EURÓPSKY KOMISIA. (2016): Informačné listy o Európskej únii – 2016, s. 1-2.
[5] VUTZ, C. (2013): Prospects for an upgrade in trade relations with Eastern Partnership countries.
[6] ORUJOVA, N. (2013): Azerbaijan-EU signs visa facilitation agreement in Vilnius.
[7] MELYANTSOU, D. (2013): What the EU should do with Belarus?
[8] Bližšie pozri: Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. Dostupné na:
http://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf

väčšinu tovarov, posilnenie konkurencieschopnosti krajiny v spojitosti s potrebou vyrovnať sa štandardom EÚ a obchodovania na európskych trhoch.[9]

Možno konštatovať, že okolnosti spojené s nepodpísaním Asociačnej dohody s Ukrajinou v roku 2013 smerovali k organizácii demonštrácií, zosadeniu z funkcie prezidenta Janukovyča, čo postupne prerástlo do ukrajinsko - ruského konfliktu. Zo strany EÚ bola Ukrajina definovaná ako krajina so záujmom ísť smerom k EÚ. Bývalý Európsky komisár a český diplomat Štefan Füle zastáva názor, že k značnému pochybeniu došlo zo strany ruského prezidenta Vladimíra Putina, ktorý podcenil reakciu nielen Ukrajiny, ale aj Moldavska a Gruzínska v súvislosti s právom samostatného výberu zahraničnopolitického smerovania. Čo sa týka Asociačnej dohody skutočnosťou je fakt, že Euroázijská únia nie je s ňou plne kompatibilná a v roku 2013 blízky Putinov spolupracovník zastával názor, že jej podpísanie bude predstavovať najväčšiu katastrofu pre Ukrajinu a ukrajinsko-ruské vzťahy.[10]

Ako sme už spomínali, Ruská federácia na rokovaniach v Minsku v auguste 2014 vzniesla požiadavku, aby rokovania o Asociačnej dohode medzi EÚ a Ukrajinou mali trilaterálny formát, t. j. aby sa na nich mohla zúčastňovať aj ruská strana. Zároveň v Minsku bola znesená aj požiadavka odloženia implementácie DCFTA.

Alexander Duleba v súvislosti s uvedeným zastáva názor, že: „EÚ by mala vylúčiť možnosť akýchkoľvek zmien v texte dohody dohodnutej bilaterálne s Ukrajinou. Politická časť Asociačnej dohody by vôbec nemala byť predmetom rokovaní s Ruskom. Rokovať je možné iba o DCFTA časti dohody a výlučne iba o prípadnom predĺžení prechodných období pri postupnom anulovaní colných sadzieb v obchode medzi EÚ a Ukrajinou na tie komodity, pri ktorých ruská strana preukáže, že anulovanie colných sadzieb v ich prípade bude mať negatívne sociálne dôsledky na Rusko.“[11] Okrem toho, podľa jeho názoru všetko závisí od súhlasu zo strany Ukrajiny.

Implementácia Asociačných dohôd s DCFTA znamená, že Ukrajina spolu s Moldavskom a Gruzínskom budú musieť harmonizovať približne 85 % s európskou legislatívou, či už existujúcou, alebo novou, čo v konečnom dôsledku bude predstavovať súčasť jednotného trhu a dopracuje sa k podobnému štatútu voči EÚ, ako je tomu v súčasnosti v Nórsku, Islande a Lichtenštajsku, čiže v krajinách, ktoré majú s EÚ podpísané dohody typu EHP – Európsky hospodársky priestor. [12]

Pre Ukrajinu je v súvislosti s implementáciou Asociačných dohôd dôležité získať prísľub tzv. Európskej perspektívy. Ako uvádza Duleba pod tzv. európskou perspektívou však netreba vnímať len politický prísľub členstva, ale európska perspektíva by mala byť definovaná ako: „v budúcnosti plný prístup k štyrom základným slobodám EÚ.“[13] Práve to by malo byť dôležitým faktorom a bodom v posolstve EÚ voči Ukrajine. Únia by tým dokázala vyslať jasné posolstvo budúceho vývoja vzťahov, čo by v konečnom dôsledku prehĺbilo dôveru občanov Ukrajiny v EÚ a podporilo by to proces liberalizácie, demokratizácie krajiny a urýchlilo by to zavádzanie reforiem v krajine.

---

[9] DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO UKRAINE. (2016): Dohoda o voľnom obchode medzi Európskou úniou a Ukrajinou.

[10] MATIŠÁK, A. (2015): Füle: Nevideli sme, k čomu smerujeme na Ukrajine.

[11] DULEBA, A. (2014): Kríza na Ukrajine ako impulz pre východnú politiku SR a EÚ. Analýza postojov slovenskej verejnosti a odporúčania pre zahraničnú politiku SR, s. 25.

[12] DULEBA, A. (2014): Kríza na Ukrajine ako impulz pre východnú politiku SR a EÚ. Analýza postojov slovenskej verejnosti a odporúčania pre zahraničnú politiku SR, s. 24.

[13] DULEBA, A. (2014): Kríza na Ukrajine ako impulz pre východnú politiku SR a EÚ. Analýza postojov slovenskej verejnosti a odporúčania pre zahraničnú politiku SR, s. 23.

1.1 Postoj Európskej Únie k Asociačnej dohode

Európska únia predstavila prvý krát program Východného partnerstva 26. mája 2008. Program Východného partnerstva pochádza z Poľsko-Švédskej iniciatívy, ktorá sa zameriavala na posilnenie politiky voči východným susedom EÚ. Samotný program Východného partnerstva prešiel viacerými obsahovými zmenami a jeho súčasnú formu poznáme od 3. decembra 2008, kedy Európska Komisia vydala oznámenie, ktorým sa program Východného partnerstva stal súčasťou zahraničnej politiky EÚ, pričom úplnou súčasťou zahraničnej politiky sa stal až na summite, konanom v Prahe v máji 2009.[14]

Európska únia od začiatku spustenia programu Východného partnerstva vyjadrovala veľkú podporu všetkým krajinám, ktoré do tohto programu boli zahrnuté – Arménsko, Azerbajdžan, Bielorusko, Gruzínsko, Moldavsko a Ukrajina.

Ukrajina ako jeden z najvýznamnejších partnerov EÚ v rámci programu Východného partnerstva predstavuje obrovský hospodársky potenciál, jednak z dôvodu veľkých zásob prírodného bohatstva, pomerne veľkého trhu, lacnej a kvalifikovanej pracovnej sily, ale aj z pohľadu geografického umiestnenia z dôvodu energetickej prepravnej infraštruktúry.[15] Na druhej strane je však nutné zdôrazniť, že ekonomika Ukrajiny je oproti napríklad ekonomikám krajín V4, ktoré boli rovnako kedysi súčasťou ZSSR veľmi slabá, čo je do veľkej miery spôsobené aj politickou situáciou v krajine.[16]

Európska únia od roku 2009, kedy sa program Východného partnerstva stal oficiálnou súčasťou zahraničnej politiky EÚ na summite v Prahe neustále dávala najavo svoju podporu Ukrajine v jej procese demokratizácie krajiny a liberalizácie ekonomiky, čo dokazujú aj dokumenty vydávané Európskou Komisiou o plnení úloh stanovených v rámci Akčných plánov pre Ukrajinu.[17]

Takéto kladné postoje EÚ môžeme reflektovať do roku 2011, kedy dochádza k výraznému ochladeniu vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou. Dôvodom tohto ochladenia a následnej tzv. politickej pauzy bola kauza Tymošenková. Bývalá premiérka Ukrajiny bola obvinená z trestného činu zneužitia právomoci pri dojednávaní novej zmluvy o dodávkach plynu z Ruskej federácie na Ukrajinu po plynovej kríze z roku 2009, za čo bola neskôr aj odsúdená. Európska únia ostro vystúpila voči odsúdeniu bývalej premiérky Tymošenkovej. Práve tento fakt je kľúčovým v otázke tejto politickej pauzy aj napriek tomu, že rokovania medzi EÚ a Ukrajinou o Asociačnej dohode boli ukončené v októbri 2011. Rovnako členské štáty EÚ prestali vnímať Ukrajinu ako dôveryhodného partnera práve z dôvodu tejto kauzy. EÚ pred Vilniuskym summitom stanovila požiadavku pre podpísanie Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou. Požiadavka zahŕňala fungovanie justície na Ukrajine, teda inými slovami, že musí byť zabezpečené dodržiavanie spravodlivosti, čo bolo spojené najmä s uväznením nami spomínanej Júlie Tymošenkovej. V tomto bode však treba zdôrazniť, že samotná bývalá premiérka Júlia Tymošenková, vyzvala EÚ a jej predstaviteľov nech jej uväznenie nie je prekážkou pre podpis Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou, teda, nech jej väzba nie je prekážkou v ceste pre európsku integráciu Ukrajiny.[18]

---

[14] Bližšie pozri: Communication from the Commission to the European parliament and the Council Eastern Partnership. [online]. Dostupné na internete: http://www.euronest.europarl.europa.eu/euronest/webdav/site/mySite/shared/general_documents/COM(2008)823.pdf

[15] DULEBA, A. (2013): Východné partnerstvo a Ukrajina: nefunguje to. Čo ďalej?

[16] NAURODSKI, S. – BENČ, V. – LAČNÝ, M. – LAFIUK, I. – VALETKA, U. (2016): Machine Industry Report.

[17] Bližšie pozri: EUROPEAN COMMISION. (2010, 2011): Joint staff working document – Implementation of the European Neighbourhood Policy in Ukraine.

[18] GALIS, T., DULEBA, A. (2016): Rusko, Ukrajina a my.

Európska únia od roku 2008 výrazne podporovala Ukrajinu na jej ceste k európskej integrácii, avšak práve situácia okolo kauzy Tymošenkovej, ktorá ochladila vzťahy medzi Bruselom a Kyjevom zapríčinila takmer úplné zastavenie ratifikačného procesu.

Až v júni 2013 Rada EÚ sa rozhodla, že na summite vo Vilniuse sa Asociačná dohoda podpíše, čo v konečnom dôsledku zdynamizovalo ďalší vývoj medzi EÚ a Ukrajinou.[19]

V kontexte Vilniuskeho summitu musíme povedať, že EÚ je jedným z vinníkov vypuknutia krízy na Ukrajine, resp. jej vtedajšej vnútropolitickej krízy. Na Vilniuskom summite, ktorý sa uskutočnil na jeseň 2013 nedošlo k podpise Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou, čoho výsledkom bolo vypuknutie demonštrácii na Ukrajine. Zároveň je nutné však dodať, že Asociačná dohoda pre Ukrajinu, nikdy neposkytovala možnosť budúceho členstva, jej obsah bol naviazaný len na možnosť pristúpenia Ukrajiny na jednotný trh s EÚ. Na základe toho aj autor textu zastáva názor, že politika Východného partnerstva bola síce prvotným impulzom k vypuknutiu vnútropolitickej krízy na Ukrajine, no nemôžeme vinu za túto krízu pripisovať len EÚ a jej politiky v rámci programu Východného partnerstva bez vnímania ostatných faktorov, ktoré stoja za touto krízou.

1.2 Postoj bývalého prezidenta Ukrajiny Janukovyča k Asociačnej dohode

Pre pochopenie postojov bývalého prezidenta Viktora Janukovyča k Asociačnej dohode musíme zohľadniť vnútropolitickú situáciu na Ukrajine od roku 2010. Janukovyčové trojročné vládnutie, od roku 2010 do roku 2013 môžeme charakterizovať ako nezvládnuté aj napriek tomu, že v roku 2010 spočiatku dochádzalo k zlepšeniu vzťahov medzi Ukrajinou a EÚ, pričom EÚ predpokladala, že k podpísaniu Asociačnej dohody dôjde už v roku 2011.[20]

Jeho nezvládnuté vládnutie môžeme zosumarizovať v týchto príčinách: 1) zmena ústavy Ukrajiny, prinavrátenie obdobných prezidentských kompetencii Janukovyčovi ako mal Kučma v roku 1996. 2) Uväznenie bývalej premiérky Tymošenkovej z dôvodu podpísania nevýhodnej zmluvy o dodávkach plynu z Ruskej federácii, pričom Tymošenková tak urobila bez súhlasu vlády a nevôľou vtedajšieho prezidenta. 3) Deficit štátneho rozpočtu 6% HDP za tri roky, čo predstavovalo približne sumu 30 miliárd dolárov. Príčinu tohto 6% deficitu HDP môžeme nájsť v obrovskej miere korupcie a sprenevery štátnych peňazí, či už prostredníctvom tunelovania pri veľkých štátnych zákazkách, obrovskej miery korupcie na daňovom úrade na Ukrajine, ale rovnako aj pri „zmiznutí financií“, ktoré mali viesť do štátneho rozpočtu za predaj plynu spoločnosťou Naftogaz pre veľkoodberateľov za „ruskú cenu (430 USD/tisíc kubíkov plynu)“, ktorá bola dohodnutá ešte v roku 2009 bývalou premiérkou Tymošenkovou 4). Osobné záujmy rodiny Janukovyča – jeho syn v priebehu rokov 2011 a 2012 sa stal druhým najbohatším mužom v krajine, dokázal prebrať vyše 17000 malých a stredných podnikov. Výsledkom tohto bolo, že Janukovyčov syn sa obohatil o takmer 800 miliónov dolárov. V tomto bode môžeme vidieť zásadný zlom v rámci vnútornej situácie na Ukrajine, pretože oligarchovia, ktorí pôsobia na juhovýchode Ukrajiny si uvedomovali, že sú ďalšími na rade, teda, že ich podniky sa môžu stať súčasťou rodinného biznisu Janukovyčovcov. 5) Po voľbách v roku 2012 dochádza k problémov v strane Regiónov – dôvodom je zmena zloženia vlády, niektorí oligarchovia boli vytlačený z vládnej strany, Janukovyč prestával rešpektovať politickú realitu v krajine.[21]

Samozrejme, k vyššie spomínaným príčinám treba prirátať aj neriešenie regionálnych rozdielov medzi západnou a východnou časťou Ukrajiny. Všetky tieto príčiny mali obrovský dosah na budúce konanie Janukovyča v priebehu roka 2013. Za vlády Janukovyča došlo k výraznému pokroku v rámci splnenia podmienok, ktoré boli stanovené zo strany EÚ pre

[19] DULEBA, A. (2014): O povahe tzv. Ukrajinskej krízy.
[20] ARMANDON, E. (2011): Ukraine-European Union relations since the election of Viktor Yanukovych.
[21] DULEBA, A. (2014): Ukrajinská kríza: príčiny, priebeh, dôsledky, možné riešenia, s. 8-9.

podpísanie Asociačnej dohody, no na druhej strane došlo kvôli kauze Tymošenková práve k výraznému ochladeniu vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou. Prezident Viktor Janukovyč a Strana regiónov, ktorá vládla na Ukrajine sa v rokoch 2011 až 2012 stali pre väčšinu krajín EÚ nedôveryhodnými politickými partnermi a vo vzťahoch medzi EÚ a Ukrajinou došlo k tzv. politickej pauze. Duleba konštatoval, že: „pokiaľ bude v Ukrajine vládnuť „iba" Viktor Janukovyč a Strana regiónov, EÚ nebude politicky pripravená podpísať s Ukrajinou novú Asociačnú dohodu."[22]

Rozhodnutie Janukovyča o nepodpísaní Asociačnej dohody s EÚ, ktoré bolo prijaté približne týždeň pred summitom vo Vilniuse súvisí najmä s nami spomínaným bodom 3 ohľadne deficitu štátneho rozpočtu. Pozadie tohto rozhodnutia má jednoduché vysvetlenie. Janukovyč v roku 2013 potreboval saturovať štátny rozpočet z dôvodu toho, že počas troch rokoch vládnutia vytvoril vyše 30 miliardový deficit[23] a zároveň potreboval vyhrať v budúcich prezidentských voľbách, ktoré sa mali uskutočniť v roku 2015. Peniaze sa Janukovyč snažil získať v Číne, ktorá mu ich odmietla poskytnúť, hľadal rovnako pomoc v EÚ, avšak tá to odmietla s odôvodnením, že Ukrajine môže pomôcť získať úver od Medzinárodného menového fondu a od Svetovej banky. V tomto prípade podmienkou pre získanie takéhoto úveru boli reformy, ktoré Janukovyč pred blížiacimi sa voľbami robiť nechcel. Pre sanovanie štátneho rozpočtu nakoniec získal „lacné" peniaze z Moskvy.[24]

Dohoda o tejto finančnej injekcii sa zrodila počas rokovania 8. až 9. novembra 2013 v Moskve, pričom k jej zverejneniu došlo až v decembri 2013. Práve tento faktor o sanovaní štátneho rozpočtu bez nutnosti prijímania nepopulárnych reforiem môžeme chápať ako hlavný dôvod nepodpísania Asociačnej dohody na Vilniuskom summite medzi Európskou úniou a Ukrajinou. Na druhej strane v otázke čo Janukovyč dosiahol na Vilniuskom summite môžeme súhlasiť s Dulebom, že: „Janukovyč dosiahol čo chcel. Tým, že odmietol podpísať zmluvu, získal prístup k obrovským peniazom. EÚ mu v prípade, keď podpíše, sľúbila podporu na implementáciu Asociačnej dohody. Kým pred Vilniusom sa rozprávalo o sume 600 – 700 miliónov eur, na summite sa dohodlo, že to budú tri a pol miliardy. Vzhľadom na jeho vtedajšie záujmy sa preňho summit skončil úspešne."[25]

Na základe toho, že ukrajinská vláda nepodpísala Asociačnú dohodu s EÚ, môžeme povedať, že práve táto udalosť viedla k vypuknutiu nepokojov a protestov v Kyjeve a paralelne aj v Ľvove. Rovnako treba zdôrazniť, že síce Janukovyč sa vyhol prijímaniu nepopulárnych reforiem v predvolebnom roku a získal „lacné peniaze" z Ruska v objeme 15 miliárd eur, jeho rozhodnutie o nepodpísaní Asociačnej dohody môžeme stále považovať minimálne za nerozhodné s katastrofálnym dopadom pre Ukrajinu, ktorý sa prejavil už v roku 2014 a zároveň práve toto Janukovyčové rozhodnutie bolo jednou z príčin toho, že Ukrajina sa ocitla v zamrznutom konflikte s Ruskom.

1.3 Postoj Ruskej Federácie k Asociačnej dohode

Rusko ako nástupnícky štát Sovietskeho zväzu sa vždy snažili zabrániť akejkoľvek hlbšej integrácii Ukrajiny so Západom z dôvodu obáv straty svojho vplyvu v tejto krajine. Ak sa zameriame na postoje EÚ nemožno zabudnúť, že Európska komisia spolu s kľúčovými krajinami ako Francúzsko a Nemecko dostatočne jasne Rusku a Ukrajine nedali najavo, že podpísanie Asociačnej dohody sa nespája automaticky so vstupom do EÚ.

Z toho faktu môžeme dedukovať, že ruská obava zo straty svojho vplyvu na Ukrajine vyplýva, resp. je založená na dvoch tendenciách. Prvou je vnútorná politika Ruska, konkrétne

[22] DULEBA, A. (2013). Východné partnerstvo a Ukrajina: nefunguje to. Čo ďalej?
[23] Suma 30 miliárd je v amerických dolároch.
[24] GALIS, T., DULEBA, A. (2016): Rusko, Ukrajina a my, s. 10.
[25] GALIS, T., DULEBA, A. (2016): Rusko, Ukrajina a my, s. 12.

sa jedná o národnú identitu štátu, resp. o ponímanie toho, čo Rusi nazývajú svojou vlasťou, pretože pre nich je rovnako aj juhovýchodná časť spolu s Krymom súčasťou ich vlasti. Zároveň v rámci tejto tendencie nesmieme opomenúť veľký ekonomický význam juhovýchodnej časti Ukrajiny pre Rusko. Inými slovami práve táto časť Ukrajiny zohráva kľúčovú úlohu pre rôzne oblasti ruského hospodárstva najmä vďaka bohatstvu nerastných surovín vyskytujúcich sa v tejto oblasti. Druhou tendenciou, ktorá je založená na troch faktoroch je zahraničná politika Ruskej federácie: 1) Rusko vníma bývalé krajiny Sovietskeho zväzu ako svoje nárazníkové zóny, 2) Postavenie Ruska v rámci bezpečnosti Európy, 3) Obnovenie stratených pozícii, ktoré vtedajší Sovietsky zväz zastával v rámci bipolárneho sveta, inými slovami snaha Ruska opätovne sa stať jednou zo svetových superveľmocí.[26]

Pár mesiacov pred uskutočnením summitu vo Vilniuse už boli viditeľné snahy Ruska zabrániť podpísaniu Asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EÚ. V lete 2013 prijala Ruská federácia niekoľko opatrení, ktoré mali zabrániť podpísaniu Asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EÚ a zároveň tieto opatrenia mali docieliť, aby Ukrajina sa zapojila do vtedajšej Colnej únii s Ruskom, Kazachstanom a Bieloruskom.[27] Ruská federácia počas roka 2013 si uvedomovala nutnosť dosiahnutia zmeny situácie na Ukrajine ohľadne jej smerovania k integrácii s EÚ. Opatrenia, ktoré Rusko prijalo sa týkalo štyroch hlavných úloh, vďaka ktorým malo byť dosiahnuté odvrátenie podpísania Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou. Konkrétne sa jednalo o tieto úlohy: 1) dosiahnutie nevyhnutných opatrení na zabezpečenie takých podmienok pre politické rozhodnutie Ukrajiny vstúpiť do Colnej únie s Ruskom, Kazachstanom a Bieloruskom, 2) zabezpečenie väčšej miery závislosti Ukrajinskej ekonomiky na Ruskej, 3) zapojiť medzinárodné aspekty pre vstup Ukrajiny do Colnej únie, 4) podpora zdrojov. Pre dosiahnutie naplnenia jednotlivých úloh bolo stanovených v rámci každej z týchto úloh niekoľko opatrení, ktoré mali napomôcť zabezpečiť ich splnenie. Na dosiahnutie prvej úlohy o pristúpení Ukrajiny k Colnej únii bolo vytvorených niekoľko opatrení - a) prostredníctvom ukrajinských firiem, ktoré mali záujem na tom, aby Ukrajina vstúpila do Colnej únii organizovať rozličné konferencie, na ktorých mala byť poukázaná výhodnosť vstupu Ukrajiny do tejto Colnej únii, b) viesť úzku spoluprácu s vládnymi úradníkmi, ktorí mali záujem na pristúpení Ukrajiny do Colnej únii, ako aj zdiskreditovať proerópsky orientovaných vládnych úradníkov a členov parlamentu, c) lobovať v Ukrajinskom parlamente, u autorít v krajine, ako aj u odborov a novinárov s cieľom dosiahnutia podpory myšlienky vstupu Ukrajiny do Colnej únii, d) dosiahnutie neutrálneho, resp. až pozitívneho vplyvu Colnej únii na budúcnosť Ukrajiny ako aj zvrátenie negatívnej propagandy voči Rusku, e) dosiahnutie vystupovanie gubernátorov a starostov, ktorí majú pozitívny postoj k Colnej únii a Rusku v médiách, f) ovplyvňovať pozitívne verejnú mienku vo vzťahu k colnej únii prostredníctvom vedeckej komunity, ako aj prostredníctvom rôznych náboženských organizácii a v neposlednom rade podporovať rozširovanie organizácii, ktoré mali byť prorusky orientované s cieľom uskutočňovania zhromaždení na podporu vstupu Ukrajiny do Colnej únii.[28] Pre splnenie zabezpečenia väčšej miery závislosti ekonomiky Ukrajiny na Ruskej bolo prijatých rovnako niekoľko krokov – a) z dôvodu negatívneho stavu platobnej bilancie mala ukrajinská vláda nájsť rozličné spôsoby ako získať dostatočné množstvo prostriedkov pre splatenie deficitu trhovej bilancie s Ruskou federáciou, čo malo viesť vládu na Ukrajine k prijatiu ruskej meny ako prvotriednej valuty, čo malo v konečnom dôsledku zlepšiť podmienky pre investovanie ruských firiem a bánk, zároveň aj znížiť

[26] DULEBA, A. (2014): Ukrajinská kríza: príčiny, priebeh dôsledky, možné riešenia.

[27] Z Colnej únii medzi Ruskom, Kazachstanom a Bieloruskom vznikla Euroázijská ekonomická únia dňa 29. mája 2014.

[28] ANONYM. (2013): O komplekse mer po vovlečeniju Ukrajini v evrazijskij integracionnij process (О комплексе мер по вовлечению Украины в евразийский интеграционный процесс).

náklady vzájomného obchodu, b) mal byť dosiahnutý vzniku rusko-ukrajinského depozitného centra, ktoré by umožňovalo prístup aj iným krajinám, ktoré patria do Spoločenstva nezávislých štátov a zároveň vznik takéhoto depozitného centra mal mať za cieľ ochrániť ruských investorov a viesť k zriadeniu medzinárodného platobného centra, c) dosiahnutie vytvorenia spoločných nadnárodných podnikov medzi Ruskom, Ukrajinou a Bieloruskom v rámci medzinárodnej spolupráce "Svet". Ich cieľom mala byť realizácie spoločných inovačných projektov, d) rovnako malo byť dosiahnuté vznik niekoľkých firiem, ktorých cieľom mal byť rozvoj spoločností, ktoré pôsobia na Kryme s ruským kapitálom, zároveň mala byť vytvorená aj nová rusko-ukrajinská letecká dopravná spoločnosť s cieľom podporenia hospodárskeho rastu na Ukrajine, e) mali byť dosiahnuté spoločné požiadavky pre činnosť ratingových agentúr, s cieľom zníženia závislosti na zahraničných finančných trhoch, f) malo byť vytvorené nadnárodné konzorcium pre tranzit plynu, rovnako mala byť dosiahnutá aj spoločná spolupráca v oblasti prepravy jadrového paliva.[29] V rámci úlohy číslo 3 o zapojení medzinárodných aspektov pre vstup Ukrajiny do Colnej únii boli stanovené dva kľúčové ciele. Prvým bolo zapojenie ostatných štátov, ktoré boli členmi Colnej únii, Kazachstanu a Bieloruska, pre dosiahnutie konsenzu pri uzatváraní prístupových rokovaní s Ukrajinou a po druhé neutralizácia negatívnych stanovísk najmä zo strany EÚ a USA voči pristúpeniu Ukrajiny do Colnej únii. V rámci štvrtej úlohy podpory zdrojov bolo kľúčovou úlohou zabezpečenie dosiahnutia kontroly nad ekonomickými a mediálnymi kanálmi, ktoré výrazne ovplyvniť verejnú mienku v krajine, ako aj najvyšších predstaviteľov krajiny.[30] Vďaka týmto opatreniam, ktoré ruská vláda zaviedla na zmarenie nepodpísania Asociačnej dohody sa 8. a 9. novembra 2013 uskutočnilo stretnutie medzi Putinom a vtedajším prezidentom Ukrajiny Janukovyčom v Moskve, na ktorom sa dohodli na uzavretí novej zmluvy, ktorá bola zverejnená až v decembri, ohľadne ceny dodávok plynu pre Ukrajinu, ako aj na poskytnutí finančnej pôžičky pre Ukrajinu, pretože štátny rozpočet nebol schopný vyplácať platy vo verejnej správe a dôchodky.[31]

V tejto súvislosti je nutné dodať, že dohoda uzavretá medzi Janukovyčom a Putinom po odvolaní Janukovyča z funkcie sa stala neplatnou. Na základe týchto faktov môžeme povedať, že Ruská federácia dosiahla spočiatku úspech v podobe nepodpísania Asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EÚ, avšak na strane druhej práve tento úspech viedol k udalostiam, ktoré nastali na Ukrajine a mali za následok nielen to, že Rusko sa ocitlo v zamrznutom konflikte s Ukrajinou, ale zároveň aj stratu dôvery zo strany EÚ. Autor predkladaného textu je názoru, že Ruská federácia v roku 2013 síce zabránila podpísaniu Asociačnej dohody, no v konečnom dôsledku sa ich snaha o nestratenie vplyvu na Ukrajine pretransformovala na úplnú iracionálnosť v ich zahraničnej politike.

Na konci roka 2015 sa prezident Ruska Vladimír Putin síce vyjadril, že: „Rusko bude pokračovať v úsilí o urovnanie pretrvávajúcich sporov v obchodných vzťahoch s Európskou úniou a Ukrajinou."[32]

Avšak, podľa názoru autora je toto Putinové vyjadrenie iba populizmom, pretože na jednej strane Rusku vyhovuje zamrznutý konflikt na Ukrajine, ale na strane druhej Rusko nemá pripravenú alternatívu pre nastolenie nových vzťahov, resp. to ako by nové vzťahy mali vyzerať, či už s EÚ, alebo Ukrajinou.

---

[29] ANONYM. (2013): O komplekse mer po vovlečeniju Ukrajini v evrazijskij integracionnij process (О комплексе мер по вовлечению Украины в евразийский интеграционный процесс).

[30] ANONYM. (2013): O komplekse mer po vovlečeniju Ukrajini v evrazijskij integracionnij process (О комплексе мер по вовлечению Украины в евразийский интеграционный процесс).

[31] GALIS, T., DULEBA, A. (2016): Rusko, Ukrajina a my.

[32] ANONYM. (2015): Rusko mení postoj: Chceme normalizovať obchodné vzťahy s Ukrajinou a EÚ.

Podľa výboru pre záležitosti EÚ britskej Snemovne lordov, je nemožné pochopiť ciele Ruska v zahraničnej politike, ktoré zaujíma postoj nezávislosti a konkurencie v spojitosti s EÚ. Rusko postupne začalo klásť do popredia vlastnú euroázijskú identitu, pričom EÚ vníma ako svojho súpera, či už geopolitického alebo ideologického. Snahou Ruska je budovať vzťah k EÚ, ktorý je založený na troch základných princípoch, a to:

- „žiadne zasahovanie do vnútropolitického vývoja iných krajín,
- nulový tlak na zmenu režimu v iných krajinách,
- nijaká snaha o presadzovanie medzinárodnej legislatívy na území iných krajín.“[33]

V súvislosti s postojom Ruska k Asociačnej dohode je potrebné brať do úvahy tri faktory, na ktoré je ruská zahraničná politika zameraná. Ako prvý treba spomenúť určitý pocit obavy a neistoty, ktorá sa spája s ekonomickou, technologickou a vojenskou zaostalosťou za Západom. Druhý faktor sa spája s prvým z dôvodu snahy vyrovnať sa Západu za pomoci modernizácie vojenskej sféry, ako informačno-technologických kapacít. Tretí faktor je spojený so snahou využiť nástroje propagandy a okrem toho aj existujúce konflikty v západných krajinách s cieľom sociálnej a politickej destabilizácie Západu.[34]

Možno teda konštatovať, že cieľom Ruska je nahradiť existujúci systém v medzinárodných vzťahoch niečím, čo by malo formu určitého koncertu veľmocí, pričom by Rusko malo väčší vplyv, ako má v súčasnosti, no ako sme už spomínali alternatívu pre vznik tohto formátu medzinárodných vzťahov Rusko nemá.

2 Budúcnosť smerovania Ukrajiny

Na krízu na Ukrajine môžeme hľadieť z viacerých pohľadov, pretože má politický, ekonomický, ale aj sociálny charakter.[35] Pri hľadaní odpovedi na otázku kam by Ukrajina mala smerovať musíme brať do úvahy skutočnosť, ktorou je reálna občianska vojna. Niektorí odborníci zastávajú názor, že je za ňou práve Rusko, ktoré bolo odporcom uzatvorenia Asociačnej dohody, prípadne EÚ, ktorá okrem politickej pomoci poskytuje aj podporu vojenskú v podobe vojenskej technológie a pod. Samotný prezident Ruskej Federácie v minulom roku 2015 priznal aktívnu účasť niektorých elitných vojenských skupín na ukrajinskom území.[36]

V spojitosti s nepodpísaním Asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EÚ môžeme vyvodiť záver, že vzniknutá ukrajinská kríza nemá len jedného vinníka, ale viacerých. Ako sme už napísali, do istej miery je za situáciu na Ukrajine zodpovedná EÚ, pretože ponúknutá Asociačná dohoda zo strany EÚ pre Ukrajinu nebola dostatočne správne vysvetlená Ruskej federácii a dá sa povedať, že ani Ukrajine. EÚ mala dať jasne najavo, že podpísanie Asociačnej dohody neznamená ešte okamžité členstvo v únii. Zároveň vinníkom vzniknutej situácii je aj samotná Ukrajina a to z dôvodu jej politickej a ekonomickej nestability pred Vilniuskym summitom. Posledným vinníkom je určite Ruská federácia, pretože nedokázala prijať voľbu Ukrajiny pre európsku cestu a Rusku Asociačná dohoda ani nespadala do ich záujmov. Rovnako, kroky, ktoré Rusko voči Ukrajine v roku 2013 podniklo viedlo k vzniknutiu euromajdanu a následné využitie vojenskej sily na Ukrajine v roku 2014 doviedlo tieto dva štáty do nového zamrznutého konfliktu, pričom väčšina spoločnosti už nechce, aby sa Ukrajina vydala cestou, ktorá bude smerovať na východ. Možno súhlasiť

[33] ŠVÍK, P. (2015): Prečo si Rusko robí, čo chce?
[34] PARK, J. (2014): The European Union‘s Eastern Partnership.
[35] Politická charakter – nestabilita vnútropolitickej situácii v krajine, ekonomický charakter – vysoká miera korupcie, nízka životná úroveň, štátny rozpočet je zaťažený výdavkami finančných prostriedkov na prebiehajúci konflikt na východne krajiny, sociálny – opäť tu môžeme zahrnúť vysokú mieru korupcie v krajine, nízku životnú úroveň v krajine, rovnako neefektívnosť štátneho rozpočtu.
[36] LATTA, B. (2015): Putin priznal nasadenie armády a rozviedky pri okupácii Krymu.

s Dulebom, ktorý zastáva názor, že: „po rozpade Sovietskeho zväzu neexistuje na strane Ruska jediný úspešný integračný projekt. Silový scenár na Ukrajine paradoxne spôsobil, že Rusko „skonsolidovalo Ukrajinu v politickom zmysle, a Ukrajina chce žiť inak“ – Rusko síce získalo Krym, ale v tejto kríze Ukrajinu stratilo.“[37]

Na základe uvedeného možno konštatovať, že Asociačná dohoda predstavuje nové možnosti vedenia politického dialógu s cieľom priblížiť Ukrajinu bližšie k EÚ. Prehĺbená a komplexná dohoda má za následok výraznú integráciu trhov EÚ a Ukrajiny, čomu napomáha odstránenie dovozného cla a zákaz obmedzení vzájomného obchodu. EÚ v súvislosti s existenciou konfliktu na Ukrajine neustále zintenzívňuje snahu angažovať sa prostredníctvom nielen finančnej, ale aj politickej a hospodárskej podpory.

Možno súhlasiť s Dulebom, že rusko-ukrajinská kríza má za následok, že zo strany EÚ nie je možné dať ani jednému zo šiestich štátov dostatočnú európsku víziu a perspektívu, ktorá by pre nich predstavovala ten najsilnejší impulz. Dôvodom je obmedzovanie Východného partnerstva nedostatočnou politickou podporou zo strany členských štátov EÚ, nepostačujúcim finančným krytím a v neposlednom rade aj vonkajším aktérom v podobe Ruskej Federácie. Napriek tomu však možno zastávať názor, že Východné partnerstvo predstavuje neustále fungujúci projekt. Snahou EÚ je neustála podpora tohto partnerstva, najmä v získavaní podpory v ostatných členských štátoch a v získavaní a zabezpečovaní finančných prostriedkov.[38]

Pri smerovaní Ukrajiny, či už k EÚ alebo k východnému partnerstvu treba brať do úvahy skutočnosť, že Ukrajina už nemá možnosť od Asociačnej dohody odstúpiť. Keďže Ukrajina sa radí medzi rozvojové krajiny s dostatočným množstvom populácie nie je nepravdepodobné, že predstavuje budúci nový zdroj rastu.[39] Na základe týchto faktov môžeme uviesť, že Ukrajina si svoju cestu vybrala, chce robiť reformy, ktoré jej napomôžu k jej ceste na západ, k európskej integrácii.

2.1 Zvýšenie podpory EÚ pre Ukrajinu po vypuknutí rusko-ukrajinskej krízy

Európska únia od vypuknutia krízy na Ukrajine spôsobenej nepodpísaním Asociačnej dohody v roku 2013 na Vilniuskom summite zvýšila mieru svojej podpory Ukrajiny v otázke jej európskej integrácie. O tomto svedčí vyhlásenie predsedu Európskeho parlamentu Martina Schultza, ktorý na svojej návšteve Ukrajiny konštatoval že: „To, čo sa deje na Ukrajine sa týka všetkých Európanov. **Nemôžeme len tak stáť a nečinne sa prizerať porušovaniu základných pravidiel medzinárodného spoločenstva. Dohodli sme sa na pravidlách, ktoré musia štáty rešpektovať, keď prichádzajú do styku jeden s druhým. A tieto pravidlá platia pre všetkých.** EÚ je pripravená podporovať Ukrajinu počas dlhodobého časového horizontu. Tým, že som si Kyjev vybral za destináciu mojej prvej oficiálnej návštevy som chcel dať najavo našu solidaritu s ukrajinským ľudom. Európsky parlament stojí v týchto ťažkých časoch pri vás. Tak ako doteraz.“[40]

Uznesenie Európskeho parlamentu z 18. septembra 2014 o situácii na Ukrajine rovnako zdôrazňuje svoju podporu Ukrajiny, pričom sa v bode 4 tohto unesenia uvádza: „Európsky parlament pripomína svoj záväzok ochraňovať nezávislosť, suverenitu, územnú celistvosť, neporušiteľnosť hraníc Ukrajiny a jej právo európskej voľby; opätovne zdôrazňuje, že medzinárodné spoločenstvo neuzná nelegálnu anexiu Krymu a Sevastopoľa ani pokusy o vytvorenie kvázi republiky na Donbase; víta rozhodnutie EÚ zakázať dovoz z Krymu,

[37] PESCHLOVÁ, N. (2015): Hrozí nám ďalšia studená vojna?
[38] DULEBA, A. (2011): Stav a perspektívy východného partnerstva: príležitosti pre zahraničnú politiku Slovenskej republiky. s. 44.
[39] GÁLIS, T., DULEBA, A. (2016): Rusko, Ukrajina a my.
[40] GUILLOT, J. (2014): Martin Schultz v Kyjeve: “Udalosti na Ukrajine sa týkajú všetkých Európanov,“ s. 1

pokiaľ k nemu ukrajinské orgány nepriložia osvedčenie o pôvode; ďalej odsudzuje vynútené vydávanie pasov ukrajinským občanom na Kryme, prenasledovanie Ukrajincov a krymských Tatárov, ako aj vyhrážky zo strany samozvaných vodcov proti občanom Krymu, ktorí prejavili záujem o hlasovanie v nadchádzajúcich parlamentných voľbách."[41]

Zároveň, Európsky parlament zdôrazňuje v bode 6: „reforma a program pridruženia musia postupovať súbežne s pokračovaním boja o zabezpečenie územnej celistvosti a jednoty Ukrajiny. Opätovne zdôrazňuje, že tieto dve úlohy sú neoddeliteľne a synergicky prepojené, zdôrazňuje potrebu mierového dialógu a decentralizácie, ktoré zabezpečia, aby moc nad celým územím zostala v rukách ústrednej vlády, čím sa zabezpečí jednota Ukrajiny."[42]

Rovnako Európsky parlament zdôrazňuje: „v tejto súvislosti svoje stanovisko, podľa ktorého táto dohoda – Asociačná dohoda - nie je konečným cieľom vo vzťahoch medzi EÚ a Ukrajinou. Poukazuje ďalej na to, že podľa článku 49 Zmluvy o EÚ má Ukrajina – ako každý iný európsky štát – európske vyhliadky a môže sa uchádzať o členstvo v Európskej únii pod podmienkou, že sa hlási k zásadám demokracie, dodržiava základné slobody, ľudské a menšinové práva a zabezpečuje dodržiavanie zásad právneho štátu."[43]

V roku 2015 Európska Komisia vydala vyhlásenie, v ktorom uvádza, že: „je odhodlaná zabezpečiť, aby Ukrajina dostala všetku podporu, ktorú potrebuje, v krátkodobom i dlhodobom horizonte, pre vykonávanie politických ako aj ekonomických reforiem, ktoré sú nevyhnutné pre upevnenie demokracie, nezávislosti a jednoty a prosperity Ukrajiny. Rovnako sa Komisia už počas roka 2014 dohodla na viacerých opatreniach, ktoré majú prispieť v rámci krátkodobého a strednodobého hľadiska stabilizovať ekonomickú situáciu na Ukrajine. Európska Komisia schválila a poskytla Ukrajine už 8. januára ďalší finančný balíček pre potreby reforiem v krajine. Zároveň Komisia vytvorila novú skupinu pre podporu Ukrajiny, ktorej úlohou je aj poskytovanie odborných znalostí pri zavádzaní reforiem."[44]

Konkrétne to znamenalo podporu pre Ukrajinu najmä v týchto oblastiach:

Odstránenie cla v rámci obchodu medzi EÚ a Ukrajinou

• Autonómne obchodné opatrenia v súčasnosti udelenia ukrajinskí výrobcovia aj naďalej prednostný prístup na trhy EÚ pred nadobudnutím platnosti DCFTA.

• Dočasné odstránenie ciel na ukrajinský vývoz do EÚ od apríla 2014.

• Priemerná ročná hodnota tohto podporného opatrenia je takmer 500 miliónov € na zníženie colných sadzieb.

Makro-finančná pomoc (MFA)

• Európska komisia vyplatila 1,61 miliardy eur na podporu Ukrajiny na základe dvoch predchádzajúcich programov MFA (vo výške 250 miliónov eur bola vyplatená 21. apríla 2015)

• Nový rámec makro-finančnej pomoci až na 1,8 miliardy eur bol prijatý v apríli 2015 a bude realizovaný po celý rok 2015.[45]

Európska únia aj počas roka 2015 zvyšovala svoju podporu Ukrajiny a naďalej zastávala pozíciu podporovateľa a obhajcu ukrajinskej celistvosti a nezávislosti. Rovnako EÚ zdôrazňovala podporu Ukrajiny pri tvorbe reforiem, či už politických, alebo ekonomických, resp. hospodárskych, ktoré majú zabezpečiť jednotnú a prosperujúcu Ukrajinu. Európska Komisia vo svojom zhodnotení ukrajinských reforiem a podpory zo strany EÚ konštatovala,

[41] EURÓPSKY PARLAMENT. (2014): Situácia na Ukrajine a súčasný stav vzťahov medzi EÚ a Ruskom, s. 16.
[42] EURÓPSKY PARLAMENT. (2014): Situácia na Ukrajine a súčasný stav vzťahov medzi EÚ a Ruskom, s. 16.
[43] EURÓPSKY PARLAMENT. (2014): Situácia na Ukrajine a súčasný stav vzťahov medzi EÚ a Ruskom, s. 20.
[44] EUROPEAN COMMISION. (2015): Fact Sheet – European Commision support for Ukraine, s. 1
[45] EUROPEAN COMMISION. (2015): Fact Sheet – European Commision support for Ukraine, s. 2-5.

že: „v priebehu roku 2016 sa **makro-ekonomická situácia** stabilizovala. Reštrukturalizácia bankového sektora znížila systémové riziká pre verejné financie a ekonomiku všeobecne.“[46]

Rovnako vo svojom zhodnotení Komisia zdôraznila, že: „EÚ spolu s členskými štátmi poskytla významný **podporný balíček v prioritných oblastiach pre reformy.** Pre roky 2015 a 2016 boli poskytnuté finančné prostriedky so zameraním na decentralizáciu (100 miliónov eur), ekonomický rozvoj (90 miliónov eur), boj proti korupcii (15 miliónov eur), reforma verejnej správy (104 miliónov eur) a právneho štátu (52,5 miliónov eur). Výška poskytnutá na pomoc v súvislosti s vyriešením konfliktu prostredníctvom finančného nástroja, ktorý má prispievať k stabilite a mieru (ICSP) predstavoval doposiaľ sumu 73,7 miliónov eur od roku 2014. V roku 2015 a 2016 pre humanitárnu pomoc Komisia pridelila celkovo 54,8 miliónov eur.“[47]

Vysoká predstaviteľka pre zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ Federica Mogherini sa na neformálnom stretnutí najvyšších predstaviteľov EÚ v Bratislave, ktoré sa konalo 2. septembra 2016 vyjadrila, že podpora Ukrajiny zo strany EÚ ostáva naďalej veľká. Rovnako zdôraznila úlohu EÚ pri obnove Ukrajiny a jej oblastí, ktoré boli postihnuté konfliktom. Zároveň vyzdvihla, že je nutné, aby EÚ naďalej pomáhala Ukrajine pri zavádzaní potrebných reforiem, ako aj technickej pomoci, či zdieľania know-how z dôvodu budovania dôvery tamojšieho obyvateľstva v EÚ.[48]

Na základe týchto faktov môžeme jednoznačne zhodnotiť, že podpora Ukrajiny zo strany EÚ sa od vypuknutia krízy v krajine zvýšila. Samozrejme, v tejto chvíli vyvstáva otázka, či je to tým, že EÚ sa cíti byť zodpovedná za vzniknutú situáciu na Ukrajine po nepodpísaní Asociačnej dohody medzi EÚ a Ukrajinou. Autor textu je názoru, že EÚ zvýšila podporu Ukrajiny z čisto zahraničnopolitických dôvodov, t. j. EÚ si chce udržať vplyv na Ukrajine a zároveň nechce dopustiť, aby sa Ukrajina opätovne otočila smerom na východ, pretože ako sme už spomínali je pre EÚ veľmi dôležitá. V neposlednom rade, zvýšenú podporu Ukrajiny zo strany EÚ môžeme vnímať aj ako akési testovanie soft power EÚ, ktoré ukáže či sa únia dokáže prostredníctvom týchto mechanizmov presadiť aj medzi ostatnými hráčmi na medzinárodnom poli.

Záver

Dopad ruskej intervencie sa na Ukrajine prejavuje nie iba v jej ekonomickej, politickej a bezpečnostnej situácii, ale aj vo vzájomných vzťahoch dvoch susedných krajín. Snahou Ruska je oslabiť nezávislosť Ukrajiny a takýmto spôsobom si udržať Ukrajinu vo svojej sfére vplyvu. Vyriešenie danej situácie sa podľa autora neodmysliteľne spája so stabilizáciou politickej situácie, decentralizáciou vlády, vyriešením sociálnych problémov a zlepšením ekonomiky.

Ruská propaganda rozširuje názor, že má nového spojenca, ktorým je Čína. **Čína samotná však tieto výroky nepodporuje, dokonca sa od nich dištancuje pričom tvrdí, že v jej záujme nie je vyvolanie** konfliktu medzi Ruskom a EÚ. Dokonca je potrebné dodať, že od začiatku krízy na Ukrajine Čína na zhromaždeniach OSN nikdy nevyjadrila podporu s ruskými návrhmi. Alexander Duleba sa vyjadril spôsobom, že: *„Rusko nemá spojencov. Rusko nemá seberovná krajinu, až na Čínu, tá však Rusko nevidí ako strategického partnera. Rusko momentálne nemá partnerov, ale má subordinované krajiny, ako je Bielorusko a Kazachstan.“*[49]

---

[46] EUROPEAN COMMISION. (2016): Fact Sheet – Ukraine´s reform achievements and the EU´support, s. 2.
[47] EUROPEAN COMMISION. (2016): Fact Sheet – Ukraine´s reform achievements and the EU´support, s. 2.
[48] ANONYM. (2016): EU support to Ukraine is already immense and will continue – Federica Mogherini.
[49] GÁLIS, T., DULEBA, A. 2016. Rusko, Ukrajina a my, s. 155.

Odpoveďou na výskumnú otázku položenú v úvode práce môže byť skutočnosť, že cieľom programu VP nie je zbližovanie sa s EÚ v zmysle politickej protiváhy voči Rusku, ale snahou je formovať nový rozmer ekonomickej a politickej kvality. Zmeny na východe spojené s existujúcou krízou sa týkajú najmä ekonomických a politických reforiem. Podpísanie Asociačnej dohody sa spája s množstvom reforiem, ktorých cieľom je priniesť zmeny. Ak sa však tieto zmeny nestretnú s pochopením, tak politická dynamika v Európe bude pravdepodobne dôvodom zapríčinenia poklesu záujmu krajín EÚ o pridruženie spomínaných krajín nachádzajúcich sa na východe. Hypotézu, ktorú sme si v rámci práce stanovili – Vzťahy medzi EÚ a UA boli po vypuknutí rusko-ukrajinskej krízy posilnené – sme na základe analýzy primárnych a sekundárnych zdrojov dokázali potvrdiť, pretože naozaj Európska únia od vypuknutia rusko-ukrajinskej krízy posilnila svoje bilaterálne vzťahy s Ukrajinou.

Stále ešte nie je zodpovedaná otázka, či štáty Východného partnerstva podľa európskeho vzoru podľahnú tzv. westernizácii, alebo vstupom do ruskej Euroázijskej únie budú naďalej v oblasti rozvoja.

Zoznam použitej literatúry:

1. ANONYM. (2013): O komplekse mer po vovlečeniju Ukrajini v evrazijskij integracionnij process (О комплексе мер по вовлечению Украины в евразийский интеграционный процесс). [online]. In: Zerkalo Nedeli (Зеркало Недели) 16. 8. 2013. [cit. 2016-10-18]. Dostupné na internete: http://gazeta.zn.ua/internal/o-komplekse-mer-po-vovlecheniyu-ukrainy-v-evraziyskiy-integracionnyy-process-_.html

2. ANONYM. (2015): Rusko mení postoj: Chceme normalizovať obchodné vzťahy s Ukrajinou a EÚ. [online]. In: *SITA* [cit. 2016-10-17]. Dostupné na internete: http://www.sita.sk/cl/11/1517767/Rusko-meni-postoj--Chceme-normalizovat-obchodne-vztahy-s-Ukrajinou-a-EU

3. ANONYM. (2016): EU support to Ukraine is already immense and will continue – Federica Mogherini. [online]. In: *Ukraine Today.* 3. 9. 2016. [cit. 2016-10-30]. Dostupné na internete: http://uatoday.tv/politics/eu-support-to-ukraine-is-already-immense-and-will-continue-federica-mogherini-739410.html

4. ARMANDON, E. (2011): Ukraine-European Union relations since the election of Viktor Yanukovych. [online]. In: *Fondation Robert Schuman,* 26. 9. 2011. [cit. 2016-10-17]. Dostupné na internete: http://www.robert-schuman.eu/en/doc/questions-d-europe/qe-214-en.pdf

5. DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO UKRAINE. (2016): Dohoda o voľnom obchode medzi Európskou úniou a Ukrajinou. [online]. In: *Centrum prvého kontaktu,* 13. 1. 2016. [cit. 2016-10-15]. Dostupné na internete: http://www.ukrajina.sk/sk/ukrajina/zaujimavosti-o-ukrajine/dohoda-o-volnom-obchode-medzi-eu-a-ua/

6. DULEBA, A. (2011): *Stav a perspektívy východného partnerstva: príležitosti pre zahraničnú politiku Slovenskej republiky*. Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku a Úrad vlády SR, 2011. ISBN 978-80-89-356-35-5.

7. DULEBA, A. a kol., (2012): *Policy impact of the Eastern Partnership Ukraine. trade,*

energy, and visa dialog. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničný politiku, n.o. 2012. ISBN 978-80-89645-00-8.

8. DULEBA, A. (2013): Východné partnerstvo a Ukrajina: nefunguje to. Čo ďalej? [online]. In: *Zahraničná politika,* 17. 9. 2013. [cit. 2016-10-17]. Dostupné na internete: http://zahranicnapolitika.dennikn.sk/vychodne-partnerstvo-a-ukrajina-nefunguje-to-co-dalej/

9. DULEBA, A. (2014): *Kríza na Ukrajine ako impulz pre východnú politiku SR a EÚ*. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku , n.o., 2014.

10. DULEBA, A. (2014): O povahe tzv. Ukrajinskej krízy. In: *Annales Scientia Politica,* 2014, roč. 3, č. 2, s. 48 – 53.

11. DULEBA, A., (2014): *Ukrajinská kríza: príčiny, priebeh, dôsledky možné riešenia*. [prezentácia poskytnutá autorom]. 33 s.

12. EUROPEAN COMMISION. (2015): Fact Sheet - European Commision support for Ukraine. [online]. In: *European Commision – Press Realse Database,* 27. 4. 2015. [cit. 2016-10-25]. Dostupné na internete: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-4863_en.htm

13. EUROPEAN COMMISION. (2016): Fact Sheet - Ukraine´s reforom achievements and the EU´s support. [online]. In: *European Commision – Press Realse Database,* 28. 10. 2016. [cit. 2016-10-30]. Dostupné na internete: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-3573_en.htm

14. EURÓPSKA KOMISIA. (2016): Informačné listy o Európskej únii – 2016. [online]. In: *Európsky parlament,* 2016. [cit. 2016-10-15]. Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/sk/FTU_1.3.8.pdf

15. EURÓPSKY PARLAMENT. (2014): Situácia na Ukrajine a súčasný stav vzťahov medzi EÚ a Ruskom. [online]. In: *Európsky parlament,* 18. 9. 2014. [cit. 2016-10-21]. Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/depa/dv/p8_ta-prov(2014)0025_/p8_ta-prov(2014)0025_sk.pdf

16. GÁLIS, T., DULEBA, A. (2016): *Rusko, Ukrajina a my*. Bratislava: Promedia, 2016. ISBN 978-80-8159-313-0.

17. GUILLOT, J. (2014): Martin Schultz v Kyjeve: "Udalosti na Ukrajine sa týkajú všetkých Európanov". [online]. In: *Európsky parlament – Spravodajstvo,* 12. 9. 2014. [cit. 2016-10-21]. Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/pdfs/news/public/story/20140912STO61806/20140912STO61806_sk.pdf

18. KOCIJANCIC, M. (2015): Fact sheet – EU-Ukraine relation. [online]. In: *European External Action Service,* 24. 4. 2015. [cit. 2016-10-13]. Dostupné na internete: http://eeas.europa.eu/archives/docs/statements/docs/2014/140514_02_en.pdf

19. LATTA, B. (2015): Putin priznal nasadenie armády a rozviedky pri okupácii Krymu. [online]. In: *Pravda,* 15. 3. 2015. [cit. 2016-10-20]. Dostupné na internete:

http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/348751-putin-priznal-nasadenie-armady-a-rozviedky-pri-okupacii-krymu/

20. MATIŠÁK, A. (2015): Fule: Nevideli sme, k čomu smerujeme na Ukrajine. [online]. In: *Pravda*, 24. 2. 2015. [cit. 2016-10-15]. Dostupné na internete: http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/346657-fule-nevideli-sme-k-comu-smerujeme-na-ukrajine/

21. MELYANTSOU, D. (2013): What the EU should do with Belarus?. [online]. In: *Bell Belarus Info Letter*, 2013. [cit. 2016-10-16]. Dostupné na internete: http://www.eesc.lt/uploads/news/id522/Bell%202013_6%2836%29.pdf

22. NAURODSKI, S. – BENČ, V. – LAČNÝ, M. – LAFIUK, I. – VALETKA, U. (2016): Machine Industry Report. In: DEÁK, A. (ed.): *Mapping out Vulnerable Sectors in the Eastern Partnership Countries : structural change, Visegrad experience and relevance for EU policy*. Budapest: Institute of World Economics 2016. s. 53-128. ISBN 978-963-301-632-9.

23. ORUJOVA, N. (2013): Azerbaijan-EU signs visa facilitation agreement in Vilnius. [online]. In: *AZERNEWS*, 29. 11. 2013. [cit. 2016-10-16]. Dostupné na internete: http://www.azernews.az/nation/62091.html

24. PARK, J. (2014): The Europeans Union´s Eastern Partnership. [online]. In: *Council on Foreign Relations*, 14. 3. 2014. [cit. 2016-10-19]. Dostupné na internete: http://www.cfr.org/europe/european-unions-eastern-partnership/p32577

25. PESCHLOVÁ, N. (2015): Hrozí nám ďalšia studená vojna?. [online]. In: *CaffeEuropa*, 22. 01. 2015. [cit. 2016-10-21]. Dostupné na internete: http://cafeeuropa.sk/index.php/ba/102-hrozi-nam-dalsia-studena-vojna-ba

26. ŠVÍK, P. (2015) Prečo si Rusko robí, čo chce? [online]. In: č*asopis.týždeň*, 5. 4. 2015. [cit. 2016-10-19]. Dostupné na internete: http://www.tyzden.sk/casopis/17312/preco-si-rusko-robi-co-chce/16.10.2016

27. VUTZ, C. (2013): Prospects for an upgrade in trade relations with Eastern Partnership countries. [online]. In: *Library Briefing, Library of the European Parliament*, 17. 10. 2013. [cit. 2016-10-16]. Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130644/LDM_BRI(2013)130644_REV1_EN.pdf

Kontakt:
Mgr. Lukáš Januv
Inštitút politológie
Filozofická fakulta
Prešovská Univerzita v Prešove
17. novembra č. 1
080 01 Prešov, Slovenská republika
e:mail: lukas.januv@smail.unipo.sk

HYBRIDNÉ HROZBY – VÝZVA PRE EURÓPSKU ÚNIU

Vojtech Jurčák[a] **– Ján Jurčák**[b] **– Jakub Sasarák**[c]

[a] Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika v Liptovskom Mikuláši Demänová 393, 031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika, e-mail: vojtech.jurcak@aos.sk
[b] Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika v Liptovskom Mikuláši Demänová 393, 031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika, e-mail: jan.jurcak@aos.sk
[c] Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika v Liptovskom Mikuláši Demänová 393, 031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika, e-mail: jsasarak@gmail.com.

Článok sa venuje problematike hybridných hrozieb, ktoré sú v súčasnosti veľmi aktuálne a predstavujú z pohľadu ich identifikácie a eliminácie značné problémy. Narušujú stabilitu bezpečnostného prostredia a sťažujú možnosti identifikovať ich nositeľa. V definovaní pojmu hybridnej hrozby vychádzame z pohľadu niektorých uznávaných odborníkov na tento fenomén. V druhej časti článku sa venujeme identifikovaniu a eliminácii hybridných hrozieb v EÚ. EU vníma hybridné hrozby ako výzvu čeliť im, pretože narušujú jej základné princípy, hlavne bezpečnosť občanov, ľudské práva a slobody. EÚ reaguje na túto výzvu vytvorením Spoločného rámca pre boj proti hybridným hrozbám. Prijatá politika obsahuje opatrenia, ktorých cieľom je účinnejšie bojovať proti hybridným aktivitám štátnych i neštátnych aktérov.
Kľúčové slová: hybridné hrozby, štátni a neštátni aktéri, ľudské práva a slobody, politiky EÚ

The article deals with the problem of hybrid threats that are currently very actual and are in terms of their identification and elimination of significant problems. The hybrid threats destabilize the security environment and made difficult for identify the wearer. In defining the concept of hybrid threats we arise from the point of view of some renowned experts on this phenomenon. In the second part of this article we identify and eliminate hybrid threats in the EU. EU sees hybrid threats as a challenge to face them because it damages EU basic principles, especially the security of citizens, human rights and freedoms. EU responds to this challenge by establishing a Common framework for the fight against hybrid threats. Adopted policy contains measures and their aim is to more effectively combat against hybrid activities of state and non-state actors.
Key words: hybrid threats, state and non-state actors, human rights and freedoms, the EU policy
JEL: Z18

Úvod

Charakteristickým rysom súčasnej epochy ľudstva je globalizácia, ktorá zasahuje do politickej, ekonomickej, vedecko technickej, ale i sociálnej oblasti života spoločnosti a dynamicky ovplyvňuje jej vývoj. S existenciou ľudstva je neoddeliteľne spätá jeho bezpečnosť, ako jedna z významných potrieb človeka, bez zaistenia ktorej nemôžeme hovoriť o jeho ďalšom rozvoji. V tejto súvislosti VOLNER, Š. (2005) uvádza, že „ak si kladieme otázku, ako chceme a budeme zajtra žiť, nemôžeme sa vyhnúť ani otázke, či bude náš zajtrajšok bezpečný (bezpečnejší). Menej bezpečnejšia budúcnosť nemôže byť lepšia (progresívnejšia a humánnejšia) ako prítomnosť. Preto je problém bezpečnosti trvale aktuálny

a bude aktuálnym až do tých čias, kým sa ľudstvo nedostane do štádia trvale bezpečného sveta“[1]. Tieto myšlienky sa zdali byť aktuálne po páde bipolarity sveta predovšetkým tým, že hrozba ozbrojeného konfliktu (raketo-jadrová vojna) stratila svoje jasné kontúry a svet sa chcel uberať cestou mierovej spolupráce v rámci transformujúceho sa (politicky i ekonomicky) svetového politického systému. Realita je však iná, pribúdajú reálne bezpečnostné hrozby nevojenského charakteru, čo výrazne destabilizuje štátne, regionálne i globálne bezpečnostné prostredie

V súčasnosti, po odstránení bipolarity sveta, je bezpečnostné prostredie stále komplikovanejšie, charakterizuje ho nestabilita a nerovnomernosť vývoja. Nestabilita a nerovnomernosť vývoja bezpečnostného prostredia je zapríčinená nedostatočným riešením globálnych problémov sveta. Komplikovanosť bezpečnostného prostredia vytvára problémy charakterizovať súčasných bezpečnostných aktérov, ktorými nie sú tradičné štáty (hlavní bezpečnostní aktéri) ale i neštátny aktéri, disponujúci výzbrojou, ktorú v minulosti vlastnili len superveľmoci. Keď sa v minulosti poznali zámery jednotlivých aktérov a nepoznal jeho potenciál (jeho utajovanie bolo štátnym tajomstvom zvláštnej dôležitosti), v súčasnosti je to naopak. Poznáme dostupné kapacity, ale nepoznáme zámery aktérov, vystupujúcich v danom bezpečnostnom prostredí s nekonvenčnými prostriedkami na nekonvenčné ciele a využívajúcimi asymetrické stratégie pre dosiahnutie svojich záujmov. Možnosti ako destabilizovať štát, zasiahnuť obyvateľstvo, alebo zničiť kritickú infraštruktúru už nie je otázkou použitia strategických jadrových nosičov, rozsiahlych operácií, ale zahrňujú laptopy, počítačové siete, pašované chemické, biologické, rádioaktívne látky, ktoré môžu byť na cieľ dopravené akýmkoľvek spôsobom, cielenú propagandu, organizovaný zločin. V súčasnosti sa už teda v diplomatických, politických, vojenských i akademických kruhoch nehovorí len o otvorených hrozbách, ale o asymetrických, zámerných, latentných, permanentných – hybridných hrozbách.

1 Definovanie pojmu hybridné hrozby

Z pohľadu slovenského jazyka je v pojme *hybridná hrozba* určujúcim podstatné meno, teda pojem *hrozba*. Prídavné meno, *hybridný*, *-á* bližšie určuje o aký druh alebo typ hrozby sa jedná. V slovníku slovenského jazyka[2] má slovo hrozba dva významy:

a) výstražné napomínanie, vyhrážka (strašiť hrozbami, ustúpiť pred hrozbou);

b) blízkosť niečoho nebezpečného (hrozba hladu, vojny).

Pojem hrozba sa často nahradzuje slovom ohrozenie, ktoré síce v slovníku slovenského jazyka nie je uvedené, je slovo odvodené, ktoré sa v rámci odbornej komunikácie nepoužíva.

Anglickým ekvivalentom termínu hrozba je termín „threat“, ktorý má viac významov a v preklade znamená hrozbu, vyhrážku, vyhrážanie, výstražné znamenie.

Podľa J. EICHLERA, J. (2006)[3] hrozba označuje prejavy, gestá, opatrenia alebo činy, ktoré odrážajú schopnosť, alebo dokonca zámer niekomu spôsobiť škody.

NOVOTNÝ, A (2004)[4] definuje hrozbu ako subjekt, jav či udalosť, ktoré môžu svojim pôsobením poškodiť, alebo úplne zničiť chránenú hodnotu alebo záujem iného subjektu. Hrozba existuje objektívne, nezávisle od konania a vôle objektu, ktorý je ohrozený.

V „Českej bezpečnostnej terminológii, výklade základných pojmov“, vydaných Ústavom strategických štúdií Vojenskej akadémie v Brne[5], je hrozba primárna, mimo nás

[1] VOLNER, Š.: Nová teória bezpečnosti. Teoreticko-metodologické východiská. S. 7.
[2] Elektronický lexikón slovenského jazyka. http://www.slex.sk/index.asp
[3] EICHLER, J.: Medzinárodní bezpečnost na počátku 21. století.
[4] NOVOTNÝ A.: Slovník medzinárodných vzťahov.

nezávisle existujúci vonkajší fenomén, ktorý môže, alebo chce poškodiť nejakú konkrétnu hodnotu. Závažnosť hrozby je úmerná povahe hodnoty a toho, ako si danú hodnotu ceníme. Hrozba môže byť javom prírodným, definovaným fyzikálne – takúto hrozbu nazývame neintencionálna. Realizácia neintencionálnej hrozby má často stochastickú povahu. Celkom iného pôvodu je hrozba pôsobiaca, alebo zamýšľaná činiteľom s úmyslom (hrozba intencionálna) – zamýšľa ju, pripravuje, spúšťa či realizuje ľudský jedinec, alebo kolektívny aktér. Termín ohrozenie je synonymom termínu hrozba.

LAML, R. (2008) pri definovaní pojmu hrozba využíva komplementárny prístup. Komplementárny prístup umožňuje hrozby identifikovať a prostredníctvom pojmu riziko signifikovať a kvantifikovať ich časovo priestorový charakter a taktiež vlastnú schopnosť s hrozbou sa vyrovnať. Na základe uvedeného je pojem hrozba používaný na identifikáciu, označuje skutočnosť s potenciálom spôsobiť škodu chránenému objektu. Má výrazný hodnotový charakter, pretože hrozbu je možné vymedziť len v súvislosti so záujmom, ale má nekonkretizovaný potenciál[6].

Možno teda konštatovať, že bezpečnostná hrozba predstavuje konkrétny jav, udalosť, ktorá predstavuje nebezpečie pre jednotlivca, skupiny, štát, skupinu štátov alebo ľudstvo. V medzinárodnom meradle to znamená hrozbu narušenia suverenity štátu, vo vnútornom meradle zase ohrozenie života občanov, stability politického vývoja, demokratických slobôd v takom rozsahu, ktorý môže bezpečnosť zmeniť.

Z pohľadu geopolitického je možné rozdeliť hrozby na priame, nepriame a skryté (latentné). Za priame hrozby považujeme tie, ktorým je relevantný subjekt priamo, otvorene vystavený. Nepriame hrozby sa nedotýkajú priamo referenčného subjektu, ale ak sa tieto nepriame hrozby neriešia (napr. zásahom medzinárodného spoločenstva, alebo bezpečnostného aktéra regionálneho, alebo globálneho), môžu v určitom okamžiku prerásť v hrozby priame. Priame i nepriame hrozby je schopný referenčný subjekt identifikovať. Na druhej strane existujú i hrozby, ktoré príslušný referenčný subjekt nedokáže včas identifikovať, vyskytujú sa náhle a takéto hrozby nazývame skryté, napr. teroristický útok, prírodná katastrofa a pod., pričom tieto hrozby môžu byť úmyselné alebo neúmyselné. Úmyselné hrozby môžu prebiehať v rôznych oblastiach spoločenského života: politickom, vojenskom, ekonomickom, ekologickom, sociálnom, kultúrnom.

Bezpečnostnú hrozbu predstavuje v bezpečnostnom priestore akýkoľvek fenomén, ktorý má potenciálnu schopnosť poškodiť záujmy a chránené hodnoty. Miera hrozby je daná veľkosťou možnej škody a časom (vyjadrenou obvykle pravdepodobnosťou čiže rizikom) možného uskutočnenia tejto hrozby.

Slovo hybrid je slovo gréckeho pôvodu a je vo význame kríženec alebo miešanec, prípadne bastard. Od neho je odvodené prídavné meno hybridný, -á vo význame krížený, miešaný. Slovník súčasného slovenského jazyka, JAROŠOVÁ, A. - BUZÁSSYOVÁ, K. (2011) pojem „hybrid“ okrem iného definuje ako: „výsledok spojenia dvoch alebo viacerých rôznorodých zložiek: h. elektronickej a akustickej hudby; h. utopického a dobrodružného románu; slovný h. slovo vytvorené zo základov z rôznych jazykov; pejor. politický h. výsledok spojenia názorovo odlišných politických koncepcií al. strán“. [7]

V anglickom jazyku ma slovo hybrid význam ako niečo, čo je vytvorené zmiešaním dvoch veľmi rozdielnych vecí[8].

---

[5] Perspektívy vývoje bezpečnostní situace, vojenství a obranných systémů do roku 2015 s výhledem do roku 2025. Česká bezpečnostní terminológie. Výklad základních pojmů.

[6] LAML, R.: Vzťah pojmov hrozba a riziko (II). http://mepoforum.sk/bezpecnost/terminologia/vztah-pojmov-hrozba-a-riziko-ii-roman-laml/

[7] JAROŠOVÁ, A. - BUZÁSSYOVÁ, K. Slovník súčasného slovenského jazyka. H – L. (2011)

[8] Cambridge Dictionary. Dostupné na internete: http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/hybrid

Na základe významu podstatného mena hrozba a prídavného mena hybridný,-á môžeme zložený pojem ***hybridná hrozba definovať ako blízkosť niečoho nebezpečného, zloženého z viacerých rôznorodých zložiek čomu je vystavený človek a prostredie, v ktorom žije.***

Autorom, ktorý sa problematikou hybridných hrozieb zaoberá komplexne je HOFFMANN, F.[9] Hybridné hrozby definuje ako: *„správanie akéhokoľvek nepriateľa, ktorý súčasne využíva na mieru prispôsobený komplex konvenčných zbraní, neregulárnej taktiky, terorizmu a kriminálneho správania v rovnakom čase a priestore na dosiahnutie svojich politických alebo iných cieľov*."[10] Podľa tejto definície môže byť nositeľom hybridnej hrozby ako štátny, tak aj neštátny aktér, ktorý využíva pre dosiahnutie svojich cieľov rôznorodé zložky, prostriedky (konvenčné zbrane, neregulárnu taktiku, terorizmus, kriminálne správanie) a čo je dôležité, používa ich v rovnakom čase a priestore. Sám Frank Hoffmann priznáva, že existuje aj iný pohľad na vec, ktorý sa viac zameriava na rôznorodosť aktérov a ich zložité pôsobenie.

Veľmi podobne ako Frank Hoffmann definuje pojem hybridná hrozba aj KILCULLEN, D. (2009)[11]: *„protivník, ktorý súčasne a adaptabilne používa rôznymi spôsobmi konvenčné zbrane, nepravidelnú taktiku, teroristické útoky a kriminálne aktivity v priestore operácie za účelom dosiahnutia politických cieľov*."

Hlavným problémom jednoznačného definovania hybridných hrozieb, ktorému sa nevyhli ani Hoffmann ani Kilcullen je fakt, že definície sa zameriavajú na popisovanie komplexu taktík spojených s násilím a bojiskom, ale nezahŕňajú nie menej dôležité hybridné hrozby, ktoré nie sú násilné.

Tento problém sa v definícii snažil vyriešiť GLENN, R., ktorý obsiahol vo svojej definícii hybridnej hrozby aj ich nenásilný aspekt: *„protivník, ktorý súčasne a adaptabilne využíva rôzne kombinácie politických, ekonomických, sociálnych, informačných aktivít a nástrojov moci a zároveň konvenčné, nepravidelné, teroristické a rozvratné kriminálne spôsoby vedenia boja, pričom protivník môže byť tvorený zo štátnych a neštátnych aktérov, či ich kombináciou*."[12]

Pojem hybridné hrozby zapracovala do svojich doktrín aj americká armáda. V súčasnosti sú hybridné hrozby v prostredí americkej armády definované v doktríne ADP 3-0 (Army Doctrine Publication). Podľa tejto publikácie sú hybridné hrozby *„rôznorodá a dynamická kombinácia pravidelných síl, nepravidelných síl, teroristických síl, kriminálnych živlov, alebo kombinácia týchto elementov vytvorená na dosiahnutie vzájomne podporujúcich sa cieľov*."[13]

Americká armáda však nezostala len pri zadefinovaní pojmu hybridná hrozba. Už v roku 2010 vydali komplexnú výcvikovú príručku TC 7-100 (Training Circular), ktorá sa komplexne zaoberá problematikou hybridných hrozieb. Táto príručka je rozdelená na dve časti. Prvá časť sa venuje definovaniu hybridných hrozieb a predovšetkým sa zoberá konceptom hybridných hrozieb a komponentmi hybridných hrozieb. V druhej časti sa príručka venuje príprave na hybridné hrozby od taktického stupňa, cez operačný až po strategický stupeň a taktiež sa venuje hybridným organizáciám.

2 Európska únia v boji proti hybridným hrozbám

[9] Frank Hoffmann je dôstojníkom americkej námornej pechoty vo výslužbe a pracuje ako vedecký pracovník v Inštitúte pre národné strategické štúdie v Národnej univerzite obrany, USA.
[10] HOFFMANN, F. On not-so-new warfade: political Warfare vs hybrid threats (2014)
[11] KILCULLEN, D. The Accidental Guerrilla: Fighting Small Wars in the Midst of a Big One (2009)
[12] GLENN, D. R. Thoughts on Hybrid Conflict (2009)
[13] Army Doctrine Publication (ADP) 3-0 (2011)

Bezpečnostná situácia sa v Európskej únii (ďalej len „EÚ“) dramaticky zmenila. Problémy so zaistením mieru a bezpečnosti sú významné, hlavne čo sa týka narušovania stability v našom južnom a východnom susedstve. Bezpečnosť je pre občanov EÚ jednou zo základných priorít. Jej zaistenie si vyžaduje sústavnú cieľavedomú činnosť všetkých inštitúcií k tomu, aby sa realizovala bezpečnostná politika, ktorá svojimi cieľmi eliminuje bezpečnostné hrozby akými sú terorizmus, organizovaná trestná činnosť, obchodovanie s drogami, obchodovanie s ľuďmi, obchodovanie so zbraňami, počítačová kriminalita, sexuálne vykorisťovanie detí, cezhraničná a hospodárska trestná činnosť, korupcia, hybridné hrozby nevynímajúc. Uvedené odznelo z úst predsedu Európskej komisie Jeana-Claudea Junckera „pracovať na posilnení Európy, pokiaľ ide o záležitosti bezpečnosti a obrany“[14]i vysokej predstaviteľky pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku Federicu Mogherini, ktorá predstavila Spoločný rámec pre boj proti hybridným hrozbám (ďalej len „Spoločný rámec“), obsahujúci návrhy pre boj proti hybridným hrozbám a pre posilnenie odolnosti EÚ a jej členských štátov a partnerov v máji 2015, kde sa zvýraznila potrebu silnejšej a viac efektívnejšej spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky (ďalej len „CSDP“).

EÚ vníma hybridné hrozby *ako súbor rôznych nátlakových a podvratných činností, konvenčných a nekonvenčných metód (napríklad diplomatických, vojenských, ekonomických a technologických), ktoré môžu rôzne štátne aj neštátne subjekty koordinovaným spôsobom využívať na to, aby dosiahli konkrétne ciele bez toho, aby formálne vyhlásili vojnu.* Snahou je obyčajne zneužívať zraniteľnosť cieľa a vytvárať neprehľadné situácie s cieľom narušiť rozhodovacie procesy. Nástrojom týchto hybridných hrozieb môžu byť masívne dezinformačné kampane a využívanie sociálnych médií na propagandu alebo radikalizáciu, nábor a priame ovládanie priaznivcov. Majú za cieľ oslabiť, narušiť základné demokratické hodnoty a slobody a tým destabilizovať bezpečnostné prostredie únie.

Za národnú bezpečnosť a obranu, a teda aj elimináciu hybridných hrozieb, nesú hlavnú zodpovednosť jednotlivé členské krajiny EÚ a slabiny v tejto oblasti sú pre každú členskú krajinu špecifické. Hybridné hrozby predstavujú „útok“ predovšetkým na tieto slabé články bezpečnostného reťazca. Ak má byť naša bezpečnostná politika účinná, je potrebné tieto slabé miesta poznať a prijímať opatrenia pre ich posilnenie. Hybridné hrozby však majú často široké medzinárodné pôsobenie, ich nositelia tvoria cezhraničné siete, prípadne štruktúry. V takomto prípade je im možné účinnejšie čeliť koordinovaným postupom, prostredníctvom politík a nástrojov EÚ. V oblasti bezpečnosti prijala EU rad významných politík, akými sú napr. Európsky program v oblasti bezpečnosti (apríl 2015), Stratégia kybernetickej bezpečnosti EÚ (február 2013), Stratégia námornej bezpečnosti (marec 2014), Stratégia energetickej bezpečnosti EÚ (máj 2014). Stále však absentuje vypracovanie Globálnej stratégie EÚ v oblasti CSDP a akčný plán v oblasti európskej obrany, ako aj vypracovanie Bielej knihy o obrane EÚ, ktorú vyžaduje parlament už niekoľko rokov. Vypracovanie takéhoto strategického materiálu poukáže na slabé stránky našej obrany, ktoré vhodnými politikami je možné posilniť, vytvoriť menší priestor pre úspech pôsobenia hybridných hrozieb. Všetky tieto politiky, ich účinná a dôsledná realizácia zefektívni boj proti hybridným hrozbám a účinnejšie ich eliminuje.

Identifikovať hybridné hrozby nie je jednoduché, pretože pôsobia latentne, často je zložité identifikovať aj ich nositeľov. Z uvedeného dôvodu je potrebné predovšetkým určiť ukazovatele hybridných hrozieb, tieto začleniť do mechanizmov včasného varovania, spracovať ich a distribuovať kompetentným orgánom a inštitúciám pre prijímanie účinných rozhodnutí. Veľmi dôležité je získavanie informácií o bezpečnostnej situácii, ktoré umožnia odhaliť zmenu v bezpečnostnom prostredí týkajúcej sa hybridnej činnosti vyvíjanej štátnymi

[14] Spoločný rámec pre boj proti hybridným hrozbám reakcia Európskej únie.

i neštátnymi aktérmi. Ak chceme v tomto prípade hovoriť o účinnom boji proti hybridným hrozbám je potrebné zdieľať predovšetkým spravodajské informácie nie len v rámci EÚ, ale aj partnermi. Uvedené činnosti by mali byť inštitucionálne zastrešené Strediskom EÚ pre hybridné hrozby, zriadené pri Centre EÚ pre analýzu spravodajských informácií Európskej služby pre vonkajšiu činnsoť, čo je jedným z opatrení Spoločného rámca. Je logické, že tieto informácie by sa spracovávali a distribuovali v súlade s pravidlami ochrany utajovaných informácií a údajov. Proťajškom takto zriadeného strediska by boli národné kontaktné miesta, čím by sa vytvorila informačná sieť identifikácie hybridnej činnosti.

Jedným z prejavov hybridných hrozieb je systematické šírenie nepravdivých informácií cez sociálne siete a rôzne médiá. Zásadný význam má preto schopnosť reagovať na tieto nepravdy kompetentnými orgánmi a inštitúciami prostredníctvom proaktívnej strategickej komunikácie (využívanie lingvistov, expertov na sociálne siete, médiá, odhaľovanie nositeľov nepravdivých informácii).

Budovanie odolnosti voči hybridným hrozbám je ďalším dôležitým aspektom reakcie EÚ v účinnom boji. Je známe, že systém je tak odolný, ako je odolný jeho najslabší prvok. Znamená to teda poznať potenciálne slabé miesta v našom systéme a tieto budovať. Ide predovšetkým o:

- ochranu kritickej infraštruktúry (energetické siete, doprava a dodávateľské reťazce, vesmír),
- obrannú spôsobilosť,
- ochranu verejného zdravia a potravinovú bezpečnosť,
- kybernetickú bezpečnosť (priemysel, energetika, zabezpečenie zdravých finančných systémov, doprava)
- boj proti financovaniu pôvodcov hybridných hrozieb,
- budovanie odolnosti proti radikalizácii a násilnému extrémizmu,
- posilnenie spolupráce s tretími krajinami.

Významné miesto v boji proti hybridným hrozbám ma prevencia, rýchla reakcia proti hybridnému útoku a obnovu po vykonanom hybridnom útoku.

Spolupráca s inými organizáciami, ktoré tiež čelia útokom hybridných hrozieb predstavuje ďalší významným predpoklad pre boj proti hybridným hrozbám. Účinný dialóg, koordinácia činností medzi týmito organizáciami, zdieľanie informácií, využívanie spôsobilostí umožní pripraviť sa a účinne reagovať na tieto hrozby.

Spoločný rámec ponúka komplexný prístup pre riešenie problémov a výziev, ktoré prinášajú pre členské štáty Európskej únie hybridné hrozby. Spája v sebe všetkých relevantných aktérov, politiky a nástroje na lepšie koordinovaný boj proti hybridným hrozbám a zmierňovanie ich vplyvu. Obsahuje existujúce politiky a navrhuje sa v ňom 22 opatrení zameraných na:

- „zvyšovanie informovanosti prostredníctvom zriadenia špeciálnych nástrojov na výmenu informácií medzi členskými štátmi a prostredníctvom koordinácie krokov EÚ v snahe uskutočňovať strategickú komunikáciu;
- budovanie odolnosti prostredníctvom riešení v oblasti potenciálnych strategických a kritických odvetví, ako napríklad kybernetická bezpečnosť, kritické infraštruktúry (energetika, doprava, vesmír), ochrana finančného systému, ochrana verejného zdravia a podpora úsilia v boji proti násilnému extrémizmu a radikalizácii;
- prevenciu, reakciu na krízy a obnovu prostredníctvom vymedzenia účinných postupov, ktoré sa budú uplatňovať, ale aj prostredníctvom preskúmania uplatniteľnosti a praktických dôsledkov doložky o solidarite (článok 222 ZFEÚ) a

doložky o vzájomnej obrane (článok 42 ods. 7 ZEÚ) v prípade, že dôjde k rozsiahlemu a závažnému hybridnému útoku;
- zintenzívnenie spolupráce medzi EÚ a NATO, ako aj s ostatnými partnerskými organizáciami v spoločnom úsilí bojovať proti hybridným hrozbám tak, aby sa pritom rešpektovali zásady inkluzívnosti a autonómie rozhodovacieho procesu každej z týchto organizácií.“[15]

Tento rámec je navrhnutý tak, aby poskytoval odolné základy podpory členských štátov v kolektívnom boji proti hybridným hrozbám, v ktorom im budú pomáhať najrôznejšie nástroje a iniciatívy EÚ, a na ktorý sa využije celý potenciál zmlúv o Európskej únii.

Záver

Hrozby sú kombináciou našej slabosti a záujmu nášho protivníka využiť svoju silu. Hrozbou sa stáva všetko, čo môže akýmkoľvek spôsobom narušiť naše chránené záujmy. Niekedy sa ako bezpečnostná hrozba vnímalo len bezprostredné napadnutie vojenskou mocou. Vedecko technický pokrok a rozvoj poznania spôsobuje, že svet sa neustále vyvíja a dosiahnuť svoje záujmy je možné aj inými prostriedkami, než iba vojenskou silou. Hybridné hrozby sú vo svojej podstate tvorené len rôznou kombináciou bezpečnostných hrozieb a v spolupôsobení v priestore a čase dosahujú stanovené ciele. Ako vyplynulo z definícií, pôvodcom hybridných hrozieb nie sú len štáty, ale predovšetkým neštátni aktéri alebo skupiny, ktoré dosahujú ciele istého štátu, no nie sú s nim v priamej spojitosti.

Boj proti hybridným hrozbám je vedený s cieľom zaistiť bezpečnosť občanov. Hybridné hrozby narušujú stabilitu bezpečnostného prostredia, útočia na celistvosť EÚ, na jej spoločenský, politický, hospodársky rozvoj, na jej základné hodnoty vyjadrené v Lisabonskej zmluve. Je preto úplne prirodzené, že EÚ bráni svoje hodnoty. Obrana, eliminácia hybridných hrozieb si vyžaduje komplexný prístup k realizácií politík EÚ, efektívne používanie jej nástrojov, zdieľanie informácií (predovšetkým spravodajských), koordináciu postupov s ostatnými organizáciami, predovšetkým NATO a OSN.

Významná je i rýchla reakcia na udalosti vyvolané hybridnými hrozbami, čo predstavuje vytvorenie účinného systému reakcie na krízy a možnosti obnovy po útoku. Svoje miesto v komplexe opatrení má i prevencia.

Zoznam použitej literatúry:

1. GLENN, D. R. (2016) *Thoughts on Hybrid Conflict.* [online] [cit. 2016-10-04] Dostupné na internete: Small Wars Journal: <http://smallwarsjournal.com/jrnl/art/thoughts-on-hybrid-conflic>

2. EICHLER, J. (2006): *Medzinárodní bezpečnost na počátku 21. století.* Ministerstvo obrany České republiky – AVIS, Praha, 2006. ISBN 80-7278-326-2.

3. GLENN, D. R. (2009): *Evolution and Conflict. Summary of the 2008 Israel Defense Forces-U.S. Joint Forces Command Hybrid Threat Seminar War Game*. Santa Monica, RAND, 2009

4. HOFFMANN, F. (2014): *On not-so-new warfare: political vs hybrid threats.* In War on the rocks [online] [cit. 2016-10-04] Dostupné na internete: http://warontherocks.

[15] Bezpečnosť: posilnenie reakcie EÚ na hybridné hrozby – tlačová správa (2016)

com/2014/07/on-not-so-new-warfare-political-warfare-vs-hybrid-threats/

5. JAROŠOVÁ, A. – BUZÁSSYOVÁ, K. a kol. *Slovník súčasného slovenského jazyka.* [online] Ved. red.. Bratislava: Veda, Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied 2011. s.1087. ISBN 978-80-224-1172-1 [cit. 2016-10-04] Dostupné na internete: http://www.juls.savba.sk/pub_sssj_2.html

6. KILCULLEN, D. (2009): *The Accidental Guerrilla: Fighting Small Wars in the Midst of a Big One*, Oxford University Press 2009, ISBN 978-0-19536834-5. 345 s.

7. LAML, R. (2008): *Vzťah pojmov hrozba a riziko (II).* http://mepoforum.sk/bezpecnost/terminologia/vztah-pojmov-hrozba-a-riziko-ii-roman-laml/

8. MILL, E. (2012): *Old-time hacktivists: Anonymous, you've crossed the line.* [online] cnet.com, Marec 2012 [cit. 2016-10-06] Dostupné na internete: <https://www.cnet.com/news/old-time-hacktivists-anonymous-youve-crossed-the-line/>

9. NOVOTNÝ A. (2004): *Slovník medzinárodných vzťahov.* Magnet press Slovakia, 2004. ISBN 80-89169-01-5.

10. PAWLAK, P. (2015): *Understanding hybrid threats.* [online] [cit. 2016-10-06] Dostupné na internete: <https://epthinktank.eu/2015/06/24/understanding-hybrid-threats/>

11. *Understanding hybrid threats.* [online] Jún 2015 [cit. 2016-10-06] Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2015/564355/EPRS_ATA(2015)564355_EN.pdf

12. Vysoká predstaviteľka EÚ pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku. *Spoločný rámec pre boj proti hybridným hrozbám – reakcia EÚ.* Európska komisia – spoločné oznámenie Európeskemu parlamantu a rade. Apríl 2016.

13. Headquarters, Department of the Army. *Training circular No. 7-100 (TC 7-100) Hybrid threat*. [online] Headquarters Washington, DC: Government Printing Office, 2010, [cit. 2016-10-05] Dostupné na internete: http://www.benning.army.mil/mssp/security%20topics/ Potential%20Adversaries/content/pdf/tc7_100.pdf

14. Headquarters, Department of the Army. *Army Doctrine Publication* (ADP) 3-0, Unified Land Operations, [online] Washington, D.C. Government Printing Office, 2011, [cit. 2016-10-05] Dostupné na internete: https://www.army.mil/e2/rv5_downloads/info/references/ADP_3-0_ULO_Oct_2011_APD.pdf

15. *Hybridní hrozby a vývoj nové operační koncepce NATO* [online] [cit. 2016-10-05] Dostupné na internete: <http://www.obranaastrategie.cz/cs/aktualni-cislo-2-2011/clanky/hybridni-hrozby-a-vyvoj-nove-operacni-koncepce-nato.html#.V9rMfE2LTIU>

Kontakt:
prof. Ing. Vojtech Jurčák, CSc.
Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika
Demänová 393
031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika
e-mail: vojtech.jurcak@aos.sk

Ing. Ján Jurčák
Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika
Demänová 393
031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika
e-mail: jan.jurcak@aos.sk

Mgr. Jakub Sasarák
Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika
Demänová 393
031 01 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika
e-mail: jsasarak@gmail.com

MANAGEMENT OF LABOR MARKET BASED ON THE EXAMPLE OF THE CZESTOCHOWA DISTRICT

Joanna Nowakowska-Grunt[a] **– Judyta Kabus**[b] **– Helena Kościelniak**[c]

[a] Faculty of Management, Czestochowa University of Technology, Al. Armii Krajowej 19B, 42-200 Czestochowa, Poland, e-mail: jng@zim.pcz.pl
[b] Faculty of Management, Czestochowa University of Technology, Al. Armii Krajowej 19B, 42-200 Czestochowa, Poland, e-mail: judytakabus@interia.pl
[c] Faculty of Management, Czestochowa University of Technology, Al. Armii Krajowej 19B, 42-200 Czestochowa, Poland, e-mail: helenak@zim.pcz.pl .

State policy about the labor market covers employment and the labor market policy. Employment is the basic category of employment policy, and in a broader scope, a management category.
Purpose of this study is to analyze the labor market management process. The authors paid special attention to analysis of the unemployment rate in the Czestochowa district in 2015 and 2016, and forms of professional activation applied by the local government authorities of the Czestochowa districts, in management of the local labor market. The problems are identified with consideration to transformations taking place within the whole European Union.
Key words: management, labor market, professional activation
JEL: M54, J23, J58

Introduction

Work is "human activity in a process, in which it transforms work objects and adjusts them to fulfillment of one's needs with work tools. Work is a necessary condition of existence and development of human and society."[1]

Work consists of actions that are intended to fulfill all human needs, "it is a great entanglement of actions with a character of combating difficulties to satisfy somebody's significant needs. The significant needs are related to serious tasks, and the task is serious only when not performed threatens with such consequences as death, loss of health, the loved ones, joy of life, etc."[2].

State policy about the labor market covers employment and the labor market policy.

In the era of rapid technological advancement, resulting from development of IT, precision electronics, robots and microprocessors, it is natural that the information society shaping, which is accompanied by a drop in demand to work force in those sectors where a human can be replaced by e.g. a computer, or a machine that works more effectively[3]. However, it must be notices that new technology also provides new workplaces. Regarding occurrence of both above-mentioned effects, the economic authorities of states should

[1] J. Bremond, J.F. Couet, M.M Salort, Kompedium wiedzy o ekonomii, PWN, Warszawa 2006, pp. 118- 120.
[2] A. Furmańska-Maruszak, Koszty pracy a zatrudnienie, współczesne koncepcje a rzeczywistość, Dom Organizatora, Toruń 2008, 45-48.
[3] A. Pocztowski, Ekonomika pracy w zarządzaniu, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1995, pp. 22-25.

respond to the problems of unemployment and spreading poverty, and treat them as a priority within the process of creating an information society.

Employment is the basic category of employment policy, and in a broader scope, a management category.

The employment policy is intended to achieve a high and effective level of employment, while the labor market policy covers structural changes of the labor market, facilitating its functioning. The labor market policy is realized by labor offices focused mainly on the fight with structural unemployment, adjustment of work supply to the existing demand for work, professional activation of the unemployed and professionally passive individuals. The labor market policy is a premise of state interventionism within the labor market, resulting from irregularities of its functioning. Tasks in this scope are stipulated in Poland by the Council of Ministers in a form of the National Actions Plan for Employment.

Purpose of this study is to analyze the labor market management process. The authors pay special attention to the unemployment in the Czestochowa district. Therefore, the above-mentioned study characterizes the forms of professional activation applied by the local government authorities of the Czestochowa district in 2015 - 2016. The problems are identified with consideration to transformations taking place within the whole European Union.

Operation of the EU labor market

Purpose of the European Union, from it beginning, has been to provide high quality of life and wealth of communities in the member states, what resulted in support for economic development. Organization of the employment policy on the community level was officially started in October 1997, pursuant to the adopted Amsterdam Treaty. This is the time, from which we should start analyzing the European Union policy directed at provision of a maximally high level of employment[4].

The foundation of EU policy within the labor market area is the European Employment Strategy, which was adopted in November 1997 in Luxembourg, during a special meeting of the European Council devoted to combating unemployment.

The European labor market is a sphere of influence from numerous economic, social, cultural and political, etc. factors. They provide conditions for development of desired relationships within the labor market, but they also cause numerous tensions and problems. According to the European Union, the most important factors that influence the shape of relationships within the European market may include four determinants. They are based on rapid and often unpredictable changes that take place within the labor market.

These are[5]:

- European and international economic integration;
- development of new technologies, especially in the field information and communication;
- European society aging, combined with still relatively low employment rates and high long-standing unemployment, what poses a threat for sustainability of social security;
- development of segmentation within labor markets in numerous countries, where protected employees (insiders) coexists with unprotected employees (outsiders).

The European Commission has been trying to solve the unemployment problem from many years. After signing the Amsterdam Treaty, the principles of the European Employment Strategy were started to be applied (realized in the first half of 2003). According to those rule,

[4] M Frączek, Rynek pracy unii europejskiej- stan, perspektywy i główne determinanty rozwojowe, [in:] Makuch M. (red), Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku, Cedu, Wrocław 2014, pp.105-126.
[5] J. Marszałek-Kawa, Polska w Unii Europejskiej, bilans otwarcia, Adam Marszałek, Toruń 2005, pp.68-70.

the Council of the European Union, on request by the European Commission, prepares guidelines in the scope of employment every year[6].

Based on the guidelines presented above, the European Union states develop national action plans. Realization of those actions shall be summed up by the Commission and the Council in the Joint Employment Report.

Crucial employment and social problems that the EU is currently facing are undoubtedly very strongly linked to the economic situation in particular EU member states.

Strategic objectives (until 2020) for the employment policy in EU, were formulated in the Strategy 2010 document - Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. It it a long-term strategy of European Union development for 2010-2020, approved by the European Council on 17 June 2010, replacing the Lisbon strategy realized in 2000-2010.

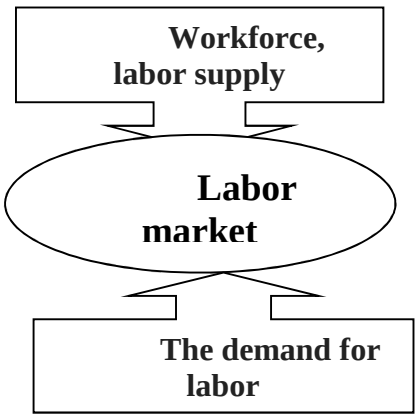
Three main priority areas have been assumed there: smart growth, i.e. development of knowledge-based and innovation-based economy, sustainable growth, i.e. transformation towards the low-emission economy, utilizing the resources more effectively and more competitive in nature, inclusive growth, i.e. support to the environment characterized with a high level of employment, providing economic, social and territorial cohesion.

Labor market management

Labor market management consists in shaping proper policy of the labor market, where work supply consisting in persons professionally active and labor force demand, covering vacancies submitted by the entrepreneurs takes place.

The labor market is a place of influence of two entities of market economy - households and enterprises. The sellers are representative of households and the buyers are entrepreneurs buying a work factor.

Fig.1 Labor market



Sourse: J. Bremond, J.F. Couet, M.M. Salort, *Kompedium wiedzy o ekonomii*, PWN, Warszawa 2006, p. 118.

The labor market is a complex structure that undergoes constant transformations, and results of its operation influence the effects of the economy in a macro scale, and on the entities of the market economy - consumers (employees) and producers. This forces a need for complex consideration of issues of the labor market and a systemic approach to solutions for

[6] M Frączek, Rynek pracy unii europejskiej- stan, perspektywy i główne determinanty rozwojowe, [in:] Makuch M. (red), Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku, Cedu, Wrocław 2014, pp.105-126.

them, which enable an analysis of results of influence of the labor market elements and its surrounding, regarding specific criteria and their mutual interactions[7].

Management of the labor market operation is shaped by the state, by applying direct and indirect forms of influence. Application of indirect forms of influence on the labor market forms the employment policy, while application of direct forms creates the labor market policy[8].

Employment management means shaping processes related with preparation, inclusion into the work sphere, allocation and rational utilization of human resources, which is of a conscious nature, in accordance with interests of particular employees and the interest of the society.

The essence of labor market management is engagement of all labor market elements and its surroundings creating a cohesive system, whose actions will be subjected to the full utilization of the labor force within the area covered by the system.

The labor market elements are firmly established principles of conduct adopted by the labor market participants, such as[9]:

- principles as regards hiring, dismissing and determining salaries,
- active and passive labor market policy,
-social dialog institutions,
- taxation of remuneration,
- social benefits.

Operation of the labor market in Poland is regulated by:

- the Act of 20 April 2004 on Employment Promotion and Labor Market Institutions,
- the Act of 28 July 2005, amending the Act on Employment Promotion and Labor Market Institutions and some other acts. These Acts define tasks attributable to institutions, politics entities and the institutional infrastructure of the labor market.

The Act on Employment Promotion and Labor Market Institutions stipulates that the state tasks as regards employment promotion, mitigation of unemployment results and professional activation are carried out by the labor market institution that operate with the aim of[10]:

- full and productive employment,
- development of human resources,
- high quality of work,
- strengthening social integration and solidarity.

These aims also cover the guidelines and instructions in the scope of realization of employment policy provided for in documentation of European Union institutions.

Labor market management in the Czestochowa district

A foundation for the labor market management is to consider functioning of various types of payment relationships in various regions and periods. A significant role is also played by competitiveness causing differentiation of payments and employment, meaning that the

[7] Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Krajowy Plan Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2015-2017 (KPDZ/2015-2017), https://www.mpips.gov.pl

[8] A. Stabryła, Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce, PWN Warszawa 2012, pp.32-34.

[9] M Frączek, Rynek pracy unii europejskiej- stan, perspektywy i główne determinanty rozwojowe, [in:] Makuch M. (red), Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku, Cedu, Wrocław 2014, pp.105-126.

[10] Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Krajowy Plan Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2015-2017 (KPDZ/2015-2017), https://www.mpips.gov.pl

transforming economic features require development of remuneration manners that would correspond to them[11].

Local market management is a process that aims at reduction of the number of the unemployed within a given territory through various manner of activation of the local labor market infrastructure.

The scope of tasks of the district governments include undertaking and realization of actions that aim at reduction of unemployment and its negative effects, and at raising and managing funds for realization of tasks as regards prevention of unemployment and activation of the local labor market, triggering creation of additional workplaces, provision of aid to the unemployed in starting their own businesses.

The institutional infrastructure of the local labor market shall be formed by organizations, institutions, educational centers and government and local government administration bodies, whose actions exert significant impact on efficiency of the labor market functioning[12]. These rules are related to hiring, dismissing, deciding on salaries, protecting income of the unemployed, providing aid in searching for a job, the manner of social dialog functioning, taxation of remuneration and social and educational policy. The entities of the local labor market infrastructure are created by three groups[13]:

1. The administration bodies posing labor market institutions, or directly deciding about the supply of workforce within a local labor market.

2. The entities (including the labor market institutions outside the employment bodies), which deal with search job assistance, professional counseling and joint creation of the local labor market policy.

3. Secondary, upper-secondary and higher schools and educational institutions, which exert significant influence on the qualification and professional structure of the workforce within the local labor market.

A gradual drop in the unemployment rate has been recorded in the Czestochowa district since 2015. There are numerous factors that improve the local labor market situation in Czestochowa. The governmental administration bodies increase the number of job offers thanks to various programmes that professionally activate especially women, persons more than 50 years old, the disabled individuals, longterm unemployed and persons with low qualifications. The forms of inclusion of the unemployed in the labor market allow to use the national resources, also from the European Social Fund, as well as new resources from the Regional Operational Programme.

At the end of October 2015, the number of unemployed registered in the District Job Agency (PUP) reached 15,299 persons, and when compared to the previous month, it dropped by 270 persons (by 1,7%). The 12,969 unemployed persons that have lost their jobs posed 84.8% of the general number of registered unemployed, while the unemployed, who did not work before - 2,330 persons, i.e. 15.2%. In Czestochowa, the number of unemployed individuals was 9,121 persons, and in comparison to September 2015 it dropped by 258 persons (by 2,8%). In the Czestochowa district, the level of unemployment reached 6,178 persons, i.e. 12 persons less (by 0,2%) than in the previous month[14].

---

[11] K. Zamorska, Wartość polityki społecznej w zderzeniu ze zmianami w obszarze pracy, [in:] Makuch M. (red), Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku, Cedu, Wrocław 2014, pp.19- 32.

[12] Ibidem

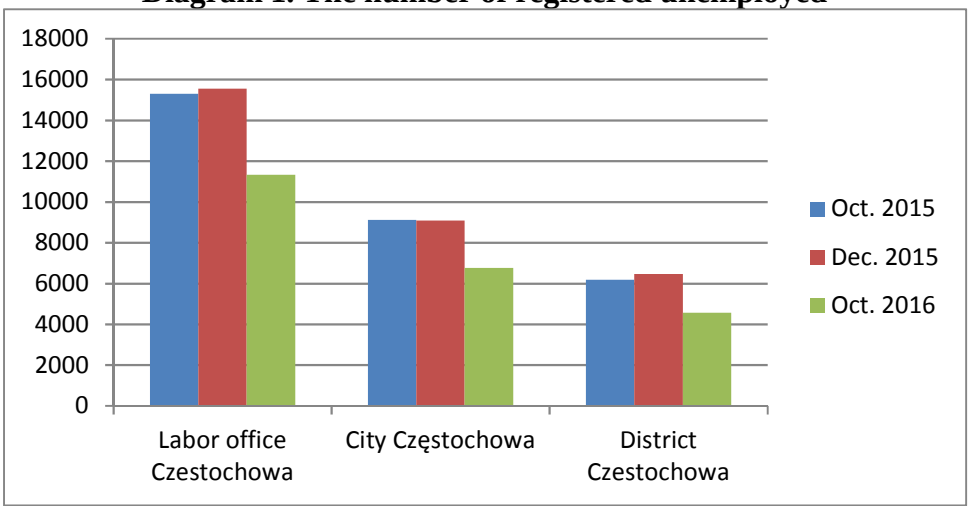
[13] A. Furmańska-Maruszak, Koszty pracy a zatrudnienie, współczesne koncepcje a rzeczywistość, Dom Organizatora, Toruń 2008 r.

[14] Informacje o sytuacji na lokalnym rynku pracy, www.pup.czestochowa.pl

At the end of October 2016, the number of unemployed registered in the District Job Agency (PUP) reached 11,330 persons, and when compared to October 2015, it dropped by 3,696 persons[15].

In city of Czestochowa, the number of unemployed persons in 2015 was 9,121. In the Czestochowa district, the level of unemployment was 6,178 persons, i.e. in 2016 the number of unemployed persons in the city of Czestochowa was 6,178 and when compared to 2015 it dropped by 2362 persons. In turn, in the Czestochowa district, in October 2016, the level of unemployment was 4,572 persons, i.e. less by 1606 than in the previous year[16].

Diagram 1. The number of registered unemployed



Source: Labor office in Czestochowa, www.pup.czestochowa.pl [access: 12.11.2016]

The drop in the number of unemployed individuals was recorded in 11 communes of the district: Blachownia by 22 persons, Dąbrowa Zielona by 3, Kamienica Polska by 6, Kłomnice by 1, Koniecpol by 15, Konopiska by 7, Kruszyna by 3, Lelów by 5, Mykanów by 1, Olsztyn by 5, Starcza by 2. The raise in the number of unemployed individuals was recorded in 3 communes: Janów by 7 persons, Poczesna by 11, Przyrów by 7. The unemployment level did not change in the communes of Mstów and Rędziny.

In October 2016, employers from the city of Częstochowa and the Częstochowa district reported 525 vacancies and professional activation places to the District Job Agency. The greatest number of vacancies - 359 - was reported from Częstochowa and the following communes: Kamienica Polska – 30, Koniecpol – 28, Rędziny – 19, Lelów – 13. The employers reported the demand for, among others, salespersons, warehouse men, office works technicians, office cleaning ladies, sorters of glass, seamtresses.

In October 2015, 1,103 of the unemployed persons reported that they were employed (taking up a non-subsidized work - 911 persons, and subsidized work - 192 persons).

[15] Informacje o sytuacji na lokalnym rynku pracy, www.pup.czestochowa.pl
[16] Ibidem.

Diagram 2. The number of unemployed individuals taking up job in 2014, 2015 and 2016

Source: Labor office in Czestochowa, www.pup.czestochowa.pl [access: 12.11.2016]

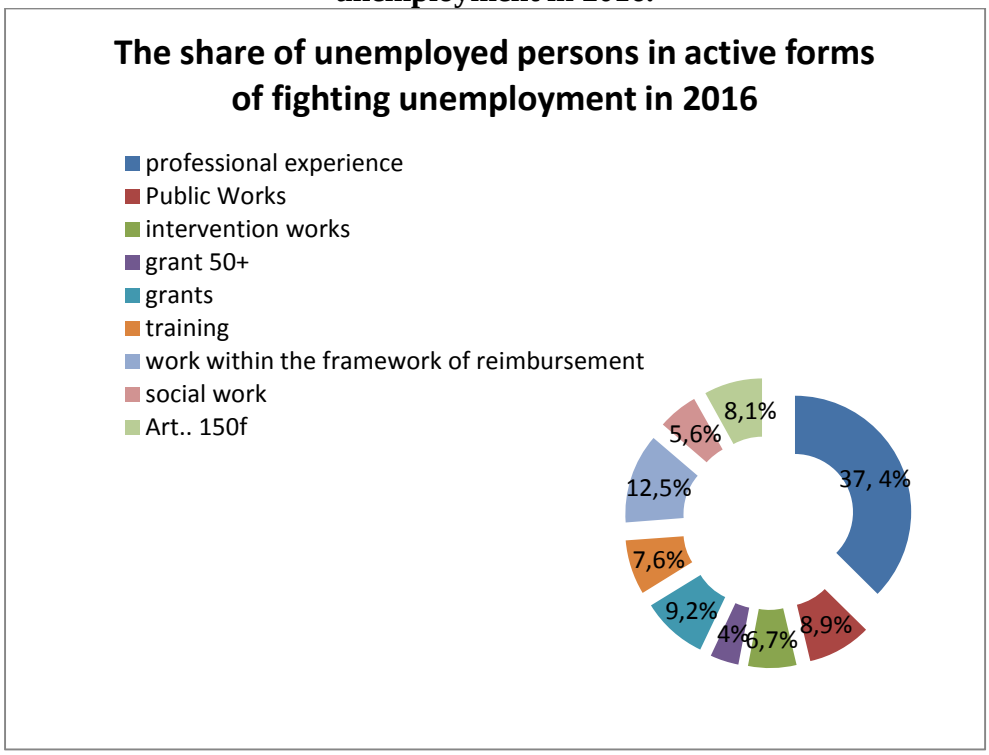
In October 2016, 1,031 of the unemployed persons reported that they were employed (taking up a non-subsidized work - 871 persons, and subsidized work - 160 persons). In October 2015, 72 persons more than in 2016 reported that they were employed[17].

In order to achieve the goals of the market policy, the local government authorities of the Czestochowa district undertook two forms of actions in a passive or active form. Passive management of the local labor market consists in financial support in a form of allowances for the unemployed, one-time compensations for persons dismissed from work, allowances related to early dismissal, pre-retirement benefits, increase in duration of education. The active strategy for the local labor market management consists in fighting the unemployment with special economic and administration instruments. The group of widely applied active methods of unemployment reduction comprises of intervention works, public works, internships and professional training, loans for unemployed and for the employers, professional counseling services, professional information, trainings and professional retraining, intermediation[18].

In October 2015, 243 unemployed persons took up participation in the active forms (630 in September).

[17] Informacje o sytuacji na lokalnym rynku pracy, www.pup.czestochowa.pl
[18] Ibidem.

Diagram 3. Share of the unemployed taking part in the active forms of fighting the unemployment in 2016.



Source: Labor office in Czestochowa, www.pup.czestochowa.pl [access: 12.11.2016]

In 2016, in the Czestochowa district, the active forms of fighting the unemployment were participated only by 246 unemployed persons, 3 persons more than in the previous year.[19]

Conclusion

Unemployment is one of the largest economic, social and political problems in all states of the capitalistic manner of production, i.e. with mixed economy, where majority of economic problems is solved within the market, with limited reaction from the state.

The duty of local authorities is to undertake a series of actions related to exclusion of the unemployed from the professional life.

The observation carried out throughout recent years suggest the unemployment rate has been on the decrease in the Czestochowa district. The effects of reduction of the unemployment rate result both from acceleration of the economic growth in Poland, emigration of part of persons that pose a resource of the workforce, and the undertaken strategies for labor market management by the authorities within the discussed district.

The observation carried out throughout recent years suggest the unemployment rate has been on the decrease in the Czestochowa district. The effects of reduction of the unemployment rate result both from acceleration of the economic growth in Poland, emigration of part of persons that pose a resource of the workforce, and the strategies for labor market management within the discussed district.

[19] Informacje o sytuacji na lokalnym rynku pracy, www.pup.czestochowa.pl

References:

1. BREMOND J., COUET J.F., SALORT M. M. (2006): Kompedium wiedzy o ekonomii, PWN, Warszawa 2006, pp. 118-120.

2. FRĄCZEK M. (2014): Rynek pracy unii europejskiej- stan, perspektywy i główne determinanty rozwojowe, [in:] MAKUCH M. (red), *Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku*, Cedeu, Wrocław 2014, pp.105-126

3. FURMAŃSKA-MARUSZAK A. (2008): Koszty pracy a zatrudnienie, współczesne koncepcje a rzeczywistość, Dom Organizatora, Toruń 2008

4. Informacje o sytuacji na lokalnym rynku pracy, www.pup.czestochowa.pl

5. MARSZAŁEK-KAWA J. (2005), Polska w Unii Europejskiej, bilans otwarcia, Adam Marszałek, Toruń 2005

6. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, *Krajowy Plan Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2015-2017* (KPDZ/2015-2017), https://www.mpips.gov.pl/

7. POCZTOWSKI A. (1997): Ekonomika pracy w zarządzaniu, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1995

8. STABRYŁA A. (2012), Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce, PWN Warszawa 2012

9. ZAMORSKA K. (2014): Wartość polityki społecznej w zderzeniu ze zmianami w obszarze pracy, [in:] MAKUCH M. (red), *Współczesny rynek pracy. Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku*, Cedu, Wrocław 2014, pp.19- 32.

Contact:

Assoc. prof. Joanna Nowakowska-Grunt, PhD.
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Al. Armii Krajowej 19B
42-200 Częstochowa, Poland
e-mail: jng@zim.pcz.pl

Dr. Judyta Kabus
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Al. Armii Krajowej 19B,
42-200 Częstochowa, Poland
e-mail: judytakabus@interia.pl

prof. Helena Kościelniak
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Al. Armii Krajowej 19B,
42-200 Częstochowa, Poland
e-mail: helenak@zim.pcz.pl

HOW CLIMATE CHANGE AFFECTS COMMUNITIES AROUND THE WORLD: CASE OF ZIMBABWE

Katarína Kadvanová

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

Climate change and its consequences have become one of the most discussed global problems in the world. To chapter urgency and reality of climate change, we have decided to focus on the situation in Zimbabwe. In the past, the country was considered a breadbasket of Southern Africa. Currently, it is experiencing the worst drought in 35 years, agricultural production is well below average and millions of Zimbabweans are suffering from starvation. The aim of the paper was to analyse effects of climate change on people's lives in Zimbabwe and to explore its connection to food (in)security in the country. The paper found that climate change is not the only cause of the ongoing food security crisis. President Mugabe and the government are also to blame. The effects of the drought, not the drought itself, could have been mitigated, or at least reaction to it could be planned. But the economic and political malaise the country is experiencing, left population in Zimbabwe without stable food supplies.
Key words: food security, impacts of climate change, Zimbabwe
JEL: Q15, Q54

Introduction

Nowadays, climate change and its consequences are one of the most serious and discussed global problems. The reason for this is its wide-ranging impact on people's lives around the world that are significantly affected by shifting climate. The urgency of the situation leads to continuous political debates focused on an active search for solutions. Measures to mitigate the impacts of climate change in various forms are mainly focused on reducing greenhouse gas emissions, even though their production is still growing. The severity of this condition exerts continuous pressure both on the international community as a whole and on individual states.

To chapter urgency and reality of climate change we have decided to focus on the situation in Zimbabwe. The situation, the country is currently facing, represents a suitable example on how the shifting climate is affecting humans on Earth. In 1990s, Zimbabwe was considered a breadbasket of Southern Africa. Currently, agricultural production is well below average, thousands of cattle has died and millions of Zimbabweans are suffering from starvation. It became a net food importer and nowadays, it is known as a major recipient of food aid. The country is currently experiencing the worst drought in 35 years resulting in major water stress. Moreover, there are no indications that the situation is going to ease in the long term.

The aim of the paper is to analyse effects of climate change on people's lives in Zimbabwe and to explore its connection to food (in)security in the country. To follow this aim, we examine the hypothesis: *Ongoing food security crisis in Zimbabwe has been caused by climate change and El Niño phenomenon.* Therefore, the paper is structured as follows. Section 2 demonstrates evidence of the effects of climate change in Zimbabwe. Its

subsections 2.1 and 2.2 explore arguments for confirming/rejecting the hypothesis. Finally Section 3 summarizes our findings and conclusions.

1 Impacts of climate change and El Niño phenomenon in Zimbabwe

Climate change has become one of the most discussed global problems in the world. According to Vogler, "there is still a scientific debate over the likely scale of climate change, and the complex interactions between human activities and climate systems, but global average temperatures have risen and the cause is almost certainly the observed build-up of atmospheric greenhouse gases"[1]. The cause of the biggest environmental problem is known, thus the fundamental and the really only one solution how to respond to it should stem from a huge reduction of greenhouse gas emissions. Since it is the energy sector responsible for the majority of the greenhouse gases, this is the sector where action should mostly take place.

Societies around the world already face shifting climate. One of the countries, where its impact is most visible, is Zimbabwe. Weather-related events that Zimbabwe regularly experiences include tropical cyclones causing intense rainfall (more than 100 mm in 24 hours) and thunderstorms sometimes leading to hailstorms, floods and flash flooding. On the contrary, the country often suffers from severe droughts. Brazier further argues that the country's rainfall patterns are the most volatile in the world in terms of distribution across time and area, identifying dry spells and droughts part of a normal cycle.[2] Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) characterizes drought as "a prolonged absence or marked deficiency of precipitation that results in water shortage for some activity or some group" or "a period of abnormally dry weather sufficiently prolonged for the lack of precipitation to cause a serious hydrological imbalance".[3] In this paper, we further deal with droughts and their effects on Zimbabwe only.

According to Davis and Hirji, climate change and human activities can alter the intensity and frequency of droughts.[4] Manjengwa et al. believe that the frequency and length of dry spells during the rainy season have increased.[5] According to Dilley, Zimbabweans have experienced several severe droughts in the past. The most serious ones happened in 1982, 1991-1992, 1994-1995, 1997-1998, 2002 and 2008.[6] But none of these was of the scale of the current one.

Zimbabwe is currently suffering from the worst drought for 35 years. The situation in the last 2 years was exacerbated by El Niño weather phenomenon. This phenomenon occurs every 2-7 years and can trigger extreme weather conditions around the world. Zimbabwe is usually affected in the form of reduced rainfall and higher temperatures. The most inconvenient fact is that this happens generally during the main planting and harvesting seasons.[7] Manjengwa et al. examined the current state and prognoses for the future on rainfalls Zimbabwe: "The timing and amount of rainfall receive in Zimbabwe are becoming increasingly uncertain. There has been an overall decline of nearly 5 percent in rainfall across the country during the century. […] By the 2080s, annual rainfall averages are projected to be

[1] VOGLER, J. (2016): Climate Change in World Politics.
[2] BRAZIER, A. (2015): Climate Change in Zimbabwe: Facts for Planners and Decision Makers.
[3] SHADMAN et al. (2016): Drought and energy security in key ASEAN countries. In: Renewable and Sustainable Energy Reviews.
[4] DAVIS, R. – HIRJI, R. (2014): Climate Change and Water Resources Planning, Development and Management in Zimbabwe.
[5] MANJENGWA, J. et al. (2014): Children and Climate Change in Zimbabwe.
[6] BOLA, G. et al. (2014): Coping with droughts and floods: A Case study of Kanyemba, Mbire District, Zimbabwe. In: Physics and Chemistry of the Earth.
[7] GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: The Lancet.

between 5 percent and 18 percent less than the 1961-90 average."[8] At the same time, Manjengwa et al. describe the development of temperatures in Zimbabwe, recognizing increase in the number of hot days and decrease in cold days: "The annual mean surface temperature in Zimbabwe warmed by about 0.4°C from 1900 to 2000. […] Future scenarios predict increases in global-mean temperature of between 1.3° and 4.6°C by 2100, representing global warming rates of between 0.1° and 0.4°C per decade. Zimbabwe's continental interior location means that it is predicted to warm more rapidly in the future than the global average."[9]

Rising temperatures and more extreme weather and climate-related events have significant consequences on the country and its inhabitants. Zimbabwe's economy is heavily dependent on agriculture and electricity. This makes the country particularly vulnerable to weather and climate-related changes. In the last 2 years, rains have come either late or not at all, and as a result, country has been under major water stress and agricultural production is well below average. According to the World Bank, agriculture accounted for almost 66 percent of employment in 2011. Thus, the current drought left the majority of the population without incomes resulting in possible food shortages.[10]

Moreover, Zimbabwe's electricity production is heavily relying on the Kariba dam. The impact of climate change and the ongoing drought caused that the water levels in the country's main hydropower dam were in February at 12 percent of its capacity. This represented a level last recorded in 1992 during a severe drought.[11] The situation is critical, since the country is capable to cover less than 50 percent of energy consumption by domestic sources. Thus, the supply of electricity for households was restricted to 6 hours a day.[12] But it is not only households which suffer from lack of electricity. At times, even some of the major hospitals had to work without electricity and water. Therefore, Zimbabwe is forced to ensure electricity by imports from South Africa and Mozambique.[13]

IPCC anticipates that droughts and other climate-related events will occur more often and with higher intensity in the 21st century, while it assigns this trend to climate change.[14] Since it is impossible to avoid droughts themselves, Zimbabwe will have to focus on planning and adaptation. Vogler characterizes adaptation as "the adjustment of ecological, social and economic systems to the actual or potential impacts of a changing climate. It involves the assessment of climate vulnerability and the means to plan, implement and fund necessary remedial action"[15]. Further, he compares adaptation in developed and developing countries, while highlighting that the developing ones will tend to be more vulnerable, since they often lack financial resources and social fabric.

2 Food (in)security

Zimbabwe's worst drought in three decades have had devastating effects on the country. After 2000, Zimbabwe, formerly known as the breadbasket of Southern Africa, has become a net food importer and major recipient of food aid. Although droughts usually have a

[8] MANJENGWA, J. et al. (2014): Children and Climate Change in Zimbabwe.
[9] MANJENGWA, J. et al. (2014): Children and Climate Change in Zimbabwe.
[10] WORLD BANK. (2016): Data: Employment in agriculture (% of total employment). In: World Bank.
[11] BULAWAYO, P. (2016): Zimbabwe's main hydro power dam running out of water after drought. In: Reuters.
[12] TASR. (2016): Zimbabwe zápasí s dôsledkami dlhotrvajúceho sucha. In: The News Agency of the Slovak Republic.
[13] BULAWAYO, P. (2016): Zimbabwe's main hydro power dam running out of water after drought. In: Reuters.
[14] BOLA, G. et al. (2014): Coping with droughts and floods: A Case study of Kanyemba, Mbire District, Zimbabwe. In: Physics and Chemistry of the Earth.
[15] VOGLER, J. (2016): Climate Change in World Politics.

devastating impact on national economies, it is the household level where its impact is felt most acutely.

After 2 years in a row of insufficient rainfalls, farmers across Zimbabwe have lost cattle and crops. This resulted in 27 percent decrease of the total cereal production in 2016 compared to the drought-reduced 2015 harvest and approximately 50 percent decrease compared to the previous five-year average.[16] Because of severe drought, some farmers experienced already a second year without harvest – without revenue and ability to provide themselves and their families with stable food supplies. According to Kinsey et al., as a result of the effect of weather variability, crop diseases and pest attacks on agricultural production and the volatility of prices for crops, rural households' incomes have always been uncertain. Zimbabweans used to cope with drought and resulting income fluctuations mainly by selling cattle in the past.[17] Unfortunately, current situation is different. Some pasture-lands have turned to dust and livestock is dying at an alarming rate and that remained, is unsellable because of the poor quality of meat.[18] Therefore, people are currently suffering from food consumption instability.

Meanwhile, water in some areas is becoming scarce as boreholes dry up. This situation has forced inhabitants to either travel farther or turn to less clean sources. In rural areas, finding clean water has become a difficult challenge. Before drinking water, Zimbabweans boil it, but even then children can get sick.[19] This is why there are serious concerns about the potential health consequences, such as illnesses associated with poor drinking water, including diarrhoeal disease (cholera and acute respiratory infections).[20]

Long-lasting lack of rainfalls and resulting drought caused that besides having problems with unclean water resources, Zimbabweans struggle with another serious problem - malnourishment. About four million people living in the country is food-insecure.[21] Especially the children are the most endangered by continuing food security crisis. A global malnutrition rate for children aged 6-59 months reached almost 6 percent, which is the highest level recorded in 15 years in Zimbabwe.[22] The country has scarce resources to tackle the food shortages due to years of international isolation and its stagnant economy. A leader of the main opposition party Movement for Democratic Change (MDC), Morgan Tsvangirai, said in a statement: "People have no money in their pockets – a situation exacerbated by food shortages. We are facing a very serious national crisis".[23]

Since the situation in Zimbabwe has been critical, in February 2016, Zimbabwe's president, Robert Mugabe, has declared a state of disaster in regard to severely affected areas. Tens of thousands of cattle dying, irrigation water and drinking water sources drying up and dam levels falling forced the government to seek for aid. According to the Zimbabwe's vice-president, Emmerson Mnangagwa, the government has asked for more than 1.5 billion USD in aid to save more than a quarter of the population from starvation due to drought. Mnangagwa assumed that about 1.5 million tonnes of staple maize would be required to feed people from February to December 2016. Thus, most of the funding was sought for the import of foodstuffs but a part should be used to repair irrigation equipment across the country to

[16] FAO. (2016): Global Information and Early Warning System. Country Briefs: Zimbabwe. In: FAO.
[17] KINSEY, B. et al. (1998): Coping with Drought in Zimbabwe: Survey Evidence on Responses of Rural Households to Risk. In: World Development.
[18] GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: The Lancet.
[19] REUTERS. (2016): Millions need aid as Zimbabwe battles drought. In: Reuters.
[20] GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: The Lancet.
[21] CHITIYO, K. et al. (2016): The Domestic and External Implications of Zimbabwe's Economic Reform and Re-engagement Agenda.
[22] GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: The Lancet.
[23] THE GUARDIAN. (2016): Zimbabwe declares 'state of disaster' due to drought. The Guardian.

increase food production.[24] Zimbabwe received donations from the US and the European Union, China donated 20,000 tonnes of rice. It also secured a 200 million USD loan from the African Export-Import Bank to finance maize imports and the government has made a commitment to import up to 700,000 tonnes of maize over the period October 2015 to December 2016 from South Africa, Zambia, Ukraine and Mexico.[25]

Although the rainfall forecasts for the next year indicate an enhanced chance for above-average rainfall conditions, there are no indications that the situation is going to ease in the long term.[26] Over the next 35 years it is anticipated that there will be a significant reduction in rainfall, river flows and groundwater recharge, and water availability per capita is predicted to fall by as much as 38 percent.[27]

Whatever we now do, there will have to be a lot of social and economic adaptation to climate change – preparing for severe droughts, increased flooding and other climate-related problems. However, the more fundamental response is to try to reduce or avoid the human activities that are causing climate change.[28]

3 Economic crisis and politically-driven causes of food security crisis

Although food imports are likely to slightly alleviate the bad situation in the country, the government faces strong criticism, as politicians have offered no new plan to feed people and give them jobs. Moreover, Zimbabwe's ruling party has been accused of deliberately withholding food aid from opposition supporters.[29] While millions of Zimbabweans are suffering from starvation and the government seeks aid, President Mugabe marked his 92nd birthday with a nearly one million USD party. It was organized in Masvingo province, where 75 percent of the staple maize crop was destroyed making it the hardest-hit in the country. About fifty thousand people were invited, a giant cake as well as hundreds of kilograms of beef and venison were served. According to Obert Gutu, a spokesman for MDC: "The money that is being budgeted for this ill-conceived birthday bash should actually be used to import maize to avert the impending starvation in Masvingo province and other parts of the country."[30]

Moreover, in March 2016 Mugabe announced that 15 billion USD of the Zimbabwe's diamond wealth had been looted and simply disappeared. This however has not resulted in any inquiries or arrests. Instead, it just left a 15 billion USD hole in the national budget.[31]

3.1 Characteristics of the economic development in Zimbabwe

For two decades, Zimbabwe's development was characterized by a negative GDP growth rate, rising unemployment, increasing poverty, hyperinflation, mass out-migration and recurrent national food shortages. While incomes have been rising rapidly across most of the continent, Zimbabweans are poorer today than they were a generation ago. Tawodzera et al. summarized the difficult economic situation in Zimbabwe between 2000 and 2008 as follows: "GDP had contracted by over 40 percent between 2000 and 2006, annual inflation increased from two-digit figures in 2000 to 231 million percent in July 2008 and the country's external

[24] THE GUARDIAN. (2016): Zimbabwe seeks $1.5bn in drought aid. In: The Guardian.
[25] CHITIYO, K. et al. (2016): The Domestic and External Implications of Zimbabwe's Economic Reform and Re-engagement Agenda.
[26] FAO. (2016): Global Information and Early Warning System. Country Briefs: Zimbabwe. In: FAO.
[27] CHITIYO, K. et al. (2016): The Domestic and External Implications of Zimbabwe's Economic Reform and Re-engagement Agenda.
[28] VOGLER, J. (2016): Climate Change in World Politics.
[29] BBC. (2016): Mugabe's Zanu-PF 'blocking food aid' amid Zimbabwe drought. In: BBC.
[30] MACDONALD, D. (2016): Mugabe birthday bash riles critics in drought-hit Zimbabwe. In: Reuters
[31] BBC. (2016): Letter from Africa: Zimbabwe's flag fury. In: BBC

debt ballooned to 6 billion USD in 2008. Life expectancy, which had peaked at 61 years in 1990, fell to around 36 years in 2008. That year, political violence and the accumulation of failed economic policies contributed to a drop in food production and a halt to imports, which created a humanitarian emergency that affected millions of households in Zimbabwe. The country received 490 million USD in humanitarian aid in 2008, while its foreign currency reserves stood at only 6 million USD."[32]

Critics blame Mugabe for many problems the country is facing. One of the reasons is the government's Economic Structural Adjustment Programme (ESAP), which created conditions for the serious downward trajectory in the Zimbabwean economy. Although its aim was to boost the economy after the country reached its independence, in practice, the measures led to closure of many factories, declining real wages, skyrocketing consumer prices and a decline in the formal economy.[33] Another reason is the government's poorly-executed land reform scheme. This has weakened agricultural production, which has always been of high importance to Zimbabwe. The Fast Track Land Reform Programme (FTLRP) aimed to expropriate the country's white-owned farms and redistribute them to indigenous black farmers. Although over 1.2 million black farmers benefitted from the FTLRP, national agricultural production drastically declined as the new occupants lacked financial resources, inputs, labour, equipment and expertise to produce on the same scale. Therefore, many farms are currently underutilised. International community believes that it is the FTLRP what drove one of Africa's most promising economies into nearly a decade of deep recession. From its inception, the programme greatly increased food insecurity in the country.[34] Despite of this, Zimbabwe's government argues that the measures were necessary to address colonial legacies.[35]

Zimbabwe's government said in turn, the USA and other Western nations are partially to blame. It argues that the sanction imposed by the European Union (EU) and the US in the early 2000 have undermined the country's economy. Hyperinflation followed soon after, undermining the government's ability to respond emergencies[36].[37] Another cause of low farm yields was charged to erratic rains due to climate change.

According to Tawodzera et al., Zimbabwe's political and economic situation somewhat stabilized after the elections in 2008: "The formation of coalition government and the abandonment of the Zimbabwean dollar helped to stabilize the economy, arresting the precipitous decline in GDP, bringing down inflation, introducing a multi-currency regime and improving the food supply. Between 2009 and 2011, Zimbabwe's GDP growth averaged 7.3 percent, making it one of the world's fastest growing economies."[38]

Since the situation had been critical before, we assume that government's reforms have just taken advantage of the "low-hanging fruit", and therefore some limited progress was made. The short success soon changed into another problem. Although the 2013 election gave the ZANU-PF full control over government, subsequent policies have led to staple food

[32] TAWODZERA, G. et al. (2016): The Return of Food: Poverty and Urban Food Security in Zimbabwe after the Crisis.
[33] Ibid.
[34] TAWODZERA, G. et al. (2016): The Return of Food: Poverty and Urban Food Security in Zimbabwe after the Crisis.
[35] PILING, D – ENGLAND, A. (2016): Zimbabwe to press ahead with controversial indigenisation scheme. In: Financial Times.
[36] Currently, the EU and the US have partially lifted sanctions arguing with their aim to encourage country to further political reforms. Nevertheless, President Mugabe and his wife remain on the list of sanctions.
[37] GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: The Lancet.
[38] TAWODZERA, G. et al. (2016): The Return of Food: Poverty and Urban Food Security in Zimbabwe after the Crisis.

supply problems, price increases, and vulnerability to changes in weather. This crisis is particularly acute because the government's options to respond to it are narrow. The mechanisms used by government before, are no more available. In 1990s, when faced with a debt crisis, the government simply defaulted. In the 2000s, when Zimbabwe ran out of money, it simply printed more. After this sparked hyperinflation, the government switched from Zimbabwean dollar to USD. But now, when country is experiencing deflation, it can neither borrow nor print money. It must earn it through exports, investment or remittances.[39] But the strong USD and Zimbabwe's devastated economy have caused that the country exports far less than needed to ensure enough incomes for covering the food imports, leaving population in Zimbabwe starving.

Conclusions

Climate change represents the most serious environmental problem of today. Concerns about its impacts on the environment, societies and economies have led to a major international debate over what could and should be done to reduce the greenhouse gases emissions. Different communities around the world already face effects of the shifting climate. One of the countries, where the impacts of climate change are significant, is Zimbabwe.

Rising temperatures and more extreme weather and climate-related events have had significant consequences on the country and its inhabitants. Zimbabwe is currently facing the worst drought in 35 years exacerbated by El Niño weather phenomenon. Zimbabweans have experienced several serious droughts in the past but nothing on the scale of the current one. The country has been under major water stress and agricultural production is well below average. Almost one third of the population is food-insecure and often without access to clean water resources. The severity of the situation creates concerns about potential health consequences.

Therefore, the aim of the paper was to analyse effects of climate change on people's lives in Zimbabwe and to explore its connection to food (in)security in the country. To follow this aim, we tested the hypothesis "*Ongoing food security crisis in Zimbabwe has been caused by climate change and El Niño phenomenon*".

The country has been facing overall decline in rainfall and increase in temperatures. It has experienced several droughts in the past, but the current one is by far the most serious. The cause of increasing frequency and intensity of dry spells is widely assigned to climate change and human activities. Zimbabwe is particularly vulnerable to weather and climate-related changes, since its economy is heavily dependent on agriculture employing majority of country's inhabitants. Because of the current drought, some farmers have remained a second year without harvest and pasture-lands turned to dust resulting in widespread losses in livestock and that remained, is because of the poor quality of meat unsellable. Zimbabweans used to cope with drought and resulting income fluctuations mainly by selling cattle in the past but the current situation does not allow it. People are experiencing significant income disruptions resulting in serious consumption instability. The situation is critical since Zimbabwe is also struggling with malnourishment.

Based on this summary, it is evident that the drought resulting from climate change cramped agricultural production in Zimbabwe, leaving the population suffering from food shortages. Thereby we can confirm the hypothesis "*Ongoing food security crisis in Zimbabwe has been caused by climate change and El Niño phenomenon.*" Nevertheless, we assume that climate change is not the only cause of the ongoing crisis. President Mugabe and the

[39] THE ECONOMIST. (2015): Backs to the wall. In: The Economist.

government are also to blame. One of the reasons is the government's poorly-executed land reform. It aimed to expropriate the white-owned farms and redistribute them to indigenous black farmers. Lacking financial resources, inputs, labour, equipment and expertise to produce on the same scale as white farmers did, undermined Zimbabwe's agriculture. Although the country was previously known as the breadbasket of Southern Africa, currently, it is a net food importer. Another reason is the government's Economic Structural Adjustment Programme, which created conditions for the serious downward trajectory in the Zimbabwean economy. Although the country was enjoying one of the highest economic growths in the world between 2009 and 2011, short success soon changed into another problems. The debt crisis joined the hyperinflation, which later changed to deflation. Nowadays, Zimbabwe's economy is close to a collapse what makes government's options how to respond the ongoing food security crisis limited. The effects of the drought, not the drought itself, could have been mitigated, or at least reaction to it could be planned. But the economic and political malaise the country is experiencing, left population in Zimbabwe without stable food supplies.

We believe that the ability of Zimbabwe to cope with effects of climate change in the future will heavily depend on government's willingness to undertake political reforms aimed at boosting country's economy. It is crucial to stabilize political situation in order to improve foreign investors' trust in the country whose investments are essential for the future development of Zimbabwe. Without financial resources, Zimbabwe will not be able to mitigate impacts of climate change and to avoid potential food shortages in the future.

References:

1. BBC. (2016): Letter from Africa: Zimbabwe's flag fury. [online]. In: *BBC*, 1. 6. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.bbc.com/news/world-africa-36416478

2. BBC. (2016): Mugabe's Zanu-PF 'blocking food aid' amid Zimbabwe drought. [online]. In: *BBC*, 8. 9. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.bbc.com/news/world-africa-37306514

3. BOLA, G. – MABIZA, C. – GOLDIN, J. – KUJINGA, K. – NHAPI, I. – MAKURIRA, H. – MASHAURI, D. (2014): Coping with droughts and floods: A Case study of Kanyemba, Mbire District, Zimbabwe. In: *Physics and Chemistry of the Earth*, 2014, pp. 180-186. doi:10.1016/j.pce.2013.09.019

4. BRAZIER, A. (2015): *Climate Change in Zimbabwe: Facts for Planners and Decision Makers*. Harare: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2015. Available online: http://www.kas.de/wf/doc/kas_44451-1522-2-30.pdf?160512145648

5. BULAWAYO, P. (2016): Zimbabwe's main hydro power dam running out of water after drought. [online]. In: *Reuters*, 19. 2. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.reuters.com/article/us-zimbabwe-drought-powerstation-idUSKCN0VS1GM

6. CHITIYO, K. – VINES, A. – VANDOME, CH. (2016): *The Domestic and External Implications of Zimbabwe's Economic Reform and Re-engagement Agenda*. London: Chatham House, the Royal Institute of International Affairs, 2016. ISBN 978-1-78413-164-7.

7. DAVIS, R. – HIRJI, R. (2014): *Climate Change and Water Resources Planning, Development and Management in Zimbabwe*. Washington DC: World Bank Group, 2014. Available online: http://documents.worldbank.org/curated/en/925611468329355687/main-report

8. FAO. (2016): Global Information and Early Warning System. Country Briefs: Zimbabwe. In: *Food and Agriculture Organization of the United Nations.* Available online: http://www.fao.org/giews/countrybrief/country.jsp?code=ZWE

9. GREEN, A. (2016): Severe drought in Zimbabwe triggers food crisis. In: *The Lancet,* 2016, pp. 931-932. doi:10.1016/S0140-6736(16)00633-4

10. KINSEY, B. – BURGER, K. – GUNNING, J. W. (1998): Coping with Drought in Zimbabwe: Survey Evidence on Responses of Rural Households to Risk. In: *World Development,* 1998 pp. 89-110. doi:10.1016/S0305-750X(97)00124-1

11. MACDONALD, D. (2016): Mugabe birthday bash riles critics in drought-hit Zimbabwe. [online]. In: *Reuters*, 27. 2. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.reuters.com/article/us-zimbabwe-mugabe-idUSKCN0W00GP

12. MANJENGWA, J. – MATEMA, C. – MATARUKA, J. – TIRIVANHU, D. – TAMANIKWA, M. – FERESU, S. (2014): *Children and Climate Change in Zimbabwe*. Harare: UNICEF, 2014. Available online: https://www.unicef.org/zimbabwe/Children_and_Climate_Change_in_Zimbabwe_Report_2014.pdf

13. PILING, D. – ENGLAND, A. (2016): Zimbabwe to press ahead with controversial indigenisation scheme. [online]. In: *Financial Times*, 8. 2. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: https://www.ft.com/content/a7052ade-ce49-11e5-831d-09f7778e7377

14. REUTERS. (2016): Millions need aid as Zimbabwe battles drought. [online]. In: *Reuters*, 26. 7. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.reuters.com/article/us-zimbabwe-drought-idUSKCN106270

15. SHADMAN, F. – SADEGHIPOUR, S. – MOGHAVVEMI, M. – SAIDUR, R. (2016): Drought and energy security in key ASEAN countries. In: *Renewable and Sustainable Energy Reviews,* 2016, pp. 50-58. doi:10.1016/j.rser.2015.08.016

16. TASR. (2016): Zimbabwe zápasí s dôsledkami dlhotrvajúceho sucha. [online]. In: *The News Agency of the Slovak Republic*, 12. 1. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: http://www.teraz.sk/zahranicie/zimbabwe-dosledky-sucho/175794-clanok.html

17. TAWODZERA, G. – RILEY, L. – CRUSH, J. (2016): *The Return of Food: Poverty and Urban Food Security in Zimbabwe after the Crisis*. In: Urban Food Security Series No. 22. Cape Town: African Food Security Urban Network, 2016. Available online: http://www.afsun.org/wp-content/uploads/2016/01/AFSUN22.pdf

18. THE ECONOMIST. (2015): Backs to the wall. [online]. In: *The Economist*, 3. 10. 2015. [Cited 29. 11. 2016.] Available online:

http://www.economist.com/news/middle-east-and-africa/21669966-drought-and-weak-rand-may-do-more-decade-sanctions-spur

19. THE GUARDIAN. (2016): Zimbabwe seeks $1.5bn in drought aid. [online]. In: *The Guardian*, 10. 2. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: https://www.theguardian.com/world/2016/feb/10/zimbabwe-seeks-15bn-in-drought-aid

20. THE GUARDIAN. (2016): Zimbabwe declares 'state of disaster' due to drought. [online]. *The Guardian*, 5. 2. 2016. [Cited 29. 11. 2016.] Available online: https://www.theguardian.com/world/2016/feb/05/zimbabwe-declares-state-of-disaster-drought-robert-mugabe

21. VOGLER, J. (2016): *Climate Change in World Politics.* Hampshire: Palgrave Macmillan, 2016. ISBN 978-1-137-27343-7

22. WORLD BANK. (2016). *Data: Employment in agriculture (% of total employment).* Washington: World Bank, 2016. Available online: http://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?locations=ZW

Contact:
Ing. Katarína Kadvanová
Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovak Republic
e-mail: katarina.kadvanova@euba.sk

CROWDFUNDING AS INSTRUMENT OF INNOVATIVE PROJECTS INVESTMENT IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Lydiia Karpenko

Odessa National Polytechnic University
Institute of Business, Economy and Information Technologies,
1, Shevchenko Avenue, Odessa, 65044, Ukraine, e-mail: Lidako@List.ru

In work questions of financial and economic essence of crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting as innovative characteristics of functioning of the modern business environment are considered. Tendencies of development of crowdfunding are investigated and practice of application of crowdfunding platforms the leading European countries is given. Crowdsourcing models from a position of an economic benefit of the investor are systematized. Features and the prospects of development of a crowdsourcing and crowdfunding platforms in the Ukrainian economy are marked out.
Keywords: crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting, innovative project, crowdinvesting models, crowdfunding platforms, financing, investment.

1 Problem setting

Development of the market environment demand cardinal changes of forms of the organization of public economy and change in the administrative analysis of innovative and investment activity of the domestic enterprises. High level of economic development as shows experience of industrialized countries of the world, is provided with a number of conditions, of which the saved-up scientific and technical, industrial, investment potential, institutional factors of technological progress and the state support of innovative transformations are main.

2 Recent publications analysis

Scientific judgment of modern information and network crowdfunding as new financial instrument and its use in the financial relations only begins development. The majority of publications try to capture all aspects of crowdfunding financing, however focus attention on separate details.

Questions of financing of innovative projects, investment appeal and validity of introduction of projects are reflected in works of foreign and domestic economists: I. Boyarko, P. Belleflamma [4], V. Grinyova, V. Koyuda, A. Kuryanov, J. Lerner [3], E. Mollick [1], O. Sukhareva, V. Trykin, K. Freeman, N. Hrushch [2], S. Shmanyov. A number of researches are devoted to problematic issues of attracting investors at an initial stage of implementation of the project. A considerable part of innovative projects are left without financing owing to the lack of confidence of the investor on timely return of financial means.

It is also necessary to select the survey publications devoted to formation and development of crowdfunding. So, in works E. Mollick[1], N. Hrushch[2] is made the review of

[1] Mollick E., 2014. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. Journal of Business Venturing. Volume 29, Issue 1.
[2] Khrushch N.A., Prystupa L.A. Financial and economic essence and trends of crowdfunding in today's business environment / N.A., Khrushch, L.A. Prystupa // Economic Bulletin of Zaporozhye State Engineering Academy. – 2016. - No. 2 - R. 112-116

tendencies of distribution of collective financing, distinctions of crowdfunding from traditional forms of attraction of financial resources for financing of projects are defined.

Theoretical digression allowed marking out possible advantages of crowdfunding formats of financing. In J. Lerner's work[3] expressly that feature of crowdfunding is convenience of financing of innovative projects. Results of a research to P. Belleflamma[4] and coauthors indicate opportunities of crowdfunding to create advantages in comparison with traditional financing thanks to a possibility of application of discrimination in remuneration at increase in effectiveness of the project. It can help the business organizations to reach quickly strategic advantages and to move to the highest stage of a trajectory of development.

The analysis of the latest scientific works confirms existence of results of complex researches on development and introduction of crowdfunding platforms as platforms for financing of innovative projects of strategic development of the enterprise. However there are a number of questions which demand the subsequent development, studying and introduction of the best practices of the leading European countries to domestic practice of innovative projects investment.

3 The goal of this work

The aim of the work consists of studying of financial and economic essence of crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting; a research of development tendencies crowdfunding in the modern business-environment; practice of application of crowdfunding platforms in the European countries; offers on development crowdinvesting and a crowdfunding platforms to the Ukrainian practice.

4 Key research findings

Crowdfunding acts as the new instrument of investment of innovative projects in the modern business environment. Advantages to the businessman from the sector of small and medium business can be defined through crowd funding which is capable to provide unique support for existence of businessmen at several levels. No other way of financing can provide advantage of pre-sales, a market research, advertizing through communications of sponsors without additional costs[5].

Asymmetry of information and lack of publicly available information of traditional sense, risks of investments into projects are very high. However, at crowdfunding through the communication with sponsors, obtaining reviews of the market from them and councils, unknown before a way of decrease in these risks open.

Because of participation of sponsors in development of the project, crowdfunding is at the same time a financing source before formation of business and in the course of its functioning. It is that mechanism which gives big flexibility where other ways are powerless[6].

Now business is not represented effective without application of Internet technologies. Modern instruments of realization and support of projects by means of Internet technologies allow any Internet user to become the participant of financing of the specified projects. This tool carries the name «crowdfunding».

---

[3] Lerner, J. (1995). Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. Journal of Finance, 50, 310-318 [in English].

[4] Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A., 2014. Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing, Volume 29, Issue 5

[5] Agrawal, A., Catalini, C., Goldfarb, A., 2013. Some simple economics of crowdfunding. NBER Working Paper No. 19133

[6] Agrawal, A., Catalini, C., Goldfarb, A., 2010. The geography of crowdfunding. SSRN Electronic Journal. NET Institute Working Paper No. 10-08

Crowdfunding (from the English words «crowd» – «group of people» and «fund» - «stock») is a practice of financing of the project or the enterprise due to attraction of money by contributions from a large number of people, as a rule, on the Internet[7]. The purpose of the finances engagement is creation of the general service, the project, a product or the general investments. This model assumes participation of three players:

- the initiator of the project who offers the idea and/or the project which will be financed;
- individuals or groups which support the idea;
- the administering group («platform») which connects all parties together to start this idea.

Crowdfunding can be defined as a collective contribution of people who use the resources for maintenance of the projects initiated by other people and the organizations. In the modern world this process happens to use of the Internet. Individual projects in business are financed in the small portions from a large number of participants, allow to realize thereby innovations, to develop business.

Crowdsourcing actively develops now as model for the solution of any kind of the problems and tasks facing both business and before the state and society in general[8]. Within the Crowdsourcing paradigm the solution of a task is transferred to the distributed and very numerous groups of people at the expense of what the cost and time of achievement of result considerably decrease.

In 2003 ***Luis von Ahn*** together with the colleagues for the first time offered a concept of **«human calculations»** which operates with opportunities of the person for performance of the computing tasks not subject to the computer. For a decade economists study various aspects of crowdsourcing, the sphere of its application and economic efficiency[9].

Crowdsourcing **is a mobilization of resources of people by means of information technologies for the purpose of the solution of the tasks facing business, the state and society in general. It is advisable to mark out two possible categories** of crowdsourcing:

- on ***the sphere of life*** (business, social, political);
- as ***solvable tasks*** (creation of a product (content), vote, search of the decision, search of people, collection of information, collecting opinions, testing, support service, fund raising – crowdfunding).

As the industry crowdfunding is still young. He grew up from fundraising, having got some changes. Crowdfunding allows to organize fund raising on any project to anyone. It does not aim to maximize public welfare, and is directed to fund raising for the individual.

In the context of this scientific work interest of the author is lit in studying of questions of *crowdinvesting*[10] as financial base of strategic development of the enterprise. For the enterprise functioning in the competitive environment, competitive advantages can be reached on the basis of investment innovative forms of the projects forming system of its strategic development[11].

---

[7] Ahlers, G.K.C., Cumming, D., Gunther, C., Schweizer, D., 2012. Signaling in equity crowdfunding. Working Paper

[8] Howe J. Crowdsourcing. Collective intelligence as a tool for business development/Jeff Howe; tr.from English. – Moscow: Alpina Publisher, 2012. – 288 p.

[9] Yunus M. Creating a world without poverty. Social Business and the Future of Capitalism/M. Yunus, A. Joly. – Moscow: Alpina Business Books, 2010. – 307 p.

[10] Fabozzi, F.J. (1998). CFA. Investment management. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, – 837 pages

[11] Karpenko L.N. Multi-index models and methodological base for innovative and investment analysis of enterprises /L.N.Karpenko // Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles. – Montreal, Canada, 2015. – P. 287-292

The crowdinvesting acts as a separate case of crowdfunding. At the same time, between processes of a crowdfinancing and crowdinvesting there is the same communication, as well as at usual processes of financing and investment. But, unlike crowdfunding, the crowd investing provides investing in the project of the funds raised in the form of collective financing and it is obligatory counting upon obtaining financial benefit by the investor.

Distinctive feature of a crowdinvesting are investments which are attracted by the small sums according to the simplified procedure and counting upon financial benefit. As the crowdinvesting gains steam, has considerable potential in growth of the market and becomes an alternative to traditional investment, this direction of crowdfunding is developed separately and for it special crowdinvesting platforms are created, the rules and norms are introduced.

In world practice allocate three forms (models) of a depending on the expected financial benefit from the investor (Table 2).

Studying of essence, features and differences of crowdfunding and crowdinvesting showed that crowdinvesting platforms are created on the basis of similar crowdfunding platforms, but with various criterion functions. In particular, one of the main criterion functions of crowdfunding can define attraction of cheaper sources of financing of various projects, and it is necessary to allocate with criterion function of a crowdinvesting attraction in investment processes as much as possible participants and accumulation of financial resources.

In work interest of the author comes down to studying of investment processes of the large projects which are intended for removal of production on the market, carrying out researches in this or that sphere, introduction of innovations[12]. Alternatives for attraction of financial resources in such projects are receiving the credit in banks, search of large investors, and attraction of finance from venture funds.

Table 2. Systematization of crowdinvesting models
/it is systematized by the author/

Model type	Characteristic of model
1. Royalty	The investor earns reward in the form of a part of the income or profit of the project financed by it
2. The fixed percent and return of amount of debt	Investor-creditor receives the fixed percent and return of the enclosed sum throughout accurately certain period according to the schedule
3. Participations in the share capital	The most irregular and advanced shape of a croudinvesting is joint-stock crowdfunding which provides receiving remuneration by the investor in the form of a part of possession of the company, actions, dividends or the right of vote on the general gatherings of shareholders. Such model of a crowdinvesting causes great interest from business communities as gives new opportunities to the companies which have no placement at the exchange yet, to receive necessary financing for start or expansion of the business.

In the Ukrainian realities crediting is the worst way of attraction of investments from financially point of view. Rates of percent are high, the policy is unstable, and terms of loan of large sums are heavy for the borrower, and in case of a project failure his author can appear

[12] Karpenko L.N. Strategic competitive analysis of innovative enterprises development: predictive validity /L.N.Karpenko, S.V.Filippova // Actual problems of economy. Kyiv - 2016. - No. 6 (180). - P.392-404

in a situation of need of payment of the large debt which is quickly growing because of penalties for delay.

In comparison with other ways of attraction of investments one more difference of crowdsourcing consists in the sponsor who participates in crowdfunding. The volume of a monetary donation depends on the level of his confidence in success and potential of development of the project and benefits from the fact that it will be a part of the group realizing this project.

The main plus of crowdfunding is the fact that sponsors are also business-representatives of the project and extend the idea about it in the social networks.

The first crowdfunding platforms (platform of voluntary collective investment) were created in the USA in 2006-2007. One of the most popular is the American Kickstarter platform for today[13]. By means of this platform for last year 800 million dollars were collected. In Ukraine crowdfunding is absolutely new and still unusual way to find investments for implementation of the project.

As the Russian examples of the platforms allowing to attract venture investments on crowdfunding model it is possible to allocate the following:

- Planeta.ru (June, 2012) – a website Kickstarter analog;
- Boomstarter (August, 2012) – now work of a platform comes down to rather cheap projects (to 30 thousand rub.);
- SmartMarket.net (March, 2013) – a crowdinvesting platform - investment of capital in small and medium business assumes receiving a share in profit or shares in the company;
- IT RockOut (2012) – service of crowdfunding development of the software;
- YouMax (2008) - collective share investment;
- Rusini (2012) – the crowdfunding platform allowing social, creative projects and startups to attract investments for implementation of the project;
- two platforms of Sberbank of Russia «Exchange of the ideas»: the intranet resource available to all staff of bank ensuring internal functioning with innovations.

There is the Ukrainian crowdinvesting platform the UINVEST since November, 2007 works at Ukraine (Kiev). Inclusion in it allows webmasters and just active people to earn up to 4% from deposited by the people of the sums attracted with them.

The total **of the registered investors from the moment of emergence of a platform exceeds 100 thousand people**, and the list of successfully financed projects consists from more than 70 businesses. The volume of the attracted financing from investors also reached very immodest sizes - 100 million a dale. USA.

In 2013 the crowdfunding industry grew to more than 5,1 billion dol. USA worldwide. The recent research conducted by Massolution shows that last year crowdfunding investors of the USA enclosed 1 billion a dale. The USA in the real estate market. By the end of 2016 their number has to rise to 2,5 billion dol.USA. Such offers as 100-dollar investment, loan participation and a possibility of participation of foreigners in investment programs promote the predicted growth[14]. In Table 2 it is represent able the leading European markets of crowdfunding in 2015[15].

---

[13] The international crowdfunding website "Kickstarter" – [Electronic resource]. – Access: https://www.kickstarter.com/

[14] International site crowdfunding "IndieGoGo" – [Electronic resource]. – Access: https://www.indiegogo.com/

[15] Inventure: Investment Portal. - [Electronic resource]. – Access: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru

Table 2 The leading European markets of crowdfunding in 2015

Country	Volumes of the raised funds, billion dol. USA
Great Britain	6,70
France	3,06
Germany	1,97
Holland	1,01
Spain	0,74

According to the forecast of the World Bank, by 2025 annual investments in crowdfunding will grow to 93 billion dol. USA. Only a third all of crowdfunding projects – social and entertaining, other – a commercial orientation. The requirement of innovations - the main difference a startup industry in the USA from «rest of the world».

5 Conclusion

The author brings up a question of features and the prospects of crowdfunding in Ukraine. The Ukrainian crowdfunding is suitable for support of the small business focused on local consumers. However for the ambitious technical startups focused on creation of a product for the western or Asian markets other audience is necessary.

Ukraine is in process of start of a crowdinvesting campaign. The Ukrainian crowdfunding is more focused on social projects. Such platforms as Kickstarter or Indiegogo, already became the place of realization of a finished commercial product.

Crowdfunding gains steam today and to become one of the most convenient and popular ways of collecting investments for a startup projects. Nevertheless, not everything is as iridescent as can seem at first sight. The main advantage - this niche is absolutely free in Ukraine and at the same time on the similar project there is a huge public inquiry. The main differentiator of specifically present project – the idea how to realize the project taking into account features of the legislation of Ukraine.

Ukrainian crowdfunding platform, focused on residents of our country, the large sums necessary for implementation of the serious technological innovative project because of low welfare and insufficient trust to projects of this sort hardly collect. Relying on experience of foreign platforms, it is possible to define, as on them technological projects began to appear not at once. In the lump of all successfully financed projects this category occupies only 8,4%.

However, researches show that technological projects take the leading position. Therefore it is possible to speak with confidence about prospects of development of this financial instrument in the Ukrainian market in the field of investment of innovative projects.

References:

1. Mollick, E., 2014. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. Journal of Business Venturing. Volume 29, Issue 1. – [Electronic resource]. – Access: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088298##

2. Khrushch N.A., Prystupa L.A. Financial and economic essence and trends of crowdfunding in today's business environment / N.A. Khrushch, L.A. Prystupa // Economic Bulletin of Zaporozhye State Engineering Academy. – 2016. - №2 - P. 112-116. – [Electronic resource]. – Access: http://e-visnyk.zdia.zp.ua/journals/2-02-2016en.pdf

3. Lerner, J. (1995). Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. Journal of Finance, 50, 310-318 [in English]. - [Electronic resource]. – Access: http://quebeccityconference.com/en/documents/2012/ppf/papers/17-Lerner_Venture_Capitalists_and_the_Oversight_of_Private_Firms.pdf

4. Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A., 2014. Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing, Volume 29, Issue 5.- [Electronic resource]. Access: http://perso.uclouvain.be/paul.belleflamme/papers/JBV2013.pdf

5. Agrawal, A., Catalini, C., Goldfarb, A., 2013. Some simple economics of crowdfunding. NBER Working Paper №19133. ISBN: 978-0-226-15842-6 [Electronic resource]. – Access: http://papers.nber.org/books/lern13-1

6. Agrawal, A., Catalini, C., Goldfarb, A., 2010. The geography of crowdfunding. SSRN Electronic Journal. NET Institute Working Paper No. 10-08. - [Electronic resource]. – Access: https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/16820.html

7. Ahlers, G.K.C., Cumming, D., Gunther, C., Schweizer, D., 2012. Signaling in equity crowdfunding. Working Paper. - [Electronic resource]. – Access: http://www.law.northwestern.edu/research-faculty/searlecenter/events/innovation/documents/Cumming_Signaling_in_Equity_Crowdfunding.pdf

8. Howe, J. Crowdsourcing. Collective intelligence as a tool for business development / Jeff Howe; tr.from English. – Moscow: Alpina Publisher, 2012. – 288p. - [Electronic resource]. – Access: http://www.zapmeta.ws/ws?q= crowdsourcing %20sites&asid=ws_gc5_10&mt=b&nw=g&de=c&ap=1o1

9. Yunus, M. Creating a world without poverty. Social Business and the Future of Capitalism / M. Yunus, A. Joly. – Moscow: Alpina Business Books, 2010. – 307 p. - [Electronic resource]. – Access: https://www.amazon.com/Creating-World-Without-Poverty-Capitalism/dp/1586486675

10. Fabozzi, F.J. (1999). CFA. Investment management. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, – 837 pages. ISBN 0-13-021226-1

11. Karpenko L.N. Multi-index models and methodological base for innovative and investment analysis of enterprises / L.N.Karpenko // Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles. – Montreal, Canada, 2015. – P. 287-292. ISBN 978-1-926711-20-8

12. Karpenko L.N. Strategic competitive analysis of innovative enterprises development: predictive validity / L.N. Karpenko, S.V. Filippova // Actual problems of economy. Kyiv - 2016. - № 6 (180). - P.392-404. ISSN 1993-6788. SciVerse Scopus

13. The international crowdfunding website «Kickstarter» – [Electronic resource]. – Access: https://www.kickstarter.com/

14. International site crowdfunding «IndieGoGo» – [Electronic resource]. – Access: https://www.indiegogo.com

15. Inventure: Investment Portal. – [Electronic resource]. – Access: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru

Contact:
doc. Lydiia Nikolaevna Karpenko, PhD
Odessa National Polytechnic University
Institute of Business, Economy and Information Technologies,
Department of Management of the Foreign Economic and Innovative Activity
1, Shevchenko Avenue, Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: Lidako@list.ru

THE IMPACT OF COMPARATIVE ADVANTAGES OF THE SLOVAK REPUBLIC IN FOREIGN MARKET ENTRY

Elena Kašťáková[a] – Viera Ružeková[b] – Matúš Žatko[c]

[a] Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, 5 Slovenská republika, e-mail: elena.kastakova@euba.sk.
[b] Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: viera.ruzekova@euba.sk.
[c] Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: matus.zatko@euba.sk.

Slovak Republic is an industrialized country highly dependent on the international exchange of goods mainly due to relatively small internal market (5 mil. inhabitants). Therefore, the foreign trade has gained a prominent position. It largely contributes to the economic growth of the country, and positive development of foreign trade significantly affects an efficient functioning of the entire economy. The aim of the paper is to review current development of foreign trade and, based on the index of revealed comparative advantage to define the most important export commodities, having sufficient comparative advantages in their penetration into foreign markets. There is a number of ways to identify revealed comparative advantage. The most common tool is an indicator of Revealed Comparative Advantages, which can be expressed in various modifications. One of them is the Indicator RCA by Balassa, which was used in this paper. By means of this indicator, we can assess whether the individual country reports comparative advantage or disadvantage in the commodity revealed, and compare the benefits of different commodities in the country, as well as the benefits of the commodity through all countries. [1]

Key words: Comparative advantages, RCA (Revealed Comparative Advantages) by Balassa, Foreign markets, Foreign trade, Slovak Republic
JEL: F21, F14

Introduction

The structure of the Slovak economy is significantly determined by its economic dimension. Like almost all small economies, Slovakia does not have a sufficiently large market for efficient allocation of domestic production. Moreover, the country does not dispose of sufficient basis of raw materials. In case of Slovakia, the unquestionable axiom is that "the smaller economic dimension the country has the more it must, if willing to increase its economic prosperity, be involved in the international distribution of labour and thus compensate for its lower economic power." In this context, present Slovak economy may be described as small and open.

The development of foreign trade of Slovakia has been strongly determined by historical, economic and political factors. Throughout the periods of the First Czechoslovak Republic since 1918, a common Czechoslovak Socialist Republic after the World War II and the Federal Republic since 1989, the production of Slovakia was characterized by high

[1] The paper is one of the research outputs of the project VEGA 1/0391/13: The importance of third countries for the strategic development objectives of the EU in the post-crisis period (with implications for the Slovak economy) and VEGA 1/0550/14 New Challenges In European Energy Security And Their Impact on EU Competitiveness in Horizon by 2020.

demand and lack of product finalization, which was indicative for the Czech Republic. After 1989, Slovakia adopted (still within the common Czech and Slovak Federative Republic) a strategy for economic reform, which was aimed at rapid creation of system conditions for building up of a market economy.

First actions within the economic reform in the process of transformation were the most radical and the riskiest. They were primarily aimed at the release of pricing policy, the abolition of foreign trade state monopoly, the liberalization of foreign trade and the related introduction of internal convertibility of the Czechoslovak crown.

After the peaceful split of Czechoslovakia (January, 1st 1993) and the creation of two independent states (the Czech Republic and Slovakia), the new direction of both countries had a common goal - to build a market economy, to fulfil association criteria and subsequently to incorporate into the structures of the European Union. Both republics succeeded in this on May, 1st 2004.

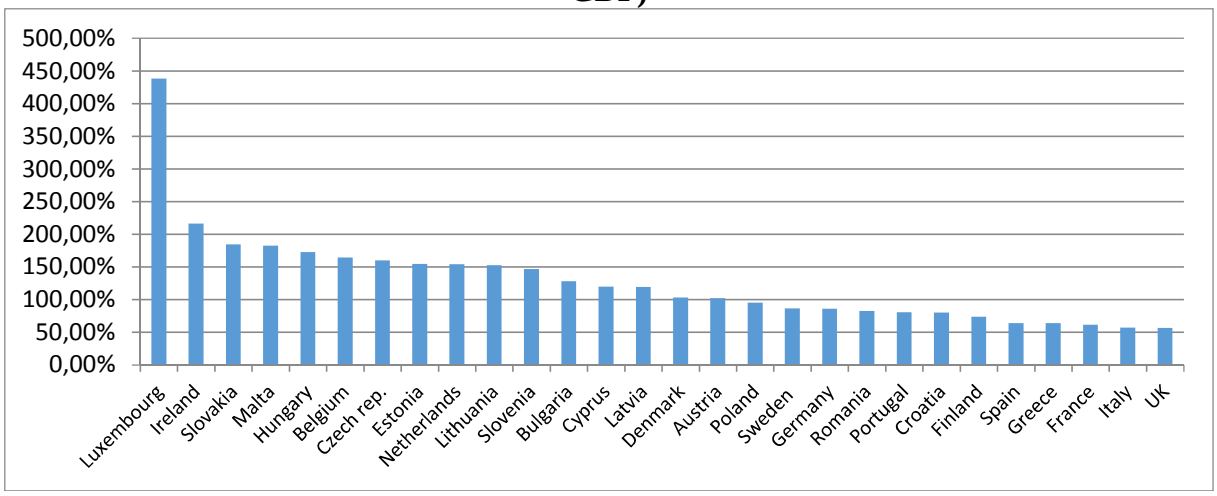
Nowadays, the Slovak Republic (SR) is an industrialized country, highly dependent on the international exchange of goods mainly due to relatively small internal market (5 mil. inhabitants). Therefore, the foreign trade has gained a prominent position. It largely contributes to the economic growth of the country, creates gross domestic product and is an essential part of state´s foreign exchange revenue. Positive development of foreign trade significantly affects an efficient functioning of the entire economy. Therefore, the Government of the Slovak Republic in the framework of the fundamental objectives of its economic and trade policies focuses on increasing of performance, efficiency and competitiveness of the economy. Following these objectives, the foreign trade serves as an important tool to achieve these goals. (Drieniková, Zubaľová, 2013)

Energy and material-demanding industrial production of the SR is dependent on imports of raw materials (with minimum resources from its own). On the other hand, because of the small internal market it is forced to look for demand of its excess production on foreign markets. The share of exports of goods and services in the gross domestic product has steadily upward trend and, as stated by the Slovak Statistical Office, its value increased from 57,8 % to 95,4 % between 1995 – 2014. The dramatic increase in the openness of the economy occurred mainly in the 2000s as a consequence of the introduction of economic reforms, economic conjunction in the world economy and confirmation of future EU member state status of Slovakia. Another significant increase occurred after 2005 in connection with the arrival of foreign investors in the sectors of automotive and consumer electronics by Kittová (2014).

In 2015, the Slovak export performance (measured as the share of exports of goods and services on GDP) reached the level of 93,4 % after a slight fell from 95,1 % in 2014.[2] Import intensity in 2015 (as a share of imports of goods and services on GDP) reached 91,1 %, when increased from 88,4 % in 2014. The involvement of the national economy in international trade reflects the rate of the openness of the economy and is set as a share of foreign trade turnover on its GDP. In 2015, the openness of the Slovak economy reached 184,6%. This indicator confirms a high level of external openness of the Slovak economy, which was the third highest in the EU. A greater degree of openness of the economy than Slovakia is reported only by Luxembourg and Ireland. Figure 1 presents the overview of economic openness of the individual EU states.

[2] This is more than e.g. in Czech Republic, where ratio of export in goods to GDP reached almost 75% by Taušer, Artlová, Žamberský (2015)

Figure 1 Economic openness of the EU states in 2015 (as % of export and import on GDP)



Source: Own processing based on data of Eurostat

These data point to the particular sensitivity of Slovak economy to the development of the global economic environment. A high degree of interdependence with individual trade partners has positive, but also negative consequences. In case of the negatives it is mainly the greater "vulnerability" of the Slovak Republic in terms of its deepening dependence on foreign demand.

2 Methodology

The aim of the paper is to review the current development of Slovak foreign trade and, based on the index of revealed comparative advantages, to define the most important export commodities having sufficient comparative advantages in their penetration into foreign markets.

To achieve the objective, various theoretical methods were used in submission, primarily in a form of general methods (abstraction, analysis, synthesis, deduction and induction), and empirical methods, especially method of revealed comparative advantages and method of comparison to compare countries, commodities and achievements. To streamline the data of foreign trade were used special methods, mainly statistical, descriptive analysis, comparison and graphical displays.

The analysis of revealed comparative advantages enables us to identify comparative advantages of different sectors of the national economy. With help of this analysis make individual economies decisions about production of products, which gain sufficient comparative advantages and can be placed on foreign markets. In context of this analysis, the research questions are: Does Slovak republic dispose of products, which have sufficient comparative advantages for penetrating to foreign markets? Are these advantages strong enough in comparison with the foreign competition? We will try to answer these questions in this article. Comparative advantages are measured by several types of indexes that can detect the ability of the various economic sectors to place their products in foreign markets.

New theories of international trade bring new perspectives to the comparative advantage analysis, since they are based on comparative costs. It was Krugman (1986) who characterized the intra-sectorial trade as a typical form of trade on the basis factor endowment identity of the country, in contrast to the Heckscher-Ohlin theorem (Heckscher, Ohlin, 1991), which was based only on the bases of comparability or differences.

The theory of comparative advantages was developed and first published by David Ricardo in 1817. In the middle of the 19th century concerned with this issue philosopher and

economist John Stuart Mill in the theory of reciprocal demand, and Alfred Marshall, who applied the factors of demand and supply in the form of their reciprocal curves. Over time, neoclassical theories and models have followed and extended these classical models of foreign trade. Mainly Heckscher-Ohlin-Samuelson´s (H-O-S) model of comparative advantages enriched with factors of production (20s of the 20th century.) and the theorems following.[3] (Baláž et al., 2010). These models and theorems have undergone several empirical verifications. Their results often depend on the choice of data and their interpretation. In the studies can be found tests and analyzes confirming the model, but also analyzes not confirming it. To the most famous test of classical Ricardian model of comparative advantages belongs MacDougall´s test, which compares labour productivity and export performance. In the 50s and 60s of the 20th century, neoclassical models and theorems of international trade and comparative advantage began to be tested. Well-known is Leontief´s test of H-O-S theorem referred as the Leontief paradox which denied the H-O-S theorem at first but later explained quite plausibly.

There is a number of ways to identify revealed comparative advantage. The most common tool is the indicator of RCA (Revealed Comparative Advantages), which can be expressed in various modifications. (Obadi, 2004) One of them is an indicator RCA by Balassa (Balassa, 1965), which is defined as a share of exports of a selected country in certain commodity group in total exports of that country to the share of world exports of such commodity group in total exports of the world. It is exclusively based on data of exports - exports of the selected commodity group, total exports of the country and the world export. It indicates the ratio between specialisation of selected country to specialization of other country, respectively a reference group of countries, in this case of the world.

$$\mathrm{RCA} = \left(\frac{X_{ic}}{\sum X_{.c}}\right) / \left(\frac{X_{iw}}{\sum X_{.w}}\right) \qquad (1)$$

where:

X_{ic} exports of country c in commodity group resp. sector I;

$\sum X_{.c}$ total exports by country c;

X_{iw} world exports of commodity group I;

$\sum X_{.w}$ total world exports.

The formulation of the result depends, on the real value of the index. A country reveals comparative advantage in products for which the RCA indicator value is higher than 1. If the commodity index is less than 1, it is a comparative disadvantage. (Vokorokosová, 2004) It indicates that the export of such commodity of the country is lower than the average export of the reference group. This variation of the index has also some opponents (Greenaway, Milner 1993), who in particular refer to not taking into account the import of the tested country which may cause a problem in large economies. Therefore, there is a number of modifications of above mentioned variations of the original RCA. (Šterbová, 2013)

For a more detailed identification of revealed comparative advantage Hinloopen and Marrewijk (2000) divided possible values of the index into four categories (a-d) determining its size, respectively intensity:

a) $0 < \mathrm{RCA} \leq 1$ no comparative advantage,

b) $1 < \mathrm{RCA} \leq 2$ low comparative advantage,

c) $2 < \mathrm{RCA} \leq 4$ moderate comparative advantage,

d) $4 < \mathrm{RCA}$ strong comparative advantage.

[3] Stolper–Samuelson theorem, Rybczynski theorem, Theorem on Factor-Price Equalization.

Following the Balassa index we can:
- assess whether the individual country reports revealed comparative advantage or disadvantage in export of particular commodity,
- compare the benefits of different commodities in the country, as well as the benefits of the commodity through all countries.

It should be noted that the term “index of revealed comparative advantage” is not quite correct. More appropriate would be “index of revealed competitive advantage”. This is because it is not possible to assume precisely whether it is the comparative or respectively competitive advantage, meaning whether the export of selected commodity had not been supported for example by domestic export subsidies, dumping prices or other instruments or benefits provided by the government. These facts have impact on the objectivity of findings.

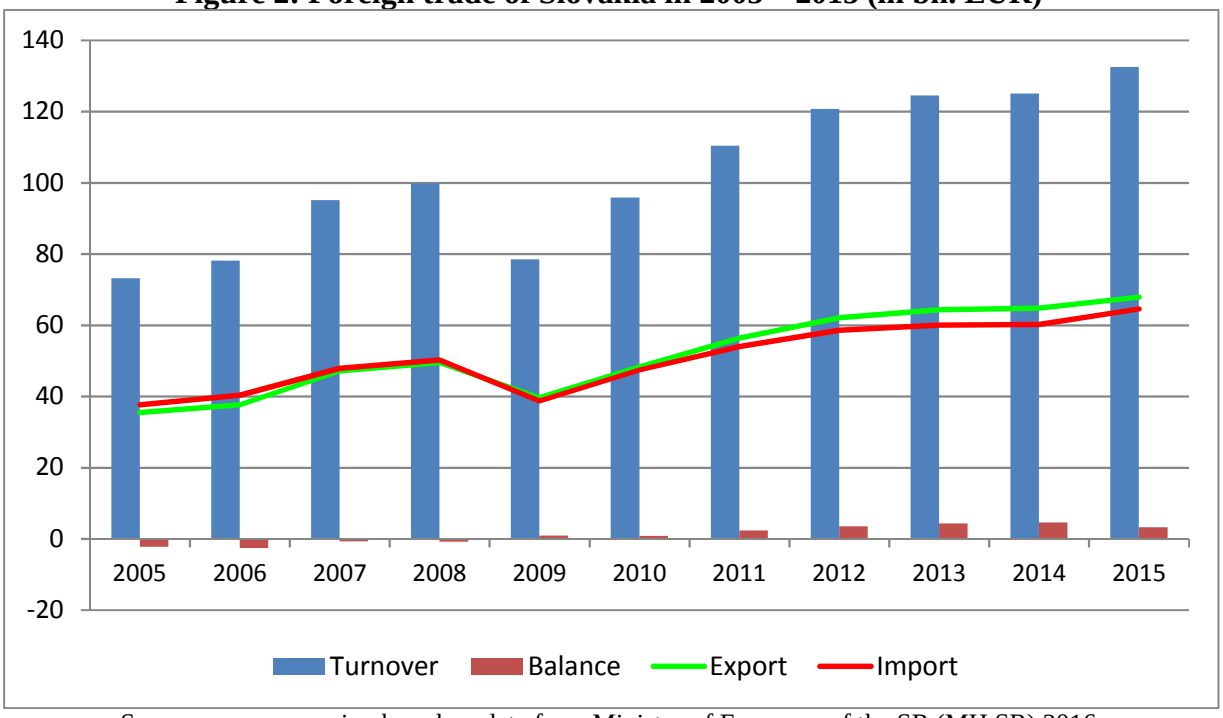
As a data source for this research we used statistics of the Slovak Statistical Office, which provided the data used for the analysis of foreign trade of Slovakia and UN Comtrade Database (International Trade Statistics Database). Commodity structure of foreign trade is classified under the Harmonized System HS 2012.

3 Results and discussion

Since its establishment (1993), Slovak economy and its foreign trade had to deal with the inherited past - unilaterally oriented economic structure focused on the production of intermediate products and products with low added value (mainly metallurgy and chemical industry and heavy engineering) and the breakup of Czechoslovakia. Slovakia had to look for new opportunities to reach new markets and gain international competitiveness. The transition from a planned controlled economy to a market-oriented had a significant impact on trade of the Slovak Republic with foreign countries. The process of liberalization and de-monopolisation of foreign trade started, the national currency convertibility gradually strengthened and the international financial flows were released. It came to the liberalization of prices and the formation of its own foreign trade policy, which was forced to adapt to the new economic reality and its overall effort to convergence with the European integration environment. This was resulted in the territorial reorientation of Slovak foreign trade, which significantly reflected the aforementioned changes. Foreign trade has become a key accelerator of the entire transition process, as well as one of the important factors of development of the Slovak economy.

Slovakia joined the EU in 2004 and since then the development of foreign trade and its foreign trade relations have changed. Slovakia has started to apply the principles of the common commercial and agricultural policy and principles of the European Economic Area (EEA). In relation to non-member countries, the free market for Slovak exporters was extended. Under the new legislation, the importation of goods from the third countries has become a subject to EU tariffs, in the amount determined by the Common Customs Tariff of the EU. General Tariffs are the highest and apply to the goods without the country of origin or if a country is not subject to contractual and preferential tariffs. Imports from only some developed countries outside the member countries of the WTO are applied with contractual tariffs (Kašťáková, Ružeková, 2014). More favourable are preferential tariffs, which applied for other territories. The development of foreign trade in the period after accession to the EU is specified in Figure 2.

Figure 2: Foreign trade of Slovakia in 2005 – 2015 (in bn. EUR)



Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (MH SR) 2016

Figure 2 shows a conspicuously increasing trend of total turnover of Slovak foreign trade. The only exception is the year 2009 with the decrease of foreign trade turnover by almost 21,3% compared to the previous year. It was driven by sluggish world economy as a result of the global financial and economic crisis which continues to a lesser extent to these days. However, since 2010 the overall Slovak foreign trade has reached the annual growth rate on average of 9,23%. Export dynamics during the period reported an increase on average of 10.8% while the growth rates of Slovak imports were at an average of 8,83%. (MH SR, 2016)

Until 2008, the Slovak foreign trade balance remained passive. The largest amount was recorded in 2006 (-2,6 bn. EUR). This fact was due to the influence of South Korean investments which required import of advanced equipment and technology into the automotive and electronics industries in Slovakia (mainly KIA and Samsung). This in turn accelerated the Slovak export, which has begun to show significant growth rates since 2007. Export growth has positively affected our balance of trade, which reached the first positive value in 2009. Moreover, in recent years there has been a consolidation of the positive balance of foreign trade, which in 2015 stood at 3,3 billion EUR and in 2016 continues to keep this positive trend.

3.1 Territorial structure of foreign trade of Slovakia

Territorial structure is being changed and influenced by emerging, changing and developing integration groupings, growing strength of TNCs, maturity and economic profile of individual economies, liberalizing trends and scientific and technical progress. These factors are also key determinants of changes in the territorial structure of Slovak foreign trade occurring gradually since 1993, when Slovakia signed the Association Agreement on association with the EU. The changes are also being influenced by the overall development of the world economy. The EU countries have become the most important trade partners of Slovakia during last 9 years. Their share on total Slovak exports in 2015 increased by 6,3 % compared to 2014 and reached the level of 85,2 % (MH SR, 2016). Imports from the EU

countries also increased by 12,9 % and accounted for 66,1 % of the total import of the SR. Another phenomenon affecting the territorial structure of foreign trade was that by joining the EU, Slovakia lost the benefit under the Generalised system of preferences (GSP) unilaterally provided by the USA, Canada, Japan, Australia and New Zealand. This fact has complicated the access of Slovak goods to these territories, as reflected primarily on the dynamics of export of the SR to the USA and Canada, in particular the fall in exports of automobiles and their parts (VW Touareg).

Since Slovakia has joined the EU, the first three positions among the most important trading partners belong to Germany, the Czech Republic and Poland. Other places are derived from the actual development of foreign trade. Among the most important trade partners in 2015 were Germany (with a share of 19 % on the total foreign trade turnover of Slovakia), the Czech republic (11,7 %), Poland (6,6 %), Hungary (5,2 %), China (4,9 %) and Russia (3,7 %). (MH SR, 2016)

Among the most significant export trade partners of Slovakia are almost all EU countries. In 2015, the top positions belonged almost traditionally to Germany, Czech Republic, Poland, Austria and France, mainly due to the export of cars and electrotechnics. A detailed overview of the most important trade partners in exports in 2015, as well as their year on year comparison is shown in Table 1.

Table 1: The most important partners of SR in export in 2015 (mil. EUR)

Country	Value	Share (%)	Index 2015/2014 (%)
1. Germany	15 392,1	22,7	107,9
2. Czech rep.	8 436,4	12,4	102,3
3. Poland	5 620,7	8,3	106,3
4. Austria	3 862,8	5,7	98,1
5. France	3 832,2	5,6	120,2

Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (2016)

In relation to the most important trade partners of Slovakia in 2015, the volume of Slovak export increased to Germany (by 7,9 %), Czech Republic (2,3 %), Poland (6,3 %), France (20,2 %), United Kingdom (13,2 %), Italy (2,8 %), Spain (34,2 %), Netherlands (1,7 %), United States of America (17,1 %) and Romania (8,2 %). The volume of export decreased to Austria (by 1, 9 %), Hungary (3, 8 %) and Russian federation (29,6 %).

During the past decade, the most important import partners of Slovakia have traditionally included Germany, the Czech Republic and Russia. Republic of Korea has significantly improved its position, due to the impact of its KIA and Samsung investments. The upward trend in the volume of realized imports was recorded at China, which concludes the first five of the largest importers into Slovakia in 2015. A detailed overview of the most important trade partners in imports in 2015 is shown in Table 2.

Table 2: The most important partners of SR in import in 2015 (mil. EUR)

Country	Value	Share (%)	Index 2015/2014 (%)
1. Germany	9 800,5	15,2	105,5
2. Czech Rep.	7 004,8	10,9	108,3
3. China	5 429,6	8,4	110,9
4. Republic of Korea	4 252,9	6,6	96,9
5. Russia	3 486,1	5,4	70,9

Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (2016)

In relation to the most important trade partners of Slovakia in 2015, the volume of import increased from Germany (by 5,5 %), Czech republic (8,3 %), China (10,9 %), Hungary (9,1 %), Poland (5,8 %), Italy (4,6 %), France (13,6 %) and Austria (4,1 %). Volume of import decreased from Republic of Korea (by 3,1 %) and Russian federation (29,1 %).

During the whole observed period, Slovakia had a trade surplus with the EU countries. However, trade deficit was recorded by Russia and Southeast Asian countries such as China, South Korea, Japan, Malaysia, Taiwan and India. In 2015, Slovakia had the largest trade deficit with China (4 410 mil. EUR), Republic of Korea (4 143,5 mil. EUR), Russian Federation (2 025 mil. EUR), Japan (566,6 mil. EUR), Taiwan (529,4 mil. EUR), Malaysia (454,3 mil. EUR), India (214,8 mil. EUR) and Ukraine (156,6 mil. EUR). Slovakia had the largest trade surplus with Germany (5 591,7 mil. EUR), United Kingdom (2 738,1 mil. EUR), Poland (2 447,9 mil. EUR), Austria (2 243,1 mil. EUR), France (1 743 mil. EUR), Czech republic (1 431,7 mil. EUR), Spain (1 055,7 mil. EUR, Italy (967,8 mil. EUR), Netherlands (785,7 mil. EUR) and the United states of America (736,6 mil. EUR).

3.2 Commodity structure of foreign trade of Slovakia

Commodity structure of foreign trade of Slovakia reflects changes in development of content, production processes and final consumption of population and is dependent on the economic size of the country. In the case of a small domestic market in the Slovak Republic, it is necessary to search for overproduction sales abroad. In 2015, amount of exported goods from Slovakia reached 67 865,2 million EUR representing sales annual growth by 4,9 %. Up to 60 % of exports accounted for exports of goods from only three chapters of HS, namely vehicles and their parts, electrical machinery and equipment and machinery. Significant export goods are also iron and steel with a share of 4,2 % and mineral fuels and mineral oils with a share of 3,7 % on total export of the SR. (MH SR, 2016) Such commodity structure points to the lack of diversification of Slovak exports and high vulnerability of the Slovak economy. Therefore, the Slovak Government defines a higher commodity and territorial diversification of foreign trade as the most important priorities in its strategy of external economic relations for 2014-2020. The goal of strategy is to eliminate potential territorial and commercial risks stemming from lack of diversification. (Jamborová et al., 2013)

. A detailed commodity structure of foreign goods exchange of the most important commodities in the export of Slovakia in 2015 is shown in Table 3.

Table 3: The most important export commodities of Slovakia in 2015 (mil. EUR)

Harmonized System Code	2015	Share (%)	In. 15/14 (%)
87 Vehicles other than railway	18 561,1	27,4	115,0
85 Electrical machinery & equip.	13 879,9	20,5	101,5
84 Nuclear reactors, machinery	8 309,6	12,2	105,0
72 Iron & steel	2 821,4	4,2	92,4
27 Mineral fuels, oil	2 530,1	3,7	82,6
Total export from the SR	**67 865,2**	**100,0**	**104,9**

Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (2016)

In 2015, the export of automobiles and other motor vehicles principally designed for transport of persons increased by 1 474,6 mil. EUR; export of parts and accessories of motor vehicles by 582,6 mil. EUR; export of new pneumatic tyres by 360,7 mil. EUR; export of vehicle bodies by 304 mil. EUR and export of telephones for cellular networks or for other wireless networks by 241,3 mil. EUR. In the period observed, the largest decrease of export was recorded by petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, other than crude (433,8 mil. EUR); flat-rolled products of iron or non-alloy steel (175,3 mil. EUR); monitors

and projectors, television receivers (166,8 mil. EUR), parts and accessories of transmission apparatus for radio or television broadcasting (164,2 mil. EUR); printing machinery used for printing by means of plates (159 mil. EUR); transmission apparatus for radio or television broadcasting (143,5 mil. EUR) and preparations for oral or dental hygiene (120,6 mil. EUR).

In 2015, imports of goods to Slovakia reached value of 64 562,3 million EUR with the annual increase of 7,6 %. The most imported commodities were electronics and electrical engineering with a share of 20,1 % in total imports, followed by vehicles and their components (14,4 %), boilers, machinery and other equipment (12,3 %) and mineral fuels with a share of 8,2 %. During the reporting period, import of agricultural and food products of Chapters 1 to 24 (HS) amounted to 3 830,9 million EUR representing an annual increase of 1,1 %. (MH SR, 2016). An overview of the most imported commodities in SR 2015 is shown in Table 4.

Table 4: The most important import commodities of Slovakia in 2015 (mil. EUR)

Harmonized System Code	2015	Share (%)	In. 15/14 (%)
85 Electrical machinery & equip.	12 983,9	20,1	113,0
87 Vehicles other than railway	9 262,8	14,4	120,6
84 Nuclear reactors, machinery	7 914,0	12,3	110,6
27 Mineral fuels, oil	5 281,2	8,2	83,9
39 Plastics and materials thereof	2 719,0	4,2	109,3
Total import to the SR	**64 562,3**	**100,0**	**107,6**

Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (2016)

Compared to 2014, the largest increase was recorded in import of parts and accessories of motor vehicles (by 1 084,2 mil. EUR); telephone sets including telephones for cellular networks or other wireless networks (by 621,9 mil. EUR); automobiles and other motor vehicles principally designed for transport of persons (by 309,8 mil. EUR); seats transformable to beds (by 260,3 mil. EUR); monitors and projectors, television receivers (by 191,8 mil. EUR); air or vacuum pumps, compressors (by 191,7 mil. EUR) and self propelled railway or tramway cars (by 161,2 mil. EUR). On the contrary, the largest decrease was recorded in import of petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude (by 725,1 mil. EUR); petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, other than crude (by 179,9 mil. EUR); petroleum gases and other gaseous hydrocarbons (by 174,7 mil. EUR); iron ores and concentrates (by 123,1 mil. EUR) and printing machinery used for printing by means of plates (by 114,6 mil. EUR).

3.3 Revealed comparative advantages of Slovak export

Export of 15 most important commodities in 2015 reached the value of 57,9 bln. EUR with a share of 85,3 % on the total export of the SR. A detailed overview of the most important Slovak export commodities in 2015 is shown in Table 5.

Table 5: 20 most important export commodities of Slovakia in 2015

Code HS	Harmonized System Code	Value (mil. EUR)	Share (%)
87	Vehicles other than railway	18 305,7	27,05
85	Electrical machinery & equip. & parts	13 954,2	20,62
84	Nuclear reactors, machinery	8 293,2	12,25
72	Iron & steel	2 822,5	4,17
27	Mineral fuels & mineral oils	2 488,9	3,68
39	Plastics & articles thereof	2 117,2	3,13

40	Rubbers & articles thereof	2 055,6	3,04
73	Articles of iron or steel	1 539,9	2,28
94	Furniture, bedding, lamps	1 363,0	2,01
76	Aluminum & articles thereof	1 046,4	1,55
64	Footwear, gaiters, & the like	1 025,7	1,52
48	Paper & articled of paper pulp	781,4	1,15
44	Wood & articles of wood	723,4	1,07
90	Optical instruments & accessories	694,2	1,03
83	Miscellaneous articles of base metal	655,9	0,97

Source: own processing based on data from Ministry of Economy of the SR (2016)

Table 6 shows 15 chapters of HS12, in which Slovakia achieved the highest values of revealed comparative advantage. Almost all of them (13 out of 15) belong to the most important export commodities of Slovakia. A detailed overview of products according intensity of their revealed comparative advantage is shown in Table 6.

Table 6: Revealed comparative advantages in Slovak export (2015)

Code HS	Harmonized System Code	Index RCA	RCA Intensity
87	Vehicles other than railway	3,41	medium strong
40	Rubbers & articles thereof	3,03	medium strong
83	Miscellaneous articles of base metal	2,48	medium strong
72	Iron & steel	2,10	medium strong
64	Footwear, gaiters, & the like	1,79	weak
76	Aluminum & articles thereof	1,53	weak
85	Electrical machinery & equip. & parts	1,44	weak
44	Wood & articles of wood	1,38	weak
94	Furniture, bedding, lamps	1,36	weak
73	Articles of iron or steel	1,34	weak
17	Sugars and sugar confectionery	1,32	weak
48	Paper & articled of paper pulp	1,20	weak
84	Nuclear reactors, machinery	1,04	weak
39	Plastics & articles thereof	0,91	weak
61	Articles of apparel & clothing access. knitted	0,56	weak

Source: processed based on data from Comtrade (2015) a Hinloopena, Marrewijka (2000)

Using the Balassa index of RCA we found out that compared to the world, the most advantages of Slovakia are mainly concentrated in the export of vehicles and accessories, rubbers and articles thereof, articles of base metals and iron and steel. In these four chapters, the commodity index reaches a value greater than 2. According to the classification of Hinloopena, Marrewijk (2000) there is a moderately strong comparative advantage.

Slovakia clearly has the most significant comparative advantage in the export of products of Chapter 87 - Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof with the index value of 3,41. The second largest comparative advantage have goods of Chapter 40 – Rubbers and articles thereof with an index value of 3,03 and the

third place in exports include products of Chapter 83 - Miscellaneous articles of base metals, with an index value of 2,48. More or less stable position where Slovakia reached moderately strong comparative advantage are represented by areas tied to the automotive industry, as products of Chapter 72 – Iron and steel. Interesting are also the products of Chapter 64 – Footwear, gaiters and the like and Chapter 76 – Aluminium and articles thereof.

The results of the research also show that in the year 2015, Slovak goods which gained revealed comparative advantages were exported in total value of 52 784,9 million EUR, which represents more than 80% share of total Slovak exports (64 172,3 mil. EUR). This confirms the relevance of these commodities in terms of Slovak export. Comparison of the results in Table 6 and 7 shows that the revealed comparative advantages were identified in 12 out of 15 major export commodities of the SR.

Based on the Balassa index of RCA, authors of the submitted paper attempted to identify the most important export commodity of Slovakia that have sufficient comparative advantages in their penetration into foreign markets. The authors managed to do so by previous calculations. However, they considered it necessary to add that this analysis based on BI ignores safety and political risks on individual foreign markets, does not respond to any disruptive innovation or sudden changes in demand, which are difficult to predict in real time. Balassa index limits arise mainly due to the fact that economic phenomena and processes in real time are dynamic and are somehow interlinked and mutually influenced.

For a more comprehensive assessment of the revealed comparative advantage, also other facts could be taken into consideration, namely:

1) Whether the product is already placed in a particular market, i.e. if its share on the target market corresponds to Slovak competence and has already fulfilled its export potential or its share is negligible and in this case the product could appear to be suitable for export;
2) To assess market dynamics (e.g. what is the development of product imported into the partner country);
3) To monitor the development of comparative advantages in time.

This means that the selection of suitable export commodities for individual countries must be complemented by growth and unit indexes to which the ex-post data on foreign trade of the country could be used. The Lafayuv index (LFI)[4] of international specialization which not only measures the comparative advantage in relation to other countries but also shows a comparative advantage relative to the total structure of trade of the country is appropriate for monitoring the development of comparative advantages over time. Then the positive values of LFI indicate a comparative advantage in the meaning that they refer to the degree of specialization of the item (i.e., the product). Such analyses, however, require the availability of a statistical reference base, which in many cases is not freely available.

Conclusion

The current global economy represents a dynamic environment with many opportunities, but also risks to international trade. The prosperity of individual countries is among others dependent on the ability to pursue their own economic interests in the world. In this regard, foreign trade plays an important role since foreign trade exchange generates significant revenues for state budgets of exporting countries.

In the second half of the 20th century, technological advance, economic and institutional reforms enabled easier access to resources and markets which led to ever-

[4] LFI index quantifies the country´s comparative advantage for a specific product by comparing the proportion of the turnover of the trade balance of the product to the share of total turnover on the trade balance of the country. Important then is the turnover of this product on the total trade turnover.

increasing fragmentation of production processes. This process enabled more efficient use of comparative advantages of individual countries. Therefore, searching for opportunities in world markets, identifying perspective export commodities reaching a strong comparative advantage in foreign markets is one of the current economic trends. This is essentially important for open economies such Slovakia, which is highly dependent on foreign trade exchange.

The aim of this submission was, by calculation of the RCA index, to identify perspective possibilities for Slovak exports and to give an overview of specific opportunities for exports to potential exporters. Based on the conducted research and findings obtained from the analysis of Slovak foreign trade, revealed comparative advantage of Slovak export and its comparison with the most important export commodities, we have reached certain conclusions and recommendations.

Revealed comparative advantages were identified in 13 out of 15 major commodities of Slovak export. Based on the above; we can conclude that in 2015 nearly three fifths of product groups achieved comparative advantages belonged to the most important export commodities of Slovakia.

The weakness of commodity structure of Slovak exports and imports is their poor diversification. With such a high degree of industrial specialization it is nothing unusual, however, it brings more risks. Only five most important commodity groups account for nearly two thirds of Slovakia's exports, where only the Chapter 87 - *Vehicles other than railway or tramway rolling stock and accessory* represent almost one quarter of exports. Although exports of goods of this chapter is the biggest *"contributor*" to the favourable balance of trade, it is also a major risk to the economy that can have a major impact during the recession of even one export partner Germany, which is the largest importer of vehicles.

Based on the results can be concluded that most of the achievements of comparative advantages of Slovakia are concentrated in industrial production. Industry is the basis of the Slovak economy; it is not only an important "driving force" of its growth and an important source of job creation, but also the driving force of productivity and innovation. In the structure of Slovak industry, manufacturing plays a dominant role in the long term and traditionally belongs to one of the key sectors of the Slovak economy.

In the future, however, it will be necessary to implement a number of structural changes in the Slovak economy. Although the Slovak Republic belongs to the fastest growing economies within the EU, its gross domestic product per capita in purchasing power increased from 47% of the EU27 average in 1995 to 73% in 2012. However, the competitive advantage is still primarily based on low taxes and low cost of labour. Therefore the Government, in accordance with the agreed conclusions of the European Council and within the frame of the Europe 2020 strategy, is currently focusing on launching major innovation of intelligent policies, to start up R & D in the area of innovation and energy. Based on our analysis and given the objectives of the Europe 2020 strategy, for Slovakia in the future and in terms of intelligent specialization, it is appropriate to focus on the deeper development of complementary sectors related to the research and production of automobiles and consumer electronics and increasing added value in the research of metallic and non-metallic materials.

An important priority should also lean on information and communication technologies that are becoming more applicable to the world markets, both as a separate export article and also as a complementary input in the production of automobiles and consumer electronics (e.g. navigation software, control systems, communication systems, etc.). Achieving the vision for 2020 should lead to the transformation of the Slovak economy towards knowledge-based economy, to restructure the industry towards the production of goods with higher added value and through product and process innovation could be the Slovak companies classified as globally highly competitive.

References:

1. BALASSA, B. (1965): *Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage.* Manchester: Manchester School of Economics and Social Studies.

2. BALÁŽ, P. et al. (2010): *Medzinárodné podnikanie.* Bratislava: Sprint dva, 2010. ISBN 978-80-89393-18-3.

3. COMTRADE (2016): *UN Comtrade Database.* [Cited 10. 10. 2016] Available at: http://comtrade.un.org/data/.

4. DRIENIKOVÁ, K. – ZUBAĽOVÁ, Ľ. (2013): *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3622-6.

5. HECKSCHER, E. – OHLIN, B. (1991): *Heckschers-Ohlin Trade Theory*. Cambridge: MIT Press.

6. HINLOOPEN, J. – MARREWIJK, CH. (2000): *On the Empirical Distribution of the Balassa Index.* [Cited 19. 8. 2016] Available at: http://www2.econ.uu.nl/users/marrewijk/eta/pdf%20files/ballassa%20wwa.pdf.

7. JAMBOROVÁ, E. – FURDOVÁ, L. – PAVELKA, Ľ. (2013): *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3727-8.

8. KAŠŤÁKOVÁ, E. – RUŽEKOVÁ, V. (2014): *Operácie v zahraničnom obchode – teória a prax.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3496-3.

9. KITTOVÁ, Z. et al. (2014): *Alternatívy vývoja európskej integrácie, časť 1*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3892-3.

10. KRUGMAN, P. (1986): *Strategic Trade Policy and the New International Economics.* Cambridge: MIT Press.

11. KRUGMAN, P. – OBSTFELD, M. (2009): *International Economics, Theory and Policy.* Boston: Pearson Education.

12. MHSR. (2013): *Stratégia výskumu a inovácii pre inteligentnú špecializáciu SR.* [Cited 19. 10. 2016] Available at: www.economy.gov.sk/ext_dok-sk_ris3/142230c?ext=orig.

13. MHSR. (2016): *Obchodné dohody EÚ s tretími krajinami.* [Cited 05. 10. 2016] Available at: http://www.mhsr.sk/bilateralna-a-regionalna-spolupraca---dohody-s-tretimi-krajinami-6796/128481s.

14. MH SR (2016): *Vývoj zahraničného obchodu SR.* [Cited 05. 10. 2016] Available at: http://www.mhsr.sk/zahranicny-obchod-2014/142824s.

15. NBS (2016): *Vybrané ekonomické a menové ukazovatele.* [Cited 28. 10. 2016] Available at: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/OstatnePublik/ukazovatele.pdf.

16. O peniazoch.zoznam.sk. (2014): *Malá, otvorená a proexportne orientovaná: Máme tretiu najotvorenejšou ekonomiku v EÚ.* [Cited 19. 09. 2016] Available at: http://openiazoch.zoznam.sk/cl/145405/Mala-otvorena-a-proexportne-orientovana-Mame-tretiu-najotvorenejsou-ekonomiku-v-EU.

17. OBADI, S. (2004): *Integračné zoskupenie juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom s Európskom Úniou.* [Cited 28. 09. 2016] Available at: http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/Obadi001.pdf.

18. ŠÚSR. (2016): *Makroekonomické štatistiky/zahraničný obchod.* [Cited 05. 10. 2016] Available at: http://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/trade/news.

19. ŠTĚRBOVÁ, L. et al. (2013): *Mezinárodní obchod ve světoví krizi 21. století*. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.

20. TAUŠER, J. – ARTLOVÁ, M. - ŽAMBERSKÝ, P. (2015): Czech exports and German GDP: a closer look. *Prague economic papers*, 2015, Vol. 24, No. 1, pp. 17-37.

21. VOKOROKOSOVÁ, R. (2004): *Komparatívne a konkurenčné výhody v období globalizácie.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.

22. WTO. (2015): *International Trade Statistics 2014.* [Cited 05. 10. 2016] Available at https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf.

Contact:
doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD.
Obchodná fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: elena.kastakova@euba.sk

doc. Ing. Viera Ružeková, PhD.
Obchodná fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: viera.ruzekova@euba.sk

Ing. Matúš Žatko
Obchodná fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: matus.zatko@euba.sk

MODERN TRENDS IN INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT AND THEIR IPMACT ON RUSSIAN TOURIST MARKET

Olga Kaurova – Dina Makeeva – Alexander Maloletko

Russian State Social University, Wilhelm Pieck str., 4, build.1,
129226 Moscow, Russian Federation, e-mail: info@rgsu.net

The article presents the main global trends in the development of the tourism industry in the world, as well as their impact on the development of the tourist industry in the Russian Federation The aim of this article is to examine the impact of global trends on the global development of tourism in Russia. In accordance with the aim of this article its main objectives: do study the global trends in the tourism development, to analyze tourist development in Russia, particularly in the context of the regional dimension, to reveal the influence of global trends on the tourism development in Russia, the define of the specific features of the tourist development in Russia. The basis of the research was the publications of the native and foreign authors on tourist development issues in the world and in Russia, as well as the official statistics for the development of tourism in Russia and abroad.
Key words: global tourism, tourist arrivals, modern trends in tourism, regional tourism
JEL: O18

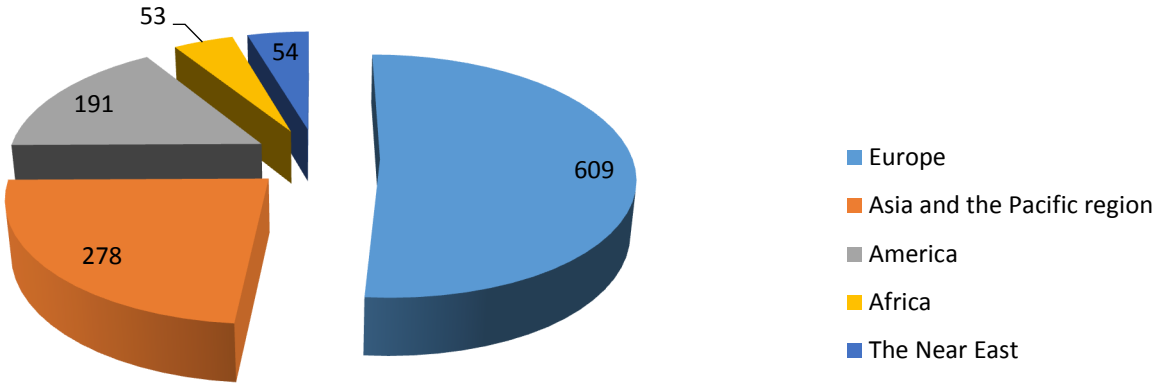
Introduction

Introduction to the problem

The global tourism industry has been increasing substantially during the last six years. Not long ago only recently the world congratulated the billion traveler, however the end of 2015 there has already been nearly 1,2 billion tourists in the world [5, 9, 20]. The number of worldwide arrivals grew by 4,4% in 2015. Despite the present problems in certain countries and regions associated with the fluctuations in exchange rates, the fall in oil prices, the problems of migrants and ensuring the securities, the growth of tourist arrivals average by 5% in the developed countries, and by 4% in the developing countable.

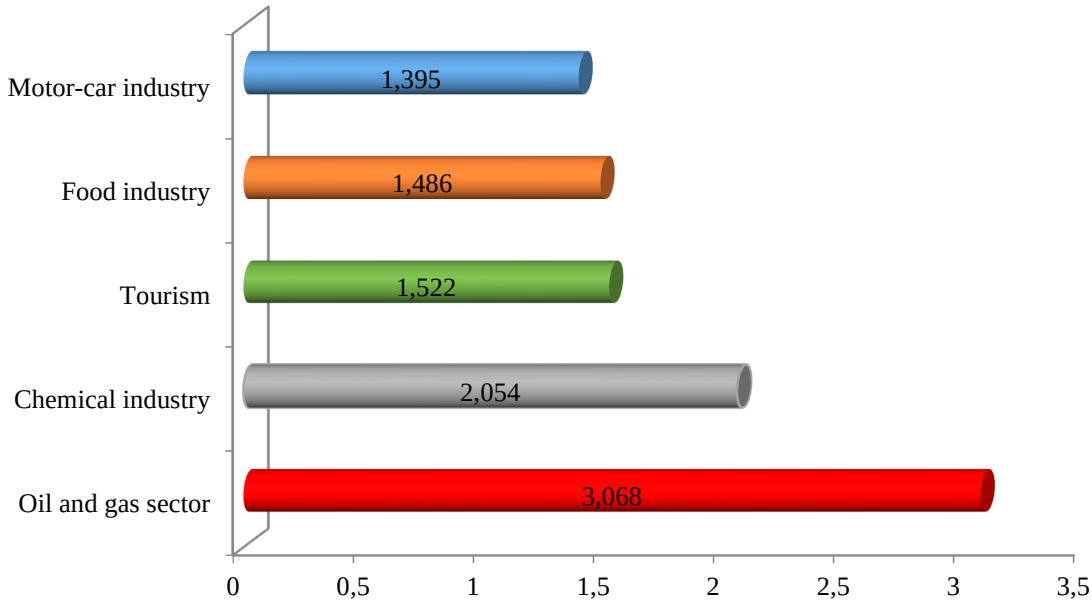
The number of arrivals in regions is also increased. So the highest increase was in the regions of increased on Europe, America and Asia on average by 5%, in the Middle East by 3%, but in Africa there was a decline of 3%, mainly due to the North African countries, which account for one third of all arrivals to Africa. According to the analysts Africa and North America should make a significant contribution to the growth of tourist arrivals in 2016 (figure 1).

Figure 1: International tourist arrivals in 2015, by region, m. people



At the same time export revenues in the global economy from tourism are in third place, after the oil and gas and chemical industry, outperforming areas such as food processing and automotive, and account for approximately 7% of total world exports (figure 2).

Figure 2: World export revenues by major industries in 2015, bl. dollars.



The main global trends that determine the development of tourism in the long- term outlook according to the UNWTO analysts are:

1. Accelerated comparison growth of the tourist industry, with other industries, by 4% per year that will reach a level of 10% of GDP (10,0 trillion US dollars) by 2022 and give 328 million wordplays. There for providing each tenth work seat in the world [5, 9, 20].

The main factors contributing to the accelerated growth of tourism as a sector of the global economy are the following:

– The elimination of borders between certain states; the development of international relations, simplifying the visa regime between the certain countries;

– The globalization of economic processes and the transformation of tourism into a mandatory attribute of the majority of economic activities;

– An increase in available funds and time and the number of people, having them (as a result of economic progress);

– increasing access to places of visit (as a result of technical progress);

– Simplification of procedures to book tours and purchase tickets (as a result of the Internet – technologies development).

2. The steady increase in the number of travelers. During the last 3 years, according to the International's World Travel Monitor, dynamics of the annual average number of trips, overnight stays and volume on travel expenses has been remaining stable positive.

In 2015, the total number of tourists in the world was 1,184 millions of people, that is 28% more than in 2008, while the volume of world revenues from tourism during the same period increased by 24% from 1,104 billion. dollars to 1,323 billion of dollars. The basis of the world's international tourist flow are tourists from the middle-class fast-growing economies of India, China, Southeast Asia, Eastern Europe (including Russia).

3. The increased competition in the tourism market as a result of an increasing number of countries understand that tourism can become the backbone of the natural economy country, as well as the emergence of a large number of tourists interested in new forms and types of tourism offered by tourist centers and countries, it determines the need to build and promote the bright, unique and recognizable tourist brand. Today the most popular tourist product which evoke clear, crisp and positive associations. Another factor stimulates the development of competition on the tourist services market, new it tools. At this point in the world, about 74% of all bookings is done through the Internet. The trend of increasing number of Internet reservations remains the coming years. The information from Internet in social networks and blogs (Facebook, Twitter and YouTube), determines the choice of destinations of more than 30% of tourists.

4. Increased requirements for quality tourist product for a reasonable price. Most tourists choose travel by the criterions of price and quality, while focusing on the quality of provided services. These conditions now and in the near future will be decisive in the choice of tourist trips, which requires paying special attention to the certification of tourism services and products quality, the categorization of accommodation and food, adequate preparation line and managerial staff organizations, socio - cultural service and tourism.

5. Differentiation of the tourist demand and as a result the differentiation of the tourist product, the search for new tourist destinations, the choice of alternative means of accommodation and transport. Holidays become integrated into the work, and a result more frequent, but shorter. According to the forecast of the World Tourism Organization in 2020 of residents developed countries, will rest 4 times a year while maintaining the total duration of the holiday. The widespread decline of the beach holiday as the largest segment of the tourism reflects this trend. Direction of proactive rest, so-called ‘adventure’ tourism, which, along with tours that require special training (‘hard adventure’) includes tours in environmental, cultural and rural tourism, involving pedestrian (bike) walks and does not require special training (‘soft adventure’) have been formed in contrast to p.b.

6. Increasing security requirements for recreation. In today rapidly changing information world tourists immediately react to danger and refuse to travel to the countries covered by military conflicts, acts of terrorism, street protests and other social upheavals. man-made disasters, epidemics, etc. and no less negative impact on tourist flows have natural. When choosing a route, tourists also take into account the overall crime situation in the country and the region, the level of environmental pollution, and other potential risks. However, according to researchers, acts of terrorism have a negative impact on tourism demand only in the short term, while the epidemic – in the long term.

The significance of the problem

The global trends in tourism development have a major impact on the development of tourism of hotel regions and individual countries. Tourism is now one of the priority areas in the world economy, contributing to the development of certain sectors and economic and social development of entire countries. In many countries the tourism industry generates a large part of the gross domestic product and is the dominant industry [15].

Currently tourism around the world involved about 100 million people or 8,6% of the total employed population of the planet. In this regard, is the study of the problems associated with the influence of global trends in the development of a country arouses interest. Socio-economic significance of the sector highlights the contribution of tourism to employment of the population and the creation of new jobs. The development of international and domestic tourism has a stimulating effect on the development of such industries as construction, agriculture, transport, communications, consumer goods, trade. The development of tourism and related industries has a multiplier effect on the whole economy of the country, the region and is one of the most promising areas of economic restructuring.

Study Description

For the purpose of the present study based on analysis of official statistical data, as well as the opinions of various researchers on the development of tourism in the world and Russia, such as Ansoff I. Ackoff R.L., Doyle, P., Campbell, E., King William, Cleland D. Meskon M.H., Dzhandzhugazova E.A., Zaitsev N.A., A.S. Zapesotsky, Zworykin T.I., N.I. Kabushkin Kvartalov V.A. Martyshenko N.S. , Senin V.S. Sergienko L.V., Chudnovsky A.D. [1-4, 6-8, 10-19] On the basis of analysis and comparison of official statistics for the last 6 years in the tourism sector in Russia in general, as well as the regions of Russia, comparative analysis of the development of Russia regions was made as well as the main trends in their development in comparison with the global were identified such indicators to analyze as the development of tourism in the world, the number of arrivals in the world, the number of tourism revenue into the economy were us analysis. The main indicators of tourism development in Russia used for the analysis are the volume of paid tourist services, the number of arrivals in Russia as a whole in Russia, and in the context of the federal districts, individual regions.

Research Hypotheses

At present it is known that most of the trends in the world economy have a strong impact on the socio-economic processes taking place in the economies of most countries of the world. These trends in the economies of countries, which heavily depend on the situation on export markets (oil, gas, industrial metals and other raw materials) are obvious. Taking into account the views of various researchers on this topic: A.I. Glushkov, I.M. Tsalo, A.N. Maloletko [6, 10, 13-15, 18-19]. This world practice shows that tourism contribution to the improvement of the national economy plays an important role in the formation of gross domestic product and the creation of additional jobs. Tourism contributes to the development of related industries, such as transport, construction, agriculture, domestic service and other, so it acts an incentive for socio-economic development of the country. As a hypothesis, the study is expected to reveal how the trends in world tourism market reflect on of tourist services in Russia, especially in view of the regional dimension, But it requires that public administration bodies in the sphere of tourism, together with local authorities in tourism should:

– Identify the priority directions of tourism development in the region, taking into account the territorial and geographical features of the region;

– to develop a tourist brand of the region and actively promote it in the domestic and international market;

– develop the region's infrastructure, including creating jobs.

1 Methods

This article is a review and is based on a content analysis of secondary data - foreign and domestic experts opinions [6, 10, 13-15, 18-19] in the field of world tourism, and tourism in Russia, represented in various professional journals and mass media, including Internet. In this paper the authors for the task and test assumptions, used range of research methods: the method of logical analysis, expert assessment and a statistical method based on the study of official statistics in the field of economy and tourism of the world and the Russian Federation to find a decision and to prove its imitable position. The main statistical methods were used: the tabular and graphical methods.

The methodological basis of the study made a comprehensive economic analysis and a systematic approach to the problems of tourism development on the global and regional level. Basic methodological principles underlying this study are based on the fundamental positions of the leading domestic and foreign authors, studying the problems of tourism development in the world and Russia, as well as scientific papers dealing with the management in the field of tourism and the tourism economy. The methodological basis of the study was a systematic approach using economic methods, statistical analysis, compilation and synthesis method. According to the tasks to be solved of various methods and techniques of research were used they are: systematic approach, methods of comparative analysis and synthesis, and statistical data processing methods. The authors in their study relied on domestic and foreign theoretical and methodological developments in the field of organization and management in the tourism sector, materials and recommendations of scientific conferences, workshops and seminars.

2 Results

The statistical analysis of the data on the development of tourism in Russia showed that in general Russia over the past five years, the same basic trends in the development of tourism in Russia as well as in the world at large are intrinsic for Russia.

1. Accelerated, compared with other industries, the growth of tourism in Russia is also stored for the past five years. The rate of growth of tourist arrivals in Russia are growing every year, especially after the fall of the ruble against foreign currencies in 2014. The volume of gross regional product, provided by the tourism industry grows every year, with the growth rate of tourism receipts in Russia exceeds the rate of growth of Russia's GDP, as well as revenue growth from tourism in the world.
2. In Russia as in the world steady rise in the number of traveling [9] lasted until 2015. At the international tourism market is increasing the popularity of the Russian Federation as a tourist destination. In 2012 the international popularity of Russian has reached the maximum level. The number of international arrivals in 2012 is 13% more than the same period of the previous year. At the same time, despite the growth of the international popularity of Russia, more than ¾ of the volume of GDP generated by the industry is provided by domestic tourism, which corresponds to international practice.
3. The increased competition in the tourism market in Russia is in line with global trends. Analysis of the development of regions of Russia showed that the number of traditional areas for tourism in Russia, chosen both by Russians and foreign tourists is increasing every year.
4. Increased requirements for quality tourism product at a reasonable price are typical for Russia. Here a positive could be played by another trend characteristic for the Russian tourism, it flow of independent travelers to Russia in the ranks of organized tourists.

According to the experts, in Russia until recently in the segment of domestic tourism, they were about 80% of travelers so-called ‘barbarians’ who did not use the services of travel agencies. This was due to primarily to the relatively high prices and low quality of tourist service in Russia.

However, a number of large bankruptcies of tour operators on the Russian tourist market, as well as the depreciation of the ruble led many tour operators to shift to domestic tourism, Thanks to it they was the appearance on the Russian tourist market charter to Crimea, charter trains to Krasnodar and Sochi, mass bus transportation in Great Sochi to facilities built for the Olympics games. All this reduced the average price in the segment of organized tourism by 25% and led to overflow of the self-organized tourism.

Unfortunately, the trend of this reorientation, besides the main capitals and seaside resorts, doesn’t cover other regions of the country. Largely to blame for poor quality service and poor infrastructure of the hospitality industry, as well as the lack of accessible and comprehensive information about the home country in both Russian and foreign languages.

5. Differentiation of the tourist product, the search for new tourist destinations, the choice of alternative means of accommodation and transport – are some of the trends characteristic for Russia. In 2015 more than 1,5 million people reduced tourist flow-oriented beach holiday. In contrast, in the current 2016 independent tourist flows are formed in other types of tourism: business (5 mln.), car (4,0 mln.), Active (2,5 million people.) environmental (1,6 mln.). One of the obvious trends of the past 5-7 years in the world and Russia has become a rapid growth of domestic tourism in the form of weekend tours. This process is associated with a significant increase in the middle class in big Russian cities and general increase in “transport mobility” of the population. Tourist trips in the format of the weekend trips committed as an organized (with the help of travel agencies), as well as by their own, based on reviews, recommendations, with the help of guides, Web-resources, GPS navigation. The share of independent travel predominates and will increase in the future. Taking into consideration the realities of Russian and transport accessibility factor, the vast majority of trips in the format of the weekend trips are accomplished within one or more nearby regions. Large Russian cities become an attractive target for shopping tourism and for cultural family leisure among residents of small towns and rural areas. In turn, rural areas attract urban middle class as objects of cultural, educational, ecological and rural tourism.

6. Increasing security requirements to rest is one of the global world trends. It is also typical for Russia. Increased attention to security in Russia at the moment, creates some difficulties for Russian accessibility for foreigners. Complicated visa terms create obstacles to the registration of tours in Russia. However, a high level of safety in transport and tourist facilities, on the contrary, create an additional attraction for Russia.

3 Discussion

The comparative analysis shows (figure 3, 4) that the volume of paid tourist services in recent years ahead’s Russia's GDP growth rate for than 12%. At the same time, this trend is quite stable and has been persisting for over three years. It has been starting since 2011 and it will continue in 2016. Compared with the world's income from tourism it can be said that the growth rate of the volume of paid tourist services in Russia and outpacing growth in paid tourist services in the world. As a whole, over five years in Russia, the volume of paid tourist services has increased for 89,2%, while revenues from tourism in the world economy over the same period only increased for 35,4%. This reveals very positive trend in Russian tourism, as well as the potential that exists in our country for the further tourism development. In conjunction with developed industry, agriculture, further development of tourism would be the engine of wealth creation in general.

Figure 3: The chargeable tourist services' volume in Russia for 2009-2015, mln. rubles

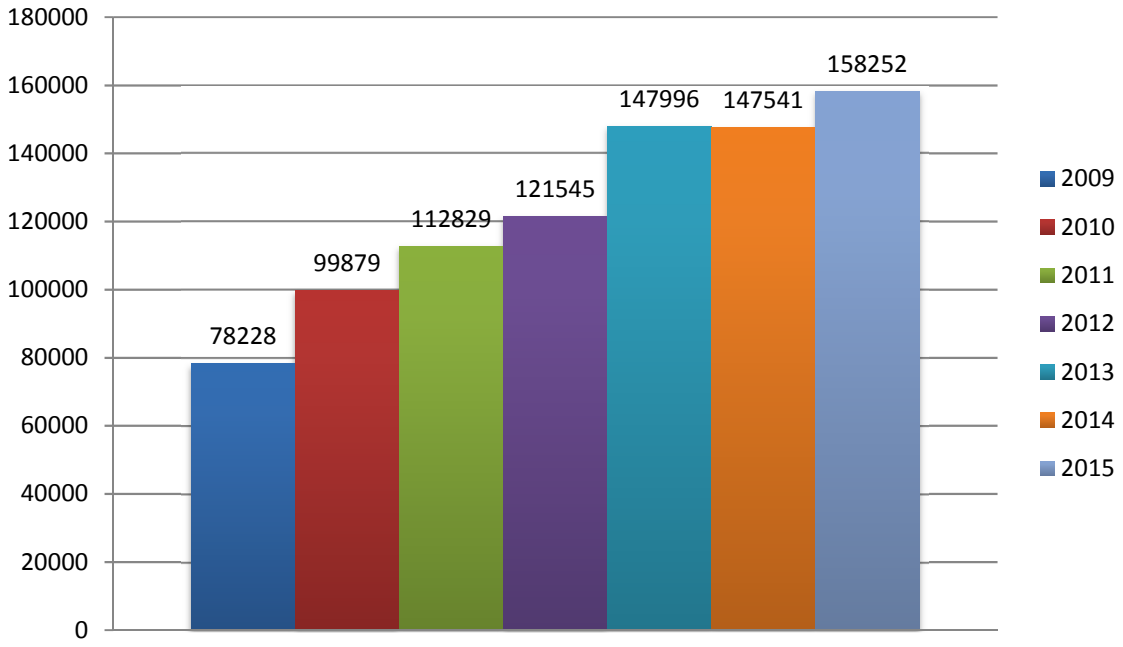
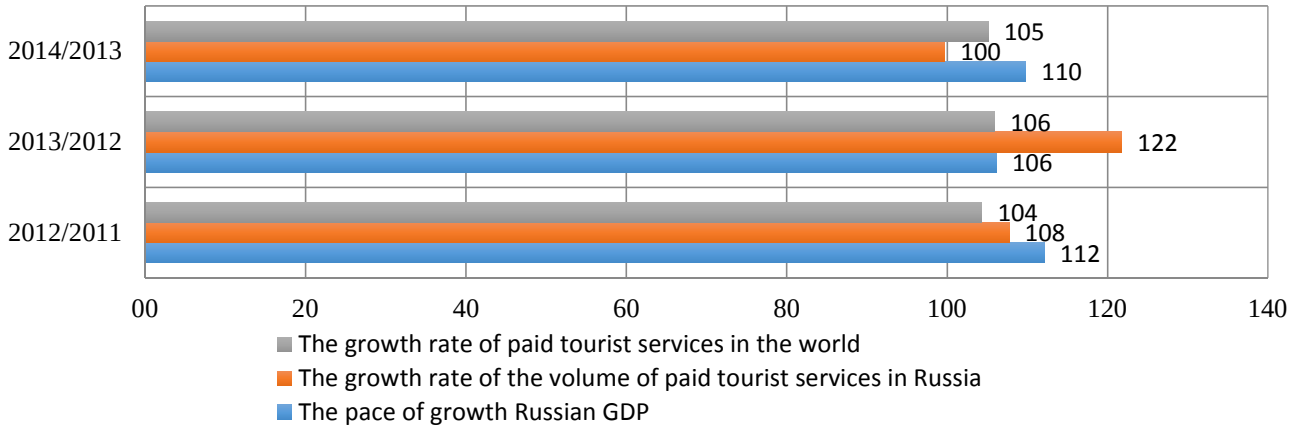


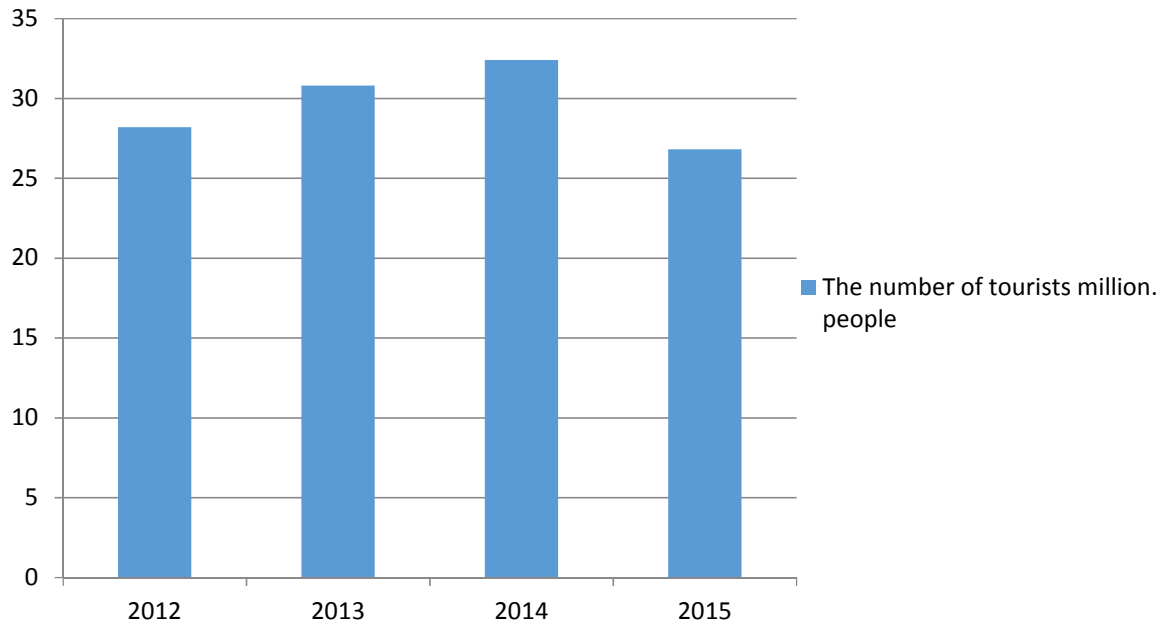
Figure 4: Comparative analysis of the growth rate the chargeable tourist services' volume in the world, in Russia and Russia's GDP for 2011-2015



According to the Federal Tourism Agency in 2015 [19], there was a decrease in the number of tourists who entered in Russia by almost 18% (figure 5). At the same time, the share of domestic tourism by almost 50%. According to the expert of the fastest growing demand for domestic travel. In general, over 2015 popular destinations of Russia increased by 49%, and international flights - only 5%. For example, increased by 67% to Simferopol in 2015 compared with 2014 the interest of Russian tourists to Sochi - by 61%. The strengthening of this trend contribute to fluctuations in the foreign exchange market, lower in comparison with foreign prices and the development of the tourism industry in the region, which will continue in the coming year. Actively began to develop other cross-border tourism from countries such as Poland, Finland, and China. The Asian market has grown by 35-40%

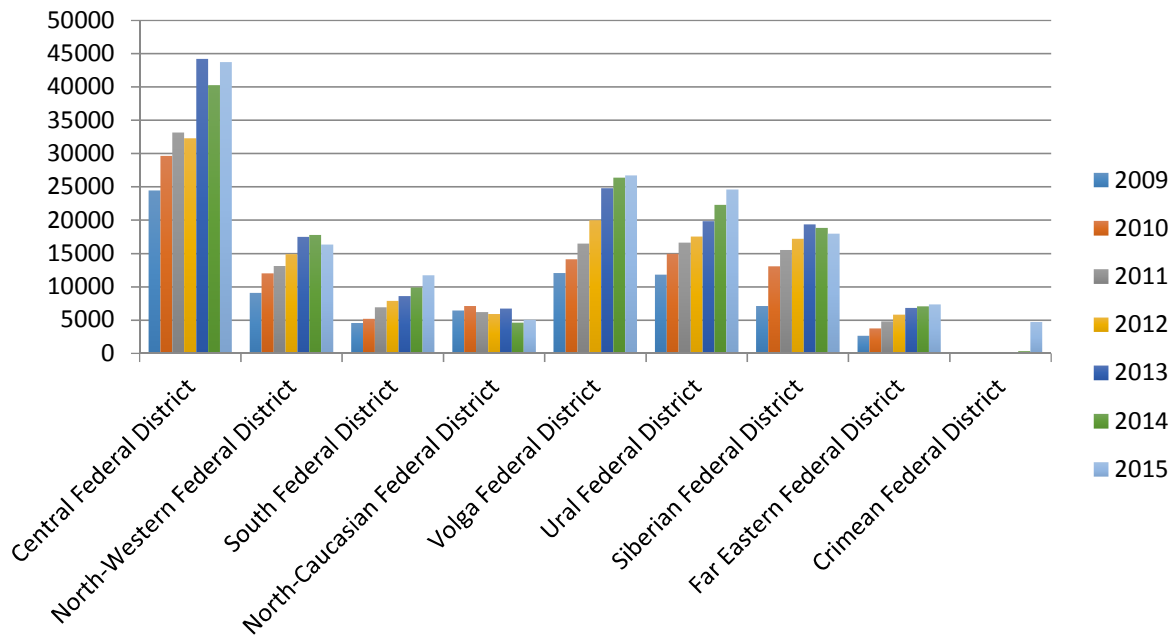
immediately, and even though the European stand still, but against the backdrop of the collapse of 2014 it can be considered a success. Even the US market fell by only 2-5%.

Figure 5: Tourists' number visiting Russia for 2012-2015



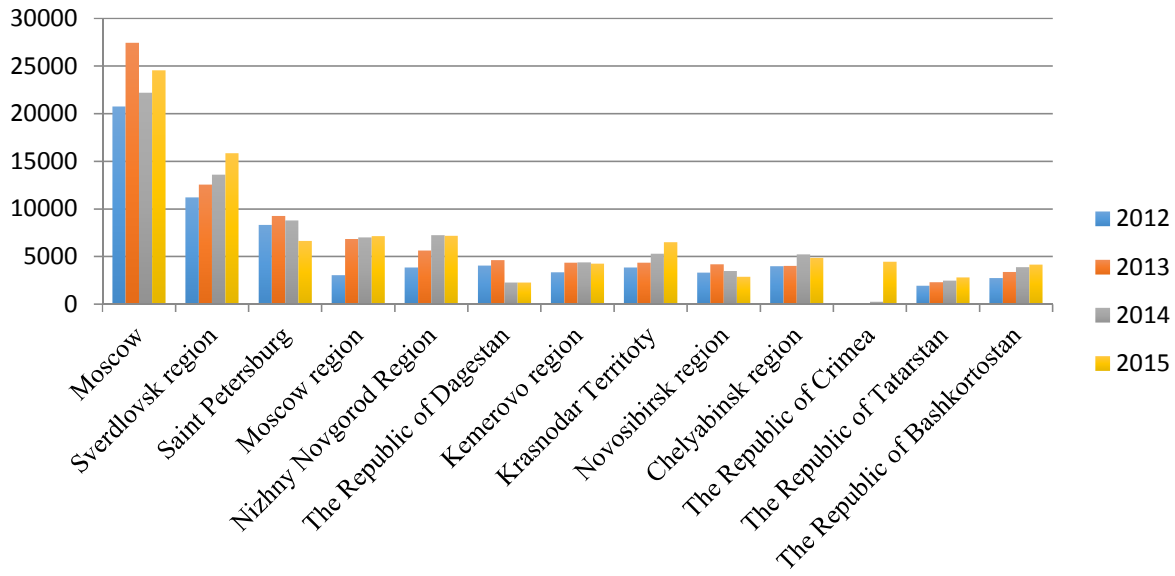
At the moment, 'Rosturizm' has proposed to encourage the Russians to rest in own country with the help of social tax deduction, which allows you to return the part of the sum for the organization of leisure. In case of the adoption of this measure will open up even more opportunities for the development of Russian open spaces.

Figure 6: The chargeable tourist services' volume by federal districts of Russia for the period from 2009 up to 2015



According to figure 6, it shows that the leader in terms of paid tourist services is the central federal district. In second place is Volga Federal District, the third place is shared between Ural and Siberian Federal District. But the Southern Federal District is in the penultimate place, but pacing just only the Far Eastern Federal District. Moreover, if the backlog of the Far Eastern District can be attributed to the territorial range and the high cost of airline tickets. The Southern Federal District, which is much closer to us than Turkey and Egypt obviously has not yet attracted Russian and foreign tourists for the purposes of tourism or tourism in the region is in shadow area. The tern of tourists who annually pass through this region leave their money mostly - in the pockets of private owners by unregulated hay.

Figure 7: Regions-leaders by the chargeable tourist services' volume in Russia



The leader in terms of paid tourist services in Russia is undoubtedly Moscow. Strange to say, but St. Petersburg is only in third place, behind the second place of the Sverdlovsk region. Moscow region ranks the fourth and the Krasnodar region in eighth place. The top ten leading regions are two regions of the Central Federal District they bring than 60% of the income of all districts, two of the Siberian region and one each from all the other federal districts. In this ten did not enter any single region of the Far Eastern Federal District. Primorsky Territory is only ranked 17th in terms of tourist services paid by the end of 2015 among all regions of Russia. Surely increase the growth rate of the Republic of paid tourist services Bashkortostan, Tatarstan and Crimea has increased at a healthy rule (figure 7).

These results provide answers to the questions at the beginning of the study and allow us to make conclusions about the main hypotheses put forward at the beginning of the study.

Indeed the world practice shows that tourism is one of the most promising sectors of the economy, which development stimulates the development of the entire national economy of the country plays a significant role in the formation of the national gross domestic product, the creation of additional jobs and employment, activation of foreign trade balance. Tourism has a huge effect on such key economic sectors as production of consumer goods, transportation, construction, agriculture, communications and others. It stimulate socio-economic development of the country and a given region. Major trends in world tourism are directly affected the market of tourist services in Russia. It is seen particularly clearly in the regional context.

At the same time the basic assumptions about the need for government a focus up on the tourism sector and local governments should fools on the main aspects of tourism that contribute to the further development of this elusory in Russia also confirmed.

Conclusion

The comparative analysis of global trends in tourism and trends in the Russian tourism indicates there are the same trends both in the world and in Russian. In this case at the moment in Russia there was a unique opportunity to interest foreign tourists in its variety of tourist opportunities and transits this casual trend in the category of sustainable, to make tourism one of the leading sectors of the Russian economy.

In order to conform to with the above global trends of tourism development and be competitive in the global and Russian market of tourist services, tourist Russian industry in the near future should:

– simplify the visa regime with the countries that show interest in our country and can supply large flows of tourists, as it has done with China;

– more aggressively to do promotion of tourist image of Russia abroad. In 2015 it was opened representative offices Visit Russia in the countries that are considered a priority for Russia. Since these offices have been established recently, they have not yet yielded tangible results, but one can expect that their work will affect the picture of the 2016 incoming season.

– keep the prices for travel services in Russia within the limits of inflation;

– provide incoming tourists with comfortable stay in our country, it needs to prepare the necessary number of guides and interpreters, to build interesting routes;

– create a bright, recognizable tourist brand of each region and Russia as a whole on the world tourist market, which reflects the cultural - historical, natural, geographical features of Russia, the contribution of each region of the Russian Federation to ensure the leading position in the international community, Russia's integration into the global community;

– create a developed system of transport communications (road, rail, air and river transport), providing accessibility for tourists of all kinds of tourist resources (display of objects, recreation, accommodation facilities) with an effective, understandable, reliable, comfortable system of guidance and security of tourists stay (including tourists from other regions and countries) on the territory of Russia;

– create a variety of living conditions - from camping as part of roadside service and ‘green’ route to the standard 5 star 2 hotels , equipped with conference rooms, indoor pools, spas, water parks;

– ensure availability of personnel employed in the field of socio - cultural service and tourism, to provide quality services in compliance with international and Russian standards;

– create an institutional system of quality management services in the field of socio - cultural service and tourism, including the activities of self-regulatory organizations, systems of certification, accreditation and classification of tourist facilities.

References:

1. CHERNIKOVA, L. – FAIZOVA, G. – EGOROVA, E. – SILAEVA, A. (2015): Increase of competitiveness of tourist industry companies on the basis of marketing approaches. In: *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015, Vol. 6, No. 6 S4, pp. 99-109.

2. DUSENKO, S. – AVILOVA, N. – LAPOCHKINA, V. – ADASHOVA, T. – MAKEEVA, D. (2016): Educational technology in the field of Russian tourism and hospitality. In: *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences*, 2016, Vol. 7, No. 4, pp. 1638-1645.

3. DUSENKO, S. – OLEYNIK, A. – SHARIKOV, V. – POLYAKOV, V. – KRYUKOVA, E. – MELNICHUK, A. (2016): Current state of innovative activities in education: the use of e-learning in Russian universities. In: *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences*, 2016, Vol. 7, No. 4, pp. 1629-1637.

4. EGOROVA, E. – KOZHEVNIKOVA, N. – FAIZOVA, G. – KASHIPOVA, G. – KASHIPOVA G. – ZINUROVA, G. (2015): Factors of functioning and development of tourist clusters at regional level. In: *European Research Studies Journal*, 2015, Vol. 18, No. S, pp. 87-98.

5. Federal Agency for Tourism. Statistical data on the development of tourism in the regions of Russia. [Cited 01.11.2016.] Available online:http://www.russiatourism.ru/
6. GLUSHKOV, A. – TSALO, I. (2012): Analysis of the impact of global economic indicators of socio-economic processes in the regions of Russia. In: *South Ural State University Bulletin*, 2012, No. 30, pp. 30-36.

7. GUMEROV, A. – MUKHOMOROVA, I. – SADYKOVA, R. – FATIKHOVA, L. – CHIKISHEVA, N. – SIMONOVA, L. – ALENINA, E. (2015): The program ‘client's voice’ as a tool of business structure innovations. In: *Journal of Sustainable Development*, 2015, Vol. 8, No. 3, pp. 263-270.

8. ILINA, I. – KRYUKOVA, E. – ZOTOVA, A. – KUZNETSOVA, E. – NAKHRATOVA, E. (2016): The teachers of Russian higher educational institutions at the professional labor market. In: *Rupkatha Journal on Interdisciplinary Studies in Humanities*, 2016, Vol. 8, No. 6, pp. 128-136.

9. ITB world travel trends report 2015/2016. [Cited 01.11.2016.] Available online: http://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/WTTR_ITB2016_8_Web.pdf

10. KAUROVA, O. – MALOLETKO, A. – YUMANOVA, O. – KRYUKOVA, E. – DERYABINA, A. (2014): Modern trends in development of tourism statistics in world and in Russia. In: *Life Science Journal*, 2014, Vol. 11, No. 4, pp. 451-454.

11. KRYUKOVA, E. – VETROVA, E. – URZHA, O. – ALIEVA, Z. – KONOVALOVA, E. – BONDALETOVA, N. (2016): Problems of attracting foreign investment in Russia. In: *Journal of Applied Economic Sciences*, 2016, Vol. 11, No. 2, pp. 239-346.

12. KRYUKOVA, E. – BARANOVA, T. – KONOVALOVA, E. (2015): Factors of development of the tourist industry in modern conditions: the problem of training of qualified specialists. In: *Social Policy and Sociology*, 2015, Vol. 14, No. 5, pp. 61-70.

13. KRYUKOVA, E. – MAKEEVA, D. – KONOVALOVA, E. (2014): Tourism as preferred direction in the strategy of substitution of industry branches in mono-territories of Russian Federation. In: *World Applied Sciences Journal*, 2014, Vol. 30, No. 30, pp. 176-178.

14. MALOLETKO, A. – KAUROVA, O. – KRYUKOVA, E. – POCHINOK, N. – GLADKO, E. (2015): Analysis of key indicators of tourism industry in Russia. In: *Modern Applied Science*, 2015, Vol. 9, No. 3, pp. 25-33.

15. MIRSAYAKOVA, V. (2016): Value of tourism in the global economy. In: *The young scientist*, 2016, Vol. 5, No. 5, pp. 17-19.

16. POCHINOK, N. – PETROVA, E. – SESELKIN, A. – KOMAROV, M. (2016): *Social Work with Families and Children International Workshop*. *Problems of the hidden neglect correction by family tourism*. Ho Shi Min: University of Labour and Social Affears, 2016.

17. POCHINOK, N. – VINOGRADOVA, M. (2015): Structural shifts in the service sector: the socio-economic aspect. In: *Social policy and sociology*, 2015. Vol. 14, No. 5, pp. 102-113.

18. UAHITOVA, G. (2007): Global trends in the development of tourism. [online]. In: *Journal of the University*, 2007. [Cited 01.11.2016.] Available online: http://articlekz.com/article/5964.

19. VINOGRADOVA, M. – KULYAMINA, O. – MALOLETKO, A. – KAUROVA, O. – LARIONOVA, A. (2016): The use of management of objectives method of attraction and evaluation of effectiveness of investments to the tourism and hospitality. In: *International Review of Management and Marketing*, 2016, Vol. 6, No. 2, pp. 241-246.

20. World Tourism Organization UNWTO. [Cited 01.11.2016.] Available online:http://www2.unwto.org/publication/unwto-annual-report-2015

Contact:
doc. Olga Valerievna Kaurova, PhD.
Doctor of Economics, Associate Professor
Russian State Social University
Wilhelm Pieck str., 4, build.1
129226 Moscow, Russian Federation
e-mail: kaurovaov@rgsu.net

doc. Dina Rafikovna Makeeva, PhD.
Doctor of Economics, Associate Professor
Russian State Social University
Wilhelm Pieck str., 4, build.1
129226 Moscow, Russian Federation
e-mail: makeevadr@rgsu.net

doc. Alexander Nikolaevich Maloletko, PhD.
Doctor of Economics, Associate Professor
Russian State Social University
Wilhelm Pieck str., 4, build.1
129226 Moscow, Russian Federation
e-mail: maloletkoan@rgsu.net

ENERGY SECURITY IN THE LIGHT OF CONTEMPORARY GEOPOLITICAL TRANSFORMATIONS

Olyana Kindibalyk

Associate Professor,
University of European Studies of Moldova

Energy resources have found their niche in the global processes, including relations between states. When the global system has become more vulnerable as it is now, the role of energy resources began to be felt even more. Modern European energy security is facing a serious challenge. An open confrontation between the West and Russia does not pass without leaving a trace. Moreover, this leads to certain difficulties, which are intricate to overcome.
In turn, the US attitude to the Russian-European Co-operate in the energy sector is expressed through a complex set of reasons of political and economic nature. In fact, at the moment Europe can not find an alternative to Russian gas pipeline. Therefore it is strongly tied to it. Europe still faces the challenge of diversifying suppliers.
Key words: energy security, LNG, oil, gas.

It would be great omission thinking about the issue of energy security, based exclusively on the economic, political or technical imperatives, bypassing the geopolitical factor. In purely practical terms, energy security has always been state-centric understanding, and the hydrocarbon factor was the focus of this interpretation. At the same time, regardless of the political regime of the state, because it does not play a primary role. The geopolitics has a pragmatic meaning, since the implementation of the energy strategy of the largest net exporter countries does not make sense in isolation, but only through access to foreign markets and control.

The energy factor has always attached special tone to international politics, at times even disturbing the established balance of forces. The process of transformation of modern system of international relations is difficult and controversial. Moreover, this process is characterized by unpredictability and uncertainty. Paradoxically, but the unpredictability and uncertainty give us the impression that they harmoniously complement each other. Although the experience of existence of different international systems, which is unthinkable without a policy of force, has had to lead to another conclusion. However, when the policy becomes less predictable and uncertain in areas of geopolitical importance, the world's attention to the energy problem is amplified even more.

Meanwhile, the current world processes „report" us that the modern world-system is moving towards a new model of the world, when its existence does not depend on one state, as it was during the existence of a unipolar world, but on several actors of world politics. The modern world system has accumulated a very large number of problems that must be solved together.

In fact, the world is feeling the processes of geopolitical transformations, when the balance of geopolitical forces is changing, and it affects different sectors of political interaction. The energy issue has never been devoid of political content. Sometimes it seems that it is a shadow of Energy.

However, energy policy is inconceivable without political touch. But nonetheless, the policy can steer bilateral relations that were once cornered. Sometimes it should be commended. The resumption of dialogue on the construction of „Turkish stream" in this case is a good example.

First of all I would like to note that oil and gas will remain the main energy source in the world for many decades. Despite the great advances in the field of alternative energy sources, they are not able to provide an alternative to traditional energy sources.

Meanwhile gas as a commodity is increasingly moving towards to be turning into a commodity, like oil. It refers primarily to the delivery aspect. Advances in the development of LNG

partly confirm this thesis. Today, the share of LNG in international gas trade is one-third. It should be noted that the LNG is more expensive than pipeline gas, so the demand for LNG is good when traditional suppliers cannot provide the required volumes.

From a position of geo-energetics a contemporary model of world system is facing serious challenges. They are largely determined by the difference in the interests of Russia, the USA, China, and the European Union in their approach to energy security. This once again points to the fact that each country that is thinking about securing its energy needs is guided solely by national interests. The discrepancies between the positions of Moscow and Brussels have a negative impact on the energy security of both sides. „Gazprom" needs to increase the share of Russian gas in the European market, and this presence must be as stable. Meanwhile, domestic production of gas in Europe is falling, and the need for imports is growing.

However, presently we observe the following — the European market is dumped for LNG suppliers, i.e. prices for the suppliers here are too low. But the prospect itself to enter to this market is inviting. At the moment there is more profitable to supply LNG to other countries, including South America. All appearances, it will continue to grow. Its main competitor is LNG.

Indeed, in 2015, Gazprom supplied 158.6 billion cubic meters of gas to Europe having increased its market share to 31%.[1] By the way it captured 33.5% of the European market in 2016.[2] Let us assume with the fact that although the statistics is a stubborn fact, but nevertheless, this figure stubbornly fixes certain indicators, which can be compared by making some conclusions. Firstly, the share of Russian gas is increasing. Secondly, the one hand, EU states fear the excessive presence of Russian natural gas at the European market and there is some rational sense, on the other — in spite of the diversification of supply, Europe needs Russian gas. In respect that the supply of gas from the North Sea is falling, demand for Russian gas, particularly in North-Western Europe will continue to grow. Diversification is always a question of flexibility.

Russia and the EU have many reasons to develop joint cooperation in gas sphere. First of all it refers to the alternative energy transit routes, as well as the Ukrainian factor that significantly declared itself in 2009. In general, the „Gazprom" is palpably moving toward a full crawl of Ukraine. This movement includes two alternative schemes: the fist is directed to the north („Nord Stream – 2"), the send — to the south („Turkish Stream"). In turn, Europe is trying to save the transit status of Ukraine.

Indeed „Nord Stream-2" gas pipeline is planned to be commissioned at the turn of 2019. The pipeline will pass through the Baltic Sea. It will provide an opportunity to increase the capacity of the first „Nord Stream" which is the shortest route, which connects the vast reserves of natural gas of Russia with energy markets of the European Union countries.

Meanwhile, the „Turkish Stream" has become an incessant deluge of energy agenda. The format has changed several times. from the deterioration of relations between Russia and Turkey up to the number of pipes. The current format is different from that which was in the autumn of 2014. The structure of this pipeline consists of two, instead of four gas pipeline. They must be built by December 2019. They will pass through the Black Sea. The first line will deliver gas directly to the Turkish market, but the second to Europe, bypassing transit countries — Ukraine, the Republic of Moldova, Bulgaria and Romania. If the European side can not give assurances over gas supply from the second pipe, the Russian Federation may waive its construction. Constant point in this whole scheme is one - Russia is interested in the laying of trans-Black Sea gas pipeline. Therefore, the real question remains about the possibility of building of „Southern Turkish Stream", as a possible alternative for the delivery of gas to neighboring countries. According to this scheme, the pipe will

[1] Report: Gazprom seeks 33% share on European gas market in 2016. [Cited 07.11.2016]. Available online: http://www.1prime.biz/news/0/%7BB34697CB-D1BD-4E60-8CA4-BA79DD77506F%7D.uif

[2] Records of Gazprom showed the fear of Europe the Ukrainian transit. [Cited 07.11.2016]. Available online: http://the-newspapers.com/2016/12/29/records-of-gazprom-showed-the-fear-of-europe-the-ukrainian-transit

go to Bulgaria, than to Greece, i.e. Balkan countries. But the experience of relations with Turkey shows that Turkey is an intricate partner. Moreover, it is a political unstable in the context of the gas relations, despite the fact that Turkey is a second Russian gas consumer after Germany. Therefore, there is no guarantee that the emergence of new disputes with Turkey will not lead to the suspension of the project. But there is reason to believe that the situation around the project will be injected from the outside in order to try to stop the construction of this project.

Furthermore, an alarming scenario is included here! There is a question about the status of transit countries. While they are not deprived of it. Transit status helps to get revenue, as well as to supply the country with gas. In addition, the issue of transit is also a matter of policy, when transit State can exercise its own voice in the energy agenda. However, it is too early to talk about the complete failure. But the political and even geopolitical effect may play its own role!

Furthermore it should be noted the presence of the American factor in the energy market in Europe. In a broader context, it is critical for Washington to oust Russia from the European energy market in order to continue to have access to the mechanisms of the formation and control of natural gas prices. From this position, a set of classical measures to destabilize the situation in the gas market begins to function. For example, the failure of negotiations on gas supplies between Ukraine, Russia and Europe, the pressure on the countries involved in the implementation of energy projects, sanctions, etc.

Meanwhile, a motivated figure noticeably starts to be brought into operation. It is not excluded that energy agenda will be shocked by following treatment in the future: let the American gas is more expensive, but it is politically „correct". Moreover, such an approach has already declared itself. It was with Qatari gas and Lithuania as well as Poland.[3] These countries have already signed contracts with Qatar. In fact, the raw material price was two times higher than the price for Russian gas. Perhaps this is the fee for diversification.

In fact, it is quite possible to think about the possibilities of Iran in the energy market. But the trick is that Iran has very little chance to bring its gas to the European market in the coming years. In fact, this state can not seriously affect the European gas market. There is a whole package of the reasons which prevent it. Firstly, that Iran could export its gas to the European market, it is necessary that the sanctions were lifted. However, in the real sense, we can only talk about their mitigation. Secondly, today Iran has no free volumes of gas, which the state could deliver to Europe. Despite the fact that the internal gas production is growing, it is still used for internal purposes. However Iran has huge gas reserves, huge investments needed for their development. It amounts from 50 to 80 billion dollars, as well as new technology. However, Iran is not able to get them in the near future. In such circumstances, even the theoretical possibility of significant volumes of Iranian gas, which can be delivered to Europe, is not visible.

In essence, it will be difficult for Europe to give up on Russian oil and gas. In terms of oil use, it should be noted that most of the refineries in Europe have traditionally operated using the Russian Urals oil. In order to refocus their operations on the oil of another sort, it is necessary to involve considerable investment, which Europe does not have at the moment.

The complexity of the situation lies in the fact that the external energy policy of Europe is under pressure of such actors as: the Russian Federation, the United States, a variety of extra-regional, supranational structures, TNCs, etc. It is a risk factor for the security of the Union. On the one hand it depends on energy supplies from the Russian Federation; on the other hand, Washington is also pursuing its strategic interests. In our opinion, the USA eager to ensure that the energy trade would be carried out in US currency.

[3] HARPER, Jo. Poland to quit Russian gas, but what next? [Cited 01.11.2016]. Available online: http://www.financialobserver.eu/poland/poland-to-quit-russian-gas-but-what-next/

References:

1. DUFFIELD John S. (2015): *Fuels paradise: seeking energy security in Europe, Japan, and the United States.* Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2015. 384 p. ISBN-10: 1421416735.

2. HARPER, Jo. *Poland to quit Russian gas, but what next?* [Cited 01.11.2016]. Available online: http://www.financialobserver.eu/poland/poland-to-quit-russian-gas-but-what-next/

3. *Records of Gazprom showed the fear of Europe the Ukrainian transit.* [Cited 07.11.2016]. Available online: http://the-newspapers.com/2016/12/29/records-of-gazprom-showed-the-fear-of-europe-the-ukrainian-transit

4. *Report: Gazprom seeks 33% share on European gas market in 2016.* [Cited 07.11.2016]. Available online: http://www.1prime.biz/news/0/%7BB34697CB-D1BD-4E60-8CA4-BA79DD77506F%7D.uif

5. SADEGHINIA Mahboubeh F. (2011): *Security arrangements in the Persian Gulf: with special reference to Iran's foreign policy.* Reading, UK: Ithaca Press, 2011. xi + 288 p. ISBN 978-0-863-72369-8.

6. SOVACOOL, Benjamin K. (2014): *Energy security.* Los Angeles: SAGE, 2014. ISBN, 9781446276082.

7. SOVACOOL, Benjamin K., COOPER Christopher. (2013): *The governance of energy megaprojects: politics, hubris and energy security.* Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2013. viii + 251 p. ISBN-10: 1781952531.

Contact:

Olyana Kindibalyk, PhD.
Associate Professor
University of European Studies of Moldova
Ghenadie Iablocikin street, no. 2/1
Chisinau
e-mail: olyana.kindibalyk@gmail.com

PRÁVNE ASPEKTY BEZLETOVÝCH ZÓN
LEGAL ASPECTS OF NO–FLY ZONES

Michal Klenka

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: michal.klenka@euba.sk

Článok sa zaoberá právnu úpravu bezletových zón používaných ako súčasť humanitárnych intervencií, hlavne ich vývojom v posledných desaťročiach vo svete. Cieľom článku je priblížiť problematiku bezletových zón, legálnosť ich zriadenia a vynucovania, na príkladoch bosnianskej, irackých, líbyjskej bezletovej zóny. Súčasťou je aj analýza ich hodnoty ako právneho modelu pre budúce snahy o bezletovú zónu v Sýrii.
Kľúčové slová: humanitárna intervencia, bezletová zóna, legalita

The article deals with the legislation of no-fly zones, which are used as part of humanitarian interventions, especially their development in recent decades in the world. The aim is to explain the issue of no-fly zones, the legality of the imposition and enforcement, for example the Bosnian, Iraqi, Libyan no-fly zones. It also includes analysis of their value as a legal model for future air exclusion efforts in Syria.
Key words: humanitarian intervention, no-fly zone, legality
JEL: K33

Introduction

Since the end of the Cold War, air exclusion zones, also known as no-fly zones (NFZ), have begun to appear on menus of policy options for dealing with troublesome states, as part of humanitarian intervention. It has sometimes been argued that intervention to protect the lives of persons situated within a particular state and not necessarily nationals of the intervening state is permissible in strictly defined situations. This has some support in pre-Charter law and it may very well have been the case that in the nineteenth century such intervention was accepted under international law. However, it is difficult to reconcile today with article 2(4) of the Charter unless one either adopts a rather artificial definition of the "territorial integrity" criterion in order to permit temporary violations or posits the establishment of the right in customary law. Practice has also been in general unfavourable to the concept, primarily because it might be used to justify interventions by more forceful states into the territories of weaker states. In addition, it is possible that such a right might evolve in cases of extreme humanitarian need.[1] The sole purpose of humanitarian intervention is to help to defend people against a threat to their life. Provided there are good grounds for saying that a limited use of force for the sole purpose of relieving extreme human distress, to stop genocide or ethnic cleansing or other serious violations of international law, is not a violation of Article 2(4). As the International Court of Justice put it, "elementary considerations of humanity, even more exacting in peace than in war".[2]

[1] SHAW, M. (2008): International law. Sixth edition. Cambridge University Press, New York. p. 1155-1156.
[2] AUST, A. (2010): Handbook of International Law. Second Edition. Cambridge University Press, New York. p. 213.

Air exclusion zones is a three-dimensional piece of airspace, usually over another state's land or sea territory, which prohibits the entry of unauthorized aircraft. Prohibiting a miscreant government from using airpower for warfare or transportation within its own country may appeal to policymakers, primarily because it is perhaps the most limited way that military force can be used as a punitive tool. The no-fly zones typically entail relatively little risk to the powers imposing them, as least when directed against militarily weak targets. Yet, because they are an active use of military power, NFZs tend to seem more assertive than policy instruments such as economic sanctions. Due to their limited nature, no-fly zones may also be relatively easy policy initiatives for international coalitions to agree on when they are keen to act against a target regime but wary of taking large risks or committing themselves to major military action.[3] No-fly zones have permitted outside powers to intervene in dangerous conflict areas with relatively little risk. They allow highly industrialized and technologically superior powers to take advantage of their virtual monopoly over combat aircraft and anti-aircraft defence systems to project power over territory defended mostly by ground forces. They have also enabled the states that enforce the zones to conduct airborne reconnaissance and intelligence gathering unrelated to the purpose of excluding prohibited aircraft. The existence of no-fly zones raises serious questions of international law in general and international humanitarian law. [4]

Another definition of no-fly zone considers it as a policy under which an outside actor overtly prohibits some or all aircraft flight over a specified territory and undertakes to intercept aircraft violating the prohibition or otherwise punish those responsible for violations. Several features of this definition are worth noting. First, an NFZ thus defined does not include defending the sovereignty of one's own airspace or that of an allied state with the ally's consent. In a sense, it can be said that virtually every country has an NFZ of some sort over its own territory, often prohibiting all flights in particularly sensitive airspace, but these are not of interest here. Under treaty and customary international law, a state has exclusive sovereignty over its own airspace. Other states may only use this airspace with that state's consent. Because a state may impose flight restrictions over its own airspace, a restriction on flight imposed by an outside power impinges on that state's sovereignty.[5] Second, an NFZ is a declaratory policy under which one expects violators to be aware of the line they are crossing. Third, imposing an NFZ worthy of the name entails enforcing it, not merely complaining about those who violate it; normally, this means intercepting aircraft that defy the ban, though an NFZ could also employ an enforcement mechanism that relies on other, less-direct forms of sanction. No-fly zones are a relatively innovation in military and strategic art. Of course, they could not usefully exist until aviation developed to the point where denying someone the benefits of it would be significant. Moreover, proscribing flight over a substantial foreign territory depends on having the ability to monitor the airspace in question and then react to violations of the NFZ in a reasonably timely fashion without having to employ (and potentially place at risk) excessively numerous and expensive forces.[6]

Practitioners and observers have debated what constitutes international "authorization" for the establishment of a no-fly zone. Given the paucity of relevant precedents, and the dissimilarities among them, there may not exist a single, clear, agreed model. In turn, the

[3] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 1.

[4] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 35-36.

[5] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 46-47.

[6] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 2

concept of authorization is typically considered to be linked to the ideas of both "legality" and "legitimacy". The precise meaning of each of the terms is still debated.[7]

Legality of a no-fly zones

Once a situation has been characterized as a threat to, or breach of, the peace, the Security Council may, under Article 41, "decide what measures not involving the use of armed force are to be employed to give effect to its decisions, and it may call upon Members of the United Nations to apply such measures." The Security Council could establish a no-fly zone relying on its Article 41 authority alone, but since the Article only envisions non-forceful measures, such a zone could not be enforced militarily. Where the Security Council decides that Article 41 measures have proven inadequate, or would prove fruitless, it may in accordance with Article 42 "take such action by air, sea, or land forces as may be necessary to maintain or restore international peace and security." the establishment of a no-fly zone by the Security Council can never be characterized as unlawful interference in a state's internal affairs. This is because Article 2(7) of the UN Charter, while reaffirming that "nothing contained in the present Charter shall authorize the United Nations to intervene in matters which are essentially within the domestic jurisdiction of any state," expressly states that the "principle shall not prejudice the application of enforcement measures under Chapter VII." Because no-fly zones qualify as Chapter VII enforcement measures, they do not, as a matter of law and regardless of the attendant facts, amount to unlawful internal intervention.[8]

The legality of a no-fly zone operation may depend, at a minimum, on both authorization for the operation and the extent to which the manner of execution of the operation comports with relevant international law. The Charter of the United Nations, in Article 2(4), prohibits the "threat or use of force against the territorial integrity or political independence" of a member state under most circumstances, and many practitioners and observers have wondered whether the establishment of a no-fly zone would constitute a violation of this prohibition. In practice, the answer may depend on the circumstances and in some cases, there may be no general agreement about what the empirical circumstances indicate. There are at least three sets of circumstances that do or may constitute exceptions to this prohibition.

The first basis for an exception is UN Security Council authorization based on the powers granted to the Council by Chapter VII of the UN Charter to respond to threats to international peace and security. That Chapter authorizes the Security Council to "determine the existence of any threat to the peace, breach of the peace, or act of aggression" and to "make recommendations, or decide what measures shall be taken ... to maintain or restore international peace and security." Express authorization from the Security Council provides the clearest legal basis for imposing a no-fly zone.

The second basis for an exception is self-defence. Article 51 of the Charter explicitly recognizes the right of self-defence as an exception to the prohibition. The Article states, "Nothing in the present Charter shall impair the inherent right of individual or collective self-defence if an armed attack occurs against a Member of the United Nations." Some theorists and practitioners consider that there also exists a customary doctrine of self-defence outside of the UN Charter that permits military action to prevent a grave threat to regional peace and stability, even if that threat seems to be contained within the borders of a state, which allows the use of force to defend against an actual or imminent armed attack using force that is

[7] GERTLER, J. – BLANCHARD, CH. – DALE, D. – ELSEA, J. (2003): No-Fly Zones: Strategic, Operational, and Legal Considerations for Congress. Congressional Research Services. p. 3.

[8] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 48.

necessary and proportionate. According to this view, armed intervention within a state is not a prohibited "use of force" so long as it is not aimed at taking a state's territory or subjecting its people to political control and is not otherwise inconsistent with the intent of the UN Charter. The customary measures of self-help involving the use of force but falling short of war (reprisals, embargoes, boycotts, temporary occupations of foreign territory, pacific blockades, and similar measures) are not precluded by the UN Charter, but are acceptable means of customary self-defence preserved by Article 51.

Third, some have argued that emerging international human rights law provides that states are no longer free to treat their people as they see fit under the guise of sovereignty, but are instead obligated to respect their people's fundamental human rights. Other states, the argument continues, have the right or even the responsibility to intervene in order to put a stop to crimes against humanity, as an extension of the customary right of self-defence or the defence of others. This emerging doctrine of humanitarian intervention (sometimes described as the "responsibility to protect") is not yet fully developed in international law, and there is no consensus about its application, including whether it constitutes an exception to the prohibition on the "threat or use of force." Some believe that only the UN Security Council has the authority to invoke this doctrine.

The question of international authorization has direct implications, in turn, for the state in which a no-fly zone is imposed. If a no-fly zone is imposed against a state that has not carried out an armed attack against another state, in the absence of UN authorization based on Chapter VII of the UN Charter, and depending on the form the no-fly zone operation takes, that state might be entitled to consider the imposition of the no-fly zone itself an "armed attack." Even if the no-fly zone operations in a given state do not constitute an "armed attack", which in itself may be a subjective judgment, that state, and other members of the international community, might consider them a violation of the prohibition of the "threat or use of force," as well as of the customary duty of non-intervention in the affairs of other sovereign states. The state targeted by the no-fly zone might, on that basis, choose to respond with military force or to seek assistance from its allies or partners to assist in its self-defence.[9]

The legal basis for such humanitarian intervention remains controversial, both politically and legally. As with self-defence, the justification of humanitarian intervention may be used as a cover for other, much less worthy, purposes. States contemplating using it thus need to satisfy themselves, and preferably other States, that the following criteria are met: (a) there must be a compelling and urgent situation of extreme humanitarian distress which demands immediate relief; (b) the State most directly involved must either not be willing or able to deal with it (it may of course be the cause of the distress); (c) there is no alternative, the Security Council being unable to agree on authorising intervention; and (d) the action must be limited in scope and time to what is necessary to relieve the distress.[10]

Legitimacy of no-fly zones

While the legitimacy of any no-fly zone operation may draw on both authorization and legality, legitimacy is a subjective question of perception by the people of the host nation and by other members of the international community. Issues to consider may include: how the nature and extent of international authorization is likely to shape the perceived legitimacy of the no-fly zone operation; how the conduct of the operation is likely to shape that perceived legitimacy; the extent to which that perception of legitimacy, in turn, is likely to shape the

[9] GERTLER, J. – BLANCHARD, CH. – DALE, D. – ELSEA, J. (2003): No-Fly Zones: Strategic, Operational, and Legal Considerations for Congress. Congressional Research Services. p. 3-5.

[10] AUST, A. (2010): Handbook of International Law. Second Edition. Cambridge University Press, New York. p. 213.

support of members of the international community for the effort (ranging from political support, to the provision of basing, access, and overflight privileges, to full participation); and the extent to which perceived legitimacy is likely to affect the international community's broader perceptions of, and support for, other concurrent or future United States initiatives.[11] In essence, a no-fly zone constitutes a de facto "occupation" of a state's sovereign airspace. But the no-fly zones do not qualify as an occupation in law of armed conflict terms, an important point since Resolution 1973 prohibits occupation (a legal term of art).[12]

No-fly zones existed so far in the following regions: over Bosnia, over Iraq (northern and southern Iraq) and over Libya. These no-fly zones have become an important tool of international law and conflict management, and have wide-ranging legal, military, and political implications. Although no-fly zones raise a number of other law of armed conflict issues (such as delivery of humanitarian assistance), the seminal legal question is: when may an aircraft violating the zone lawfully be attacked? If a state establishes a no-fly zone in the absence of a Security Council resolution, rules of attack apply within the zone in precisely the same manner as they would outside it. For instance, civilian aircraft violating the zone could not be engaged, as they would constitute civilian objects immune from attack. Similarly, attacks against ground-based defences would have to consider the likelihood of incidental harm to the civilian population or civilian property (proportionality) and would have to be conducted in a manner that minimized harm to that population to the extent feasible (precautions in attack). However, enforcement of a Security Council-authorized no-fly zone applying to all aircraft, such as that over Libya, necessarily alters the equation. A civilian aircraft violating a no-fly zone forfeits its civilian status and becomes a "military objective," because it is making an "effective contribution to military action" and its "destruction, capture or neutralization, in the circumstances ruling at the time, offers a definite military advantage" to the states enforcing the no-fly zone.[13]

Iraqi No-Fly Zones

On April 10, 1991, the United States announced that France and the United Kingdom would join in the imposition of a no-fly zone over Iraqi territory north of the 36th parallel in order to protect the Kurds of northern Iraq from regime attacks initially under *Operation Provide Comfort* and later under *Operation Northern Watch* (ONW). This NFZ prohibited flights by Iraqi fixed-wing aircraft or helicopters.[14] This Air Exclusion Zone is, in the view of the British Government, justified by "the customary international law principle of humanitarian intervention". However, no sources were provided to support this view, and the legal status of the air patrols is problematical to say the least. On August 19, 1992, the United States announced[15] the imposition of *Operation Southern Watch* (OSW), designed to protect southern Iraq's Shia population from depredations by the Baghdad regime, was initially established in June 1992 south of 32° North, but this was expanded to 33° North in 1996. Like

[11] GERTLER, J. – BLANCHARD, CH. – DALE, D. – ELSEA, J. (2003): No-Fly Zones: Strategic, Operational, and Legal Considerations for Congress. Congressional Research Services. p. 5.

[12] In this regard, note that air supremacy over a country has been deemed by the European Court of Human Rights not to constitute "effective control" (while occupation always does) over an area such that human rights norms attack. SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 46-47.

[13] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 51.

[14] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 4.

[15] BROWNLIE, I. (2008): Public International Law. Seventh Edition. Oxford University Press Inc., New York. p. 744.

its northern counterpart, OSW prohibited Iraqi fixed- and rotary-wing flights in the zone. Unlike the well-armed Kurds, Saddam's opponents in southern Iraq were ill equipped to defend themselves against the Iraqi army, and the NFZ ultimately did little to protect them from the regime's suppression.[16]

At various times, however, Iraq and other countries have asserted that the no-fly zone enforcement regime is illegal under international law. The central contention is that there is no explicit UN Security Council resolution authorizing the NFZs. While it is true that there is no such resolution per se, it does not necessarily follow that there is no legal basis for the NFZs. Specifically, the basic authority for the NFZs in Iraq is traceable to UNSCR 678[17], dated November 29, 1990. In the text, the Security Council authorized "Member States cooperating with the government of Kuwait ... to use all necessary means to uphold ... all subsequent relevant resolutions and to restore international peace and security to the area." The "all means necessary" language encompasses the use of force under Chapter VII of the UN Charter. Kurds in the north and Shias in the south were subjected to a series of counter-insurgency operations, often marked by exceptionally brutal actions against innocent civilians. Consequently, in April of 1991, the Security Council passed a further Resolution 688 that condemned Iraq for repressing its civilian population "in many parts of Iraq". Furthermore, that Resolution stated that such actions threatened "international peace and security in the region". Because of continued attacks upon civilians in Southern Iraq, the coalition took action to "restore international peace" by issuing a démarche[18] advising the government of Iraq that a no-fly zone was established south of 32 degrees' north latitude. Coalition aircraft began patrolling the NFZs to ensure that policy set forth in the démarche was observed. The authority found in UNSCR 678, provided the basis to launch the attacks aimed at forcing Iraqi compliance with the mandated inspection regime and diminishing its capacity to produce weapons of mass destruction. Following *Operation Desert Fox*[19], Iraq engaged in an intense series of provocative actions (ranging from NFZ violations to the firing of missiles and anti-aircraft artillery at coalition aircraft) that threatened the safety of coalition aircrews enforcing the NFZ. Thus, United States and British forces have repeatedly been required to attack various elements of Iraq's air defence system. Again, the legal authority for these actions is traceable to the original UNSCRs authorizing the Gulf War itself.[20]

This issue of the legal basis of the use of force to secure the no-fly zones arose most recently and most controversially with redgard to the February 2001 actions by the USA and the UK. Iraqi activity in the no-fly zones had greatly increased after *Operation Desert Fox* in December 1998; in January 2001 there were more surface-to-air missile attacks on coalition pilots than in the whole of 2000; significant improvements in the Iraqi air defence system had been made. In response, the US and UK aircraft attacked six targets: Iraqi radar installations and command control centres in and outside the no-fly zones. The UN Secretary-General, responding to calls from Iraq for a condemnation of the US and UK air actions against Iraq,

---

[16] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 4-5.

[17] The original resolution that authorized the use of force in the Gulf War. [online] https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/575/28/IMG/NR057528.pdf?OpenElement

[18] A démarche is simply a government-to-government communique. While it may reflect international law, it does not itself constitute independent legal authority. Nevertheless, in this instance it did, in fact, reflect international law in that it was based on a Security Council resolution that does constitute legal authority. The demarches establishing the NFZs exceed the scope of the supporting resolutions.

[19] Operation Desert Fox was based on UNSCR 687, the resolution that brought about the cease-fire after Operation Desert Storm. UNSCR 687 required, among other things, that Iraq destroy all stocks of chemical and biological weapons, as well as the related research, development, support and manufacturing facilities.

[20] DUNLAP, CH. (1999): The Legal Basis for No-Fly Zones. 2 JAG Warrior. p. 1-2.

emphasized that only the Security Council could determine the legality of actions in the no-fly zones; only the Security Council was competent to determine whether its resolution were of such a nature and effect as to provide a lawful basis for the no-fly zones and for the acions that have been taken in their enforcement. This statement by the Secretary-General implicitly rejects any claim of the USA and the UK to justify unilaterally their action on the basis of Resolution 688. The world response to the US and UK operation in February 2001 showed that they were isolated. Only very few states expressed support for the US and UK action. The permanent members of the Security Council were polarized: Russia, China and France all rejected the legality of the USA and UK action. The enforcement of the unilaterally proclaimed no-fly zones has thus come to be seen as illegitimete, despite UK protestations[21] of humanitarian necessity.[22]

Bosnian no-fly zone

Throughout the summer and into the fall of 1992, the deteriorating situation in Bosnia caused Western States to intervene in the Yugoslavian crisis. The Security Council resolved to deliver humanitarian assistance and authorized peacekeeping troops to aid in the delivery of this assistance. The aircraft participating in the humanitarian relief flights were exposed to anti-aircraft fire while airborne, however, impeding the delivery of assistance. In addition to attacking humanitarian relief aircraft, Serbian air forces, in control of Bosnian airspace, conducted bombing and strafing operations against Bosnian Muslim forces and civilian populations. These twin threats to humanitarian aid and peace moved the Security Council to impose a no-fly zone over Bosnia in October 1992.[23]

The archetypal modern no-fly zone, and one of the most literally named military operations in an era during which such labels would become the norm for the United States, was *Operation Deny Flight*, which the North Atlantic Treaty Organization (NATO) conducted over Bosnia and Herzegovina during its civil war following the dissolution of Yugoslavia. It began in October 1992 under the name *Operation Sky Monitor* in response to United Nations Security Council Resolution (UNSCR) 781, which prohibited military flights over Bosnia and called on member states to help monitor adherence to the NFZ.[24]

The Resolution, however, did not claim Chapter VII as its source of authority for this action, nor did it determine that a situation threatened or breached international peace. It stated that the Security Council acted pursuant to the provisions of Resolution 770, which demanded that the parties to the war in Bosnia cease their fighting and determined “that the situation in Bosnia and Herzegovina constitutes a threat to international peace and security”. The language of Resolution 781, including its specific reference to Resolution 770, demonstrates that the Security Council viewed a no-fly zone as necessary for “the safety of the delivery of humanitarian assistance and a decisive step for the cessation of hostilities in Bosnia,” the very goals of Resolution 770. Accordingly, Resolution 770 implicitly permits the

[21] „The legal justification for the patrolling of the no-fly zones does not rest on Security Council Resolution 688. That has not been the government’s position. In terms of humanitarian justification, we are entitled to patrol the no-fly zones to prevent a grave humanitarian crisis. That is the legal justification in international law. It does not rest on Resolution 688, although that resolution supports the position that we have adopted.”

[22] GRAY, CH. (2002): From Unity to Polarization: International Law and the Use of Force against Iraq. European Journal of International Law. Volume 13, Issue 1. p. 9-10.

[23] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 37-38.

[24] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 3-4.

no-fly zone authorized by Resolution 781. The imposition of the no-fly zone over Bosnia, therefore, complied with the requirements of Article 39.[25]

Serbian aircraft violated the no-fly zone immediately after its imposition. Violations continued throughout 1992 and into 1993, despite an October 1992 agreement by the Bosnian Serbs to place their aircraft under United Nations supervision. Article 42 authorizes the Security Council to deploy armed forces to implement its decisions if the peaceful measures authorized by Article 41 prove inadequate. Therefore, the Security Council would have authority to aggressively enforce the no-fly zone over Bosnia if the Council determined that the imposition of the zone over Bosnia failed to sufficiently maintain international peace, or that peaceful measures, such as negotiation, did not result in compliance with the zone. As a result of the violations of the no-fly zone and acting pursuant to Article 42, the Security Council resolved to implement a more aggressive enforcement policy. Finally, in March 1993, nearly six months after imposing the no-fly zone, the Security Council adopted Resolution 816, which extended the no-fly zone "to cover flights by all fixed wing and rotary-wing aircraft" except those authorized by the United Nations. Article 42 provides that the Security Council may enforce this extension either through "forces of Members of the United Nations," or through forces of the United Nations Organization itself. According to the Article 53[26] NATO could not have enforced the Bosnian no-fly zone without the adoption of resolution 816. Thus, a non-NATO state such as Russia may also participate in enforcement of the no-fly zone.[27]

Libyan No-Fly Zone

On March 17, 2011, the United Nations Security Council adopted Resolution 1973, which imposed "a ban on all flights in the airspace of the Libyan Arab Jamahiriya in order to help protect civilians" and looms very large as a seemingly successful example of an NFZ. Excluded from the scope of the ban are humanitarian flights, those evacuating foreign nationals from the country, and any other flights authorized by states enforcing the no-fly zone. Going beyond simply banning aerial activity, the Security Council further authorized "Member States that have notified the Secretary-General and the Secretary-General of the League of Arab States, acting nationally or through regional organizations or arrangements, to take all necessary measures to enforce compliance." The reference to "all necessary means" is the standard phrase the Security Council uses to authorize states to act militarily. Pursuant to the Resolution, states can operate alone, in an ad hoc coalition, through a regional organization such as NATO, or a combination thereof "to protect civilians and civilian populated areas under threat of attack." Such permission is indispensable to protecting civilians, for the greatest threat to civilians comes not from air attacks, but rather ground attacks directed against them or in which they might become collateral damage.[28]

The NZF was endorsed by the Gulf Cooperation Council, the Arab League, and finally by the United Nations in UNSCR 1973, which also included an arms embargo against the Libyan regime and a mandate to use airpower to help protect civilians. Under this banner, Britain, France, the United States, a number of other NATO allies, and several non-NATO

---

[25] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 39-41.

[26] „no enforcement action shall be taken under regional arrangements or by regional agencies without the authorization of the Security Council, "

[27] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 42-45.

[28] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 45-46.

partner states conducted a seven-month military intervention in the conflict, relying almost entirely on airpower based in Europe and on naval vessels in the Mediterranean. This intervention enabled the Libyan rebels to survive, develop into an effective fighting force and then attack and defeat the forces of Qaddafi's regime. The 2011 air campaign was a notable success, at least in immediate terms, leading to the intervening powers' desired military result while costing them very little. However, several features of the campaign are important to note when identifying it as a precedent for the effective use of NFZs. First, what was called a no-fly zone in Libya in fact comprised both a traditional NFZ and a far more substantial and significant effort to comprehensively and pre-emptively destroy Libyan airpower and air defences in the opening days of the campaign using hundreds of air-to-ground sorties and cruise missile strikes against airfields, surface-to-air missile (SAM) sites, radars, and other targets. Second, the NFZ, even so defined, was not conducted in isolation, but in concert with the "civilian protection" mission, which entailed air strikes against Libyan regime ground forces and related military installations, and in parallel with the effort to train and equip the Libyan rebels.[29]

Resolution 1973 specifically "recalls" Resolution 1970, which was based on Article 41, and notes that the situation is "deteriorating," thereby explicitly finding that Article 41 measures had not sufficed. Although Resolution 1973 does not explicitly cite Article 42, the reference to the deterioration of events in the country and the decision to resort to force to address matters, considering the structure of Chapter VII, can only lead to the conclusion that Article 42 constitutes the legal basis for the Libyan no-fly zone operation. The most significant aspect of Resolution 1973, and that which most sharply distinguishes it from previous no-fly zones, lies in the fact that it contemporaneously authorizes military action beyond the maintenance of a no-fly zone to protect civilians and civilian "populated areas." Pursuant to this provision, states may conduct military operations against the Libyan armed forces, including ground and naval forces, to the extent those forces represent a threat the civilian population. The reference to the protection of "populated areas" is especially important; it allows for the defence of cities and other areas held by rebel forces even if the Libyan armed forces are not directly targeting the civilians therein, since any Libyan assault would inevitably place civilians at risk. A cease-fire, even though demanded by the Resolution, has no bearing on continuation of the no-fly zone. The zone's avowed purpose is the protection of the civilian population.[30]

Future of no-fly zones

In the wake of the Libyan intervention, advocacy of a no-fly zone to prevent the Syrian government from using airpower against rebels in that civil war has been considerable. It seems likely that similar uses of NFZs will continue to be of interest in coming years, particularly as many Western countries are cutting defence spending and states are seeking to maintain international good order "on the cheap" in terms of both political liability and human and material cost.[31] First and most fundamentally, it is important to recognize that the term no-fly zone can be and is used to refer to a variety of different things, and those differences matter. A Syrian NFZ that began, like *Operation Odyssey Dawn*, with a sustained campaign to demolish the aged but extensive Syrian Integrated Air Defence System (IADS) and air

[29] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 5-6.

[30] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 48-57.

[31] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 1.

force would be a very different proposition, both politically and militarily, then one conducted along the far more restrained lines of *Operation Deny Flight*. Similarly, imposing only an NFZ per se on Syria would be considerably less ambitious than striking other military targets to protect safe areas from threats other than air attacks or directly weaken the Syrian army, which the NFZ label is sometimes confusingly stretched to include. However, an NFZ alone would also be less significant, since most of the firepower being employed against the Syrian rebels, and against civilians either deliberately targeted or caught in the crossfire, is coming from forces on the ground, not in the air. Properly analysing the operational challenges involved in imposing a Syrian NFZ would involve a detailed discussion of Syria's air defences, basing and overflight possibilities, and a number of other considerations. However, the political dimension appears, at least at present, to be simpler in one respect: prospects for a broad-based international mandate such as the UNSCRs that underpinned the Bosnian and Libyan NFZs look very dim. In the absence of such a mandate, it is hard to picture a comparatively unilateral NFZ appearing politically palatable to enough Western and Middle Eastern governments to make the option viable. Understanding what they might accomplish in the future, and what they should not be expected to achieve, is not merely a matter of assessing their past performance. However, developing a more-complete picture of the impact of NFZs in places like Bosnia, Iraq and Libya would be useful, as these cases are complex enough to merit substantial historical analysis but have been overshadowed as subjects of study by the wars that preceded and followed them. Further exploration of alternative approaches and concepts of operations for conducting NFZs, whether alone or in conjunction with other operations, would also be worthwhile, both to minimize the costs and maximize the effectiveness of future NFZs. Imposing an NFZ against a relatively weak adversary is not a daunting task, at least conceptually, for the United States.[32]

Conclusion

It can be concluded that the doctrine of humanitarian intervention in a crisis situation was invoked and not condemned by the UN, but it received meagre support. One variant of the principle of humanitarian intervention is the contention that intervention in order to restore democracy is permitted as such under international law. One of the grounds given for the US intervention in Panama in December 1989 was the restoration of democracy, but apart from the problems of defining democracy, such a proposition is not acceptable in international law in view of the clear provisions of the UN Charter. As they have been broadly and flexibility proposed, emphasising, for example, the obligation of states to protect human rights on their territory and the primary focus upon the UN regarding any military action, the sharp edges of the humanitarian intervention doctrine have been blunted, but it remains to be seen how influential this approach may be.[33]

Alternatively, it is still argued that humanitarian intervention without Security Council authorisation is not lawful in international law. But, as in domestic law, sometimes an illegal act can be legitimate morally. It may then be overlooked by the law-enforcement authorities or treated leniently. This way around the dilemma (some might see it as simply dodging the issue) is unsatisfactory, since it only moves the debate from the legal to the even more uncertain plane of morality.[34]

---

[32] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 13-14.
[33] SHAW, M. (2008): International law. Sixth edition. Cambridge University Press, New York. p. 1157-1158.
[34] AUST, A. (2010): Handbook of International Law. Second Edition. Cambridge University Press, New York. p. 214.

Beyond this, perhaps the most important path to pursue in the study of NFZs is to approach them as a subset of a broader strategic category that might be called "aerial occupation." These offer ways to take advantage of superior air and other standoff military power to achieve national security objectives with relatively few or no "boots on the ground" and thus with limited risk of friendly casualties and, often, limited political risk and material cost as well. As we move into an era of constrained defence budgets and contracting force structures, limited-liability, moderate cost strategic approaches for the use of military power are likely to appeal to decision makers. Understanding how to do this well and when to counsel against it will be correspondingly essential for those who will be charged to carry out such missions.[35]

There are a number of lessons-learned from these operations that are applicable elsewhere. For example, legal advisors need to ensure that commanders understand that the authority to use force is not unlimited. It must be demonstrated in each instance that a use of force is related to the purpose for which the UNSCR was issued. Of course, recourse to a UNSCR is not necessary when force is being used in self-defence as provided by Article 51.[36]

The Security Council's actions in Bosnia demonstrates the most appropriate way to establish and enforce a no-fly zone. The six-month delay in enforcing the Bosnian no-fly zone strongly indicates the level of states' understanding of what constitutes lawful imposition and enforcement of a no-fly zone. The absence of unilateral state action in the Bosnian case reflects a straightforward principle governing no-fly zones: when the Security Council imposes a no-fly zone, only the Security Council may enforce it. Whether the Security Council possesses the sole power to impose air exclusion zones largely depends on an examination of those zones in place over Iraqi territory.[37] The international community has an important interest in predictable and reasonable interpretations of Security Council resolutions. The tortuous interpretations necessary to find justification indicate that the Iraqi no-fly zones have no basis in the resolutions relied upon by the Coalition. If the Security Council wished to establish a no-fly zone to protect the Kurds, it could have drafted language to reflect that intent. The fact that the Security Council chose to establish and enforce the Bosnian zone in such a different manner indicates that the Iraqi zones exemplify poor Security Council resolution interpretation. If these no-fly zones are not outright illegal, they may be *sui generis*.[38]

The no-fly zone enforced in Libya was the most robust no-fly zone authorized by the Security Council to date. In terms of geographical coverage, scope of the ban, and enforcement authorization, it is much broader than any previous no-fly zone. Moreover, maintaining the zone while conducting other combat operations to protect civilians creates a synergy that renders the military enforcement effort highly potent. But at the same time, it is essential to understand that, notwithstanding its aggressiveness, operations to police the zone are still governed by the law of armed conflict, albeit as applied in light of the Security Council's authorization.[39] Resolution 1973 applies the no-fly zone to civilian as well as military aircraft, extends it throughout Libya, and, most importantly, couples it with an authorization to use military force to protect the civilian population. In addition to the law of

[35] MUELLER, K. (2013): Denying flight: strategic options for employing no-fly zones. RAND Project AIR FORCE. p. 14.
[36] DUNLAP, CH. (1999): The Legal Basis for No-Fly Zones. 2 JAG Warrior. p. 2.
[37] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 47-48.
[38] McILMAIL, T. (1994): No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq. 17 Loy, L.A. Int'l& Comp. L. Rev. 35. p. 58-59.
[39] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 46.

armed conflict, enforcement of the Libyan no-fly zone, like any Security Council-authorized no-fly zone, is also constrained by its constitutive Security Council resolution. Although any use of force by or against enforcement aircraft creates an armed conflict as a matter of international law, the normal belligerent right to employ force against any "enemy" forces is constrained by the requirements set forth within the four corners of the resolution. Absent other Security Council authorization, any use of force to maintain the no-fly zone would have to exhibit a clear nexus with no-fly zone enforcement.[40]

References:

1. AUST, A. (2010): *Handbook of International Law. Second Edition.* Cambridge University Press, New York.

2. Banković v Belgium - 52207/99 [2001] ECHR 890 (12 December 2001). [online] Dostupné na internete: http://www.bailii.org/eu/cases/ECHR/2001/890.html

3. BROWNLIE, I. (2008): *Public International Law. Seventh Edition.* Oxford University Press Inc., New York.

4. DUNLAP, CH. (1999): *The Legal Basis for No-Fly Zones*. 2 JAG Warrior. [online] Dostupné na internete: http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6169&context=faculty_scholarship

5. GERTLER, J. – BLANCHARD, CH. – DALE, D. – ELSEA, J. (2003): *No-Fly Zones: Strategic, Operational, and Legal Considerations for Congress.* Congressional Research Services. [online] Dostupné na internete: https://fas.org/sgp/crs/natsec/R41701.pdf

6. GRAY, CH. (2002): *From Unity to Polarization: International Law and the Use of Force against Iraq.* European Journal of International Law. Volume 13, Issue 1. [online] Dostupné na internete: http://www.ejil.org/pdfs/13/1/456.pdf

7. McILMAIL, T. (1994): *No-Fly Zones: The Imposition and Enforcement of Air Exclusion Regimes over Bosnia and Iraq.* 17 Loy. L.A. Int'l& Comp. L. Rev. [online] Dostupné na internete: http://digitalcommons.lmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1347&context=ilr

8. MUELLER, K. (2013): *Denying flight: strategic options for employing no-fly zones*. RAND Project AIR FORCE. [online] Dostupné na internete: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR400/RR423/RAND_RR423.pdf

9. SCHMITT, M. (2011): *Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective*. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. [online] Dostupné na internete: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1801174

10. SHAW, M. (2008): *International law. Sixth edition.* Cambridge University Press, New York.

[40] SCHMITT, M. (2011): Wings Over Libya: The No-Fly Zone in Legal Perspective. Yale Journal of International Law Online, Volume 36. p. 57-58.

Contact:
Mgr. Michal Klenka
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: michal.klenka@euba.sk

RISKS IN THE CLUSTERS OPERATION IN SLOVAKIA IN THE CONTEXT OF THE EU CLUSTER POLICY

Marcel Kordoš

Faculty of Social and Economic Relations, Alexander Dubcek University in Trencin, Studentska 2, 911 50 Trencin, Slovak Republic, e-mail: marcel.korodos@tnuni.sk

The correct risk approach helps eliminate the negative trends in activities carried out by the cluster and because of that it may increase the interest of other stakeholders to take part in this form of cooperation. Paper deals with the risk management in a specific environment of Slovak and EU cluster policies. EU Cluster policy appears to be one of the most important current programs and agenda at EU level which support innovation in emerging industries in EU. Based on the analysis of European cluster policy and the Slovak clustering mutual interactions the object of the paper is to assess the impact of the EU Cluster policy effects on the Slovak way of clustering to avoid potential risks regarding the competitiveness enhancement in the international economics system. [1]
Key words: Slovak clustering, competitiveness enhancement, international economics, social and economic development
JEL: F63, O31, L51

Introduction

We consider that clusters in SR are specific bodies in which operation the considerable uncertainties are being met. Particular subjects involved in the collaborative network are mainly businesses, but the coverage in form of cluster prevents them to carry out business within the context of current legislation. The risk management process is not limited to be transferable to professional organizations.[2] Thus the area arises in terms of methodological approach to define risk management within the cluster cooperation.

The EU Cluster policy is supposed to provides a platform bringing together regional, national and European actors, with the objective to define and implement a European cluster policy agenda.[3] The role of the Commission in this process is mainly to facilitate all forms of cooperation that could lead to more competitive clusters in Europe, by providing neutral economic analysis on existing and emerging clusters, identifying good practice, providing intelligence on opportunities for cooperation and facilitating networking at practical and strategic levels.[4] A new paradigm of international competition has emerged. It is based not only on innovation and modernization, but also specialization. Each region, each country is flourishing in the area, in which it can achieve a unique specialization and competitiveness, what means more competition in share of opportunities than market share.

This paper will discuss how the EU Cluster policy is implemented into Slovak cluster environment by assessing their synergies and parallels, how important role it plays to assure sustainable economic growth in the European Communities and enhance the EU and Slovak

[1] This paper was created within the project VEGA: "Risk management of SMEs in the context of clusters´ involvement activities in Slovak Republic". Project registration number: VEGA 1/0918/16.
[2] MURA, L. – SLEZIAK, J. (2015): Innovation and Entrepreneurship Network.
[3] HITIRIS, T. (2003): European Union Economics.
[4] BALDWIN, R. – WYPLOSZ Ch., (2009): The Economics of European integration.

competitiveness within the international economics environment. By means of analysis, comparative analysis methods followed by logical deduction the main goal of this paper is to identify potential risk factors in the context of Slovak clusters operating in the conditions of the EU Cluster policy, with the possibility of their prevention within ensuring the objective of sustainable socio-economic development of the EU economy and enhance its competitiveness in the global economic system. The study will focus on pursuing the following issues. Firstly, the interaction of Slovak conditions and EU Cluster policy in terms of cluster operation and secondly how important is the role of business clusters to ensure sustainable economic growth in Slovakia and enhance the EU competitiveness in the international economic environment.

1 New trends in the EU Cluster policy

The large majority of all the clusters we currently observe have developed without the help of any designated policies intended to create them. Given the mounting evidence that such clusters make a positive contribution to regional performance where they exist, pressure is increasing to design policies that can foster the development of clusters or increase their economic benefits. First of all, we will define cluster policies as policies that fall into one of the following categories. Cluster development policies directed at creating, mobilizing, or strengthening a particular cluster, e.g. a national funding competition for the best life science cluster strategies. Cluster leveraging policies that use a cluster lens to increase the efficiency of a specific instrument, e.g. an R&D subsidy provided only to companies in regional clusters where the subsidy is likely to incur spill-over effects beyond the recipient firm.[5] Cluster facilitating policies directed the elements of the microeconomic business environment to increase the likelihood of clusters to emerge, e.g. regional or competition policies that remove barriers for competition between locations[6]. Policies falling into the first category are traditionally at the core of what researchers have looked at.

There are several cluster programs in EU. To increase the innovative capacity and competitiveness as well as for the networking of the high-performing European cluster initiatives with each other, the European Commission provides various cluster and innovation-policy instruments in the different Directorates-General.[7] In addition, most European countries have implemented cluster-specific policies and programs to support the development of sustainable, competitive regions in the national states. Cluster programs in EU are supposed to: improve competitiveness and innovative capacities of regions. At the European Union level there have been first cohesion policy instruments to develop innovative and regional strategies since the early 1980s.[8] Explicit cluster policy programs have been around since the late 1990s. On the part of the European Commission the Directorates-General "Regional Policy", "Enterprise and Industry" and "Research and Innovation" are mainly responsible. The three lead Directorates-General have implemented several actions and initiatives in the context of the particular program priorities, which respectively focus on each other differing promotion and support aspects.

Beside the European Commission, the national states have also developed enhanced cluster policies in recent years. Although the country-specific cluster supporting programs also have different priorities in focus and further different instruments are used, they still pursue the same objectives: the need-based support of the cluster actors and the improvement of conditions for a sustainable regional and sectoral development of clusters. An overview on

[5] MITCHEL, W. – MUYSKEN, J. - Van VEEN, T. (2006): Growth and Cohesion in the European Union.
[6] McDONALD, F. – Dearden, St. (2005): European Economic Integration
[7] EUROPEAN COMMISSION. (2016): EU Cluster portal.
[8] CIHELKOVA E. – HNAT, P. (2008): Future of the European union within the new regionalism context.

cluster policies of many countries in Europe conveys the cluster platform Germany. Each cluster program is presented by means of uniform criteria.

The policies at European, national, or regional levels, should be mutually supportive and reinforcing, and to influence the competitiveness, innovation and performance in Europe.[9] Although clusters are mainly national and regional phenomenon, the EU seeks to contribute to the successful creation, development and mutual cooperation.[10]

A significant difference exists between the empirical phenomenon of clusters and cluster policies and initiatives based on their creation or development. The discussions are often both terms are used interchangeably, which can create some confusion. Active clusters leave traces, which can themselves be statistically recorded, for example in the area of specialization or concentration of employment within the sector. In contrast, cluster policy is an expression of a targeted, focused strategy, creating political priorities and allocating funding to support innovation, regional development or other policy objectives.[11] In reality, however, can be found all possible combinations between clusters and cluster policies, as indicated by the examples: clusters formed spontaneously without any economic policy support; cluster policy sooner or later leading to real clusters; cluster policy with no statistically significant impact on the formation of a real cluster, etc.[12]

Regarding the EU Cluster policy management system an important event was the establishment of the European Cluster Alliance (European Cluster Observatory - ECA) in 2006 as an open platform based initiatives in order to maintain a political dialogue at European level, which should help to increase the excellence and efficiency of cluster policies that will lead to the creation of competitive clusters.[13] ECA umbrella network the INNO-Nets, which aims to strengthen cooperation in the field of cluster policies, to promote the knowledge of SMEs, the recovery of international knowledge, linking the industry and research institutions and supporting innovation in services.[14] As part of the EU efforts to create more world-class clusters across the EU by strengthening cluster excellence, the Commission launched in 2009, under the Competitiveness and Innovation Program, the European Cluster Excellence Initiative (ECEI). To continue the successful work of this pan-European initiative which involved 13 partners from nine European countries ESCA - The European Secretariat for Cluster Analysis was established by one of the partners, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH, to offer practical advice to cluster management organizations. Today, ESCA is a network of cluster experts from 28 countries.[15]

A professional cluster management can contribute to such a development through projects and services that tap into the cluster's potential. The European Cluster Excellence Initiative, initiated by the European Commission DG Enterprise and Industry, developed methodologies and tools to support cluster organizations to improve their capacities and capabilities in the management of clusters and networks. Being members of the European Cluster Excellence Initiative 13 project partners from nine European countries - all well experienced in the field of cluster management and support - created a uniform set of cluster management quality indicators and developed a quality labeling system for professional

[9] LARRY, N. (2007): The Economics of Europe and the European Union.
[10] HARAKAL'OVA, L'. (2012): EU Common Agriculture Policy-Economic and Social Rural Development.
[11] KUTIK, J. – KLIEROVA, M. - HOSTAK, P. (2014): Public sector, public policy and public administration.
[12] FOJTIKOVA, L. (2014): Performance and growth of the Eurozone export.
[13] JOVANOVIĆ, M. N. (2014): The Economics of European Integration.
[14] MYNARZOVA, M. – STVERKOVA, H. (2015): Public support as an important factor for competitiveness of SMEs in the European Union.
[15] HAVIERNIKOVA, K. – STRUNZ, H. (2014): The comparison of selected methods used for identification of cluster potential in the regions of the Slovak Republic.

cluster management with the aim to get this methodology and proof of quality accepted all over.

2 Clustering in Slovak conditions

Slovak clusters were established in the last decade with varying degrees of competitiveness. In Slovak conditions clusters are disadvantaged within the meaning of undernourished innovation system, where do not exist: technology platforms structure, clustering innovative companies with centres of knowledge and innovation along with appropriate state and regional aid portfolio of innovative financing tools, technology centres and start-up centres, as it is typical in developed EU countries.[16] Because of their development Slovak clusters are seeking opportunities and partnerships abroad so as to ensure their acceptance, sustainability, a level of output. Automotive, engineering and tourism cluster are the best known in Slovakia. They have emerged, despite the difficult situation - the absence of appropriate legislation, which would define and promote clusters as such. Slovak Republic has so far generated only 20 clusters, some of which, moreover, do not develop any activity. In fact, there are two types of cluster organizations in Slovakia:[17]

1) clusters in tourism; and

2) technological cluster organizations.

As a success story in Slovak clustering we can mention the "Automotive Cluster Slovakia" in Trnava. Its mission is to promote the development of subcontractors to the automotive industry, which is the pillar of Slovak economy and export and help ensure their continued competitiveness at home and abroad through peer groupings of industrial enterprises, universities, scientific research institutions and other stakeholders in the private and public sector. Among its priorities we can add networking in the automotive industry, creation of the appropriate environment for technology transfer, assist in creating the conditions for education of skilled labor, promote the interconnection of the manufacturing sector with research and development organizations, search for suitable partners and present cluster members abroad, mediate and optimize the use of EU funds and so on.[18] In tourism area there is working a "Liptov cluster". The current vision of its development is to build up from Liptov region a recognizable tourist destination along with the strategic objective to increase the Liptov region attendance by 2015 as twice as in 2009. It is necessary to mention that tourism clusters in Slovakia more or less work on the basis of tourist associations and not as typical clusters thus they are not as successful as technological clusters.

The concept of cluster cooperation in Slovakia is a familiar topic, even though the involvement of regional stakeholders in this form of cooperation is limited. There are several reasons: the absence of appropriate legislation, lack of information, the initial negative experiences that caused mistrust of business community to clustering, what led those involved subjects to risk aversion.

3 Risk management and examples of internal and external risks in clusters

In each human activity, storylines and processes, and of course business activities, all activities are not carried out in the way the carrier plans them, but they are being executed under conditions of uncertainty. The stage of uncertainty in specific conditions presents a risk. Risk is an important element that affects the safety of systems. It represents such a fact which may unexpectedly bring up benefits but also cause a loss. The risk is associated especially within the distinction between planned and already achieved goals, as well as the possibility

[16] LIPKOVA, L. (2012): Innovation Policy of the European Union.
[17] SLOVAK INNOVATION AND ENERGETIC AGENCY. (2016): Cluster initiatives in Slovakia.
[18] IVANOVA, E. – KOISOVA, E. (2014): Interregional disparities in the Slovak and Czech Republic.

of invested funds loss. Risks can be reduced by implementing preventive measures and risk-awareness.[19] The risk can be expressed in various ways (standard deviation, variation coefficient, frequency e.g. distribution function, relative difference between the actual and expected loss, etc.). The entrepreneur as a manager can have attitude to a risk: averse, neutral or may have a tendency to risk.[20] In terms of entrepreneurial activity the following types of risk can be determined: basic types of risk: business risk, the net risk; based on the substantive content: technical, manufacturing, economic, market, political risk; risk by binding to the businesses: systematic risks (e.g. changes caused by scientific and technological progress, increasing income tax rates, reduced purchasing power, electricity prices rising, etc.), non-systemic risks (e.g. non-conformity with technical progress, delays in product innovation, production facilities failure, etc.); risk in terms of its suggestibility: modifiable, uncontrollable risks and other risks. In economic practice of business entities the activity the essence of which is the effective management of potential opportunities and possible undesirable consequences is called "the Risk management".[21] The basic assumption is that it must be an integral part of any management practice regardless of the management level.

The risk management process include: risk identification, risk analysis, risk management planning.[22] Risk identification is determining which risks may affect the cluster activities. Possible problems in activities undertaken by a cluster are being identified. A risk most often is considered as the uncertainty of environmental factors impact on the functioning of organization and meeting its objectives. The risk can be seen from two perspectives: the existence of an external threat (external risks) and risk associated with its own activities (internal risks).[23] Regarding the risk definition in clusters it is necessary to have a look on this issue from two perspectives. The first aspect is the specificity of risk definition in particular bodies, and the second one is the specificity of cluster by itself. The Table 1 provides examples of internal and external risks within clusters as a whole.

Table 1: Examples of internal and external risks in clusters

Cluster type	Risks caused by external threats	Risks arising from own (internal) activities
Technological	Credit risk, interest rate risk, equity risk, commodity risk, currency risk, changes in customer requirements, changes in industry, the form of cluster management, governmental regulation, and so on.	Research and development, products and services, funding risk, market liquidity risk, operational risk, business risk, reputation risk, employees, cluster management, cluster culture, suppliers and so on.
Tourism	Credit risk, tax risk, regulatory risk, changes in industry, the form of cluster management, changes in customer requirements, natural factors, governmental regulation, and so on.	Services provided, funding risk, reputation risk, employees, cluster management, cluster culture and so on.

HAVIERNIKOVA, K. (2016): The identification and classification of risks in terms of cluster cooperation, p. 134.

[19] KLUČKA, J. (2009): Podnik, podnikateľské riziká a krízový manažment.
[20] ZAK, S. (2012): International Marketing: Theory, Practices and New Trends.
[21] TAUSER, J. – CAJKA, R. (2014): Hedging techniques in commodity risk management.
[22] BALAZ, P. (2012): The changing world order and new forms of governance.
[23] VOJTOVIC, S. – KRAJNAKOVA, E. (2014): Enterprise management in the conditions of economic recession.

Conclusion

Clusters activities are generally associated with different risks. The goal of risk management within the cluster cooperation is: to identify which factors are significant and to what extent they are influencing the risk, setting the importance of risk factors, identifying risks of cluster activities, risk assessment and proposal of measures how to reduce risks. In Slovak Republic the issue of clustering is very specific, because clusters are emerging on a "bottom-up" approach resulting in diverse barriers of regional actors' involvement in cluster cooperation. In particular, limited financial and human resources, mutual mistrust, no knowledge of clustering issue, lack of motivation, etc., is what implies the very risk aversion. It is necessary to bear in mind that risk can be as negative as well as positive.

The paper provides a comprehensive, coherent and systematic overview of the basic principles and objectives forming the backbone of the EU Cluster policy and the nature of its operation mechanism along with the Slovak way of clustering. European Union recognizes the importance of clusters and prospects for economic development. EU also supports the exchange of information, developing strategies processing and expert analysis including through support associations and initiatives that focus on the development of clusters.

As conclusion we can say that the interdependence of spatial structure and economic development is gaining importance, especially in the current period, when there is a competition between regions of Europe based on the uneven economic development and growth. Finally, the way how to eliminate the risks of clustering - those are the tools leading to increasing economic growth, sustainable social and economic development and a higher quality of life of the inhabitants of the European Communities.

References:

1. BALAZ, P. (2012): The changing world order and new forms of governance. In: *Ekonomicky casopis*, Vol. 60, Iss. 3, pp. 321-325.

2. BALDWIN, R. – WYPLOSZ Ch., (2009): *The Economics of European integration*. 3rd edition. McGraw-Hill Higher Education, Berkshire UK.

3. CIHELKOVA E. – HNAT, P. (2008): Future of the European union within the new regionalism context. *Politicka ekonomie*, vol. 56/issue 1, pp 67-79.

4. EUROPEAN COMMISSION. (2016): *EU Cluster portal*. [online]. [Cited 28. 12. 2016]. Available at: http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/, *Europe 2020*. Available online: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

5. FOJTIKOVA, L. (2014): Performance and growth of the Eurozone export. In: *17TH International conference enterprise and competitive environment 2014 Book Series: Procedia Economics and Finance*, Volume: 12, pp. 154-163.

6. HARAKAL'OVA, L'. (2012): EU Common Agriculture Policy - Economic and Social Rural Development. In: *Proceedings of the 1st International conference on European integration 2012, ICEI 2012*, pp. 77-85.

7. HAVIERNIKOVA, K. (2016): The identification and classification of risks in terms of cluster cooperation. In: *Proceedings of the 1st International conference contemporary issues in theory and practice of management: CITPM 2016*, pp. 130-136.

8. HAVIERNIKOVA, K. – STRUNZ, H. (2014): The comparison of selected methods used for identification of cluster potential in the regions of the Slovak Republic. In: *SGEM conference on political sciences law, finance economics & tourism: Conference proceedings volume IV. Economic & tourism, STEF92 Technology*, Sofia, Bulgaria. pp. 693-699.

9. HITIRIS, T. (2003): *European Union Economics*. 5th edition. Prentice Hall (Pearson Education Ltd.), London, UK.

10. JOVANOVIĆ, M. N. (2014): *The Economics of European Integration* – the 2nd eddition. Edward Eglar Publishing, UK, USA.

11. IVANOVA, E. – KOISOVA, E. (2014): Interregional disparities in the Slovak and Czech Republic. In: *Political sciences, law, finance, economics and tourism, Vol IV Book Series: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts, SGEM,* pp. 405-412.

12. KLUČKA, J. (2009): *Podnik, podnikateľské riziká a krízový manažment*. Žilina: FŠI ŽU, 2009.

13. KUTIK, J. – KLIEROVA, M. – HOSTAK, P. (2014): Public sector, public policy and public administration. In: *Political sciences, law, finance, economics and tourism, Vol III Book Series: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts, SGEM 2014*, pp. 433-448.

14. LARRY, N. (2007): *The Economics of Europe and the European Union*. Cambride Univeristy Press, 2007.

15. LIPKOVA, L. (2012): Innovation Policy of the European Union. In: *Proceedings of the 1st international conference on European integration 2012, ICEI 2012*. Ostrava: VŠB. pp. 171-178.

16. McDONALD, F. – DEARDEN, St. (2005): *European Economic Integration*. 4th edition, Prentice Hall (Pearson Education Ltd.), London, 2005. 412 p.

17. MITCHEL, W. – MUYSKEN, J. – Van VEEN, T. (2006): *Growth and Cohesion in the European Union (The Impact of Macroeconomic Policy)*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

18. MURA, L. – SLEZIAK, J. (2015): Innovation and Entrepreneurship Network. In: *CERS 2014: 5th Central European conference in regional science, international conference proceedings*, pp. 643-651.

19. MYNARZOVA, M. – STVERKOVA, H. (2015): Public support as an important factor for competitiveness of SMEs in the European Union. In: *Aktualne problemy podnikovej sfery 2015*, pp. 452-461.

20. SLOVAK INNOVATION AND ENERGETIC AGENCY. (2016): *Cluster initiatives in Slovakia.* [online]. [Cited 22. 12. 2016]. Available online: https://www.siea.sk/klastre-na-slovensku/

21. TAUSER, J. – CAJKA, R. (2014): Hedging techniques in commodity risk management. In: *Agricultural economics-zemedelska ekonomika*, Vol. 60, Iss. 4, pp. 174-182.

22. VOJTOVIC, S. – KRAJNAKOVA, E. (2014): Enterprise management in the conditions of economic recession. In: *Political sciences, law, finance, economics and tourism, Vol III Book Series: International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts, SGEM*, pp. 177-184.

23. ZAK, S. (2012): International Marketing: Theory, Practices and New Trends. In: *Prague economic papers*, Vol. 21, Iss. 2, pp. 251-254.

Contact:
Ing. Marcel Kordoš, PhD.
Faculty of Social and Economic Relations
Alexander Dubcek University in Trencin
Studentska 2, 911 50 Trencin, Slovak Republic
e-mail: marcel.korodos@tnuni.sk.

WEALTH AND POVERTY – THE CURRENT GLOBAL PROBLEM

Jaroslav Korečko [a] **– Alžbeta Suhányiová** [b] **– Ladislav Suhányi** [c]

[a] University of Prešov, Faculty of Management, Konštantínova 16, 080 01 Prešov, Slovakia, jaroslav.korecko@unipo.sk
[b] University of Prešov, Faculty of Management, Konštantínova 16, 080 01 Prešov, Slovakia, alzbeta.suhanyiova@unipo.sk
[c] University of Prešov, Faculty of Management, Konštantínova 16, 080 01 Prešov, Slovakia, ladislav.suhanyi@unipo.sk.

More than 80 percent of the world population lives in countries with large income differences. Poverty is not only a problem in rural areas but more and more poor people are coming to live at the edges of cities with the hope for a better life. On the other side, the world's wealth is held only by a few selected countries, companies and individuals, and is still growing. Differences between rich and poor people are thus further deepening instead of narrowing. The article provides an overview of the basic indicators of poverty measurement, analyzes selected causes of poverty in the world, pays attention to the distribution of wealth and its development in selected regions of the world and tries to find ways to tackle global poverty.[1]
Key words: poverty, wealth, famine
JEL: E21

1 Introduction

Reports of ongoing and emerging conflicts in various parts of the world are becoming a part of our everyday life. Information emerge on social unrests caused by conflicting decisions of governments, religious disagreements or natural disasters and so on. Many of these conflicts, however, are part of a radical deterioration in the living conditions of the population. On the one hand, we are watching the horrors of poverty accompanied by a growing number of hungry people, on the other hand we are seeing a growth in the number of millionaires and amount of foreign financial assets exceeding the world's gross domestic product. Mapping poverty in the world and analyzing its causes and manifestations is an extremely important task for many institutions (e.g. The World Bank). Through analyses these institutions want to identify the most significant factors determining poverty in various regions of the world. The above activities are essential factors in helping such developing countries and establishing the role of developed countries in alleviating the symptoms of poverty in the world.

2 Theoretical basis

At the turn of the 19th century, the phenomenon of poverty in industrial countries attracted the attention of several personalities, particularly those who supported the works and thinking of Karl Marx and Friedrich Engels. The first systematic and it could be said that also scientific experiments on the measurement of poverty are linked with empirical studies of

[1] The article is an output of the project KEGA 058PU-4/2015.

Charles Booth and Benjamin Seebohm Rowntree. Their studies were conducted in the UK (London and York).[2]

Poverty under the conception of these two "reformers" meant a lack of resources for one's survival like basic food, shelter, clothing and small life necessities. The poverty line was in this case expressed in terms of money. Both "reformers" began to distinguish what we now call the absolute and relative poverty.

An important milestone for the study of poverty was the first official nationwide survey Family Expenditure Survey (FES) carried out at the end of 1953, which has since 1957 become a regular survey on poverty. The survey had a significant impact on the research into poverty and development of its measurement.[3]

The FES analysis served as a basis for Peter Townsend who heavily criticized studies conducted by Rowntree. According to Townsend, Rowntree greatly underestimated the scope of poverty back in 1950 since no one at the time could really live on such an income and poverty was in fact growing. Social pressures that an individual at that time could not avoid demanded a bit higher budget. Furthermore, Rowntree's absolute poverty (i.e. constant and fixed in time) presented the people's needs as purely physical and not social. Even in later studies Rowntree (the second and the third study of York) did not perceive a person as an individual existing within the society.

Townsend[4], compared to Rowntree, does not perceive poverty as an absolute condition, but rather as a "relative deprivation", meaning "the absence or lack of food, equipment, standards, services and activities that are usual and customary in society. People are prepared for life conditions that usually define one's place in the society ". While Rowntree based the criteria for poverty on physical needs only, Townsend based his poverty criteria on social needs.[5] Discussions about poverty have come to the spotlight due to the rise in unemployment in the 70s of the 20th century and the so-called expansion of the so-called new poverty.[6] Poverty is no longer linked with a period or several periods in humans' lives, but it's now becoming a problem of entire social groups and periods in human lives.

At the end of the 20th century, the subjective assessment of living conditions started to be preferred over the "objective" assessment" conducted via external observation and detection (e.g. the methods proposed by Booth and Rowntree). This new method was perceived as a more satisfactory and significantly cheaper, easier and faster.[7] Not only material resources, but also social conditions are relative. In today's world changes are implemented much faster than at any time before. Ways of measuring poverty have adapted accordingly.

The professional public has started to use the term "relative deprivation" and "relative poverty" and these concepts replaced the concept of "basic needs", particularly with regard to poverty in developed countries.[8] The attention of the professional community and international institutions has focus on the social deprivation leading to social exclusion. The concept of social exclusion is in fact the concept of relative deprivation by Townsed[9].

---

[2] NIEMIETZ, K. (2011): A New Understanding of Poverty.
[3] GLENNERSTER, H. - HILLS, J. - PIACHAUD, D. - WEBB, J. (2004): One hundred years of poverty and policy.
[4] TOWNSEND, P. (1979): Poverty in the United Kingdom.
[5] NIEMIETZ, K. (2011): A New Understanding of Poverty.
[6] MAREŠ, P. (1999): Sociologie nerovnosti a chudoby.
[7] RIO GROUP Expert Group on Poverty Statistics (2006): Compendium of best practices in poverty measurement.
[8] RIO GROUP Expert Group on Poverty Statistics (2006): Compendium of best practices in poverty measurement.
[9] TOWNSEND, P. (1979): Poverty in the United Kingdom.

Oxford dictionary[10] defines social exclusion as "exclusion from the prevailing social system and its rights and privileges, typically as a result of poverty or the fact of belonging to a minority social group." According to Eurofound12 social exclusion has five main characteristics, as follows - multidimensionality, dynamics (in terms of risk and vulnerability), relativity (relative understanding in society), agent or liability and the relationship to other factors (relationality).

World Development Report [11] (regularly published by the World Bank, was in 2000 titled Attacking Poverty and defined poverty as a deprivation in well-being). Kakwani[12] perceives well-being as a living standard of a given country determined not by the ownership of commodities but rather by a lifestyle. Well-being does not mirror the feeling of happiness of country's residents, but the capabilities and achievements of inhabitants of a country.[13] It is obvious that the works of Amartya Sen still have an enormous impact on the development of multidimensional indicators of deprivation, or "poverty capabilities" indices, which are composed of objective and subjective data in each dimension.

The importance of multidimensional aspects of poverty has increased notably with the accession of EU member states in 2004 and 2007. The debate was further significantly developed following the financial and economic crisis. The main outcome of this debate was the idea to adopt the multidimensional aspect - regularly monitored indicators. Since 2009, EU uses the Material Deprivation Index. The index was implemented into the so-called "Laeken indicators" of poverty and social exclusion.[14]

The Human Development Index (HDI) was for many years the only internationally recognized poverty indicator. The pressure of experts to create an index that would address poverty among the most vulnerable groups has led to the development of Human Poverty Index (HPI) in 1997 (first published in the Human Development Report). According to Amartya Sen the index tackles the human development from the deprivation perspective.[15] On the 20th anniversary of the Human Development Report in 2010 HPI replaced the Multidimensional Poverty Index (MPI).[16]

3 Selected problems regarding poverty and wealth in the world

Wealth and poverty are concepts that are not easy to define due to their multi-level nature. Each level has several definitions. These notions are overlapping and thus hard to measure. Measurability is an important category that is used when setting up indicators or for the need of comparisons. Measurement criteria depend on the multiple point of views the combination of which is still clear and easy to track.

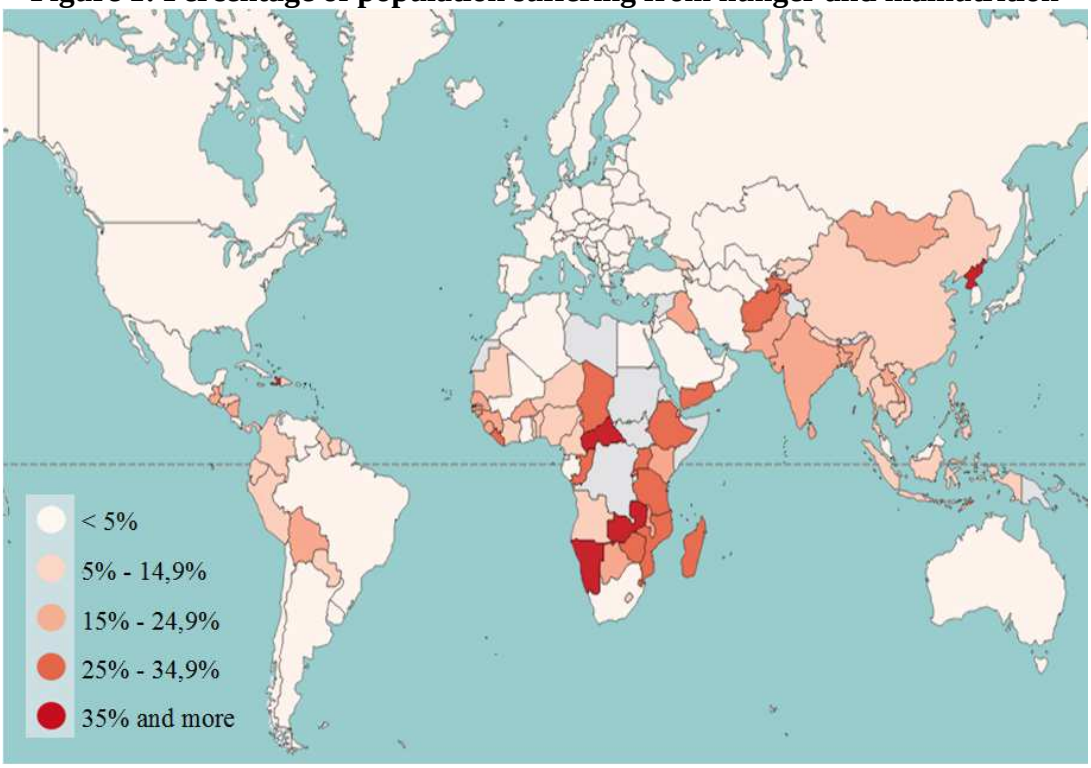
The Human Poverty Index (HPI) for developing countries has three components:

- age – the probability that a person will not live past 40 years,
- knowledge governing adults' literacy rate,
- "good" standard of living - percentage of the population with the access to appropriate water source and the percentage of children whose weight is not below-average relative to their age.

[10] OPHI (2010): Oxford University and UNDP join forces to launch a better way to measure global poverty.
[11] WORLD BANK (2000): World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty.
[12] KAKWANI, N. (1986): Analysing Redistribution Policies: A Study Using Australian Data.
[13] INTERNATIONAL POVERTY CENTRE (2006). Poverty in Focus.
[14] ATKINSON, A. B. - MARLIER, E. (2010): Income and living conditions in Europe.
[15] DRÉZE, J. – SEN, A. (1997): Indian Development: Selected Regional Perspectives.
[16] OPHI Oxford Poverty and Human Development Initiative. (2010): Oxford University and UNDP join forces to launch a better way to measure global poverty.

According to this index, the greatest poverty in the world was recorded in sub-Saharan Africa region (more than 60% of total population).

Figure 1: Percentage of population suffering from hunger and malnutrition



Source: FAO (2015), FAO Hunger Map 2015. http://www.fao.org/3/a-i4674e.pdf

Food and Agriculture Organization (FAO) interprets this data on a scale from "very low proportion" to "very high proportion" of starving/ undernourished people on the total population of the country as follows:

- < 5% – very low proportion
- 5% - 14,9% – medium – low proportion
- 15% - 24,9% – medium – high proportion
- 25% - 34,9% – high proportion podiel
- 35% and up – very high proportion

Causes of poverty

Pathogenic economic systems. Poverty and hunger are actually caused by the normal operation of economic and political systems in many countries where the control over the sources of wealth was taken over by the military, political and (or) economic power (a minority). A minority is living in good conditions, while the majority is hardly surviving (if at all).

War conflicts. Center for Research on the Epidemiology of Disasters - CRED[17] estimated that in 2012, approximately 172 million people around the world were affected by war conflicts. CRED, however, states that the real numbers are even higher because the report has taken into account only 24 countries for which data were available and verified. In 2013:

- Pakistan (28 million people) and Nigeria (almost 19 million people) had the greatest number of people affected by war conflicts.

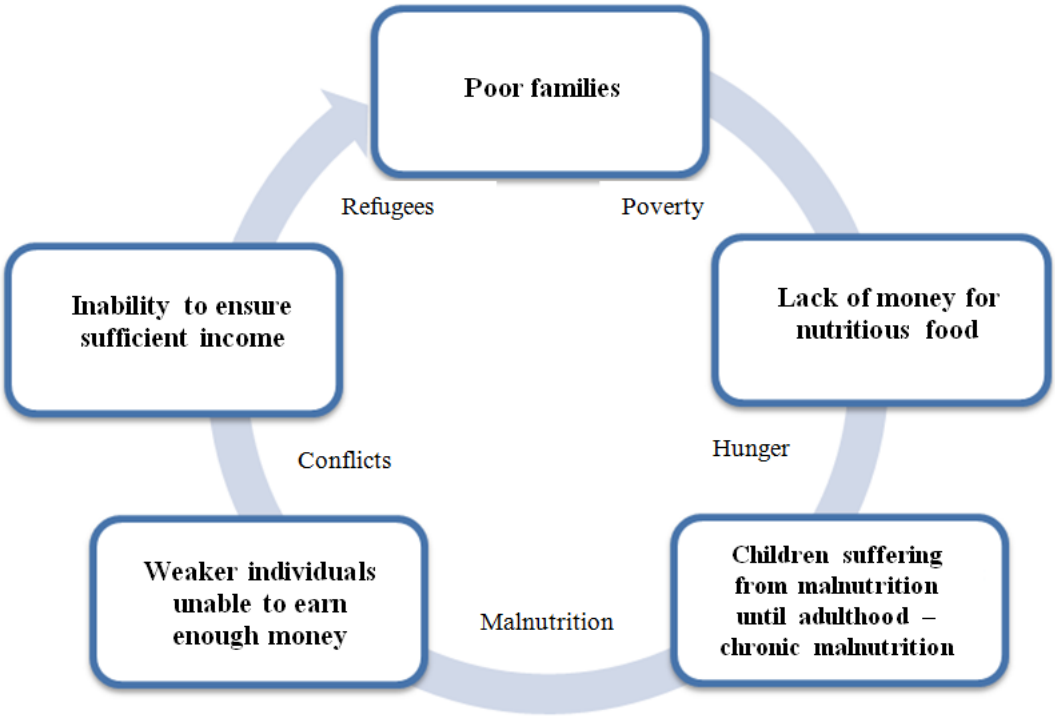
[17] GUHA-SAPIR, D. – HOYOIS, P. – BELOW, R. (2013) Annual Disaster Statistical Review 2013. CRED.

- Libya and Somalia reported the highest proportion of the population affected by the violence and danger (about 90 percent in both cases).
- Population of conflict-affected countries suffer from significantly higher mortality rate than refugees.

The estimated number of conflict-affected population (172 million) accounts for about 21 percent of the estimated number of undernourished people worldwide (805 million). These numbers show how war conflict affect hunger.

Hunger and malnutrition act on health, body dimensions, energy levels and the development of mental functions, thus reducing the ability of people to work and learn, resulting in illiteracy, ignorance, lack of physical strength, and ultimately even greater hunger.

Figure 2: The cycle of poverty in developing countries

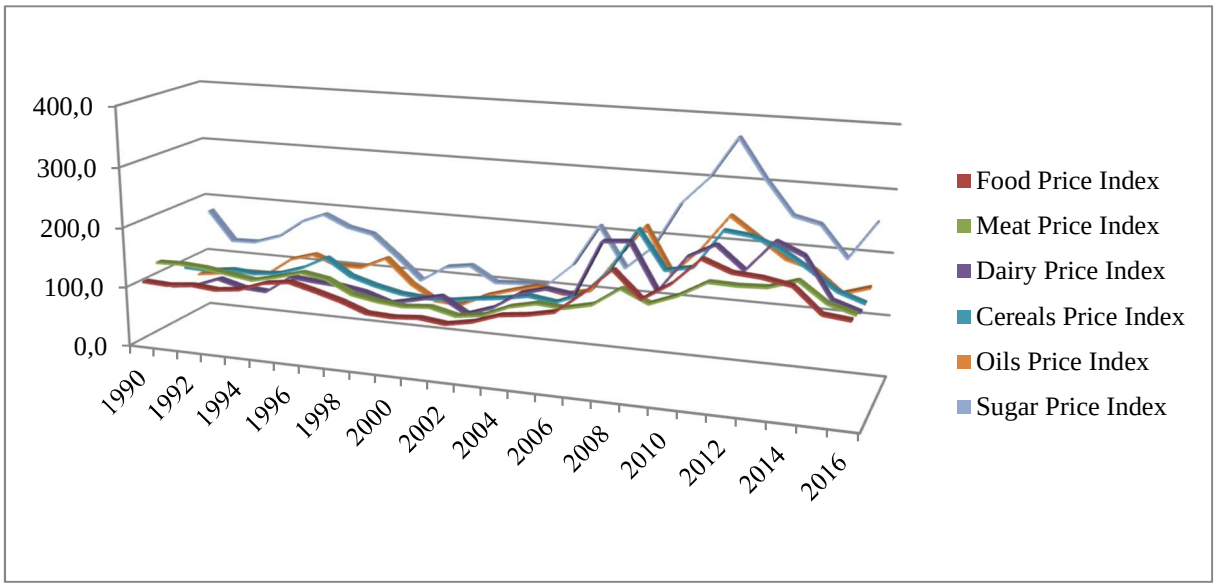


Source: own processing

Food and agricultural policy. Developing countries lack key agricultural infrastructure, such as roads, warehouses for storing grown crops or irrigation resulting in subsequent high cost of transport, rapid food deterioration and unreliable water supplies with disastrous effects. In this case, the improvement of research, immediate application of the latest knowledge and training of the population in increasing the resistance of seeds to drought, more efficient use of water and the like could bring desired effects. However, such advances are not possible without necessary investments. According to the UN, investments in agriculture are five times more effective in reducing hunger and poverty than investments in any other sector.

Market instability. In recent years, the price of food is very unstable. Fluctuations in food prices make it difficult for the poorest people to have regular access to a fully nutritious food. Those suffering from poverty replace nutritious food with cheap food with little or no nutrients at all. Even a short-lived change in the price levels could be of great importance because it can temporarily place selected food out of the reach for those poor, thus having long-lasting consequences, especially for small children.

Figure 3: Annual food price indices in the world (2002-2004=100)



Source: processed according FAO (2016): Reducing rural poverty through farmer-to-farmer exchange.

Climate change. Climate change is increasingly seen as the current and future cause of hunger and poverty. Changing climate requires a change in crops cultivation and farming practices, which is sometimes not easy to achieve. The future of industry sectors and higher living standards (carbon dioxide produced by high energy consumption) also impact the climate.

The impact of urbanization. Although the largest share of the poor are poor people in rural areas, it seems that urbanization is not synonymous with human progress either. Because the world is becoming more urban, there is also increasing demand for a better understanding of the functioning and causes of urban poverty. It is estimated that the urban poverty affects about one third of all urban residents, or one quarter of the total number of poor in the developing world. The share of the poor on urban population is the highest in sub-Saharan Africa and South Asia (70 to 75 percent).

Rapid urbanization, if not well managed, leads to an even greater number of informal settlements and poverty. "Slums" can be broadly described as informal settlements or cities with poor quality housing, limited access to services, dense population and uncertain land ownership. Urban poverty is a multidimensional phenomenon. People living in slums face serious challenges such as:

- limited access to employment and regular income,
- inadequate/ uncertain housing conditions and associated services,
- unhealthy and violent environment,
- no or little social protection mechanisms,
- limited access to adequate health care and education.

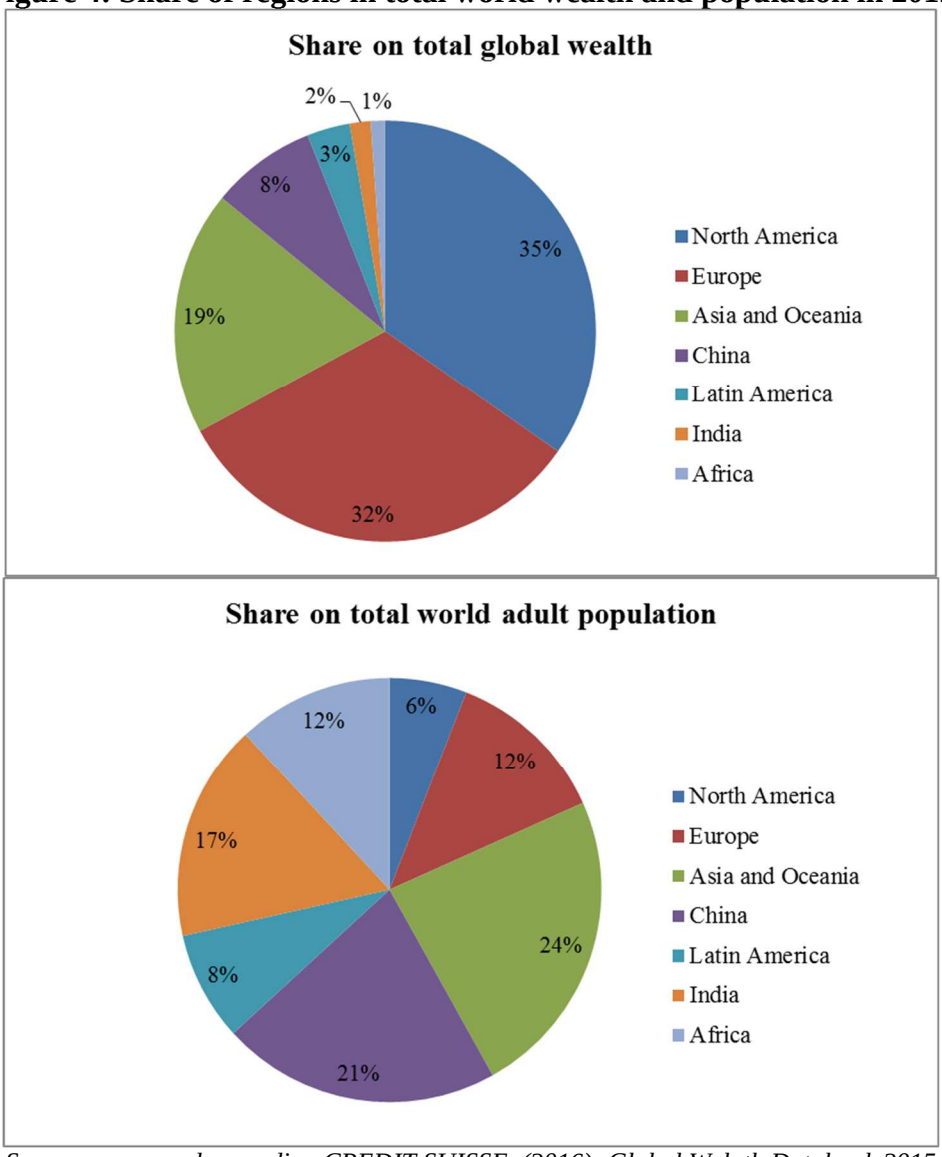
Urban growth and growth in urban population are caused on the one hand by natural population growth, on the other hand by migration from rural areas to cities. Urbanisation essentially contributes to a sustainable economic growth which in turn is crucial in reducing poverty. Densely populated areas populated attract investors and entrepreneurs that further boost economic growth. Entrepreneurs create jobs while cities provide enough manpower. Therefore, poor people from the countryside are drawn by cities with the prospect of a better social status and jobs. However, urban life means crowded dwellings, traffic jams, high cost of living, higher crime, etc.

Responsible city authorities should take a proactive role in proposing a common vision of the city and improve the quality of life of all its inhabitants. The process involves an analysis of the prospects for the city economic and social development, the identification of investment priorities and development cooperation at different levels. At a basic level, the modernization and improvement of conditions in urban areas means the improvement of the physical environment of the slums like building the basic infrastructure, water supply, sewerage, waste removal, security, construction of roads and sidewalks, street lighting, electricity networks, etc.

Wealth and wealth growth in selected regions

Inequality in the world's wealth in recent years has further exacerbated due to the financial crisis. The situation did not change in 2015 either. This year's increase in the prices of shares and the amount of financial assets in rich countries adds to the wealth of the richest countries and peoples of the world, thus further increasing the inequality between the rich and poor.

Figure 4: Share of regions in total world wealth and population in 2015

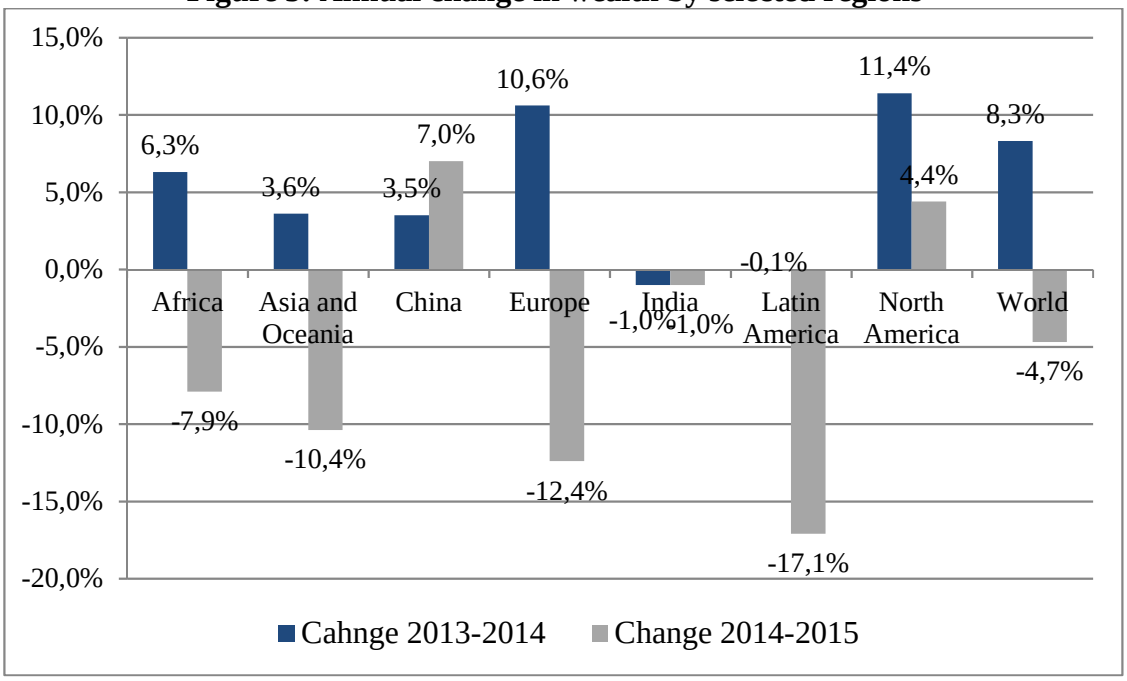


Source: processed according CREDIT SUISSE. (2016): Global Welath Databook 2015

If we recalculate the total wealth of the world per adult, an average person would own around 43 900 EUR. Personal property of people is not divided evenly. In 2014, the global wealth has reached a record amount of $ 263 trillion, which is more than twice the amount of $ 117 trillion recorded in 2000.

Compared to 2013, the global wealth grew by about 8.3%. The largest relative year to year growth was recorded in the regions of North America (11.4%) and Europe (10,6 %).

Figure 5: Annual change in wealth by selected regions

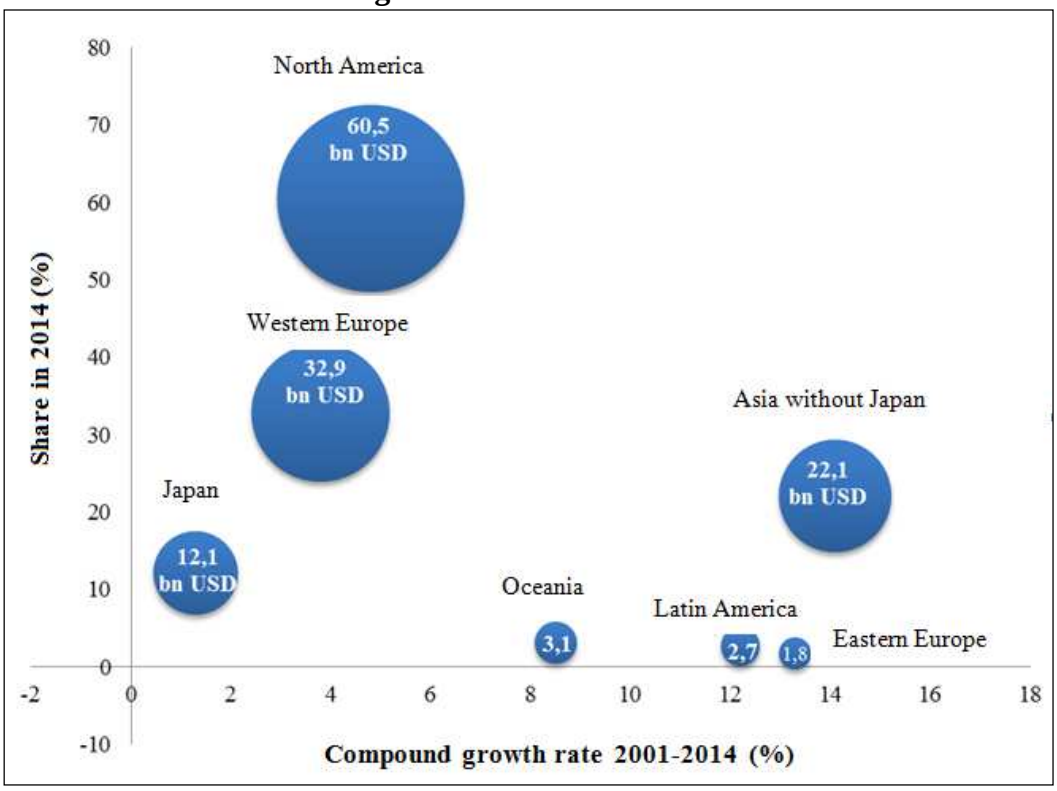


Source: processed in accordance with Global Wealth Report 2014 and 2015

Figure 5 shows that the size of the wealth of selected regions in 2014 and 2015 differed significantly. Global wealth grew in 2014 compared to 2013 by 8.3%. The largest share in this growth was recorded in the region of North America, Europe and Africa. The situation in 2015 compared to 2014 was significantly different. Global wealth fell by 4.7% and the most significant decline was recorded in the regions of Latin America, Europe and Asia. The wealth grew only in China and North America. These significant declines are only the result of unfavorable exchange rate of domestic currencies of states towards the US dollar.

Comparing the development of assets in individual regions, Latin America has recorded relatively slow development. The slowdown was caused mainly by the decline in economic activities. The growth slowed down in Eastern Europe as well. The average annual growth rate fell from 15.1% a year recorded between 2001 and 2007 to 5.8% per year over the last seven years of the reporting period.

Figure 6: The share of global gross financial assets in 2014 and compound annual growth rate since 2001



Source: processed according to Allianz Global Wealth Report 2015

The largest share of global financial assets in 2014 was held by the region of North America, followed by Western European countries. In absolute terms, the North America region held more than double (60.5 trillion) of financial assets than Western Europe. The lowest compound growth rate in the period 2001-2014 was recorded in Japan.

4 Conclusion

Despite the fact that there are tools and approaches that are used to measure poverty and its manifestations in different regions of the world, all of them came to the same conclusion - poverty is the most prevalent in selected regions of the world. Richest and poorest countries seem not to change at all. It seems that the vicious circle of poverty is almost impossible to overcome. Although many people are now losing homes and all their possessions as a result of armed conflicts, the most significant causes of poverty are climatic conditions, changes in climate and weather around the world. Political systems are often an obstacle to providing humanitarian aid from developed countries to countries suffering from poverty and hunger. However, no such aid should be perceived as a long-term solution. The future lies in building functioning and self-sustaining economies that are not dependent on assistance from the countries of the developed world. One of the possible solutions to overcome poverty is though knowledge of the crop cultivation and using renewable energy sources, etc.

On the other hand, there is a question of how much wealth we need to live meaningful lives. In many cases, the wealth of an individual is beyond their real needs. The real problems are the waste and various negative phenomena triggered by the effects of income inequality.

References:

1. ALLIANZ. (2015*): Global Wealth Report 2015.* [online] [cited 10. 11. 2016] Available online: https://www.allianz.com/v_1444215837000/media/economic _research/publications/specials/en/AGWR2015_ENG.pdf

2. ATKINSON, A. B. – MARLIER, E. (2010): *Income and living conditions in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. ISBN 978-92-79-16351-7.

3. CREDIT SUISSE. (2016): *Global Welath Databook 2015.* [online] [cited 10. 09. 2016] Available online: http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=C26E3824-E868-56E0-CCA04D4BB9B9ADD5

4. LAYTE, R. – MAITRE, B. – WHELAN, CH. T. (2010) *Living conditions, social exclusion and mental well-being. Second European Quality of Life Survey.* [online] European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2010, ISBN 978-92-897-0857-9. [cited 29. 04. 2015] Available online:http://www.mentalhealthpromotion.net/resources/living-conditions-social-exclusion-and-mental-wellbeing.pdf

5. FAO - Food and Agricultiral Organization of United Nations. (2016): *Reducing rural poverty through farmer-to-farmer exchange.* [online]. [cited 20. 10. 2016] Available online: http://www.fao.org/3/a-i5862e.pdf

6. FAO - Food and Agricultiral Organization of United Nations. (2015): *FAO Hunger Map 2015.* [online]. [cited 18. 10. 2016] Available online: http://www.fao.org/3/a-i4674e.pdf

7. GLENNERSTER, H. – HILLS, J. – PIACHAUD, D. – WEBB, J. (2004): *One hundred years of poverty and policy.* [online]. York: Joseph Rowntree Foundation, 2004. ISBN: 1-85935-222-7. [cited 12. 9. 2016]. Available online: http://eprints.lse.ac.uk/3913/1/One_hundred_years_of_poverty.pdf

8. GUHA-SAPIR, D. – HOYOIS, P. – BELOW, R. (2013) *Annual Disaster Statistical Review 2013*. [online]. Centre for Research on the Epidemiology of Disasters – CRED. [cited 14. 10. 2016]. Available online: http://cred.be/sites/default/files/ADSR_2013.pdf

9. Hunger Notes (2016): *2016 World Hunger and Poverty Facts and Statistics.* [online]. [cited 12. 9. 2016]. Available online: http://www.worldhunger.org/2015-world-hunger-and-poverty-facts-and-statistics/

10. KAKWANI, N. (1986): *Analysing Redistribution Policies: A Study Using Australian Data,* Cambridge: Cambridge University Press, 1986, p. 293, ISBN: 9780521308380

11. MAREŠ, P. (1999): *Sociologie nerovnosti a chudoby (Sociology of inequality and poverty).* Sociologické nakladatelství, Praha, 1999, 1. vydání, ISBN 80-85850-61-3

12. NIEMIETZ, K. (2011): *A New Understanding of Poverty*. London: The Institute of Economic Affairs. 2011, 1. Vydání, ISBN 978- 0-255-36638-0.

13. OPHI Oxford Poverty and Human Development Initiative. (2010): *Oxford University and UNDP join forces to launch a better way to measure global poverty.* [online] University of Oxford: Press release, 14. 7. 2010, [cited 29. 12. 2014), Available online: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/MPI-Final-Press-Release.pdf

14. RIO GROUP Expert Group on Poverty Statistics (2006): *Compendium of best practices in poverty measurement*. [online]. Rio de Janeiro, September 2006, p. 157, ISBN 85-240-3908-6, [cited 10. 04. 2015] Available online: http://www.ibge.gov.br/poverty/pdf/rio_group_compendium.pdf

15. DRÉZE, J. – SEN, A. (1997): *Indian Development: Selected Regional Perspectives*. Oxford: Oxford University Press. 1997. 444 p. ISBN 9780198292043

16. WORLD BANK (2000): *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, World Bank, USA, September 2000, ISBN 0-19-521598-2.

17. TOWNSEND, P. (1979): *Poverty in the United Kingdom.* [online] London: Allen Lane and Penguin Books' if quoting from this book, 1979, [cited 26. 12. 2014], Available online: http://www.poverty.ac.uk/free-resources-books/poverty-united-kingdom

18. INTERNATIONAL POVERTY CENTRE (2006). *Poverty in Focus*. [online] Brazil: Dag Ehrenpreis, United Nations Development Programme, December 2006 [cited 29. 03. 2014] Available online: http://www.ipc-undp.org/pub/IPCPovertyInFocus9.pdf

19. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME - UNDP (2015): *Human Development Report 2015. Work for Human Development*. [online] Washington DC: Communications Development Incorporated. eISBN 978-92-1-057615-4. [cited 23. 04. 2016] Available online: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf

Kontak:
Ing. Jaroslav Korečko, PhD.
Faculty of Management
University of Prešov
Konštantínova 16
080 01 Prešov, Slovakia
e-mail: jaroslav.korecko@unipo.sk

doc. Ing. Alžbeta Suhányiová, PhD.
Faculty of Management
University of Prešov
Konštantínova 16
080 01 Prešov, Slovakia
e-mail: alzbeta.suhanyiova@unipo.sk

doc. Ing. Ladislav Suhányi, PhD.
Faculty of Management
University of Prešov
Konštantínova 16
080 01 Prešov, Slovakia
e-mail: ladislav.suhanyi@unipo.sk.

RADIKALIZÁCIA SPOLOČNOSTI V PODMIENKACH MOCENSKÉHO VÁKUA: PRÍPAD SOMÁLSKA

Dominika Kosárová[a] – Jaroslav Ušiak[b]

[a] Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, Univerzita Mateja Bela, Kuzmányho 1, 974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: dominika.kosarova@umb.sk
[b] Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, Univerzita Mateja Bela, Kuzmányho 1, 974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: jaroslav.usiak@umb.sk

Príspevok sa zaoberá procesom radikalizácie v dôsledku absentujúcej štátnej moci so zameraním na moslimskú spoločnosť, kde sa radikalizmus prejavuje predovšetkým vo forme islamizmu. K skúmanej problematike budeme pristupovať prostredníctvom prípadovej štúdie, v ktorej sa zameriame na vývoj v Somálsku od 90. rokov 20. storočia. Cieľom príspevku je poukázať na paralely medzi politickým vývojom v podmienkach mocenského vákua a vznikom radikálnych islamistických skupín. Z analýzy vyplýva, že mocenské vákuum nastolené po štátnom kolapse vytvorilo priestor pre pôsobenie radikálnych islamistov, ale zároveň poukážeme na to, že v radikalizácii Somálska zohrávajú významnú úlohu aj externé faktory, ako import wahhábizmu či intervencie zo zahraničia, ktoré podnietili inklináciu islamistických skupín k ozbrojeného džihádu a terorizmu.[1]
Kľúčové slová: Somálsko, radikalizácia, mocenské vákuum, Al Itihad al Islamiya, Zväz islamských súdov, al-Shabaab

The article deals with the process of radicalization as a consequence of the absence of state power. It is focused on the Muslim society where the radicalism gains form of Islamism. The topic is approached by means of the case study which deals with Somalia and its evolution since 1990s´. The aim of the article is to point out to the parallels between the political development in the aftermath of state collapse on one hand, and the emergence of radical groups on the other hand. The analysis concludes that although the power vacuum created after the state collapse has facilitated the spread of radical Islam, a significant role in the process of radicalization has been played also by foreign interventions, which have contributed in the Somali context to the implementation of the ideas regarding armed jihad, radical Islamism and terrorism.
Key words: Somalia, radicalization, power vacuum, Al Itihad al Islamiya, Islamic Courts Union, al-Shabaab
JEL: H1

Úvod

Radikalizmus predstavuje jednu z aktuálnych bezpečnostných výziev v rôznych častiach sveta. Jeho podoba ako aj príčiny závisia od konkrétneho kontextu. V predkladanom príspevku sa budeme zaoberať radikalizmom v moslimskej spoločnosti, ktorý vzniká v dôsledku neschopnosti vlády plniť si svoje funkcie, čím sa vytvára priestor pre pôsobenie neštátnych aktérov a radikálnych skupín. Vychádzame z domnienky, ktorú vyslovilo viacero zahraničných expertov vrátane H. Solomona, I. Kfira a I. Gatsiounis, ale aj slovenských

[1] Táto štúdia vznikla v rámci projektu VEGA č. 1/0783/16 „Bezpečnostné aspekty aktuálneho demografického vývoja v podmienkach Slovenskej republiky“.

odborníkov ako J. Klavec či F. Škvrnda, a to že spoločnosť je náchylnejšia na radikalizáciu vtedy, keď je štátna moc neefektívna, resp. neexistuje a ľuďom sú odopierané základné statky a služby, vrátane sociálno-ekonomického rozvoja a ľudských práv. Radikalizmus má špecifickú podobu v moslimských krajinách, kde sa prejavuje vo forme radikálneho islamizmu.

Cieľom príspevku je na príklade Somálska poukázať na paralely medzi radikalizáciou spoločnosti a politickým vývojom v štáte so zameraním sa na obdobie od kolapsu centrálnej štátnej moci v roku 1991 až po súčasnosť. Pomocou prípadovej štúdie sa budeme snažiť identifikovať vnútorné aj vonkajšie faktory, ktoré vplývajú na vznik radikálnych skupín v špecifickom prostredí Somálska.

Na úvod v príspevku vymedzíme problematiku radikalizácie, ktorá vzniká v dôsledku mocenského vákua a priblížime možné prejavy radikalizmu v moslimskej spoločnosti. Vychádzame pritom prevažne zo zahraničných zdrojov, vrátane knižných publikácií a odborných článkov venujúcich sa problematike radikalizácie a islamizmu. Následne prostredníctvom prípadovej štúdie poukážeme na to, ako sa radikalizácia prejavovala v Somálsku od kolapsu štátnej moci. Vymedzujeme tri hlavné prúdy radikalizácie, ktoré korešpondujú s pôsobením troch islamistických skupín. Vychádzajúc z našich zistení na záver poukážeme na možný vývoj do blízkej budúcnosti, ako aj na špecifiká somálskeho radikalizmu. V rámci prípadovej štúdie sa opierame aj o literatúru od autorov afrického pôvodu, ako aj o správy a databázy inštitúcií ako Central Intelligence Agency a International Crisis Group.

1 Radikalizácia a islamizmus

Radikalizmus je možné definovať ako súbor konceptov a politických názorov, ktoré presadzujú kategorické a radikálne nástroje a spôsoby riešenia sociálnych problémov.[2] Korene radikalizmu je možné nájsť v sociálno-ekonomických podmienkach, ktoré súvisia s politickým vývojom v konkrétnom štáte alebo v rámci určitej spoločnosti. Pokiaľ štáty zlyhávajú v plnení svojich funkcií voči občanom, v poskytovaní statkov a služieb a zaisťovaní bezpečia, vzniká tak priestor pre pôsobenie radikálnych skupín, ktoré ponúkajú obyvateľom alternatívne riešenia na zlepšenie ich situácie. Extrémnym príkladom nefungujúcich štátov sú také, v ktorých došlo ku kolapsu štátnej moci a v dôsledku neexistencie centrálnej vlády vzniká mocenské vákuum. V spoločnosti, kde absentuje centrálny mocenský aparát a inštitúcie zákonodarnej, výkonnej a súdnej moci, dochádza k vnútornej anarchii, chaosu, bezprávia, korupcii, ako aj ku kolapsu zdravotníckych, vzdelávacích a finančných inštitúcií. Mocenské vákuum navyše vedie k vnútorným bojom o moc medzi jednotlivými frakciami, čím sa spoločnosť militarizuje a radikalizuje. Takéto prostredie umožňuje prosperovať neštátnym aktérom vrátane radikálnych skupín, ktoré sa usilujú šíriť svoju ideológiu a získať podporu tým, že nahrádzajú inštitúcie štátu a poskytujú obyvateľom statky, ktoré im štát nedokáže zaistiť. Práve sklamanie, frustrácia vyplývajúca z deprivácie a straty perspektívy, chudoba, marginalizácia, dezilúzia a pocit nedostatočnej sebarealizácie sú najčastejšie uvádzané ako hybné sily radikalizmu a predstavujú primárnu motiváciu, ktorá vedie ľudí k podpore alebo zapojeniu sa do činnosti radikálnych skupín.[3] Navyše zradikalizované skupiny ponúkajú frustrovaným ľuďom okrem riešenia ich sociálno-ekonomickej a bezpečnostnej situácie aj možnosť získať pocit spolupatričnosti a kolektívnej identity, ktoré im nefungujúci štát nedokáže zabezpečiť.

Radikalizmus môže mať rozličné prejavy v závislosti od spoločenských a kultúrnych podmienok prevládajúcich v konkrétnom prostredí. V súčasnosti je jedným z najpertraktovanej-

[2] DUTA, P. – UNGUREANU, R. (2014): The Horn of Africa and Islamic Radicalism, s. 121.

[3] KLAVEC, J. (2014): Terorizmus ako globálna hrozba, CIGÁNIK, Ľ. – JAŠŠOVÁ, E. (2006): Terorizmus, ŠKVRNDA, F. (2003): Terorizmus. Najvýznamnejšia nevojenská bezpečnostná hrozba súčasnosti.

ších pojmov islamský radikalizmus, s ktorým súvisia aj pojmy islamizmus, fundamentalizmus, či terorizmus a džihádizmus. Nárast islamského radikalizmu súvisí aj s tým, že viaceré prevažne moslimské štáty dlhodobo čelia nepriaznivému vnútropolitickému vývoju, prípadne vnútroštátnym konfliktom a občianskym vojnám, čo oslabuje schopnosť vlády zaistiť bezpečie obyvateľom na svojom území, resp. môže viesť k jej kolapsu. Pokiaľ dôjde k vzniku mocenského vákua a destabilizácii spoločnosti, v ktorej významnú úlohu zohráva náboženstvo, radikalizácia sa môže prejaviť v alternatívnych riešeniach vychádzajúcich práve z náboženstva, v tomto prípade z islamu. Dochádza k privatizácii verejných služieb, ktorých poskytovateľmi sa stávajú islamské mimovládne organizácie a charity, ktoré sa na jednej strane usilujú o podporu vzdelávania, poskytovanie zdravotnej starostlivosti, pričom ich činnosť sa koncentruje často do okolia mešít, ale na druhej strane môžu prispieť aj k politickému napätiu v spoločnosti, keďže ich ciele sú často spolitizované. S narastajúcou nestabilitou tak narastajú aj snahy o prepojenie politiky s náboženstvom[4] a do popredia sa dostáva fenomén islamizmu, ktorý je označovaný aj ako politický islam alebo islamský fundamentalizmus. Neštátni aktéri získavajú nahradením funkcií štátu podporu a dôveru v rámci znevýhodnenej a zraniteľnej spoločnosti, a preto islamisti využívajú práve zhoršujúce sa ekonomické a sociálne podmienky na šírenie svojej ideológie.

Islamizmus predstavuje ideológiu usilujúcu sa presadiť islamské tradície v politike a jeho ambíciou je vytvoriť islamský štát spravovaný právom šari´a. Jediným zákonodarcom a vládcom má byť podľa islamistov Allah. Netolerujú žiadne iné náboženstvo, odmietajú sekularizmus a chcú riadiť spoločnosť prostredníctvom dogmatickej interpretácie viery, pričom Korán považujú za zdroj politického, právneho a spoločenského poriadku. Islamizmus ako taký sa nemusí bezpodmienečne spájať s násilím a o dosiahnutie svojich cieľov sa môže usilovať aj prostredníctvom činnosti politických strán.[5] Na druhej strane, radikálni islamisti považujú tých, ktorí sa nepodriadia ich interpretácii náboženstva za odpadlíkov hodných v krajnom prípade dokonca až smrti. Násilie a zastrašovanie v tomto prípade predstavujú nástroje na šírenie islamistického učenia. Podľa iránskeho teokratického vodcu Ajatolláha Chomejního je dokonca možné donútiť ľudí k poslušnosti jedine mečom, ktorý je podľa neho zároveň kľúčom do raja.[6] Nepriateľmi radikálnych islamistov sú nielen vyznávači iných náboženstiev, ale aj moslimovia, ktorí vyznávajú tolerantnejšiu a umiernenejšiu verziu islamu, a to predovšetkým sufisti, označovaní radikálmi za pohanov. Sufizmus predstavuje africkú verziu islamu a vyznačuje sa v prvom rade snahou o očistu duše veriaceho. Vyznávači sufizmu považujú islam za vnútornú vec každého moslima a odmietajú jeho spájanie s politikou na rozdiel od radikálnejších verzií islamu usilujúcich o dominanciu a moc. K radikálnejšej vetve islamu patria wahhábisti a salafisti, ktorí považujú sufizmus za nesprávny a neislamský. Práve z ich radov pochádza väčšina radikálnych islamistov a vodcov teroristických skupín operujúcich na báze islamského fundamentalizmu a džihádizmu, vrátane teroristickej organizácie al-Káida.

Terorizmus v tomto kontexte predstavuje taktiku boja využívanú radikálnymi islamistami na dosiahnutie svojich cieľov od zničenia nepriateľa, ktorým sú predovšetkým neveriaci a odpadlíci, až po nastolenie islamského štátu na báze práva šarí´a. Teroristi operujúci na báze radikálneho islamizmu, resp. islamského fundamentalizmu, sa často hlásia k ozbrojenému džihádu a svojim nepriateľom vyhlasujú vojnu v mene Allaha.

[4] ICG. (2005): Somalia´s Islamists.
[5] KFIR, I. (2008): Islamic Radicalism in East Africa: Is There a Cause for Concern? s. 831.
[6] SOLOMON, H. (2015): Terrorism and Counter-Terrorism in Africa. Fighting Insurgency from Al Shabaab, Ansar Dine and Boko Haram, s. 23.

Príkladom skolabovaného štátu[7] neschopného poskytnúť občanom statky a služby je Somálsko. Po páde diktátúry Muhammada Siada Barreho v roku 1991 vzniklo v krajine bezvládie, v ktorom začali medzi sebou bojovať jednotlivé ozbrojené frakcie. Odvtedy štát prešiel turbulentným obdobím poznačeným najmä občianskou vojnou, ktorá bola produktom rivality medzi frakciami a klanmi usilujúcimi sa ochrániť svoje vlastné záujmy. Štát čelil viacerým zahraničným intervenciám, separatistickým tendenciám v oblasti Somalilandu[8], ako aj Puntlandu a humanitárnym krízam v dôsledku sucha a hladu. Viaceré medzinárodné iniciatívy sa snažili o vybudovanie vlády, ale markantnejší pokrok bol zaznamenaný až v roku 2012, keď Prechodnú federálnu vládu nahradila Somálska federálna vláda. Jej efektivita a legitimita z pohľadu Somálčanov ostáva ale aj naďalej otázna. Aj v súčasnosti, po 25 rokoch od štátneho kolapsu je situácia v Somálsku alarmujúca. Život viac ako 1,5 milióna Somálčanov závisí od humanitárnej pomoci[9], v regióne sa nachádza vyše 1,1 milióna somálskych utečencov, iba 40% detí v Somálsku navštevuje školu a priemerná dĺžka života Somálčanov je 52,4 rokov, čím sa Somálsko radí na tretie miesto v rebríčku krajín s najnižšou dĺžkou života.[10] V krajine navyše prevláda vysoká nezamestnanosť, chudoba a kriminalita. Z uvedených aspektov ťažili alternatívni poskytovatelia statkov a služieb, ktorí využívali zraniteľné prostredie v podmienkach mocenského vákua na šírenie radikalizmu v podobe radikálneho islamizmu.

2 Vývoj radikálneho islamizmu v Somálsku

Radikalizáciu somálskej spoločnosti je možné rozdeliť na tri fázy, pričom každá z nich zodpovedá určitému špecifickému vývoju v súvislosti s mocenským vákuom, ako aj špecifickej radikálnej skupine, ktorá sa v danom období dostala do popredia. Všetky predmetné skupiny vznikli na báze radikálneho islamizmu, čo vyplýva predovšetkým zo štruktúry somálskej spoločnosti. Somálsko je síce etnicky aj nábožensky homogénna krajina, keďže prevažnú časť spoločnosti tvoria Somálčania a dominantným náboženstvom je sunnitský islam, ale zároveň je pre spoločnosť charakteristická výrazná fragmentovanosť na báze klanovej príslušnosti. Práve klanová rozdrobenosť predstavuje úhlavnú prekážku v ustanovení efektívnej centrálnej vlády, ktorá by umožnila prekonať mocenské vákuum a zjednotiť spoločnosť. V tomto kontexte sa po kolapse vlády generála Siada Barreho dostali do popredia skupiny presadzujúce islam ako zjednocujúci prvok, ktorý by umožnil prekonať anarchiu a nastoliť v krajine opäť poriadok.

2.1 Al Itihad al Islamiya

Prvé obdobie zodpovedá 90. rokom 20. storočia a predstavuje obdobie bezprostredne po zvrhnutí diktátora. Režim Siada Barreho sa vyznačoval slabou ekonomikou, potláčaním ľudských práv a občianskych slobôd. Už v tomto období sa začali formovať prvé islamistické skupiny, ktoré v spoločnosti zriadenej na báze práva šarí´a videli alternatívu voči diktátorskému režimu, korupcii a utláčaniu. Tieto skupiny sa ale dostali do popredia až po zvrhnutí diktátorského režimu, ktorý zakazoval akékoľvek opozičné sily v spoločnosti. Jednou z nich bola aj Al Itihad al Islamiya (ďalej AIAI), v preklade Islamská únia. Hnutie

[7] R. Rotberg (2003) uvádza Somálsko ako jediný novodobý príklad skolabovaného štátu. Na základe schopnosti štátu plniť svoje funkcie rozlišuje medzi stabilnými, slabými, zlyhávajúcimi a skolabovanými štátmi. S oslabovaním štátu a jeho posúvaním smerom ku kategórii skolabovaných štátov sa zvyšuje pravdepodobnosť vzniku mocenského vákua, v ktorom sa regionálni vodcovia usilujú o získanie moci nad príslušným územím a budujú si svoje vlastné miestne bezpečnostné a politické mechanizmy.

[8] Jedná sa o územie bývalej britskej kolónie, ktorá sa po získaní nezávislosti v roku 1960 spojila s bývalým Talianskym Somálskom, čím vznikla Somálska republika. (NAXERA, 2011)

[9] DUTA, P. – UNGUREANU, R. (2014): The Horn of Africa and Islamic Radicalism, s. 126.

[10] CIA. (2016): The World Factbook: Somalia

vzniklo v prvej polovici 80. rokov 20. storočia a založené bolo predovšetkým Somálčanmi, ktorí študovali v Egypte alebo v Saudskej Arábii, kde sa zoznámili s ideológiou wahhábizmu. Hnutie sa vo svojich počiatkoch otvorene nehlásilo k džihádistickým princípom. Po páde ústrednej moci v roku 1991, keď v spoločnosti vypukla občianska vojna a jednotlivé klany a frakcie súperili o moc, sa skupina AIAI snažila o presadenie islamistickej ideológie ako alternatívy voči oslabenému nacionalizmu a klanovej roztrieštenosti.[11] Jej dlhodobým cieľom bolo zriadenie islamského režimu v Somálsku a vznik pan-somálskeho salafistického emirátu. Členovia AIAI odmietali oddelenie islamu od politiky, na rozdiel od tradičných princípov, na ktorých bol vybudovaný somálsky sufizmus.

Al Itihad sa v roku 1992 etablovala v meste Luuq, kde predstavovala významnú vojenskú a politickú silu v inak bezprávnom a chaotickom prostredí. Zaviedla tu relatívny poriadok a striktnú disciplínu na základe radikálneho výkladu islamského práva vychádzajúceho z wahhábistickej doktríny.[12] V blízkosti mesta budovala výcvikové tábory, kde boli cvičení aj zahraniční bojovníci v bojových taktikách vrátane terorizmu. Teroristické útoky spáchané členmi AIAI boli v prvom rade namierené proti Etiópii, čo malo predovšetkým iredentistické pozadie. Prívrženci AIAI sa snažili o zjednotenie všetkých Somálčanov, vrátane početnej somálskej menšiny žijúcej na území Etiópie a v súlade s pansomálskou ideológiou chceli vytvoriť tzv. Veľké Somálsko. Z tohto dôvodu AIAI predstavovala hrozbu pre Etiópiu, ktorá sa obávala islamskej radikalizácie v jej bezprostrednom susedstve. Obavy viedli k intervencii etiópskych vojsk v roku 1996 s cieľom eliminovať narastajúce islamistické tendencie v Somálsku.

Ciele a nástroje AIAI sa postupne menili v dôsledku viacerých faktorov. V prvom rade sa v roku 1990 vrátili do Somálska veteráni, ktoré bojovali na strane mudžahedínov v džiháde proti sovietskej okupácii Afganistanu. Práve bývalí mudžahedíni zastávali myšlienku ozbrojeného boja a prispeli k militarizácii hnutia AIAI. Okrem toho zohrali významnú úlohu v radikalizácii AIAI aj študenti vracajúci sa z krajín Blízkeho Východu, kde sa inšpirovali radikálnejšou wahhábistickou verziou islamu, ktorú následne šírili po návrate do Somálska. Rozhodujúcim faktorom ovplyvňujúcim ideológiu hnutia bola ale intervencia USA a OSN v roku 1992. Angažovanosť cudzích vojakov v krajine bola vnímaná negatívne ako snaha západu získať Somálsko pod svoju kontrolu, čo viedlo k ďalšej radikalizácii spoločnosti a vlne násilia proti prítomnosti zahraničných vojsk. Intervencia posilnila aj vôľu AIAI spolupracovať s džihádistickou organizáciou al-Káida. Po stiahnutí amerických vojakov v roku 1994 a následnom ukončení misie OSN aj naďalej pretrvávalo v krajine mocenské vákuum a anarchia, ktoré predstavovali pre Usáma bin Ládina príležitosť exportovať do Somálska islamskú revolúciu. AIAI údajne v 90. rokoch umožňovala al-Káide využívať svoje základne, výcvikové tábory a infraštruktúru pri páchaní útokov na africkom kontinente vrátane útokov na americké ambasády v Keni a v Tanzánii v roku 1998, na izraelský hotel v Mombase a pri pokuse o zostrelenie izraelského lietadla v roku 2002.[13] Spojené štáty americké obvinili AIAI z podpory al-Káidy a v roku 2001 označili hnutie za teroristickú organizáciu. Viacerí vodcovia AIAI sa ocitli na zozname medzinárodne hľadaných teroristov, vrátane jej vojenského veliteľa Shaika Hassana Dahira Aweysa, ktorý sa stretával aj s vodcami al-Káidy, USA označil za úhlavného nepriateľa moslimov a americkú vládu obvinil zo snáh dostať región Afrického rohu pod kresťanskú nadvládu.[14] Od konca 90. rokov činnosť AIAI postupne slabla a do popredia sa dostali iné radikálne islamistické skupiny, ktoré ale do značnej miery pozostávali aj z bývalých príslušníkov AIAI.

---

[11] SHAY, S. (2008): Somalia Between Jihad and Restoration, s. 43.
[12] ICG. (2005): Somalia´s Islamists, s. 7.
[13] CTC. (2007): Al-Qa-ida-s (Mis)Adventures in the Horn of Africa.
[14] ICG. (2005): Somalia´s Islamists, s. 10.

2.2 Zväz islamských súdov

Druhé obdobie radikalizácie somálskej spoločnosti je možné vymedziť rokmi 2000 až 2006 a zodpovedá snahám islamských súdov o poskytovanie služieb a nastolenie bezpečia v podmienkach absentujúcej fungujúcej vlády. Paralelne s posilňovaním islamských súdov dochádzalo k medzinárodným konferenciám, ktorých výsledkom bolo nastolenie Prechodnej národnej vlády (ďalej TNG) v roku 2000 a neskôr Prechodnej federálnej vlády (ďalej TFG) v roku 2004. Medzinárodné úsilie spočívalo v snahách o implementovanie západného modelu riadenia štátu na báze modernej demokracie, ktorá by občanom zaistila právo na život, vlastníctvo, politickú a ekonomickú slobodu[15]. Snahy o nastolenie centrálnej moci zvonka boli ale odmietané islamistickou časťou spoločnosti, ktorá považovala tieto vlády za bábky západu a namiesto toho videla riešenie anarchie v zavedení islamského práva šarí´a.

Prvý islamský súd vznikol v Mogadiše už v roku 1994 so zámerom zaviesť právo a poriadok do anarchickej spoločnosti. Následne jednotlivé klany a subklany zakladali na lokálnej úrovni obdobné súdy na islamskej tradícii. Pre lepšiu koordináciu medzi súdmi vznikla neskôr zastrešujúca organizácia, Zväz islamských súdov (ďalej ICU). ICU pôvodne nevznikol ako nástroj islamského fundamentalizmu, ale reagoval skôr na pragmatickú potrebu zaplniť mocenské vákuum a nastoliť v krajine mier. Najvýraznejší úspech dosiahol v roku 2006, keď sa mu v júni podarilo poraziť veliteľov v Mogadiše a prvýkrát po 15 rokoch tu zavládol relatívny poriadok a bezpečie. Zlepšili sa životné podmienky, dievčatá chodili znovu do školy, ulice v Mogadiše boli opäť čisté a bezpečnejšie.[16] Spočiatku mal ICU podporu v rámci frustrovanej somálskej spoločnosti, to sa ale začalo meniť s jeho postupnou radikalizáciou.

ICU združoval súdy založené na rozličných verziách viery vrátane radikálov a extrémistov, ktorí využívali túto zastrešujúcu organizáciu na šírenie šarí´e ako základu pre teokratický štát. Zväz ako taký sa radikalizoval s postupným nárastom jeho moci a vplyvu nad čoraz väčším územím. Pod svoju kontrolu získal väčšinu územia v južnom a centrálnom Somálsku, kde sa usiloval o implementovanie vlastnej verzie islamského práva vychádzajúcej z wahhábistickej interpretácie. Po viac než dekáde bezprávia a vlády skorumpovaných veliteľov predstavoval radikálny islam nádej na prekonanie tohto stavu. Zavedené opatrenia zahŕňali napríklad zatvorenie kín, ktoré premietali západné „nemorálne“ filmy, oddelené sedenie mužov a žien na verejných podujatiach, oslavy Nového roka boli trestané smrťou, šport bol považovaný za akt satanizmu a muži si povinne museli nechať narásť brady.[17] Radikalizácia ICU viedla k porušovaniu základných práv a slobôd a k rozširovaniu cieľov, ktorým nebolo už iba zavedenie práva šarí´a v Somálsku, ale aj exportovanie islamistickej revolúcie do ďalších krajín. ICU navyše udržiaval kontakty s medzinárodnými teroristami a niektorým z nich poskytol v Somálsku útočisko vrátane páchateľov zodpovedných za vyššie uvedené teroristické útoky z rokov 1998 a 2002. Za vodcu ICU bol dokonca menovaný Sheik Hassan Dahir Aweys, bývalý vojenský veliteľ islamistickej organizácie Al Itihad[18], ktorý sa nachádzal na americkom zozname teroristov, čo viedlo k obavám zo vzniku bezpečného zázemia pre teroristov a tzv. „afrického Afganistanu“, keďže ICU sa v mnohom podobal na Taliban.

---

[15] SEKERÁK, M. (2013): Ekonomická demokracia: dejiny, teória a prax, s. 33.
[16] VERHOEVER, H. (2009): The Self-fulfilling Prophecy of Failed States: Somalia, State Collapse and the Global War on Terror, s. 415.
[17] GATSIOUNIS, I. (2012): After Al-Shabaab, s. 76.
[18] MWANGI, O. G. (2010): The Union of Islamic Courts and security governance in Somalia, s. 89.

ICU označil za svojho nepriateľa Spojené štáty a TFG[19], ktorú považoval za bábkovú vládu, ale aj Etiópiu, ktorej vyhlásil džihád s cieľom anektovať etiópske územie obývané Somálčanmi. Etiópia opäť reagovala na vývoj bezpečnostnej situácie v susednom Somálsku intervenciou, ktorá sa uskutočnila v decembri 2006 a zdôvodňovala ju pozvaním zo strany TFG. ICU na intervenciu reagoval vyzvaním mudžahedínov na celom svete, aby sa zapojili do džihádu proti Etiópii. Napriek týmto výzvam Etiópia po boku s TFG a s tichým súhlasom USA porazili milície ICU v priebehu dvoch týždňov.[20] Hoci intervencia etiópskych vojsk viedla k porážke radikálnej organizácie ICU, podnietila zároveň nové hrozby v podobe džihádistických tendencií a ďalšej vlny radikalizácie v rámci somálskej spoločnosti.

1.3 Al-Shabaab

Po porážke ICU sa TFG etablovala v Mogadiše, no bola príliš slabá, aby dokázala efektívne čeliť hrozbám, vrátane radikálneho islamizmu, ktorý sa porazením ICU nepodarilo vykoreniť. Práve naopak, etiópska invázia viedla k ďalšej radikalizácii Somálčanov, čo umožnilo regrutáciu do relatívne nových radikálnych štruktúr, vrátane al-Shabaab, v preklade Mládež.

Al-Shabaab pôvodne vznikol ako extrémistické ozbrojené krídlo ICU, pričom na jeho vzniku sa podieľali aj bývalí bojovníci z AIAI. Do popredia sa dostal počas etiópskej intervencie, kedy bolo jeho prioritou poraziť a vyhnať z krajiny etiópske vojská. V spoločnosti narastal odpor proti etiópskej invázii hlavne po tom, ako etiópske vojská a milície TFG odpovedali na ofenzívu islamistov útokmi na obytné štvrte.[21] Viedlo to k narastajúcej podpore islamského fundamentalizmu a radikalizmu, čo uľahčilo hnutiu regrutovať nových členov. Noví členovia boli motivovaní aj vidinou zárobku a jedla, ktoré zlyhávajúce Somálsko nedokázalo obyvateľom zabezpečiť. Po porážke ICU sa al-Shabaab odčlenil a pôsobil spočiatku ako národné islamistické hnutie, ktoré malo okrem porážky etiópskych vojsk aj iredentistické ambície a podobne ako predošlé skupiny chcelo pričleniť k Somálsku etiópsky Wugaden. Al-Shabaab sa snažil o zjednotenie nacionalizmu s radikálnym islamom, ktorý vnímal ako silu schopnú prekonať klanovú fragmentovanosť spoločnosti. Spočiatku al-Shabaab získal v spoločnosti podporu vzhľadom na to, že poskytoval obyvateľom jedlo a finančné zdroje a taktiež umožňoval rýchle riešenie sporov provizórnymi súdmi na lokálnej úrovni. Viacerí vodcovia klanov preto uvítali asistenciu al-Shabaab pri trestaní kriminálnikov a pomoci chudobným.[22] Podpora ale klesala s narastajúcou mierou radikalizácie hnutia.

Podobne ako AIAI a ICU, ideológia al-Shabaab vychádza z wahhábizmu, salafizmu a puritánskej verzie islamu a pri dosahovaní svojich cieľov sa hnutie opieralo predovšetkým o násilie a terorizmus. V roku 2008 sa mu podarilo obsadiť značné územie južného a centrálneho Somálska[23], na ktorom následne zaviedlo kruté až drakonické pravidlá. Ženy boli prísne trestané za porušenie príkazu zahaľovať si tvár, muži s dlhými vlasmi boli vyholení kúskami rozbitého skla, cudzoložstvo sa trestalo pochovaním do piesku zaživa a ukameňovaním, tí, ktorí boli obvinení z nasledovania západných ideálov boli popravení sťatím hlavy, porušenie radikálnej interpretácie islamského práva sa trestalo amputáciou

[19] TFG bola zriadená v roku 2004 po zlyhaní TNG, ale jej schopnosť efektívne vládnuť bola výrazne obmedzená. Kontrolovala iba malé územie v okolí mesta Baidoa, kde mala sídlo. (Kaplan, 2010, 85)
[20] SHAY, S. (2008): Somalia Between Jihad and Restoration, s. 137.
[21] KAPLAN, S. (2010): Rethinking State-building in a Failed State, s. 86.
[22] GATSIOUNIS, I. (2012): After Al-Shabaab, s. 77.
[23] ICU aj al-Shabaab obsadili hlavne juh a stred štátu. Na severe Somálska vyhlásil Somaliland samostatnosť a hoci žiaden štát neuznal jeho nezávislosť, v porovnaní so zvyšným územím Somálska predstavuje relatívne fungujúci celok. V prípade Somalilandu preto nie je možné hovoriť o mocenskom vákuu, čo môže vysvetľovať, prečo uvedené radikálne skupiny neexpandujú v tejto časti.

končatín, deti boli nasilu regrutované do vojenských brigád a zakázaná bola hudba či televízia.[24] Vzhľadom na nefungujúce bezpečnostné zložky štátu, nemal kto týmto praktikám zabrániť. Po odchode etiópskych vojsk z krajiny v januári roku 2009 sa islamistom podarilo preniknúť do hlavného mesta. Zároveň sa terčom aktivít al-Shabaab stali krajiny zúčastnené na operácii AMISOM, ktorá bola zriadená v roku 2007 pod záštitou Africkej Únie[25] s cieľom eliminovať vplyv radikálov v Somálsku. Vojská AMISOM boli označované za okupantov a nepriateľských križiakov a al-Shabaab samého seba zobrazoval ako odporcu voči zahraničnej okupácii a nastoliteľa poriadku v bezprávnom štáte.

Ciele Al-Shabaab nielenže sa radikalizovali, ale postupne nadobúdali globálne rozmery. Do roku 2008 stál na čele hnutia Aden Hashi Farah Ayro, Somálčan, ktorý získal vojenský tréning v Afganistane a snažil sa posilniť väzby skupiny na al-Káidu a zapojiť ju do medzinárodného džihádu. Príklon k al-Káide môže byť vysvetlený aj snahou čerpať zo skúseností, ktoré získala al-Káida počas boja proti sovietskej okupácii Afganistanu, čo by al-Shabaab mohol využiť v boji proti tzv. etiópskej okupácii.[26] Podobné ambície mal aj jeho nástupca Ahmed Godane, bývalý bojovník za mudžahedínov v Afganistane, ktorý chcel začleniť pôvodne národné islamistické hnutie do globálnej džihádistickej siete. V roku 2010 a neskôr v roku 2012 vyjadril vernosť al-Káide a al-Shabaab sa formálne zapojil do džihádistickej siete. Godane chcel zaviesť šarí´u na všetkých kontinentoch a vytvoriť celosvetový Dar al Islam, teda svet spravovaný islamským právom.[27] Uvedené vyhlásenia boli ale bezprecedentné v somálskej spoločnosti, ktorá tradične odmietala spájanie náboženstva s politikou a dokonca viedli aj k rozporom v rámci samotného hnutia. Viacerí jeho poprední členovia odmietali spoluprácu s al-Káidou a chceli aby al-Shabaab ostal národnou silou Somálčanov v boji proti cudzej okupácii a proti vláde dosadenej cudzími štátmi, ktorá z ich pohľadu nemala legitimitu.

Hoci v posledných rokoch hnutie al-Shabaab slablo a strácalo územie pod svojou kontrolou vrátane hlavného mesta, odkiaľ bolo vytlačené koaličnými vojskami v roku 2011, v súčasnosti je možné vidieť aj opačnú tendenciu. Jednotkám AMISOM sa síce darí oslobodzovať mestá od al-Shabaab, ale Somálska federálna vláda (ďalej SFG), ktorá je pri moci od roku 2012, nie je dostatočne rýchla v poskytovaní služieb a statkov obyvateľom oslobodených miest, čím opäť vzniká vákuum a otvára sa nová príležitosť pre al-Shabaab.[28] Zároveň dochádza k postupnému sťahovaniu etiópskych vojsk z viacerých miest, a pokiaľ vláda nezareaguje dostatočne rýchlo, opäť vzniká priestor pre al-Shabaab, aby zaplnila vákuum.[29] SFG navyše nedokáže efektívne čeliť korupcii a dokonca existujú podozrenia, že podporuje al-Shabaab poskytovaním výzbroje. Je preto otázne, či vláda bude schopná a ochotná poraziť radikálnu skupinu al-Shabaab po stiahnutí zahraničných jednotiek. Navyše, predchádzajúce obdobie poukázalo na to, že intervencia v mnohých prípadoch pôsobila kontraproduktívne a vyvolala ďalšiu radikalizáciu. Tá väčšinou vypukla v plnej miere po odchode vojsk, pokiaľ vláda nebola dostatočne silná, aby efektívne vykonávala svoje funkcie na celom území a aby dokázala čeliť vnútorným hrozbám bez asistencie zo zahraničia, resp. nedisponovala dostatočnou legitimitou v očiach obyvateľstva. Je preto otázne, ako sa súčasná situácia v Somálsku vyvinie, či nie je postupný odchod etiópskych vojsk predčasný a či je Somálska federálna vláda dostatočne silná a schopná poradiť si so situáciou v štáte sama. V opačnom prípade hrozí, že sa zopakujú udalosti z minulosti, ktoré by potenciálne mohli viesť k štvrtej

[24] DOWNIE, R. (2013): Al Shabaab: How Great a Threat?, s. 2.
[25] Africká Únia je následníckou inštitúciou Organizácie africkej jednoty a vznikla v dôsledku integračného úsilia afrických štátov. (HAMUĽÁK, O. 2009)
[26] KFIR, I. (2008): Islamic Radicalism in East Africa: Is There a Cause for Concern? s. 845.
[27] SOLOMON, H. (2015): Terrorism and Counter-Terrorism in Africa. Fighting Insurgency from Al Shabaab, Ansar Dine and Boko Haram, s. 56.
[28] Idem, s. 64.
[29] MOHAMED, H. (2016) Al-Shabab regains land as Ethiopia pulls troops.

vlne radikalizácie. Znamenalo by to, že Somálsku sa ani po 25 rokoch nepodarilo efektívne zaplniť mocenské vákuum a nastoliť legitímnu vládu, ktorá by reflektovala klanovú štruktúru spoločnosti, uspokojila by potreby obyvateľov a zabránila ďalšej radikalizácii. Súčasný vývoj ale poukazuje na to, že riziko ďalšej radikalizácie je veľmi vysoké.

Napriek tomu, že v Somálsku predstavuje radikalizácia bezpečnostný problém, radikálne skupiny v minulosti a ani v súčasnosti nenachádzajú všeobecnú podporu. Vyplýva to zo špecifík somálskej spoločnosti. V prvom rade v spoločnosti usporiadanej na základe klanovej príslušnosti sú záujmy jednotlivých klanov vnímané ako prvoradé. Silná klanová identita predstavuje prekážku v snahách o šírenie nacionalizmu, o čo sa snažia jednotlivé radikálne skupiny prostredníctvom islamu. Radikáli vnímajú islam ako nacionalistickú silu, ktorá prekoná klanovú roztrieštenosť a umožní zjednotiť štát na základe práva šarí´a. Tu vzniká ale druhý problém. Klany boli historicky spravované tradičným právom, ktoré má z ich pohľadu prednosť pred šarí´ou a predovšetkým jej radikálnym výkladom. Navyše somálska spoločnosť tradične vyznáva sufizmus, ktorý odmieta násilie a spájanie politiky s náboženstvom, a preto radikálne myšlienky wahhábizmu a salafizmu, ktoré boli do Somálska importované z Blízkeho Východu, neboli prijaté širšou verejnosťou, ale iba úzkym kruhom radikálov. V neposlednom rade, ľudia hľadajú spôsob zlepšenia svojej vlastnej sociálno-ekonomickej situácie, a preto sú im vzdialené ciele globálneho džihádu, ktoré presadzuje v súčasnosti hlavne teroristická organizácia al-Shabaab. Uvedené aspekty poukazujú na to, že somálska spoločnosť bola tradične odolná voči radikalizmu a jej špecifiká je možné považovať za brzdy radikalizácie. Hoci kolaps vlády, diasporizácia, urbanizácia a občianska vojna prispeli k rozmachu radikálneho islamizmu, ale ten aj napriek značným úspechom nemá všeobecnú podporu obyvateľstva. Mocenské vákuum v Somálsku síce vytvorilo podmienky pre šírenie radikálneho islamizmu, ale k samotnej radikalizácii prispeli predovšetkým vonkajšie vplyvy, a to import wahhábizmu a salafizmu, finančná podpora zo zahraničia[30] a v neposlednom rade zahraničné intervencie.

Záver

V príspevku sme poukázali na tri vlny radikalizácie v Somálsku, ktoré súviseli so špecifickým sociálno-politickým vývojom v štáte v podmienkach mocenského vákua. Prvá vlna nastala bezprostredne po páde režimu generála Siada Barreho, kedy sa do popredia dostali militantné islamistické hnutia, ktoré boli počas diktátorského režimu potláčané. Najradikálnejšou s väzbami na al-Káidu bola Al Itihad al Islamya. Začiatok druhej vlny korešponduje s nastolením Prechodnej národnej vlády a neskôr Prechodnej federálnej vlády, ktoré ale nedokázali zaviesť v štáte poriadok a chýbala im legitimita, ktorú naopak získal Zväz islamských súdov, organizácia usilujúca o zavedenie režimu na báze radikálnej interpretácie šarí´e. Do tretice po porážke ICU v roku 2006 a v dôsledku etiópskej vojenskej intervencie na podporu slabej TFG sa zradikalizovalo bývalé militantné krídlo ICU – al-Shabaab, ktorý sa postupne transformoval z nacionalistickej islamistickej sily na teroristickú organizáciu hlásiacu sa k ozbrojenému džihádu. Práve terorizmus predstavuje jednu z foriem, prostredníctvom ktorej sa prejavuje somálsky radikalizmus.

Všetky uvedené tri skupiny predstavujú neštátnych aktérov, ktorí sa snažia zaplniť vákuum vzniknuté po kolapse vlády, resp. snažia sa nahradiť neefektívne prechodné vlády a poskytnúť občanom statky a služby alternatívnym spôsobom. Okrem vnútorných faktorov vyplývajúcich z mocenského vákua ovplyvňujú radikalizáciu somálskej spoločnosti aj vonkajšie vplyvy. Všetky tri skupiny sú produktom importovaného wahhábizmu, na základe ktorého presadzujú radikálnu verziu islamu a využívajú aj násilné a teroristické praktiky na dosiahnutie svojich cieľov. K radikalizácii a podpore džihádu prispeli aj zahraničné intervencie, ktoré boli označované za okupácie.

Dekáda občianskej vojny, intervencie a vonkajšie islamistické vplyvy viedli k radikalizácii časti pôvodne umiernenej spoločnosti, vzhľadom na to, že Somálčania tradične

[30] Viaceré mešity sú financované Saudskou Arábiou, čím sa v Somálsku posilňuje vplyv wahhábizmu.

vyznávali umiernenú formu islamu. Napriek tomu sufizmus a klanová fragmentovanosť spoločnosti znemožňujú radikálom získať širokú podporu verejnosti a pôsobia aj ako brzda voči radikálnemu islamizmu, ktorý doposiaľ nedokázal zaujať funkciu nacionalistickej sily, ktorá by prekonala klanovú štruktúru spoločnosti. Na jednej strane štruktúra somálskej spoločnosti do určitej miery dokáže zabrániť radikálom získať všeobecnú podporu, ale nezabráni samotnému vzniku radikálnych skupín. Pre eliminovanie radikalizmu je potrebné, aby malo Somálsko legitímnu a efektívnu vládu schopnú plniť si svoje funkcie voči obyvateľom. Súčasný vývoj ale poukazuje na to, že Somálska federálna vláda ešte nie je dostatočne silná, aby po odchode zahraničných vojsk zaplnila vákuum a zabránila tak vzniku priestoru pre pôsobenie radikálnych neštátnych aktérov. Pritom práve od efektivity somálskej vlády bude závisieť či Somálsko bude v blízkej budúcnosti čeliť ďalšej vlne radikalizácie.

Zoznam použitej literatúry:

1. CIA. (2016): The World Factbook: Somalia. [online]. In: *Central Intelligence Agency*, 2016 [Citované 19. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/so.html

2. CIGÁNIK, Ľ, JAŠŠOVÁ, E. (2006): *Terorizmus.* Bratislava: VEDA, 2006. ISBN 80-224-0892-1.

3. CTC. (2007): Al-Qa-ida-s (Mis)Adventures in the Horn of Africa. [online] *Combating Terrorism Center, United States Military Academy*, 2007, [cit. 19. 11. 2016] Dostupné na internete: https://www.ctc.usma.edu/wp-content/uploads/2010/06/Al-Qaidas-MisAdventures-in-the-Horn-of-Africa.pdf.

4. DOWNIE, R. (2013): Al Shabaab: How Great a Threat? [online] Center for Strategic and International Studies: Statement before the House Foreign Affairs Committee, 3. 10. 2013. [19. 11. 2016] Dostupné na internete: https://www.csis.org/analysis/al-shabaab-how-great-threat

5. DUTA, P. – UNGUREANU, R. (2014): The Horn of Africa and Islamic Radicalism. In *Research and Science Today*, 2014, č. 8, s. 119-128.

6. GATSIOUNIS, I. (2012): After Al-Shabaab. In *Current Trends in Islamist Ideology*, 2012, roč. 14, s. 74-89.

7. GODA, S. a kol. (2016): *International Crisis Management: NATO, EU, OSCE and Civil Society*. Amsterdam : IOS press BV, 2016. ISBN 978-1-61499-640-8.

8. HAMUĽÁK, O. (2009): Vytváření supranacionální justiční autority v Africe. In *Jurisprudence*, 2009, roč. 18, č. 3, s. 3-11.

9. ICG. (2005): Somalia´s Islamists. [online]. In: *International Crisis Group*, 12. 12. 2005. [Citované 19. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.crisisgroup.org/africa/horn-africa/somalia/somalias-islamists.

10. KAPLAN, S. (2010): Rethinking State-building in a Failed State. In *The Washington Quarterly*, 2010, roč. 33, č. 1, s. 81-97.

11. KAZANSKÝ, R. (2013): *Súčasné problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia.* Banská Bystrica: Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela – Belianum, 2013. ISBN 978-80-557-0573-6.

12. KFIR, I. (2008): Islamic Radicalism in East Africa: Is There a Cause for Concern? In *Studies in Conflict & Terrorism*, 2008, roč. 31, č. 9, s. 829-855.

13. KLAVEC, J. (2014): *Terorizmus ako globálna hrozba.* Trnava: Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, 2014. ISBN 978-80-8105-616-1.

14. NAXERA, V. (2011): Subsaharská Afrika. In: Cabada, L. – Šanc, D. a kol.: *Panregiony ve 21. Století. Vývoj a perspektivy mezinárodních makroregionů*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, ISBN 978-80-7380-357-5. s. 79–111.

15. MOHAMED, H. (2016) Al-Shabab regains land as Ethiopia pulls troops. [online]. In: *Aljazeera*, 11. 11. 2016. [Citované 19. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.aljazeera.com/indepth/features/2016/10/al-shabab-regains-land-ethiopia-pulls-troops-161031113137810.html.

16. MWANGI, O. G. (2010): The Union of Islamic Courts and security governance in Somalia. In *African Security Review*, 2010, roč. 19, č. 1, s. 88-94.

17. ROTBERG, R. (2003): *State failure and state weakness in a time of terror*. Washington, D.C.: Brookings Institution. 2003. ISBN 978-0-8157-7573-7

18. SEKERÁK, M. (2013): Ekonomická demokracia: dejiny, teória a prax. Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, 2013. ISBN 978-80-557-0521-7.

19. SHAY, S. (2008): Somalia Between Jihad and Restoration. New Brunswick a Londýn: Transaction Publishers, 2008. ISBN 978-1-4128-0709-8.

20. SOLOMON, H. (2015): *Terrorism and Counter-Terrorism in Africa. Fighting Insurgency from Al Shabaab, Ansar Dine and Boko Haram.* New York a Hampshire: Palgrave Macmillan, 2015. ISBN 978-1-349-50430-5.

21. ŠKVRNDA, F. (2003): *Terorizmus. Najvýznamnejšia nevojenská bezpečnostná hrozba súčasnosti*. Trenčín: Digital Graphic, 2003. ISBN 80-968337-2-3.

22. VERHOEVER, H. (2009): The Self-fulfilling Prophecy of Failed States: Somalia, State Collapse and the Global War on Terror. In *Journal of Eastern African Studies*, 2009, roč. 3, č. 3, s. 405-425.

Kontakt:
Mgr. Dominika Kosárová, M.A.
Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Kuzmányho 1
974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: dominika.kosarova@umb.sk

doc. Mgr. Jaroslav Ušiak, PhD.
Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Kuzmányho 1
974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: jaroslav.usiak@umb.sk

INNOVATIVE AND DYNAMIC COMPANY IN POLAND AND THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION- SELECTED ISSUES

Helena Kościelniak

Czestochowa University of Technology, Faculty of Management, Armii Krajowej 19B, Czestochowa, Poland, e-mail: helenak@zim.pcz.pl.

Innovativeness is an important strategic orientation of enterprises; it is a resultant of many complex and varied factors which condition the scope, scale of intensity and directions of innovative activity conducted by them. Each company, to be able to develop dynamically, needs innovation potential and, at the same time, new products, new services, new technologies and new organizational systems.
The aim of the study is an attempt to assess the level of innovativeness of enterprises of the European Union in relation to their economic and financial results. In the first part of the paper, there is presented the discussion on innovation of enterprises and their growth rate. In the second part of the paper, there are presented the results of the empirical research in the field of the level of innovation of the EU countries measured with Summary Innovation Index (SII) and the level of turnover derived from the implemented innovation. To accomplish the objective of the research there has been used the comparative analysis of the research results in dynamic and spatial terms in years 2011-2014. The value of the study consists in presenting the achievements in the field of the level, structure, rate of innovativeness of enterprises of the EU countries, whose supplement is an attempt to assess their impact on the dynamics of turnover of the surveyed enterprises.
Keywords: enterprise innovation, European Union, dynamic innovation capacity, the growth and sales enterprise.
JEL: L10, L26, O00, O57

Introduction

Building innovation capacities of enterprises has fundamental importance both for the researchers and practitioners of innovation management. In theoretical considerations and practice of management the attention is drawn to the role and significance of innovation capacities of enterprises in the processes of providing sustainable competitive advantage. Innovation capacity is understood as the ability of the company to continuously transform knowledge and ideas into new products, processes and systems to achieve benefits[1]; however, it is underlined that enterprises compete with the ability to develop new products rather than new products themselves. Thus, innovation capacities of enterprises can be considered as the indicator of the success of innovation[2]. It is assumed that innovativeness of an organization constitutes one of the basic sources of achieving competitive advantage. Moreover, in the subject literature, it is underlined that each territorial network, to be able to develop dynamically, needs innovation potential and, at the same time, new products, new services,

[1] STAWASZ, E. (2014): Dynamiczna zdolność innowacyjna –wybrane zagadnienia, Acta Universitatis Lodziensis, FOLIA OECONOMICA 4 (305), Łódź. pp. 97-104; TOMSKI, P. (2016): Sieć społeczna przedsiębiorcy w teorii i praktyce zarządzania małą firmą, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2016, p. 79.
[2] ZHANG, J.A., GARRETT-JONES, S., SZETO, R. (2013), Innovation capability and market performance:the moderating effect of industry dynamism, International Journal of Innovation Management, vol. 17, no. 2

new technologies and new organizational systems[3]. In the new economic strategy for Europe (Europa 2020)[4], innovativeness of enterprises gains importance; it should grow and translate into improved economic results of enterprises in order to increase their competitiveness on the global market.

1 Innovative and (or) dynamic enterprises – the selected issues

In the subject literature, for years, there has been a discussion concerning the relationship between the level of innovation and growth rate of enterprises. There has been considered the synergy between innovativeness and growth of enterprises. It occurs that building a dynamic enterprise on the basis of the leading technology can succeed if it is accompanied by innovative activities in the area of marketing and organization; dynamic and non-innovative enterprises usually come across the barriers to growth at a specific stage of their development. However, it is underlined that they can overcome them through innovative activities in the area of technology or marketing[5]. While not denying the significance of breakthrough innovation, it is also pinpointed that nowadays, in highly developed countries, the vast majority of the most dynamic small and medium enterprises do not possess innovative technological solutions. On the list of the most rapidly developing American companies - Inc. 500, only 6% implemented the unique processes and products, and only 12% saw their success in possessing a particularly attractive idea for business; enterprises dynamically functioned not only in the sectors of advanced technology but also in the ones considered as traditional such as wholesale or retail trade.

The presented problem is associated with the concept of dynamic innovation capacities of enterprises; it has been constructed due to the dynamism of the competitive environment where enterprises operate. E. Stawasz emphasizes that the more dynamic and turbulent the market and technological environment, the stronger the stimulator for creating dynamic capacities and their constituents in response to external changes[6]. Innovation management models pinpoint the service role of innovation capacities in relation to the developed innovative activity whose shaping should correspond with the adopted innovation strategy[7].

In the modern approach to dynamic innovation capacities, there are underlined the abilities to absorb innovation; it is the ability of the company to recognize the value of new knowledge, to assimilate it and transform into the commercial result.

2 Dynamics of changes in the field of innovativeness of enterprises in Poland and the countries of the European Union in empirical studies

On the basis of the value of SII, there is constructed the ranking list, determining the level and dynamics of innovativeness of individual Member States of the European Union. In Table 1, there are presented the results of the research in this field in years 2011-2014. The level of SII in 2011, the highest index in the group of the surveyed countries, belonged to Sweden, where SII amounted to more than 0.7. In that year, there was recorded the level of

---

[3] JANASZ, W., JANASZ , K. (2014), Strategic Approach by Organizations in An Uncertain Environment, [in:] Managing Organisations in ChngingEnvironment. Models- Concepts – Mechanisms. JAKI, A., ROJEK T. (2014), (red.).,Cracow University of Economies, Kraków, pp. 46-67.

[4] Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, KOM (2010) 2020, final version, Brussels.

[5] BRAGA, D. (2015),Innovations and new technology – what is their role in the economy?, Zborník príspevkov zo 16. medzinárodnej vedeckej konferencie, Medzinárodné vzťahy 2015, Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, pp. 215-219.

[6] STAWASZ, E. (2014), op. cit, p. 99.

[7] KRUPSKI, R. (2011): Orientacja zasobowa w badaniach empirycznych. Identyfikacja horyzontu planowania rynkowych i zasobowych wielkości strategicznych, Wydawnictwo WWSzZiP, Wałbrzych.

innovativeness measured with SII of more than 0.6 in five countries: Denmark, Finland, Germany, Luxembourg and Ireland. The level of SII of more than 0.5 was also recorded in five countries: Belgium, United Kingdom, the Netherlands, France and Austria. In other countries, the level of SII ranged from 0.485 to 0.214 in 2011. In 2012 Sweden achieved the level of innovativeness higher than the year before; a similar situation took place in the case of Denmark. In 2012 the number of the countries achieving SII of more than 0.6 increased to seven. In 2014 Sweden and Denmark maintained the level of SII of 2012 at the level of more than 0.7; the same countries as in 2012 maintained the level of SII of more than 0.6. Poland occupies a low position among the EU countries in relation to the level of SII (position 23rd - 24th). In the whole research period, Turkey occupied the last 28th position in the presented ranking. See: Table 1.

Table 1: The level of innovativeness by SII (Summary Innovation Index) in the countries of the European Union

No	Country	Years			Indices of dynamics 2014/2011
		2011	2012	2014	
1.	Sweden	0,742	0,766	0,740	99,7
2.	Denmark	0,687	0,713	0,736	107,1
3.	Finland	0,673	0,644	0,642	95,6
4.	Germany	0, 667	0,690	0,676	101,3
5.	Luxembourg	0,643	0,644	0,642	99,8
6.	Ireland	0,631	0,611	0,628	99,5
7.	Belgium	0,583	0,619	0,619	106,2
8.	United Kingdom	0,582	0,613	0,636	109,3
9.	Netherlands	0,580	0,642	0,647	111,6
10.	France	0,575	0,578	0,591	102,8
11.	Austria	0,557	0,581	0,585	105,0
12.	Slovenia	0,485	0,509	0,534	110,1
13.	Cyprus	0,473	0,503	0,445	94,1
14.	Estonia	0,466	0,503	0,489	104,9
15.	Czech Republic	0,412	0,421	0,447	108,5
16.	Italy	0,403	0,446	0,439	108,9
17.	Portugal	0,403	0,396	0,403	100,0
18.	Spain	0,387	0,411	0,385	99,5
19.	Greece	0,385	0,391	0,365	94,8
20.	Hungary	0,348	0,354	0,369	106,0
21.	Malta	0,346	0,311	0,397	114,7
22.	Slovakia	0, 334	0,373	0,360	107,8
23.	**Poland**	**0,314**	**0,303**	**0,313**	**99,7**
24.	Croatia	0,314	0, 304	0,313	99,7
25.	Romania	0, 264	0,245	0, 204	77,3
26.	Lithuania	0,259	0, 281	0,283	109,3
27.	Latvia	0,223	0,250	0,272	121,9
28.	Bulgaria	0,214	0,206	0,229	107,0

Source: Own study based on: BRZÓSKA, J, CIERKOSZ, J., (2016): Ocena innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce, Przegląd Organizacji 10/2016, pp.12-21; Innovation Union Scoreboard, 2009-2015, pp.70-94.

Summing up, it should be stated that, in the analyzed period, among the countries of the European Union, there were no significant changes in the ranking of innovation level. However, their dynamics was diversified. On the basis of the data in Table 1, it can be stated

that the highest dynamics of SII was recorded in Lithuania; the level of SII in 2014 was at the level of more than 121% of the value of SII of 2011; in relation to 2011 SII increased by 14% in Malta and by 11% in the Netherlands. An increase of SII by 10% was recorded in Slovenia, in Slovakia - by about 8%. There was also recorded a decrease of SII in 2014 compared to 2011. In Romania, this fall was the highest and amounted to nearly 33%; a slightly smaller decrease of SII, in the analyzed period, was recorded in Cyprus (about 6.5 %) and in Greece (5.2%). In Poland, the low value of SII was accompanied by a slight 0.3% fall of the level of SII; which also needs to be assessed negatively.

Another stage of the research aimed at the identification of the percentage of enterprises which, from January 2011, have implemented at least one innovation in the form of a new or significantly improved product, service, process, marketing strategy or organizational structure. See: Table 2.

The data collected below indicate that, on average in the EU, 38% of the analyzed enterprises implemented at least one innovation in services; innovations in products were introduced by 1 percentage point fewer enterprises. In every third company, there were launched innovations in the marketing strategy, whereas, in organizational structures, they were applied by 3 percentage point fewer enterprises. It should be underlined that the least common were process innovations; they were introduced only by 29% of the surveyed companies. The innovations launched in the analyzed period were diversified in individual countries.

Table 2: Enterprises introducing at least one innovation in individual categories in years 2011-2013 (in %)

Countries	Number*	Innovation launched in:				
		services	products	marketing**	organization***	processes
UE-281	11206	38	37	33	30	29
(1) including:						
Croatia	400	53	37	33	38	41
Malta	200	48	48	44	37	43
Portugal	400	52	48	45	47	44
United Kingdom	500	45	35	38	34	28
Italy	500	43	49	44	35	37
(2) including:	400					
Estonia	400	20	15	17	14	17
Netherlands	400	33	27	25	21	31
Lithuania	400	23	20	14	18	16
Sweden	400	29	25	25	20	21
Hungary	401	18	24	17	8	13
Poland	500	49	40	28	29	26

* refers to the analyzed enterprises; ** refers to marketing strategies; ***refers to innovation in organizational structures

(1) percentage of enterprises of relatively high universality of innovation introduction in individual countries,

(2) percentage of enterprises of relatively low universality of innovation introduction in individual countries

Source: Own study based on: BARUK, J., (2016), Innowacyjność przedsiębiorstw w państwach Unii Europejskiej, Wiadomości Statystyczne No 8/2016, pp. 64-77 and The role of public support in the commercialization of innovations, (2014), Report, Flash Eurobarometer 394 –TNS Political & Social, Eurobarometer.

Innovations in services were most frequently launched by Croatian (53% of the respondents), Portuguese (52%), Polish (49%) and Maltese enterprises (48%); they were

introduced most rarely by Hungarian (18%), Estonian (20%) and Lithuanian enterprises (23%).

Innovations in products were most often introduced in the enterprises: Italian (49%), Maltese and Portuguese (48 %) and Danish (46%). The low level of introduction of product innovations was recorded in Estonian (15%), Lithuanian (20%) and Latvian enterprises (24%).

In the field of innovation related to the improved marketing strategy, there predominated the enterprises: Portuguese (45%), Italian and Maltese (44% each) and Spanish, British and Romanian (38% each). Innovations from the group of marketing strategies were launched most rarely in Lithuanian (14%), Estonian (17%) and Czech enterprises (20%).

In organizational structures, innovations were launched by 30% of the respondents. They were most often introduced by Portuguese (47%), Cyprian (43%), Croatian (38%) and Maltese enterprises (37%). The lowest level of innovation in this field was recorded in Hungarian (8%), Finnish and Estonian (14% each) and Lithuanian companies (18%).

Process innovations were most frequently implemented by Portuguese (44%), Maltese (43%) and Croatian enterprises (41%); Hungarian (13%), Lithuanian (16%) and Estonian enterprises (17%) launched the fewest process innovations .

The activities of Polish enterprises in the field of innovation deserve a special attention. It occurs that innovations in services were introduced by every second enterprise; innovations in products were launched by 40% of the companies, and innovations in a new or improved marketing strategy were implemented by 28% of enterprises. The level of innovation in organizational structures was by 1 percentage point higher than marketing innovations and it amounted to 29%; process innovations concerned 27% of the respondents.

Companies that have introduced at least one innovation are more likely to:

- be larger, particularly with 500 + employees (85% vs. 63%-79% for smaller companies),
- be in the manufacturing (71%) or retail sector (69%),
- have a high turnover in 2013,
- have increased their turnover since 2011,
- experience strong competition in their main market (69% vs. 59%).

3 Economic and financial results of enterprises being the result of the introduced innovations in years 2011-2014 ; development challenges.

The implemented innovations were reflected in economic and financial results of enterprises. The basis of the assessment in this area is the share of turnover derived from the launched innovations. The share of turnover derived from the introduced innovations has been divided into five groups:

- the first group – no turnover from innovation,
- the second group – percentage of turnover of 1-25%,
- the third group – percentage of turnover of 26-50%,
- the fourth group – percentage of turnover of 51-75%,
- the fifth group – percentage of turnover of 76-100%. See: Table 3.

Table 3: Percentage of turnover whose value of turnover of 2013 was the result of the innovation implemented from January 2011

No	Countries	Share of turnover derived from the implemented innovations					
		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1.	UE 28	10	61	13	3	4	9
2.	UE-15, including:						
3.	Austria	8	65	12	2	7	16

4.	Belgium	15	67	7	2	2	7
5.	Denmark	7	53	15	7	6	12
.6.	Finland	7	54	17	5	14	3
7.	France	14	63	6	1	4	12
8.	Greece	11	64	10	9	2	4
9.	Spain	5	75	9	4	0	7
10.	Netherlands	19	53	12	3	4	9
11.	UK 15, including:						
12.	Ireland	7	70	14	2	0	7
13.	Luxembourg	8	65	12	2	7	6
14.	Germany	6	58	16	3	7	10
15.	Portugal	11	66	11	3	3	6
16	Sweden	13	52	16	4	6	9
17.	United Kingdom	14	55	14	4	6	7
18.	Italy	10	59	13	3	4	11
19.	EU-13 (new countries of the EU)						
20.	Bulgaria	12	66	12	0	2	8
21.	Croatia	25	65	4	2	2	2
22.	Cyprus	18	44	12	7	8	16
23.	Czech Republic	10	61	17	2	3	7
24.	Estonia	17	57	10	2	5	9
25.	Lithuania	10	64	11	2	6	7
26.	Latvia	18	53	14	6	4	5
27.	Malta	11	71	5	3	4	6
28.	Poland	8	56	17	7	4	8
29.	Romania	8	65	13	2	2	10
30.	Slovakia	14	61	15	3	2	5
31.	Slovenia	17	65	12	0	1	5
32.	Hungary	16	65	13	0	3	3

Source: as in Table 2.

The data included in Table 3 indicate that, on average in the EU, only 4% of the respondents achieved turnover from innovation launched from January 2011, included in the fifth group and achieving turnover from innovation of 76-100 %. On average, for the EU, the largest proportion of enterprises, recorded the turnover from innovation of less than 25%. This trend was maintained in individual countries; the achievement of turnover from sales at the level of 25% dominated (53-75%) in individual countries of the EU. Turnover from sales from innovations from the fifth group and achieving the highest 14% level was recorded in Finnish enterprises; in other countries, this result was below 10% and therefore, in Cyprian enterprises, it amounted to 8%, in German and Portuguese – 7%. Turnover from innovation from the fourth group ranging from 51% to 75% was achieved on average by 3% of enterprises. The highest level from this group amounts to 9% which was achieved by Greek enterprises; a slightly lower level amounting to 7% was recorded in Denmark, Cyprus and Poland. Turnover from the third group, included in the range of 26-50%, on average in the EU, was achieved by 13% enterprises; turnover of more than the average from this group was achieved by Finnish, Czech and Polish enterprises (17%), German and Swedish (16%), Danish and Slovakian (15%). The lowest level of turnover from innovation from this group was recorded in Croatian and Maltese enterprises which achieved respectively 4% and 5%.

As it has been pinpointed before, the vast majority of enterprises achieved turnover from the implemented innovation from the second group ranging from 1% to 25%. The average of the EU from this group was exceeded by the enterprises: Spanish (by 14%), Maltese (by 10%), Irish (by 9%), Belgian (by 6%). On the other hand, the average of the EU was not achieved mainly by Cyprian enterprises.

On average, in the EU, in every tenth enterprise, there was no return from any turnover from the implemented innovations; the largest number of such enterprises were in Croatia (25%), the Netherlands (19%) and Cyprus (18%).

Summing up the above results, there should be emphasized the position of Polish enterprises in this area. The results concerning turnover from innovation for Polish enterprises were the following :

- only 4% of enterprises, at the level equal to the average of the EU, out of the introduced innovations, achieved the turnover from the fifth group, i.e. ranging from 76% to 100%,
- 7% of Polish enterprises achieved turnover ranging from 51% do 75%; the achieved level was by 3 percentage points higher than the average of the EU,
- 17% of Polish enterprises achieved turnover from innovation from the third group ranging from 26% to 50%; the achieved turnover was by 4 percentage points higher than the average of the EU,
- turnover from the second group – the range of 1% to 25% was achieved by 56% of enterprises; turnover from this group was achieved by the largest number of Polish companies and it was lower than the average of the EU by 5 percentage points,
- none of the turnover from the launched innovation was obtained by 8% of enterprises; it was the result lower than the average of the EU by 2 percentage points.

Conclusions

The conducted analysis gives a certain image of the level of innovativeness of enterprises of the EU countries. As a result of its conduct, there has also been shown the position of Poland in this field. While not denying the activities of enterprises in the field of innovation, it should be stated that Polish enterprises are in the group of moderate investors. What is more, in the analyzed period, the level of innovativeness was not subjected to major changes. In years 2009-2011, according to SII, Poland occupied the 26th position, in 2012-2013 - the 28th position, and in 2014 - the 27th position; the weak position of Poland on the list of innovativeness indicates the lack of achievements in this area. The analysis of the collected data allows for the conclusion that there is no clear relationship between the level of innovativeness and dynamics of turnover of the surveyed enterprises of the EU countries. Only 4% of Polish enterprises recorded turnover from sales whose source was the launched innovation. The dominant level of turnover derived from innovation, at the level of 1 to 25%, should be found very low; moreover, it is the level lower than the average in this field for the EU countries. Against this background, there emerges a demand for further monitoring the achievements in the field of innovativeness in the presence of the abundance of factors, areas and types of innovative capacities translating into their growth rate; the research results in this field would be very useful for the purposes of the pro-dynamic policy of innovation and construction of innovation strategy which evolves with the changing market environment[8].

[8] PISANO, Gary P. (2015): Potrzebujesz strategii innowacyjności, Harvard Business Review Polska, pp. 89-99.

References:

1. BARUK, J. (2016): Innowacyjność przedsiębiorstw w państwach Unii Europejskiej, Wiadomości Statystyczne nr 8/2016, pp.64-77.

2. BOJEWSKA, B. (2014): Innovativeness determinants of network organizations in the knowledge economy, Warsaw Scholl of economics Press, Warsaw.

3. BRAGA, D. (2015):Innovations and new technology – what is their role in the economy?, Zborník príspevkov zo 16. medzinárodnej vedeckej konferencie, *Medzinárodné vzťahy 2015, Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, pp.215-219.*

4. BRZÓSKA, J., CIERKOSZ, J. (2016): Ocena innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce, Przegląd Organizacji 10/2016, pp.12-21; Innovation Union Scoreboard,2009-2015, pp.70-94.

5. CHESBROUGH, H. W. (2003): Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Harvard Business Scholl Press, Boston.

6. COLIN, C.J., CHENG, CHENLUNG YANG., CHWEN SHEU (2016): Effects of open innovation and knowledge-based dynamic capabilities on radical innovation: An empirical study . Journal of Engineering and Technology Management,pp. 79-91.

7. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, KOM (2010) 2020, final version, Brussels.

8. GINIUNIENE, J., JURKSIENE, L. (2015): Dynamic Capabilities, Innovation and Organizational Learning:Interrelations and Impact on Firm Performance, Procedia - Social and Behavioral Sciences 213 , pp. 985 – 991.

9. JANASZ, W., JANASZ , K. (2014): Strategic Approach by Organizations in An Uncertain Environment, [in:] Managing Organisations in ChngingEnvironment. Models- Concepts – Mechanisms. JAKI, A., ROJEK, T., (2014), (red.).,Cracow University of Economics, Kraków, pp. 46-67.

10. KRUPSKI, R. (2011): Orientacja zasobowa w badaniach empirycznych. Identyfikacja horyzontu planowania rynkowych i zasobowych wielkości strategicznych, Wydawnictwo WWSzZiP, Wałbrzych.

11. LIPKOVA., L. (2006): Europska Unia, Sprint vfra Bratislava, Bratislava.

12. PISANO, Gary P. (2015): Potrzebujesz strategii innowacyjności, Harvard Business Review Polska, pp.89-99.

13. STAWASZ, E. (2014): *Dynamiczna zdolność innowacyjna –wybrane zagadnienia,* Acta Universitatis Lodziensis FOLIA OECONOMICA 4 (305), Łódź, pp.97-104.

14. *The role of public support in the commercialisation of innovations,(*2014): Report, Flash Eurobarometer 394 –TNS Political&Social, Eurobarometer.

15. TIDD, J., BESSANT, J. (2011): Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych i organizacyjnych, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, p. 79.

16. TOMSKI, P. (2016): Sieć społeczna przedsiębiorcy w teorii i praktyce zarządzania małą firmą, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2016.

17. ZHANG, J. A., GARRETT-JONES, S., SZETO, R. (2013):*Innovation capability and market performance: the moderating effect of industry dynamism,* International Journal of Innovation Management, vol. 17, no. 2.

Contact:
prof. Helena Koscielniak
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Armii Krajowej 19B
42-200 Częstochowa, Poland
e-mail: helenak@zim.pcz.pl.

ZMĚNY TURISTICKÉ NÁVŠTĚVNOSTI DESTINACE ČESKO

Miroslava Kostková

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: kostkova@opf.slu.cz

Turistická návštěvnost destinací a příjezdový cestovní ruch se neustále mění v důsledku mnoha faktorů (ekonomických, bezpečnostních, politických, ekologických, zdravotních, změny trendů, potřeb a požadavků turistů ap.). Článek se zabývá zkoumáním změn v turistické návštěvnosti destinace Česko pro klíčové segmenty zahraniční příjezdové turistiky, se zaměřením na turistickou návštěvnost z Ruska a Číny. V článku jsou použity metody analýzy a vyhodnocování údajů o aktuální zahraniční návštěvnosti Česka. Uvedené jsou charakteristiky a zkoumány jsou příčiny změny socio – demografických preferencí incomingu vybraných cílových skupin. Výsledkem jsou specifická doporučení, jak tyto konkrétní turistické segmenty oslovit, pracovat s nimi a podpořit jejich příjezdy do naší země.
Kľúčové slova: Turistická návštěvnost, příjezdový cestovní ruch, destinace Česká republika, turisté z Ruska a Číny

Tourist destinations attendance and inbound tourism is constantly changing due to many diverse factors (economic, security, political, environmental, health, changes in trends, needs and demands of tourists). The article explores changes in tourist attendance of the Czechia destination in the fied of incoming tourism, focusing on tourist attendance from Russia and China. In the article are used the methods of analysis and assessment of available data on the current Czech incoming. Defined are characteristics and explored are the reasons for changes in socio - demographic preferences of incoming tourism. The results are the recommendations as to reach out this selected tourism segments and support their arrivals to our country, for better economic profit.
Key words: Tourist attendance, incoming, destination Czechia, tourists from Russia and China
JEL: M21, Z3, R11

Úvod

Cestovní ruch a turistická návštěvnost destinací se neustále mění v důsledku mnoha různorodých faktorů (ekonomických, bezpečnostních, politických, ekologických, zdravotních, v důsledku změny trendů, potřeb a požadavků turistů). Faktorům, které vyvolávají změny v oblasti turistické návštěvnosti se věnuje významná pozornost. V rámci sledování změn příjezdového turismu se sleduje řada ukazatelů, jako devízové příjmy z cestovního ruchu, počet přenocování nerezidentů, průměrné výdaje zahraničních turistů, vnitřní spotřeba cestovního a také se sledují důvody změn spotřebního chování přijíždějících turistů.[1]

Cílem příspěvku je prozkoumat změny turistické návštěvnosti destinace Česko vybraných segmentů zahraniční příjezdové turistiky, se zaměřením na turistickou návštěvnost z Ruska, Ukrajiny a Číny. V článku jsou uvedeny a analyzovány údaje o aktuální zahraniční návštěvnosti Česka a jejím vlivu na spotřebu v cestovním ruchu. Definovány jsou charakteristiky a změny spotřebního chování příjezdové turistiky z Ruska a Číny, zkoumány

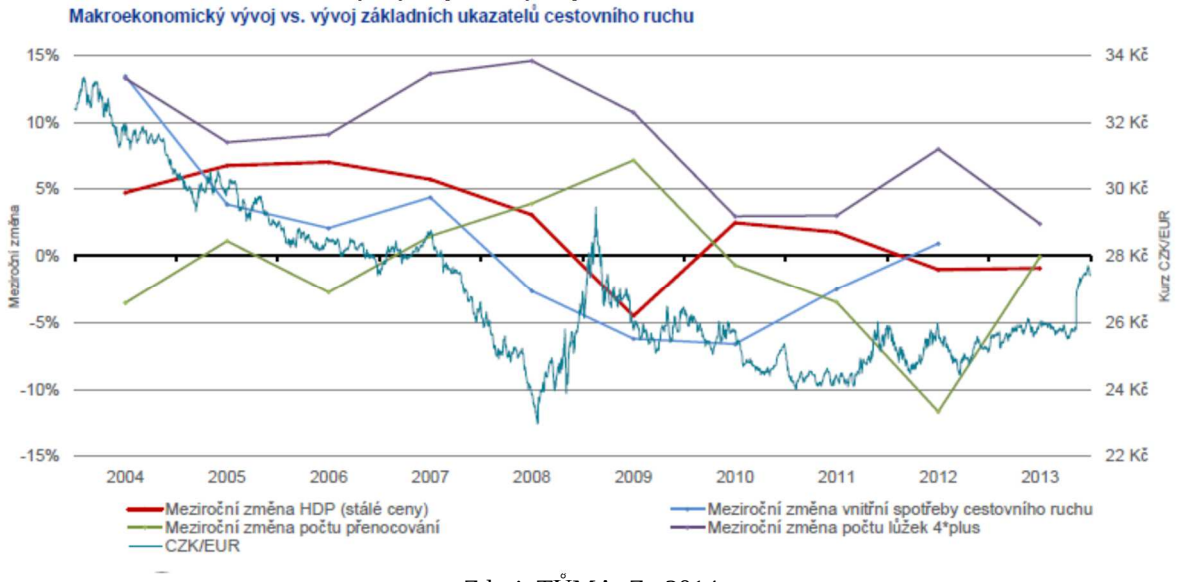
[1] VACLAVINKOVA, K. – BOTLIKOVA, M. – KOSTKOVA, M. (2012): Analysis of the impact of selected variables on the availability of accommodation facilities

jsou příčiny změny socio – demografických preferencí, pro určení budoucího vývoje a využití vzniklých tržních příležitostí. Výsledkem jsou doporučení, jak tyto turistické segmenty na národní i podnikatelské úrovni oslovit, přizpůsobit se preferencím a podpořit jejich příjezdy do naší země.

1 Vývoj turistické návštěvnosti a její význam

Cestovní ruch se stal v posledních desetiletích významnou ekonomickou činností, s příznivým dopadem na hospodářský rozvoj a zaměstnanost díky svému kumulovanému rozvojovému potenciálu (multiplikačním efektům).[2] Cestovní ruch přispívá k tvorbě hrubého domácího produktu, pozitivně ovlivňuje platební bilanci státu, tvoří příjmy státního i místních rozpočtů, podporuje investiční aktivity, rozvíjí malé a střední podnikání, tvoří nové pracovní příležitosti a rozvíjí meziregionální spolupráci. Pojí se s řadou dalších hospodářských odvětví a sektorů – např. ubytováním, pohostinstvím, dopravou nebo stavebnictvím.[3]

Graf 1: Makroekonomický vývoj vs. vývoj základních ukazatelů cestovního ruchu ČR



Zdroj: TŮMA, Z., 2014

Na národní i regionální úrovni má příznivý dopad na hospodářský růst a zaměstnanost. V současné době se toto odvětví podílí na hrubém domácím produktu asi 3 % a přímo zaměstnává přes 230 tis. osob.[4] Vývoj HDP ČR koreluje zejména s vývojem vnitřní spotřeby cestovního ruchu (Graf 1).

Česká republika patří mezi dvě třetiny zemí Evropské unie, ve kterých příjmy z cestovního ruchu převyšují výdaje. Kvůli rostoucím výdajům českých rezidentů v zahraničí však kladná bilance cestovního ruchu slábne. Nárůst příjmů z mezinárodního cestovního ruchu přitom zaostává za počtem mezinárodních příjezdů. Turisté inklinují k cestám na kratší dobu, blíž svému domovu. Svou roli v tomto procesu hrají i změny měnových kurzů.

Celkový počet zahraničních hostů, kteří se v roce 2015 alespoň na jednu noc ubytovali v Česku vzrostl o 10,2 % na téměř 17,2 milionu. Nejvýznamnější absolutní nárůst byl

[2] PELLEŠOVÁ, P. (2015):Tourism and Multiplication Effects in the Region. 2015, str. 518

[3] ZEDKOVÁ, A. – KAJZAR, P. (2013): Cultural Destinations as One of the Most Important Generators of Tourism.

[4] Výsledky z exkluzivního výzkumu pro MMR: Za co utrácejí turisté v České republice? (2015). https://www.czso.cz/csu/czso/cru_cr

zaznamenán u turistů z Německa, Číny, Slovenska, USA, Jižní Koreje a Spojeného království (Tab 1).

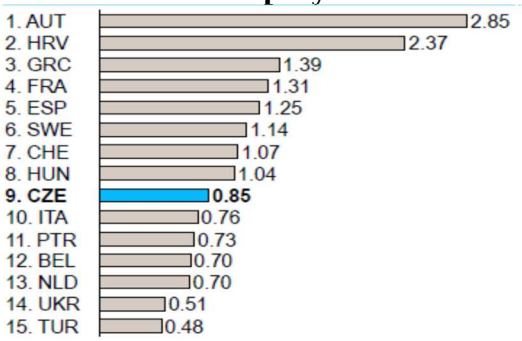
Tab 1: Příjezdy zahraničních turistů do ČR v roce 2015 (zdrojové země)

Země	Počet ubytovaných turistů	Meziroční změna
1. Německo	1 749 276	+ 12,6 %
2. Slovensko	564 496	+ 14,6 %
3. USA	507 376	+ 14,9 %
4. Polsko	467 285	+ 4,1 %
5. Velká Británie	441 516	+ 11,1 %

Zdroj: ČSÚ, 2016

Většina turistů, (14,4 mil.) přijela do Česka jen na jeden den. Rostly jak počty zahraničních turistů, tak jednodenních návštěvníků, a to i přes výrazný pokles turistů z Ruska. Průměrné výdaje zahraničních návštěvníků na osobu a den činily 2769 Kč (Graf 2). Za výrazným růstem stálo především výrazné oslabení kurzu koruny. Do vývoje příjezdů zahraničních návštěvníků se loni promítla hlavně rostoucí poptávka turistů ze sousedních států, platících eurem. Pozitivně se projevil i dopad velkých akcí.[5]

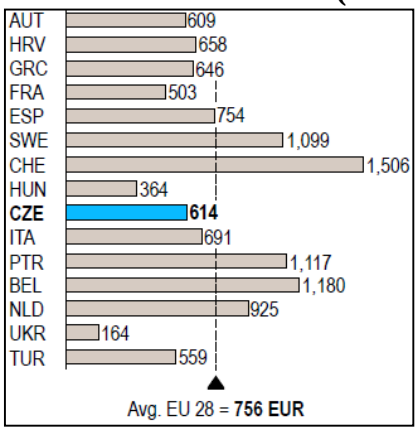
Graf 2: Příjezdy zahraničních turistů v roce 2015 v přepočtu na 1 obyvatele TOP 15 evropských zemí



Zdroj: UNWTO, Světová banka, 2016

Devízové příjmy z cestovního ruchu podle České národní banky v roce 2015 představovaly 148 783 mil. Kč, s nominálním indexem 104,3 % ve srovnání s rokem 2014. Česko patří mezi země s průměrnou zahraniční turistickou návštěvností v přepočtu na 1 obyvatele a podprůměrnou úrovní útraty zahraničních návštěvníků mezi TOP 15 zeměmi Evropy (Graf 3).

Graf 3: Průměrná útrata zahraničních turistů (v eurech)

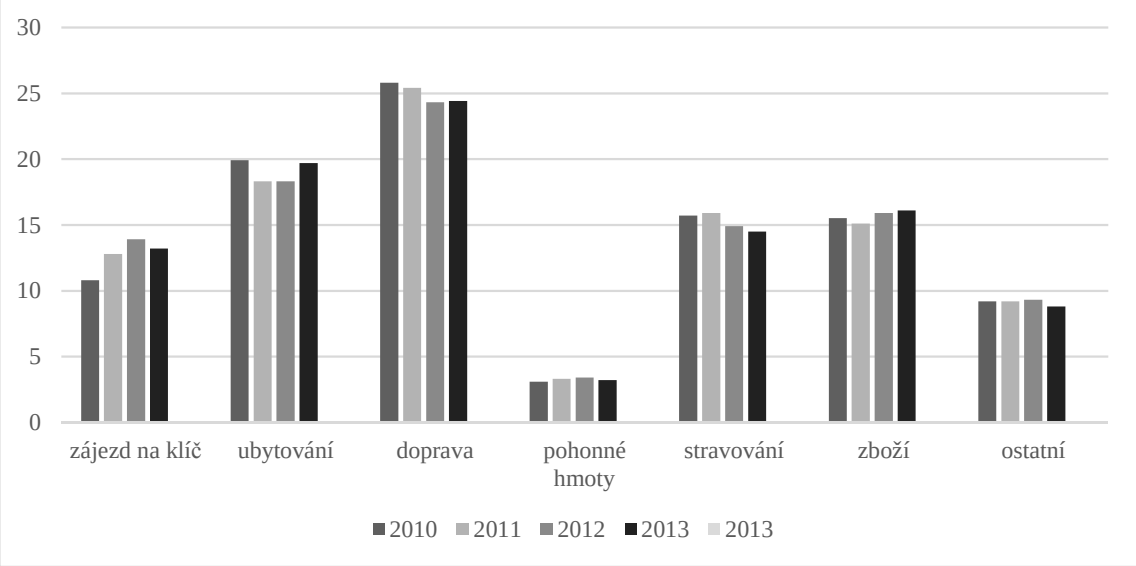


Zdroj: UNWTO, Světová banka, 2016

[5] HOLANOVÁ, T. (2016): Z Česka zmizela třetina ruských turistů

Mezi významné výdaje zahraničních turistů patří výdaje za ubytování, stravování, dopravu a organizované zájezdy (Graf 4).

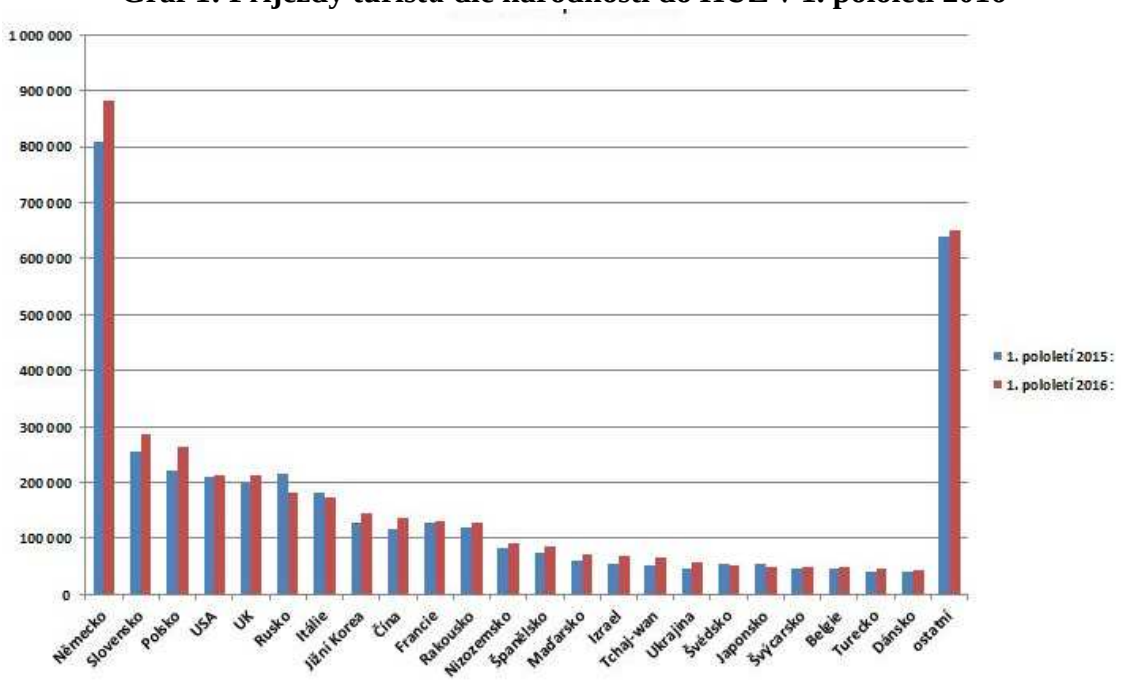
Graf 4: Průměrné výdaje zahraničních turistů spojené s pobytem v ČR, v % (r. 2010 – 2013)



Zdroj: vlastní zpracování dle údajů ČNB, 2016

V 1. pololetí roku 2016 byl meziroční nárůst **příjezdů** do **hromadných ubytovacích zařízení** + 6,5 %. Tradičně nejvíce nerezidentů přijelo z Německa, Němci tvoří pětinu zahraniční klientely (prudký nárůst příjezdů z Německa, které v nedávné době spíše stagnovaly). Německo pro nás pravděpodobně bude vždy představovat nejvýznamnější zdrojovou zemi. Na druhém místě byli turisté ze Slovenska, třetí byli turisté z Polska (meziročním zvýšením příjezdů o 18,6 %.).

Graf 1: Příjezdy turistů dle národností do HUZ v 1. pololetí 2016



Zdroj: vlastní zpracování dle MMR ČR a ČSÚ, 2016

Návštěvnost destinace Česko tak nepřetržitě roste již třetím rokem. V posledním období se zvyšují příjezdy z okolních států, které představují nejvýznamnější partnery co do počtu turistů i jednodenních návštěvníků. Čínských hostů bylo ve druhém čtvrtletí 2016 poprvé více než Rusů, o 5,4 tis. Návštěvnost z tradičních incomingových zemí, jako je Itálie a Francie mírně poklesla, o 0,8 % a 0,6 %. Nejvíce přenocování se uskutečnilo v Praze, kde připadalo na nerezidenty 9 z 10 nocí.

Projevuje se významný souběh krátkodobých i dlouhodobých pozitivních faktorů na příjezdový cestovní ruch**.** Z krátkodobých faktorů to byly velké sportovní a kulturní akce roku 2015 (Mistrovství světa v ledním hokeji, Mistrovství Evropy ve fotbale do 21 let, halové Mistrovství Evropy v atletice, Plzeň – evropské město kultury), vývoj kurzu koruny k euru v rámci devizových intervencí České národní banky a v případě Číny i intenzivní prohlubování spolupráce v cestovním ruchu mezi oběma zeměmi (otevření přímých leteckých linek, asijské filmy točené v posledních letech v Praze apod.).

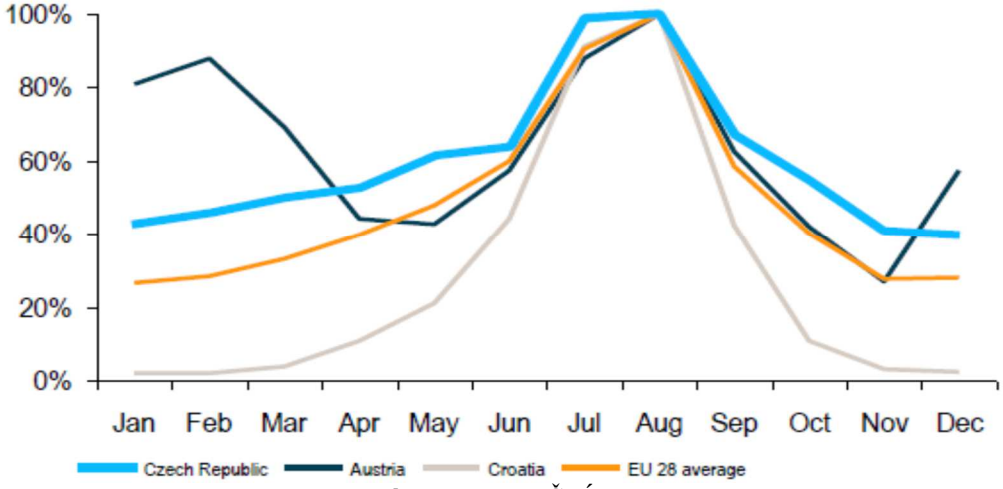
Z dlouhodobých faktorů jde především o rostoucí poptávku jak většiny klasických zdrojových zemí západní i střední Evropy, tak i asijských trhů (Čína, Jižní Korea) a dále o pověst České republiky jako jedné z nejbezpečnějších destinací.

Podobně tomu bylo u lázeňských zařízení, kde zaznamenali v pololetí roku 2016 nárůst zahraničních hostů v průměru o 5,1 % (samotný Karlovarský kraj + 5,5 %). Nejvíce lázeňských hostů přijelo z Německa (meziroční nárůst o 14,4 %), Ruska (s meziročním poklesem o 12,6 %) a z Tchaj-wanu (nárůst o 35,2 %).[6]

V regionálním členění všechny kraje vykazují meziroční zvýšení příjezdů zahraničních návštěvníků**.** Tradičně nejnavštěvovanější byla Praha, do které v 1. polovině roku 2016 přicestovalo 2 660 601 hostů (téměř 65 %), s velkým odstupem na 2. místě byl Karlovarský kraj – lázeňský region, dříve oblíbený především u významné ruské klientely, v současné době nejnavštěvovanější Němci a asijskými hosty (269 tis. osob, + 8,5 %) a Jihomoravský kraj (231 tis. osob, + 10,6 %). Nejvyšší nárůst oproti roku 2014 byl dosažen v krajích Královéhradeckém, Ústeckém a Plzeňském, jehož metropole byla v roce 2015 evropským městem kultury.[7]

V Česku je nejvyšší turistická návštěvnost zaznamenána v měsíci srpnu (Graf 5).

Graf 5: Srovnání turistické návštěvnosti ČR dle sezóny (srpen = 100 %)



Zdroj: Eurostat, ČSÚ, 2016

[6] Vývoj v roce 2016 stále pozitivní (2016): https://www.czso.cz/csu/czso/cru_cr
[7] podle údajů MMR ČR a ČSÚ z 9. 2. 2016

Změny v turistické návštěvnosti Česka výrazně ovlivnila světová ekonomické krize. Objem příjezdů turistů celosvětově zaznamenal jen minimální pokles. V roce 2012 byla ve světě pokořena hranice jedné miliardy příjezdů turistů. Nejpřitažlivější destinací zůstává Francie, největší ekonomický přínos byl zaznamenán v USA. Výrazné změny jsou zaznamenány v celosvětové struktuře příjezdů. Zvýšil se počet turistů navštěvujících Evropu na úkor jiných destinací. Projevila se silná preference bezpečných destinací a maximalizace bezpečnosti (zdravotní kontroly, přísnější evidence cestujících v letecké dopravě). Zvyšuje se tlak na snižování bariér cestování a omezování vízových povinností. Efekty krizí na cestovní ruch nemají jen negativní dopad. Krize znamenají příležitosti pro dosud málo navštěvované destinace a mohou vést k rychlejšímu rozšíření rozvíjejících se trendů.[8]

Mění se i spotřebitelské chování a potřeby zahraničních návštěvníků:

1. Častější kratší cesty v průběhu celého roku a často i v mimosezóně (počet kratších cest v EU narostl o 50 %).
2. Nová tržní segmentace – roste význam tržních segmentů jako cestování singles, seniorů, rodin s dětmi, nákupní turistika z Ázie apod.
3. Low Cost dopravní společnosti umožňují větší mobilitu turistů.
4. Častější využití doporučení publikovaných na internetu (více než 35 % turistů se inspiruje hodnocením na internetu).
5. Roste zájem o specifickou turistickou nabídku.
6. Vyšší úroveň využití mobilní komunikace v turistických službách, jsme svědky mobilní exploze ve vyhledávání a rezervacích, s požadavkem na obsah mobilní komunikace, který musí být multifunkční a snadno a rychle zobrazitelný v tabletu, mobilním telefonu, proces rezervace musí být optimalizován a přátelský pro uživatele.
7. Vysoký stupeň využití sociálních sítí pro komunikaci – aplikace Social Media Managementu.

Ve srovnání s předchozími roky je letos patrné výrazné oživení u řady tradičních evropských trhů, což vyrovnalo dopady negativního vývoje v Rusku.[9] Ze vzdálených trhů dle bilance roku 2015 zaznamenala rekordní nárůst Jižní Korea (+21,9 %), která tempem růstu letos těsně předstihla tradiční Čínu (21,6 %). Výrazný pokles naopak statistici zaznamenali u turistů z Ukrajiny (- 19,3 %) a z Ruska (-13,4 %).

3 Změny turistické návštěvnosti Česka z Ukrajiny a Ruska

Za růstem zahraniční klientely v ČR v posledních pěti letech stáli především hosté z asijských zemí a Ruska, primát početně nejvýznamnější skupiny však stále drželi Němci, tvořící téměř pětinu zahraničních návštěvníků. Návštěvníků z Ruska a Ukrajiny od března 2014 nepřetržitě meziročně ubývá, v souvislosti s hlubokými politickoekonomickými problémy v těchto zemích.

Ještě v roce 2009 počet turistů z Ruské federace byl nadprůměrně vysokýPočet turistů z Ruska vzrostl oproti roku 2003 o 157,5 %. V roce 2007 o 33,9 %. Průměrná doba pobytu ruských turistů v ČR v roce 2007 činila 6,3 dne (u ostatních jen 4,1 dne). V roce 2011 přijelo z Ruska do ČR rekordních 570 tis. turistů, což bylo o 37,5 % více, než v roce 2010. Do České republiky jich tehdy přijelo z mimounijních států nejvíce. Jejich podíl na celkových tržbách mimoevropských turistů tvořil 62,3 %.

Krize ruské ekonomiky a sankce Evropské unie kvůli konfliktu s Ukrajinou se projevily i na českém cestovním ruchu - návštěvníků z Ruska a Ukrajiny významně ubylo. V roce 2013 přijelo do Česka 803 tis. Rusů. V červnu 2014 jich přijelo meziročně o 40 %

[8] TŮMA, Z., KPMG (2014). Hotelnictví a hospodářský rozvoj
[9] HERGET, J., CzechTourism (2016). V roce 2015 se cestovnímu ruchu v ČR dařilo.

méně. V roce 2015 přijelo do tuzemska o třetinu méně Rusů než v roce 2014 (435 tis.) a ve srovnání s rokem 2013 o 43 % méně. Ukrajinců přijelo o desetinu méně než v roce 2014 (počet Ukrajinců, kteří v Česku strávili alespoň jednu noc se snížil o 12 tis.).[10]

Léčebné pobyty v Karlových Varech nejvíce využívali klienti z Ruska, pobyty v hotelích v roce 2014 zaznamenali pokles ruské klientely mezi 20 – 30 %, pokles rublu prodražil zahraniční pobyty.

Hosté z Ruska v roce 2015 v žebříčku zahraničních návštěvníků klesli z druhého až na čtvrté místo. Ještě výraznější pokles je u příjezdů turistů z Ukrajiny, kterých v roce 2015 přijelo přibližně o 100 tis. méně, tj. o 70 %, v roce 2014 jich přijelo do ČR 144 400.

Počet ruských turistů, kteří míří do zahraničí na dovolenou přitom naopak roste. Rusové nepřestali cestovat, pouze jezdí jinam. Příjezdy do Itálie či Španělska rostou o 40 %, ČR je pro ruské turisty nyní na 13. místě nejpopulárnějších destinací.

Důvody poklesu zájmu ruských turistů o destinaci Česko:

- Dopady krize na ruském trhu, hospodářská krize a oslabení rublu, zlevnění ropy. Ke konci roku 2015 se rubl opět citelně propadl, ve vztahu k USD ztratil od ledna 2015 do ledna 2016 asi 9 %, ve srovnání s koncem roku 2014 rubl vykazuje propad více než dvojnásobný (20 % - ní devalvace rublu).
- Stávající politická situace, rusko-ukrajinská krize a přetrvávající konflikt na Ukrajině.
- Cena víza a zpřísnění vízové politiky vůči Rusku v rámci zvažovaných sankcí.
- Vydávání multivíz, kdy pro vydání českého multivíza je třeba mít v pasu minimálně dvě předchozí schengenská víza (např. Itálie udělí multivízum bez předchozích schengenských víz).

Podle cestovních kanceláří je jedním z důvodů fakt, že vydání víz do ČR trvá příliš dlouho a jejich cena je vysoká. Hoteliéři se obávají zavedení biometrických víz, které mohou řadu Rusů od cest do ČR odradit. Víza již nemohou vyřizovat cestovní kanceláře, každý si musí pro vízum osobně dojet. Při vzdálenostech, které v Rusku jsou se dá zapomenout na last minute zájezdy, které ruská klientela vyhledává[11]. Hoteliéři se v posledních měsících setkávají s tím, že oproti minulosti, kdy si ruští klienti pobyty v Karlových Varech objednávali měsíce dopředu si nyní rezervují pobyty s kratším předstihem, v řádech týdnů.

Rubl slábne a kolísá již 2 roky. To se výrazně promítlo do zájmu Rusů o ČR i o další země schengenského prostoru. Evropské země jsou odkázány na turismus z Ruska. Například ve Španělsku tvoří 32 % turistů, v Maďarsku jsou na druhém místě, v Rakousku na třetím. Pro příjezdový cestovní ruch znamenají významnou část klientely. V zemi totiž zůstávají v průměru dvojnásobek průměrné délky ubytování.

Na základě současného turistického schengenského víza mohou turisté cestovat do kterékoliv země schengenského prostoru a třech přidružených států. Jedinou podmínkou je vstup do prostoru v zemi, která vízum vydala. Pro turisty je hlavní překážkou cena víza a zpřísnění vízové politiky vůči Rusku v rámci zvažovaných sankcí. Moskva už roky naléhá na Brusel, aby víza co nejdříve zrušil v zájmu těsnější spolupráce i společných hodnot, Evropská Unie však až dosud odpovídala zdrženlivě, vzhledem k nestabilitě na ruském severním Kavkaze, rozšířené korupci na ruských úřadech a propustnosti ruských hranic s postsovětskými sousedy.

---

[11] STÁREK, V., prezident Asociace hotelů a restaurací, (2015): http://www.ahrcr.cz/novinky/o-nas-v-mediich/?year=2015

Seznam společných kroků EU a Ruska k bezvízovému styku se skládá ze čtyř bloků. První se týká ochrany cestovních dokladů, požadavků na biometrické pasy, na čtečky informací z pasů na přechodech, či na výměnu informací o ztracených a ukradených dokladech. Druhý blok je zaměřený na boj s nelegální migrací a na společný přístup k ochraně hranic. Třetí se týká koordinace v bezpečnostních otázkách, aby svobodu pohybu nezneužívali zločinci k praní špinavých peněz a pašování drog a zbraní. Čtvrtý je zasvěcen mezinárodním otázkám, včetně antidiskriminační politiky při získávání cestovních dokladů a volného pohybu lidí po zemi, kde pobývají.[12]

Rusové cestují rádi a hodně. Podle aktuálního průzkumu od 40 ruských touroperátorů je hlavní příčinou poklesu zájmu Rusů o cestování především 20 % devalvace rublu a až poté stávající politická situace. Po loňských událostech, kdy ruští turisté byli nuceni omezit své výjezdy do zahraničí a vlivem politických vztahů Ruska s jinými zeměmi přehodnocují Rusové své dovolenkové destinace, zejména své dříve velmi oblíbené lokality jako Turecko, Egypt, Španělsko, Itálie a Řecko, z mimoevropských Thajsko a Spojené Arabské Emiráty. Rusové necestují jenom k moři, ale také za poznáním, destinace Česko je pro ně oblíbenou zemí.

Dopady krize na ruském trhu nakonec nebyly tak tragické, jak očekávali touroperátoři a aerolinky počátkem roku, kdy se hovořilo o propadech rezervací v řádech 30 – 40 %. Nicméně řada turistů přicestovala do Česka samostatně a především bonitnější klientely se kurzové rozdíly rublu dotkly výrazně méně, než střední třídy.

4 Změny příjezdové turistiky z Číny

Čína představuje pro Českou republiku významný trh s rostoucím potenciálem. Meziroční nárůst příjezdů turistů z Číny v roce 2011 dosáhl 37,4 %, v roce 2014 se Čína dostala na desáté místo pomyslného žebříčku incomingových zemí ČR. V 2. čtvrtletí 2016 bylo poprvé více čínských hostů než Rusů (+5,4 tis.). Druhou nejpočetnější skupinu tvořili již zmiňovaní Rusové.

Čínští turisté v ČR stráví v průměru 2,7 dne a během pobytu utratí asi 1500 korun na osobu a den. Podle průzkumu Global Blue Czech Republic (2015) čínští turisté hledají na své dovolené v Evropě spíše menší města, autenticitu a odpočinek od ruchu velkoměsta. To jim ale nebrání v nakupování. Rostoucí zájem čínských a korejských turistů zaznamenali i obchodníci. Nákupy čínských turistů vzrostly na dvojnásobek oproti 2014, nákupy korejských turistů zaznamenaly meziroční nárůst o 160 %. U turistů z Číny se navíc výrazně zvýšila také průměrná hodnota nákupu a podíl na celkovém počtu transakcí. Společnost Global Blue Czech Republic turistům ze zemí mimo EU zajišťuje vracení DPH. Nákupy ruských turistů naopak poklesly více než o polovinu.[13]

Čínská příjezdová turistika má potenciál nahradit výpadek ruských a ukrajinských turistů. Podle Nory Dolanské (2016) Číňané chtějí být hybnou silou cestovního ruchu. Pochopili, že cestovní ruch je dobrý prostředek pro prezentaci svých výrobků.

Číňané jsou zkušení cestovatelé, v roce 2015 se jich na cesty vydalo celkem 120 mil, k nám přijelo 285 404, strávili u nás dohromady 478 tis. hotelových nocí. Oproti roku 2014 se počet jejich příjezdů zvýšil o 35 % a stali se nejvíce utrácejícími turisty v ČR (průměrná hodnota jejich nákupů je 19 712 Kč). Číňané patří dlouhodobě k turistům s největší útratou na hlavu, v roce 2015 utratil každý z nich za den v průměru 3.905,- Kč. Útrata jednoho čínského turisty (dle K. Šlechtové, ministryně pro místní rozvoj ČR) činí zhruba 10 až 24 tis. euro na pobyt. Britové, Holanďané nebo Američané v Česku nechají jen desítky tis. Kč.

[12] PROCHÁZKA, J. (2011): Zrušení víz by prý zdvojnásobilo počet ruských turistů v cestovním ruchu
[13] MACAS, J., Global Blue Czech Republic, (2015): Tourism Forecasting of Global Blue Czech Republic

Nejvíce čínských turistů přijíždí do Prahy, kde stráví cca 2,8 dne. Podle profilu turisty jde o lépe situované obyvatele Číny, kteří k nám jezdí celoročně (nejvíce ze Šanghaje, Pekingu a Kantonu Guainzhou), nejčastěji s rodinou, nejenom organizovaně, naopak, stále více individuálné. Průměrná věková struktura (50 %) je 30 – 44 let. Bezpečnostní situaci zvažují komplexně. Cílem dovolené je odpočinek, poznávání památek a nákupy.[14] Mladí Číňané většinou chtějí procestovat Evropu a Praha je pro ně zajímavým místem. Jedou také do Karlových Varů a do Českého Krumlova, objevují lázeňská západočeská města, Jihočeský kraj a jižní Moravu, cestou do Německa nebo Rakouska. K nám jezdí hlavně za malebností a atmosférou. Čínská klientela má zvláštní požadavky pobytu, ráda ochutnává české speciality, nutností je všudypřítomnost internetu. [15]

Podpora turistické výměny je jednou z priorit nové politiky české vlády vůči Číně. Velmi rychle roste počet čínských turistů v ČR, který letos poprvé překonal počet turistů z Ruska a vedle klasických turistických cest postupně roste i lázeňská turistika. Podle údajů ČSÚ jsou tak Číňané již na šestém místě mezi zeměmi, odkud přijíždějí turisté do ČR a po Spojených státech jsou druhou nejvýznamnější zemí mimo Evropskou unii. V minulém roce u nás dokonce Číňané poprvé utratili nejvíc ze zahraničních návštěvníků ze zemí mimo Evropskou unii.[16]

K nárůstu počtu turistů přispívají i nová letecká spojení. Zatímco v roce 2014 neexistovalo jediné přímé letecké spojení s Čínou, nyní z Prahy létají do Číny 3 přímé linky (za 9 měsíců roku 2016 přiletělo do Prahy cca 120 tis. čínských turistů). Loni bylo jako první otevřeno přímé letecké spojení Praha-Peking, letos další na trase Praha-Šanghaj a nová pravidelná linka z Prahy do Chengdu, která přispěje k nárůstu počtu čínských turistů v Česku. Letos se očekává, že jejich počet překročí hranici 300 tis.

Zvyšující se zájem o Českou republiku lze vidět i na vydávaných vízech přímo v Číně, na konzulátech a velvyslanectví. Ještě v roce 2014 bylo do České republiky vydáno asi 12 tis. víz, 35 tis. víz v roce 2015 a letos se očekává, že počet vydaných víz překročí 45 tis. Počet čínských turistů vzrostl o 60 %, počet vydaných víz dokonce trojnásobně.[17]

5 Diskuse

Zvýšení příjmů z cestovního ruchu souvisí s růstem zahraničních návštěvníku (CzechTourism, 2015). Za růstem příjmů stála především vyšší poptávka na blízkých evropských trzích, které těžily z výhodného kurzu koruny k euru *(*Karla Šlechtová, Žofínské Fórum o cestovním ruchu, 2015). Další vývoj příjezdového cestovního ruchu bude záviset především na ekonomické kondici evropských zemí a na vývoji vztahů s Ruskem. Dřívější obava z prudkého poklesu zájmu občanů Ruské federace o Českou republiku jako jednu ze zemí EU byla prozatím zažehnána. Pokles Rusů byl nahrazen rostoucí poptávkou po České republice v Evropě, Asii i v jiných částech světa.[18] Pokles byl vykompenzován vyšší návštěvností z jiných zemí. Ruský výpadek nahradil nárůst turistů z Německa, Jižní Koreje či USA (o 18 %, kdy mohl roli sehrát i silnější dolar ke koruně). Čínských občanů se ubytovalo

[14] York, Q.Y. (2016): China Outbound Tourism

[15] DOLANSKÁ, N., Prague City Tourism, (2016): 5. světové zasedání World Tourism Cities Federation v Chongqingu

[16] WHANG, H. - YONG, S. - KO, E. (2016): Pop culture, destination images, and visit intentions: Theory and research on travel motivations of Chinese and Russian tourists

[17] Nová letecká linka prý přinese zvýšení počtu čínských turistů.(2016): http://www.parlamentnilisty.cz/arena/monitor/Nova-letecka-linka-pry-prinese-zvyseni-poctu-cinskych-turistu-441720

[18] SIVEK, V., předseda Asociace cestovních kanceláří České republiky ACK ČR (2016): Turisté z Ruska ovlivní sezonu v evropských přímořských destinacích.

o 35,3 % více než v roce 2014, hostů z Jižní Koreje o 31,8 % více. Návštěvníci z Německa tvoří nejpočetnější skupinu zahraničních turistů v Česku.

Otázkou je, zda budou turisty z ostatních konců světa nahrazeny i vysoké útraty movité ruské klientely. Dle údajů z šetření příjezdového cestovního ruchu agentury CzechTourism činily výdaje spojené s návštěvou ČR u ruského turisty v posledních letech okolo 4 000 Kč (osoba/den), kdežto výdaje Němce jen cca 1 900 Kč, Slováka okolo 1 000 Kč, Číňana 3 500 – 4 000 Kč a Jihokorejce 4 000 – 5 000 Kč (osoba/den). Rusové patří mezi zahraniční návštěvníky, kteří v ČR nejvíc utrácí a stráví v průměru pět dní (ostatní v průměru 2,8 dne.

Vážným problémem je varování, které vydalo ruské ministerstvo zahraničí. V něm varuje ruské občany v souvislosti se zavedením sankcí ze strany USA s tím, že hrozí zvýšení počtu zadržených ruských občanů v zahraničí.[19] ČR má nevstřícnou vízovou politiku v porovnání s jinými zeměmi, ČR vydává nejmenší počet multivíz ze všech zemí schengenského prostoru. Máme-li být konkurenceschopní oproti nabídce ostatních zemí EU, je třeba okamžitě zkrátit dobu vyřizování víz na našich ambasádách. Zrušení vzájemné vízové povinnosti mezi Ruskem a Evropskou unií by zhruba zdvojnásobilo počet ruských turistů v České republice, podle analytické společnost MagConsulting by po zrušení víz mohlo přijet do Česka ročně 800 tisíc návštěvníků z Ruska.

Vyrovnat propady v příjezdech ruských turistů se vládní agentura CzechTourism pokusí i dalšími aktivitami směřujícími na rychle rostoucí čínský trh, bude lákat čínské turisty prostřednictvím svých zahraničních zastoupení v Šanghaji, Pekingu a Hongkongu. Mezi připravované aktivity se řadí spolupráce v rámci filmového turismu, workshopy, veletrhy a akce pro tamní novináře i touroperátory.

Turisté z asijských zemí jsou pro Česko velkým potenciálem. Zejména pro naše regiony jsou šancí k větší prosperitě *(*Karla Šlechtová, ministryně pro místní rozvoj, 2015).

Ke zvýšení zájmu o ČR je třeba dojít zesíleným marketingem České republiky, prostřednictvím internetových informací, přenášených k čínským uživatelům s pomocí čínské státní agentury cestovního ruchu, zintenzivnit činnost zastoupení agentury CzechTourism v Šanghaji, zrychlit a zpružnit poskytování víz k vycestování do České republiky a propagovat přímé charterové lety Praha – Peking. Kromě speciálních programů v českých regionech je v plánu podpora čínské příjezdové turistiky i brožurami v tradiční čínštině, specializovanými Wi-Fi sítěmi a certifikací čínských průvodců. Je také nutné připravit produkty cílené na čínské turisty, což je úkolem cestovních kanceláří a hoteliérů.

Čínští turisté se kromě Prahy zaměří v příštích letech i na návštěvy měst a regionů České republiky. Číňanům se nabízí speciální programy zaměřené na výrobu piva nebo vína, lázeňství, nebo mimopražské památky. Jaroslav Tvrdík, předseda, česko-čínské komory hovoří o potenciálu až 1 milion čínských turistů pro nejbližší 3 roky – tedy třikrát víc než v minulých letech a tento trend by měl pokračovat.

Závěr

Cestovní ruch jako samostatné odvětví nabývá v rámci národního hospodářství stále významnější roli. Společně s významnou propagací Česka je značka „Czechia“ u zahraničních turistů na vzestupu.[20]

Evropské země jsou odkázány na turismus z Ruska. Pro příjezdový cestovní ruch znamenají významnou část klientely. Máme-li být konkurenceschopní oproti nabídce ostatních zemí EU, je třeba urychleně zkrátit dobu vyřizování víz na našich ambasádách. Je

[19] FROLOVA, E. V. – KABANOVA, E.E. (2016): Strengthening the Tourism Appeal of Russian Territories: Current Trends and Management Practices

[20] PALATKOVÁ, M. (2016): České destinace táhnou domácí i zahraniční turisty

nutné, abychom jako jedna ze zemí EU plně respektovali vízový kodex. Zároveň je však třeba využít všech možností, které vízový kodex poskytuje. Bez realizace změn, které by vyvolaly vstřícnější vízovou politiku, nebudeme schopni se sebelepší kampaní zvýšit počet turistů z Ruska na úroveň předchozích let.

Čínští turisté přinesou nové a zajímavé příležitosti, a ti, kdo je budou chtít využít, se budou muset přizpůsobit požadavkům, plynoucích z jejich tradic a kultury Jejich návštěvnost by bylo možné zásadně zvýšit, Česká republika může více využít svůj potenciál a atraktivitu, stejně jako může zhodnotit stávající trend oživení diplomatických vztahů s Čínou.

Do cestovního ruchu se mohou promítnout i bezpečností rizika. Pokud se jižní státy EU nedokážou vypořádat s problémem imigrantů, může to v určitém horizontu ohrozit i jejich pozici na trhu cestovního ruchu. Česká republika má pověst bezpečné destinace a mohla by pro některé skupiny turistů představovat destinaci druhé volby.

Seznam použité literatury:

1. ČSÚ, (2016): *Statistiky cestovního ruchu*. [online]. 9. 2. 2016. [Citováno 9. 2. 2016]. Dostupné na internetu: https://www.czso.cz/csu/czso/cru_cr

2. DOLANSKÁ, N. (2016): *World Tourism Cities Federation Holds the First International Tourist Destination(Cities) Promotion and Marketing Training Program* [online]. 29. 3. 2016. [Citováno 29. 3. 2016]. Dostupné na internetu: http://en.wtcf.org.cn/News/WTCFNews/201603297290.html

3. FROLOVA, E. V. – KABANOVA, E. E. (2016): Strengthening the Tourism Appeal of Russian Territories: Current Trends and Management Practices. In: *Economic and Social Changes-Facts Trends Forecast.* Vologda, Russia: Inst Socio-Economic Development Territories Russian Acad Sciences, 2016. Vol. 43, Issue 1, p.153-169. ISSN: 2307-0331.

4. HERGET, J. (2016). *V roce 2015 se cestovnímu ruchu v ČR dařilo.* [online]. 22. 11. 2016. [Citováno 18. 3. 2016]. Dostupné na internetu: http://www.czechtourism.cz/institut-turismu/aktuality/

5. HOLANOVÁ, T. (2016): *Kvůli krizi z Česka zmizela třetina ruských turistů.* [online]. 9. 2. 2016. [Citováno 19. 12. 2016]. Dostupné na internetu: https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/kvuli-krizi-zmizela-z-ceska-tretina-ruskych-turistu-misto-ni/r~29a40a6ccf0a11e593630025900fea04/

6. MACAS, J. (2015*): Tourism Forecasting of Global Blue Czech Republic*. [online]. 22. 11. 2015. [Citováno 2. 11. 2015]. Dostupné na internetu: http://www.zoominfo.com/p/Jiri-Macas/1890350608

7. Nová letecká linka prý přinese zvýšení počtu čínských turistů. [online]. In: *Parlamentní listy*, 23. 6. 2016. [Citováno 23. 6. 2016]. Dostupné na internetu: http://www.parlamentnilisty.cz/arena/monitor/Nova-letecka-linka-pry-prinese-zvyseni-poctu-cinskych-turistu-441720

8. PELLEŠOVÁ, P. (2015): Tourism and Multiplication Effects in the Region. In: *Innovation Management and Sustainable Economic Competitive Advantage: from Regional Development to Global Growth*, 2015, Vol S I - IV, p. 515-520. Norristown, USA: IBIMA. ISBN:978-0-9860419-5-2.

9. PALATKOVÁ, M. (2016): České destinace táhnou domácí i zahraniční turisty. [online]. In: *Czech Tourism*, 29. 8. 2016. [Citováno 29. 8. 2016]. Dostupné na internetu: http://www.czechtourism.cz/pro-media/tiskove-zpravy/ceske-destinace-tahnou-domaci-i-zahranicni-turisty/

10. PROCHÁZKA, J. (2011): Zrušení víz by prý zdvojnásobilo počet ruských turistů v ČR. [online]. In: *Zprávy. Tiscali.cz*, 25.4.2011. [Citováno 25. 4. 2011]. Dostupné na internetu: http://zpravy.tiscali.cz/zruseni-viz-by-pry-zdvojnasobilo-pocet-ruskych-turistu-v-cr-78656

11. SIVEK, V. (2016): Turisté z Ruska ovlivní sezonu v evropských přímořských destinacích. [online]. In: *Asociace cestovních kanceláří ČR*, 25. 5. 2016. [Citováno 25. 5. 2016]. Dostupné na internetu: http://www.ackcr.cz/tiskove-zpravy/turiste-z-ruska-ovlivni-sezonu-v-evropskych-primorskych-destinacich/

12. STÁREK, V. (2015): *Vydávání víz ruským turistům trvá příliš dlouho*.[online]. 21. 5. 2015 [Citováno 21. 5. 2015]. Dostupné na internetu: http://www.ahrcr.cz/novinky/o-nas-v-mediich/?year=2015

13. TŮMA, Z. (2014): *Hotelnictví a hospodářský rozvoj*. [online]. In: *Výroční konference AHR ČR*, 20. 11. 2014. [Citováno 25. 5. 2016]. Dostupné na internetu: http://www.ahrcr.cz/vyrocni-konference/

14. VACLAVINKOVA, K. – BOTLIKOVA, M. – KOSTKOVA, M. (2012): Analysis of the impact of selected variables on the availability of accommodation facilities. In: *30th International Conference on Mathematical Methods in Economic*, 2012. Karvina, Czech Republic: SU OPF, PTS I and II, p. 950-955. ISBN 978-80-7248-779-0.

15. WHANG, H. – YONG, S. – KO, E. (2016): Pop culture, destination images, and visit intentions: Theory and research on travel motivations of Chinese and Russian tourists. In: *Journal Of Business Research*, 2016 New York, USA: Elsevier Science Inc. Vol. 69, Issue 2, p. 631-641. ISSN 0148-2963.

16. York, Q.Y. (2016): China Outbound Tourism. In: *Tourism Management*, 2016. Oxford, England: Elsevier SCI Ltd. Vol. 57, p. 411-412. ISSN 0261-5177.

17. ZEDKOVÁ, A. – KAJZAR, P. (2013): Cultural Destinations as One of the Most Important Generators of Tourism. In: *Scientific Papers of the University of Pardubice*, 2013. Pardubice: University Pardubice. Series D, No. 29, 4/2013, Vol. XX, p. 191-202. ISSN 1804-8048.

Kontakt:
Ing. Miroslava Kostková, Ph.D.
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná Česká republika
e-mail: kostkova@opf.slu.cz

RISK MANAGEMENT A KLASTRE

Sergej Vojtovič[a] – Karol Krajčo[b]

[a] Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, Študentská 1, 911 51 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: sergej.vojtovic@tnuni.sk
[b] Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, Študentská 1, 911 51 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: karol.krajco@tnuni.sk

Abstrakt: V príspevku sa zameriavame na problematiku manažmentu rizík a možnú úlohu klastrov v riadení rizika pre malé a stredné podniky v Slovenskej republike. Neistota a neustále meniace sa ekonomické a sociálne podmienky vyžadujú, aby si aj firmy nevyhnutnosť manažmentu rizika uvedomili. V príspevku sú využité základne matematicko-štatistické metódy pri vyhodnocovaní dotazníka.[1]
Kľúčové slová: risk manažment, klastre, malé a stredné podniky

Abstract: We focus on the issues of risk management and potential role of clusters in risk management for small and medium enterprises in the Slovak Republic in this paper. The uncertainty and constantly changing economic and social conditions requires that the company should realize the necessity of risk management. The paper used mathematical and statistical methods in the evaluation of questionnaire.
Key words: risk management, clusters, small and medium enterprises
JEL: H12, L20, L30

Úvod

Klastre vo svojej podstate predstavujú prepojenie súkromného sektora, štátneho sektora a vedecko-výskumných inštitúcií na regionálnej úrovni. V súčasnosti začínajú mať národný resp. medzinárodný význam. I napriek tomu je spolupráca na úrovni klastrov zo strany podnikateľských subjektov limitovaná. Hlavným dôvodom je nedostatok informácií o prínosoch klastrovej spolupráce.[2] Prínosy pre subjekty zapojené v klastroch sú zjavné ako v ekonomickej, tak aj v sociálnej oblasti. Prostredníctvom klastrov dochádza k pozitívnym vplyvom na ekonomicko-sociálny rozvoj regiónov, znižovaniu regionálnych disparít a zvyšovaniu konkurencieschopnosti ekonomiky regiónu. Vďaka klastrom dochádza k zrýchlenému prenosu informácií, nových technológií, znižovaniu nákladov z úspor z rozsahu produkcie. Vedecko-výskumné inštitúcie, v Slovenskej republike prevažne vysoké školy majú možnosť realizovať prostredníctvom klastrov okrem základného výskumu aj projekty zamerané na reálne výstupy vyplývajúce z potrieb trhu, resp. konkrétnych problémov malých a stredných podnikov, ktoré na takéto projekty nemajú dostatočne kvalifikovaný ľudský kapitál. Vysoké školy okrem pomoci pri riešení projektov, môžu pružne reagovať na potreby podnikov prostredníctvom riešenia problematiky v záverečných prácach.

Novou výzvou, ktorá by mohla byť v rámci klastra realizovaná, je problematika manažmentu rizika. V príspevku využívame údaje získané z prieskumu, ktorý sme uskutočnili

---

[1] VEGA 1/0918/16 Manažment rizík malých a stredných podnikov v kontexte zapojenia do činnosti klastrov v Slovenskej republike.
[2] HAVIERNIKOVÁ, K. (2016): The Identification and Clasification of Risks in Terms of Cluster Cooperation, s. 131.

v malých a stredných podnikoch. Riziko predstavuje pre každý subjekt nebezpečenstvo, na ktoré je potrebné byť pripravený. Zo všeobecného pohľadu je riziko pravdepodobnosť výskytu nežiaducej udalosti s nežiaducimi následkami.[3] Akákoľvek aktivita, ktorá sa uskutočňuje v živote človeka, podnikateľa ako i samotného podniku môže mať bežný, štandardný priebeh. V takomto prípade sa subjekty problémom možného rizika zaoberajú minimálne a potrebu pripravenosti na jeho zvládnutie si uvedomujú len okrajovo. Oblasť manažmentu rizika a jeho vyhodnocovania majú v súčasnosti na vysokej úrovni spracované bankové a poisťovacie inštitúcie. Malé a stredné podniky si postupne uvedomujú nevyhnutnosť byť pripravený na situáciu, keď z bežného, bezproblémového priebehu plnenia vytýčených cieľov dôjde k neštandardnému priebehu. Tento priebeh môže zapríčiniť veľké množstvo faktorov, ktoré môžu mať endogénny alebo exogénny charakter. Ani v prípade veľkých podnikov už nemožno spoliehať na klasickú frázu „príliš veľký na bankrot“. Práve posledná finančná a hospodárska kríza v rokoch 2008 – 2010 spôsobila odchýlenie od štandardného priebehu ekonomických aktivít a prinútila podnikateľské subjekty zamerať svoju pozornosť na oblasť rizika. Okrem vonkajších rizík v podobe ekonomického prostredia a jeho ovplyvňovania vládou, prípadne medzinárodnými inštitúciami a integračných zoskupení, existujú vnútorné riziká, ktoré sú typické pre každý podnik. Vo všeobecnosti pod nimi môžeme rozumieť technicko-technologické, výrobné, ekonomické, trhovo-odbytové a informačné. V prípade, že ktorýkoľvek z vyššie spomínaných faktorov spôsobí neočakávaný, neštandardný priebeh aktivity vznikne krízová situácia. Ako si s týmto javom podnik poradí a vyrieši ho, je závislé od jeho pripravenosti na zvládnutie rizika. Je potrebné si uvedomiť, že riziko sa nikdy nedá eliminovať úplne, je možné len znížiť jeho dôsledky promptnou reakciou na vzniknutú situáciu.

1 Manažment rizika v podniku a klastre

Ako sme spomínali, malé a stredné podniky sú nútené začať manažment rizika začleňovať do svojich nevyhnutných manažérskych aktivít. Správny manažér rizika musí vytvoriť systém riadenia rizika na základe komplexných analýz. Príprava na krízu je dôležitá, pretože ak manažment reaguje na krízu nesystémovo, intuitívne, potom má podniková kríza obvykle rýchly priebeh ukončený podľahnutím kríze. Preto je nevyhnutné mať vytvorené krízové scenáre.[4] Prvým krokom je nevyhnutná komplexná analýza vonkajšieho i vnútorného prostredia podniku. Pochopenia vzájomných vzťahov medzi vonkajším a vnútorným prostredím, ako môže ovplyvniť zmena vo vonkajšom prostredí chod samotného podniku. V tejto časti je komplikované určenie možného ekonomického vývoja z pohľadu uplatňovania hospodárskej politiky štátu. V prípade stabilného politického prostredia v štáte, možno očakávať, že nebude dochádzať k výrazným zmenám v politikách so silným dopadom na podnikateľské subjekty hlavne v oblasti daňovej a odvodovej zaťaženosti, legislatívnych zmien a pod. „Podmienky rozvoja malých a stredných podnikov závisia od existujúceho podnikateľského prostredia. Kvalitné podnikateľské prostredie znamená dobré podmienky pre slobodné podnikanie. A všetko, čo rozširuje slobodu podnikania, skvalitňuje podnikateľské prostredie. Takže každý zásah alebo obmedzenie slobody podnikania znamená zhoršenie podnikateľského prostredia.“[5] V prípade analýzy vnútorného prostredia sa vyžaduje dôkladná znalosť podniku z ekonomicko-sociálneho hľadiska. Neoddeliteľnou súčasťou všetkých vzťahov v rámci podniku ako i u okolitým prostredím je ľudský kapitál. Preto aj samotný manažér rizika si musí uvedomovať, že skúsenosti medzinárodného manažmentu ukazujú, že faktory rozhodujúce o tom, ktorá firma dosiahne špičkovú úroveň alebo štandardnú úroveň

[3] ŠIMÁK, L. (2006): Manažment rizík, s. 22.
[4] BUGANOVÁ, K. (2012): Manažment rizika v podniku, s. 112.
[5] KRÁĽOVÁ, K. (2016): Ekonomika malých a stredných podnikov, s. 30.

výkonnosti, prípadne, ktorá firma v ekonomickej súťaži neuspeje, sú výsledkom schopnosti manažmentu organizácie pracovať efektívne s ľudskými zdrojmi.[6]

Na základe takto uskutočnených analýz sa následne uskutočňuje identifikácia možných rizík a následne ich analýza. Vyhodnotenie tejto analýzy je predpokladom na formuláciu a zostavenie úspešnej stratégie manažmentu rizika v danom podniku. Manažér rizika musí neustále sledovať vývoj v podniku ako aj vonkajšieho prostredia. Akékoľvek zmeny predstavujú potenciálny vznik krízovej situácie. Preto musí manažér okamžite hodnotiť riziko vzniknutej situácie a túto konzultovať s manažmentom podniku.

V súčasnosti hlavne malé a stredné podniky nemajú dostatočné finančné zdroje a ako ukazujú výsledky nášho prieskumu uvedené nižšie, nezriaďujú funkciu samostatného manažéra rizika. Tu sa vyskytuje príležitosť pre klastre. Poznanie rizika a jeho podstúpenie pomáha zvýšiť výkonnosť malým a stredným podnikom. Dobrá orientácia v možných ohrozeniach plynúcich zo zapojenia sa do klastra, by mala podnikom pomôcť tieto ohrozenia redukovať a následne potláčať negatívne vplyvy odlišného prostredia v praxi.[7] Ak je podnik zapojený do klastra, môže práve oblasť manažmentu rizika pre podnik zabezpečiť klaster v spolupráci z výskumnou inštitúciou – vysokou školou. Vysoká škola prostredníctvom záverečných prác, rôznych interných grantov môže finančne nenáročne pre podniky vypracovať komplexnú analýzu vonkajšieho i vnútorného prostredia podniku. Tento spôsob riešenia manažmentu rizika prináša možnosť užšieho prepojenia štúdia s praxou a ľahšiu uplatniteľnosť absolventov vysokých škôl na trhu práce. Komplexná analýza vonkajšieho prostredia v rámci regiónu, alebo na úrovni štátu z pohľadu makroekonomického vývoja ako i mikroekonomickej situácie bude využiteľná i ostatnými podnikateľskými subjektmi a v prípade potreby financovania tejto analýzy sa náklady môžu medzi nimi rozdeliť. Samozrejmosťou je uvedomenie si, či sú riziká ovplyvniteľné, alebo neovplyvniteľné.[8]

2 Organizácia manažmentu rizika v podnikoch v SR

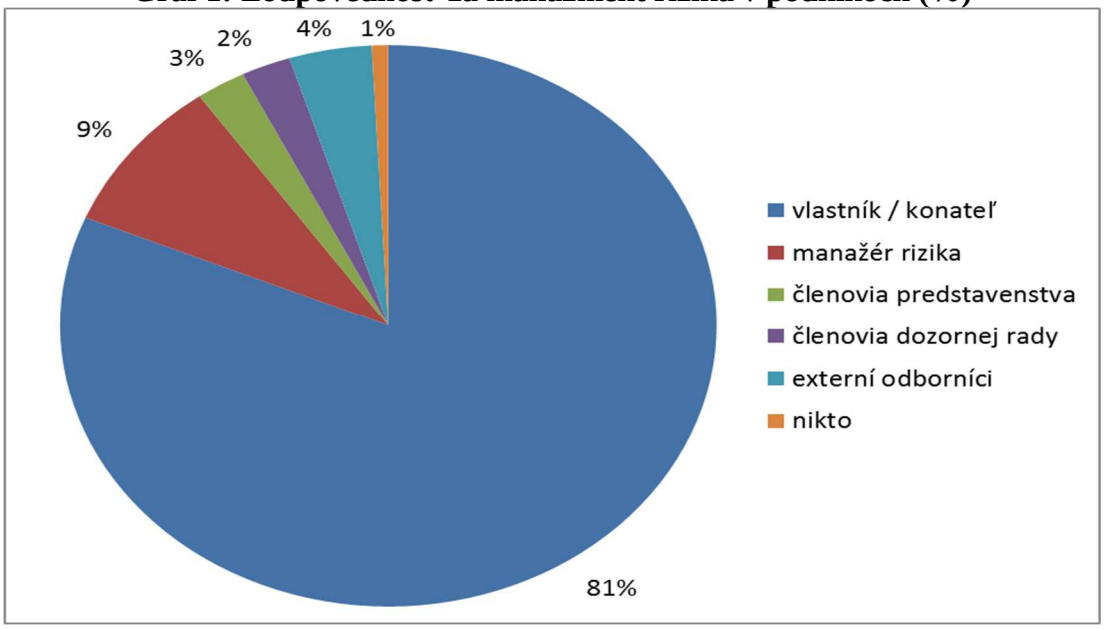
V rámci prieskumu sme oslovili 123 malých a stredných podnikov v Slovenskej republike. Do prieskumu boli vybrané firmy, ktoré sú zapojené do klastrov (11), spolupracujúce na základe licencie (5), konzorcium (7), strategické partnerstvo (5), join venture (96), inovačné siete (11) a bez sieťovej spolupráce (5). Z pohľadu právnej formy bolo oslovených 50 samostatne zárobkovo činných osôb, 62 spoločností s ručením obmedzeným, 4 akciové spoločnosti a 7 firiem s inou právnou formou. Podľa odvetvovej činnosti podniká v oblasti poľnohospodárstva 11 firiem, v priemysle 13, v stavebníctve 33, v doprave 14, v cestovnom ruchu 6, v obchode a reštauračných zariadeniach 29 a v ostatných odvetviach 17 firiem.

Ako sme už vyššie spomínali, malé a stredné podniky nemajú dostatočné prostriedky na zriaďovanie nových pracovných miest. Toto tvrdenie potvrdzuje aj fakt, že až 84 oslovených firiem zamestnáva menej ako desať zamestnancov, 27 firiem má 10 – 49 zamestnancov a zvyšných 12 firiem zamestnáva od 50 do 250 zamestnancov.

V nasledovnom grafe 1 uvádzame odpovede na otázku, kto je vo firme zodpovedný za manažment rizika.

[6] GRENČÍKOVÁ, A. (2015): Nové trendy v riadení ľudských zdrojov, s. 27.
[7] HAVIERNIKOVÁ, K. (2015): Identifikácia zdrojov rizík malých a stredných podnikov v procese klastrovej spolupráce z pohľadu žien podnikateliek, s. 193
[8] KÚTIK, J. (2006): Organizácia a krízový manažment verejnej správy, s. 168.

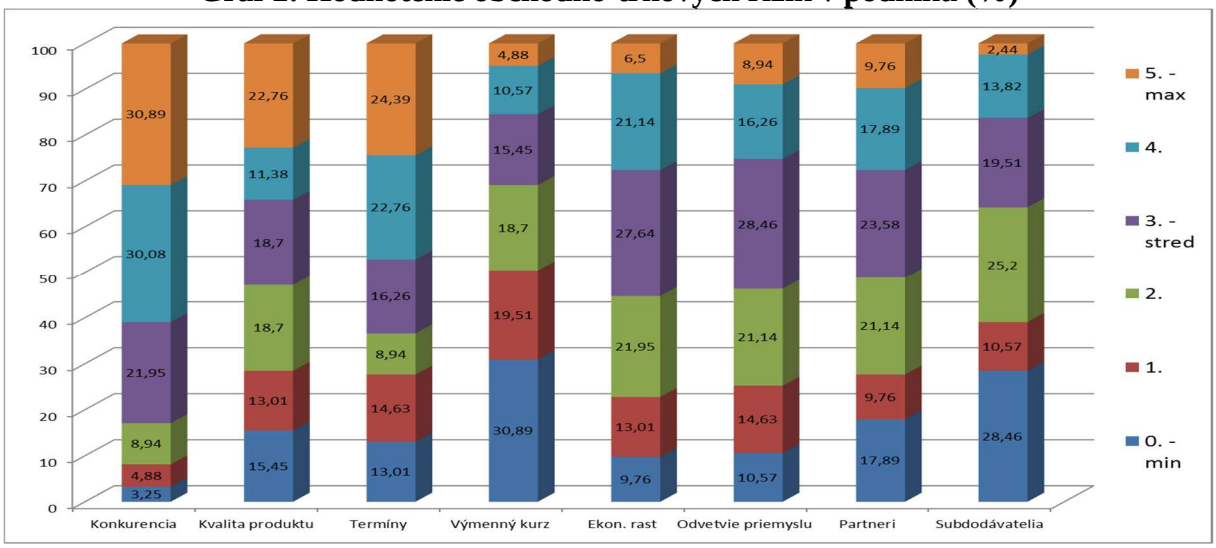
Graf 1: Zodpovednosť za manažment rizika v podnikoch (%)



Z uvedeného grafu 1 je zjavné, že až 81 % vlastníkov, resp. konateľov (100) vo firme má oblasť manažmentu rizika vo svojej kompetencií. Manažéra rizika ako pracovnú pozíciu má zriadenú 11 firiem, externú pomoc využíva 5 firiem. Prekvapujúco len jedna firma nemala žiadnu osobu zodpovednú za manažment rizika.

V nasledujúcich otázkach hodnotili vlastníci, resp. konatelia firiem, ktoré riziká považujú za relevantné vo firme. V odpovediach mohli označiť jednotlivé riziká od hodnoty 0 (riziko sa podniku netýka) až po hodnotu 5 (najvyššia miera rizika pre podnik). Riziká sme rozdelili do skupín: technické riziká, obchodno-trhové riziká, inovačné riziká, ekonomicko-legislatívne riziká.

Graf 2: Hodnotenie obchodno-trhových rizík v podniku (%)

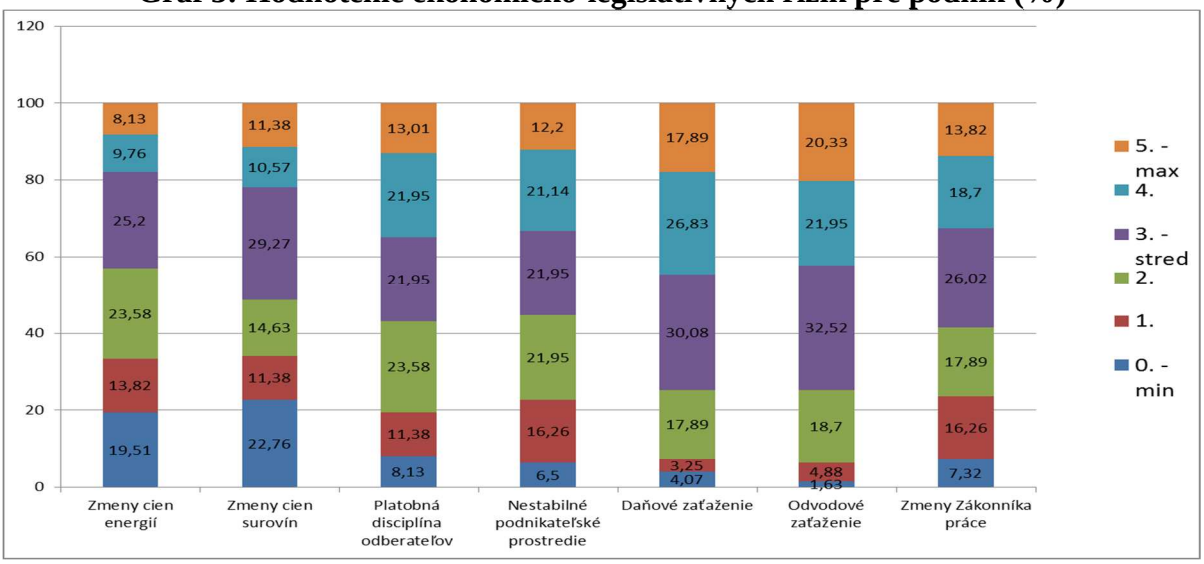


V grafe 2 uvádzame percentuálne hodnotenie rizika pre oblasť obchodno-trhových rizík. Z uvedených odpovedí považuje za najzávažnejšie riziko pre podnik konkurenciu, pričom za vysoké a závažné riziko ju považuje spolu 60,97 % z opýtaných podnikov. Druhým najzávažnejším rizikom je nedodržiavanie termínov (47,15 %), mierne viac ako 1/3 považuje

za 3. najzávažnejšie riziko zmeny v kvalite ich produktu (34,14 %). Prijatím eura za spoločnú menu sa výmenný kurz stal najmenej závažným faktorom, pričom až 30,89 % ho považuje za nulové riziko pre daný podnik. Subdodávatelia sú taktiež považovaní za faktor s minimálnym rizikom. Vo zvyšných faktoroch ekonomický rast, obchodní partneri a odvetvie priemyslu vykazujú hlavne stredné riziko.

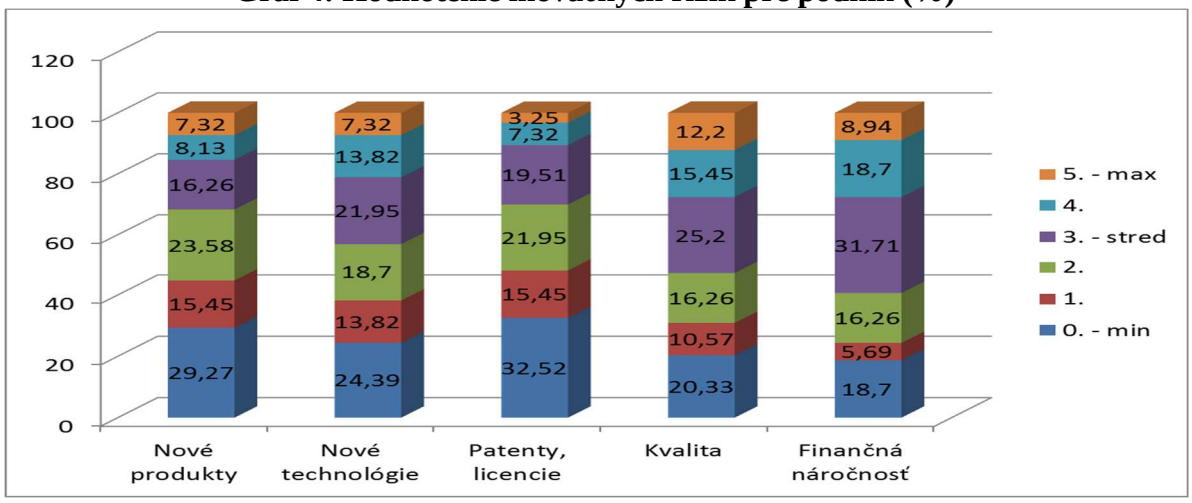
V grafe 3 uvádzame percentuálne hodnotenie rizika pre oblasť ekonomických a legislatívnych rizík. V tomto prípade všetky riziká považujú podnikatelia za významné, pričom jediné riziko vyplývajúce zo zmeny cien energie označilo hodnotením významnosti 3 (stredné riziko) až 5 (vysoké riziko) menej ako 50 % z opýtaných (43,09 %), ako vysoko závažné toto riziko označilo len 8,13 %. Najvyšším rizikom pre podnik s hodnotením 3 až 5 boli označené dve oblasti a to oblasť daňového a oblasť odvodového zaťaženia 74,8 %. Pričom odvodové zaťaženie označilo za vysoko rizikové 20,33 % opýtaných a daňové zaťaženie 17,89 %. Ale z pohľadu hodnotenia závažného rizika (4) daňové zaťaženie označilo 26,83 % respondentov a odvodové zaťaženie 21,95 %. Tretím rizikom boli zmeny v Zákonníku práce, kde 58,54 % respondentov označilo hodnotu rizika od 3 do 5. Z uvedeného vyplýva, že najväčšie riziká v tejto oblasti vychádzajú zo zmien legislatívneho charakteru, ktoré uskutočňuje vláda prostredníctvom jej hospodárskej politiky. V oblasti obchodných rizík sa ako najvyššie riziko (5) podľa odpovedí javí platobná disciplína odberateľov, túto označilo 13,01 % respondentov. Celkovo toto riziko hodnotilo hodnotou 3 a viac 56,91 % respondentov. Veľký rozdiel nie je viditeľný ani vo zvyšných dvoch rizikách nestabilného podnikateľského prostredia a zmien cien surovín.

Graf 3: Hodnotenie ekonomicko-legislatívnych rizík pre podnik (%)



V ďalšej otázke sme sa zamerali na oblasť inovačných rizík. Na základe získaných odpovedí možno konštatovať, že podniky v tejto oblasti nepovažujú riziká za významne rizikové. Vyhodnotenie uvádzame v grafe 4.

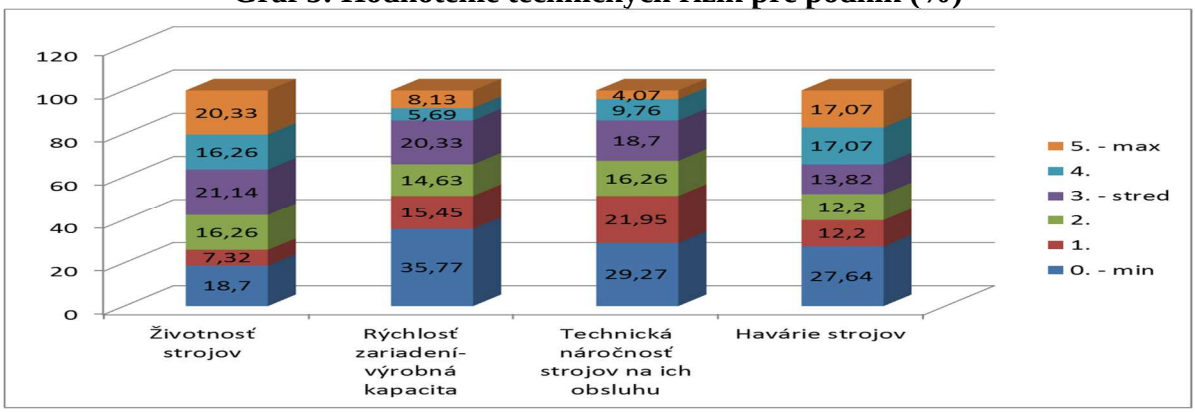
Graf 4: Hodnotenie inovačných rizík pre podnik (%)



Ako sme už vyššie spomínali, tak pre firmu je vždy prioritná oblasť finančnej náročnosti a samotné zavádzanie nových inovácií do výrobného procesu pre firmy z pohľadu nových produktov, nových technológií a tvorba nových patentov neznamená zvýšené riziko. Zavádzanie nových produktov za žiadne a mierne riziko považuje 44,72 % respondentov a v tejto škále sa patenty a licencie považuje za nerizikové až 47,92 % oslovených podnikateľov. Nákladovosť inovačných aktivít a možná nenávratnosť vynaložených finančných prostriedkov už je respondentmi vnímaná ako potenciálne riziko. Finančnú náročnosť označilo hodnotením 3 a viac ako riziko viac ako polovica respondentov (59,35 %). Druhým rizikom v tejto škále hodnotenia bolo riziko kvality produktu (52,85 %).

V grafe 5 sme sa zamerali na oblasť technických rizík, v ktorej možno konštatovať, že riziko je spájané hlavne z pohľadu životnosti využívaného technického zariadenia a jeho prípadných porúch a havárií. Je zvláštne, že i keď faktor životnosti strojov a zariadení je ľahko ovplyvniteľný a tomuto riziku sa dá so správne pripravenou stratégiou pre riadenie rizika predchádzať, považuje tento faktor až 20,33 % percent respondentov za vysoko rizikový pre ich podnik a ako závažne rizikový 16,26 %. Havárie a poruchy strojov nemožno predvídať, preto ich hodnotenie v škále rizikovosti 4 a 5 u 34,14 % opýtaných je adekvátne, a toto riziko si uvedomujú. I keď na druhej strane havárie strojov za žiadne riziko považovalo 27,64 % podnikov, tento nepomer je zdôvoditeľný vybranou vzorkou malých a stredných podnikov, pričom podniky hlavne z odvetví, ktoré poskytujú služby (obchod, cestovný ruch, a pod.), nie je náročnosť a potreba na stroje a technické vybavenie.

Graf 5: Hodnotenie technických rizík pre podnik (%)



Záver

Na základe uskutočneného prieskumu dotazníkovou formou a osobnými stretnutiami s predstaviteľmi malých a stredných podnikov a zástupcami klastrov. Môžeme konštatovať, že sa otvárajú nové možnosti v prínosoch klastrov pre zapojené subjekty. Väčšina podnikateľských subjektov sa neustále odvoláva na vysokú finančnú náročnosť potrebných analýz na identifikáciu a predchádzanie rizika. Zriadenie funkcie manažéra rizika neprichádza pre väčšinu oslovených podnikov v úvahu po finančnej stránke. V prípade malých podnikov do 10 zamestnancov v rámci racionalizačných opatrení vlastníci často preberajú celý manažment podniku na seba. Už len samotné náklady na účtovníka a ekonóma pre nich bývajú vysokou záťažou.

Klastre, ktoré majú vybudovanú silnú sieť medzi subjektmi, môžu prostredníctvom spolupráce s vysokými školami vybudovať individuálne stratégie pre riadenie rizika pre podnikateľské subjekty. Pričom na náklady na analýzu vonkajšieho prostredia z pohľadu ekonomického rozvoja, štruktúry pracovnej sily a obyvateľstva, konkurencie na regionálnom, resp. národnom trhu môžu všetky podniky zapojené do klastra rozložiť medzi seba. Zároveň je možné tieto náklady minimalizovať, dokonca na túto analýzu nemusia byť potrebné finančné náklady ak budú školy ochotné tieto analýzy uskutočniť v rámci príprav záverečných prác, alebo vedecko-výskumnej činnosti fakúlt. Pre klastre by vznikla nová povinnosť zriadenia pozície manažéra rizika pre všetky podniky zapojené do klastra. Náklady na toto pracovné miesto by bolo možné minimalizovať opäť rozdelením mzdových prostriedkov z jednotlivých subjektov klastra. Manažér rizika by sledoval a vyhodnocoval priebeh vývoja v jednotlivých podnikoch a v prípade krízovej situácie uplatnil pripravené stratégie na ich riešenie.

Výsledky prieskumu poukázali na skutočnosť, že väčšina oslovených podnikov za riziko považuje aj tie druhy rizika, ktorým možno predchádzať. Táto skutočnosť je dôsledkom nedostatočných finančných prostriedkov ako aj nedokonalých vedomostí o manažmente rizika zo strany vlastníkov, resp. konateľov podnikov.

V uvedenej problematike je potrebné naďalej venovať pozornosť. Je potrebné si uvedomiť, že riziko je spojené s akoukoľvek činnosťou človeka v transformačnom procese podniku ako aj pri jeho rozhodovaní. Predpoklad, že sa volia alternatívy, pri ktorých je zisk, prínos vyšší ako miera rizika je správne, ale bez vhodného hodnotenia miery rizika nemožné. Vo väčšine rozhovorov s podnikateľmi sa pri predpokladaní rizika ich činnosti riadia ich vlastnou skúsenosťou a intuíciou. Takýto postup, nie je vhodný. Podnikatelia si uvedomujú, že riziko nemožno odstrániť, možné je len znížiť jeho dôsledky a vzniknutú krízu vyriešiť v čo najkratšom čase s minimalizáciou negatívnych dopadov pre podnik.

Zoznam použitej literatúry:

1. BUGANOVÁ, K. – HUDÁKOVÁ, M. A KOL. (2012): *Manažment rizika v podniku*. Žilina: EDIS, 2012. ISBN 978-80-554-0459-2

2. GRENČÍKOVÁ, A. (2015): *Nové trendy v riadení ľudských zdrojov.* In: Sociálno-ekonomická revue. Trenčín: FSEV Roč.13, č. 2 (2015), s. 26-32. ISSN 1336-3727.

3. HAVIERNIKOVÁ, K. (2015): *Identifikácia zdrojov rizík malých a stredných podnikov v procese klastrovej spolupráce z pohľadu žien podnikateliek.* In: Znalosti pro tržní praxi 2015: Ženy – podnikatelky v minulosti a současnosti: Sborník z mezinárodní vědecké konference. Olomouc: Societas Scientiarum Olomucensis II, 2015, s. 190-198. ISBN 978-80-87533-12-3.

4. HAVIERNIKOVÁ, K. (2016): The Identification and Clasification of Risks in Terms of Cluster Cooperation. In: Proceedings of the 1st international conference contemporary issues in theory and practice of management: CITPM 2016. Czestochowa: Wydawnictvo Wydzialu Zarzadzania Politechniki Czestochowskiej, 2016, s. 130-136. ISBN 978-83-65179-43-2.

5. KRÁĽOVÁ, K. (2016): *Ekonomika malých a stredných podnikov.* Trenčín: TnUAD v Trenčíne, FSEV, 2016. ISBN 978-80-8075-766-3

6. KÚTIK, J. (2006): *Organizácia a krízový manažment verejnej správy.* Trenčín: TnUAD v Trenčíne, FSEV, 2006. ISBN 80-8075-142-0

7. ŠIMÁK, L. (2006): *Manažment rizík.* Žilina, 2016. Dostupné na: http://fsi.uniza.sk/kkm/old/publikacie/mn_rizik.pdf

Kontakt:
doc. Mgr. Sergej Vojtovič, PhD.
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 1
911 51 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: sergej.vojtovic@tnuni.sk

Ing. Karol Krajčo
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 1
911 51 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: karol.krajco@tnuni.sk

SÚČASNÉ POSTAVENIE VIRTUÁLNEJ MENY BITCOIN

Jana Krátka

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

Predkladaný článok sa venuje problematike virtuálnej meny bitcoin a jej postaveniu v súčasnosti. Cieľom príspevku je analyzovať súčasné postavenie virtuálnej meny bitcoin na medzinárodných trhoch a zhodnotiť aktuálne trendy vývoja. Výsledkom výskumu je formulácia hlavných zistení na základe pozorovania rôznych ukazovateľov a tiež na základe komparácie postojov k regulácii bitcoinu vo vybraných krajinách.
Kľúčové slová: bitcoin, virtuálna mena, regulácia

The article is devoted to the issue of the virtual currency bitcoin and its actual status. The aim of the contribution is to analyze the current status of the virtual currency on international markets and to estimate contemporary trends of its development. The result of the research is a formulation of the findings based on the observation of different indicators and comparison of the selected countries' attitudes towards bitcoin regulation.
Key words: bitcoin, virtual currency, regulation
JEL: E49

Úvod

Virtuálne meny sa stali populárnym fenoménom posledných rokov a je prekvapením, že tento experimentálny projekt pretrváva, dokonca je pre používateľov stále atraktívnejší. Hlavným cieľom článku je analyzovať súčasné postavenie virtuálnej meny bitcoin na medzinárodných trhoch a zhodnotiť aktuálne trendy vývoja tejto špecifickej alternatívy platidla. V úvode článku sa budeme venovať všeobecnej charakteristike problematiky a základnému zhrnutiu poznatkov o bitcoine, pričom budeme venovať pozornosť predovšetkým špecifickým vlastnostiam bitcoinu. V druhej časti budeme analyzovať súčasný stav na trhu s bitcoinami a to pozorovaním viacerých ukazovateľov – postavenie bitcoinu v rámci iných virtuálnych mien, množstvo obchodovaných bitcoinov, rozmiestnenie najvýznamnejších bitcoinových búrz, odvetvová a geografická mapa akceptácie bitcoinov. V záverečnej časti článku sa budeme venovať otázke identity bitcoinu a jeho súčasnej regulácii vo vybraných krajinách. Výsledkom skúmania problematiky súčasného postavenia virtuálnej meny bude formulácia záverov v podobe sumarizácie najdôležitejších zistení jednotlivých častí.

1 Všeobecná charakteristika kryptomeny Bitcoin

Článok „Bitcoin: P2P elektronický platobný systém,“[1] zverejnený v roku 2008 autorom alebo skupinou autorov pod pseudonymom Satoshi Nakamoto predstavuje prvú deskripciu fungovania nového digitálneho platobného mechanizmu a novej formy virtuálnej meny. Nakamoto charakterizuje nový platobný systém ako čistú *peer-to-peer*[2] verziu

[1] Z angl. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash Systém.
[2] P2P alebo sieť so vzájomným sprístupňovaním (iné názvy: sieť typu peer-to-peer, sieť typu rovný s rovným, sieť s rovnocennými uzlami) je počítačová sieť, ktorá viac závisí od výpočtovej sily koncových zariadení ako od siete samotnej. Súbory sa zdieľajú priamo medzi jednotlivými uzlami bez toho, aby bola nutná prítomnosť

elektronickej hotovosti pre on-line platby, ktoré by boli uhrádzané priamo medzi zúčastnenými stranami bez akejkoľvek finančnej inštitúcie ako sprostredkovateľa.[3] Myšlienka vytvorenia decentralizovaného zúčtovacieho mechanizmu nie je nová a samotný Nakamoto, ktorý sa považuje za tvorcu virtuálnej meny bitcoin v článku nadväzuje na autora Wei Daia,[4] ktorý tento koncept novej formy platobného systému načrtol už v roku 1998.

Oficiálna webová stránka bitcoinu, ktorá propaguje a podporuje využívanie tejto kryptomeny charakterizuje bitcoin ako „inovatívnu platobnú sieť a nový druh peňazí".[5] Podľa správy americkej Komisie pre obchodovanie komoditných futurít (Commodity Futures Trading Commission) je bitcoin „virtuálna mena", ktorá je digitálnou reprezentáciou hodnoty, ktorá slúži ako prostriedok výmeny, zúčtovacia jednotka a/alebo ako uchovávateľ hodnoty, ale nemá postavenie zákonného platidla v žiadnej jurisdikcii. Ďalej sa v správe dodáva, že bitcoin ako aj iné virtuálne meny sa odlišujú od „skutočných" mien (za ktoré sa v tomto prípade považujú mince a papierové bankovky v USA alebo v iných krajinách), ktoré sú označené ako zákonné platidlo, sú v obehu a sú bežne používané a prijímané ako prostriedok výmeny v krajine vydania. Podľa spracovaného článku s názvom Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu?[6] môžeme základné charakteristiky a špecifiká bitcoinu zosumarizovať do nasledujúcich bodov:

a.) ide o experimentálny, mimovládny, mimopodnikový, decentralizovaný, digitálny **platobný systém,** ktorý umožňuje okamžité platby akémukoľvek používateľovi, kdekoľvek na svete, pričom zúčtovacou jednotkou („menou") tohto platobného systému je jednotka bitcoin (ticker BTC, XBT), ktorá môže byť rozdelená na menšie jednotky (1 BTC = 10^8 Satoshi);

b.) platobný systém bitcoin využíva už spomínanú čistú **peer-to-peer** verzia elektronickej hotovosti na to, aby jednotlivé transakcie (on-line platby) mohli fungovať bez ústredného orgánu alebo banky, respektíve iného sprostredkovateľa;

c.) je to **open-source[7] softvér**, ktorý je navrhnutý pre širokú verejnosť a nemá jedného vlastníka a užívateľom sa môže stať každý;[8]

d.) bitcoin ako **kryptomena** znamená, že na kontrolu tvorby a transferu bitcoinu sa využívajú kryptografické princípy, šifrovací algoritmus je zároveň garanciou bezpečnosti a transparentnosti jednotlivých transakcií,[9] bitcoin (a iné kryptomeny) sú revolučné vďaka riešeniu tzv. problému dvojitého míňania (z angl. double-spending

---

centrálneho servera. Pri komunikácii typu P2P jednotlivé aplikácie vystupujú ako rovnocenné, pričom si každý uzol u seba uchováva informácie o ostatných uzloch. TECHTERMS. (2016): P2P Definition. [online]. In: The Tech Terms Computer Dictionary, 2. 11. 2016. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://techterms.com/definition/p2p.

[3] NAKAMOTO, S. (2008): Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. [online]. 2008. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://bitcoin.org/bitcoin.pdf.

[4] DAI, W. (1998): B-money. [online] 1998. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.weidai.com/bmoney.txt.

[5] BITCOIN. (2016): Bitcoin Project 2009-2016.[online]. 2016. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na: https://bitcoin.org/en/.

[6] DRUTAROVSKÁ, J. (2013): Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu? In: Almanach: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, 2013, roč. 8, č. 4, s. 37-50 online.

[7] Open source môžeme definovať ako slobodu prístupu, vo všeobecnosti to znamená, že akákoľvek informácia je dostupná verejnosti a následne je možné slobodne šíriť získanú informáciu. Podmienkou open source softvéru je dostupnosť zdrojového kódu. DRUTAROVSKÁ, J. (2013): Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu? In: Almanach: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, 2013, roč. 8, č. 4, s. 37-50 online.

[8] BITCOIN. (2016): Bitcoin Project 2009-2016. [online]. 2016. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na: https://bitcoin.org/en/.

[9] Každá transakcia, ktorú odosielateľ posiela prijímateľovi sa stáva súčasťou tzv. blokov (angl. blocks), ktoré sú súčasťou reťaze blokov (angl. blockchain). Reťaz blokov predstavuje za sebou nasledujúcu sériu blokov, z ktorých každý obsahuje a potvrdzuje transakcie uskutočnené od potvrdenia predošlého bloku. Proces overovania každej jednej transakcie je zárukou transparentnosti celého systému.

problem[10]) elektronickej verzie peňazí bez potreby tretej strany;[11]
e.) ide o menu s **obmedzenou ponukou** – maximálne množstvo bitcoinov, ktoré sa dostane do obehu je 21 miliónov (momentálne je v ponuke skoro 16 miliónov BTC), nové bitcoiny sú do ponuky pridávané tzv. dolovaním (angl. mining) a užívateľ, ktorý získava bitcoiny dolovaním sa nazýva baník (angl. miner);
f.) **princíp dolovania** funguje na základe využívania vysoko výkonnej výpočtovej techniky, ktorou sa riešia zložité matematické rovnice, vzhľadom na obmedzené množstvo bitcoinov, ktoré je možné vydolovať sa obtiažnosť matematických rovníc zvyšuje, čo si vyžaduje väčší výpočtový výkon;
g.) prevody v rámci bitcoin systému sú **rýchle** v porovnaní s prevodom finančných prostriedkov pomocou sprostredkovateľa (prevody trvajú niekoľko sekúnd až max. 10 minút);
h.) **odlišná úroveň súkromia** ako v tradičnom bankovom modely – zverejňujú sa všetky transakcie, keďže je nutné kolektívne overovať a potvrdzovať jednotlivé operácie, ale identita verejných kľúčov sa nezverejňuje – to znamená všetci vidia jednotlivé transakcie, tieto transakcie si však nevieme spojiť s konkrétnou osobou, identita používateľa ostáva v anonymite;
i.) **žiadne** transakčné **poplatky** alebo iné poplatky (za vedenie účtu, za zahraničné transakcie).

Tabuľka 1: Komparácia vybraných vlastností bitcoinu a amerického dolára

	Bitcoin (BTC)	**Dolár (USD)**
Druh meny	virtuálna mena	„reálna“ mena, existuje aj v podobe mincí a papierových peňazí
Status platidla	nemá postavenie zákonného platidla v jurisdikcii žiadneho štátu	zákonne platidlo
Množstvo v obehu	15,9 miliónov BTC[12] (k 26.10.2016)	1,43 biliónov USD[13] (k 26.10.2016)
Centralizovanosť meny	decentralizovaná mena	centralizovaná mena
Akceptácia platidla	veľmi obmedzene prijímaný prostriedok výmeny	bežne prijímaný prostriedok výmeny
Obmedzenosť ponuky meny	21 miliónov BTC	nie je definovaná
Spôsob vydávania peňazí	pomocou uplatňovania kryptografických princípov	Federálny rezervný fond USA (centrálna inštitúcia)
Dĺžka prevodu v rámci celého sveta	do 10 minút	podľa sprostredkovateľa, v prípade bánk niekoľko dní
Poplatky za vedenie účtu	žiadne	rôzne

Zdroj: DRUTAROVSKÁ, J. (2014): Bitcoin ako hrozba pre finančné trhy. In: *Bezpečnostné fórum 2014 = Security forum 2014: zborník vedeckých prác*, 2014, I. zväzok, s. 136-145.

[10] Double-spending problém predstavuje riziko dvojitého použitia elektronických/digitálnych/virtuálnych verzií mien z dôvodu zdanlivo jednoduchej reprodukcie takéhoto druhu peňazí (v porovnaní s „reálnymi“ fyzickými platidlami). Kým pri elektronických platbách je toto riziko dvojitého použitia tých istých peňazí eliminované treťou stranou (inštitúciou, bankou), tak v prípade bitcoinu je tento problém riešení mechanizmom overovania každej transakcie (viď. poznámka vyššie).
[11] BRITO, J. et al. (2014): Bitcoin Financial Regulation: Securities, Derivatives, Prediction Markets, and Gambling. In: Science&Technology Law Review, 2014, roč. 16, č. 12, s. 144-220.
[12] COINMKTCAP. (2016): Crypto-Currency Market Capitalizations. [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmarketcap.com/currencies/.
[13] FEDERAL RESERVED SYSTEM. (2016): How much U.S. currency is in circulation? [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://www.federalreserve.gov/faqs/currency_12773.htm.

2. Súčasný stav na trhu s bitcoinami

V súčasnosti bitcoin predstavuje najznámejšiu a zároveň aj najobchodovanejšiu kryptomenu zo širokej škály 640 rôznych druhov kryptomien, ktoré sú obchodované na viac ako 2 340 špecializovaných trhoch. Absolútna dominancia bitcoinu na pomerne veľkom a rôznorodom trhu kryptomien spôsobuje, že práve bitcoin je na rozdiel od ostatných kryptomien známym pojmom aj pre širšiu verejnosť. Bitcoin je tiež považovaný za priekopnícku a prvú kryptomenu svojho druhu, pričom ostatné druhy kryptomien sú nazývané tiež ako alternatívne meny[14] práve k bitcoinu (z angl. *Altcoins, Bitcoin alternatives*).

Hodnota celkovej trhovej kapitalizácie na globálnom trhu kryptomien sa v súčasnosti pohybuje na úrovni viac ako 12,9 miliárd dolárov, pričom na trhu dominuje z hľadiska celkovej hodnoty práve bitcoin (predstavuje 81,5 % podiel z hodnoty celkového trhu kryptomien).[15] Tabuľka 2 zobrazuje porovnanie najvýznamnejších kryptomien podľa ich hodnoty trhovej kapitalizácie. Najvyššiu hodnotu trhovej kapitalizácie predstavuje bitcoin, pričom sa tento fakt odráža aj na najvyššej cene za jednotku vyjadrenú v dároch (cca. 662 USD/1 BTC). Pre porovnanie, výška hodnoty druhej najhodnotnejšej meny (Ethereum) je viac ako 57-krát nižšia (cca. 11,5 USD/1 ETH).

Tabuľka 2: Porovnanie najvýznamnejších kryptomien podľa veľkosti trhovej kapitalizácie (Stav k 26. 10. 2016)

Názov meny	*Hodnota trhovej kapitalizácie v USD*	*Cena za jednotku*	*Dostupná ponuka danej kryptomeny*
Bitcoin (BTC)	10 556 586 328	662,21 USD	15 941 424 BTC
Ethereum (ETH)	983 254 129	11,52 USD	85 343 772 ETH
Ripple (XRP)	315 916 714	0,008902 USD	35 488 165 563 XRP
Litecoin (LTC)	188 442 272	3,91 USD	48 150 129 LTC
Ethereum Classic (ETC)	87 051 755	1,02 USD	85 246 240 ETC
Monero (XMR)	80 752 454	6,12 USD	13 201 554 XMR
Dash (DASH)	64 698 475	9,47 USD	6 834 950 DASH
Augur (REP)	52 245 600	4,75 USD	11 000 000 REP
MaidSafeCoin (MAID)	40 182 717	0,088791 USD	452 552 412 MAID
NEM (XEM)	35 420 310	0,003936 USD	8 999 999 999 XEM

Zdroj: COINMKTCAP. (2016): *Crypto-Currency Market Capitalizations.* [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmarketcap.com/currencies/.

Medzi najvýznamnejšie burzy, na ktorých sa obchoduje s bitcoinami, patrí v súčasnosti čínska burza DABTC, americká burza Poloniex a burza BitMEX, ktorá má sídlo na Seychelských ostrovoch (Tabuľka 3). Na špecializovaných kryptomenových trhoch sa obchoduje predovšetkým s menovými pármi (súčastou je americký dolár) a krosami (súčasťou je čínsky juan, euro alebo dokonca iná kryptomena), ktoré obsahujú bitcoin. Z geografického hľadiska sú najväčšie burzy tohto typu rozmiestnené v ázijskom regióne (Čína, Hongkong), v Spojených štátoch amerických, v Ruskej federácií a tiež v krajinách, ktoré sú známe svojou špecifickou daňovou politikou (Seychely, Luxembursko). Medzi burzami, ktoré obchodujú najväčší podiel súčasnej ponuky bitcoinov sa nachádzajú burzy, ktoré sa špecializujú výhradne na obchod s bitcoinami (Bitstamp, itBit – obchod s bitcoinami predstavuje 100 % podiel na celkovej ponuke danej burzy), respektíve obchodovanie s bitcoinami predstavuje väčšinovú ponuku týchto búrz (DABTC, BitMEX, Bitfinex, BTC-E, GDAX). Výnimku tvorí

[14] Zoznam najznámejších alternatívnych kryptomien je dostupný na stránke http://altcoins.com/.

[15] COINMKTCAP. (2016): Crypto-Currency Market Capitalizations. [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmarketcap.com/currencies/.

americká burza Poloniex, ktorá sa špecializuje na obchodovanie kryptomeny Ethereum a bitcoin obchoduje hlavne v rámci menového krosu ETH/BTC. Vo všeobecnosti burzy, ktoré sa špecializujú na obchodovanie s kryptomenami môžeme považovať za experimentálne trhy, ktoré obsahujú vysokú mieru rizika, čo niektoré z nich deklarujú priamo v svojich podmienkach obchodovania.[16] Až do februára 2014 bola najväčšou bitcoinovou burzou japonská burza Mt.Gox, ktorá bola zatvorená a obchodovanie na nej bolo suspendované z dôvodu nekalých praktík, ktorej na nej prebiehali (na burze Mt.Gox došlo údajne ku krádeži 850 000 BTC). V čase najväčšieho vrcholu bolo na japonskej burze obchodovaných až 80 % celosvetového objemu bitcoinov.[17]

Tabuľka 3: Najvýznamnejšie bitcoinové burzy podľa množstva obchodovaných BTC (Stav k 26.10.2016)

Názov trhu	*Geografické umiestnenie*	*Obchodovaný pár*	*Obchodovanie s BTC ako podiel na celkovej ponuke danej burzy*	*Podiel z celkového množstva BTC*
DABTC	Čína	BTC/CNY	90,57 %	7,71 %
Poloniex	USA	ETH/BTC	1,67 %	7,40 %
BitMEX	Seychely	BTC/USD	81,12 %	5,04 %
Bitstamp	Luxembursko	BTC/USD	100 %	4,84 %
Bitfinex	Hong Kong	BTC/USD	78,55 %	4,83 %
itBit	USA	BTC/USD	100 %	4,50 %
BTC-E	Rusko	BTC/USD	78,71 %	4,19 %
xBTCe	Bulharsko	BTC/USD	49,58 %	3,96 %
GDAX	USA	BTC/USD	80,89 %	3,91 %
Kraken	USA	BTC/EUR	53,66 %	3,62 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa COINMKTCAP. (2016): *Crypto-Currency Market Capitalizations.* [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmarketcap.com/currencies/.

V priebehu posledných 8 rokov (od dňa publikácie článku, ktorý predstavil tento nový koncept až po súčasnosť) sa popularita bitcoinu značne rozšírila, a to nielen na úrovni geografickej, ale aj odvetvovej. Z geografického hľadiska miesta (*venues*)[18] akceptácie bitcoinu (obchodníkmi a spoločnosťami), ako aj z hľadiska uzlov (*nodes*),[19] v ktorých sa obchoduje, sa aktivity sústreďujú do rovnakých lokalít – predovšetkým sú to Spojené štáty americké, štáty Európskej únie a z ázijského priestoru je to Japonsko, východné pobrežie Číny, Hongkong a Indonézia. Najväčšia sústredenosť uzlov, v ktorých prebieha výmena s bitcoinami je zaznamenaná v USA (28 % všetkých uzlov), potom v Nemecku (cca. 17 %) a Francúzsku (cca. 8 %). V prvej desiatke sa ešte nachádza Holandsko, Kanada, Spojené kráľovstvo, Čína, Ruská federácia a Švajčiarsko.[20]

[16] Upozornenie zverejnené priamo na stránke burzy itBit: „Obchodovanie s bitcoinami zahŕňa vysokú mieru rizika. Bitcoinový trh je nový a neoverený trh, ktorý môže prestať rásť. V súčasnej dobe má bitcoin relatívne malé využitie na maloobchodnom a komerčnom trhu v porovnaní s relatívne veľkým využitím bitcoinu na špekulatívne účely, čo môže prispieť k cenovej volatilite bitocoinu, ktorá by mohla nepriaznivo ovplyvniť vaše investície. […]“ ITBIT. (2016). [online]. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://www.itbit.com/.
[17] COINDESK. (2016): Mt. Gox bitcoin exchange news. [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.coindesk.com/companies/exchanges/mtgox/.
[18] COINMAP. (2016): Map of Bitcoin venues. [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmap.org/#/world/49.32512199/16.43554688/5/.
[19] BITNODES. (2016): Global bitcoin nodes distribution. [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://bitnodes.21.co/.
[20] Ibid.

V súčasnosti podľa rôznych zdrojov[21] sa počet obchodníkov, ktorí akceptujú platby pomocou bitcoinov pohybuje nad úrovňou 100 000 obchodníkov,[22] napríklad platforma Coinbase deklaruje, že prostredníctvom nej akceptuje bitcoiny viac ako 45 000 obchodníkov (medzi nimi napr. spoločnosti DELL, Bloomberg alebo PayPall).[23] Ďalšia platforma 99Bitcoins uvádza v zozname spoločností, ktoré akceptujú bitcoin ako platobný prostriedok napr. WordPress.com (online spoločnosť, ktorá je platformou na vytváranie blogov), Subway (predajca rýchleho občerstvenia), Microsoft (je možné platiť bitcoinami na Xboxe a vo Windows obchode), Wikipedia alebo Tesla.[24] Z hľadiska odvetví je bitcoin prijímaný najrôznejšími druhmi obchodníkov, okrem už spomenutých napríklad – online zoznamovacie agentúry (OkCupid, Badoo), online cestovné spoločnosti (CheapAir.com, Expedia.com), stravovacie zariadenia a krčmy (Old Fitzroy v Sydney, The Pig Cow v Tokyu, Pembury Tavern v Londýne), spoločnosti, ktoré podnikajú v počítačovom a informačnom priemysle (Steam, EZTV, Lumfile), textilné spoločnosti (Jeffersons Store, Sears), spoločnosti herného priemyslu (Humblebundle.com, Zynga, BigFishGames.com), online denníky (Suntimes.com), futbalové tímy (San Jose Earthquakes), múzea (Museum of the Coastal Bend v USA), organizácie a politické strany (The Libertarian Party v USA, Fight for the Future – organizácia bojujúca o slobodu na internete) a mnohé iné.

Pri akceptácii bitcoinov spoločnosťami je potrebné charakterizovať niekoľko trendov – najväčší podiel spoločností predstavujú malí obchodníci a firmy (ešte stále veľký podiel predstavujú rôzne pochybné spoločnosti, ktoré podnikajú napr. v oblastiach ako je nelegálne sťahovanie – The Pirate Bay), veľké a uznávané spoločnosti sú skôr výnimkou (hlavným motívom týchto spoločností bude pravdepodobne prestíž a snaha o inovatívnosť). Faktom však ostáva, že ako náhle nejaká veľká a celosvetovo uznávaná spoločnosť ohlási akceptáciu platieb bitcoinami (napr. DELL, Microsoft, PayPal), relevancia, kredibilita a ochota akceptácie bitcoinu výrazne vzrastá. Druhým trendom je objektívny fakt, že v čase počet obchodníkov, ktorí prijímajú bitcoin ako platobný prostriedok rastie – čo opäť môže prispievať k zvýšeniu jeho akceptácie a používania u zákazníkov a užívateľov.

Na základe analýzy súčasného stavu na trhu s bitcoinami môžeme sledovať, že:

1. Bitcoin má absolútne prvenstvo na trhu kryptomien a ostatné alternatívne kryptomeny predstavujú menej ako 20 % podielu na trhu,

2. Po páde najväčšej bitcoinovej burzy (Mt. Gox) v roku 2014 sa obchodovanie s bitcoinami rozdelilo rovnomernejšie na jednotlivé špecializované burzy (čínska DABTC, americká Poloniex – v súčasnosti najväčšie burzy a každá obchoduje len cca. 7 % podiel z celkového množstva BTC),

3. Postupom času sa zvyšuje množstvo uzlov a miest, v ktorých sa obchoduje s bitcoinami a takisto stúpa akceptácia bitcoinu ako platidla vo viacerých spoločnostiach a v rôznych odvetviach.

---

[21] Podobne ako celý koncept bitcoinu, ktorý funguje momentálne skôr na experimentálnej úrovni, aktuálne zdroje, ktoré napr. zobrazujú počty obchodníkov, ktorí akceptujú bitcoin sa značne líšia a sme toho názoru, že sa môžu meniť aj podľa preferencií prevádzkovateľov platforiem, resp. obchodníkov.

[22] CUTHBERTSON, A. (2015): Bitcoin now accepted by 100,000 merchants worldwide. [online]. In: International Business Times, 4. 2. 2015. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.ibtimes.co.uk/bitcoin-now-accepted-by-100000-merchants-worldwide-1486613.

[23] COINBASE. (2016): Merchants & Partners. [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.coinbase.com/clients.

[24] CHOKUN, J. (2016): Merchants & Partners. [online]. In: 99Bitcoins, 19.6.2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://99bitcoins.com/who-accepts-bitcoins-payment-companies-stores-take-bitcoins/.

Na základe týchto pozorovaní môžeme zhodnotiť, že bitcoin ako „start-up“ mena[25] prežila už takmer dekádu svojej existencie a v súčasnosti je jej význam väčší v porovnaní so začiatočným rozmachom v prvých rokoch uvedenia a predstavenia na trhu.

3. Otázka identity bitcoinu a jeho súčasná regulácia

Zistenie, že akceptácia bitcoinu postupne stúpa (či už z geografického alebo odvetvového hľadiska) nás privádza k otázke identity bitcoinu a jeho súčasnej regulácie. Ako vnímajú bitcoin v súčasnosti jednotlivé autority, respektíve ako sa vysporiadali so stúpajúcou akceptáciou bitcoinu ako platidla? Samotný fakt, že jednotlivé krajiny boli nútené vyjadriť svoje stanovisko k bitcoinu svedčí o rastúcom význame tejto kryptomeny.

Prvou otázkou v rámci skúmania identity bitcoinu je nejasnosť pojmového používania označenia meny v prípade bitcoinu. Z pojmového hľadiska je dôležité uviesť rozdielne charakteristiky pomenovávania tohto atypického druhu platidla. Schéma 1 predstavuje pomerne jasné vysvetlenie a objasnenie pojmu virtuálna mena, ktorá je najčastejšie používaná v kontexte bitcoinu. Virtuálna mena teda predstavuje z hľadiska statusu neregulovaný typ peňazí, ktorý je z hľadiska formy v nefyzickej a digitálnej (založený na znázorňovaní údajov osobitnými jednotkami, najčastejšie číslicami[26]) podobe. Dôležitým prvkom je aj na základe schémy uvedomiť si rozdiel medzi elektronickými peniazmi (e-money), digitálnymi peniazmi a virtuálnymi peniazmi.[27] Medzi týmito pojmami existujú tenké hranice a niektorí autori ich používajú rôzne pri špecifikácii bitcoinu.

Podľa smernice Európskej centrálnej banky[28] elektronické peniaze majú regulovaný/legálny status, pretože sú vydávané autorizovanou „inštitúciou elektronických peňazí“, aj keď majú nefyzický formát (príkladom sú platobné karty Visa, MasterCard alebo aj online prevádzkovateľ elektronických prevodov PayPal). Digitálne peniaze (môžu byť regulované aj neregulované) predstavujú označenie spôsobu znázornenia peňazí, najčastejšie v digitálnej forme. Elektronické peniaze sú vlastne digitálnou alternatívou hotovosti. Ak teda nazveme nejakú menu digitálnou, znamená to, že opisujeme spôsob jej zobrazenia (bitcoin aj e-peniaze sú digitálnymi menami). Pojem virtuálna mena vznikol na odlíšenie novej potenciálnej varianty platidla (bitcoin), ktorá nie je regulovaná (teda ju nemôžeme nazývať ako e-peniaze). Za najvýstižnejšiu definíciu virtuálnych mien, ktorá zohľadňuje spomínané pojmy považujeme definíciu nezávislej európskej organizácie EBA (Európska banková autorita), ktorá definuje virtuálnu menu ako digitálnu reprezentáciu hodnoty, ktorá nie je vydávaná centrálnou bankou alebo iným orgánom verejnej správy, nie je viazaná na inú uznanú menu (z angl. flat currency), ale je akceptovaná ako platobný prostriedok, ktorý môže byť obchodovaný prostredníctvom elektronických prostriedkov.[29] Z hľadiska pomenovania bitcoinu sa prikláňame k pojmu **virtuálna mena**.

---

[25] TU., K. V., MEREDITH, M.W. (2015): Rethinking Virtual Currency Regulation in the Bitcoin Age. In: Washington Law Review, 2015, roč. 90, č. 271, s. 271-347.

[26] KAČALA, J. a kol. (2003): Krátky slovník slovenského jazyka. [online]. In: Jazykovedný ústav Ľ. Štúra SAV, 2003. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.juls.savba.sk/kssj_4.html.

[27] FRANKLIN, J. (2016): A Profile of Bitcoin Currency: An Exploratory Study. In: International Journal of Business & Economics Perspectives, 2016, roč. 11, č. 1, s. 80-92.

[28] EUROPEAN CENTRAL BANK. (2016): Electronic money. [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html.

[29] EUROPEAN BANKING AUTHORITY. (2014): EBA Opinion on ‘virtual currencies’. [online]. 4. 7. 2014. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf.

Schéma 1: Definícia virtuálnej meny podľa Európskej centrálnej banky

<table>
<tr><td rowspan="3">Status peňazí</td><td>Neregulované[30]</td><td>= Určité typy lokálnych mien</td><td>= Virtuálna mena</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Regulované</td><td rowspan="2">= Bankovky a mince</td><td>= E-peniaze</td></tr>
<tr><td>= Peniaze komerčných bánk (depozitá)</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td>Fyzický</td><td>Nefyzický/Digitálny</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">Formát peňazí</td></tr>
</table>

Zdroj: LAEVEN, L. (2015): *Virtual currency schemes.* [online]. In: ECB, Chief Economists Workshop, Bank of England, 20.5.2015. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/conferences/ll0515.pdf.

Druhou otázkou virtuálnej meny bitcoin je problematika jeho podstaty. Keďže bitcoin sa v priebehu posledného obdobia stal v niektorých oblastiach obľúbeným a akceptovaným prostriedkom výmeny (platidlom), museli sa jednotlivé legislatívy vyrovnať s definovaním bitcoinu, prípadne so spôsobom ako ho včleniť/vyčleniť do/z právneho rámca alebo ho regulovať.

Európska centrálna banka (ECB) v roku 2012 vypracovala dokument s názvom Virtual currency schemes (schémy virtuálnych mien, skratka VCS), ktorý bol neskôr rozšírený v roku 2015 ako reakcia na významný rozvoj obchodovania s virtuálnymi menami. ECB v tomto dokumente reaguje nasledovne:[31]

- virtuálne meny (ako bitcoin) nepovažuje za plnohodnotnú formu peňazí,
- virtuálne meny nie sú peniaze alebo meny z hľadiska právnej perspektívy,
- VCS je nový „ekosystémom“, ktorý je špecifický a má nové kategórie aktérov,
- VCS aj napriek mnohým negatívam (napr. nedostatok transparentnosti a jasnosti používania, vysoká závislosť na IT a sieťach, anonymita aktérov, vysoká volatilita) môžu byť pozitívne z pohľadu finančnej inovatívnosti a prispievajú k vzniku novej platobnej alternatívy pre zákazníkov,
- monitorovanie VCS je dôležité z dôvodu možnosti nabúrania dôvery zákazníkov v elektronické platobné nástroje (e-peniaze), ktoré sú v súčasnosti riadne autorizované.

Európska centrálna banka síce týmto dokumentom reaguje na novú situáciu, avšak nedefinuje a nezaradzuje úpravu virtuálnych mien do konkrétnej legislatívy, ktorá by určovala identitu bitcoinu. ECB to ponecháva na jednotlivé štáty. ECB dodáva, že VCS môžu byť substitútom bankoviek a mincí, bezhotovostných peňazí a elektronických peňazí v určitých platobných situáciách. Podľa výskumu ECB v tomto dokumente sa k novému fenoménu bitcoin postavili jednotlivé krajiny štyrmi rôznymi spôsobmi – 1. vydali varovania, 2. vydali vyhlásenia a objasnenia k právnemu statusu, 3. vydali opatrenia na licencovanie používania, 4. vydali opatrenia na zákaz používania.[32]

[30] Neregulované meny predstavujú také meny, ktoré nemajú právny status, nie sú (zatiaľ) pod dohľadom alebo kontrolované.
[31] EUROPEAN CENTRAL BANK. (2015): Virtual currency schemes – a further analysis, s. 4-7.
[32] Ibid., s. 30-37.

Medzi krajiny, ktoré vydali varovania ohľadom rizík[33] obchodovania a používania virtuálnej meny bitcoin patrilo napríklad Nemecko, Francúzsko, Holandsko, Belgicko, Čínska ľudová republika, India, Singapúr, Indonézia. Niektoré krajiny objasnili status bitcoinu a to spôsobom, že bitcoin nie je mena, nemá postavenie zákonného platidla a/alebo nespĺňa definíciu finančného nástroja. Príkladom je Fínsko (bitcoin nespĺňa kritéria pre menu alebo iný platobný prostriedok), Švédsko (bitcoin nie je mena a je zdaňovaný ako aktívum), Malajzia (bitcoin nie je zákonne platidlo), Indonézia (iba rupia je zákonne platidlo). Tretí spôsob ako sa krajiny vysporiadali s existenciou virtuálnych mien bola proaktivita a vydanie opatrení na licencovanie a dohľad nad niektorými operáciami spojenými s bitcoinom – Švédsko (bitcoin od 2012 môže byť využívaný ako spôsob platby), Nemecko (používanie, predaj a nákup, dolovanie bitcoinov si nevyžaduje autorizáciu, Nemecko považuje bitcoin za jednotku zúčtovania; nie je to zákonne platidlo, je to finančný nástroj), Dánsko (poskytovatelia služieb s bitcoinami nepotrebujú autorizáciu), Hongkong (plánuje rozšíriť smernicu o e-peniazoch a zahrnúť tam aj bitcoin ako prostriedok výmeny). Medzi krajiny, ktoré vydali zákaz používania bitcoinu patrí Čínska ľudová republika (od januára 2014), Thajsko (obchodovanie a používanie bitcoinu je ilegálne), Ruská federácia (bitcoin bol označený ako náhradné peniaze a zakázaný).

Vzhľadom na významné uzly obchodovania s bitcoinami sa museli k problematike bitcoinu vyjadriť aj Spojené štáty americké. Podľa vyhlásenia zo 17. septembra 2015 a na základe právnej diskusie Komisie pre obchodovanie s komoditnými futuritami (The Commodity Futures Trading Commision, skratka CFTC) bitcoin ako virtuálna mena (podobne ako iné druhy virtuálnych mien) je v legislatíve USA uznaná ako komodita.[34] Toto vyhlásenie a zároveň nariadenie bolo odozvou na konflikt medzi spoločnosťou Coinflip a CFTC vo veci obchodovania derivátov (predovšetkým opcií), ktoré boli naviazané práve na bitcoin. Bitcoin ako komodita teda podlieha silnej regulácii v rámci USA.

Tabuľka 4: Sumarizácia postavenia bitcoinu podľa vybraných krajín

Postavenie bitcoinu/virtuálnych mien	***Krajiny***
Virtuálne meny nie sú zákonné platidlá	Belgicko, Nemecko, Estónsko, Španielsko, Taliansko, Chorvátsko, Luxembursko, Malta, Poľsko
Bitcoiny nie sú bankovky, mince, bezhotovostné alebo elektronické peniaze	Česká republika
Bitcoin nie je mena	Dánsko
Bitcoin je jednotka zúčtovania, je to finančný nástroj	Nemecko
Bitcoin je alternatívny platobný prostriedok	Estónsko
Bitcoin a iné virtuálne meny sú komodita	USA
Bitcoin nie je mena ani platobný nástroj	Slovinsko (bitcoin spadá pod úpravu zákona o prevencii prania špinavých peňazí a financovania terorizmu), Fínsko
Bitcoin je aktívum, nie mena	Švédsko
Bitcoin sa správa ako peniaze iba v obmedzenej miere a pre relatívne malý počet ľudí	Spojené kráľovstvo

Zdroj: EUROPEAN CENTRAL BANK. (2015): Virtual currency schemes – a further analysis, s. 34-37.

[33] Medzi riziká obchodovania s bitcoinami patrilo podľa varovaní napr. pranie špinavých peňazí a financovanie terorizmu, nedostatok dohľadu a kontroly, cenové výkyvy a iné bezpečnostné riziká.

[34] CFTC. (2015): Order instituting proceedings pursuant to Sections 6(c) and 6(d) of the commodity exchange act, making findings and imposing remedial sanctions.

Záver

Virtuálna mena bitcoin je stále žijúcim fenoménom a ako „start-up mena“ prežila už takmer dekádu svojej existencie a v súčasnosti je jej význam väčší v porovnaní so začiatočným rozmachom v prvých rokoch uvedenia a predstavenia na trhu. Hlavným cieľom článku bolo zhodnotiť súčasné postavenie bitcoinu na medzinárodných trhoch a medzi hlavné závery patria tieto zistenia:

1. Bitcoin má absolútne prvenstvo na trhu kryptomien a ostatné alternatívne kryptomeny predstavujú menej ako 20 % podielu na trhu,
2. Po páde najväčšej bitcoinovej burzy (Mt. Gox) v roku 2014 sa obchodovanie s bitcoinami rozdelilo rovnomernejšie na jednotlivé špecializované burzy (čínska DABTC, americká Poloniex – v súčasnosti najväčšie burzy a každá obchoduje len cca. 7 % podiel z celkového množstva BTC),
3. Postupom času sa zvyšuje množstvo uzlov a miest, v ktorých sa obchoduje s bitcoinami a takisto stúpa akceptácia bitcoinu ako platidla vo viacerých spoločnostiach a v rôznych odvetviach.
4. Rastúci význam virtuálnej meny bitcoin potvrdzuje aj samotný fakt, že jednotlivé krajiny a legislatívy boli nútené vyjadriť svoje stanovisko k bitcoinu.
5. Z hľadiska ujasnenia správneho pomenovania (elektronické, digitálne, virtuálne peniaze) bitcoinu sa prikláňame k pojmu virtuálna mena, ktorá je digitálnu reprezentáciu hodnoty […] a v budúcnosti môže byť obchodovaná prostredníctvom elektronických prostriedkov.
6. Doposiaľ ani jedna krajina neuznala bitcoin (virtuálne meny) ako zákonne platidlo a ani ako menu. Niektoré krajiny považujú bitcoin za komoditu (USA), aktívum (Švédsko) alebo finančný nástroj (Nemecko) a na základe toho regulujú obchodovanie s bitcoinami.

Zoznam použitej literatúry:

1. BITCOIN. (2016): Bitcoin Project 2009-2016.[online]. 2016. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na: https://bitcoin.org/en/

2. BRITO, J. et al. (2014): Bitcoin Financial Regulation: Securities, Derivatives, Prediction Markets, and Gambling. In: *Science&Technology Law Review*, 2014, roč. 16, č. 12, s. 144-220.

3. CFTC. (2015): Order instituting proceedings pursuant to Sections 6(c) and 6(d) of the commodity exchange act, making findings and imposing remedial sanctions.

4. COINBASE. (2016): *Merchants & Partners.* [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.coinbase.com/clients

5. COINDESK. (2016): *Mt. Gox bitcoin exchange news.* [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.coindesk.com/companies/exchanges/mtgox/

6. COINMAP. (2016): *Map of Bitcoin venues.* [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://coinmap.org/#/world/49.32512199/16.43554688/5/

7. COINMKTCAP. (2016): Crypto-Currency Market Capitalizations. [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: ttps://coinmarketcap.com/currencies/

8. CUTHBERTSON, A. (2015): *Bitcoin now accepted by 100,000 merchants worldwide.* [online]. In: International Business Times, 4. 2. 2015. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.ibtimes.co.uk/bitcoin-now-accepted-by-100000-merchants-worldwide-1486613

9. DAI, W. (1998): B-money. [online] 1998. [Cit.2. 11. 2016.] Dostupné na: http://www.weidai.com/bmoney.txt

10. DRUTAROVSKÁ, J. (2013): Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu? In: Almanach: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, 2013, roč. 8, č. 4, s. 37-50 online.

11. DRUTAROVSKÁ, J. (2014): Bitcoin ako hrozba pre finančné trhy. In: Bezpečnostné fórum 2014 = Security forum 2014: zborník vedeckých prác, 2014, I. zväzok, s. 136-145.

12. EUROPEAN BANKING AUTHORITY. (2014): *EBA Opinion on 'virtual currencies'*. [online]. 4. 7. 2014. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf

13. EUROPEAN CENTRAL BANK. (2015): *Virtual currency schemes – a further analysis.* Frankfurt am Main: ECB, 2015. ISBN 978-92-899-1560-1.

14. EUROPEAN CENTRAL BANK. (2016): *Electronic money.* [online]. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html

15. FEDERAL RESERVED SYSTEM. (2016): How much U.S. currency is in circulation? [online]. 2016. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://www.federalreserve.gov/faqs/currency_12773.htm

16. FRANKLIN, J. (2016): A Profile of Bitcoin Currency: An Exploratory Study. In: *International Journal of Business & Economics Perspectives*, 2016, roč. 11, č. 1, s. 80-92.

17. CHOKUN, J. (2016): *Merchants & Partners.* [online]. In: 99Bitcoins, 19. 6. 2016. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://99bitcoins.com/who-accepts-bitcoins-payment-companies-stores-take-bitcoins/

18. ITBIT. (2016). [online]. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://www.itbit.com/

19. KAČALA, J. a kol. (2003): *Krátky slovník slovenského jazyka.* [online]. In: Jazykovedný ústav Ľ. Štúra SAV, 2003. [Citované 16. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.juls.savba.sk/kssj_4.html

20. LAEVEN, L. (2015): *Virtual currency schemes.* [online]. In: ECB, Chief Economists Workshop, Bank of England, 20. 5. 2015. [Citované 26. 10. 2016.] Dostupné na

internete: http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/conferences/ll0515. pdf

21. NAKAMOTO, S. (2008): Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. [online]. 2008. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://bitcoin.org/bitcoin.pdf

22. TECHTERMS. (2016): P2P Definition. [online]. In: The Tech Terms Computer Dictionary, 2. 11. 2016. [Cit. 2. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://techterms.com/definition/p2p

23. TU., K. V., MEREDITH, M.W. (2015): Rethinking Virtual Currency Regulation in the Bitcoin Age. In: *Washington Law Review*, 2015, roč. 90, č. 271, s. 271-347.

Kontakt:
Ing. Jana Krátka, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: jana.kratka@euba.sk

SÚČASNÝ STAV MENŠINOVEJ POLITIKY V POĽSKU

Zuzana Krkošková

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

Príspevok charakterizuje menšinovú politiku v Poľsku prostredníctvom využitia komparatívnej analýzy Stanovísk Poradného výboru Rámcového dohovoru o ochrane národnostných menšín, ktoré dokumentujú proces implementácie tohto Dohovoru. Hlavným cieľom príspevku je zhodnotiť súčasný stav menšinovej politiky a zároveň identifikovať jej pretrvávajúce výzvy. V závere príspevku konštatujeme, že menšinová politika v Poľsku sa za uplynulé obdobie vyvinula pozitívne – smerom k zlepšeniu ochrany práv národnostných menšín s výnimkou práva menšín prejavovať svoje náboženstvo alebo vieru. Napriek prevažne pozitívnemu vývoju sme identifikovali niekoľko kľúčových výziev, ktorým bude musieť menšinová politika v najbližšom období venovať zvýšenú pozornosť.
Kľúčové slová: menšiny, menšinová politika, Poľsko, Stanoviská

The paper characterizes minority policy in Poland by using comparative analysis of the Opinions of the Advisory Committee on the Framework Convention for the Protection of National Minorities, which document the process of implementation of the Convention. The main objective of this paper is to assess current situation of minorities as well as to identify its remaining challenges. At the end of the paper we come to a conclusion that minority policy in Poland has developed in the positive direction – towards improvement of the protection of rights of national minorities with the exception of the right of minorities to manifest their religion or belief. Despite the positive trends we have identified several key challenges that will need to be paid more attention to by minority policy in the near future.
Key words: minorities, minority policy, Poland, Opinions
JEL: Z18

Úvod

Menšinovú politiku v Poľsku možno (podobne ako v ostatných krajinách pôvodného tzv. východného bloku) považovať za jednu z najmladších politík. V čase od konca druhej svetovej vojny až po uvoľnenie komunistického režimu a demokratizáciu po roku 1989 bolo totiž Poľsko považované za štát s etnicky a nábožensky homogénnym obyvateľstvom[1]. Takýto postoj značil, že menšinová politika nie je potrebná. Ďalším špecifikom súčasnej menšinovej politiky v Poľsku je, že sa týka veľmi nízkeho percenta populácie, takmer najnižšieho spomedzi európskych krajín – približne 3,5 % obyvateľov, čo ale neznamená, že menšinová politika má zanedbateľný význam.[2] Práve naopak, Poľsko ratifikovaním v texte analyzovaných dokumentov spravilo veľmi významný a zároveň nevyhnutný krok. Tento krok však sám o sebe má prevažne symbolický význam. Po ratifikácii totiž nasleduje

[1] BUCHOWSKI, M. – CHLEWIŃSKA, K. (2012): Tolerance of Cultural Diversity in Poland and Its Limitations. In: Accept Pluralism, s. 63.
[2] GODLEWSKA, E. (2014): National and ethnic Minorities in Poland in the Opinions of the Advisory Committee of the Council of Europe. In: Journal of the Institute for Western affairs in Poznań, s. 65.

konkrétna implementácia obsahu dokumentov do praxe, ktorá môže byť v niektorých prípadoch značne problematického charakteru. Z uvedeného dôvodu sa zameriavame na porovnanie hodnotení procesov implementácie obsahu dvoch medzinárodných dokumentov – Rámcového dohovoru o ochrane národnostných menšín a Európskej charty regionálnych alebo menšinových jazykov. Cieľom tohto článku je, ako z jeho názvu vyplýva, zhodnotiť súčasný stav menšinovej politiky v Poľsku.

Pri skúmaní vychádzame z dokumentov hodnotiacich stav implementácie obsahu Rámcového dohovoru o ochrane národnostných menšín (Rámcového dohovoru). Kľúčové sú pre nás tri dokumenty – Stanoviská Poradného výboru Rámcového dohovoru (Stanoviská) z rokov 2003,[3] 2009[4] a 2013[5]. Na zhodnotenie vývoja menšinovej politiky v Poľsku, ktorý viedol k jej súčasnému stavu, využívame komparatívnu analýzu jednotlivých Stanovísk. Komparatívna analýza nám totiž umožní pozorovať a vyhodnotiť zmeny, ktoré nastali v procese implementácie Rámcového dohovoru, ako aj identifikovať výzvy súčasnej menšinovej politiky v Poľsku. Tento postup nám tiež umožní zhodnotiť do akej miery Poľsko prostredníctvom implementácie Zákona o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch dodržiava svoje medzinárodné záväzky vo vzťahu k menšinám ako aj stanoviť v čom vidíme priestor na zlepšenie. Poľsko má totiž napriek skutočnosti, že je členským štátom Európskej únie, tak ako všetky ostatné členské štáty, stále zachované všeobecné právomoci prijímať rozhodnutia o menšinách. Sem okrem iného spadá aj právomoc uznania postavenia menšín, ich sebaurčenie a autonómia, či režim upravujúci používanie regionálnych alebo menšinových jazykov.[6] Z dôvodu, aby boli jednotlivé právomoci vykonávané v záujme menšín, je nevyhnutné, aby bola zo strany medzinárodného spoločenstva implementácia medzinárodných dohôd a tým pádom aj menšinová politika (ktorá z týchto dohôd vychádza) pravidelne monitorovaná.

1 Východiská skúmania

Poľsko sa v menšinových otázkach v súčasnosti riadi predovšetkým spomínaným Zákonom o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch, ktorý vstúpil do platnosti v roku 2005 a ktorý je základným dokumentom menšinovej politiky v Poľsku.[7] Okrem tohto základného dokumentu je princíp rovnosti (článok 32) zakotvený v samotnej Ústave Poľskej republiky (1997).[8] Ústava zároveň kladie dôraz na zabezpečenie slobody udržiavania a rozvíjania svojho vlastného jazyka, zvykov, tradícií a kultúry všetkým poľským občanom, ktorí sú príslušníkmi národnostných a etnických menšín, ako aj garantuje ich právo na zriaďovanie vzdelávacích a kultúrnych inštitúcií a inštitúcií na ochranu náboženskej identity a právo podieľať sa na riešení záležitostí spojených s ich kultúrnou identitou. (článok 35) Od roku 2010[9] v Poľsku platí aj Zákon o nediskriminácii/Antidiskriminačný zákon, ktorý predstavuje adekvátny právny základ pre ochranu pred diskrimináciou. Poľsko je tiež signatárom viacerých medzinárodných dohôd, či rôznych bilaterálnych dohôd. Najdôležitejšími z medzinárodných dohôd sú Rámcový dohovor o ochrane národnostných

[3] ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2003): Opinion on Poland (ACFC/INF/OP/I(2004)005).
[4] ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2009): Opinion on Poland (ACFC/OP/II(2009)002).
[5] ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2013): Opinion on Poland (ACFC/OP/III(2013)004).
[6] EUROPEAN COMMISSION. (2016): Minorities.
[7] Act of 6 January 2005 on national and ethnic minorities and on the regional languages.
[8] The Constitution of the Republic of Poland of 2nd April, 1997.
[9] Act of 3rd December, 2010 on the implementation of some regulations of European Union regarding equal treatment.

menšín (ktorý v Poľsku vstúpil do platnosti v roku 2001)[10] a Európska charta regionálnych alebo menšinových jazykov (ktorá v Poľsku vstúpila do platnosti v roku 2009).[11]

Existuje niekoľko základných rozdielov medzi hlavným dokumentom menšinovej politiky v Poľsku a Rámcovým dohovorom, ktoré treba brať do úvahy pri analýze hodnotiacich stanovísk. V menšinovej politike Poľska je dôraz kladený predovšetkým na práva a slobody ktoré menšinám (vzhľadom na ich identitu) prislúchajú, ako aj na dodržiavanie týchto práv a slobôd. V Rámcovom dohovore je navyše dôraz kladený aj na znalosť o menšinách – o ich histórii, kultúre, tradíciách, či náboženstve. (článok 12) Zákon o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch presne definuje, čo štát rozumie pod pojmom národnostnej a etnickej menšiny ako aj pod pojmami menšinový a regionálny jazyk a zároveň taxatívne vymenúva oficiálne uznané národnostné a etnické menšiny v Poľsku. Naproti tomu Rámcový dohovor používa len termín národnostné menšiny, ktorý navyše v texte dohovoru nie je vysvetlený. Vzhľadom na skutočnosť, že jednotlivé signatárske štáty Rámcového dohovoru majú rôzne definované pojmoslovie v menšinových otázkach, pojem národnostné menšiny používaný v Dohovore považujeme za pojem zastrešujúci všetky ostatné pojmy využívané v týchto štátoch. Pre účely našej analýzy ho teda považujeme za totožný s pojmami národnostné a etnické menšiny v Poľsku. V prípade, že v súvislosti s Rámcovým dohovorom v texte spomíname len národnostné menšiny, máme tým na mysli národnostné aj etnické menšiny v Poľsku.

2 Vývoj menšinovej politiky

Menšinová politika v Poľsku postupne prešla viacerými zmenami. Jednotlivé zmeny sme pre lepšiu prehľadnosť komparatívnej analýzy zaradili do jedenástich kategórií. Medzi tieto kategórie patria – podpora zachovania kultúry príslušníkov národnostných menšín (1), používanie menšinových jazykov vo vzťahu k administratívnym autoritám (2), zemepisné označenia v menšinových jazykoch (3), médiá v menšinových jazykoch (4), vyučovanie menšinových jazykov a získavanie vzdelania v týchto jazykoch (5), právo menšín prejavovať svoje náboženstvo alebo vieru (6), interkultúrna dimenzia vzdelávania (7), prístup Rómov ku vzdelaniu (8), podpora úplnej a efektívnej rovnosti Rómov (9), reprezentácia menšín vo volených orgánoch (10) a právny a inštitucionálny rámec pre zákaz diskriminácie (11). Väčšina z uvedených kategórií sa spája s pozitívnymi zmenami smerom k zlepšeniu ochrany práv národnostných menšín. Napriek prevažujúcemu pozitívnemu vývoju bola v niektorých kategóriách, ako ďalej v texte preukážeme, zaznamenaná stagnácia.

Čo sa týka podpory zachovania kultúry príslušníkov národnostných menšín, prvé a druhé Stanovisko konštatujú nedostatočnú finančnú podporu kultúrnych projektov, avšak tretie Stanovisko zaznamenalo pokrok v podpore kultúrnych aktivít národnostných menšín prostredníctvom efektívnej alokácie finančných zdrojov. Problémy však aj podľa tohto Stanoviska naďalej pretrvávajú pokiaľ ide o finančnú podporu menej početných menšín.

Používanie menšinových jazykov vo vzťahu k administratívnym autoritám, podobne ako zemepisné označenia v menšinových jazykoch prešli podľa Stanovísk Poradného výboru približne rovnakým vývojom. Ich vývoj bol značne pozitívneho charakteru. V prvom Stanovisku sa totiž konštatuje, že nakoľko sú menšinové jazyky napriek rôznym legitímnym potrebám zaradené do rovnakej kategórie ako jazyky cudzie, neexistuje legislatívna základňa týkajúca sa používania menšinových jazykov vo vzťahu medzi príslušníkmi k národnostným menšinám a administratívnymi zložkami a ani legislatívna základňa týkajúca sa povolenia vystavovania tradičných zemepisných názvov (t. j. názvov v menšinových jazykoch). Druhé

[10] COUNCIL OF EUROPE. (2016): Country-specific monitoring: Poland.

[11] COUNCIL OF EUROPE: European Charter for Regional or Minority Languages: Application of the Charter in Poland (2nd monitoring cycle), s.6

Stanovisko je v tomto smere pozitívnejšieho charakteru, nakoľko prijatý Zákon o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch predstavoval požadovanú legislatívnu základňu. Existujúca legislatívna základňa avšak ani štyri roky po jej prijatí nijak výrazne neprispela k zvýšeniu počtu samospráv v ktorých by menšinový jazyk bol v administratíve využívaný ako podporný jazyk, rovnako ako sa nezvýšil počet bilaterálnych značení. Naproti tomu tretie Stanovisko potvrdzuje, že právo používať menšinový jazyk vo vzťahu k administratívnym autoritám ako aj právo vystavovania bilingválnych značení, je v praxi v samosprávach využívané a rešpektované v prípade, že osoby patriace k národnostným menšinám predstavujú minimálne 20% populácie v danej samospráve.

V kategórii médiá v menšinových jazykoch nebol okrem podpory publikácie periodík v jazykoch národnostných menšín zaznamenaný taký výrazný pokrok. Napriek tomu, že Stanoviská dokumentujú graduálne sa zvyšujúci počet programov, ktoré verejné rádio a televízne kanály vysielajú v jazykoch národnostných menšín, naďalej pretrváva v tejto oblasti problém podfinancovania takýchto programov, čo výrazne ohrozuje ich samotnú existenciu. Ich geografické pokrytie tiež naďalej zostáva nedostatočné a programy sú navyše v nevýhodných časoch. Najväčším nedostatkom je podľa tretieho Stanoviska veľmi nízky počet zástupcov národnostných menšín volených do regionálnych verejných rozhlasových a televíznych programových rád, ktoré majú na starosti tvorbu programov v menšinových jazykoch.

Vyučovanie menšinových jazykov a získavanie vzdelania v týchto jazykoch malo podľa všetkých troch Stanovísk legislatívnu podporu aj príležitosti v praxi. Vytvorené podmienky však umožnili len malý pokrok v tejto oblasti. Prvé Stanovisko upozorňuje na nejasné podmienky zrušenia menšinových tried, ktoré značne komplikujú vzdelávanie menšín v menšinových jazykoch. Druhé Stanovisko podobné problémy nespomína, čo s najvyššou pravdepodobnosťou súvisí s prijatím Zákona o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch, avšak upozorňuje na klesajúci počet žiakov vo vyššom sekundárnom vzdelávaní. Najvyšší pokrok monitoruje tretie Stanovisko, ktoré konštatuje dobre vyvinutý systém výučby menšinových jazykov, ktorý žiakom umožňuje aby sa vzdelávali v menšinovom jazyku, alebo aby sa daný menšinový jazyk učili (avšak s výnimkou Rómov). Napriek tomuto pozitívnemu vývoju je veľkým nedostatkom menšinového vzdelávania nedostatok učebníc v menšinových jazykoch ako aj fakt, že výška dotácie na vzdelávanie pridelená na dieťa sa nelíši vzhľadom na skutočnosť, či daná škola vyučuje menšinový jazyk, resp. či všetky predmety sú vyučované v menšinovom jazyku.

V kategórii právo menšín prejavovať svoje náboženstvo alebo vieru boli Poradným výborom v druhom Stanovisku zaznamenané pokroky oproti prvému Stanovisku v otázkach čerpania voľna počas ich náboženských sviatkov. Podľa prvého Stanoviska tejto potrebe národnostných menšín totiž nebola venovaná dostatočná pozornosť. Nakoľko však náboženstvo väčšiny menšín sa líši od náboženstva majoritnej populácie a predstavuje základný prvok ich identity, bolo nevyhnutné prijať v tejto veci opatrenia. Druhé Stanovisko konštatuje, že príslušníci národnostných menšín sú opravnení čerpať voľno počas ich náboženských sviatkov, avšak za podmienky, že svoju neprítomnosť v práci následne nahradia iným odpracovaným dňom. Príležitosti poskytované príslušníkom národnostných menšín na to, aby mohli využívať svoje právo na prejavovanie svojho náboženstva, viery však ani podľa tretieho Stanoviska nie sú rovnaké ako príležitosti poskytované majoritnému obyvateľstvu. Podmienka odpracovania náhradného dňa totiž, ako stojí v treťom Stanovisku, stále existuje. Autority pokračujú v reštitúcii cirkevného majetku, ktorý bol skonfiškovaný počas komunizmu. Podľa údajov tretieho Stanoviska, v roku 2012 stále zostávalo 50 % prípadov nevyriešených. Za výrazný krok späť, ako bolo zdôraznené v treťom Stanovisku, možno považovať vyhlásenie rituálneho zabíjania zvierat napriek tomu, že je v súlade s náboženským presvedčením, za nelegálne. Poradný výbor tento krok považuje

za nábožensky netolerantný prístup a navrhuje hľadať riešenia v súlade s náboženskou slobodou.

Čo sa týka interkultúrnej dimenzie vzdelávania, ešte stále nedosahuje požadovanú úroveň, nakoľko povedomie majoritnej populácie o multikultúrnej histórii krajiny a o príspevku rôznych národnostných, jazykových a náboženských skupín ku kultúrnemu dedičstvu Poľska zostáva podľa tretieho Stanoviska nízke. Napriek tomu však oproti prvým dvom Stanoviskám bol v tomto smere zaznamenaný pozitívny vývoj. Prvé Stanovisko totiž konštatuje, že Poľsko je stále príliš často prezentované ako etnicky a jazykovo homogénna krajina, čo je aj výsledkom kurikula na školách, ktoré nemá multikultúrny a multietnický obsah. Druhé Stanovisko zaznamenalo obohatenie kurikula o učenie histórie, kultúry a tradícií národnostných menšín, avšak len formou dobrovoľného predmetu. Spomínané tretie Stanovisko dokumentuje zaradenie uvedených tém do základného, t. j. povinného kurikula.

V oblasti prístupu Rómov ku vzdelaniu a v podpore ich úplnej a efektívnej rovnosti možno konštatovať pozitívny vývoj legislatívy – prijatie Národného programu pre rómsku komunitu (prvé Stanovisko), vyvinutie radu programov a opatrení zameraných na boj proti sociálnemu vylúčeniu a marginalizácii (druhé Stanovisko) a nakoniec prijatie Antidiskriminačného zákona a plán predĺženia Národného programu pre rómsku komunitu až do roku 2020 (tretie Stanovisko). Napriek vybudovanému legislatívnemu základu však ako popisuje tretie Stanovisko, pretrváva diskriminácia v rôznych sektoroch, predovšetkým v zamestnaní a vo vzdelávaní. Neproporčne vysoký počet rómskych detí je umiestňovaných do špeciálnych škôl pre postihnuté deti, čo indikuje predovšetkým neadekvátne predškolské príležitosti a s tým súvisiacu nedostatočnú znalosť poľštiny pred nástupom do školy. Progres bol zaregistrovaný v zlepšení podmienok na bývanie, v budovaní infraštruktúry a v zlepšení zdravotnej strarostlivosti, avšak skutočnosť, že značná časť Rómov zostáva vylúčená z pracovného trhu svedčí o tom, že rôzne iniciatívy a schémy nedosiahli hmatateľné výsledky.

Reprezentácia menšín vo volených orgánoch sa líši vzhľadom na danú úroveň. Napriek tomu, že národnostné menšiny (netýka sa to úplne všetkých menšín, ale ich prevažnej väčšiny) sú dobre zastúpené vo volených orgánoch na úrovni obce, kraja, či provincie, ich politická reprezentácia na národnej úrovni je stále neadekvátna a vyžaduje ďalšie posilnenie.

Právny a inštitucionálny rámec pre zákaz diskriminácie bol v prvom rade veľmi výrazne posilnený prijatím Zákona o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch a vytvorením Spoločnej/Spojenej komisie vlády a národnostných a etnických menšín, vďaka čomu sa vytvorila platforma na diskusiu a poskytovanie riešení pretrvávajúcich problémov ovplyvňujúcich národnostné menšiny (druhé Stanovisko). Po prijatí tohto Zákona nasledoval Antidiskriminačný zákon, ktorý predstavuje adekvátny právny základ ochrany pred diskrimináciou (tretie Stanovisko). Napriek výraznému posilneniu právnej základne, tak ako to bolo v prípade rómskej problematiky, Stanoviská upozorňujú na naďalej hlásené prípady diskriminácie, rasovo motivované trestné činy a incidenty neznášnalivosti a xenofóbie. Nie vždy adekvátna reakcia autorít – časté nevyšetrovanie takýchto trestných činov, resp. neodsúdenie a nepotrestanie vinníkov indikuje nedostatok kapacít, alebo záväzku zo strany orgánov presadzovania práva v boji proti neznášanlivosti na základe etnického pôvodu (tretie Stanovisko). Na druhej strane napriek uvedenému výskytu takýchto prípadov v poľskej spoločnosti vo všeobecnosti prevláda klíma tolerancie a medzikultúrneho dialógu (druhé a tretie Stanovisko). Situácia sa oproti stavu popísanom v prvom Stanovisku zlepšila, nakoľko druhé a tretie Stanovisko už viac nezaznamenali existenciu a predaj anti-semitských publikácií ani produkciu a šírenie zdrojov, ktoré sú urážlivé, alebo obsahujú nenávisť voči konkrétnym národnostným menšinám, zraniteľným skupinám, alebo ktoré podnecujú rasovú nenávisť.

Záver

Z jednotlivých Stanovísk Poradného výboru vyplýva, že Poľsko preukázalo systematický prístup k implementácii jeho odporúčaní, čo jednak viedlo k zlepšeniu ochrany práv národnostných menšín a zároveň k podniknutiu krokov k dokončeniu právneho rámca týkajúceho sa ochrany osôb patriacich k národnostným menšinám.[12] Komparatívna analýza Stanovísk Poradného výboru potvrdila, že najvýznamnejšie menšinovú politiku v Poľsku formoval Zákon o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch. Stále prebiehajúca implementácia Rámcového dohovoru, ako aj implementácia Zákona naďalej podporujú prevládajúci pozitívny postoj spoločnosti v Poľsku k menšinovým otázkam, toleranciu a medzikultúrny dialóg.

Napriek uvedeným pozitívam, však menšinová politika aj v súčasnosti čelí viacerým výzvam. Patrí medzi ne napríklad nedostatočná finančná podpora kultúrnych aktivít menej početných menšín, pretrvávajúce multidimenzionálne vylúčenie Rómov zo spoločnosti, predovšetkým vo vzdelávaní a na pracovnom trhu, podfinancovanie programov vysielaných v menšinových jazykoch, či nízke povedomie majoritnej populácie o multikultúrnej histórii krajiny a o príspevku rôznych národnostných, jazykových a náboženských skupín ku kultúrnemu dedičstvu Poľska. Z textu ďalej vyplýva, že Poľsko prostredníctvom implementácie Zákona o národnostných a etnických menšinách a regionálnych jazykoch do veľkej miery dodržiava svoje medzinárodné záväzky. Priestor na zlepšenie však existuje vo viacerých oblastiach. Do týchto oblastí patrí najmä právo menšín prejavovať svoje náboženstvo alebo vieru (ktoré je jedinou oblasťou v ktorej bol zaznamenaný výrazný krok späť), boj proti všetkým formám intolerancie, rasizmu, intolerancie, xenofóbie a nenávisti (spadajúci pod kategóriu právny a inštitucionálny rámec pre zákaz diskriminácie), podpora úplnej a efektívnej rovnosti Rómov, interkultúrna dimenzia vzdelávania a reprezentácia menšín vo volených orgánoch.

Zoznam použitej literatúry:

1. *Act of 3rd December, 2010 on the implementation of some regulations of European Union regarding equal treatment.*

2. *Act of 6 January 2005 on national and ethnic minorities and on the regional languages.*

3. ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2003): Opinion on Poland (ACFC/INF/OP/I(2004)005). [online]. 2004. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://rm.coe.int/CoERMPublicCommonSearchServices/DisplayDCTMContent?documentId=090000168008bd20

4. ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2009) Opinion on Poland (ACFC/OP/II(2009)002). [online]. 2009. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://rm.coe.int/CoERMPublicCommonSearchServices/DisplayDCTMContent?documentId=090000168008c1b4

[12] ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2013) Opinion on Poland (ACFC/OP/III(2013)004), s. 1.

5. ADVISORY COMMITTEE ON THE FRAMEWORK CONVENTION FOR THE PROTECTION OF NATIONAL MINORITIES. (2013) Opinion on Poland (ACFC/OP/III(2013)004). [online]. 2014. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://rm.coe.int/CoERMPublicCommonSearchServices/DisplayDCTMContent?documentId=090000168008c6a1

6. BUCHOWSKI, M. – CHLEWIŃSKA, K. (2012): Tolerance of Cultural Diversity in Poland and Its Limitations. In: *Accept Pluralism*. San Domenico di Fiesole – Italy: European University Institute Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2012. 109 s.

7. COUNCIL OF EUROPE. (2016): Country-specific monitoring: Poland. [online]. 2016. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.coe.int/en/web/minorities/country-specific-monitoring

8. COUNCIL OF EUROPE: European Charter for Regional or Minority Languages: Application of the Charter in Poland (2nd monitoring cycle), s.6

9. EUROPEAN COMMISSION. (2016): Minorities. [online]. 2016. [Citované 12. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/justice/fundamental-rights/minorities/index_en.htm

10. GODLEWSKA, E. (2014): National and ethnic Minorities in Poland in the Opinions of the Advisory Committee of the Council of Europe. In: *Journal of the Institute for Western affairs in Poznań*, 2014, č. 2, s. 65-76

11. *The Constitution of the Republic of Poland of 2nd April, 1997.*

Kontakt:
Ing. Zuzana Krkošková
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: zuzana.krkoskova@euba.sk

MODERN FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET EU COUNTRIES

Mariya Krymova

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Shevchenko blvd., 60, e-mail – mariya.krymova@gmail.com

In the article the major trends of the European Union labor market development are investigated. The features of the educational structure transformation of the employed population in the direction of increasing the number of people with higher education are characterized. Changes in the structure of the employed population towards the activities of the tertiary and quaternary sectors are defined. The features of the territorial and professional mobility of the economically active population are concluded. The existing transformation of forms and types of professional activities are considered. The basic social, professional and cognitive competencies which are characteristic of modern competitive specialist are identified. The motivational installing of EU youth and their attitude to education and economic activity are considered. A special place in the article the features of the social and labor relations construction in modern conditions are occupied.

Key words: labor market, employed, unemployed, skills, competitive, professional mobility

JEL: J01

Introduction

Labor market is dynamic system that is constantly updated and changed under the influence of various social and economic factors of global and local levels. Today labor markets are under constant transformation in most countries. The qualitative and quantitative indicators of the labor force are changing, motivational, educational and labor preference the role of intelligent capital is increasing, the content of existing jobs is changing and the new one are coming actively, social and labor relations are transforming.

Status of the EU labor market

The paramount change of labor market in EU countries is the growing of high skilled labor in the employment structure. Nowadays the number of employees in the European Union is about 70% of the economically active population; a third of them has a tertiary educational level (fig.1). Their largest number is in Lithuania – 43.8%, Norway – 43.3%, Belgium – 43.2%, Finland - 43%, Great Britain – 42.4%, Spain – 41.9%. Compared to the educational structure of the employed ten years ago the average number of employees with a tertiary educational level has increased to 7.7%.The biggest growth have such countries as Lithuania – 13.6 points, Latvia – 12.3 points, Portugal – 11.48 points, Poland – 10.7, Great Britain – 10.56, Switzerland - 10.35 points[1].

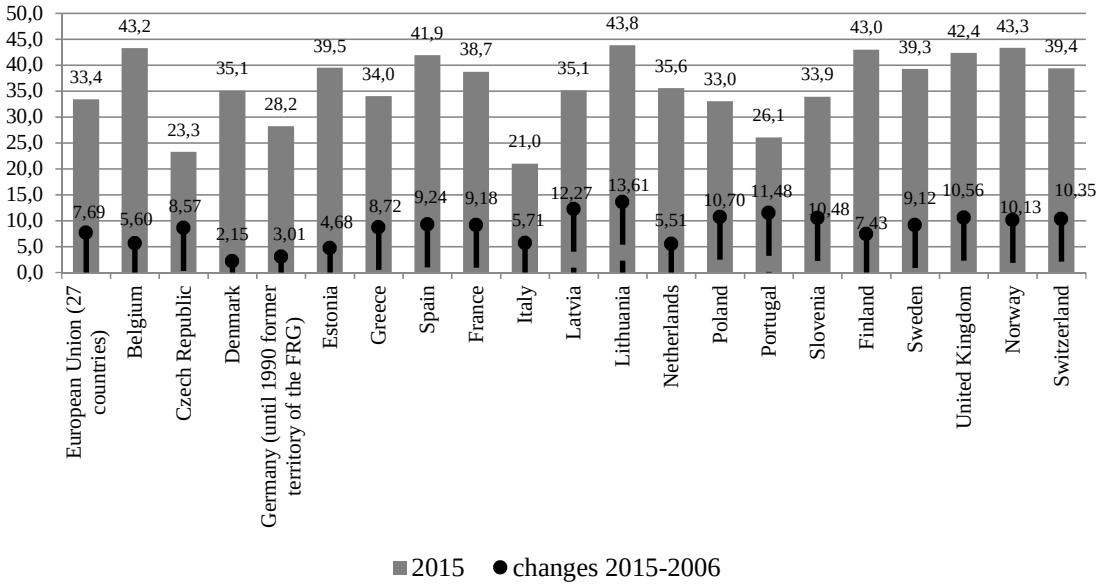
Generally, an increase in the share of skilled labor shows expansion of opportunities for the development of innovative economy, for the development of new activities and for opportunities for producing new knowledge in the economy and society. Hence, the following

[1] The official site of Eurostat (2016), statistic of education and training, [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database [Accessed 20 October 2016]

characteristic trend of the modern labor market is the increase in the proportion of the employed population in the tertiary and quaternary sectors of the economy (fig. 2).

Tertiary sector of the economy includes sectors that belong to the sphere of services, namely trade, health care, hotel and restaurant business etc. Active development trate of the tertiary sector are always connected to an increase of labor productivity in the industrial sector, which arises because of the increasing automation of labor. The quaternary sector is a separate element of the tertiary sector. It characterizes the level of development of the "knowledge economy" and it includes such industries as education, IT industry, scientific research, global marketing.

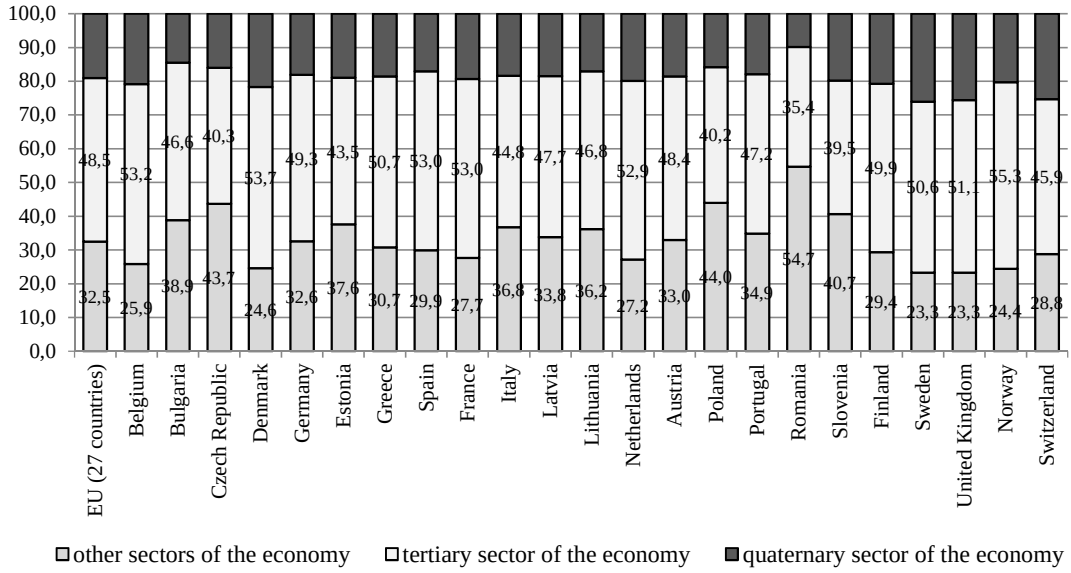
Fig.1.The share of employees with tertiary education



Changes in the number of employed in the tertiary and quaternary sectors indicate the transition of most countries to new forms and trends of economic development. At the end of 2015 on average in the EU countries 67.5% employed were in the tertiary and quaternary sectors of the economy. The largest number of employed in the tertiary sector of the economy were in Norway – 55.3, Spain and France – 53.0, Greece – 50.7, Sweden – 50.6, Bulgaria – 46.6%[2]. The most active in the development of the quaternary sector are Denmark, Sweden, United Kingdom and Switzerland. Indicators of dynamics of the number of employees in the spheres of economic activity confirm the second trend, which has been specified.

[2] The official site of Eurostat (2016), statistic of employment and unemployment [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 [Accessed 20 October 2016]

Fig. 2. The structure of the employed in economic sector



The third feature of the modern European labor market is increasing territorial mobility. There are some reasons: the expansion space for the movement of labor resources between countries, development of special government mobility programs for reduction of the tension level of national labor markets and the expansion of employment opportunities. The largest migration in the world today are Southern and Western Asia; The central and North America; South America and Southern Europe, the country of the Central and West Europe; Northern Europe and Southern Asia. Migration in EU countries is quite active. According to the investigation of the European Statistical Committee during 2015 about 40% of the employed has moved to find a new job or because of the current work.

A special feature of the labor market in the EU is the development of new forms and types of employment. First of all the emergence of this trend is due to the development and extension of human communication capabilities with operating resources and other team members remotely, the development of new forms of the production which do not require direct attachment of personnel to means of production.

These days the most common non-standard forms of employment are the distant work, the freelancing, the project work and various types of the staff leasing. According to the research about the labor force in the EU countries, about 65% of the employees works remotely half of working time. At the same time, in many countries the work from the house is widespread (a part of the working week). During the year, according to the same research, about 10% of the employed worked as freelancers, and 17% of them worked on several projects simultaneously, that shows a high level of individual workload.

The factor that has a high impact on the tendency of change of the labor market is active development of the new forms and spheres of the professional activity world over (the general dynamics of the world of professions). For instance, over the last five years many new professions appeared such as personal life-couch, SMM-manager, communications manager, Trend-watcher, nanomedicine specialist and vertical farmer. Today, according to the opinion survey of employers in Europe the most relevant (urgent) high demand professions are universal soldier, GR manager, nurse, gerontologist, expert in the field of alternative energy, business specialist for work in Africa, journalist, news aggregator, specialist in the production

of complex oil reserves, breeder for plant genetic engineering, urbanist, specialist in the development of the territories, expert in solving of the ethnic and religious conflicts[3].

However, there are tendencies of degeneration of the certain professions. It is forecasted that in the near future some professions will be disappeared, for example accountant, travel agent, librarian, notary, system administrator, statistics, copywriter and other. The emergence of the dynamic world of professions is linked with the social and technological processes. Thus, the follow social processes the have particular impact on the professional sphere: globalization, changes in management models, middle class growth, growth of consuming capacity of the population, greening lifestyles and production processes. Among the technical factors, information and communication technologies, production automatization and development of new technologies have the greatest impact on the professional environment. The correlation of these two types of factors leads to the emergence of new production and management practices, approaches to the maintenance of jobs and organization changes of industrial structures. Therefore, the social and professional spheres has been changed. Such changes can lead either to the emergence of completely new professions and disappear before existing jobs, or to changes in the nature of the skills necessary for professional functions.

In this connection changes in socially labor and professional domain arise, such changes can lead to lead either to occurrence of entirely new trades and disappearance up to that existing, or to changes in nature of activity and skills of professional functions needed for performance.

As for occurrence of new skills and competencies, they are also a separate trend in the labor market. Due to the constant social, economic and technological development existing work skills become obsolete. So, currently average half-life of knowledge is approximately 5-7 years, and in separate branches even less. For instance, for high-tech knowledge it is 2.5 years, for the financial and banking sector – 5 years, for industry from 0.5 to 3 years (depending on the field of application)[4]

It was found that next five years the most demanded competences would be skill of acceptance of true decisions, social intelligence, the ability to think creatively and adaptively, computational thinking, cross-cultural competence, a new media literacy, design thinking, trans disciplinary skills, multitasking, ability to work productively, to ensure active engagement and to demonstrate communication skills in a virtual team (based on research conducted by World economic forum)[5]

Threatening labor markets feature in EU countries is the reduction of economic activity level of young people (fig. 3)[6]. Youth is one of the most vulnerable groups of the labor market. This group is characterized classically by a high unemployment rate, compared with the general one. At the moment, the proportion is almost twice. In 2015, the rate of youth unemployment in the EU averaged 21%, while in some countries this number reaches 40%. In absolute figures, there is about 4.5 million of unemployed young people in the EU countries. Besides the low competitiveness level of young people on the EU labor market, the urgent problem is reducing of the level of youth activity to education, occupation and subsequent employment. So, more than 7 million EU population in the age of 15-24 years are not

[3] Atlas of emerging jobs [Electronic resource]. – Mode of access: http://atlas100.ru/en/catalog/ [Accessed 31 October 2016]

[4] Shapero A. Managing professional people: understanding creative performance / A. Shapiro. – NY : Free Press, 1985. – 252 p.

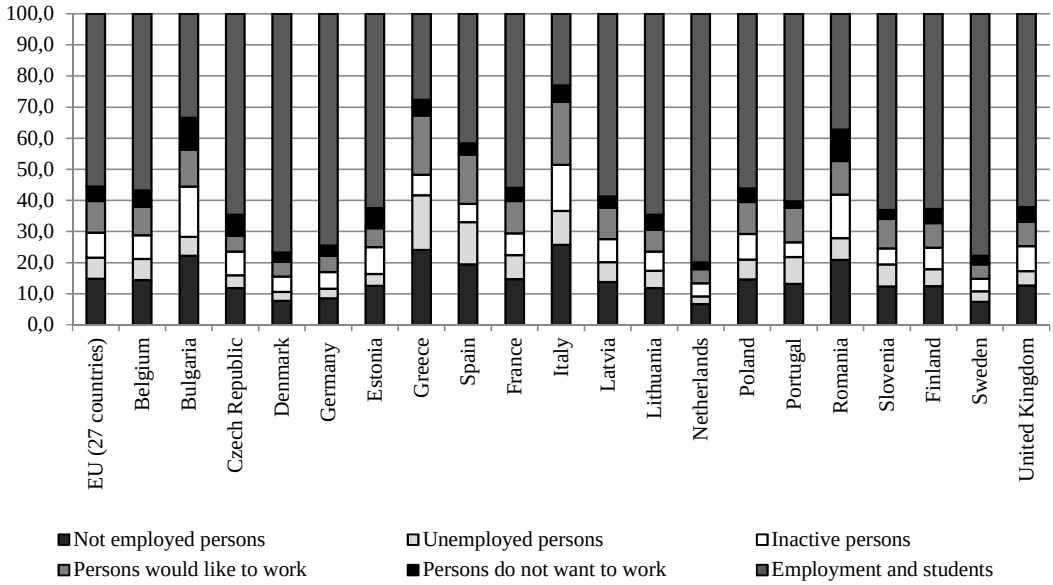
[5] Skills stability [Electronic resource]. – Mode of access: http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/skills-stability/ [Accessed 31 October 2016]

[6] Work4youth [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/lang--en/index.htm [Accessed 31 October 2016]

employed and do not study. In addition, more than 11% of persons of the same age abandoned schooling.

A specific characteristic of the labor market trends of EU is the reduction of working population due to the great increase of the senior generation and the sharp birthrate reduction. This problem causes the reduction of the general economic activity level and the emergence of labor shortages in some sectors of the economy (especially for some types of technical work, which are less prestigious among the population).

Fig 3. The structure of the youth in the EU countries on economic status[7]



Labor and social relations are also transforming. There is a new concept of "flex security" and regulatory policies, which is appeared because of existing trends, and modern issues of the labor market. This policy is aimed at the optimal combination of labor market flexibility and social protection (social security). The policy is implemented on the basis of four main components, namely:

-flexible and reliable contractual mechanisms of regulation of social and labor relations;

- promotion and development of the integrated lifelong learning strategy;

- effective active policy of labor market regulation;

- modern social security system, which provides adequate support for the population on the phases of search of work and transition from one kind of labor activity to other.

Part of this policy arose as a basis of the main strategic directions of EU development ("Europe – 2020"), in which the solution of employment problems takes a leading role[8].

Conclusion

The conducted analysis of labor markets in EU countries allowed defining such general tendencies of their development as increase of highly skilled labor; grow of employment in high-tech services; high level of territorial mobility of the economically active population; active development of new professions and new forms of employment; actualization of social

[7] Work4youth [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/lang--en/index.htm [Accessed 31 October 2016]

[8] European commission. Europe - 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm [Accessed 29 October 2016]

and communicative skills; increase of half-rate knowledge; reduction of the youth economic activity; emergence of new forms of social and labor relations, which are aimed at possibility of satisfying of the requirements of all participants in the labor process.

References:

1. The official site of Eurostat (2016), statistic of education and training, [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database [Accessed 20 October 2016]

2. The official site of Eurostat (2016), statistic of employment and unemployment [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 [Accessed 20 October 2016]

3. Atlas of emerging jobs [Electronic resource]. – Mode of access: http://atlas100.ru/en/catalog/ [Accessed 31 October 2016]

4. Shapero A. Managing professional people: understanding creative performance / A. Shapiro. – NY : Free Press, 1985. – 252 p.

5. Skills stability [Electronic resource]. – Mode of access: http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/skills-stability/ [Accessed 31 October 2016]

6. Work4youth [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/lang--en/index.htm [Accessed 31 October 2016]

7. European commission. Europe - 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm [Accessed 29 October 2016]

Contact:
Mariya Krymova, PhD.
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Kyiv, Shevchenko blvd., 60,
e-mail: mariya.krymova@gmail.com

ŠPECIFIKÁ POLITICKÉHO SYSTÉMU BRAZÍLIE: PROCES ODVOLÁVANIA DILMY ROUSSEFFOVEJ Z FUNKCIE

Rudolf Kucharčík

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 65, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk

Brazília je najväčšou krajinou a zároveň najväčšou ekonomikou Latinskej Ameriky. Je štvrtou najväčšou demokraciou sveta. Je krajinou s obrovskými sociálnymi problémami, ekonomickými rozdielmi a poznačená je aj politickou nestabilitou. Krízu v krajine prehĺbil spor medzi Dilmou Rousseffovou a jej odporcami v rokoch 2015, 2016. Dôvodom bol pokus o odvolanie z funkcie, ktorý skončil úspešne. Zdá sa však, že jej nástupca Michel Temer nie je osobou, ktorá by dokázala Brazílčanov v čase hlbokej politickej a ekonomickej krízy spojiť.
Kľúčové slová: Brazília, Dilma Rousseffová, impeachment

Brazil is the biggest country and also it is the biggest economy in Latin America. It is fourth biggest democracy of the world. It is the country with enormous social problems, economic differences and it is marked by political instability. The crisis was deepened even more by the clash between Dilma Rousseff and its political rivals in 2015, 2016. The result was successful impeachment of Dilma Rousseff. It seems that new president Michel Temer is not a person able to join Brazilians in the period of political and economic crisis.
Key words: Brazil, Dilma Rousseff, impeachment
JEL: F5, H7, N4

1 Úvod

Brazília získala nezávislosť v roku 1822. Pôvodne konštitučná monarchia, ktorá sa v priebehu 19. storočia stala republikou prešla rovnako turbulentných vývojom ako väčšina krajín Latinskej Ameriky. Pád vlády vojenskej junty v roku 1985 a následne prijatie ústavy v roku 1988 znamenali premenu krajiny na liberálnu demokraciu v období tzv. tretej demokratizačnej vlny.[1] Brazília však dodnes patrí ku krajinám Latinskej Ameriky, obyvateľstvo ktorých má k demokracii značne ambivalentný vzťah. Ukotveniu demokratických princípov následne nepomáha turbulentný ekonomický a politický vývoj, korupcia a obrovské majetkové rozdiely.[2]

Brazílie je vzhľadom na silnú pozíciu prezidenta v politickom systéme prezidentskou republikou. Právomoci prezidenta vyplývajú z ústavy, ktorá bola prijatá v roku 1988. Prezident má v Brazílii (podobne ako v mnohých ďalších krajinách Latinskej Ameriky ale aj napr. USA) duálnu funkciu – je hlavou štátu a zároveň vlády. Prezident je v zmysle ústavy hlavným veliteľom ozbrojených síl, menuje jednotlivých členov vlády podľa vlastnej vôle,

[1] HUNTINGTON, S. (2008). Třetí vlna. Demokracie na sklonku dvacátého století.
[2] V roku 2016 podporovalo demokraciu ako najlepšie možné zriedenie 35 % Brazílčanov. Priemer v Latinskej Amerike bol 54 %. Horšie ako Brazília dopadla len Guatemala s 31 %. Naopak, krajiny s najväčšou podporou demokracie boli Venezuela (77 %), Argentína (71 %) a Uruguaj (68 %). Podpora Brazílčanov pre demokraciu ako najlepšie možné zriadenie nepresiahla od roku 1995 55 %.
Bližšie pozri: Latinobarómetro Report. 2016.

disponuje právom veta a má právo zákonodarnej iniciatívy. Môže vydávať dekréty so silou zákona. Silu prezidenta však oslabuje fakt, že v Brazílii žiadna zo strán nezískava väčšinu v parlamente (jeden z dôsledkov proporčného volebného systému, ktorý sa používa v prípade volieb do dolnej komory parlamentu – Snemovne poslancov). Brazílske vlády sú preto vládami koaličnými, čo samozrejme oslabuje ich stabilitu. V prípade, že by prezident uprednostnil jednofarebné zloženie vlády, musí rátať s tým, že bude nútený vyjednávať spojenectvá ad hoc.

2 Charakteristika vzťahov medzi prezidentom a zákonodarnou mocou

Prezidentom Brazílie sa môže stať len brazílsky občan, ktorý dosiahol vek aspoň 35 rokov a získal občianstvo narodením. Prezident je volený na obdobie štyroch rokov. Za prezidenta je zvolená osoba, ktorá získa absolútnu väčšinu hlasov (v prvom alebo v druhom kole). V prvom kole je zvolená osoba, ktorá získa absolútnu väčšinu z platných odovzdaných hlasov. Tá istá osoba vykonávať funkciu prezidenta maximálne dve funkčné obdobia za sebou. Potom, po štvorročnej prestávke sa môže o zvolenie na ďalšie dve obdobia uchádzať opäť. V prípade, že prezidenta nahradí vo funkcií viceprezident, platí dané obmedzenie aj na neho – započítava sa už obdobie, ktoré dokončuje za pôvodne zvoleného prezidenta.

Brazílsky parlament sa volá Národný kongres *(Congresso Nacional do Brasil)* a je dvojkomorový. Pozostáva z Federálneho senátu (*Senado Federal do Brasil*) a Snemovne poslancov (*Câmara dos Deputados do Brasil*).

Federálny senát má 81 senátorov volených väčšinovým volebným systémom. Každá z 27 častí krajiny má nárok na 3 a ich funkčné obdobie je 8 rokov. Každé štyri roky sa pravidelne obnovuje jedna, resp. dve tretiny Senátu.

Snemovňa má 513 poslancov, ktorí sú volení proporčným volebným systémom. Počet poslancov závisí od veľkosti štátov.

V oblasti zákonodarstva sú právomoci oboch komôr parlamentu identické. Žiadna komôr neprevažuje nad tou druhou. Brazílsky parlament nemá kompetenciu vysloviť nedôveru vláde. Môže však do ďalšej budúcnosti vlády zasiahnuť závažným spôsobom a to využitím inštitút impeachmentu prezidenta. V tomto prípade je žalobcom Snemovňa poslancov. S návrhom musí súhlasiť dvojtretinová väčšina poslancov. Súdne konanie prebieha pred Senátom. Jeho odsudzujúci rozsudok znamená stratu funkcie prezidenta. Impeachmentu zatiaľ čelili od roku 1988 dvaja prezidenti Fernando Collor de Melo v roku 1992 a Dilma Rousseffová v roku 2016. Fernando Collor de Melo na svoju funkciu rezignoval, pretože mu pre obvinenie z korupcie skutočne hrozila strata funkcie na základe odsudzujúceho rozsudku Senátu. Dilma Rousseffová, prvá žena v prezidentskej funkcii v Brazílii, svoj bol s parlamentom v roku 2016 prehrala a stala sa prvou hlavou štátu v histórii Brazílie, ktorú parlament týmto spôsobom zbavil funkcie.[3]

3 Impeachment Dilmy Rousseffovej

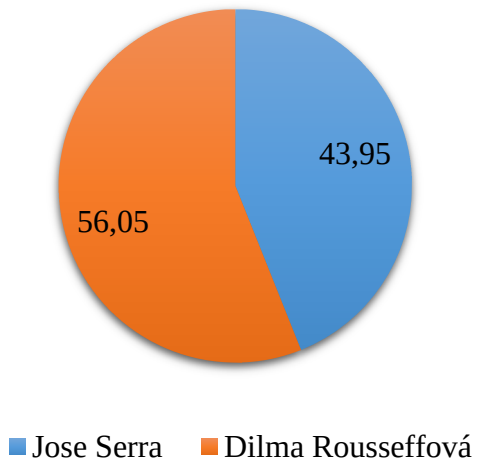
Možnosť odvolať Dilmu Rousseffovú[4] z funkcie sa začala diskutovať v decembri 2015. Samotný mechanizmus bol však spustený v apríli 2016 a ukončený v auguste 2016. Hlavným dôvodom mala byť manipulácia s rozpočtom a zakrytie rozpočtových a finančných

[3] Bližšie pozri napr.: CHUGURYAN, S. KUCHARČÍK, R. (2014). Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie.
O´TOOLE, G. (2011). Politics Latin America.
SKIDMORE, E., T. a kol. (2010). Modern Latin America.
SMITH, P., H. (2012). Democracy in Latin America. Political Change in Comparative Perspective.

[4] Dilma Rousseffová bola vzhľadom na fakt, že bola v minulosti perzekvovaná vládou vojenskej junty, jednou z najrešpektovanejších osobností v krajine.

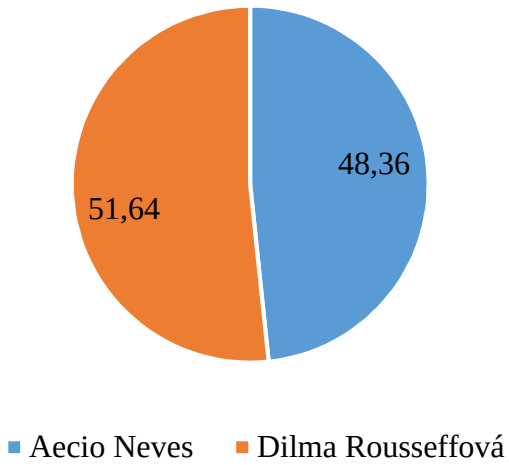
problémov pred voľbami v roku 2014. Dilma Rousseffová síce vyhrala v roku 2010 aj 2014 voľby (pozri grafy 1, 2), nikdy sa však netešila popularite naprieč politickým spektrom.[5]

Graf 1: Výsledky prezidentských volieb v roku 2010 (2. kolo volieb) – v %



Zdroj: Election Guide

Graf 2: Výsledky prezidentských volieb v roku 2014 (2. kolo volieb) – v %



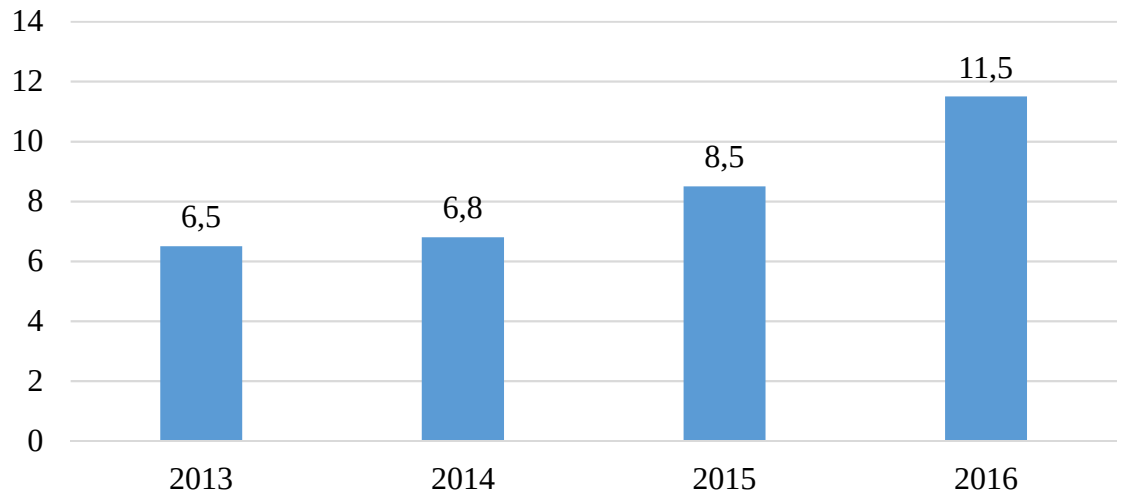
Zdroj: Election Guide

V roku 2014 bolo jej víťazstvo veľmi tesné a v roku 2010 sa stala prezidentkou aj vďaka podpore odchádzajúceho prezidenta Luiza Inácia Lulu da Silvu. Navyše, predovšetkým jej druhé funkčné obdobie bolo poznačené ekonomickou recesiou. Nezamestnanosť v krajine prudko stúpla z dlhodobých cca 6% na skoro 12% v roku 2016 (graf 3) a Brazília v priebehu posledných rokov nezaznamenala ani krátkodobo významnejší rast HDP (graf 4). Jednou z káuz, ktorá jej imidžu v tomto čase uškodila, bol aj korupčný škandál spájaný s ropnou

[5] Treba ale zdôrazniť, že predovšetkým v období prvého mandátu sa tešila značnej popularite medzi Brazílčanmi (v marci 2013 ju podporovalo 79 % Brazílčanov). V roku 2016 to však už neplatilo (v marci 2016 ju podporovalo už len 10 % Brazílčanov). Pozri napr.: Brazil impeachment: Key questions.

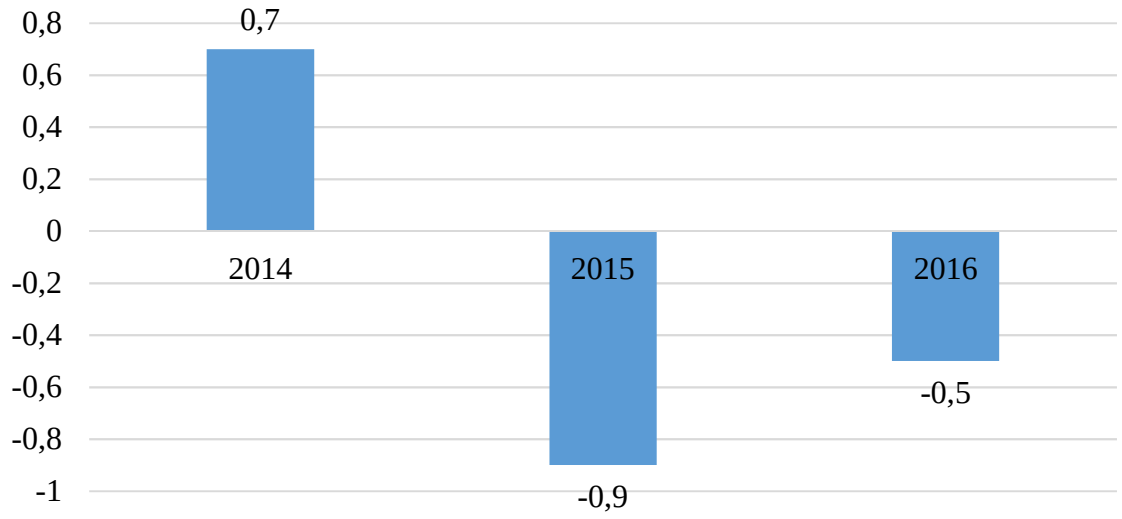
spoločnosťou Petrobas, ktorá je pod kontrolou štátu. Samotná Dilma Rousseffová v minulosti zasadala vo Výbore riaditeľov Petrobasu, avšak ani jej protivníci ju priamu z korupcie neobviňovali. Problémom bolo, že nevedela dôveryhodne vyvrátiť, že o pozadí nelegálnych aktivít, spojených s Petrobasom nevedela. Navyše vo vláde Luiza Ignáciu Lulu da Silvu vykonávala aj funkciu ministerky pre energetiku práve v období, ktoré sa s korupčnou aférou spája.

Graf 3: Nezamestnanosť v Brazílii (v %)



Zdroj: World Bank, Trading Economics

Graf 4: Rast HDP v Brazílii (v %)

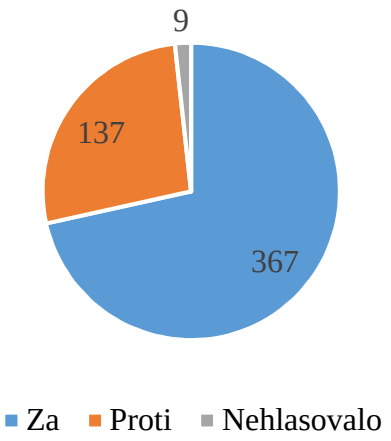


Zdroj: Trading Economics

Proces odvolávania prebehol v dvoch fázach. V apríli 2016 Snemovňa poslancov súhlasila s impeachmentom pomerom hlasov 367 za, 137 proti (graf 5). Na súhlas stačila podpora 342 poslancov. Prezidentka musela až do ukončenia procesu dočasne od mája 2016 opustiť funkciu a dočasným prezidentom sa stal dovtedajší viceprezident Michel Temer. Dilma Roussefová však definitívne prišla o funkciu po hlasovaní v Senáte 31. augusta 2016. Brazílska strana práce týmto stratila prezidentský úrad prvýkrát od roku 2002, keď sa prezidentom stal da Silva. Za odvolanie Dilmy Rousseffovej hlasovalo 61 senátorov, proti

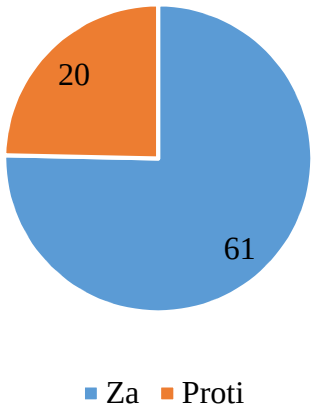
bolo 20 (pozri graf 6). Na odvolanie stačil súhlas 54 senátorov. Dilma Rousseffová na odvolanie reagovala vyjadrením, podľa ktorého bola „odsúdená nevinná“ počas „jednej z najväčších neprávostí.“[6] Na strane jednej je pravda, že k manipulácii s rozpočtom (presunom položiek v rámci kapitol) v roku 2014 došlo, lenže v brazílskej politike nešlo o nič výnimočné. Odporcovia prezidentky Rousseffovej sa tak pravdepodobne ani v budúcnosti nezbavia podozrenia, že ich hlasovanie bolo čisto politické (jej hlavný rival Eduardo Cunha je navyše v Brazílii stíhaný za pranie špinavých peňazí).

Graf 5: Impeachmet Dilmy Rousseffovej – hlasovanie v Snemovni poslancov



Zdroj: Dilma Rousseff: Brazilian congress votes to impeach president, The Guardian

Graf 6: Impeachmet Dilmy Rousseffovej – hlasovanie v Senáte



Zdroj: Dilma Rousseff impeachment: what you need to know – the Guardian briefing, The Guardiann

4 Záver

Michel Temer prevzal funkciu prezidenta v období hlbokej politickej krízy. Navyše jeho popularita nikdy nepresiahla úroveň jej predchodkyne Dilmy Rousseffovej a on sám už vyhlásil, že sa o funkciu prezidenta nebude v budúcnosti uchádzať. Zdá sa, že on ako osoba nemá predpoklady zjednotiť krajinu. Je však nevyhnutné, aby sa kríza v krajine ešte ďalej

[6] SANDY, M. (2016). Dilma Rousseff's Impeachment Is the Start of Brazil's Crisi – Not the End.

neprehlbovala, keďže samotná podpora Brazílčanov pre demokratické inštitúcie je nielen dlhodobo nízka, ona sa dlhodobo stále znižuje.

Hlavnou úlohou vlády Michel Temera musí byť ekonomická stabilita. Zanedbať však nemôže ani politickú atmosféru pred prezidentskými voľbami v roku 2018 (Michel Temer opustí úrad prezidenta 1. januára 2019). Ďalšie zvyšovanie napätia medzi politickými rivalmi už môže byť nebezpečné pre ďalší vývoj nielen Brazílie ale celej Latinskej Ameriky. Vylúčiť nemôžeme ani to, že sa Dilma Rousseffová, resp. jej predchodca sa budú v budúcnosti opäť uchádzať o post brazílskeho prezidenta, čo k upokojeniu turbulentnej brazílskej politickej scény rozhodne neprispeje.

Zoznam použitej literatúry:

1. Brazil impeachment: Key questions. (2016). In: *BBC.* [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://www.bbc.com/news/world-latin-america-36028117

2. *Election Guide.* (2016). [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://www.electionguide.org

3. Dilma Rousseff: Brazilian congress votes to impeach president. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: In: *The Guardian.* https://www.theguardian.com/world/2016/apr/18/dilma-rousseff-congress-impeach-brazilian-president

4. Dilma Rousseff impeachment: what you need to know – the Guardian briefing. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: *In: The Guardian.* https://www.theguardian.com/news/2016/aug/31/dilma-rousseff-impeachment-brazil-what-you-need-to-know

5. HUNTINGTON, S. (2008). *Třetí vlna. Demokracie na sklonku dvacátého století.* Brno: CDK, 2008. ISBN 978-8-07-325156-7.

6. CHUGURYAN, S., KUCHARČÍK, R. (2014). *Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie*. Bratislava: Ekonóm, 2014.

7. Latinobarómetro Report. 2016. [online]. In: *Latinonabrómetro.* [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://www.latinobarometro.org/latContents.jsp

8. O´TOOLE, G. (2011). *Politics Latin America.* Harlow: Pearson Education Limited, 2011. ISBN 978-1-4082-3429-7.

9. SANDY, M. (2016). *Dilma Rousseff's Impeachment Is the Start of Brazil's Crisis—Not the End.* In: Time. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://time.com/4476011/brazil-dilma-rousseff-crisis-impeachment/

10. SKIDMORE, E. T. a kol. (2010). *Modern Latin America.* New York: Oxford University Press, 2010. ISBN 978-0-19-537570-1.

11. SMITH, P. H. (2012). *Democracy in Latin America. Political Change in Comparative Perspective.* New York: Oxford University Press, 2012. ISBN 978-0-19-538773-5.

12. Trading Economics. (2016). In. *Trading Economics.* [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://www.tradingeconomics.com/brazil/gdp-growth;

http://www.tradingeconomics.com/brazil/unemployment-rate

13. World Bank. (2016). In: *World Bank.* [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y

Kontakt:
PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk

VÝSKUM A VÝVOJ V SVETOVOM HOSPODÁRSTVE

Mykhaylo Kunychka

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

Článok sa zaoberá sférou výskumu a vývoja ako samostatným sektorom modernej svetovej ekonomiky. Na základe medzinárodných štatistík posledného desaťročia bola uskutočnená komparácia úrovne rozvoja výskumu a vývoja v rôznych regiónoch sveta. Bola taktiež uskutočnená i porovnávacia geografická analýza trendov v oblasti výskumu a vývoja podľa regiónov a vybraných krajín, vrátane indikátorov ako podiel výdavkov na výskum a vývoj, počet výskumníkov, migračné toky výskumných pracovníkov a i. Výsledky uskutočnenej analýzy ukazujú, že oblasť výskumu a vývoja je charakterizovaná intenzívnym rastom výdavkov na vedu a vývoj nových technológii a postupné zosilňujúcim postavením ázijských rozvojových štátov. Z uhla pohľadu meniacej sa technologickej paradigmy, autor vníma inovácie ako príležitosť pre rozvojové krajiny dosiahnuť úroveň rozvoja vyspelých štátov. [1]
Kľúčové slová: veda a výskum, inovácie, hospodársky rast, rozvojové ekonomiky

This article deals with the field of research and development as an individual sector of the modern world economy. Based on the latest international statistics the comparison for research and development in different regions of the world was made. The regional comparative analysis of the geographical trends in research and development were also accomplished on the basis of such indicators as the share of expenditure on R&D, number of researchers, migration of inventors etc. The results of the analysis show that research and development is characterized by excessive growth of spending on research and new technologies and practices reinforcing the status of Asian developing countries. From the point of view of the changing technological paradigm, the author sees innovation as an opportunity for developing countries to achieve the level of development of developed countries.
Key words: research and development, innovations, economic growth, developing economies
JEL: O1, O3

Úvod

Najdôležitejším faktorom vývoja súčasných ekonomických vzťahov je zintenzívnenie medzinárodnej inovačnej činnosti. Na hodnotenie vedecko-technologického potenciálu štátov sa bežne používajú ukazovatele generované rôznymi medzinárodnými organizáciami a ratingovými agentúrami. Medzi najvýznamnejšie ukazovatele je možne zaradiť celkový počet odborníkov pracujúcich vo vede a ich podiel na celkovom počte zamestnaných v národnom hospodárstve, podiel výdavkov na výskum a vývoj na HDP, výdavky na vedu a výskum na jedného obyvateľa, počet získaných medzinárodných cien (hlavne Nobelovej ceny) v oblasti vedy a výskumu, index citovania s odkazom na pôvod autorov, podiel high-

[1] Príspevok vznikol v rámci grantu KEGA „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“, č. 017EU-4/2015.

tech výroby na HDP, podiel krajiny na svetovom trhu high-tech výrobkov a pod.[2] Komplexným výstupom vyššie uvedených ukazovateľov je index inovácii, ktorý je publikovaný Svetovou organizáciou duševného vlastníctva (WIPO) v spolupráci s niektorými vedeckými inštitúciami.[3]

1 Základne trendy v oblasti výskumu a vývoja

Od čias prvého publikovania globálneho indexu inovácií v roku 2007 sa podstatne zmenila lokalizácia a proces inovácií. Veda, výskum a vývoj sú teraz viac otvorené a geograficky rozptýlené. Zároveň rastie aj počet rozvíjajúcich sa krajín, ktoré prispievajú k obohateniu oblasti inovácii. Štátmi s najvyšším indexom inovácií v roku 2016 boli Švajčiarsko, Švédsko, Spojene Kráľovstvo, USA, Fínsko, Singapur, Írsko, Dánsko, Holandsko a Nemecko, pričom Slovensko je umiestnene na 37 mieste s indexom 41,7 z celkového počtu bodov 100.[4]

V súčasnosti môžeme vymedziť štyria hlavne centrá vedeckého rozvoja, vrátane USA s takmer 27 % svetových výdavkov na výskum a vývoj, ďalej Európa (21,5 %), Čína (takmer 20 %) a Ázia (40 %). Podiel regiónov sveta na výdavkoch na výskum a vývoj je znázornený v Tabuľke 1.

Tabuľka 1: Podiel jednotlivých regiónov na výdavkoch na výskum a vývoj, %

	2008	*2014*	*2015*	*2016*
USA	30,1	26,9	26,4	26,4
Európa	23,9	21,5	21,3	21,0
Čína	17,9	19,1	19,8	20,4
Ázia	40,8	40,2	41,2	41,8
Rusko (SNŠ)	-	3,1	2,9	2,8
Južná Amerika	-	2,8	2,6	2,6
Stredný Východ	-	2,2	2,3	2,3
Afrika	-	1,0	1,1	1,1

Prameň: 2016 Global R&D Funding Forecast

Podiel hospodárky vyspelých štátov na alokácii zdrojov vo výskume a vývoji klesá, zatiaľ čo rastie podiel rozvojových štátov, hlavne Číny. Pre porovnanie, v roku 2008 podiel USA predstavoval 35 %, Európy – 24 %, Japonska – 13 %, Číny – 18 %. Najvyšší podiel výdavkov na vedu a výskum na HDP v roku 2014 mali Izrael (4,15 % HDP), Kórejská republika (3,6 %), Fínsko (3,5 %), Japonsko (3,4 %), Švédsko (3,4 %), , Dánsko (2,9 %), Nemecko (2,85 %), USA (2,78 %). Podiel výdavkov na výskum a vývoj na HDP je znázornený v Tabuľke 2.[5]

Tabuľka 2: Podiel výdavkov na výskum a vývoj na HDP, %

	2014	*2015*	*2016*
Izrael	4,1	3,9	3,9

[2] ANTIPOVA, E.A. – RODIONOVA, I.A. (2014): Geography of science in the conditions of the world economy globalization. In: Vestnik BGU, p. 71.

[3] WIPO (2016): The Global Innovation Index 2016. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf>.

[4] WIPO (2016): The Global Innovation Index 2016. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf>.

[5] Industrial Research Institute (2016): 2016 Global R&D Funding Forecast. [Online.] Dostupné na internete: <https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf>.

Kórejská republika	3,6	4,0	4,0
Fínsko	3,5	3,5	3,5
Japonsko	3,4	3,3	3,3
Švédsko	3,4	3,4	3,4
Dánsko	2,9	2,9	2,9
Nemecko	2,8	2,9	2,9
USA	2,7	2,7	2,7
Svet	1,7	1,7	1,7

Prameň: 2016 Global R&D Funding Forecast

Dôležitým ukazovateľom úrovne technologického rozvoja je počet výskumníkov na 1000 zamestnaných. Podľa údajov Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) v roku 2014 lídrom v počte výskumníkov na tisíc zamestnaných bolo Fínsko z 15,3 výskumnými pracovníkmi na 1000 zamestnaných. Ďalej nasledovali Dánsko (14,7), Švédsko (14), Južná Kórea (13,5), Taiwan (13), Nórsko (10,6) a ostatné krajiny OECD. Z hľadiska absolútneho počtu výskumníkov v krajine lídrom je Čína, ktorá disponuje približne 1 524 tisícami osôb, ďalej USA (1 307 tisíc), Japonsko (682 tisíc), Rusko (444 tisíc). Veľký potenciál v tejto oblasti majú aj Nemecko (351 tisíc), Južná Kórea (345 tisíc) či Spojené Kráľovstvo (273 tisíc).[6]

Tabuľka 3: Počet výskumných pracovníkov na 1000 obyvateľov, osôb

	2000	*2005*	*2010*	*2014*
Fínsko	15,2	16,4	16,7	15,3
Dánsko	-	10,2	13,6	14,7
Švédsko	-	12,6	11,0	14,1
Kórejská republika	5,1	7,9	11,1	13,5
Taiwan	5,8	8,9	12,2	12,9
Nórsko	-	9,0	10,2	10,6
Japonsko	9,9	10,4	10,2	10,5
Belgicko	7,4	7,8	9,1	10,3
Singapur	7,7	10,3	10,3	10,1
Slovensko	4,9	5,2	7,0	6,6
OECD	6,1	6,9	7,5	-

Prameň: OECD Main Science and Technology Indicators

2 Migrácia výskumných pracovníkov

Jedným z ukazovateľov akcelerácie spolupráce a interakcie štátov v oblasti vedy a výskumu sú dáta o migrácií vedeckých pracovníkov a výskumníkov. Podľa údajov z rokov 2006 – 2010 až 205 tisíc výskumníkov opustili svoju krajinu pôvodu a imigrovali do iných štátov. Hlavným recipientom výskumných pracovníkov boli USA, kam imigrovali približne 117 tisíc osôb, alebo 57 % celkového prílevu výskumníkov. Ďalej sa umiestnili krajiny, ako Nemecko s 14 tisícami, Švajčiarsko (12,5), Spojene Kráľovstvo (9,1), Holandsko (5,6), Francúzsko (5,3), Singapur (4,5), Kanada (4,1) a i. Údaje o migrácii výskumných pracovníkov sú znázornené v Tabuľke 4. Pokiaľ ide o krajiny emigrácie výskumných pracovníkov, je potrebné zdôrazniť hlavne Čínu a Indiu, z ktorých emigrovalo približne 33,4

[6] OECD Stat (2016): Main Science and Technology Indicators. [Online.] Dostupné na internete: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB#>.

tisíc, resp. 24,8 tisíc výskumníkov. Ďalej nasledovali rozvinuté štáty, čo poukazuje na tendenciu rozšírenia výmeny výskumných pracovníkov. Medzi tieto štáty patrili Nemecko (19,0 tisíc výskumníkov), Spojene Kráľovstvo (15,1), Kanada (13,0) Francúzsko (11,8) a i. Zaujímavým je, že v týchto vyspelých krajinách (Nemecko, Spojene Kráľovstvo, Kanada a Francúzsko) odlev výskumníkov presahuje prílev. Napríklad, emigrácia výskumných pracovníkov z Nemecka predstavovala 19 tisíc osôb, zatiaľ čo imigrácia do Nemecka predstavovala len 14,5 tis. výskumníkov.[7]

Tabuľka 4: Migrácia výskumných pracovníkov, 2006 – 2010

	Imigranti	Podiel, %		Emigranti	Podiel,%
USA	117 244	57,1	Čína	33 413	16,3
Nemecko	14 547	7,1	India	24 807	12,1
Švajčiarsko	12 479	6,1	Nemecko	19 043	9,3
Spojene Kráľovstvo	9 113	4,4	Spojene Kráľovstvo	15 160	7,4
Holandsko	5 569	2,7	Kanada	13 056	6,4
Francúzsko	5 369	2,6	Francúzsko	11 790	5,7
Singapur	4 334	2,1	USA	6 795	3,3
Kanada	4 107	2,0	Korejska republika	6 101	3,0
Svet	205 446	100	Svet	205 446	100

Prameň: World Intelectual Property Indicators 2013

Jednou z dôležitých charakteristík výskumu a vývoja v konkrétnej krajine sú údaje o jej účasti v medzinárodnej technologickej výmene, resp. patentovaní. V roku 2014 bolo vo svete zaregistrovaných viac ako 7,4 milióna patentov pre rôzne vynálezy a objavy. V súlade so Zmluvou o patentovej spolupráce (PCT) prijali v roku 2014 patentové úrady viac ako 215 tisíc patentových prihlášok. Primárnou krajinou pôvodu patentových prihlášok boli USA s počtom viac ako 60 tisíc prihlášok, ďalej nasledovalo Japonsko s počtom viac ako 42 tisíc prihlášok. Medzi spoločnosti s najväčším počtom patentových prihlášok patria podniky z oblasti technológii, digitálnej komunikácie, telekomunikácie a elektroniky. Väčšina z týchto žiadateľov sú pôvodom z USA, Číny a Japonska, taktiež sú tu aj spoločnosti z Nemecka, Holandska a Švédska. Lídrami v podávaní patentových prihlášok boli spoločnosti Huawei technologies (Čína), Qualcomm (USA), ZTE (Čína), Panasonic (Japonsko), Mitsubishi Electric (Japonsko), Intel (USA), LM Ericsson (Švédsko), Microsoft (USA), Siemens (Nemecko).[8]

V posledných dvoch dekádach na globálny trh duševného vlastníctva stále aktívnejšie vstupujú rozvojové štáty. Národná politika zameraná na stimulovanie prílevu zahraničného kapitálu do high-tech priemyslu, vytvorenie joint venture a strategických aliancií s medzinárodnými lídrami v oblasti inovácií, štátna podpora rozvoja domácich výskumníkov dovolila štátom, ako Singapur, Kórejská republika, Čína, India a ďalším dosiahnuť významný úspech v rozvoji národnej ekonomiky. Podľa sprav Svetovej organizácie duševného vlastníctva možno konštatovať, že rozmer aktivít v oblasti výskumu a vývoja v rozvojových ekonomikách sa rozširoval rýchlejšie ako v rozvinutých štátoch. V poslednom období sa najpozoruhodnejšie tendencie prejavili najmä v Číne, Argentíne, Brazílii, Poľsku, Indii,

[7] WIPO (2013): World Intellectual Property Indicators 2013. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2013.pdf>.

[8] WIPO (2015): WIPO IP Facts and Figures 2015. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2015.pdf>.

Rusku a Turecku. Osobitnú pozornosť si zasluhuje Čína, kde sa rapídne zvýšil počet patentových prihlášok. Od roku 2004 do roku 2012 táto krajina zvýšila svoju účasť na patentových prihláškach z 8 % až do 28 %,[9] taktiež narástla aj jej časť na prihláškach o ochranné známky a dizajn.

V rámci globálnej vedecko-výskumnej činnosti rastie aj obchod s patentmi a licenciami. Podľa Svetovej obchodnej organizácie (WTO) obchod s patentmi sa hodnotí prostredníctvom predaja licencií na autorské práva, a poplatkov majiteľom autorských práv tzv. *royalties*. V súlade so štatistikami WTO boli v roku 2013 svetovým lídrom v predaji práv duševného vlastníctva a royalties boli USA – 127,8 miliárd USD, EÚ – 108 miliárd USD, Japonsko – 31,6 miliárd USD. Rástol aj podiel iných štátov, ako Južná Kórea, Singapur, Čína a Taiwan. Lídrami v nákupe práv duševného vlastníctva tiež boli EÚ, USA a Japonsko.[10]

Záver

V súčasnosti sa svet blíži k začiatku šiestej technologickej éry, ktorú zvyčajne spájajú so štyrmi základnými vedeckými oblasťami – nanotechnológie, biotechnológie, informačné technológie a kognitívna veda. Vývoj týchto oblasti by mali v budúcnosti radikálne zmeniť vnímanie človeka o svete a viesť k nebývalému rastu výrobných možnosti. Včasné zapojenie do tohto procesu bude podmienkou ďalšieho technologického pokroku. Príležitosti budú mať v tomto čase i tranzitívne a rozvojové ekonomiky a môžu dobehnúť úroveň rozvoja vyspelých krajín.[11] Napríklad Belgicko, Francúzsko a USA zlepšili svoju úroveň rozvoja počas obdobia druhej vlny zmeny paradigmy. Nemecko a USA sa ujali prvenstva v období tretej vlny. Takmer cela Európa, Japonsko a Sovietsky zväz sa priblížili k svetovým lídrom počas štvrtej vlny. Prostredníctvom éry informácii a telekomunikácii (piata vlna) svoju úroveň rozvoja zlepšili aj Ázijské štáty. Takéto zmeny poskytujú možnosti pre nových účastníkov svetovej scény dobehnúť štáty z vyšším stupňom rozvoja. Aktualizácia paradigmy otvára nové príležitosti pre dobehnutie a predbehnutie menej rozvinutými krajinami štátov z vysokou úrovňou sociálneho, ekonomického a politického rozvoja.

Zoznam použitej literatúry:

1. ANTIPOVA, E.A. – RODIONOVA, I.A. (2014): Geography of science in the conditions of the world economy globalization. In: *Vestnik BGU*, 2 (1). pp. 71-77.

2. Industrial Research Institute (2016): 2016 Global R&D Funding Forecast. [Online.] Dostupné na internete: <https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR %26DFundingForecast_2.pdf>.

3. OECD Stat (2016): Main Science and Technology Indicators. [Online.] Dostupné na internete: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB#>.

4. PEREZ, C. (2011): Technologiceskije revolucii i financovyj kapital. Moskva: Delo, 2011. ISBN 978-5-7749-0626-0.

[9] The Economist. 2014. Patent fiction. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/ finance-and-economics/21636100-are-ambitious-bureaucrats-fomenting-or-feigning-innovation-patent-fiction>.
[10] WTO (2014): International Trade Statistics 2014. [Online.] Dostupné na internete: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf>.
[11] Perez, C. (2011): Technologiceskije revolucii i financovyj kapital, s. 140.

5. The Economist (2014): Patent fiction. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21636100-are-ambitious-bureaucrats-fomenting-or-feigning-innovation-patent-fiction>.

6. The Economist (2014): Patent fiction. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21636100-are-ambitious-bureaucrats-fomenting-or-feigning-innovation-patent-fiction>.

7. The Economist (2014): Patent fiction. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21636100-are-ambitious-bureaucrats-fomenting-or-feigning-innovation-patent-fiction>.

8. WIPO (2013): World Intellectual Property Indicators 2013. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2013.pdf>.

9. WIPO (2015): WIPO IP Facts and Figures 2015. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2015.pdf>.

10. WIPO (2016): The Global Innovation Index 2016. [Online.] Dostupné na internete: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf>.

11. WTO (2014): International Trade Statistics 2014. [Online.] Dostupné na internete: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf>.

Kontakt:
Ing. Mykhaylo Kunychka, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: mykhaylo.kunychka@euba.sk.

„NOVÝ NORMÁL“ V ČÍNSKEJ EKONOMIKE

Andrzej Kupich

Inštitút manažmentu a ekonomiky, Vysoka škola Humanitas, ul. Kilińskiego 43, 41-200 Sosnowiec, Poľská republika, e-mail: andrzej.kupich @humanitas.edu.pl

Čina vstupuje do fazy označovanej ako „nový normál”, bude to znamenať spomalenie tempa hospodárského rastu, ktoré však ostane pomerne vysoke (cca. 7 %). Súčasne má to byt rast vyrovnanejší a jeho hlavným motorom budú inovácie. Dosiahnutie tejto fázy je účelom súčasne zavádzaných, hlbokých reforiem.
Čínski ekonómovia a politici pracujú na optimálnej strategii zmien. Autor článku opisuje toto úsílie. V strategických projektoch sa zdôraxňuje najmä potrebu vybudovania nových priemyselných odvetví (s max. prídanou hodnotou), rozvoja sektóra VaV a verejných slúžieb, ako aj zmeny paradigmy „made in China“ na „created in China“. Na záver autor článku usudzuje, že strategia nového normálu, t. j. novej ekonomickej politiky má šancu na uspešnu realizáciu, lebo sa stala pilierom novej čínskej päťročnice.
Kľučové slová: čínská ekonomika, „nový normál“, strategia rastu, sektor VaV

China is entering „new normal”, it means the slowdown of the economic growth, which, however will remain relatively high (approximately 7 percent). At the same time it is going to be a sustainable growth and its main driving force will be innovations. Achieving this state is the goal of currently implemented, broadened reforms.
Chinese economists and economic politicians are working at the development of an optional strategy of change. The author of the article writes about this work. In the strategic projects the greatest emphasis is on the construction of new industries (with the maximum of value added), the development of R&D sector and public services and a change of paradigm from „made in China” to „created in China”.
Key words: chinese economy, new normal, strategy of growth, R+D sector
JEL: F01

Úvod

Po niekoľkých desaťročiach búrlivého rozvoja a expanzie na svetových trhoch Čína hľadá nový model pre svoj ďalší rozvoj. Je to predmetom ekonomického výskumu, ale aj rozhodnutí politikov a sociálno-ekonomických činiteľov. Tejto témy sa tiež dotykajú najvyšší čínski predstavitelia. Je samozrejmé, že samotným hľadaním to nekončí. Napriek bežnej mienke čoraz rychlejšie pokračujú aj reformy. Heslom súčasnej päťroťnice (2016 – 2020) sú inovácie a podnikavosť. Treba tiež zdôrazniť, že sa súčasne s riešenám hospodárských problemov realizujú aj společenské ciele, včetne toho najdôležitejšieho, tzn. odstránenia chudoby, ako aj zmenšenie platových rozdielov. V dosiahnuti týchto cieľov ma pômocť nová ekonomická politika označovana ako „nový normál”

1 “Nový normál”

Čínska ekonomika vstúpila do novej fázy vývoja, označovanej ako "nový normál" (new normal). Pojem "nový normál" sa objavil po finančnej kríze roku 2008. Mal opisovať (predstavovať) negatívne pokrízove javy v globálnej ekonomike, ktoré majú dlhodobú povahu. Išlo predovšetkým o pomalý rast v kombinácii s masovou nezamestnanosťou.

Ohľadom čínskej ekonomiky, čínsky predstaviteľ, prezident Si Ťin-pching vidí tri zvláštnosti „nového normálu“. Podľa neho súčasne v Čine:

- nemáme čo dočinenia s pomalým rastom, ale s prechodom z veľmi vysokého tempa rastu na stredne vysoký. Tempo sa znižuje, ale rast HDP je naďalej vysoký.

- súčasne dochádza k postupnej optimalizácii ekonomickej štruktúry. To znamená, že sa rast stáva vyrovnanejší a stabilnejší, a jeho faktory sú čoraz rozmanitejšie.

- hlavným "motorom" by mali byť inovácie. Podmienkou /predpokladom/ naštartovania innovačného procesu v masovom meradle je uvoľnenie mohutných trhových síl.[1]

Si Ťin-pching súčasne zdôrazňuje, že na dosiahnutie takto chápaného „nového normálu“ sú potrebné reformy. Terajší čínsky premiér Li Kche-čchiang však poznamenáva, že (v prvom rade) „krajina musí prekonať rozvojové bariéry a riešiť štrukturálne rozpory“.[2]

Vysoké tempo hospodárskeho rastu spôsobilo, resp. prispelo k vzniku mnohých negatívnych javov a procesov v čínskej ekonomike, takých ako napríklad:

- Pretrvávanie nizej efektivíty využívania zdrojov a společemskej produktivity práce;

- Postupná strata konkurenčných výhod v globálnej ekonomike;

- Rastúca závislosť od dovážanej technológie;

- Zvýšenie počtu nevyužitých výrobných kapacít, a to predovšetkým kvôli poklesu vývozu, najmä ocele, cementu, a tým podobných;

Zahranični aj nezávislí ekonómovia z Hong Kongu rovnako ako vláda, sa prikláňajú k názoru, že príčiny týchto negatívnych javov spočívajú nielen v hospodárskej politike, ale aj vo fungovaniu sektora štátnych podnikov. Vo väčšine prípadov tieto podniky majú monopolné postavenie a nie vo všetkých aspektoch sú riadene v súlade s trhovými pravidlami. Prevážne plnia tiež rôzne sociálne funkcie.

V ramci reforiem – tých ktoré sa zavádzajú v súčasnej dobe, ako aj tých navrhoványch – funkcie štátu v ekonomike, a to najmä v podnikovom sektore budú výrazne ohraničené a postupne nadobudnú podobu regulácií na makroekonomickej úrovni.[3]

V tejto súvislosti sa naskytá otázka povahy súčasného systému – či je v súlade s myšlienkou tvorcu čínských reforiem Deng Xiaopinga, oficiálne vyhlásenou ako "socializmus s čínskymi črtami", alebo – ako to vidí veľa autorov – je štátným kapitalizmom?

Prof. Henryk Chołaj[4] tvrdí, že je to trhový socializmus a nič nenaznačuje, aby smeroval k štátnemu kapitalizmu. Všetko, vrátane oficiálnych dokumentov a vystúpení najvyšších štátnych predstaviteľov, potvrdzuje, že sa trhová podstata socializmu bude prehlbovať v piebehu reforiem a otvárania sa svetu. Prejavuje sa to v považovaní trhu za rozhodujúci faktor pri rozdeľovaní zdrojov, aj keď svoju ulohu môžu tam plniť aj iné sily. Podľa autora, to však neznamená popretia alebo oslabenia úlohy štátu v tejto oblasti.

[1] CAI FANG, (2014): Dispelling Pessimism Over China’s Economic Outlook, s. 50
[2] http://ippreview.com/index.php/home/blog/single/id/11.html
[3] BERGER, J. (2014): Novyj etap ekonomičeskogo razvitia Kitaja (K itogam 3-go plenuma CK KPK 18-go soziva).
[4] CHOŁAJ, H. (2014): Chiny a świat. Współczesny model ekonomiczny, s. 106 a ďalšie.

V šúčasnej čínskej ekonomike vplyv trhu a štátných subjektov je rovnaký, ale ich funkcie (sú) odlišné. Úlohou štátu by mala byť predovšetkým makroekonomická regulácia, zabezpečenie dostupnosti verejných služieb a ochrana životného prostredia.

Kľučovou otázkou sa stáva implementácia reforiem, a to najmä štrukturálnych a inštititucionálnych. Tohto názoru sú aj súšasné najvyššie orgány ČĽR. Pre tento účel, už na začiatku plnenia Si Ťin-pchingom funkcie hlavy strany a štátu aj predsedu vojenskej komisie ČKS (2013) bol vytvorený špeciálny Tím na riadenie procesu prehlbovania reforiem. Tento tím sa líši od podobných, fungujúcich v minulých obdobiach, predvšetkým svoim zložením.V jego čele stojí sám prezident Si Ťin-pching a jeho zástupcami sa stali dvaja členovia sedemčlenneho Stáleho výboru politického byra ÚV KSČ. V minulosti takéto orgány fungovali v podobe výborov Rady ministrov.

Tím má koordinovať reformné aktivíty 20 ministerstiev a oddelení Ústredného výboru KSČ. Očakáva sa impelmentácia prehĺbených reforiem v kľúčových oblastiach ekonomického, společenského a politického života. Budú sa tým zaberať pracovné skupiny, určené na koordináciu reforiem v ekonomike, v práve a demokratických inštitúciach, v sociálnom systéme a kultúre. Hlboké reformy sa tiež uskutočnia v stranickom a kontrolnom aparáte, čo by malo poviesť k zvýšeniu disciplíny, teda k zintenzívneni boja proti korupcii.

Vo správach Svetovej banky sa jasne uvádza, že podmienkou zachovania pomerne vysokého (požadovaného) ekonomického rastu (cca. sedempercentného) sú štrukturálne reformy zamerané na posilnenie základov trhovej ekonomiky. Táto podmienka je nevyhnutná, ale nie postačujúca. Svetova banka, ako aj Štátná rada (vláda) ČĽR vidia tiež potrebu:

- Formovania otvoreného inovačného systému;
- Urýchlenia rozvoja tzv. zelenej ekonomiky;
- Vývoja systému sociálneho zabezpečenia, ku ktoremu by mali rovnaký prístup všetky spoločenské vrstvy;
- Posilnenia finančného systému štátu;
- Ďalšieho prehĺbenia spolupráce čínskej ekonomiky so svetovou ekonomikou.

Tieto reformy boli už ohlásené a začal proces ich implementácie vznikom špeciálnych orgánov a inštitúcií aj zavedením potrebných nástrojov. Existujú náznaky, že to povedie k preskupeniu faktorov (motorov) rastu. Avšak to, či tento reformný proces povedie ku skutočným zmenám v ekonomike a spoločenskom živote bude zavisieť len na dôslednosti a politickej vôle čínských vládnych elít.

Zmena ekonomického modelu a spôsobu implementácie reforiem bude vyžadovať prekonanie mnohých prekážok, zniženie korupcie a odstranenie viacerých partikulárnych záujmov. Nebude to jednoduché, a to je dôvod, prečo sú potrebné nové inštitucionálne riešenia. Všetko to ma zaistiť špeciálny Tím pre prehĺbenie reforiem na najvyššej úrovni, s učasťou prezidenta a generálneho tajomníka ÚV KSČ, Si Ťin-pchinga.

2 Dôsledky vysokého tempa rastu

Až do prelomu prvého a druhého desaťročia 21. storočia hlavným motorom rastu boli investície (tuzemské a zahraničné). Toto však spôsobilo, že sa spolu s poklesom investícií spomalilo aj tempo ekonomického rastu.

Dlhodobé pretrvávanie vysokého tempa rastu niesolo so sebou aj mnoho ďalších negatívnych dôsledkov:

- Postupnú stratu konkurenčných výhôd,
- Rastúcu závislosť ekonomiky na dovoze technológií,
- Príznaky krízy vo finančnom sektore (aj na Šanghajskej burze)
- Tzv. realitnú bublinu, medzi inými v dôsledku zvýšenia ponuky peňazí na trhu spolu s rastom HDP. Okrem toho, v dôsledku rastu hypotekárnych úverov, došlo k zvýšeniu cien nehnuteľností,
- Výrazné zvýšenie príjmovej nerovnosti, ktorá spôsobuje rastúcu nespokojnosť a sociálne konflikty.

Zmena ekonomického modelu a modelu implementácie reforiem bude vyžadovať prekonanie mnohých prekážok, obmedzenie korupcie a partikulárnych záujmov. Nebude to jednoduché, a to je dôvod, prečo sú nutné nové inštitucionálne riešenia. Poslúži k tomu spominaný Tím pre riadenie procesu prehlbovania reforiem na najvyššej úrovni.

3 Pasca stredného príjmu

V roku 2010 Čína prekročila uroveň japonského HDP, vďaka čomu sa čínska ekonomika ocitla na druhom mieste na svete. Avšak vzhľadom k úrovni HDP na obyvateľa Čína je naďalej považovaná za krajinu so strednými príjmami. Skúsenosti plynuce zo svetovej ekonomiky ukazujú, že krajiny tohto typu musia čeliť mnohým výzvam, vrátane poklesu tempa rastu a rastúcich sociálnych konfliktov. Niektoré z týchto krajín môžu pasť do tzv. pasce priemerného príjmu (middle-incom trap) a zažiť dlhodobú stagnáciu. Čínski ekonómovia očakávajú, že v druhej polovici tohto desaťročia nastane určitý pokles tempa ekonomického rastu.

Ekonomické analýzy ukazujú, že v roku 2010 HDP na obyvateľa činil 8,000 USD a bol vyšší ako v krajinách Latinskej Ameriky aj v štátoch strednej a východnej Európy (vrátane bývaleho ZSSR) pred ich padnutím do pasce priemerného príjmu. V roku 2015 čínsky HDP na obyvateľa bude činiť /činil/ cca. 11 000 USD, teda viac ako v krajinách, ktoré sa rozhodli prekonať "múr" vysokých príjmov (catch-up high-income wall). Z toho môžeme vyvodiť, že je málo pradepodobné, aby čínska ekonomika padla do pasce priemerného príjmu. Trhové reformy v Číne, teda povestné reformy Deng Xiaopinga, boli zavedené na oveľa nižšej úrovni rozvoja ako v iných krajinách, ktoré v rovnakom období takéto reformy prijimaly. To znamená, že ekonomika bola reformovaná súčasne s procesom zrýchlenej industrializácie. Bolo to možné vďaka tomu, že jestvujúci politický systém zaručoval zachovanie sociálneho zmieru a – všeobecne – primeraný vzťah medzi zavádzaním reforiem a sociálno-ekonomickým rozvojom, čo zaisťovalo požadovanú stabilitu.

Je však treba zdôrazniť, že prekonať tento "múr" vysokých príjmov bude oveľa ťažšie. Aby sa to povedlo musí vzniknúť nový model rastu, prispôsobený budúcim zmenám v ekonomickom prostredí. A toto je kľúčova otázka.

Súčasný čínsky model ekonomického rastu má špecifické črty, ktoré sa nevyskytujú v iných krajinách vstupujúcich na vyššiu úroveň rozvoja.[5] Tieto črty sú nasledovné:

1. Model riadenia (governance) sa vyznačuje vysokým podielom štátu na rôznych úrovniach štátnej správy. To znamená, že štát je zapojený aj do procesov prideľovania

[5] LIU SHIJIN – ZHANG JUNKUO – HOU YONGZHI – LIU PEILIN (2016): ‘Middle-Income Trap’ and ‘High Income Wall’: Challenges and Opportunities to China., s.

zdrojov takým spôsobom, aby to bolo "v súlade s potrebami a špecifickými črtami daného regiónu."

2. Súčasný mechanizmus fungovania národného hospodárstva umožňuje sústreďovanie zdrojov a dovoľuje realizovať veľké projekty, najmä tie s celospolečenským významom.

3. Napriek pokroku trhových reforiem veľké štátne podniky naďalej zaujímajú veľmi silné, ba dokonca dominantné postavenie. To platí najmä pre infraštruktúru aj pre celý finančný sektor.

4. Stupeň otvorenosti ekonomiky a úroveň jej konkurencieschopnosti neustále rastú, avšak – ako tvdia ekonómovia z čínskeho vládneho centra – sú nedostatočné a vyžiadujú výrazné zlepšenie.

5. Legislatívny systém a (doterajšia) prax implementácie práva sú nedostatočné k požiadavkám trhového hospodárstva. Ich zlepšenie ostáva otvorenou otázkou.

6. Počas niekoľkých posledných rokov sa v čínskej ekonomike nahromadili značné finančné rizika, najmä na miestnej úrovni, ale aj v národnom úverovom (kreditnom) systéme. Výsledokom tohto stavu veci bol vynik nebezpečnej "bubliny" zlých úverov.

7. Objavil sa tiež fenomén polovičnej (half-way) urbanizácie, ktorý spočíva v neúplnej integracii prisťahovalcov z vidieka (robotníkov-poľnohospodárov) s mestským prostredím.

8. Je sťažená tzv. "vertikálna mobilita". Napriek pokroku v sociálnych reformách na ceste pofesionálnej kariéry naďalej stoja neprekonateľné prekážky a bariery. To sa týka predovšetkým prisťahovalcov z vidieka a prispieva k rastu sociálných konfliktov.

Takýto model ekonomického rastu sa ukázal ako veľmi účinný pri procese dosahovania rýchleho tempa rastu a zrýchlenej industrializácie. A priniesol obdivuhodné výsledky. Takéto dlhodobo vysoké tempo rastu nemalo dosiaľ obdobu v žiadnej inej krajine. Ale teraz, po 30 (tridsiatich) rokoch dramatickej ekonomickej transformácie súčasný model rastu musí byť prehodnotený (a v skutočnosti tak tomu je) a prispôsobený novým situáciám a novým ekonomickým javom.

Keby to išlo inou cestou a tento model by podľahol petrifikácii, čínska ekonomika by v podmienkach prirodzeného poklesu rastu musela čeliť úplne novým výzvam. Došlo by k tomu prinajmenšom z dvoch dôvodov:

Po prvé – musel by sa kompenzovať rozdiel medzi vysokou likviditou a prospechom vo veľkom meradle vyskytujúcim sa v podmienkach vysokej dynamiky a naopak - nedostatkom týchto faktorov v podmienkach zníženej dynamiky a nízkej efektivity ekonomiky. V nových podmienkach by ekonomika nepochybne čelila klesajúcej ziskovosti, poklesu príjmov a trhovej hondnoty firiem, ťažkému prístupu k úverom, a tým podobným javom.

Po druhé – objavujúce sa už teraz vývojové problémy by narastali so zdvojenou silou. Ide medzi inými o zníženie rozsahu trhu, nedostatočné stimuly na zvýšenie ponuky, spomaľenie rastu ľudského kapitálu, obmedzenú účasť zamestnancov na procesoch modernizácie. Výsledkom by bola strata významu konkurenčných výhod čínskej ekonomiky.

V každom prípade by sa inovácie stáli nutnosťou, a to by nevyhnutne vyžadovalo zmenu modelu rastu.

4 Kľučové otázky a problémy transformácie modelu rastu

Úspešná transformácia modelu rastu vyžaduje, v prvom rade, kontrolu rizik súvisiacich so uvádzanými zmenami a podporu nových rastových faktorov. To vyvoláva niektoré nové problémy, ktoré treba riešiť. Podľa čínskych ekonómov sa na začiatku transformácie musí odpovedať na tieto otázky:

- Znižia sa finančné riziká nahromadené v období rýchleho rastu, keď tempo rastu bude pomalšie?
- Budú sa spoločnosti schopné prispôsobiť podmienkam pomalšieho rastu a či sa v tejto novej situácii zmeni ich model expanzie?
- Bude Čína schopná prispôsobiť svoje nástroje makroekonomickej regulácie podmienokam klesajúceho trendu tempa rastu?
- Využijú malé a stredné podniky (SME) nový modelu rastu pre svoj ďalši rozvoj založený na inováciách, nových technológiách a konkurencieschopnosti?
- Môže sa Čína vydať cestou liberalizácie trhu a zníženia počtu monopolizovaných priemyslných odvetví a služieb?
- Bude Čína schopná zmeniť súčasné pravidlá urbanizácie, aby sa prisťahovalci z vidieka stali skutočnými obyvateliami (rezidentmi) miest?
- Je možné v Číne reformovať výsoké školy (univerzity) takým spôsobom, aby v nich vyniklo prostredie priaznivé pre inovácie?
- Bude čínska ekonomika schopná presadzovať a realizovať reformy s prihliadnutím na kreativitu podnikateľov a prerozdeľovanie príjmov a súčasne zamerané na vytvorenie strednej triedy?
- Ako vytvoriť moderný finančný systém, schopný stimulovať vývoj a inovácie v období mierneho rastu a zároveň taký, ktorý nebude generovať finančné rizika?
- Bude čínská vláda schopná zaistiť posun v dôraze z rastu čisto ekonomický prvkov smerom na rast (kvantitatívny a kvalitatívny) verejných služieb, a v dôsledku toho zvyšiť vedomie potreby zlepšenia kvality života?

Kladné odpovedi na takto postavené tázky a problémy by boli predpokladom pre realizáciu úspešnej zmeny modelu rastu. Avšak na dosiahnutie týchto účelov sa budú musieť vytvoriť priaznivé podmienky. Budú nutné reformy. Ako najžiadanejšie z nich ekonómovia z vládneho centra uvadzaju:

Po prvé – tvorbu rovnakých pracovných príležitosti pre čo najväčší počet obyvateľov.

Po druhé – kultiváciu ľudského kapitálu, čo znamená nútnosť zavedenia významých zmien v oblasti zdravotníctva, vzdelávania a zvyšovania odbornej kvalifikácie.

Po tretie – propagácia a podpora (vládnými orgánmi) podnikania a inovácie.

Po štvrté – lámanie monopolov a podporu hospodárskej súťaže.

Po piate – významné vnútorné zmeny v akademickom prostredí a v sektore výskumu a vývoja (R & D).

Po šieste – tvorbu moderného finančného systému, najmä úverového sektora. Osobitný dôraz by sa mal klasť na venture capital a podobné nové formy financovania podujati so zvýšeným rizikom.

Po siedme – prehĺbenie reforiem systém manažmentu (governance), ktoré už boli zavedené sa výrazné zlepšenie zanedbaných verejných služieb.

Všeobecne je možné povedať, že sa čínski ekonómovia[6] dostávajú k záveru, že je nutná široko založená reštrukturalizácia ekonomiky a jej adaptácia na meniacu sa štruktúru dopytu. K tomu navrhujú prijať vhodnú stratégiu zmeny. Takáto stratégia by mala obsahovať predovšetkým:

- Stavbu vysokorozvinutého sektora služieb;
- Rýchly rozvoj priemyselných odvetví s vysokou pridanou hodnotou;
- Zmenu paradigmy "made in China" na "created in China";
- Reštrukturalizáciu energetiky a zmenu hospodárenia s energiou – stratégie založenej na uhlí a posun smerom k využívaniu obnoviteľných zdrojov energie.

V dôsledku týchto zmien, by sa čínska ekonomika mohla vyhnúť nástrahám priemerného príjmu a udržať si relatívne vysoké tempo rastu. Má na to predpoklády a nevyužitý potenciál.

5 Štrukturálne zmeny

V Číne rýchlu akumuláciu kapitálu sprevádzal rýchly technologický pokrok, čím sa tento proces jasne odlišoval od situácie napríklad v bývalom Sovietskom zväze. Čínska ekonomika je založená hlavne na zahraničnom obchode, čo tiež prispieva k zvýšeniu technologického pokroku. Expanzia zahraničného obchodu bola možná aj vďaka využitiu priamych zahraničných investícií (PZI), ktore sa stali hlavným zdrojom technického pokroku v Číne. V dôsledku toho, absorpcia zahraničných technológií prostredníctvom obchodu a priamych zahraničných investícií aj postupné prispôsobovanie a modernizácia zahraničných technológií sa stali jedným zo základných faktorov technologického pokroku. V súčasnej dobe jeho zrýchlenie bude v čoraz väčšej miere podmieňovať ďalší ekonomický rast.

[6] MA XIAOHE (2016): How China Can Avoid the “Middle-Income Trap”.

Zdá sa, že rozumejú tomu už nielen ekonómovia, ale aj vládnuci politici. Potvrdzuje to vedená v Číne celoštátná kampaň za rozvoj vedy a techniky a tvorbu vlastných inovácií. Očakáva sa, že vďaka tomu za 10 rokov dôjde k významnému rozšíreniu a zlepšeniu výskumného a vývojového potenciálu, ktorý začne odohravať hlavnú úlohu v modernizácii technológií a priemyselnej štruktúry v budúcom aj v ďalších 20 rokoch. Skúsenosti z krajín OECD ukazujú, že rast výdavkov na výskum a vývoj na úroveň 1 % HDP obvykle vyžaduje značnú dobu. Avšak, keď tieto výdavky presiahnu 1 % HDP, potom už obvykle začínajú rásť veľmi rýchlo. To je to, čo ekonómovia nazývajú "naštartovaním vedy a techniky." Čína sa práve dostala do tejto fázy. Výdavky na výskum a vývoj dosiahli 1,7 % HDP a rýchlym tempom smerujú k urovni 2 % HDP. V súčasnej dobe sa tempo rastu výdavkov na výskum a vývoj pohybuje v Číne na urovni 6 % ročne, rovnako ako v Južnej Kórei a Singapure. Toto je v súčasnosti jedno z najrýchlejších temp rastu výdavkov na výskum a vývoj vo svete. V súlade s Národným programom rozvoja vedy a technológie (2006 – 2020) vyhláseným Štátnou radou (čínská vláda), výdavky na výskum a vývoj budú v roku 2029 predstavovať 2,5 % HDP. Súčasne sa predpokladá, že podiel dovážaných technológií sa zníži zo súčasných 50 % na 30 %. Program tiež predpokláda, že sa podieľ strategických, nových priemyselných odvetví zvýši zo súčasných 3 % na 15 % HDP. Vďaka týmto opatreniam a snahám by sa Čína mala najsť v špičke krajín výrabajúcich nové technológie, vrátane informačných a komunikačných.

V modernom procese ekonomického rastu, okrem technologického pokroku druhým dôležitým faktorom je adekvátna zmena štruktúry zamestnanosti. Ako je známe, spoločným rysom všetkých vyspelých ekonomík je to, že sa hlavný rastový sektor presunul z tradičného poľnohospodárstva a priemyslu do sektora moderných služieb. To platí aj pre pracovnú silu, ktorá sa premiestňuje smerom k modernému priemyslu a službám. Tieto procesy sa prejavujú predovšetkým prostredníctvom zmien v štruktúre zamestnanosti a vyskytujú sa vo všetkých vyspelých ekonomikách sveta. Čínska ekonomika tu nie je vynímkou. V priebehu posledných 30 rokov, v Číne významne vzrástlo percento ľudí zamestnaných v priemysle a službách. V rovnakom čase podiel osôb zamestnaných v poľnohospodárstve klesol o 30 %, čo znamená priemerný ročný pokles o 1 percentuálny bod. Okrem toho, pridaná hodnota vytvorená v poľnohospodárstve v súčasnej dobe predstavuje už len 10 % čínskeho HDP a – ako sa predpoklada – bude aj naďalej postupne klesať, pravdepodobne na 5 % až 7 % v roku 2030. To znamená, že bude na úrovni blízkej úrovni vyspelých krajín. Podobným spôsobom sa zmeni aj podiel poľnohospodárstva na HDP. Predpokladá sa, že po roku 2030 tento podiel by nemal byť vyšší ako 10 %, teda rovnaký ako vo vyspelých krajinách.

Už nejakú dobu, osobitnú pozornosť analytikov čínskej ekonomiky priťahuje tempo urbanizácie. V roku 2011, podľa údajov zverejnených čínským Národným štatistickým úradom, miera urbanizácie prvýkrát presiahla 50 %, čo znamená, že počet mestského obyvateľstva prevýšil v Číne počet vidieckeho obyvateľstva. To znamená, že sa za necelých 30 rokov počet mestských obyvateľov zvýšil z 20 na 50 % z celkového počtu obyvateľstva. Tento údaj výstižne ilustruje tempo čínskej urbanizácie. Z analýzy štatistických dát tiež vyplýva, že každý rok migrácia do miest dosiahovala 10 miliónov a že sa v posledných 20 rokoch do miest presťahovalo celkom 200 miliónov obyvateľov vidieka.

Pokiaľ by tento trend pokračoval, v nasledujúcich 20 rokoch miera urbanizácie dosiahne v Číne 70 %, čo je priemerná úroveň v krajinách s vysokými príjmami. V súlade s tým možno predpokladať, že po roku 2020 (keď podľa prognóz MMF úroveň HDP Činy prekročí úroveň HDP Spojených štátov) Čína bude potrebovať cca. 10 rokov na dokončenie procesu transformácie a modernizácie svojich ekonomických štruktúr, aby vďaka tomu mohla udržať relatívne vysoké tempo ekonomického rastu.

Úspech modernizácie vyžaduje prekročenie určitej kritickej masy vo podobe veľkého počtu spoločností so silným sklonom k inováciám. V súčasnej dobe takýchto spoločnosti je

stále ešte prilíš málo. To platí najmä pre veľké súkromné podniky, ktoré majú obmedzenú schopnosť využívať špičkové technológie. Na rozdiel od nich, štátné podniky, hoci sú oveľa väčšie a môžu o veľa ľahšie zavadzáť inovácie, sú menej efektívne (ich ziskovosť je takmer o polovicu nižšia ako súkromných podniokov), majú tiež slabšiu motiváciu k podstupovaniu rizika. Komplikovanou záležitosťou ostáva otázka rastúcej (společenskej) nerovnosti. V Číne tzv. Giniho koeficient sa v posledných dvadsiatich rokoch zvýšil z 0,3 na 0,5 a je jedným z najvyšších v Ázii a vo svete. Taká veľká nerovnosť môže spomaliť sociálno-ekonomický rozvoj, najmä v oblasti vzdelávania. Okrem priameho negatívneho plyvu na ekonomiku, môže tiež spôsobiť sociálnu nestabilitu.

Čínska ekonomika sa vyznačuje vysokou spotrebou energie a závislosťou na energií z uhlia. To sa musí zmeniť, a to nielen z ekonomických dôvodov. Dožaduje sa toho medzinárodné spoločenstvo vzhľadom k tomu, že uhoľná energetika negatíve ovplyvňuje životné prostredie a prispieva ku globálnemu otepľovaniu.

Ako je možné úspešne čeliť týmto ťažkostiam? Neexistuje žiadne jednoduché riešenie. Malo by sa začať vytvorením prostredia priaznivého pre inovácie, masívnym investíciam do ľudského kapitálu a tvorbe ekonomiky založenej na vedomostiach. To však bude vyžadovať dlhý čas a ako správne zdôrazňujú čínskí ekonómovia aj veľkú víziu budúcnosti.

Bude nutné zaviesť a prehlbovať štrukturálne reformy v séktore štátnych podnikov, na trhu prácovných síl a pôdy, aj vo finančnom a fiškálnom sektore. To je dôležité z hľadiska eliminácie problemov na trhu, zníženia štrukturálnej nerovnováhy, zvýšenia produktivity a zlepšenia alokácie zdrojov.

Vznik dobrého ekonomického prostredia, väčšie sociálne začlenenie a znižovanie nerovností, možo dosiahnuť aj prostredníctvom vytvárania dobre platených pracovných miest v mestách, odvážnymi reformami v poľnohospodárstve, efektívnou absorpciou migrantov z vidieka, pokračovaním v investíciach na zlepšenie medziregionálnych spojov, vyššimi výdavkymi na verejné služby a spravodlivejším daňovým systémom, najmä čo sa týka dane z príjmu.

Na záver je treba poznamenať, že sa modelové zmeny navrhované ekonómami odrážajú nielen v teoretických diskusiách. Ich odraz možno nájsť aj v politickej praxi. Dokumenty 18. zjazdu Čínskej komunistickej strany z roku 2012, ako aj závery z plenárnych zasadnuti jej Ústredného výboru obsahujú mnoho projektov a zmien odporúčaných čínskymi analitickými subjektmi. Príkladom môže byť dôležité reformy štátu a zmeny v štátnom priemysle a poľnohospodárstve.[7]

Záver

Charakteristickým črtom súčasných činských zmien je ich gradualizmus aj prednosť ekonomickych reforiem. Zdá sa, že sa práve preto modelové zmeny požiadované ekonómami objavujú nielen v teoretických úvahách, ale majú aj svoje miesto v reálnej společenskej a ekonomickej politike štátu. Vládne dokumenty obsahujú mnoho návrhov zmien odporučaných činskými analytickými strediskami. Doterajši priebeh úvadzaných reforiem aj skutočnosť, že sa zaviedli nové nástroje a vznikli nové inšitúcie sú predpokladom dosiahnutia stanovených cieľov.

[7] Pozri CHOŁAJ, H. (2014): Kapitalizm konfucjański? Chińskie reformy ekonomiczne a globalizacja, a BURSKI, K. (2014): Głód ziemi.

Zoznam použitej literatúry:

1. CHOŁAJ, H. (2014): Chiny a świat. Współczesny model ekonomiczny. Warszawa: SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2014. ISBN 9788373789050

2. CHOŁAJ, H. (2014): Kapitalizm konfucjański? Chińskie reformy ekonomiczne a globalizacja. Warszawa: Poltex, 2014. ISBN 9788375613964

3. XI JINPING (2015): Innowacyjne Chiny. Warszawa: Wydawnictwo "Kto jest Kim", 2015. ISBN 9788364469060

4. CLAUS, I. – OXLEY, L. (2015): China's Economy: A Collection of Surveys (Surveys of Recent Research in Economics), Oxford: Wiley-Blackwell, 2015. ISBN 978-1-118-98247-1

5. LIU SHIJIN – ZHANG JUNKUO – HOU YONGZHI – LIU PEILIN (2016): 'Middle-Income Trap' and 'High Income Wall': Challenges and Opportunities to China In: JIN BEI – LI GANG. (2016): China's economy amid new challenges: exploration of Chinese economists, Bejing: Paths International Ltd - Economic Science Press, 2016. ISBN 1844644723

6. MA XIAOHE (2016): How China Can Avoid the "Middle-Income Trap". In: JIN BEI – LI GANG (2016): China's economy amid new challenges: exploration of Chinese economists, Bejing: Paths International Ltd - Economic Science Press, 2016. ISBN 1844644723

7. CAI FANG, (2015): Dispelling Pessimism Over China's Economic Outlook. In: QUISHI - Journal on China's Governance and Perspectives, 2015, č. 1, s. 48-52

8. BERGER, J. (2014): Novyj etap ekonomičeskogo razvitia Kitaja (K itogam 3-go plenuma CK KPK 18-go soziva). In: Problemy Dalnego Vostoka, 2014, č. 2. s. 49-62

9. BURSKI, K. (2014): Głód ziemi. In: Polityka, 2014, č. 45, s. 51-53

10. CHENG-HIN LIM, A. (2016): China's Transition To The "New Normal": Challenges And Opportunities [online] In: IPP Review, 1. 5. 2016, [Citované 1. 5. 2016] Dostupné na internete: http://ippreview.com/index.php/home/blog/single/id/11.html

Kontakt:
Prof. Nadzw. Dr. Andrzej Kupich
Inštitút manažmentu a ekonomiky
Vysoka škola Humanitas
ul. Kilińskiego 43
41-200 Sosnowiec, Poľská republika
e-mail: andrzej.kupich@humanitas.edu.pl

KÓREJSKÝ POLOSTROV A GEOPOLITIKA ZÁUJMOV V ROKU 2016

Milan Lajčiak

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail:milan.lajcak@gmail.com

Vzťahy medzi severom a juhom Kórejského polostrova prechádzali od ukončenia Kórejskej vojny v r. 1953 kolísavými obdobiami politickej konfrontácie a krátkodobými etapami spolupráce, nikdy sa však nevymanili z tieňa dlhodobého napätia. Tieto vzťahy majú bezprostredný dopad na geopolitiku východnej Ázie, pričom hlavnú bezpečnostnú hrozbu regiónu predstavuje dnes jadrový a balistický program KĽDR, pokračujúci i napriek početným rezolúciám BR OSN. Práca prináša genézu tohto problému, objasňuje dôležité udalosti na Kórejskom polostrove v nadväznosti na jadrové a balistické skúšky KĽDR, rozoberá reakcie mocností na pozadí ich geopolitických záujmov, analyzuje odlišné bezpečnostné koncepcie a postoje k riešeniu bezpečnostnej problematiky v regióne, poukazuje na kľúčový význam Číny pre riešenie denuklearizácie KĽDR a zaoberá sa otázkou, čo znamená víťazstvo D. Trumpa v prezidentských voľbách USA pre Kórejský polostrov a región východnej Ázie.
Kľúčové slová: bezpečnostné koncepcie vo východnej Ázii, problematika Kórejského polostrova, jadrový a balistický program KĽDR, opatrenia BR OSN, geopolitika mocností v regióne, faktor strategického postoja ČĽR voči KĽDR

Relations between North and South of the Korean Peninsula since the end of the Korean War in 1953 have passed through fluctuating periods of political confrontation and short-term phases of cooperation, but never get out from the shadow of long-term stress. These relations have a direct impact on the geopolitics of East Asia, where nuclear and ballistic programs of DPRK, that have been continuing despite numerous UNSC resolutions, pose a major security threat to the region today. The paper presents the genesis of the problem, explains the key events on the Korean Peninsula in response to nuclear and ballistic tests of DPRK, pursues powers´ reactions on the background of their geopolitical interests, analyzes different security concepts and attitudes to solving security issues in the region, demonstrates the crucial importance of China for the solution of DPRK´s denuclearization and addresses the question of the consequences of the victory of D. Trump in US presidential elections for the Korean Peninsula and East Asian region.
Key words: security concepts in East Asia, problems of Korean Peninsula, DPRK´s nuclear and ballistic program, UNSC sanctions, powers´ geopolitics in the region, factor of strategic concept of the P.R. of China to DPRK
JEL: N96, R50, Y8

Úvod

Kórejský polostrov je geografickou súčasťou severovýchodnej Ázie a jeho bezpečnostná problematika má dôležité miesto v rámci bezpečnostných koncepcií celého regiónu východnej Ázie. Bezpečnostné výzvy Kórejského polostrova je potrebné vnímať v širšom kontexte záujmov regionálnych a globálnych hráčov, pričom Kórejský polostrov v tomto geopolitickom prostredí predstavuje potenciál výbušnosti s dopadom na globálne vzťahy.

Práca poukazuje na genézu problému a základné faktory, ktoré sa podpisujú pod tvorbu rozdielnych mocenských záujmov v tomto regióne, rozoberá širší, ako aj užší kontext súvislostí

a sekvenciu dôležitých udalosti, ktoré priviedli Kórejský polostrov k bezprecedentnému rastu napätia v r. 2016. Zaoberá sa paradoxom severovýchodnej Ázie, ktorý spočíva v kontraste medzi pokračujúcou ekonomickou integráciu regiónu a rastúcim politickým napätím, čo sa odráža aj v rozdielnych bezpečnostných koncepciách hlavných regionálnych hráčov. Načrtáva odpovede na otázku, prečo je jadrový a balistický program KĽDR nebezpečný a prečo sa medzinárodné spoločenstvo musí riešeniu tohto problému venovať. V rámci rozličných prístupov poukazuje na kľúčovú úlohu Číny a rozoberá otázku, čo znamená víťazstvo D. Trumpa v prezidentských voľbách USA pre Kórejský polostrov a región severovýchodnej Ázie.

1 Bezpečnostný kontext severovýchodnej Ázie

Severovýchodná Ázia je subregiónom východnej Ázie. Patria do nej krajiny – ČĽR, Japonsko, Kórejská republika, KĽDR a ďalekovýchodné oblasti Ruskej federácie. Do regiónu gravituje ťažisko globálnych hospodárskych aktivít a len samotné konštatovanie, že Čína je 2. najsilnejšou ekonomikou sveta, Japonsko treťou a Kórejská republika jedenástou, je dostatočným dôvodom pre venovanie zvýšenej pozornosti tomuto regiónu. Podľa Ázijskej rozvojovej banky sa región východnej Ázie do r. 2050 bude podieľať na tvorbe globálneho HDP výškou 50% a podľa ekonomických prognóz Európskej komisie až 90 % prírastku svetového hospodárstva počas nastávajúcich 10 - 15 rokov sa bude generovať mimo územia Európy, z toho väčšina vo východnej Ázii a až jedna tretina tohto prírastku v Číne. Európska únia má spomedzi desiatich strategických partnerstiev tri práve v severovýchodnej Ázii (Čína, Japonsko, KR), čo samo o sebe hovorí o význame tohto regiónu aj z hľadiska záujmov EÚ.

1.1 Paradox severovýchodnej Ázie

V súčasnej dobe sa na severovýchodnú Áziu dá pozerať dvomi rozdielnymi pohľadmi. Prvým je optimistický pohľad, vychádzajúci z prehlbujúcej sa vzájomnej hospodárskej integrácie regiónu, druhým je pohľad obáv z rastúceho bezpečnostného napätia. Ekonomická integrácia regiónu zostáva osamotená bez politických procesov. Kórejská prezidentka Park Geun-hye označila túto situáciu za „paradox severovýchodnej Ázie“[1], pričom tento paradox predstavuje zároveň hlavnú strategickú výzvu severovýchodnej Ázie.

Na ázijskom kontinente je zreteľná meniaca sa rovnováha moci. Ústredným faktorom sú mocenské ambície Číny, ktorá sa usiluje využívaním ekonomickej sily a posilňovaním vojenských spôsobilostí zmeniť súčasné status quo v regióne a obmedziť vojenskú dominanciu USA v západnom Pacifiku. Rastúci vplyv Číny v regióne nie je sprevádzaný adekvátnou adaptáciou bezpečnostných spôsobilostí Japonska a KR, čo spôsobuje, že sa spolu s ďalšími ázijskými krajinami utiekajú k *bezpečnostným* garanciám USA, ktoré ju vnímajú ako kľúčový faktor rovnováhy v regióne. Medzi faktory mocenských vzťahov regiónu patrí v neposlednom rade aj Rusko, ktoré najmä po „ukrajinskej kríze“ začalo preukazovať väčšiu ekonomickú a politicko-bezpečnostnú angažovanosť v regióne východnej Ázie.

Oživovanie historických sentimentov a politika nacionalistických vášní nie je vo východnej Ázii minulosťou (najmä Japonsko versus ČĽR a Kórejská republika). Ak politický nacionalizmus začne prevládať nad ochotou k politickej kooperácii a mierovému riešeniu sporov, lokálne spory môžu ľahko prerásť do globálnych konfliktov. Mnohí politici poukazujú na to, že je nevyhnutné poučiť sa z podobného vývoja udalostí v r. 1914 v Európe, keď úplne mierne okolnosti vzťahov medzi štátmi vyústili do katastrofických udalostí.[2]

Obavy vyvoláva prudko rastúca dynamika regionálnych pretekov v zbrojení. Ázia v r. 2012 po prvýkrát v histórii dosiahla vyššie výdaje na obranu ako EÚ. Obranný rozpočet ČĽR

[1] Park Geun-hye (2012): A Plan for Peace in North Asia.
[2] Straits Times (2014): Geopolitical realities in East Asia. Ministry of Foreign Affairs Singapore.

vzrástol za posledných 25 rokov o 40 % (10 % globálnych výdavkov na zbrojenie v r. 2012) a Peking sa netají tým, že do r. 2020 chce mať námorné spôsobilosti na úrovni Ruska a do r. 2030 na úrovni USA. KR sa investíciami do vojenského výskumu čoskoro zaradí medzi desať najväčších exportérov vojenských technológií na svete. Japonsko, ktoré uplatňuje vlastné obmedzenia v exporte zbraní, začína postupne uvoľňovať tieto reštrikcie a usiluje o zmenu bezpečnostnej stratégie. Takmer každá ázijská krajina buduje kapacity na mori i vo vzduchu.

Vo východnej Ázii zároveň absentuje bezpečnostná architektúra typu OBSE, ktorá by slúžila na prevenciu konfliktov. V regióne prevláda neskúsenosť s krízovým manažmentom a ako komunikačné siete pre angažovanosť krajín slúžia len nezáväzné dialógové platformy najmä okolo združenia ASEAN. Pozitívnym elementom sú dialógové formáty, ktoré slúžia ako určitý druh výmennej informačnej bázy, napomáhajúci znižovaniu vzájomných podozrení (*Shangri-La Dialogue, ASEAN Defence Ministers Meeting (ADMM), ADMM Plus ASEAN Dialogue Partners*).

Medzi najväčšie výzvy východnej Ázie v priebehu najbližších rokov bude patriť otázka, či a ako sa podarí integrovať Čínu do systému globálneho vládnutia a zodpovednosti na riešení globálnych problémov. V tomto zmysle znela aj výzva prezidenta USA B. Obamu voči EÚ k väčšej strategickej spolupráci v ázijskom regióne. Jej jadrom by mali byť modality interakcie s Čínou s tým, že povaha politického režimu ČĽR bude vyžadovať aj spoľahlivú vojenskú protiváhu. Postup ČĽR v Juhočínskom a Východočínskom mori totižto vyvoláva pochybnosti o jej želaní riešiť spory mierovou cestou. Bolo by nerealistické predpokladať, že ČĽR s jej rastúcou sebadôverou sa bude chcieť kompletne prispôsobiť normám a princípom, ktoré západ vniesol do medzinárodných vzťahov po 2. svetovej vojne. Z tohto pohľadu ČĽR a región východnej Ázie predstavuje nielen čisto mocenské výzvy, ale aj výzvy z hľadiska hodnotových systémov a rozdielnych vízií o globálnom usporiadaní sveta. Víťazstvo D. Trumpa v prezidentských voľbách USA naznačuje, že prístup nového prezidenta USA voči Číne môže byť v porovnaní s administráciou B. Obamu viac konfrontačný a z tohto z hľadiska región východnej Ázie aj viac výbušný.

EÚ a USA majú vo východnej Ázii spoločné záujmy, ako je udržiavanie mieru, bezpečnosti, ekonomickej spolupráce, ale aj odlišné východiská a odlišný potenciál mechanizmov na uplatňovanie vplyvu v regióne (geografické zarámovanie krajín: USA – Atlantik/Pacifik, EÚ-Atlantik, nerovné vojenské spôsobilostí a potenciál ovplyvňovať vývoj vo svete, postoje k riešeniam konfliktov). USA začali vnímať Áziu ako vážny zdroj bezpečnostných hrozieb ich vitálnych záujmov, čo odzrkadľuje aj ich vojenská doktrína „US pivot to Asia“, a v úsilí o bezpečnosť regiónu sa sústreďujú na využitie kombinácie mäkkých a tvrdých vojenských spôsobilostí. EÚ má limitovaný arzenál pre vojenskú mocenskú politiku a musí byť v stanovovaní cieľov, ako prispieť k bezpečnosti regiónu, realistická. Má však dostatočnú kapacitu kreatívnej diplomacie a možnosť pôsobiť formou „soft security“ (podpora prevencie, diplomatických riešení na zvládanie konfliktov, budovania kooperatívnej bezpečnosti). V rámci politiky angažovanosti pristupuje EÚ voči východnej Ázii v otázkach bezpečnosti ako k celku, v ekonomickej oblasti realizuje spoluprácu na bilaterálnej báze.

1.2 Tri krajiny regiónu – tri rozdielne bezpečnostné koncepty

Súčasná situácia krajín východnej Ázie je poznamenaná históriou minulých vojen medzi Ruskom, Čínou, južnou Kóreou. Japonskom, Tchaj-wanom, Filipínami a ďalšími krajinami regiónu, ako i obdobím kolonializmu. V severovýchodnej Ázii sa historické sentimenty prejavujú dodnes hlbokou politickou nevraživosťou medzi Čínou a Japonskom, ale aj medzi takými dvomi demokraciami, ako je Japonsko a Kórejská republika, predovšetkým v dôsledku vyše polstoročia trvajúceho japonského kolonializmu. K vyostreniu vzťahov medzi Kóreou a Japonskom a medzi Čínou a Japonskom došlo najmä v posledných rokoch. V prvom prípade kvôli problému kórejských sexuálnych otrokýň pre japonskú

okupačnú armádu v období kolonializácie Kórejského polostrova a medzi Čínou a Japonskom najmä kvôli územným nárokom na ostrovy Senkaku/Tiao-ju. Na napätých vzťahoch v tomto trojuholníku sa zároveň silno podpisujú remilitarizačné úsilia Japonska snahami o revíziu pacifistickej ústavy z r. 1947, ktorou by sa Japonsko zrieklo odmietnutia vojny, ako aj rozdielne predstavy o riešení hrozieb jadrového programu KĽDR a v kontexte toho aj úlohy USA v regióne. Domáca politická scéna v Kórejskej republike a Japonsku s rastúcimi nacionalistickými vášňami bráni týmto krajinám užšej spolupráci i napriek tomu, že obe čelia spoločným geopolitickým výzvam – agresívnemu správaniu KĽDR a rastúcej čínskej asertívnosti. Aj napriek pokusom o trilaterálnu spoluprácu Číny, Japonska a Kórejskej republiky, ktorá by mohla mať pre bezpečnosť regiónu strategický význam, v regióne naďalej absentuje faktor dôvery, prevláda podozrievavosť z mocenských záujmov a každá krajina vníma bezpečnostné hrozby z iného pohľadu, čo sa prejavuje aj v ich odlišných bezpečnostných koncepciách.

1.2.1 Čínska ľudová republika

Čínska predstava nového multilaterálneho bezpečnostného mechanizmu vo východnej Ázii je spojená s predstavou manažovania bezpečnostných otázok bez účasti USA a s obmedzeným pôsobením jej spojenca Japonska, historického rivala Číny. Inými slovami, ústami súčasného prezidenta ČĽR Xi Jinpinga, Ázia by mal byť len pre Ázijcov.

Prezident Xi Jinping formuloval čínsku predstavu bezpečnosti vo východnej Ázii na konferencii *Conference on Interaction and Confidence-building Measures in Asia (CICA)* v Šanghaji 21. mája 2014.[3] CICA má 24 členov – všetky krajiny centrálnej Ázie plus Ruská federácia, Južná Kórea, Thajsko, Irán, Turecko, ale nie USA, pričom Japonsko je len pozorovateľom. Ambície Číny majú historickú a emotívnu dimenziu. Po storočia bola centrom diania a medzinárodný poriadok s dominanciou USA v západnom Pacifiku považuje emotívne a z historického pohľadu za akési svoje „poníženie“. Ekonomický rast Číny je prirodzene sprevádzaný jej rastúcimi politickými ambíciami a ako regionálna mocnosť usiluje o vlastnú sféru vplyvu, ktorú vidí v tomto štádiu predovšetkým v regióne východnej Ázie. Pocit jej historického rozhorčenia prejavuje s rastom svojej moci vlnou agresívnych krokov, ako je námorné a vzdušné patrolovanie na protest proti kontrole Japonska nad niektorými ostrovmi vo Východočínskom mori, násilné zabratie útesov v Juhočínskom mori, na ktoré si nárokujú Filipíny a niektoré ďalšie krajiny ASEAN, provokatívne pristavenie ropnej vrtnej plošiny v exkluzívnej ekonomickej zóne Vietnamu, vydávanie národných pasov s mapou Číny so spornými územiami a pod.

1.2.2 Japonsko

Japonský premiér Shinzo Abe si predstavuje rámec ázijskej bezpečnosti ako systém, postavený na báze systému aliancií okolo USA, kde by Japonsko zohrávalo dôležitú úlohu.

Vo vystúpení v rámci *Shangri-la Dialogue (Asia Security Summit)* v Singapure 30. mája 2014,[4] len pár dní po vystúpení Xi Jinpinga v Šanghaji, sa snažil odvrátiť obavy niektorých ázijských krajín z možného rastu japonskej vojenskej sily v regióne (historické reminiscencie z obdobia japonského imperializmu) zdôrazňovaním aspektov rešpektovania právneho štátu. Shinzo Abe prezentoval systém bezpečnosti, založený na báze 3 princípov – nárokovanie na územia v zmysle medzinárodného práva, neutiekať sa k použitiu sily, všetky spory riešiť mierovými prostriedkami. Je v tom implicitne obsiahnutá kritika Číny, keďže ázijské krajiny, ktoré sú účastníkmi územných sporov s Čínou vo Východočínskom mori

[3] CICA (2014): Secretariat of the Conference on Interaction and Confidence Building Measures in Asia.
[4] IISS(2014): The 13th Asia Security Summit, Singapore, 30 May – 1 June 2014.

a Juhočínskom mori, často argumentujú, že čínske požiadavky sú nejasné, zle definované, založené na historických a nie legálnych princípoch medzinárodného práva. Shinzo Abe navrhol konzultovať kontroverzné bilaterálne otázky na platforme Východoázijského summitu. V r. 2015 Japonsko novým spôsobom interpretovalo svoju pacificistickú ústavu z r. 1947 a definovalo možnosť poskytnúť logistickú podporu blízkym krajinám v prípade ohrozenia Japonska, ako i zapojiť sa vojenskými akciami do kolektívnej obrany v prípade vážneho ohrozenia životných záujmov Japonska.

1.2.3 Kórejská republika (Južná Kórea)

Systém východoázijskej bezpečnosti v predstavách kórejskej prezidentky Park Geun-hye je založený na postupnom budovaní dôvery medzi trojuholníkom Čína – Japonsko – Južná Kórea, pričom v tomto pláne by USA mali zohrávať úlohu vonkajšieho faktora bezpečnostnej rovnováhy. Táto koncepcia berie do úvahy japonské obavy z rastu Číny a ponecháva vojenskú prítomnosť USA v regióne ako garanta regionálnej bezpečnosti

Kórejská prezidentka prezentovala svoju predstavu o regionálnej bezpečnosti s názvom *North East Asia Peace and Cooperation Initiative (NAPCI)* v r. 2013 v prejave pred americkým kongresom.[5] Je založená na tom, že najskôr je potrebné preklenúť nedôveru v regióne spoluprácou v „mäkkých bezpečnostných otázkach“, ako sú napr. klimatické zmeny, prevencia voči terorizmu, kybernetické/kozmické technológie a jadrová bezpečnosť predtým, ako sa začne proces budovania dôvery v citlivejších oblastiach bezpečnosti. Ide de facto o rozšírenú verziu Parkovej „politiky dôvery“ (trustpolitik) na Kórejskom polostrove. NAPCI berie inšpiráciu z európskych skúseností, odvoláva sa na históriu francúzsko-nemeckého zmierenia a európskej integrácie. Prepája uvoľnenie napätia na Kórejskom polostrove s procesom budovania dôvery v celom regióne severovýchodnej Ázii a s dosiahnutím historického zmierenia v trojuholníku Čína – Japonsko – Kórejská republika, ktoré môže vydláždiť cestu k vybudovaniu regionálnej zóny voľného obchodu, ako prvého kroku ich politickej spolupráce.

2 Bezpečnostné výzvy Kórejského polostrova

Hlavný bezpečnostný problém Kórejského polostrova predstavuje už vyše dve desaťročia jadrový program KĽDR, ktorá napriek rezolúciám BR OSN pokračuje vo vývoji jadrového a raketového arzenálu, a usiluje o uznanie jadrového štatútu de jure i napriek pokračujúcim sankciám a hlbokej medzinárodnej izolovanosti. Je zjavné, že medzinárodnému spoločenstvu sa doposiaľ nepodarilo nájsť dostatočne účinný mechanizmus na zabránenie jadrového a balistického programu KĽDR. Táto situácia predstavuje nielen priamu hrozbu v regióne s dopadmi na globálnu bezpečnosť, ale má aj ďalšie konotácie, pretože núti krajiny, ako napríklad Japonsko, Taiwan a Kórejská republika zamýšľať sa nad budovaním vlastných jadrových potenciálov. Vysoké bezpečnostné riziko plynie z vystúpenia KĽDR zo zmluvy o nešírení jadrových zbraní (v r.1985 KĽDR pristúpila k dohode, v r. 2003 vystúpila s prehlásením, že nehodlá budovať jadrový arzenál)[6], čo predstavuje hrozbu šírenia jadrových technológií do „nepovolaných rúk“. Toto riziko je potrebné vnímať nielen z hľadiska šírenia jadrových zbraní, ale aj z hľadiska jadrovej bezpečnosti (šírenie rádioaktívneho materiálu). Pre ilustráciu, malá guľka obohateného uránu, vystrelená z konvenčnej zbrane v rukách teroristov, môže spôsobiť vyľudnenie mesta ne niekoľko desiatok rokov.

Spolu s reputáciou nepredvídateľnosti nového severokórejského vodcu Kim Jong-una, stále intenzívnejšie pokračujúcimi skúškami jadrových zbraní (5 jadrových testov, z toho v r.

[5] MOFA of RoK, 2013.
[6] CNN.com/world, North Korea leaves nuclear pact, 10. január 2003.

2016 dva) a testami balistických rakiet (24 skúšok v r. 2016), predstavuje jadrový a raketový program KĽDR vážnu bezpečnostnú hrozbu v regióne a v kombinácii s najväčšou koncentráciou proti sebe stojacich vojsk na svete na 38. rovnobežke Kórejského polostrova zároveň aj vysoký potenciál eskalácie napätia.

2.1 Genéza jadrového programu KĽDR

Jadrový program KĽDR spôsobil niekoľko etáp kríz vo vzťahu k medzinárodnému spoločenstvu, ktoré výrazne ovplyvnili riešenie problematiky jadrového programu.

Prvá kríza začala v r. 1994, keď KĽDR prerušila všetky väzby s MAAE. Tomu predchádzalo podozrenie MAAF, že KĽDR odstraňuje regulačné tyče z jadrového reaktoru Yongbyon bez prítomnosti medzinárodných inšpektorov a pracuje na výrobe jadrovej bomby. Krízu ukončila tzv. Rámcová dohoda USA – KĽDR v r. 1994 (normalizácia vzťahov a ekonomická pomoc za zrušenie jadrového programu).

Druhá kríza prebehla v r. 2002, keď USA po teroristickom útoku na Dvojičky v New Yorku začali viesť vojnu s terorizmom a prezident G.W. Bush označil KĽDR za súčasť „osi zla" (*axis of evil*)[7], ktorá podporuje terorizmus (založené ne niektorých dôkazoch, ale aj nepodložených podozreniach). MAAE zároveň odhalila tajný program KĽDR s uránom a vyzvala ju k transparentnosti. KĽDR reagovala v r. 2003 vyhostením medzinárodných pozorovateľov a vystúpením z dohody o nešírení jadrových zbraní. USA navrhli v záujme riešenia formát rokovania so zapojením viacerých krajín tak, aby algoritmus rokovaní vylúčil dezinformácie a rozdielne interpretácie dohodnutých krokov a aby došlo k preneseniu váhy zodpovednosti na viaceré subjekty.

V r. 2003 začalo nové negociačné fórum – tzv. „6-stranné rokovania". Išlo o prvú multilaterálnu inštitúciu od r. 1945 , ktorá sa zaoberala otázkami bezpečnosti a do ktorej boli zahrnutí všetci kľúčoví hráči severovýchodnej Ázie. Všetci účastníci sa spoločne zhodli, že hlavným cieľom rozhovorov je denuklearizácie Kórejského polostrova. Kľúčovú dohodu predstavuje Spoločné prehlásenie zo septembra 2005. KĽDR sa v tomto vyhlásení zaviazala, že sa vzdá všetkých jadrových zbraní a existujúcich jadrových programov, a vráti sa v krátkom čase späť do režimu nešírenia jadrových zbraní a do mechanizmu bezpečnostných záruk MAAE. Tým KĽDR historicky po prvýkrát písomne potvrdila, že vlastní jadrové zbrane, že sa ich vzdá a že ukončí s tým spojené všetky jadrové programy. KĽDR vymenila toto rozhodnutie za celý rad oblastí energetickej a ekonomickej pomoci vrátane vytvorenia pracovnej skupiny pre normalizáciu vzťahov s USA.

Tretia kríza vypukla v r. 2005, hneď po dosiahnutí spoločného vyhlásenia. Súvisela so zmrazením účtu KĽDR (25 mil. USD) v banke Macau Bank, Banco Delta Asia, ktoré vydalo Ministerstvo financií USA (zákaz obchodovania US finančným inštitúciám s touto bankou z dôvodu prania peňazí na účtoch KĽDR). Pranie severokórejských peňazí na tomto účte sledovali USA už dlhšiu dobu a dôkazy boli k dispozícii ešte pred začiatkom 6-stranných rokovaní. KĽDR reagovala na tento krok provokáciami - prvou jadrovou skúškou (2006) a siedmymi skúškami balistických rakiet v krátkom časovom období. USA nakoniec súhlasili s uvoľnením zmrazeného účtu a poskytnutím hospodárskej pomoci - takmer milión ton ťažkého oleja za odstránenie jadrových zariadení na výrobu jadra. KĽDR začala postupne tieto zariadenia odstraňovať.

Štvrtá kríza vypukla v r. 2008 a ukončila proces 6-stranných rokovaní. Problémom sa stal verifikačný protokol deklarácie KĽDR o jadrovom programe. Z poskytnutých vzoriek USA odhalilo, že obsahujú stopy obohatené uránu, pričom deklarácia KĽDR konštatovala len plutónium. KĽDR odmietla písomne prisľúbiť verifikáciu týchto obáv. K tomu všetkému

[7] Arms Control Asocciation, Alex Wagner, Bush labels North Korea, Iran, Iraq an „Axis of Evil“, 1 March 2002.

nový prezident Kórejskej republiky Lee Myung-bak, ktorý nastúpil do funkcie v decembri 2007, ukončil voči KĽDR ústretovú „Sunshine Policy" a vyzval k tvrdej politike angažovanosti (výzva neposkytovať ďalej ekonomickú pomoc KLDR bez toho, aby boli dosiahnuté ústretové prístupy KĽDR). Pchjongjang reagoval vystúpením zo 6-stranných rokovaní, skúškami rakiet a druhou jadrovou skúškou (25.5.2009, *US Memorial Day*).

Po vystúpení KĽDR z formátu 6-stranných rokovaní v r. 2009 (doposiaľ sa neobnovili) došlo zo strany KĽDR k celému radu ďalších provokácií a porušovaniu rezolúcií BR OSN, pričom frekvencia krízových stavov a eskalácie napätia sa v posledných dvoch rokoch zintenzívnila a v r. 2016 dosiahla bezprecedentné rozmery. Provokačné aktivity KĽDR rástli postupne. KĽDR prehlásila, že sa viac necíti viazaná dohodou o prímerí z r. 1953, v marci 2010 torpédovala a potopila juhokórejskú loď *Cheonan* a o pár mesiacov spustila delostreleckú paľbu na juhokórejský ostrov *YeonPyeong*. Vo februári 2013 uskutočnila tretiu jadrovú skúšku (v mesiac nástupu juhokórejskej prezidentky Park Geun-hye do funkcie) a eskalovala napätie tvrdou rétorikou a mobilizáciou krajiny v súvislosti s vojenskými manévrami USA/KR (*Key Reslove/Foal Eagle*). Uskutočnila niekoľko kybernetických útokov na vládne inštitúcie, GPS systém a bezpečnostné systémy jadrových elektrární Kórejskej republiky, kybernetický útok na *Sony Pictures Entertainment* a pokúsila sa o infiltráciu bezpilotných lietadiel (dronov) na územie Kórejskej republiky.

Kŕčovitá posadnutosť KĽDR jadrovým programom svedčí o tom, že severokórejský režim síce stavia svoju obranyschopnosť na faktore jadrového odstrašenia, ale pravdepodobne nerozumie literatúre a komplexnosti jadrového odstrašenia. KĽDR vychádza z presvedčenia, že ak krajina bude vlastniť jadrové zbrane, je tzv. nedotknuteľná. Verejne deklaruje, že keby Irak, Afganistan, Líbya vlastnili jadrové zbrane, že USA by sa neodvážili k vojenskej invázii. Takáto stratégia odstrašenia je však postavená na chybnom základe. Na to, aby jadrové zbrane mohli zohrávať odstrašujúcu úlohu, KĽDR by musela demonštrovať o.i. aj schopnosť tzv. druhého útoku, t.z. schopnosť vystáť prvý útok nepriateľa a odpovedať jadrovým útokom, čo je podstatne komplikovanejšie, ako len vlastniť jadrovú zbraň a balistickú technológiu. USA a bývalý ZSSR uskutočnili celý rad stretnutí medzi sebou na túto tému, aby minimalizovali možnosť zlých odhadov a chybných kalkulácií počas Studenej vojny. Rovnako neskôr s Čínou. Pochopenie zraniteľnosti vlastných jadrových kapacít by umožnilo KĽDR znížiť posadnutosť jadrovým programom a byť flexibilnejšou v rokovaniach o denuklearizácii. Druhým chybným predpokladom KĽDR je, že sa porovnáva s regiónom Blízkeho východu a z toho vyvodzuje hrozbu invázie zo strany USA na príklade nedávnej histórie. Ide však o kalkuláciu bez vnímania širších geopolitických realít s nesprávnym hodnotením globálnych geopolitických vektorov a teda aj vyhodnocovaním reálnych hrozieb. Ak sa USA zaujímajú o KĽDR, tak je to práve z dôvodu hrozby jej jadrového programu.

2.2 Šesťstranné rokovania

Cieľom politiky medzinárodného spoločenstva je primäť KĽDR k denuklearizácii formou šesťstranných rokovaní, ktoré USA, Kórejská republika a Japonsko pokladajú za zmysluplné iba za podmienky, ak KĽDR naplní svoje medzinárodné záväzky (rezolúcie BR OSN) a vzdá sa jadrového programu. KĽDR prehlasuje ochotu sadnúť si k šesťstranným rokovaniam bez akýchkoľvek podmienok, čím usiluje de facto o uznanie jadrového štatútu.

Šesťstranné rokovania (ČĽR, USA, KĽDR, Kórejská republika, Japonsko, Ruská federácia), ktorých cieľom bolo ukončenie jadrového programu KĽDR výmenou za potravinovú a energetickú pomoc, začali v auguste 2003 potom, ako KĽDR priznala aktivity vo výrobe plutónia, odstúpila od zmluvy o nešírení jadrových zbraní a prinútila k odchodu inšpektorov MAAE. Rokovania prechádzali rôznymi fázami a v rokoch 2005 a 2007 boli blízko k dohode. KĽDR však v apríli 2009 opustila rokovací stôl a odvtedy sa šesťstranné rokovania neobnovili. V r. 2006 uskutočnila prvý jadrových výbuch, druhý v r. 2009, tretí v r.

2013 a v r. 2016 dokonca dve jadrové skúšky. Svojimi ďalšími krokmi demonštrovala, že sa nemieni vzdať úsilia dosiahnuť štatút jadrovej mocnosti, pričom zároveň zintenzívnila práce aj na balistickom raketovom programe. Za necelých 5 rokov vlády Kim Jong-una uskutočnila niekoľkonásobne viac skúšok, ako za 18-ročné obdobie vlády jeho otca Kim Jong-ila. KĽDR zároveň v r. 2012 doplnila do svojej ústavy novú preambulu, prehlasujúcu, že je jadrovým štátom.

2.3 Možnosti podpisu mierovej zmluvy

Diplomatické aktivity, ktoré KĽDR podnikla popri provokatívnych krokoch v poslednej dobe, naznačujú, že severokórejský režim by chcel byť uznaný svetovým spoločenstvom ako „normálny“ štát bez izolácie zvonku a bez sankcií. Uvedomuje si, to mu môže zabezpečiť iba USA ako superveľmoc. Preto navrhuje normalizáciu vzťahov s USA a podpis mierovej zmluvy, avšak bez toho, aby bol dotknutý jej vlastný jadrový program.

Dohodu o prímerí z 27. júla 1953 podpísali Spojené štáty, ktoré zastupovali jednotky OSN, severokórejská armáda a čínska armáda. Diskusia o zmene štatútu prímeria na štatút dohody o mieri je fundamentálne spojená s úlohou US vojsk v KR a ich ďalším zotrvaním na Kórejskom polostrove. V súčasnej dobe je prítomnosť amerických vojsk pod velením OSN v KR legálne opodstatnená z titulu stavu prímeria (prerušenia) vojny, ktorú viedli spojenecké vojská OSN (pod velením USA) proti vojskám KĽDR a vojskám čínskych dobrovoľníkov. Signatármi dohody o prímerí boli – Spoločné velenie OSN, ČĽR a KĽDR, nie však Južná Kórea, ktorej vtedajší prezident Syngman Rhee bol proti podpísaniu prímeria.

Začatie rozhovorov o mierovej dohode medzi KĽDR a USA bez prepojenia na jadrový program KĽDR by znamenal vo svojom dôsledku postaviť pod otázku existenciu americkej vojenskej základne v KR bez toho, aby sa riešila hlavná hrozba na Kórejskom polostrove, ktorou je jadrový a balistický program KĽDR, a ktorá by vyjadrovala vysokú asymetriu bezpečnostných hrozieb.

V rámci stretnutí za zatvorenými dverami na jeseň 2015 USA a KĽDR hľadali spôsob naštartovania dialógu. USA súhlasili niekoľko dní pred uskutočnením v poradí 4. jadrovej skúšky (6.1.2016) so začatím rozhovorov o mierovej dohode s tým, že ich súčasťou bude aj otázka denuklearizácie Kórejského polostrova. Keďže Pyongyang odmietol zaradiť túto tému do rozhovorov, Washington odmietol rozhovory o mierovej dohode. (*Pozn.: Pod denuklearizáciou Kórejského polostrova sa má sa na mysli jadrový program KĽDR, pretože USA stiahli svoj jadrový arzenál z Kórejského polostrova v r. 1991).*

USA svojimi poslednými postojmi indikovali, že sú pripravené na začatie rozhovorov o mierovej dohode s KĽDR v prípade, ak budú obsahovať aj komponent denuklearizácie. To predstavuje posun od predchádzajúceho modelu spred vyše 20 rokov, keď vtedajšie 6-stranné rozhovory medzi Čínou, Ruskom, USA a obomi stranami Kórejského polostrova, ako i Rámcová dohoda medzi Pyongynagom a Washingtonom v r. 1994, prioritizovali denuklearizáciu KĽDR ako kľúčový cieľ rozhovorov. V záujme dvojkoľajného flexibilného prístupu USA manažovali novú rezolúciu BR OSN č. 2270 (3.3.2016) po jadrovej skúške KĽDR (6.1.2016) a skúške balistickej rakety KĽDR (7.2.2016) tak, aby ponechali pre severokórejský režim otvorené „zadné dvierka" k obnoveniu dialógu. Kórejská republika v porovnaní s USA nástojila na ešte tvrdších sankciách s cieľom „potrestať" KĽDR. Čína a RF sa zhodli v tom, že je potrebné v tejto situácii vyslať KĽDR jasný signál a sankčný režim podporili. Čína však odmietla zaradiť dodávky uhlia pre KĽDR na sankčný režim a nástojila na ponechaní obchodu, z ktorého zisky nesmerujú na podporu jadrového programu KĽDR, aby zabránila kolapsu severokórejskej ekonomiky. RF urobilo prakticky len kozmetické úpravy (umožniť transport uhlia cez Rajin do Kórejskej republiky a tankovanie leteckého benzínu pre civilné potreby KĽDR).

2.4 Rezolúcie BR OSN

Jadrový a balistický program KĽDR je v centre pozornosti BR OSN už od roku 1993, ktorá prijala celý rad rezolúcií so sankčným režimom **– 1695 (2006),** 1718 (2006), 1874 (2009), 1985 (2011), 2087 (2013), 2094 (2013), 2270 (2016) s výzvou obnoviť šesťstranné rokovania.

Posledná rezolúcia BR OSN č. 2270 ku KĽDR z 3.3.2016 obsahuje bezprecedentne najväčší rozsah sankčných opatrení nevojenského charakteru v histórii OSN. Rezolúcie a sankčný režim majú taktický charakter s cieľom priviesť KĽDR k rokovaciemu stolu, nevyzývajú k likvidácii severokórejského režimu.

Južná Kórea je síce povzbudená podporou medzinárodného spoločenstva a silným sankčným režimom BR OSN č. 2270, ktorý predstavuje najsilnejšie nevojenské opatrenie v histórii OSN, zostáva však frustrovaná z toho, že je de facto vylúčená z možných rokovaní o mierovej zmluve, pretože nebola signatárom dohody o prímerí.

3 Charakter severokórejského režimu a logika jeho prístupov

Pre riešenie jadrového a balistického programu KĽDR je potrebné poznať naturel severokórejského režimu, jeho logiku vnímania bezpečnostných hrozieb a jeho ciele.

Krajine vládne represívny režim dynastie Kimovcov, systém stalinského typu s črtami ázijského feudalizmu, ktorý je charakterizovaným hrubými represívnymi praktikami a až genocídnymi tendenciami nepriateľov režimu. Tento režim bol schopný prežiť rozpad komunistického bloku a v záujme ďalšieho prežitia uplatňuje politiku sebaizolácie bez umožnenia kontaktu svojmu obyvateľstvu s vonkajším svetom. Režim prežil medzinárodné sankcie, dvakrát výmenu štátnej moci z otca na syna, ktoré vždy sprevádzalo "upevňovanie moci" (popravy bývalých vysokopostavených funkcionárov strany), likviduje akékoľvek prejavy politického odporu vo vnútri krajiny hneď v zárodku. V pracovných táboroch či pred popravčou čatou končia nielen disidenti, ale aj ich celé rodiny. Na armádu dáva štvrtinu svojho HDP, má viac ako milión vojakov (viac majú len Spojené štáty, RF, Čína a India), navyše, militaristický systém zaručuje, že krajina by v prípade hrozby vedela do armády okamžite povolať ďalšie milióny ľudí. Netransparentnosť politiky, izolovanosť od sveta a nepredvídateľnosť správania sa mladého totalitárneho severokórejského vodcu je v kombinácii s jadrovým a balistickým potenciálom vysokou hrozbou na Kórejskom polostrove aj v regióne východnej Ázie.

Ukazuje sa, že domáce faktory spojené s konsolidáciou moci mladého severokórejského vodcu Kim Jong-una sú úzko prepojené s jadrovým programom krajiny. Najdôležitejšou a prvoradou otázkou mladého vodcu po nástupe do funkcie v r. 2012 je nadovšetko budovanie autority a imidžu schopného vodcu a konsolidácia moci. Preto začal nosiť navonok smiešny, ale de facto imitujúci účes svojho strýka, zakladateľa štátu Kim Il-sunga, aby pripomínal jeho autoritu, preto uskutočnil čistky v riadiacich slojoch strany, armády a vládneho establišmentu (64 popravených za 3 roky), aby si zabezpečil podporu vrchných a stredných riadiacich článkov a preto začal budovať jadrový a balistický program, aby ukázal, že dokázal priviesť krajinu k štatútu jadrovej mocnosti na úrovni USA. V kontexte logiky najvyššieho vedenia KĽDR zohráva však jadrový a raketový program rovnako dôležitú vonkajšiu úlohu – faktor odstrašenia proti prípadnej agresii USA a zároveň funkciu budovania výhodnej negociačnej pozície pre prípad zjednotenia Kórejského polostrova alebo pre prípad výmeny denuklearizácie za medzinárodnú ekonomickú pomoc. Režim sa obáva, že ak by nedemonštroval jadrové spôsobilosti, zahraničné mocnosti by s ním nerokovali a usilovali by o jeho zničenie. Preto aj propaganda KĽDR neustále opakuje, že celý svet sa chystá na likvidáciu krajiny.

KĽDR sa považuje za obeť imperialistickej politiky, osobitne zo strany USA, ale i jeho spojencov. Vzťahy so svojím južným susedom, Kórejskou republikou, vníma ako

výlučne medzikórejskú záležitosť, a nie medzinárodnú otázku, čím dopredu vylučuje akéhokoľvek zasahovanie iných krajín (najmä USA). Usiluje o medzinárodné uznanie štatútu jadrovej mocnosti, čomu podriaďuje všetky svoje úsilia. Pokračuje intenzívne v rozvoji jadrového a raketového programu, nerešpektuje rezolúcie BR OSN, ignoruje výzvy medzinárodného spoločenstva k dodržiavaniu záväzkov a zostáva v hlbokej zahraničnopolitickej izolácii. V apologetike svojho jadrového programu KĽDR sa odvoláva na udalosti v Líbyi a na Ukrajine, ktoré, ako uvádza, ju presvedčujú, že jadrový arzenál je jediným efektívnym prostriedkom odstrašenia. Poukazuje na to, že medzinárodné garancie veľkých mocností nefungujú účinne. USA napomohli zosadiť líbyjského vodcu M. Kaddáfího i napriek tomu, že Líbya sa vzdala jadrového programu v r. 2003 a Moskva anektovala v r. 2014 Krym i napriek tomu, že Ukrajina sa vzdala jadrového potenciálu výmenou za bezpečnostné garancie (Budapeštianske memorandum z r. 1994).

Režim KĽDR nie je otázkou len horného sloja riadiacich štruktúr KĽDR, ale je systémom, prerasteným do všetkých úrovní riadenia spoločnosti. Celá spoločnosť je určitým spôsobom aktívnou súčasťou režimu. Tajné služby kontrolujú jedna druhú, takmer každý tretí občan je zainteresovaný na sledovaní spoluobčanov. Skupiny zbohatlíkov, ktorým režim „dovolil" určité podnikateľské aktivity, nemajú záujem bojovať proti režimu, ale skôr s ním spolupracovať, zrastať a zabezpečiť si spoločenské a ekonomické výhody. Kalkulácie, že stredná trieda v KĽDR by za pomoci vonkajších síl mohla vyvolať kolaps režimu, nie sú postavené na dostatočne zdravom hodnotení situácie. Obyvateľstvo žije bez alternatívy a v KĽDR stredná trieda de facto nie je. Dynastia Kimovcov je pri dlhodobom vymývaní mozgov akceptovaná prirodzene ako napríklad kráľovská rodina vo V. Británii, občania KĽDR sa nezamýšľajú, prečo tomu tak je, jednoducho to akceptujú. Dvadsaťpäť miliónov ľudí, ktorí nie sú pripravení na život v slobode, nerozlišujú medzi skutočnosťou a štátnou propagandou. Systém je zároveň zvyknutý na priťahovanie opaskov a životné podmienky na hranici absolútnej chudoby nie sú v KĽDR ničím novým. V polovici 90-tych rokov režim prežil aj hladomor, keď v krajine zomrelo (odhadom) takmer 3 mil. ľudí. KĽDR sa najpravdepodobnejšie rozhodne nepovoliť vo svojej jadrovej politike a bude usilovať jednoducho prežiť aj ďalšie sankčné opatrenia medzinárodného spoločenstva. Otvorenie krajiny svetu a slobodné cestovanie by znamenalo pre režim väčší šok, ako samotné sankcie.

KĽDR je v súčasnej dobe najizolovanejšou krajinou sveta, s väčšími či menšími úspechmi usiluje o rozvoj spolupráce s Kubou, Vietnamom, Mongolskom, Laosom, Kambodžou, Iránom a niektorými ďalšími krajinami Afriky a Latinskej Ameriky.

4 Kórejská republika a politika budovania dôvery na Kórejskom polostrove

Všetky doterajšie stratégie Kórejskej republiky, či išlo o politiku angažovanosti, známou ako „Sunshine Policy“ (1997 – 2008) alebo politiku izolovanosti (2008 – 2013) dosiahli vždy len čiastočný a dočasný úspech. Prezidentka KR Park Geun-hye s nástupom do funkcie (25. 2. 2013) vytýčila voči KĽDR politiku dôvery s presvedčením, že nestačia len nátlakové komponenty, ale pre zníženie napätia je potrebná interakcia, ktorú navrhla uplatňovať v troch základných smeroch: 1/ posilňovať mechanizmy spolupráce na zabezpečenie udržateľného mieru na Kórejskom polostrove, 2/ iniciovať zmeny v KĽDR jej zapájaním do medzinárodnej spolupráce a 3/ zabezpečiť širokú medzinárodnú podporu pre zjednotenie polostrova. Tento koncept však zatiaľ zostáva viac politickou frázou ako úspešnou politickou víziou.

KĽDR z princípu odmietlo všetky konkrétne iniciatívy Kórejskej republiky a dokonca návrh prezidentky Parkovej na poskytnutie humanitárnej pomoci, začatie rozvojovej

spolupráce a integračnej agendy na uvoľnenie napätia (Drážďanská deklarácia, 03/2014)[8] označila cynicky a arogantne za "odpad". Prezidentka Park Geun-hye navrhla v novembri 2015 v záujme revitalizácie medzikórejských vzťahov založiť spoločný úrad KR a KĽDR pre oblasť civilnej výmeny medzi obomi krajinami. Hoci sa civilné výmeny týkajú historických, kultúrnych a športových oblastí, úrad by mohol pokrývať oblasti sociálneho a zdravotného zabezpečenia, krízový manažment pre prípady prírodných katastrof, otázky bezpečnosti a využívania prírodných zdrojov. Cieľom návrhu bolo stimulovať Pchjongjang k otvorenosti. V r. 2016 sa však vzhľadom na rastúce provokácie KĽDR (jadrové a balistické skúšky) postoj Kórejskej republiky zmenil. Kórejská republika zastavila dialóg a akékoľvek styky, kontakty a spoluprácu s Pchjongjangom vrátane zrušenia stretnutí rozdelených rodín, zatvorenia priemyselného komplexu Kaesong (juhokórejské investície v pohraničnej zóne KĽDR) a pozastavenia trilaterálneho ekonomického projektu RF-KĽDR-Kórejská republika.

5 Dozorná komisia neutrálnych štátov

Od ukončenia Kórejskej vojny v r. 1953 existujú na Kórejskom polostrove v záujme udržiavania prímeria 2 mechanizmy – Dozorná komisia neutrálnych štátov DKNŠ (*Neutral Nations Supervisory Commission*) a Vojenská komisia pre prímerie VKP (*Military Armistice Commission*). DKNŠ mala mandát na kontrolu oblastí KĽDR a Kórejská republika mimo demilitarizovanej zóny (10 vstupných prístavov – po 5 na oboch stranách) a VKP na kontrolu dodržiavania prímeria v priestore demilitarizovanej zóny.

Účastníckymi stranami Dohody o prímerí z 27. júla 1953 sú – 1. Spoločné velenie vojsk OSN (v laickom vnímaní „južná strana“) a 2. Spoločná delegácia *Korean People´s Army a Chinese People´s Volunteers - KPA/CPV* (v laickom vnímaní „severná strana“).

Vytvorenie DKNŠ a VKP vzniklo na báze dohody účastníckych strán dohody o prímerí (Kórejská republika formálne nie je účastníckou stranou dohody – je súčasťou koalície vojsk OSN). Členmi DKNŠ sa stali Švajčiarsko a Švédsko (návrh spoločného velenia vojsk OSN) a Československo a Poľsko (návrh KPA/CPV). Vzájomnou podmienkou nominácie a kritériom „neutrality“ bolo, že žiadna z krajín DKNŠ nesmela byť účastníkom Kórejskej vojny (v rámci koalície vojsk OSN sa zúčastnilo bojových akcií v Kórejskej vojne 16 krajín).

Po rozpade Československa sa nástupníckym štátom v DKNŠ stala po vzájomnej dohode ČR. KĽDR však jej nástupníctvo neuznala a v r. 1993 ju prinútila z DKNŠ odísť. Podobne prinútila ukončiť prítomnosť na severnej strane demilitarizovanej zóny v r. 1995 aj PL.

V súčasnej dobe je činnosť DKNŠ paralyzovaná. DKNŠ má v zmysle ustanovení Dohody o prímerí možnosť prijímať rozhodnutia len v prípade parity zástupcov nominovaných Severom aj Juhom (prítomnosť zástupcov vo formáte 2 + 2 alebo 1 + 1), čo je pri absencii zástupcov PL a ČR, ako nástupníckeho štátu bývalého Československa, nemožné.

Z právneho hľadiska je otázne, či „severná strana“ mohla vypovedať účasť ČR a PR bez súhlasu „južnej strany“, ide však o *fait accompli*, kde reálne neexistuje opravný mechanizmus alebo korekcia takéhoto rozhodnutia. Keďže v Dohode o prímerí sa hovorí, že mandát členov DKNŠ je možné využiť aj pre iné účely mimo demilitarizovanej zóny, Švajčiarsko a Švédsko, ako krajiny nominované južnou stranou, začali plniť po nedobrovoľnom odchode PR a ČR z DKNŠ niektoré rozšírené monitorovacie, pomocné kontrolné a vyhodnocovacie funkcie v zmysle poverenia Spoločného velenia vojsk OSN. Poľská vojenská misia *(vedúci misie + zástupca)* nezávisle od stanoviska KĽDR uskutočňujú pravidelne dva - trikrát ročne návštevy demilitarizovanej zóny z južnej strany, zúčastňuje sa

[8] The Korea Herald, 26.05. 2014, Full text of Park´s speech on N. Korea.

vojenských konzultácií s ďalšími členmi DKNŠ, na monitorovaní vojenských manévrov USA a KR, realizácii prehľadov dokumentácie z cvičení, inšpekciách *(Observation Post and Guard Post)* juhokórejskej armády pri demilitarizovanej zóne a vojenských základní USA v KR. Okrem toho sa v hlavnom meste jedného z členov DKNŠ (Poľsko, Švédsko, Švajčiarsko) každoročne organizujú politické konzultácie zástupcov MZV týchto krajín.

6 Dynamika a rast napätia na Kórejskom polostrove v roku 2016

KĽDR uskutočnila v priebehu r. 2016 dve jadrové skúšky (6. 1. 2016, 7. 9. 2016), 24 skúšok balistických rakiet a celkovo 27-krát porušila rezolúcie BR OSN. Použila agresívnu rétoriku na adresu USA a Kórejskej republiky s tým, že si vyhradzuje právo na preventívny jadrový úder a že vlastní potenciál, ktorým dokáže vyhladiť USA z povrchu zeme. Bezprostredné hrozby jadrového programu sa však najviac týkajú jej južného suseda, Kórejskej republiky.

6.1 Reakcie medzinárodného spoločenstva

Jadrové a balistické skúšky KĽDR v r. 2016, ktoré bezprecedentným spôsobom vyostrili napätie na Kórejskom polostrove, odsúdilo vyše sto krajín. Všetci dôležití hráči v regióne odmietli pokračovanie jadrového a balistického programu KĽDR a opätovne prejavili záujem o denuklearizáciu Kórejského polostrova. Medzi ČĽR a RF na jednej strane a USA a Kórejskou republikou a Japonskom na druhej strane však v predstavách o formách a postupoch riešenia tohto problému prevládajú veľké rozdiely, vyplývajúce z ich geopolitických záujmov v regióne východnej Ázie.

Z pohľadu Soulu došlo v r. 2016 k mimoriadnej situácii, ktorá si vyžaduje preto aj mimoriadne riešenie. Kórejská republika vníma jadrový a raketový program KĽDR ako priame ohrozenie jej životných záujmov. Hlavné mesto Soul je vzdialené od hraníc s KĽDR len pár desiatok kilometrov a je dosiahnuteľné pre severokórejské rakety v priebehu 5 minút. Berúc do úvahy 25 jadrových reaktorov v Kórejskej republike a z nich vyše tretiny v okolí Soulu, je situácie ešte kritickejšia. Kórejskí politici prirovnávajú svoju situáciu, ako keby sa každé ráno zobúdzali do konfrontácie, podobnej kubánskej raketovej kríze v r. 1962. V tomto svetle treba vnímať aj rozhodnutie Soulu v júli 2016 o umiestnení protiraketového systému THHAD na svojom území a jeho úsilia mobilizovať medzinárodné spoločenstvo na vybudovanie takého tlaku a vytváranie takého prostredia, v ktorom by KĽDR nemala inú možnosť, len zastaviť jadrový a raketový program.

Prieskumy verejnej mienky v USA v októbri 2016 ukázali, že americká verejnosť zaradila hrozbu jadrového programu KĽDR na 5. miesto v rámci nebezpečnejších hrozieb USA, a to tak zo strany Demokratov, ako aj Republikánov. USA zároveň reagovali prehláseniami o úzkej aliancii s Japonskom a Kórejskom republikou pri ochrane ich bezpečnostných záujmov a v septembri 2016 demonštrovali faktor odstrašenia preletom strategického bombardéru a bojových stíhačiek ponad územie Kórejského polostrova. Pozíciu pevnej aliancie USA a Kórejskej republiky na ochranu životných záujmov potvrdili aj medzivládne rokovania vo formáte 2 + 2 (ministri zahraničných vecí a obrany) vo Washingtone (19. 10. 2016). [9]

Japonsko uplatnilo autonómne sankčné opatrenia, aktívne podporilo všetky rezolúcie BR OSN na zastavenie voči jadrových hrozieb KĽDR a aktívne sa zúčastňuje bezpečnostných konzultácií s USA na opatreniach voči severokórejským hrozbám s výzvami voči KĽDR vrátiť sa k rokovaciemu stolu.

[9] U.S. Department of State, 19 October, US Department Remarks at the U.S.- Republic of Korea 2+2 Ministerial Meeting.

Ruská federácia podporila poslednú rezolúciu BR OSN č. 2270 vrátane sankčných režimov s tým, že požiadala o vybratie zo sankčného režimu *severokórejský prístav Rajin*, cez ktorý RF vyváža uhlie do Číny. Moskva však upozornila, že napätie na Kórejskom polostrove je spôsobené obomi stranami, tak KĽDR, ako aj USA a Kórejskou republikou. Navrhla zrušiť alebo aspoň obmedziť rozsah spoločných vojenských cvičení USA a Kórejskej republiky, ktoré KĽDR považuje za prejav agresívnej politiky voči jej krajine, čím by došlo následne k ústretovému kroku aj zo strany KĽDR a zníženiu napätia v regióne.

Čína sa pridala k hlasom medzinárodného spoločenstva, odsudzujúcim jadrové a balistické skúšky KĽDR a hoci neochotne, nakoniec podporila rezolúciu BR OSN (3. 3. 2016) s tým, že berúc do úvahy jej národný záujem nenechať skolabovať severokórejský režim, presadila do rezolúcie možnosť obchodu s KĽDR, pokiaľ príjmy z tohto obchodu nemajú účel podpory vojenského programu KĽDR, čo je veľmi ľahko obíditeľná bariéra.

BR OSN jednomyseľne prijala dňa 3. 3. 2016 rezolúciu č. 2270, ktorá výrazne posilňuje existujúce sankčné ustanovenia a zavádza nové sankčné prvky voči balistickému a jadrovému programu KĽDR. Ide bezprecedentne o najširšie nevojenské opatrenia voči členskej krajine OSN v histórii OSN. Okrem obmedzenia finančných transakcií, zákazu vývozu pohonných látok a luxusných tovarov do KĽDR a dovozu uhlia a železnej rudy z tejto krajiny, rezolúcia zahŕňa povinné inšpekcie krajín OSN všetkých tovarov smerujúcich do/z KĽDR, reštrikcie voči vstupu lietadiel a lodí KĽDR na medzinárodné letiská a do medzinárodných prístavov, penalizáciu tretích krajín, podieľajúcich sa na jadrovom programe KĽDR a ďalšie opatrenia.

EU rezolútne odsúdila všetky jadrové a balistické skúšky KĽDR, podporila rezolúcie BR OSN, implementuje rozšírené sankcie EÚ a realizuje v 34 krajinách program na upevnenie kontroly a záväzkov týchto krajín, vyplývajúcich z rezolúcií BR OSN a sankčného režimu voči KĽDR (EU-P2P Program).

6.2 Problematika THAAD na Kórejskom polostrove

Úvahy o rozmiestnení systému protiraketovej obrany THAAD na území Kórejskej republiky v záujme zvýšenia obranyschopnosti voči jadrovej hrozbe KĽDR začali v r. 2014. Soul usiloval v tejto otázke o strategické lavírovanie medzi USA a ČĽR – na jednej strane bral do úvahy rezolútne odmietavý postoj ČĽR a možné negatívne dopady na ekonomickú spoluprácu (1/4 kórejského exportu smeruje do ČĽR), na druhej strane si bola vedomá hrozieb zo strany KĽDR v súvislosti s jej pokračujúcim jadrovým programom, ako aj potreby upevňovať bezpečnostnú spoluprácu s USA v kontexte hrozieb v severovýchodnej Ázii. Po provokáciách KĽDR v prvých mesiacoch 2016 (skúška jadrovej zbrane 6. 1. 2016 a balistickej rakety 7. 2. 2016) však KR zmenila svoj postoj. Dňa 8. 2. 2016 námestník ministra obrany KR a náčelník štábu OS USA v KR spoločne oznámili rozhodnutie aliancie USA–KR začať rokovania o THAAD. Vystúpenie prezidentky Parkovej v NZ KR 16. 2. 2016 toto rozhodnutie zároveň potvrdilo na najvyššej úrovni. V júli 2016 došlo k definitívnemu rozhodnutiu Kórejskej republiky o umiestnení THAAD na svojom území.

THAAD je zameraný na zachytenie a zostrelenie rakiet so stredným doletom a balistických rakiet so stredným doletom na oboch stranách zemskej atmosféry v ich koncovej fáze letu. Pozostáva z neexplozívnych rakiet s dosahom 200 km a radarového systému s dosahom 1800 km. Dosah radarov je práve to, čo vyvoláva obavy ČĽR a RF. THAAD umožní rýchlejšie reagovať na balistické rakety dlhého doletu a tým aj efektívne zvýšiť ochranu amerického kontinentu voči prípadným hrozbám zo strany KĽDR. Nákupná cena jednej batérie je 1 mld. USD, očakáva sa však, že USA by hradilo pomerne vysokú čiastku nákladov.

Čína považuje THAAD za ohrozenie jej územia a stability na Kórejskom polostrove. Veľmi vokálnou politikou vyjadrovala rezolútny nesúhlas s týmto zámerom. Čínsky minister

zahraničných vecí Wang Yi na Mníchovskej bezpečnostnej konferencii vo februári 2016 konštatoval, že THAAD ide ďaleko za obranné potreby na Kórejskom polostrove a jeho dosah znamená, že môže zasiahnuť hlboko do ázijského kontinentu. Vyjadril hlboké obavy a vyzval Soul a Washington stiahnuť tento zámer. Po definitívnom rozhodnutí Kórejskej republiky ČĽR dala najavo ochladenie vzťahov medzi ČĽR a Kórejskou republikou.

Rusko zdieľa postoje Číny a takisto vyjadruje nesúhlas proti rozmiestneniu THAAD na území Kórejskej republiky. Námestník ministra zahraničných vecí I. V. Mogulov označil THAAD na Kórejskom polostrove za nástroj deštruktívneho dopadu na medzinárodnú bezpečnosť, ktorý môže vyprovokovať preteky zbrojenia v severovýchodnej Ázii a skomplikovať rezolúciu o riešení jadrového problému na Kórejskom polostrove. Rusko však vníma hrozbu THAAD ináč, ako ČĽR. Nevidí v tom priame ohrozenie jej ani čínskych bezpečnostných záujmov v regióne, dokonca ani narušenie bezpečnostnej rovnováhy vo východnej Ázii. Vníma to však ako krok k ďalšiemu zvyšovaniu americkej prítomnosti v regióne, čo môže postupne predstavovať prvok budúcej globálnej nerovnováhy.

Vojenské cvičenia ako faktor odstrašenia voči KĽDR

Každoročné vojenské manévre USA a Kórejskej republiky (*Foal Eagle a Ulchi Freedom Guardian*) sú „tŕňom v oku“ KĽDR, ktorá ich považuje za nácvik intervencie a útoku na KĽDR a tým aj priame ohrozenie jej suverenity a územnej celistvosti. Vojenské manévre *Foal Eagle* s nasadením bojovej techniky v teréne sa uskutočňujú v marci, *Ulchi Freedom Guardian* so simulovaním obranných stratégií bojov v auguste. USA a Kórejská republika dopredu notifikujú Pchjong-jangu tieto cvičenia a pozývajú na ne pozorovateľov KĽDR (na rozdiel od vojenských cvičení KĽDR, ktorá ich nenotifikuje a ani nepozýva pozorovateľov). KĽDR ponúkla USA vo februári 2016 za zrušenie týchto manévrov dokonca dočasné moratórium na jadrové skúšky (nie zrušenie jadrového programu), čo však zo strany USA bolo odmietnuté ako miešanie „jablk s hruškami“. USA prejavili ochotu rokovať na túto tému len v prípade splnenia rezolúcií BR OSN - zrušiť jadrový a balistický program KĽDR.

USA a Kórejská republika považujú spoločné manévre pri vyše miliónovej armáde KĽDR a skúsenostiach z pokusov KĽDR o agresívne výpady voči Kórejskej republike za nevyhnutný faktor odstrašenia (podkopávanie tunelov pod hranicami, pokusy miniatúrnych ponoriek o prienik do Soulu, potopenie juhokórejskej korvety Cheonan v r. 2010 a v tom istom roku delostrelecké ostreľovanie juhokórejského ostrova Yeonpyeong, pokračujúce delostrelecké streľby do hraničných vôd s Kórejskou republikou, agresívna rétorika a verbálne hrozby, ako i samotný jadrový a balistický program).

7 ČĽR ako rozhodujúci faktor k riešeniu jadrového programu KĽDR

Je len málo pochybností o tom, že Čína drží rozhodujúce „kľúče“ k prinúteniu KĽDR, aby sa vybrala cestou spolupráce s medzinárodným spoločenstvom. Obchod medzi ČĽR a KĽDR je doslova ekonomickou životnou tepnou pre zachovanie režimu KĽDR. V tomto kontexte postoj Pekingu k návrhom rezolúcií BR OSN voči KĽDR, ale najmä k implementácii sankčných režimov, treba vnímať pri uplatňovaní medzinárodného tlaku na KĽDR ako rozhodujúci.

V období 2013 – 2015 došlo v nadväznosti na tretiu jadrovú skúšku KĽDR k ochladeniu vzťahov medzi ČĽR a KĽDR. Toto napätie demonštroval aj novo nastúpivší prezident ČĽR Si Ťing-pching (marec 2013), ktorý porušil dlhodobé tradície a na rozdiel od jeho predchodcov uskutočnil prvú návštevu do Kórejskej republiky a nie do KĽDR. Následne došlo k prejavom zblíženia medzi ČĽR a Kórejskou republikou formou vysokých návštev a mimoriadneho rastu ekonomickej spolupráce. V rámci rôznych politických kalkulácií začali rezonovať postoje, že Čína by sa mohla nakoniec nechať presvedčiť urobiť rozhodujúci krok, aby prinútila KĽDR k denuklearizácii. Tieto predstavy sa však nikdy neukázali ako

opodstatnené. Čína i napriek nepríjemnostiam, ktoré spôsobuje provokatívne správanie KĽDR, a napriek tomu, že odsudzuje jadrový program KĽDR, dáva prednosť vo svojich strategických zámeroch stabilnej protiamericky orientovanej KĽDR, hoci aj s represívnym nepredvídateľným režimom. Svoj opatrnícky postoj k medzinárodným sankciám zdôvodňuje tým, že kolaps severokórejského režimu spôsobí politický a vojenský chaos, humanitárnu katastrofu a migračné vlny, ktoré destabilizujú región. Čína zároveň prehlasuje, že nemôže nastaviť správanie KĽDR, na ktorú už nemá taký vplyv, ako tomu bolo počas bipolárneho sveta. Čína je však jedinou krajinou, ktorá udržuje obchodnou výmenou a ekonomickou spoluprácou KĽDR pri živote, čím drží v rukách rozhodujúci nástroj, ktorý však využíva viac na zmiernenie ako na zvýšenie medzinárodného tlaku na KĽDR. Čína dlhodobo porušuje medzinárodné sankcie BR OSN a aj v súvislosti so sankciami BR OSN č. 2270 (so zdráhavým súhlasom ČĽR) naďalej využíva vágne klauzule v zavedenom sankčnom režime o možnostiach obchodu s KĽDR.

Čínski politológovia sú na druhej strane doslova otrávení pokusmi americkej diplomacie presviedčať Čínu o nevyhnutnosti tlaku na KĽDR, najmä, keď z pohľadu Číny dochádza k rastu napätia a provokáciám USA voči Číne v Juhočínskom mori. Dávajú tým najavo, že jednoducho otázka KĽDR je súčasťou regionálnej geopolitiky a je väčšia, ako len samostatný jadrový program KĽDR. Pre Čínu predstavuje KĽDR v konečnom dôsledku spoľahlivého spojenca voči USA a to je to, čo v geopolitických kalkuláciách regiónu „váži“. Úsmevy v rámci diplomatických aktivít alebo symbolická účasť vysokých politikov USA a ČĽR pri rôznych príležitostiach nemôžu vymazať skutočnosť, že v Kórejskej republike, niekoľko sto kilometrov od ČĽR, je 28 tisíc amerických vojakov, nespomínajúc pri tom ešte aj posledné rozhodnutie umiestniť v Kórejskej republike protiraketový systém THAAD.

8 Jadrové a balistické spôsobilosti KĽDR

KĽDR má vo väzbe na jadrový program niektoré prvenstvá. Je jedinou krajinou na svete, ktorá patrí do kategórie najchudobnejších krajín, a napriek tomu vynakladá enormné prostriedky na jadrový a balistický program. Je zároveň jedinou krajinou sveta, ktorá v 21. storočí uskutočnila a uskutočňuje jadrové skúšky. Je tiež jedinou krajinou, ktorá vyvíjala jadrový program v rámci režimu nešírenia jadrových zbraní a jediná, ktorá deklarovala zakotvením článku do svojej ústavy, že je jadrovou mocnosťou.

Od vystúpenia KĽDR z dohody o nešírení jadrových zbraní v r. 2003 a od vyhostenia inšpektorov MAAE z KĽDR v apríli 2009 je medzinárodné spoločenstvo odkázané pri hodnotení jadrových kapacít KĽDR len na vonkajšie monitorovanie jej jadrových aktivít.

KLDR začala rozvíjať jadrový program na mierové účely (dve jadrové elektrárne) začala rozvíjať za pomoci ruských technológií v 70-tych rokoch. V budovaní jadrových zbraní jej napomohla infraštruktúra pakistanského jadrového fyzika A.Q.Khana (otec jadrovej bomby v Pakistane) a raketovým technológiám bývalý Sovietsky zväz v 80-tych rokoch. Počas necelých 4 rokov vlády Kim Jong-una KĽDR uskutočnila viac jadrových a balistických skúšok ako za 18 rokov vlády jeho otca Kim Jong-ila. Intervaly jadrových skúšok sa postupne znížili z 3 rokov na približne pol roka. V r. 2016 dve jadrové skúšky a 24 skúšok balistických rakiet rôzneho doletu (7 skúšok v r. 2013, 19 skúšok v r. 2014 a 12 v r. 2015).

Za posledné 2 roky KĽDR dosiahla podstatný pokrok v technológiách a 7. februára uskutočnila dokonca vynesenie satelitu na obežnú dráhu (skrytá skúška balistickej rakety dlhého doletu). V r. 2012 zakotvila do svojej ústavy, že je jadrovým štátom, v r. 2016 prehlásila, že v rámci sebaobrany nemôže vylúčiť preventívny jadrový úder. Hoci jadrový program KĽDR je obklopený tajomstvom, z hľadiska bezpečnostných hrozieb je užitočné analyzovať aspoň odhadom jadrovú kapacitu KĽDR.

Vonkajšie monitorovanie tohto programu predpokladá, že Pchjongjang mal ku koncu r. 2015 osem plutóniumových hlavíc a dostatok materiálu na dodatočných 4 až 8 uránových

hlavíc s tým, že podľa čínskych zdrojov KĽDR môže vlastniť až 20 jadrových hlavíc. Odhaduje sa, že v súčasnej pracuje na tzv. „Booster Bomb“ a modernizuje spôsobilosti pre obohacovanie uránu, vyvíja miniaturizáciu bombových hlavíc, aby sa dali vojensky použiť. KĽDR v máji 2016 prehlásila, že sa stane veľkou jadrovou mocnosťou Ázie, demonštruje svetu svoje kapacity, odmietaním spolupráce s režimom NPT vyvoláva na Kórejskom polostrove vážne napätie, stáva sa vážnou bezpečnostnou hrozbou v regióne a predstavuje výzvy, ktoré vyžadujú riešenie. Hoci ide o dlhodobý problém, ktorý si vyžiadal už hodne úsilí, v r. 2016 sa napätie na Kórejskom polostrove opätovne vyostrilo. Ide o veľmi negatívny trend a o tikajúcu bombu, ktorá, ktorú ak medzinárodné spoločenstvo nezastaví včas, môže priviesť ku katastrofe.

9 Ako rozlomiť začarovaný kruh

9.1 Skúsenosti z riešenia jadrových programov iných krajín

V záujme hľadania účinných riešení jadrového programu KLDR je potrebné vyhodnotiť možnosť aplikácie skúseností úspešných denuklearizačných modelov z minulosti. V histórii jadrových programov je niekoľko prípadov, keď krajiny dokázali zastaviť svoje jadrové programy a opustiť nukleárne ambície alebo prinajmenšom súhlasiť s medzinárodnými inšpekciami v záujme transparentnosti. Problematika jadrového programu KĽDR ukazuje, že má len veľmi málo spoločných faktorov z riešenia jadrových programov iných krajín v minulosti, na ktorých by bolo možné stavať aj riešenie severokórejského problému.

Nové civilné vlády v Argentíne a Brazílii súhlasili v r. 1991 zastaviť súťaživosť v budovaní jadrových potenciálov a vytvoriť vzájomný inšpekčný režim. Ukrajina v r. 1994 súhlasila vzdať sa zdedených jadrových zbraní výmenou za ekonomickú pomoc bezpečnostné garancie. Líbyjský model denuklearizácie vyžadoval arbitráciu treťou stranou a veľkú politickú dohodu v r. 2003. Riešenie jadrových ambícií Južnej Afriky predpokladalo zmeny v bezpečnostnom prostredí, ako i vo vláde. Iránsky model je posledným úspešným modelom denuklearizácie. V tomto modeli zohrali dôležitú úlohu – komunikácia medzi USA a Iránom na vysokej úrovni, iniciatívy amerického prezidenta B. Obamu, úloha EU ako dôveryhodného negociačného partnera, zmeny na najvyšších postoch Iránu a efektívne medzinárodné sankcie, ktoré ochromovali exportne orientovanú iránsku ekonomiku, ktorá usilovala o otvorenosť. Silná stredná trieda v Iráne zároveň mala prostredníctvom parlamentných volieb potenciál vplyvu na výmenu vedenia krajiny a tým aj, do určitej miery, na otázku pokračovania jadrového programu.

Žiadne z vyššie uvedených faktorov nie sú prítomné pri riešení jadrového programu KĽDR. KĽDR je absolútne izolovanou krajinu bez existencie sociálnej vrstvy, ktorá by mohla byť nositeľom spoločenských zmien, bez ekonomických reforiem, bez parlamentnej demokracie a bez snáh otvárania sa svetu. Zahraničný tlak sa nemôže spoliehať na formovanie odporu zvnútra prostredníctvom rastu nespokojnosti stredných spoločenských vrstiev, pretože tie neexistujú.

Riešenie jadrového programu KĽDR bude vyžadovať nový typ modelu. Mal by sa prinajmenšom vrátiť k obsahu spoločnej deklarácie z r. 2005, ktorá bola výsledkom 6-stranných rokovaní, a posilniť túto bázu o nové elementy v oblasti sankčného režimu a pomoci KĽDR, jasne stanoviť úlohy dôležitých zainteresovaných krajín a konkrétny implementačný rozvrh, ako i stratégiu garancií pre implementáciu záväzkov.

Tento model by mal obsahovať komponenty zlepšenia medzikórejských vzťahov, vybudovanie trvalého mierového režimu na Kórejskom polostrove, normalizáciu vzťahov medzi USA a KĽDR a medzi Japonskom a KĽDR a ekonomickú a energetickú pomoc KĽDR výmenou za jadrový a balistický program. K naštartovaniu tohto procesu môže prispieť ukončenie konsolidácie moci severokórejského vodcu Kim Jong-una, nástup novej

administrácie USA začiatkom r. 2017, ako aj nástup novej administrácie v Kórejskej republike začiatkom r. 2018.

9.2 Spektrum prístupov voči KĽDR

Kórejská republika je zo situácie na Kórejskom polostrove frustrovaná, pretože jej politiky, či už „sunshine policy“ alebo tvrdé prístupy, nepriniesli dlhodobo žiadne uspokojivé výsledky. Skúša preto ďalšie komplexné a diverzifikované prístupy, usiluje mobilizovať na svoju stranu medzinárodné spoločenstvo a povýšiť problematiku Kórejského polostrova na vyššiu priečku v rámci priorít globálnej agendy svetových mocností. Podľa Soulu je potrebné pracovať na spáde udalostí tak, aby postupne priniesli zmenu v politike severokórejského režimu zvnútra. Soul vidí k tomu ako prostriedok vyvíjanie stále väčšieho tlaku medzinárodného spoločenstva, aby Pchjongjang bol nútený pochopiť, že nemá inú alternatívu – buď pokračovať vo finančne náročnom jadrovom programu a režim skolabuje, alebo pristúpiť na svoje medzinárodné záväzky, vyplývajúce z rezolúcií BR OSN, a ekonomicky rozvíjať svoju krajinu. K tomu je potrebné uplatňovať tvrdo jednostranné aj multilaterálne sankcie. V záujme mobilizácie tohto tlaku Kórejská republika po 5. skúške jadrovej zbrane KĽDR (6. 1. 2016) a skúške balistickej rakety ďalekého dosahu pod pláštikom vypustenia satelitu na obežnú dráhu (7. 2. 2016) úplne prerušila styky s KĽDR, zatvorila priemyselný komplex Kaesong v pohraničnom území KĽDR s juhokórejskými investíciami, kultúrne výmeny, stretnutia vojnou rozdelených rodín, ako aj akýkoľvek styky a dialóg. Soul vyzval zároveň ku komplexnému „holistickému" prístupu voči KĽDR, zahrňujúcemu aj opatrenia voči porušovanie ľudských práv v KĽDR. Soul za týmto účelom prijal zákon ľudských právach v KĽDR, čím demonštroval, že nemôže ignorovať to, čo sa deje v KĽDR. Dňa 27. októbra 2016 bol predložený 3. Výboru OSN (sponzorovanie návrh vedené EU a Japonskom) návrh novej rezolúcie VZ OSN odsudzujúci porušovanie ľudských práv v KĽDR.

Ruská federácia má vážne výhrady k severokórejskému režimu, podporuje denuklearizáciu KĽDR, ale v konečnom dôsledku podobne, ako Čína, uprednostňuje konzerváciu tohto režimu aj s jej jadrovým programom, čo považuje za lepšie riešenie, ako dopustiť jeho kolaps. Zjednotenie Kórejského polostrova by v očiach RF znamenalo, že južná Kórea s proamericky orientovanou politikou by sa priblížila na hranice s RF a ČĽR. Z hľadiska geopolitiky regiónu by tým pádom došlo k vážnemu narušeniu strategickej rovnováhy, čo by malo za následok ďalšiu sériu destabilizačných krokov. Rozdelený Kórejský polostrov je preto v kontexte širších geopolitických súvislostí prijateľnejším riešením pre ČĽR aj RF, ako zjednotená Kórea. Podľa RF sa KĽDR už nikdy nevzdá svojho jadrového programu. Mentalita severokórejského režimu je paranoidná a „tvrdá", ochotná ísť na obrovské obete. V prípade, že by bol severokórejský vodca zahnaný do „kúta", nie je vylúčené, že v pude sebazáchovy by bol schopný rozpútať vojnu. Práca s KĽDR vyžaduje veľa trpezlivosti a reformné zmeny môžu prísť len postupne. KĽDR hľadá dostatočné garancie, že nebude agresívne napadnutá a zatiaľ ich vidí len v rozvoji jadrového potenciálu. Neuvedomuje si technické komplikácie, spojené s dosiahnutím určitého štádia jadrového potenciálu, ktoré vyžaduje vysoké technické spôsobilosti "údržby" týchto technológií. Podľa RF má KĽDR v súčasnej dobe len jadrové zariadenia, schopné realilzovať jadrový výbuch, ešte však nevlastní jadrovú zbraň. Dá sa očakávať, že ju môže dosiahnuť v priebehu cca 5 rokov. Potrvá ale ešte ďalšie roky, kým dosiahne tzv. „jadrovú triádu" (jadrové zbrane pod vodou, v kozme, na zemou).

Čína aj napriek ochladeniu vzťahov s KĽDR v r. 2013 – 2015 a otepleniu vzťahov s Kórejskou republikou sa opätovne vrátila k tradičnému vnímaniu KĽDR ako svojho strategického aktíva a nárazníkovej zóny v regióne východnej Ázie v rámci geopolitickej súťaživosti s USA o dominanciu v regióne. Svojimi postojmi v rámci prijímania rezolúcií BR OSN voči KĽDR, najmä poslednej (č. 2270 z 3. 3. 2016), ako aj vysoko odmietavými

postojmi k rozmiestneniu protiraketového systému USA na území Kórejskej republiky, dala najavo, že jej viac záleží na tom, ako obmedziť rastúci vplyv USA v regióne, než sa zaoberať bezpečnostnými obavami regiónu a Soulu, vyplývajúcimi z hrozieb jadrového programu KĽDR. ČĽR pri existencii súčasnej geopolitickej situácie v regióne nedopustí z hľadiska svojich strategických záujmov, aby nechala KĽDR ekonomicky skolabovať. Zjednotenie Kórey by pre ňu znamenalo priblíženie americky orientovanej Kórejskej republiky priamo na svoje hranice a vnímala by to ako strategickú prehru. Preto rezolúcie a sankcie BR OSN, hoci aj rozsiahle, nebudú voči KĽDR v plnej miere nikdy implementované.

Japonsko sa cíti jadrovým a balistickým programom KĽDR podobne, ako Kórejská republika, priamo ohrozené a koordinuje protiopatrenia v rámci upevňovania vojenskej aliancie s USA. V r. 2015 upravilo interpretáciu svojej pacifistickej ústavy z r. 1947 tak, že v prípade ohrozenia bude môcť poskytnúť logistickú pomoc iným krajinám vrátane Kórejskej republiky a v prípade vážnych bezpečnostných hrozieb jej národných záujmov aj zúčastniť sa kolektívnych obranných aktivít. Okrem toho Japonsko spolu s Kórejskou republikou sa snažia pre prípad budúcich scenárov ponechať si zadné dvierka aj pre možnosť budovania vlastného jadrového potenciálu (v Kórei sa k tomu začala viesť už aj diskusia). Obe krajiny vyslali týmto smerom aj nepriamy signál, keď dňa 27. 10. 2016 hlasovali proti prijatiu rezolúcie L.41 vo výbore VZ OSN pre odzbrojenie a medzinárodnú bezpečnosť na začatie rozhovorov v r. 2017 o záväznom dokumente na zákaz a úplnú likvidáciu jadrových zbraní (v decembri 2016 má byť predložená na hlasovanie do VZ OSN). Navonok je táto rezolúcia príťažlivá (svet bez jadrových zbraní), ale zároveň veľmi nebezpečná a naivná. Vo svete je základná päťka jadrových krajín (plus akceptované, hoci neuznané jadrové mocnosti Pakistan a India), ktoré predstavujú jadrovú rovnováhu a v tomto zmysle aj jedinú garanciu, bez ktorej by mohlo dôjsť k nekontrolovanej situácii a dokonca chaosu. Nová rezolúcia ide vo svojej podstate proti dohode o nešírení jadrových zbraní, ktorá akceptuje jadrový program krajín pod prísnou kontrolou medzinárodných inštitúcií.

USA pod administráciou B. Obamu uplatňovali voči KĽDR doposiaľ tzv. „stratégiu trpezlivosti". Prístup USA ku KĽDR je súčasťou multilaterálneho prístupu k manažovaniu konfliktov a uplatňovania koncepcie „smart power" v Ázii kombináciou mäkkých a tvrdých prístupov („pivot to Asia"). Politika strategickej trpezlivosti je však pasívnou pozíciou s očakávaním, že medzinárodná izolácia privedie KĽDR k rokovaciemu stolu (výzvy voči KĽDR podriadiť sa kompletnej a verifikovateľnej denuklearizácii a k návratu do formátu 6-stranných rokovaní). S touto politikou vydržali USA až do súčasnej doby, avšak bez akéhokoľvek výsledku. Odpoveď KĽDR bola úplne opačná – mobilizácia jadrového a balistického programu. Stretnutie Kórejskej republiky a USA vo formáte 2 + 2 vo Washingtone (19. 10. 2016, dialóg na úrovni ministrov zahraničných vecí a ministrov obrany) odsúhlasil zhodné pozície oboch krajín – na jednej strane zvyšovanie tlaku na KĽDR, aby Pchjongjang pocítil nutnosť sadnúť si za rokovací stôl, na druhej strane zároveň preukázať ochotu k dialógu a angažovanosti v prípade splnenia rezolúcií BR OSN. V dňoch 22. – 23. 10. 2016 sa za zatvorenými dvermi v Kuala Lumpur stretli na neformálnych rozhovoroch delegácie KĽDR a USA. Severokórejskú delegáciu viedol námestník ministra zahraničných vecí Han Song-ryol, delegáciu USA Robert Gallucci, ktorý v r. 1994 vyrokoval s Pchjongjangom zastavenie jadrového programu. Hoci sa zdá, že Washington a Soul nepridávali danému stretnutiu veľký význam, pretože predstavitelia USA nereprezentovali administráciu prezidenta Obamu, nič menej, v každom prípade závery a dojmy z rozhovorov môžu ovplyvniť postoje na oboch stranách. Tento kontakt môže by považovaný za akýsi jeden-a-poltý krok medzi vládnymi predstaviteľmi a civilnými expertmi, pričom americkí negociátori určite prinesú svoje poznatky novej americkej administrácii. USA považujú za bod odrazu k ďalším rozhovorom dohodnuté záväzky v rámci 6-stranných rozhovorov. Nechcú začínať opätovne z nuly, pretože by to bolo ako „rokovať s partnerom bez pamäte“.

Otázka zmrazenia jadrového potenciálu KĽDR, o ktorej sa začalo hovoriť v súvislosti s tým, že KĽDR sa nikdy nevzdá svojho jadrového potenciálu, je podľa USA veľmi nebezpečná. Ak by sa malo s touto ideou pracovať, tak jedine v prípade, že by išlo o dočasný fenomén a boli by dohodnuté záväzky ďalších krokov na finálnu likvidáciu jadrového potenciálu KĽDR.

Pozícia EU ku Kórejskému polostrovu je „politikou kritickej angažovanosti“. Cieľom je napomôcť trvanlivo znížiť napätie na Kórejskom polostrove, podporiť medzinárodný režim nešírenia jadrových zbraní a napomôcť zlepšeniu ľudsko-právnej situácie v KĽDR. EU verí, že dialóg a zaangažovanosť KĽDR sú nevyhnutné k dosiahnutiu konkrétnych cieľov, čo obsahuje zachovanie komunikačných kanálov s KĽDR a zainteresovať KĽDR na rade projektov, prospešných pre zraniteľné skupiny severokórejskej spoločnosti. Medzi členskými krajinami EÚ prevláda názor, že dialóg by nemal byť všeobecný a samoúčelný, ale mal by mať konkrétnu agendu (ľudské práva, regionálna bezpečnosť, nešírenie zbraní hromadného ničenia, zastavenie jadrového programu) a jasne pomenované očakávania, aby nedošlo k jeho propagandistickému zneužitiu zo strany KĽDR. EU je však v politike voči KĽDR nejednotná a doposiaľ nedokázala vypracovať spoločnú stratégiu. EU by sa mala snažiť vo veci Kórejského polostrova byť viac relevantná pre južnú Kóreu a Japonsko formou rozpracovávania konkrétnych prístupov, nezostávať len v polohe všeobecných prehlásení. Jej cieľom nemusí byť štatút mediátora, môže však zohrávať funkciu facilitátora, pracovať na hlbšej izolácii severokórejského režimu, napomáhať znižovať zdroje, slúžiace jadrovému programu KĽDR – práca v tretích krajinách (EÚ v súčasnosti realizuje v 34 krajinách program na upevnenie kontroly a záväzkov týchto krajín, vyplývajúcich z rezolúcií BR OSN a sankčného režimu voči KĽDR, tzv. „EU-P2P Program“. Otázka obnovenia politického dialógu s KĽDR naráža na odmietavý postoj KĽDR k diskusii o ľudských právach a na nekompromisne rozvíjaný jadrový a balistický program. KĽDR však prejavuje záujem o otvorenie diplomatickej misie EÚ v KĽDR a recipročne vlastného ZÚ v Bruseli. Víta humanitárnu pomoc a vzdelávacie programy (inštitucionálne fungovanie EÚ, finančníctvo, jazykové kurzy – realizujú ich už SE, DE a UK), prejavuje rastúci záujem o ekonomickú spoluprácu vrátane podpisu dohody o ochrane vzájomných investícií.

NATO nie je na riešení problematiky Kórejského polostrova zainteresované, geograficky je orientované na atlantický priestor a voči pacifickému regiónu limitované. Geopolitika vo východnej Ázii je rozdielna ale medzi odporúčania NATO voči regiónu patrí – nespoliehať sa len na politické úsilia, ale demonštrovať aj vojenské spôsobilosti, pre prípad, že tzv. plán „A" nevyjde. Podľa NATO je dôležité naštartovať inštitucionalizáciu trilaterálnej spolupráce Čína – Japonsko – Kórejská republika a demonštrovať rezolútnosť a jasné posolstvá voči KĽDR.

V rámci rôznych diskusných panelov na expertnej úrovni odznievajú stále viac názory, že popri tlaku na KĽDR je potrebné využívať 1/ legálne mechanizmy (napríklad zvážiť aj možnosť žaloby Kórejskej republiky na KĽDR prostredníctvom Medzinárodného súdneho dvora v Haagu), aj keď nemusia v konečnom dôsledku priniesť pozitívny výsledok, 2/ silnejšie využívať multilaterálny prístup v tlaku na KĽDR, 3/ kombinovať sankčný režim s flexibilným prístupom angažovanosti, 4/ zefektívniť fungovanie sankčného režimu, ktorý má stále ešte mnohé nedostatky a „diery", 5/ v rámci dialógu stanovovať krátkodobé ciele, konkrétne implementačné plány a ponúknuť širšiu ekonomickú kooperáciu.

9.3 Efektívnosť sankčných režimov

Pri hľadaní východísk z mŕtveho bodu je potrebné si uvedomiť, že účelom sprísňujúcich sankcií medzinárodného spoločenstva je priviesť KĽDR k negociačnému stolu. Niektorí experti poukazujú na to, že práve teraz je čas na vyvíjanie ďalšieho tlaku na severokórejský režim a odstránenie dier v sankčných režimoch, aby bol postavený pred otázku „života a smrti“ a prinútený urobiť rozhodnutie – pokračovať v jadrovom programe

a priviesť krajinu ku kolapsu alebo zastaviť jadrový program výmenou za ekonomickú spoluprácu.

Iná škola názorov konštatuje, že *že* severokórejský režim pod tlakom medzinárodných sankcií neskolabuje, obyvateľstvo je naučené žiť v biede a režim je tak bezohľadný, že prežije akékoľvek sankcie, totálnu izoláciu, devastáciu vlastnej krajiny a nebude brať do úvahy ani hladomor vlastného obyvateľstva, len aby sa za každú cenu udržal pri moci. Okrem toho KĽDR stále nachádza možnosti obchodu s krajinami, ktoré nerešpektujú sankčný režim BR OSN. Zároveň strategické záujmy Číny nikdy neumožnia, aby ku kolapsu severokórejského režimu došlo a vždy bude udržiavať ekonomické vzťahy s KĽDR tak, aby udržal režim KĽDR tzv. pri živote. Preto lepším riešením je ísť cestou zaangažovanosti KĽDR, ponúknutím kompromisov, aby nastúpila reformný kurz a otvorila sa svetu. Za týmto účelom je potrebné pomôcť KĽDR nadviazať viac kontaktov s vonkajším svetom, ako tomu bolo doposiaľ.

Efektívnosť sankcií na jadrový program KĽDR nie je doposiaľ vyhodnotená. Skutočnosť, že doposiaľ sankcie nepriniesli želateľný výsledok ešte neznamená, že tomu tak nemôže byť. Všetky sankcie BR OSN do marca 2016 mali len obmedzený charakter a týkali sa len obmedzení dodávok a služieb na vojenský program KLDR a niektoré druhy luxusných tovarov. Rezolúcia BR OSN č. 2270 (3. 3. 2016) predstavuje na rozdiel od predchádzajúcich sankcií najrobustnejšie nevojenské sankcie v histórii OSN, má však ešte takisto tzv. „diery“, presadené do rezolúcie zo strany ČĽR – napríklad – vo veci zákazu dovozu uhlia z KĽDR presadila ČĽR klauzulu, že zákaz platí len v prípadoch, keď by príjmy z tohto obchodu mali byť určené na financovanie vojenského programu KĽDR. Dovoz severokórejského uhlia do ČĽR v r. 2016 výrazne vzrástol, demonštrujúc, že certifikácie severokórejskej strany o civilnom účele príjmov z predaja uhlia nie sú žiadnym problémom. Čína porušuje sankcie BR OSN nielen falošnými certifikáciami a netransparentným poskytovaním údajov o obchode, ale aj otvoreným spôsobom, ako je napríklad otvorenie pobočky komerčnej banky v KĽDR v novembri 2016 alebo dlhodobo vývozom luxusných tovarov do KĽDR na indexe. Okrem toho, že Čína takýmto spôsobom obchádza sankcie voči KĽDR, rozvíja s KĽDR aj „čierny obchod“, ktorý má podľa odhadov ešte vyšší objem ako legálny obchod. Niektoré krajiny Afriky a Latinskej Ameriky a Oceánie takisto obchádzajú sankcie (obchod s nerastnými surovinami, zbraňami, diamantmi, zlatom, kórejská pracovná sila a pod.). Berúc do úvahy vyššie uvedené, medzinárodné sankcie nemajú dostatočnú účinnosť, pretože sa nedodržiavajú. V prípade ich plnej implementácie by však mohli zohrávať účinný nástroj tlaku na severokórejský režim.

10 Čo môžu znamenať výsledky amerických volieb pre KĽDR

Výsledky prezidentských volieb v USA vyvolali pocit neistoty v mnohých politických súvislostiach vrátane postoja USA ku Kórejskému polostrovu. D. Trump v rámci prezidentskej kampane niekoľkokrát poznamenal, že by naložil s problematikou jadrového programu KĽDR ináč, ako prezidenta B. Obama. Prehlásil, že si dokáže sadnúť s Kim Jong-unom a „dať si hamburger“ so severokórejským vodcom, poukázal na to, že Čína by sa mala viac angažovať voči KĽDR, zmienil sa, že americké vojská môžu byť stiahnuté z južnej Kórey, že partneri v aliancii by mali znášať viac finančných nákladov na svoju bezpečnosť a vyjadril podporu nuklearizácii Japonska a Kórejskej republiky: „V určitom zmysle musíme povedať, viete, že bolo by pre nás lepšie, keby sa Japonsko chránilo proti tomu maniakovi v severnej Kórei, bolo by pre nás lepšie, úprimne povedané, keby južná Kórea začala ochraňovať sama seba“.[10] Po voľbách D. Trump poprel svoje vyjadrenia k nuklearizácii

[10] The Chosun Ilbo World, Kim deok-han, 15 November 2016, Trump Flip-Flops on Nukes for S. Korea, Japan.

týchto krajín s tým, že bol zle pochopený a telefonáte s prezidentkou Kórejskej republiky Park Geun-hye dňa 10. 11. 2016 potvrdil zámer USA s Južnou Kóreou „stopercentne udržať alianciu a spevniť ju.“[11]

KĽDR označila Trumpa v máji 2016 ešte počas kampane za bombastického miliardára, „múdreho politika“ a „ďalekovidiaceho prezidentského kandidáta.“ Po vyhlásení výsledkov prezidentských volieb KĽDR vyjadrila nádej, že nový prezident nebude pokračovať v agresívnej a nebezpečnej politike B. Obamu. KĽDR však zároveň hneď dala aj najavo, že bude pokračovať vo svojom jadrovom a balistickom programe. Nedá sa vylúčiť, že jej správanie môže provokatívnejšie, aby si vyslúžila od D. Trumpa pozornosť.

Podľa prejavov víťaza prezidentských volieb v USA D. Trumpa sa dá sa očakávať, že jeho zahraničná politika bude vedená ekonomickým determinizmom Vo vzťahu ku Kórejskému polostrovu nie je vylúčené, že sa bude usilovať dokázať, že KĽDR má pre USA určitú ekonomickú hodnotu a izolovaná a sankcionovaná KĽDR nie je v záujmoch USA. Jedným z dôvodov pre komercionalizáciu vzťahov sú bohaté nerastné suroviny a zásoby vzácnych kovov na území KĽDR.[12] Zlepšenie vzťahov medzi USA a Ruskom môže mať pozitívny dopad na záležitosti Kórejského polostrova a D. Trump si ako primárneho partnera pre artikuláciu svojej politiky voči KĽDR môže zvoliť práve Rusko. Očakávania D. Trumpa na väčšiu angažovanosť Číny voči KĽDR budú v prípade zavedenia protekcionistických opatrení na dovozy čínskych tovarov do USA korigované mierou napätia medzi USA a ČĽR. D. Trump môže do určitej miery modifikovať postoj USA voči KĽDR, avšak nie je reálne, že by došlo k zmene US bezpečnostných záväzkov voči Kórejskej republike a Japonsku.[13]

Záver

Bezpečnostné otázky Kórejského polostrova sú súčasťou geopolitiky východnej Ázie. V súčasnej dobe je v tomto regióne zreteľná meniaca sa rovnováha moci. Ústredným faktorom sú mocenské ambície Číny, ktorá sa usiluje a zmenu status quo a obmedzenie vojenskej dominancie USA v západnom Pacifiku. Rastúci vplyv Číny v regióne nie je sprevádzaný adekvátnou adaptáciou bezpečnostných spôsobilostí Japonska a Južnej Kórey, čo spôsobuje, že sa spolu s ďalšími ázijskými krajinami utiekajú k bezpečnostným garanciám USA, ktoré vnímajú ako kľúčový faktor rovnováhy v regióne.

Hlavnú hrozbu na Kórejskom polostrove predstavuje jadrový a balistický program KĽDR. Otázka denuklearizácie Kórejského polostrova predstavuje zložitý komplex priesečníkov strategických záujmov mocností. Severokórejský režim odmieta plniť rezolúcie BR OSN a usiluje o dosiahnutie medzinárodného uznania štatútu jadrovej krajiny. Jadrový potenciál považuje za hlavný odstrašujúci prostriedok voči možnej agresii zo strany USA a jeho spojencov.

Potom, ako desať rokov nefungujú voči KĽDR žiadne medzinárodné výzvy, rezolúcie BR OSN a sankčné režimy, keď sa ukazuje, že politika „strategickej trpezlivosti“ administrácie prezidenta B. Obamu voči KĽDR neprináša ovocie a keď zlyhali aj všetky iniciatívy južnej Kórey, je otázne, aká by mala byť reakcia medzinárodného spoločenstva na zastavenie týchto hrozieb, aký priestor existuje pre nové aktivity a aké sú riešenia, ktoré by priniesli efektívny výsledok. Ukazuje sa pri tom, že je len veľmi málo faktorov, ktoré by sa dali využiť ako skúsenosť z riešenia jadrových programov iných krajín v minulosti, a riešenie jadrového programu KĽDR bude musieť mať vlastný model. Novú situáciu v riešení

[11] Korea JoongAng Daily, Ser Myo-Ja, 17 November 2016, Trump assures Park of his support for alliance in phone call
[12] G. Evans, 14 November 2016. Korea Global Forum 2016, Seoul.
[13] Ch. Hill, 14 November 2016. Korea Global Forum 2016, Seoul.

problematiky môže priniesť nová administrácia D. Trumpa, ktorého politika, ako sa dá očakávať, bude založená na ekonomickom determinizme, a ktorý môže priniesť novú psychológiu spolupráce.

V riešení otázok jadrového programu KĽDR bude naďalej zohrávať dôležitú úlohu pozícia Číny, ktorá síce na jednej strane odmieta jadrový a balistický program KĽDR, ale na druhej strane vníma severnú Kóreu ako svoje strategické aktívum v kontexte geopolitickej súťaživosti o vplyv v regióne s USA. Čína i napriek formálnej podpore rezolúcií a sankcií BR OSN voči KĽDR nie je de facto ochotná prekročiť tzv. červenú zónu sankcií, ktorá by mohla priviesť KĽDR ku kolapsu. Znamenalo by to pre ňu stratu spojenca a zároveň riziko destabilizácie regiónu. Záujmom Číny je nasmerovať KĽDR na postupné reformy a ukončenie izolacionizmu s čiastočným otváraním sa svetu pri zachovaní pročínskej orientácie režimu, ako nárazníkovej zóny voči vplyvu USA v regióne východnej Ázie. V tomto zmysle je miera angažovanosti ČĽR voči KĽDR a uplatňovanie sankcií jej strany dôležitým faktorom riešenia jadrového programu KĽDR.

Zoznam použitej literatúry:

1. Park Geun-hye (8.9.2016): Remarks by President of the Republic of Korea at the 11th East Asia Summit. In: *Cheong Wa Dae*, Seoul, 08 September 2016. Dostupné na internete: http://mofa.go.kr/webmodule/htsboard/template/read/engreadboard.jsp?typeID=12&boardid=14195&seqno=317332&c=&t=&pagenum=1&tableName=TYPE_ENGLISH&pc=&dc=&wc=&lu=&vu=&iu=&du

2. Kim Deok-han (2016): Trump Flip-Flops on Nukes for S.Korea. In: *Japan The Chosun Ilbo World*, 15 November 2016. Dostupné na internete: http://english.chosun.com/site/data/html_dir/2016/11/15/2016111500800.html

3. The Korea Times (2016), Trump could help resolve nuclear standoff with N. Korea. In: *The Korea Times*. 16 November 2016. Dostupné na internete: http://koreatimes.co.kr/www/news/nation/2016/11/485_218223.html

4. Ser Myo-Ja (2016): Trump assures Park of his support for alliance in phone call. In: *Korea JoongAng Daily*, 17 November 2016. Dostupné na internete: http://mengnews.joins.com/view.aspx?aId=3026008

5. Alex Wagner (2002): *Bush labels North Korea, Iran, Iraq an „Axis of Evil“*. In: Arms Control Asocciation, 1 March 2002. Dostujpné na internete: https://www.armscontrol.org/act/2002_03/axismarch02

6. North Korea Leaves Nuclear Pact (2003): In: *CNN.com/world*, 10 January 2003. Dostupné na internete: http://edition.cnn.com/2003/WORLD/asiapcf/east/01/10/nkorea.treaty/
7. U.S. Department of State (2016): US Department Remarks at the U.S.- Republic of Korea 2+2 Ministerial Meeting. 19 October 2016. In: *U.S. Department of State*. Dostupné na internete: https://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2016/10/263340.htm

8. The Korea Herald (2014): *Full text of Park´s speech on N. Korea.* 26 May 2014. In: The Korea Herald. Dostupné na internete: http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20140328001400

9. G. Evans (2016): International Environment for Korean Unification and Peace in Northeast Asia. In: *Korea Global Forum 2016*, Seoul. 14 November 2016.

10. CH. Hill (2016): International Environment for Korean Unification and Peace in Northeast Asia. In: *Korea Global Forum 2016*, Seoul. 14 November 2016.

11. Northeast Asia Peace and Cooperative Initiative (2013). In: *MOFA of RoK*. 2013. Dostupné na internete: www.mofa.go.kr

12. CICA (2014): Secretariat of the Conference on Interaction and Confidence Building Measures in Asia. In: *CICA*. Dostupné na internete: http://www.s-cica.org/page.php?lang=1

13. IISS(2014): The 13th Asia Security Summit, Singapore, 30 May – 1 June 2014. 12 August 2014. In: *IISS*. Dostupné na internete: https://www.iiss.org/en/publications/conference%20proceedings/sections/shangri-la-aa36/the-shangri-la-dialogue-2014-f844

14. Straits Times (2014): Geopolitical realities in East Asia. In: *Ministry of Foreign Affairs Singapore*. Dostupné na internete: https://www.mfa.gov.sg/content/mfa/media_centre/singapore_headlines/2014/201405/headlines_2014051602.html

15. Park Geun-hye (2012): A Plan for Peace in North Asia. 12 November 2012. In: The Wall Street Journal. Dostupné na internete: http://www.wsj.com/articles/SB10001424127887323894704578114310294100492

Kontakt:
JUDr. Milan Lajčiak
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail:milan.lajcak@gmail.com

AKTUÁLNE PROBLÉMY HARMONIZÁCIE DANÍ V EÚ

Gizela Lénártová

Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: gizela.lenartova@gmail.com

V súčasných podmienkach globalizácie ekonomiky sa čoraz výraznejšie presadzujú protichodné tendencie v medzinárodnom zdanení, ako sú adaptácia, konkurencia, koordinácia a harmonizácia. Obsahom príspevku sú aktuálne problémy harmonizácie priamych a nepriamych daní v Európskej únii. Dôraz je kladený predovšetkým na harmonizáciu korporatívnych daní nadnárodných spoločností v EÚ prostredníctvom spoločného daňového základu (CCCTB). Otázkou je, ako presadiť navrhované modely harmonizácie CCCTB pri súčasnom spôsobe prijímania smerníc EÚ v daňovej oblasti (jednomyseľné hlasovanie), ako aj spôsob prijímania smerníc po Brexite.[1]
Kľúčové slová: harmonizácia daní, spoločný konsolidovaný základ dane, daňové úniky a podvody, daňová suverenita

In the present context of globalization of the economy is increasingly pursuing contradictory tendencies in international taxation, such as adaptation, competition, coordination and harmonization. Includes contributions are actual problems of harmonization of direct and indirect taxation in the European Union. The focus is primarily on the harmonization of corporate taxation of multinational companies in the EU through a common tax base (CCCTB). The question is how to enforce the proposed CCCTB models harmonization while practice of accepting EU directives in the field of taxation (unanimity) and the method of adopting the Directives in EU after Brexit.
Key words: tax harmonization, common consolidated tax base (CCCTB), tax evasion and fraud, tax sovereignty
JEL: H 24, H 25

Úvod

Protichodné tendencie v medzinárodnom zdanení sú v súčasnosti sprevádzané procesmi, ako sú adaptácia, konkurencia, koordinácia a harmonizácia. Adaptácia a konkurencia sa v daňovej politike krajín prejavujú „sledovaním“, ako sa uplatňujú daňové nástroje okolitých štátov a následnými individuálnymi krokmi na ochranu vlastných hospodárskych záujmov. Koordinácia sa môže vyskytovať vo viacerých formách. Neformálna koordinácia spočíva v príležitostných kontaktoch daňových úradov rôznych krajín spojených s výmenou informácií o plánovaných reformách, pokusoch riešiť problémy a prípadnou snahou stanovenia spoločných pravidiel na výmenu informácií o daňovníkoch na redukciu daňových únikov. Formálnou koordináciou sú stretnutia na vysokých úrovniach, na ktorých predstavitelia krajín konzultujú s partnermi pripravované zmeny v snahe zabrániť takým zmenám v daňovej legislatíve, ktoré by mohli ovplyvniť iné krajiny. Určitá miera koordinácie daňovej politiky na medzinárodnej úrovni je zabezpečovaná Výborom pre fiškálne záležitosti pri OECD (CFA OECD). Opatrenia slúžia na výmenu informácií, získanie poznatkov

[1] Príspevok je súčasťou výskumného projektu VEGA 1/0184/16 Eliminácia medzinárodného dvojitého zdanenia podnikateľských subjektov a jej vplyv na rozvoj podnikania a investovania v SR.

o zamýšľanom postupe iných krajín, na riešenie rôznych technických problémov. V oblasti daňovej politiky OECD sa orientuje najmä na elimináciu dvojitého zdanenia formou vzorových zmlúv (OECD Model) a na transferové oceňovanie. Cieľom predkladaného príspevku je preskúmať a analyzovať doteraz uskutočnené opatrenia harmonizácie daní v EÚ a ich dôsledky v členských krajinách a celej EÚ. Dôraz bude kladený na súčasné a predovšetkým naliehavé problémy v oblasti zdanenia nadnárodných spoločností v členských krajinách EÚ. Základnými použitými metódami sú komparatívna analýza a syntéza.

1 Teoretické vymedzenie harmonizácie daní

Harmonizáciu daní definuje Nerudová[2] ako „proces zbližovania daňových sústav štátov na základe spoločných pravidiel“. Široký[3] uvádza daňovú harmonizáciu ako „zbližovanie a prispôsobovanie rôznych daňových systémov a daní na základe princípu spoločných pravidiel členských krajín“. Harmonizáciu daní charakterizuje autorka predkladaného príspevku ako „viacdimenzionálny proces zbližovania a prispôsobovania rôznych daňových systémov viacerých štátov vytváraním spoločných pravidiel a uplatňovaním spoločných princípov zdaňovania na základe politických, ekonomických a iných rozhodnutí so zámerom dosiahnuť vytýčené ciele.“[4] Väčšina autorov vníma harmonizáciu daní ako proces (súbor prostriedkov na dosiahnutie cieľov) a zároveň aj ako výsledok (samotnú harmonizáciu daňovej legislatívy).

Na začiatku integračného procesu Európy bol stanovený cieľ harmonizácie daní – zavedenie jednotného trhu a jeho hladké fungovanie.[5] V ďalších rokoch boli ciele daňovej harmonizácie rozšírené a definované takto:

- dosiahnuť jednotný trh a zabezpečiť jeho úspešné fungovanie,
- vytvoriť podmienky na vyššiu konkurencieschopnosť integračného zoskupenia,
- minimalizovať náklady zdanenia a zjednodušiť zdaňovanie nadnárodných spoločností operujúcich v určitom integračnom zoskupení.

Daňová harmonizácia a daňová konkurencia sú vo vzájomnom protirečení. Prejavujú sa vo svetovej ekonomike, ako aj v európskom integračnom zoskupení. Prvé podnety týkajúce sa regulácie daňových systémov členských štátov EÚ vznikli, tak ako už bolo spomenuté, v súvislosti s cieľom vytvoriť jednotný trh v rámci EÚ.[6] Na voľný pohyb tovarov a služieb bolo nevyhnutné harmonizovať najmä spotrebné dane a DPH. Keď 1. 1. 1993 začal fungovať jednotný trh, spotrebitelia mohli nakúpiť tovar v ktorejkoľvek členskej krajine a doviesť ho domov bez pohraničnej kontroly. Rozdielne daňové sadzby uvalené na rôzne tovary viedli k rozptýleniu obchodov, čo malo v konečnom dôsledku širší dosah na produkciu a distribúciu statkov. Voľný pohyb osôb v rámci jednotného trhu dáva právo na výber členskej krajiny, v ktorej bude občan EÚ žiť a pracovať. Taktiež voľný pohyb kapitálu umožňuje zriaďovať spoločnosti, hromadiť úspory a presúvať finančné prostriedky medzi členskými krajinami. V oboch prípadoch motiváciou pri výbere členskej krajiny je často aj zníženie celkového daňového zaťaženia.

Uvedené výhody jednotného trhu môžu viesť a do určitej miery aj vedú k daňovej konkurencii medzi členskými štátmi, ktorej špecifikácia a analýza je v súčasnosti hlavným predmetom diskusií. V prvom rade sa skúma, či takáto konkurencia vôbec existuje. Ak áno, potom sa zisťuje, či je škodlivá alebo nie. Následným azda najväčším problémom je

[2] NERUDOVÁ, D. (2008): Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie, s. 15.
[3] ŠIROKÝ, J. (2010): Daně v Evropské unii, s. 26-27.
[4] LÉNÁRTOVÁ, G. (2012): Harmonizácia daní v Európskej únii, s. 24.
[5] Články 93 a 94 Zmluvy o založení ES.
[6] Tamtiež.

jej eliminácia, resp. udržanie v hraniciach efektívnosti. „Škodlivou daňovou konkurenciou sa rozumie aplikácia nižšej či nulovej sadzby dane pre príjmy plynúce z aktivít dosiahnutých výhradne mimo domácej ekonomiky, pričom tu nie je žiadna výmena informácií s krajinami, z ktorých tieto príjmy pochádzajú. Cieľom týchto minimálnych daňových sadzieb je predovšetkým lákať ekonomickú aktivitu na úkor ostatných krajín.“ Daňová konkurencia medzi členskými štátmi EÚ je len menšou súčasťou celosvetovej daňovej konkurencie. Európska únia musí čeliť nežiaducej daňovej konkurencii nielen v rámci členských štátov, ale aj vo vzťahu k ostatným vyspelým ekonomikám sveta. Dôvodom je súčasný proces globalizácie. Ekonomiky sa čoraz viac otvárajú a cieľom jednotlivcov i spoločností je využiť daňové zvýhodnenia jednotlivých krajín. Na druhej strane sa jednotlivé krajiny snažia vytvoriť prostredníctvom vhodnej daňovej klímy atraktívne investičné podmienky na prilákanie zahraničného a udržanie domáceho kapitálu. Medzi základné argumenty, ktoré podporujú harmonizáciu daní v EÚ, patrí skutočnosť, že postupné súťaživé znižovanie daňového zaťaženia v členských štátoch môže viesť k radikálnemu zníženiu štátnych príjmov, a tým k neúmernej reštrikcii verejného sektora. V prípade zdanenia podľa princípu rezidencie získava príjmy z daní štát, v ktorom má spoločnosť vedenie alebo sídlo. Uvedená spoločnosť však môže využívať verejné statky a služby úplne iného štátu, ktorému dane na financovanie týchto služieb často nikdy neodvedie, aspoň nie v potrebnej výške. K tejto situácii väčšinou dochádza pri využívaní výhod daňových rajov.

Prijatím spoločných pravidiel sa vytvorí priestor na zabezpečenie stability daňových systémov, zmiernenie medzinárodného dvojitého zdanenia a obmedzenie daňových únikov. Na druhej strane zachovanie daňovej konkurencie by mohlo viesť k určitým obmedzeniam príjmov do štátnych rozpočtov, ktoré by vyvolali potrebu prehodnotiť štruktúru verejných výdavkov, a tým zabezpečiť ich efektívnejšie využívanie. Zjednotenie daňových systémov v EÚ by mohlo spôsobiť vyhľadávanie daňových zvýhodnení mimo oblasti Európy, čo by spôsobilo nežiaduci odliv kapitálu. Ďalším argumentom proti harmonizácii sú neúmerné politické a administratívne náklady spojené s aproximáciou daňových systémov, sadzieb a daňových základov. Výsledkom inej štúdie je, že „nie je potrebná harmonizácia, ale zdokonalenie daňových systémov“[7] uplatňovaných v jednotlivých krajinách. Treba zdôrazniť, že EÚ, ako aj OECD sa snažia o obmedzenie nežiaducej daňovej konkurencie, ktorej mieru je v mnohých prípadoch veľmi ťažké odhadnúť.

2 Súčasný stav zdanenia v EÚ ako východisko daňovej harmonizácie

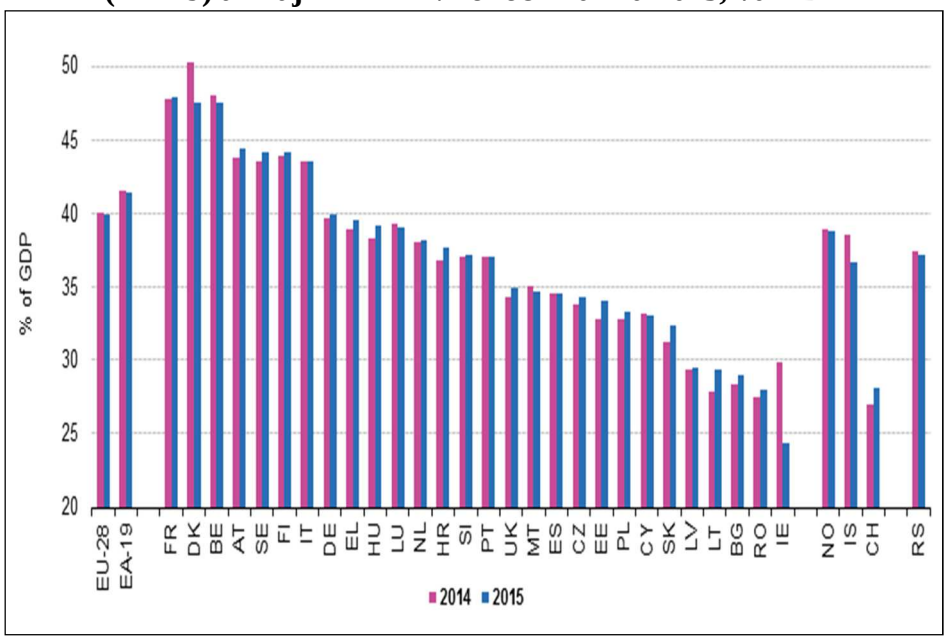
V čase podpísania Rímskych zmlúv malo šesť zakladajúcich štátov EHS (Belgicko, Francúzsko, Holandsko, Luxembursko, Nemecko, Taliansko) úplne odlišné daňové systémy. Rozdielnosti boli výrazné vo všetkých oblastiach: v daňovej politike, v daňovej legislatíve, v miere daňového zaťaženia, v štruktúre uplatňovaných daní, v daňovej správe, atď. Po roku 2004 po prijatí 10 nových členských krajín sa odlišnosti ešte viac zväčšili. V roku 2007 vstupom Bulharska a Rumunska do EÚ tento trend pokračoval. Prehĺbenie týchto rozdielov je viditeľné medzi tzv. „starými“ členskými krajinami a novoprijatými.

V ďalšom texte uvádzame údaje o daňových príjmoch ako percento k hrubému domácemu produktu (HDP) v Európskej únii (EÚ) a eurozóny (EA-19), ďalej podľa jednotlivých členských štátov EÚ a krajín EFTA. Posledný rok, pre ktorý sú k dispozícii podrobné štatistiky daňových príjmov pre všetky členské štáty je rok 2015. V roku 2015 pomer daňových príjmov (vrátane čistých sociálnych príspevkov) k HDP predstavoval 40,0 % HDP v Európskej únii (EÚ-28) a 41,4 % HDP v eurozóne (EA-19). Podľa údajov

[7] BOSS, A. (1999): Do We Need Tax Harmonization in the EU? No. 916. Kiel, s. 23.

Eurostatu významná zmena v porovnaní s rokom 2014 nebola zaznamenaná pre EÚ-28. V roku 2015 v porovnaní s rokom 2014 došlo k poklesu pre EA-19 o 0,1 percentuálneho bodu (pb). V absolútnych číslach daňové príjmy od roku 2009 rastú, čo sa prejavilo aj v roku 2015. V roku 2015 sa daňové príjmy podieľali až 89 %-tami z celkových príjmov vládneho sektora v Európskej únii.

Graf 1: Celkové daňové zaťaženie členských štátov EÚ (EU-28), Eurozóny (EA-19) a krajín EFTA v rokoch 2014 a 2015, % HDP



Pozn.: Údaje sú zbierané podľa Eurostatu na základe Európskeho systému národných a regionálnych účtov (ESA 2010), údaje sú v súlade s tabuľkou ESA2 „hlavných agregátov verejnej správy“, zverejnených 21. 10. 2016 alebo následných aktualizácií tabuľky ESA2. Prameň: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?

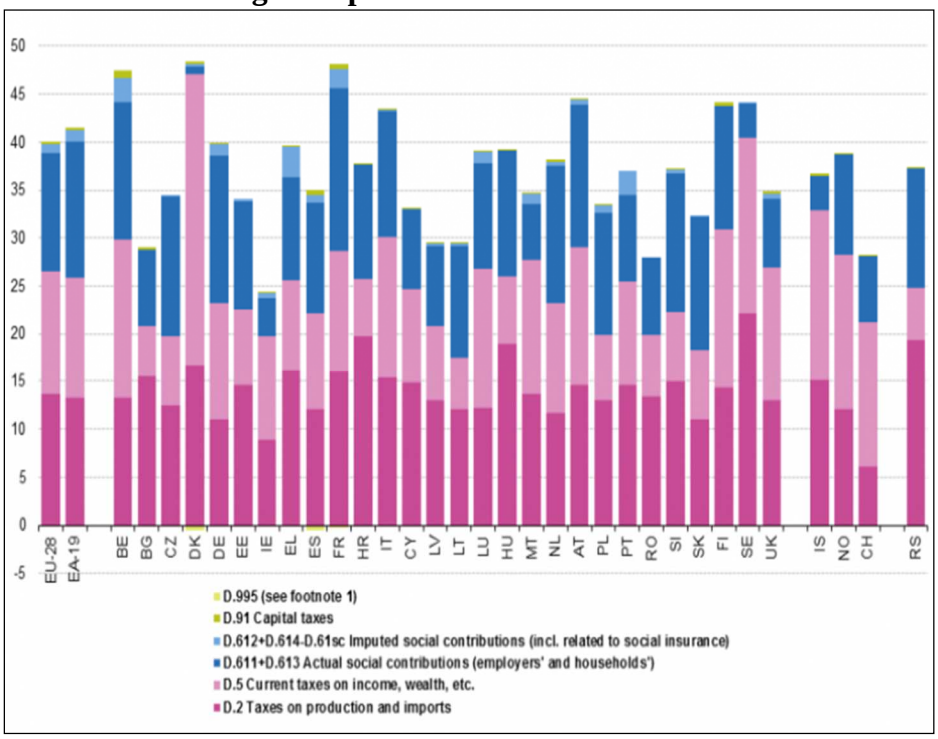
Hlavné štatistické výsledky nasvedčujú, že Dánsko, Francúzsko a Belgicko vykazujú najvyššie hodnoty (% k HDP – pomery daňových príjmov vrátane sociálnych príspevkov k HDP). Ak porovnáme krajiny, ktoré do EÚ v roku 2004, Maďarsko a Slovinsko mali najvyšší podiel daňových príjmov k HDP v 2015: Maďarsko 39,2 % a Slovinsko 37,1 %, čo ale je stále nižšie daňové zaťaženie ako priemer EÚ.

Zaujímavé výsledky dostaneme, ak preskúmame celkové daňové príjmy v percentách k HDP v členských krajinách EÚ (EU-28), Eurozóny (EA-19), v krajinách EFTA podľa vnútornej štruktúry uplatňovaných daní, čo ilustruje graf 2.

Daňové príjmy EÚ sú rozdelené podľa ESA klasifikácie pre potreby štatistického vykazovania do týchto hlavných kategórií: nepriame dane, definované ako dane súvisiace s výrobou a dovozom (napríklad dane z pridanej hodnoty – DPH a akcízy), priame dane sa skladajú z bežných daní z príjmu a majetku a čistých sociálnych príspevkov, ktoré zahŕňajú skutočné sociálne príspevky (pre platenie do fondov sociálneho zabezpečenia alebo iných programov sociálneho poistenia), rovnako ako imputované sociálne príspevky , imputované príspevky týkajúce sa dôchodkov z majetku niektorých programov sociálneho poistenia, ktoré sú považované za dodatočný príspevok do systému (D.614 domácností "sociálny doplnkové príspevky) a imputované príspevky niektorých programov sociálneho poistenia (za poplatok D.61sc sociálne poistenie schéma služby). V ESA 2010 klasifikácie, tieto kategórie predstavujú nasledujúce transakcie: dane z produkcie a dovozu (D.2), bežné dane z príjmu, majetku atď. (D.5), kapitálové dane (D.91), čisté sociálne príspevky (D.61) zložené z skutočných sociálnych príspevkov (D.611 + D.613). V roku 2015 sú daňové príjmy v celej

EÚ (EÚ-28) pomerne rovnomerne rozložené medzi čisté sociálne príspevky (13,2 % HDP), dane z produkcie a dovozu (13,6 %) a bežné dane z príjmu, majetku (13,0 %). Z dôvodu rozdielnych národných daňových systémov sa však daňová štruktúra vyjadrená týmito tromi kategóriami (nepriame dane, priame dane a čisté sociálne príspevky) značne líši.

Graf 2: Štruktúra daňových príjmov podľa jednotlivých krajín a hlavných daňových kategórií v percentách HDP v roku 2015



Pozn.: Kódy sú oficiálne kódy ESA 2010: D.995 kapitálové transfery z verejnej správy jednotlivým sektorom (dane a sociálne príspevky vyrubené, ktoré sa pravdepodobne nebudú vyberať, D.91 kapitálové dane), D.612+ D.614+ D61sc vyrubené sociálne príspevky, D.611+D.613 povinné sociálne príspevky splatné do fondov soc. zabezpečenia, D.5 bežné dane z dôchodkov a majetku, D.2 dane z produkcie a importu. Prameň: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?

Na základe analýzy a zo štatistických zistení vyplýva, že rozdiely sú spôsobené najmä týmito faktormi:

– vývojom samotného ukazovateľa HDP (výkonnosť ekonomiky, inflácia a ostatné faktory),

– veľkosť a efektívnosť verejného sektora, zabezpečenie verejných statkov a služieb, zamestnanosť vo verejnom sektore, štátne zákazky atď.,

– sociálna politika (zdravotné a sociálne zabezpečenie, financovanie vzdelávacieho systému a zdravotníctva, podpora v nezamestnanosti, riešenie sociálnej núdze atď.),

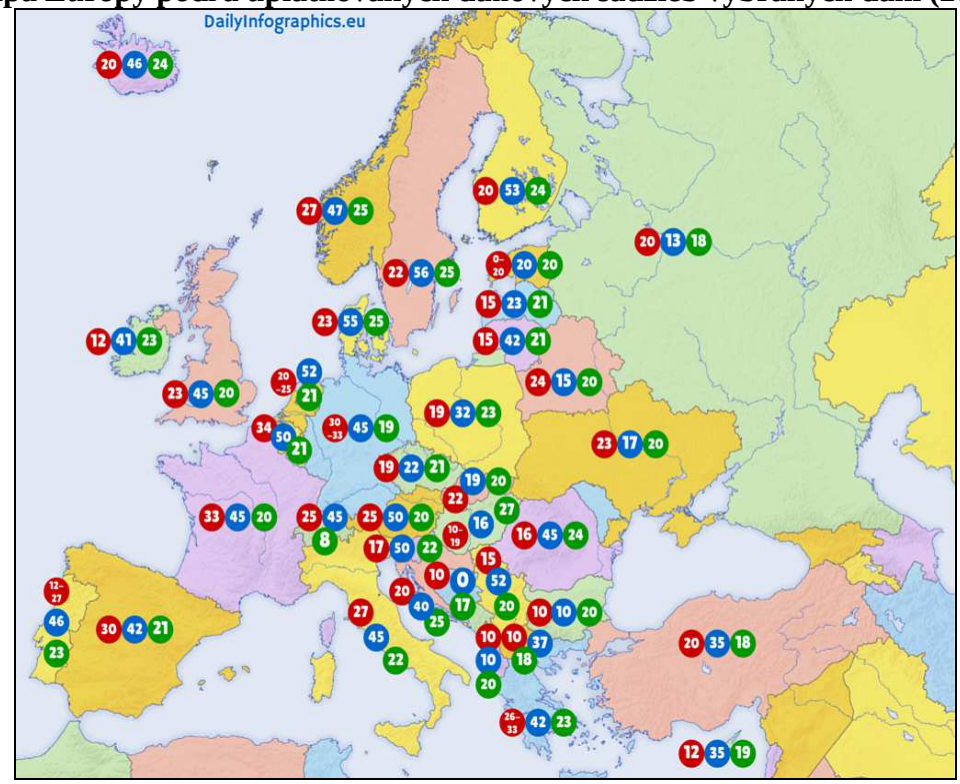
– väzba sociálneho a daňového systému:

a) niektoré krajiny uplatňujú relatívne oddelené systémy, tzn. sociálne otázky sa riešia predovšetkým priamo a adresne formou sociálnych nástrojov, podpôr, príspevkov a daňový systém obsahuje malý okruh daňových nástrojov sociálneho charakteru;

b) niektoré krajiny majú úzko previazaný sociálny a daňový systém, čiže sa uplatňujú vo väčšej miere sociálne nástroje zakomponované do daňového systému formou odpočítateľných položiek, daňových zliav, oslobodení od dane, ktoré majú sociálny charakter;

– samotná daňová štruktúra, to znamená druhy a počet uplatnených daní, výška efektívnych daňových sadzieb a ostatné daňové faktory ovplyvňujúce ich výšku.

Mapa Európy podľa uplatňovaných daňových sadzieb vybraných daní (2015)



Pozn.: červené označenie: uplatňovaná daňová sadzba korporácií, modré označenie: max. daňová sadzba z príjmu, zelené označenie: štandardná daňová sadzba DPH
Prameň: Dailyinfographics.eu/tax-rates-map-of-europe

Na mape Európy sú odlišným farbami označené uplatňované daňové sadzby dane zo zisku korporácií (v SR: daň z príjmov právnických osôb), maximálna daňová sadzba osobných daní z príjmov (v SR: daň z príjmov fyzických osôb) a štandardná daňová sadzba DPH.

Z doteraz uskutočnenej komparatívnej analýzy vyplýva, že zdanenie v Európe ako aj v členských krajinách EÚ značne odlišuje. Vyvstáva otázka, harmonizovať dane v EÚ alebo podporovať daňovú konkurenciu?

3 Problémy harmonizačného procesu nepriamych daní v EÚ

V procese harmonizácie daní v európskom integračnom zoskupení je charakteristické to, že sa spočiatku pristúpilo k harmonizácii nepriamych daní a až neskôr sa presadzovali snahy o harmonizáciu priamych daní. Legislatívnym východiskom harmonizácie nepriamych daní[8] sú články 95 až 99 Zmluvy o založení EHS. „Hlavným cieľom Zmluvy o EHS je, aby v rámci hospodárskej únie vznikol spoločný trh, v ktorom by vládla zdravá konkurencia a ktorého hlavné charakteristické znaky by boli podobné ako v prípade vnútroštátneho trhu.“[9] K najdôležitejším zmenám v harmonizácii daní v druhej polovici 20. storočia patrí nesporne postupné zavedenie DPH vo všetkých členských štátoch EÚ, čo možno považovať za prvý krok k harmonizácii DPH. Tieto zmeny boli sprevádzané mnohými úskaliami a problémami, ktoré sa riešili postupne na základe prijatí mnohých kompromisov. V oblasti nepriamych daní

[8] LÉNÁRTOVÁ, G. – DOPIRIAK, R. – PODOLINSKÝ, V. (2003): Medzinárodné zdanenie, s. 47.
[9] Biela kniha – Príprava asociovaných krajín strednej a východnej Európy na integráciu do vnútorného trhu, s. 430.

sa uskutočnila štrukturálna a sadzbová harmonizácia. V rámci štrukturálnej harmonizácie sa riešili najvážnejšie problémy v súvislosti s budovaním vnútorného trhu. Išlo o voľbu vhodných daňových princípov a režimov v oblasti zdanenia spotreby (DPH a spotrebné dane). Bolo nevyhnutné vyriešiť: kto bude odvádzať daň, v ktorej krajine sa bude daň odvádzať(do štátneho rozpočtu ktorej krajiny budú plynúť daňové príjmy), v akej výške bude platiteľ odvádzať dane, tzn. aké daňové sadzby budú uplatnené. Z uvedeného vyplýva, že kľúčovou otázkou bolo, na základe akých daňových princípov sa budú uplatňovať DPH a spotrebné dane v rámci jednotného vnútorného trhu. V oblasti DPH bol hlavnou prekážkou princíp krajiny určenia (principle of destination) aplikovaný na transakcie medzi členskými štátmi. Cieľom tohto systému je, aby boli na tovar uvalené sadzby DPH a spotrebné dane platné v štáte spotreby, pretože DPH uvalená v členskom štáte by mala odrážať mieru spotreby. Princíp krajiny určenia spočíva v tom, že pri fakturácii tovaru predávaného do iného členského štátu sa tento tovar zaťaží nulovou sadzbou a v štáte príjemcu sa zaťaží sadzbou platnou v tomto štáte. V princípe teda platí daň kupujúca strana. Nevýhodou tohto systému sú najmä fyzické hraničné kontroly a nákladná administratíva. Podľa návrhu Európskej komisie z roku 1987 by problém čiastočne vyriešilo zavedenie princípu krajiny pôvodu (principle of origin). Podľa tohto princípu je dodávaný tovar zdaňovaný v tej krajine, z ktorej je expedovaný. Platiteľ dane v krajine dodania si potom môže uplatniť daň na vstupe normálnym spôsobom. Zavedenie princípu krajiny pôvodu by mohlo spôsobiť značné rozdiely v daňových príjmoch medzi členskými krajinami. To by si vyžiadalo ďalšiu realokáciu daňových výnosov medzi krajinami pôvodu a krajinami spotreby prostredníctvom klíringového systému na základe vrátenia DPH. Neschopnosť členských štátov dohodnúť sa na podmienkach fungovania klíringového systému viedla ku kompromisu, ktorým bolo uplatnenie obidvoch princípov – princíp určenia a princíp pôvodu v tzv. prechodnom systéme DPH. Smernica č. 91/680/EHS a smernica č. 92/111/EHS zaviedli prechodný (dočasný) systém DPH účinný od začiatku roku 1993. Základom prechodného systému je aplikácia princípu krajiny pôvodu na všetky predaje konečnému spotrebiteľovi a zachovanie princípu krajiny určenia pre väčšinu transakcií medzi registrovanými platiteľmi DPH. „Kombinovaný systém DPH umožnil zrušiť daňové kontroly na hraniciach medzi členskými štátmi. Voľný pohyb tovaru v rámci Spoločenstva znamená, že obchodovanie medzi členskými štátmi nebude ďalej považované za import a export. Prekročenie štátnych hraníc nie je ďalej považované za zdaniteľné plnenie,“[10] čo znamená, že tovar zaťažený DPH v jednom členskom štáte sa môže pohybovať v rámci Spoločenstva bez ďalšej kontroly alebo daňovej povinnosti. V súvislosti s odstránením hraničných kontrol medzi členskými štátmi bolo nevyhnutné zvýšiť kontrolu dodržiavania princípu krajiny určenia. Formality vykonávané na štátnych hraniciach sa presunuli do sídla príjemcu tovaru, kde ich vybavuje kupujúca firma a príslušný daňový úrad. Na bezproblémové fungovanie tohto systému bol vytvorený zvláštny systém kontroly. Každý podnik, ktorý obchoduje s krajinami ES, dostal pridelené identifikačné číslo na účely dane. Prostredníctvom týchto čísel firmy informujú príslušné daňové úrady o rozsahu svojich obchodov s podnikmi z ostatných členských krajín. Podnikatelia, ktorí sú registrovaní na území jedného štátu a kúpia služby v inom štáte, majú nárok na vrátenie zaplatenej dane z pridanej hodnoty. Na vrátenie však musia splnomocniť daňového zástupcu a príslušný postup má v každej členskej krajine určité odlišnosti. „Princíp krajiny určenia znamená vyššiu administratívnu záťaž, pretože vyžaduje vzájomné vyrovnávanie pohľadávok a záväzkov. Okrem toho tento princíp zvádza k vyšším daňovým únikom.“[11] Z názvu prechodného systému DPH vyplýva, že bol stanovený dočasne.

[10] EUROPEAN COMMISSION (2000): Tax policy in the European Union. Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg 2000, s. 14.
[11] KUČEROVÁ, I. (2000): Porovnání systémů daní v EU a ČR. Ekonom, 20/2000, s. II.

Pôvodným zámerom bolo ukončiť jeho platnosť koncom roku 1996. Od roku 1997 mal byť v rámci celého systému DPH platný princíp krajiny pôvodu, podľa ktorého je daň z pridanej hodnoty kalkulovaná a platená v krajine pôvodu tovaru alebo poskytovania služby. Kombinácia obidvoch princípov nebola zrušená a uplatňuje sa dodnes, teda aj v roku 2016. Napriek tomu, že harmonizácia nepriamych daní bola úspešnejšia ako harmonizácia priamych daní, pri uplatnení DPH a spotrebných daní sa aj v súčasnosti vynára celý rad otvorených otázok. Na začiatku 21. storočia sa pokračovalo v štrukturálnej harmonizácii. Od prijatia šiestej smernice a jej doplňujúcich smerníc uplynuli viac ako dve desaťročia. Pretože sa legislatíva stala neprehľadnou a komplikovanou, Európska komisia sa rozhodla o prepracovaní a nahradení predchádzajúcich smerníc novou smernicou. Roku 2006 bola prijatá Smernica č. 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty. Text smernice kodifikuje spoločný systém DPH. Okrem toho bol v smernici ustanovený Výbor pre daň z pridanej hodnoty. V roku 2008 bolo prijaté nariadenie č. 143/2008, ktoré sa stalo významným krokom v harmonizácii DPH, pretože zaviedlo nové pravidlá a nástroje v oblasti spolupráce daňovej správy a výmeny informácií týkajúce sa miesta poskytovania služieb, zvláštnych režimov a postupu vrátenia dane. Cieľom zmien je aj aktívny boj proti daňovým únikom a podvodom v oblasti nepriamych daní (DPH a spotrebné dane). V roku 2010 bola prijatá smernica č. 2010/45/EÚ týkajúca sa pravidiel fakturácie, ktorou sa mení a dopĺňa smernica č. 2006/112/ES o spoločnom systéme DPH. Zámerom týchto pravidiel je[12] spresniť a zjednodušiť fakturáciu tak, aby sa zabezpečilo účinnejšia kontrola všetkých transakcií.

V sadzbovej harmonizácii ide o odporučenie optimálnych daňových sadzieb. Daňové sadzby predstavujú pri každej dani významný konštrukčný prvok a dôležitý ekonomický nástroj. Výška daňových sadzieb ovplyvňuje výšku cien, čiže má zároveň priamy sociálny dopad na konečných spotrebiteľov. Počet daňových sadzieb súvisí s administratívnou náročnosťou platiteľov dane – podnikateľov. Harmonizácia daňových sadzieb bola veľmi komplikovaná, pretože je členskými krajinami vnímaná ako zasahovanie do ich daňovej suverenity. Národné tradície v oblasti výroby a spotreby sa prenášajú do výšky daňových sadzieb vyrábaných tovarov a poskytovaných služieb a členské štáty sa nechcú vzdať možnosti určovania ich počtu a výšky, ďalej daňové sadzby sú okrem iného aj nástrojom fiškálnej politiky a ich harmonizácia môže znižovať manévrovací priestor národným vládam pri ovplyvňovaní agregátnej ponuky a dopytu, harmonizácia sadzieb dane môže významne ovplyvniť príjmy štátnych rozpočtov, pretože nepriame dane tvoria podstatnú časť príjmov ŠR členských krajín. Tieto príčiny sú opodstatnené, preto Európska komisia nepresadzuje úplnú harmonizáciu daňových sadzieb, čiže rovnaký počet a rovnakú výšku daňových sadzieb DPH. Pri sadzbovej harmonizácii ide o prijatie určitých spoločných zásad uplatňovania daňových sadzieb a ich aproximácia formou stanovenia rozpätia odporúčaných daňových sadzieb. V roku 1989 Európska komisia navrhla na zblíženie sadzieb dane z pridanej hodnoty dve pásma: prvé 4 % až 9 % na základné životné potreby ako potraviny, lieky, energiu a knihy, a druhé so štandardnou sadzbou 14 % až 20 %. Smernica č. 92/77/EHS zo 16. októbra 1992 stanovila odporúčané minimálne sadzby DPH. Od 1. 1. 1993 tak platí minimálna výška štandardnej sadzby 15 % (neskôr bola stanovená odporúčaná maximálna výška 25 %) a členské štáty môžu zaviesť jednu alebo dve znížené sadzby nad 5 % na tovar a služby uvedené v prílohe H šiestej smernice. Direktíva umožnila Rade ministrov každé dva roky uskutočniť revíziu znížených sadzieb s možnosťou ich úpravy a zrušila používanie „luxusných“ vyšších sadzieb. Bola ponechaná možnosť zachovať nulovú sadzbu a mimoriadne nízku sadzbu dovtedy, než bude platiť definitívny systém DPH v EÚ.

[12] Dôvodová správa k vládnemu návrhu zákona, ktorým sa bude meniť zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony, číslo: UV – 18218/2012, máj 2012, s. 2.

Slovenská republika zaviedla DPH 1. 1. 1993 v rámci realizácie prvej radikálnej daňovej reformy. Vývoj daňových sadzieb v Slovenskej republike uvádza tabuľka č. 1.

Tabuľka 1: Vývoj sadzieb DPH v SR od 1. 1. 1993 po súčasnosť

Dátum účinnosti	*Znížená sadzba*	*Základná sadzba*	*Osobitná sadzba*
od 1.1.1993	5 %	23 %	-
od 1.8.1993	6 %	25 %	-
od 1.1.1996	6 %	23 %	-
od 1.7.1999	10 %	23 %	-
od 1.1.2003	14 %	20 %	-
od 1.1.2004	-	19 %	-
od 1.1.2007	10 %	19 %	-
od 1.5.2010	10 %	19 %	6 %
od 1.1.2011	10 %	20 %	-

Prameň: daňové zákony SR v rokoch 1993 – 2016, vlastné spracovanie.

Z prehľadu vyplýva, že v uvedenom období sa daňové sadzby DPH na Slovensku pohybovali od 5 %-nej zníženej sadzby po 25 %-nú základnú sadzbu. Po zavedení daňovej reformy od 1. 1. 2004 počas troch rokov (2004 – 2006) Slovensko uplatňovalo jednu sadzbu dane vo výške 19 %, od 1. 5. 2010 do 1. 1. 2011 uplatňovalo tri daňové sadzby vrátane 6 %-nej sadzby na vybrané tovary pri tzv. predaji z dvora. V súčasnosti sa používajú dve daňové sadzby (10 % a 20 %).

Druhou významnou oblasťou harmonizácie nepriamych daní je oblasť spotrebných daní, tzv. akcízov. Ciele uplatňovania spotrebných daní v súčasnosti:

- V teórii aj v praxi je často proklamovaný prohibitívny cieľ zdanenia**,** to znamená snaha obmedziť zdanením spotrebu niektorých zdraviu škodlivých tovarov, akými sú napr. tabakové výrobky a alkohol a tým ochrániť spotrebiteľov. Vzhľadom na nízku cenovú elasticitu dopytu týchto tovarov však tento cieľ zdanenia nemôže byť dlhodobo splnený. Po zdanení, resp. zvýšení sadzieb daní, spotreba týchto tovarov síce poklesne, avšak len dočasne. Po určitom období dochádza k postupnému zvyšovaniu spotreby až na úroveň pred zdanením, resp. jeho zmenou. Ďalším dôvodom zavedenia spotrebných daní je regulácia spotreby príslušnej komodity na účel ochrany životného prostredia alebo úspor energie. V tomto prípade spotrebné dane nadobúdajú charakter ekologických daní.
- Fiškálny cieľ uplatnenia spotrebných daní znamená zabezpečiť dostatočné príjmy do štátneho rozpočtu. Tento cieľ zdanenia je v skutočnosti primárny, pretože spotrebné dane predstavujú stabilný výnos do rozpočtov. Z tohto dôvodu tieto dane existujú vo všetkých štandardných daňových systémoch vo svete.

Harmonizácii spotrebných daní sa venuje veľká pozornosť, pretože podobne ako DPH aj spotrebné dane ovplyvňujú jednotný trh. Od výšky sadzieb spotrebných daní závisí cenová úroveň, čo následne vplýva na hospodársku súťaž producentov, distribútorov a obchodníkov. V neposlednej miere výška cien ovplyvňuje spotrebiteľské preferencie spotrebiteľov zdanených tovarov. Harmonizácia spotrebných daní je založená na troch skupinách smerníc: systémové smernice (horizontálne smernice), štrukturálne smernice a sadzbové smernice. Spoločný systém spotrebných daní bol vo vtedajšom ES zavedený 1. januára 1993. Východiskom uplatňovaného systému je smernica Rady č. 92/12/EHS o všeobecnom systéme, držbe, preprave a kontrole tovarov podliehajúcich spotrebným daniam. Systémová smernica Rady č. 92/12/EHS pre oblasť spotrebných daní všeobecne upravuje výrobu, držbu, prepravu produktov podliehajúcich zdaneniu, základné pravidlá a mechanizmy fungovania spotrebných daní – daňové režimy nielen v rámci Spoločenstva, ale aj v jednotlivých členských štátoch. V systéme spotrebných daní sa využívajú základné princípy zdanenia

podobne ako v systéme DPH (princíp určenia a princíp pôvodu) a základné daňové režimy: režim pozastavenia dane s uplatnením daňových skladov, režim pre daňovo zvýhodnené tovary (režim oslobodenia od dane) a režim mimo pozastavenia dane. Štrukturálne smernice vymedzujú predmet zdanenia spotrebných daní, ktorým podliehajú tieto tovarové kategórie: minerálne oleje, alkohol a alkoholické nápoje, tabakové výrobky a energetické produkty (elektrická energia, uhlie a zemný plyn). Sadzbové smernice stanovujú pre jednotlivé predmety dane minimálne sadzby dane v spoločnej mene euro. V členských krajinách EÚ mimo eurozóny sú prepočítavané na národné meny. Na tovary podliehajúce spotrebným daniam sa uplatňujú tieto dva druhy sadzieb: špecifické sadzby, t. j. sadzby stanovené pevnou sumou na množstvo, vyjadrené mernou jednotkou (hl, tony, kusy atď.); ďalej kombinované sadzby na cigarety, ktoré sú zložené z dvoch častí: špecifická: pevná sadzba na mernú jednotku (kg, počet v ks) a valorická, čiže %-na sadzba ako podiel z predajnej spotrebiteľskej ceny. Možno konštatovať, že sadzby spotrebných daní v Slovenskej republike sú stanovené tak, že rešpektujú požadovanú minimálnu úroveň daňových sadzieb v EÚ.

4 Problémy harmonizačného procesu priamych daní v EÚ

Harmonizácia priamych daní v EÚ nenapreduje tak úspešne ako v oblasti nepriamych daní. Ide o to, že niektoré členské štáty nevidia potrebu nadnárodnej koordinácie a požadujú zachovanie rozhodovacej právomoci v rukách národných vlád. Členské štáty sa nechcú vzdať svojich zvyklostí a považujú zásahy do systémov priamych daní za narušovanie národnej daňovej suverenity. Zásadnou prekážkou v napredovaní harmonizačného procesu je absencia právnej úpravy priamych daní v primárnych právnych normách EÚ. Z ustanovení Rímskych zmlúv vyplýva, že oblasť priamych daní zostáva plne v kompetencii vlád členských krajín a orgány EÚ nemajú udelené žiadne právomoci na to, aby sa snažili priame dane harmonizovať. Množstvo iniciatív, s ktorými prišla Európska komisia v 70. a 80. rokoch, nebolo schválených v dôsledku politickej neochoty v Rade EÚ, kde sa vyžaduje jednomyseľnosť pri prijímaní nových opatrení. Príčinou bolo predovšetkým vtedajšie politické prostredie. Členské štáty sa obávali, že v dôsledku harmonizácie daní stratia časť príjmov do štátneho rozpočtu. V roku 1973 bolo EHS rozšírené o nových členov, z ktorých najmä Veľká Británia spôsobovala značné problémy v prijímaní rozhodnutí v oblasti harmonizácie. Situáciu komplikovali aj rozdiely v daňových systémoch členských štátov, ktoré ešte viac prehĺbil trend rozmanitých daňových úľav. Rozdiely v priamom zdanení sa stali prekážkou hladkého fungovania jednotného trhu, pretože predovšetkým daň z príjmov rôznych podnikateľských subjektov významným spôsobom ovplyvňuje podnikanie na území jednotného trhu. Na rozdiel od práce je práve kapitál vysoko mobilným faktorom, ktorý sa dá operatívne presúvať do krajín s výhodným daňovým zaťažením. Harmonizačné snahy boli z tohto dôvodu opodstatnené a zamerané tak, aby bola zabezpečená daňová neutralita. V 90. rokoch minulého storočia nastali významné zmeny v smerovaní harmonizácie priamych daní, ktoré upustili od pôvodného plánu úplnej harmonizácie priamych daní.

V súčasnom období sa harmonizácia priamych daní zabezpečuje prostredníctvom sekundárneho práva EÚ – smerníc (priama harmonizácia) a rozhodnutí ESD – judikáty (nepriama harmonizácia). Najvýznamnejšie smernice, ktoré boli prijaté:

– v oblasti spolupráce medzi daňovými orgánmi členských krajín pri uplatnení priamych a nepriamych daní (Smernica č. 77/799/ES), nová smernica o vzájomnej spolupráci bola prijatá v roku 2011 Smernica č. 2011/16/EU o administratívnej spolupráci v oblasti priamych daní. V oblasti boja proti daňovým podvodom a daňovým únikom sú prijímané mnohé opatrenia a dokumenty aj v oblasti DPH (VIES Information Exchange System)[13] a

[13] Council Regulation EU Nº 904/2010.

spotrebných daní;[14] Arbitrážna konvencia – smernica č. 90/436/ES v oblasti transferových cien;

– v oblasti harmonizácie osobných dôchodkových daní - Smernica č. 2003/48/ES o zdaňovaní príjmov z úspor vo forme výplaty úrokov, ktorá je známa ako The Savings Directive, upravuje informačnú povinnosť pri zdaňovaní úrokových výnosov z bankových vkladov vedených v inom členskom štáte. Týka sa len fyzických osôb. Cieľom je zamedziť kráteniu dane osobám, ktorým plynú úrokové príjmy z iných členských štátov. Mala pôvodne nadobudnúť účinnosť 1. januára 2004, ale jej účinnosť bola rozhodnutím Rady č. 2004/587/ES posunutá na 1. júla 2005;

– v oblasti harmonizácie korporatívnych dôchodkových daní tieto smernice: Smernica č. 90/434/ES, známa pod názvom Smernica o fúziách novelizovaná smernicou č. 2005/19/ES; Smernica č.90/435/ES s názvom Smernica o spoločnom zdanení materských a dcérskych spoločností novelizovaná smernicou č. 2003/123/ES; Smernica č. 2003/49/ES o spoločnom systéme zdaňovania úrokových platieb a licenčných poplatkov zrážkovou daňou je platná pre podnikateľské subjekty – právnické osoby, ktoré podnikajú, obchodujú a investujú v členských štátoch EÚ.

Smernice ako významné legislatívne nástroje harmonizačného procesu v tejto oblasti pozitívne prispievajú k harmonizácii priamych daní. Ide o špecifické harmonizované oblasti zdanenia (zdanenie fúzií, zdanenie dividend, zdanenie príjmov z úrokov jednotlivcov, zdanenie úrokov a licenčných poplatkov právnických osôb) prostredníctvom prijatých smerníc EÚ. Prijaté smernice do určitej miery umožnili harmonizáciu priamych daní dôchodkového typu, čiže možno hovoriť o čiastočnej harmonizácii týchto daní. Avšak počas poslednej dekády minulého storočia sa zintenzívnila príprava na rozšírenie EÚ o nové členské krajiny, ktorá bola sprevádzaná ďalším rastom mobility faktorov, zintenzívňovaním medzinárodného elektronického obchodu, rozvojom elektronického bankovníctva, rozširovaním cezhraničných aktivít, medzinárodnými fúziami a akvizíciami atď. Rozširujúca ekonomická a menová integrácia si vyžiadala uskutočniť konkrétne kroky v oblasti harmonizácie korporatívnych daní, predovšetkým nadnárodných spoločností operujúcich na území EÚ a mimo neho.

V snahe podporiť fungovanie jednotného trhu a odstrániť daňové prekážky pri realizovaní cezhraničných ekonomických aktivít podnikateľských subjektov (podnikov a predovšetkým nadnárodných spoločností), Európska komisia navrhla štyri modely harmonizácie korporatívneho zdaňovania:

- zdanenie v domácej krajine (Home State Taxation – HST),
- spoločný konsolidovaný základ dane (Common Consolidated Corporate Tax Base – CCCTB),
- európska korporatívna daň (European Union Company Tax – EUCT),
- povinne harmonizovaný základ dane (Compulsory Harmonized Corporate Tax Base – CHCTB).

Navrhované modely sa líšia rôznou mierou záväznosti (povinné alebo dobrovoľné) a odlišným spôsobom ich konštrukcie. Spoločný znak pre navrhované modely je ten, že sa vzťahujú na spoločnosti s celoeurópskymi ekonomickými aktivitami. Tieto modely sa dlhodobo nedarilo presadiť do daňovej praxe, kvôli jednomyseľnému hlasovaniu pri prijímaní daňových smerníc. Koncept spoločného konsolidovaného daňového základu korporácií (ďalej CCCTB) je veľmi zložitý projekt harmonizácie korporatívnych daní nadnárodných spoločností členských krajín EÚ o čom svedčí skutočnosť, že s na ňom pracuje od konca 90-tych rokov minulého storočia.

[14] Directive 2004/106, Council Regulation EU Nº 2073/2004.

Podstatu CCCTB možno charakterizovať takto:

- daňový základ korporácií ako jeden z najdôležitejších základných konštrukčných prvkov dane z príjmov korporácií by sa mal vzťahovať na nadnárodné spoločnosti pôsobiace v EÚ z ich celoeurópskych podnikateľských aktivít;
- spoločný, resp. jednotný základ dane korporácií znamená, že ide o výpočet daňového základu korporácií na základe spoločných, resp. rovnakých alebo jednotných pravidiel a kritérií, ktoré budú dohodnuté a uplatnené v EÚ;
- konsolidovaný základ dane vychádza z konsolidovanej účtovnej závierky (ďalej KÚZ) podľa legislatívy EÚ.[15]

Napriek problémom pri spracovaní návrhov a hlavne pri prijímaní smernice sa v roku 2010 zintenzívnila práca pracovnej skupiny CCCTB WG. Na začiatku roka 2010 sa uskutočnilo významné pracovné stretnutie CCCTB WG, na ktorom boli prezentované štyri problémové okruhy:[16] definícia CCCTB skupiny podnikov, reorganizácie skupiny podnikov vo väzbe na CCCTB, medziskupinové a vnútroskupinové transakcie, pravidlá proti zneužitiu CCCTB. Z pracovných stretnutí v roku 2010 vyplynuli závery, publikované v týchto dokumentoch: COM(2011)121 a SEC(2011)316 final, ktorý obsahuje „Summary of the Impact Assessment“ ako súčasť návrhu „Smernice o CCCTB“.

Správa uvádza 4 hlavné možné scenáre implementácie CCCTB v budúcnosti:[17]

1. možnosť – SCENÁR „status quo“ („no action“), čiže žiadne nové aktivity pri zavádzaní CCCTB sa nebudú uskutočňovať;

2. možnosť – SCENÁR 1:scenár prijatia dobrovoľného CCTB (Optional Common Corporate Tax Base), to znamená, že spoločnosti by si mohli vybrať tento model a tak nahradiť 27 rozdielnych daňových zákonov (v oblasti korporatívnych daní) jednotlivých členských štátov jednoduchým a spoločným súborom pravidiel výpočtu CCTB pre relevantné spoločnosti;

3. možnosť – SCENÁR 2: scenár prijatia povinného CCTB (Compulsory Common Corporate Tax Base), to by znamenalo povinné nahradenie 27 rozdielnych odlišných daňových zákonov (v oblasti korporatívnych daní) členských štátov jednoduchým a spoločným súborom pravidiel výpočtu CCTB pre relevantné spoločnosti;

4. možnosť – SCENÁR 3: scenár prijatia dobrovoľného CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base), spoločnosti by si mohli vybrať tento systém spoločného konsolidovaného daňového základu namiesto 27 odlišných daňových systémov a 27 odlišných účtovných systémov;

5. možnosť – SCENÁR 4: scenár prijatia povinného CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base), spoločnosti by museli uplatniť systém spoločného konsolidovaného daňového základu namiesto 27 odlišných daňových systémov a 27 odlišných účtovných systémov.

Podľa spracovaných návrhov smernice CCCTB z roku 2011[18] sa bude konsolidovaný základ dane stanovený na príslušný daňový rok rozdeľovať medzi členov nadnárodnej

[15] Základná legislatíva: Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2006/46/ES zo 14. júna 2006, ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 78/660/EHS o ročnej účtovnej závierke niektorých typov spoločností, smernica Rady 83/349/EHS o konsolidovaných účtovných závierkach, smernica Rady 86/635/EHS o ročnej účtovnej závierke a konsolidovaných účtoch bánk a iných finančných inštitúcií a smernica Rady 91/674/EHS o ročných účtovných závierkach a konsolidovaných účtovných závierkach poisťovní. Nariadenie č. 1606/2002 o aplikácii IAS a ďalšie.

[16] Taxud-D1 „Summary Record by the Chair of the CCCTB Workshop“, October 2010.

[17] SEC (2011)316 final “Summary of the Impact Assessment“ ako sprievodný dokument návrhu „Smernice o CCCTB“, s. 4.

[18] Návrh smernice Rady o spoločnom konsolidovanom základe dane z príjmov právnických osôb (CCCTB), SEK2011 315 v konečnom znení, SEK (2011)316 v konečnom znení, Brusel 16. 3. 2011, článok 86.

skupiny (korporácie) podľa vzorca, ktorý je postavený na týchto ukazovateľoch: obrat, práca, aktíva, pričom majú rovnakú váhu (1/3):

Vzorec rozdeľovania konsolidovaného DZ nadnárodnej skupiny, čiže podiel spoločnosti A:

Podiel A = [(1/3 obrat A/obrat skupina + 1/3 (1/2 objem miezd A/objem miezd skupina + 1/2 počet zamestnancov A/počet zamestnancov skupiny) + 1/3 aktíva A/aktíva skupina)]
* konsolidovaný základ dane (1)

Rovnaká váha týchto faktorov má zabezpečiť, aby boli zisky zdaňované tam, kde sa vytvoria. Faktorom obrat sa má dosiahnuť primeraná účasť štátu určenia, faktor práca je stanovený podľa objemu miezd a počtu zamestnancov, ktoré sú určené 1:1, čiže sú v rovnováhe. Faktor aktív zahŕňa len dlhodobý hmotný majetok. Nehmotný majetok a finančné aktíva sa nezahŕňajú do tohto vzorca, pretože majú pohyblivý charakter. Tento prístup je veľmi kritizovaný, pretože vo faktore aktíva nie je zahrnuté duševné vlastníctvo, čo je v súčasnom období potreby inovácií nesprávne.

V roku 2012 Európsky parlament prijal pozmeňujúce návrhy tohto dokumentu a rovnakú mieru uvedených faktorov zmenil tak, že práca a aktíva budú tvoriť 90 % a 10 % obrat.

Vzorec rozdeľovania konsolidovaného DZ nadnárodnej skupiny, čiže podiel spoločnosti A podľa pozmeňujúceho návrhu:

Podiel A = [(1/10 obrat A/obrat skupina + 9/20 (1/2 objem miezd A/objem miezd skupina + 1/2 počet zamestnancov A/počet zamestnancov skupiny) + 9/20 aktíva A/aktíva skupina)]
* CCCTB (2)

Táto zmena vychádza z toho, že obrat je rôzny v jednotlivých členských štátoch a je daný ekonomickou úrovňou a životnou úrovňou v príslušnom členskom štáte. Faktor obratu zvýhodňuje štáty s vyššou spotrebou, t. j. veľké hospodársky rozvinuté štáty. Pre Slovensko s proexportne orientovanou ekonomikou by faktor obratu pravdepodobne neznižoval daňové príjmy do štátneho rozpočtu. Avšak podľa analýzy Ekonomického ústavu SAV[19] je pravdepodobné, že sa krajinám s nízkou priemernou mzdou uplatnením vzorca podľa návrhu smernice znížil príjem z dane z príjmov právnických osôb do ŠR.

Po viac ako 15 rokoch spracovávania a vyjednávania by sa mal spoločný základ dane nadnárodných spoločností stať realitou. Európska komisia chce aj takto bojovať proti neplateniu daní veľkými nadnárodnými korporáciami. Podľa prepočtov ekonomického týždenníka The Economist[20] americké spoločnosti ročne „ušetria“ neplatením daní v štátoch EÚ približne 90 mld. eur. Možno uviesť konkrétne príklady: firma Apple pôsobiaca v Írsku, ktorá využila podľa Európskej komisie uplatnenie neoprávnených štátnych daňových stimulov, americký reťazec Starbucks v Holandsku, ako aj spoločnosti Amazon a McDonald's, ktoré sa prešetrujú v Luxembursku.

[19] DOMONKOS, T., DOLINAJCOVÁ, M.: Spoločný konsolidovaný daňový základ pre podniky – analýza dopadu na príjmy štátneho rozpočtu SR, Ekonomické modelovanie a analýzy – EÚ SAV, vystúpenie na Euro-fóre dňa 5. 5. 2012 organizované EÚ SAV.
[20] http://spravy.pravda.sk/tlac/409183-unia-zavadza-zmeny-v-platení-dani/. 28. 10. 2016.

Podľa najnovšieho návrhu Európskej komisie, tak ako to uvádza Buchláková,[21] budú podnikatelia s medzinárodným pôsobením v EÚ podávať jedno daňové priznanie jednému správcovi dane. Ten potom základ dane rozdelí podľa vzorca na tie členské krajiny, v ktorých nadnárodná spoločnosť pôsobí. Príslušnú časť základu dane potom zdaní členský štát daňovou sadzbou, ktorá sa uplatňuje podľa daňovej legislatívy v tomto štáte. Daňoví poradcovia tvrdia, že spoločný základ dane by pre firmy predstavoval zjednodušenie výberu daní. Dnes podľa odborníkov netransparentnosť systému spočíva v tom, že sa v každej krajine vypočítava základ dane iným spôsobom. Ako uviedol eurokomisár pre hospodárske a finančné záležitosti, dane a clá Pierre Moscovici[22] implementácia spoločného základu dane bude pozostávať z dvoch krokov. Prvý krok spočíva v zjednotení výpočtu spoločného základu dane korporatívnej dane vo všetkých krajinách únie, čiže spoločnosti podnikajúce vo viacerých krajinách EÚ spočítajú všetky príjmy, straty vo všetkých krajinách, v ktorých podnikajú, pričom aplikujú na ne spoločný základ dane. V druhom kroku sa spoločný ZD rozdelí podľa vzorca uplatnením faktorov obrat, práca a aktíva medzi príslušné členské krajiny, v ktorých sa zdaní tak, že sa uplatní príslušná daňová sadzba tej ktorej členskej krajiny EÚ. Nový systém bude povinný pre veľké nadnárodné skupiny, ktoré majú najväčšiu schopnosť využívať agresívne daňové plánovanie. Ide o nadnárodné skupiny s celkovými príjmami prevyšujúcimi 750 miliónov eur ročne, na ktoré sa budú vzťahovať aj ďalšie pravidlá. Nadnárodné korporácie budú musieť podávať správy obsahujúce výšku ich príjmov a ziskov pred zdanením, zaplatenú daň z príjmov, deklarovaný kapitál, nerozdelené zisky, hmotný majetok a počet zamestnancov podľa jednotlivých krajín, v ktorých vykonávajú podnikateľskú činnosť. Tieto správy by podávali v tom členskom štáte, v ktorom je hlavný subjekt nadnárodnej skupiny rezidentom pre daňové účely. Členský štát, v ktorom je správa podaná, by mal následne tieto informácie poskytnúť ďalším členským štátom, na území ktorých daná nadnárodná skupina podniká.

Záver

Harmonizačný proces je permanentný proces prispôsobovania rôznych pravidiel a zásad zdanenia v členských krajinách EÚ, ktorý trvá dodnes. Harmonizácia daní so sebou prináša rad výhod a nevýhod, má mnoho zástancov aj odporcov. Cieľom všetkých snáh a spracovaných návrhov smerníc v Európskej únii v oblasti harmonizácie daní v poslednom desaťročí je zvýšiť transparentnosť zdanenia obchodných a podnikateľských aktivít všetkých subjektov v EÚ, zefektívniť boj proti daňovým únikom, daňovým podvodom a vyhýbaniu sa daňovej povinnosti. Harmonizačné snahy by mali viesť k prehĺbeniu spoločného trhu Európskej únie, jej zefektívneniu a odstráneniu prekážok v tomto procese. Možno konštatovať, že v procese prehlbujúcej globalizácie je harmonizácia objektívnym a nevyhnutným procesom. Do určitej miery však vznikajú obavy, či nebude pozmenený spôsob prijímania smerníc v daňovej oblasti z jednomyseľného na iný. Pokiaľ nebude ukončený proces BREXITU, pri jednomyseľnom prijímaní daňových smerníc musí byť prítomná aj Veľká Británia. Otázkou je, ako bude hlasovať. Na druhej strane vznikajú obavy, aby harmonizačné tendencie a zmeny v prijímaní smerníc neviedli k silnej centralizácii daňovej politiky v EÚ a k oslabeniu alebo odstráneniu daňovej suverenity členských štátov EÚ.

[21] BUCHLÁKOVÁ, L.: Únia zavádza zmeny v platení daní, http://spravy.pravda.sk/tlac/409183-unia-zavadza-meny-v-platení-dani/, 28.10.2016.
[22] http://spravy.pravda.sk/tlac/409183-unia-zavadza-zmeny-v-platení-dani/, 28. 10. 2016.

Zoznam použitej literatúry:

1. BOSS, A. (1999): Do We Need Tax Harmonization in the EU?, In: *Kiel Working Paper,* No. 916.1999, Kiel.

2. BUCHLÁKOVÁ, L.: Únia zavádza zmeny v platení daní, In: *http://spravy .pravda.sk/tlac/409183-unia-zavadza-meny-v-platení-dani/,* 28. 10. 2016.

3. DOMONKOS, T., DOLINAJCOVÁ, M.: Spoločný konsolidovaný daňový základ pre podniky – analýza dopadu na príjmy štátneho rozpočtu SR, Ekonomické modelovanie a analýzy – EÚ SAV, vystúpenie na Euro-fóre dňa 5. 5. 2012 organizované EÚ SAV.

4. European commission. (2000): Tax policy in the European Union. In : *Office for Official Publications of the European Communities,* 2000, Luxemburg

5. KUČEROVÁ, I. (2000): Porovnání systémů daní v EU a ČR. *Ekonom* 20/2000, s. II.

6. LÉNÁRTOVÁ, G. (2012): *Harmonizácia daní v Európskej únii,* Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3501-4.

7. LÉNÁRTOVÁ, G. – DOPIRIAK, R. – PODOLINSKÝ, V. (2003): *Medzinárodné zdanenie,* Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. ISBN 80-225-1692-9.

8. LÉNÁRTOVÁ, G. – DOPIRIAK, R. – PODOLINSKÝ, V. (2003): *Medzinárodné zdanenie,* Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. ISBN 80-225-1692-9.

9. NERUDOVÁ, D. (2008): *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie,* Praha : ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-386-7.

10. ŠIROKÝ, J. (2010): *Daně v Evropské unii,* Praha : LINDE, 2009. ISBN 978-80-7201-746-1.

11. Zmluvy o založení ES.

12. Biela kniha – Príprava asociovaných krajín strednej a východnej Európy na integráciu do vnútorného trhu.

13. Council Regulation EU Nº 904/2010.

14. Directive 2004/106.

15. Council Regulation EU Nº 2073/2004

16. Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2006/46/ES zo 14. júna 2006, ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 78/660/EHS o ročnej účtovnej závierke niektorých typov společnosti

17. Smernica Rady 83/349/EHS o konsolidovaných účtovných závierkach

18. Smernica Rady 86/635/EHS o ročnej účtovnej závierke a konsolidovaných účtoch bánk a iných finančných inštitúcií

19. Smernica Rady 91/674/EHS o ročných účtovných závierkach a konsolidovaných účtovných závierkach poisťovní.

20. Nariadenie č. 1606/2002 o aplikácii IAS a ďalšie

21. Taxud-D1 „Summary Record by the Chair of the CCCTB Workshop“, October 2010

22. SEC (2011)316 final “Summary of the Impact Assessment“ ako sprievodný dokument návrhu „Smernice o CCCTB“.

23. Návrh smernice Rady o spoločnom konsolidovanom základe dane z príjmov právnických osôb (CCCTB), SEK2011 315 v konečnom znení, SEK(2011) 316 v konečnom znení, Brusel 16. 3. 2011.

24. Daňové zákony SR.

25. Dôvodová správa k vládnemu návrhu zákona, ktorým sa bude meniť zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony, číslo: UV – 18218/2012, máj 2012.

26. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?

Kontakt:
doc. Ing. Gizela Lénártová, PhD.
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: gizela.lenartova@euba.sk, gizela.lenartova@gmail.com

PRIESKUM NÁZOROV SLOVÁKOV NA UTEČENCOV

SURVEYS OF OPINIONS OF SLOVAK PEOPLE ON REFUGEES

Marcel Lincényi

Katedra politológie, Trenčianska Univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne,
Študentská 2, 911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: marcel.lincenyi@tnuni.sk

Občania Slovenskej republiky majú stále strach z témy utečeneckej krízy, pričom väčšina z nich sa nevie stotožniť s rozširovaním moslimskej kultúry na Slovensku. Vyplýva to z výskumnej štúdie, ktorej hlavným výskumným cieľom bolo analyzovať aktuálnu verejnú mienku Slovákov na problematiku migrácie v súvislosti s európskou utečeneckou krízou. Údaje zisťovali výskumníci z Katedry politológie na Trenčianskej univerzite Alexandra Dubčeka v Trenčíne v období od 1. novembra 2015 do 31. januára 2016 prostredníctvom dotazníkovej metódy na reprezentatívnej výskumnej vzorke.
Kľúčové slová: migračná kríza, utečenci, Slovenská republika, prieskum

Citizens of the Slovak Republic are still afraid of the refugee crisis topic. Most of them cannot identify with the expansion of Muslim culture in Slovakia. It follows from the research study, the main aim of which was to analyze the current public opinion of Slovak people on the migration issue in the context of the European refugee crisis. Data were collected by researchers from Department of Political Science of Alexander Dubcek University in Trencin during the period from 1 November 2015 until 31 January 2016 through questionnaire method used on a representative survey sample.
Key words: migration crisis, refugees, Slovak Republic, survey
JEL: N44, O15, Y80

Úvod

Zatiaľ čo v rokoch 1996 až 2011 bol počet utečencov relatívne stabilný, od začiatku sýrskej vojny v roku 2011 každoročne narastá. Na svete bolo v roku 2015 na úteku z domova 65,3 milióna ľudí. Podľa informácií Úradu vysokého komisára OSN pre utečencov ide o rekordné číslo, pretože prvýkrát počet utečencov presiahol 60 miliónov. Podľa štatistík utieklo 21,3 milióna osôb zo svojich krajín a 40,8 milióna ľudí sa presunulo do bezpečnejších miest vo svojich štátoch. Zvyšných 3,2 milióna osôb sú ľudia, ktorí požiadali o azyl v rozvinutých krajinách.[1]

Ako povedal J. Liďák, štáty západnej Európy sa pod vplyvom rastúcej migrácie postupne vracajú k tradičnej, avšak dnes verejnosťou prevažne negatívne vnímanej, multietnicite. Politické elity, ale aj obyvatelia Európy, najmä po teroristických útokoch na teritóriu európskych krajín, si začínajú uvedomovať predovšetkým prítomnosť rastúcej moslimskej menšiny, začínajú sa diskutovať korelácie medzi imigráciou a zlyhávajúcimi nástrojmi multikulturalizmu a integrácie, objavujú sa obavy z terorizmu (Liďák, 2012, s. 52)

[1] V minulom roku ušlo pred vojnami rekordných 60 miliónov ľudí. 2016 [online]. In: Európske noviny, 28. 6. 2016. [citované 6. 1. 2017] Dostupné na: http://europskenoviny.sk/2016/06/28/minulom-roku-uslo-pred-vojnami-rekordnych-60-milionov-ludi/

Primárnym *cieľom výskumu* bolo analyzovať aktuálnu verejnú mienku Slovákov na problematiku migrácie v súvislosti s aktuálnou utečeneckou krízou. Sekundárnym výskumným cieľom bolo analyzovať názory, postoje, preferencie, hodnoty Slovákov na možný príchod a život azylantov na Slovensko. Ďalším výskumným cieľom bolo zistiť názory Slovákov na možné riešenie utečeneckej krízy.

1 Metodológia

V rámci stanovenia metodológie výskumu sme si stanovili nasledovné *výskumné otázky*, s ktorými sme ďalej pracovali:

VO 1: Aký je postoj obyvateľov Slovenskej republiky na možný príchod azylantov do Slovenskej republiky v súvislosti s migračnou krízou?

Predpokladáme obavy obyvateľov Slovenskej republiky z možného príchodu azylantov a to z dôvodu, že Slovensko je konzervatívna krajina, kde prevládajú národné a kresťanské princípy, pričom Slováci nemajú veľa skúseností s migrantami. Ako vyplýva z výskumnej štúdie, ktorú realizoval Úrad IOM Medzinárodnej organizácie pre migráciu v Bratislave v rámci projektu Migrácia v Slovenskej republike do EÚ (2004 – 2008), cudzinci žijúci na Slovensku sú vnímaní stereotypne, postoje k nim sú založené na rigidných a ťažko sa meniacich predsudkoch voči inakosti. V porovnaní s obyvateľmi iných krajín EÚ majú obyvatelia Slovenska relatívne málo skúseností s cudzincami a veľmi nízka je aj úroveň znalostí o skupinách cudzincov žijúcich na Slovensku. (Vašečka, 2009, s. 105-106) Treba taktiež povedať, že postoj Slovákov na možný príchod azylantov na Slovensko určite ovplyvnili aj politici, ktorí si na tejto téme robili predvolebnú kampaň v Parlamentných voľbách v roku 2016.

VO 2: Ako by mala Európska únia riešiť problematiku migrácie podľa Slovákov?

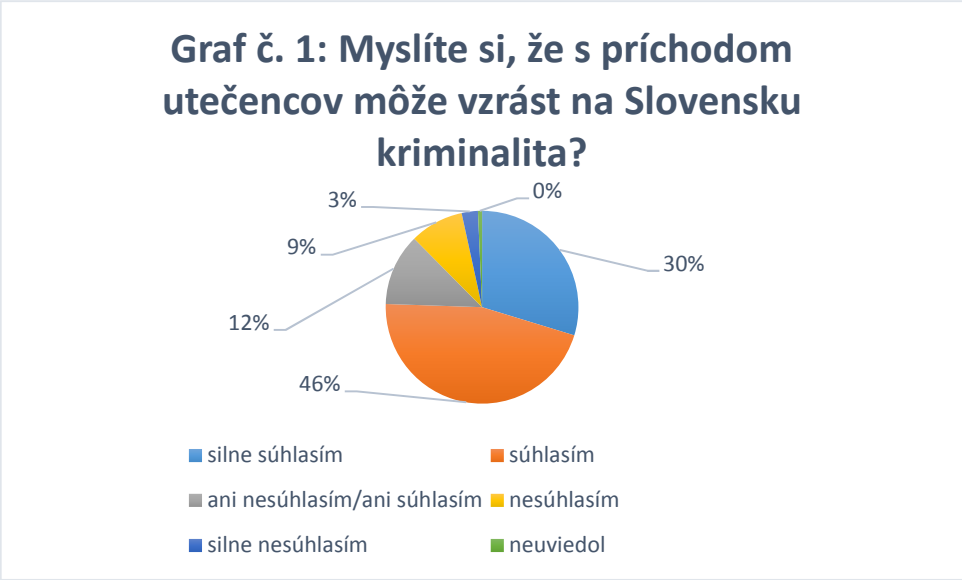
Myslíme si, že Slováci budú preferovať také riešenia Európskej únii s problematikou migrácie, ktorá sa ich nebude osobne týkať.

Výskumný prieskum bol realizovaný vo štvrtom kvartáli roku 2015 na výskumnom súbore 1033 respondentov, ktorý bol reprezentatívny pre dospelú populáciu z hľadiska pohlavia, veku a regiónov. Výskumná vzorka pozostávala zo 492 mužov a 541 žien.

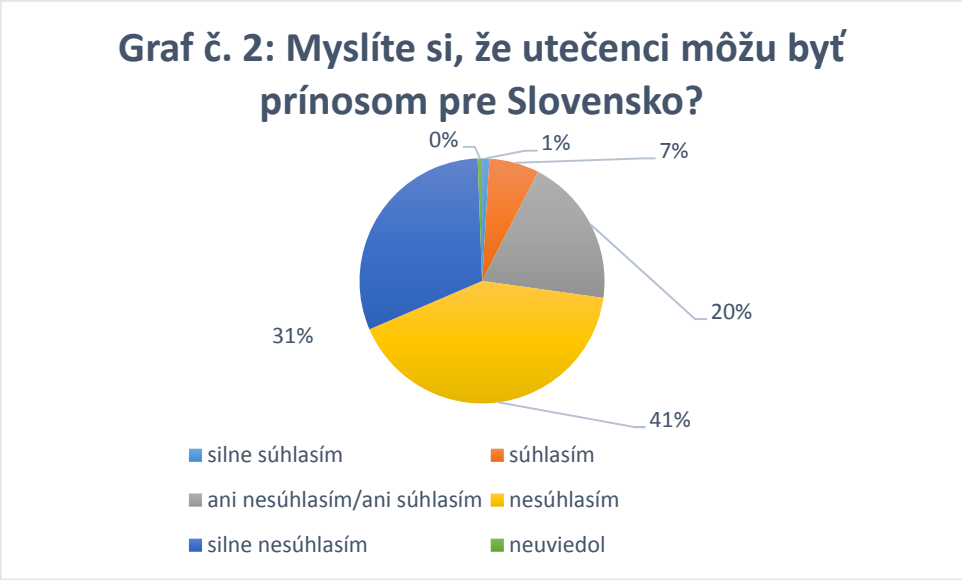
Pri zbere dát bol použitý dotazník ako hlavná výskumná metóda. Administrovanie dotazníka zabezpečovalo 100 preškolených a skúsených anketárov osobne v teréne, pričom mali 100 percentnú návratnosť. Dotazník pozostával zo 17 zatvorených, otvorených, a polouzatvorených položiek, ktoré poskytovali možnosti pre kvantitatívne a kvalitatívne spracovanie. V prípade zatvorených položiek boli použité 3 typy otázok: dichotomická ponuka, jednoduchý výber a viacnásobný výber. Metódy dotazník bola kombinovaná taktiež s metódou likertových škál. (Gavora a kol., 2010)

2 Analýza

Iba 7,6 % zo všetkých respondentov si myslí, že utečenci môžu byť prínosom pre Slovensko. Naopak, až 75,5 % oslovených sa obáva toho, že príchodom azylantov na Slovensku môže vzrásť kriminalita. Viac graf č. 1 a 2.

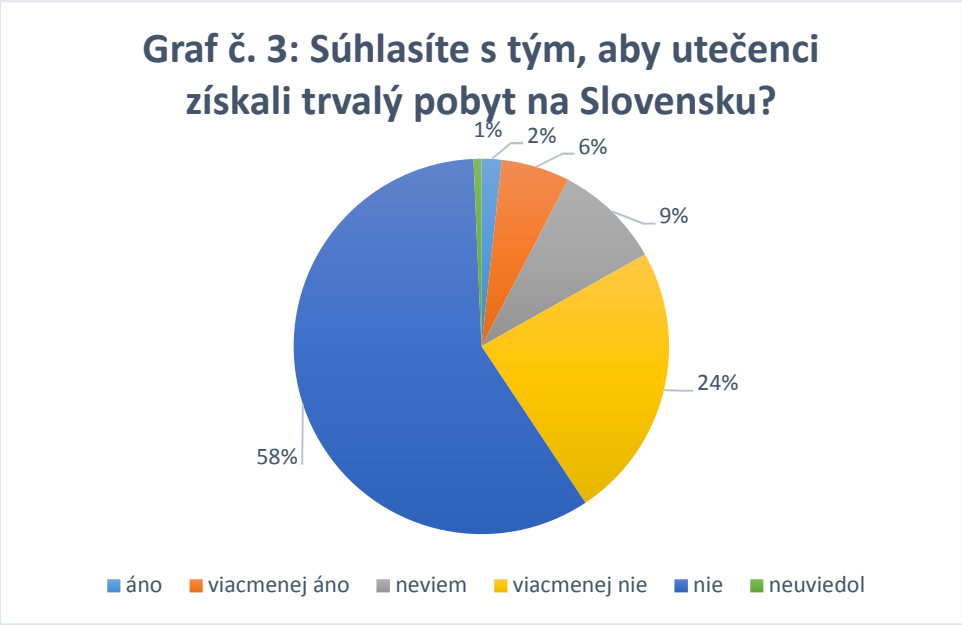


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

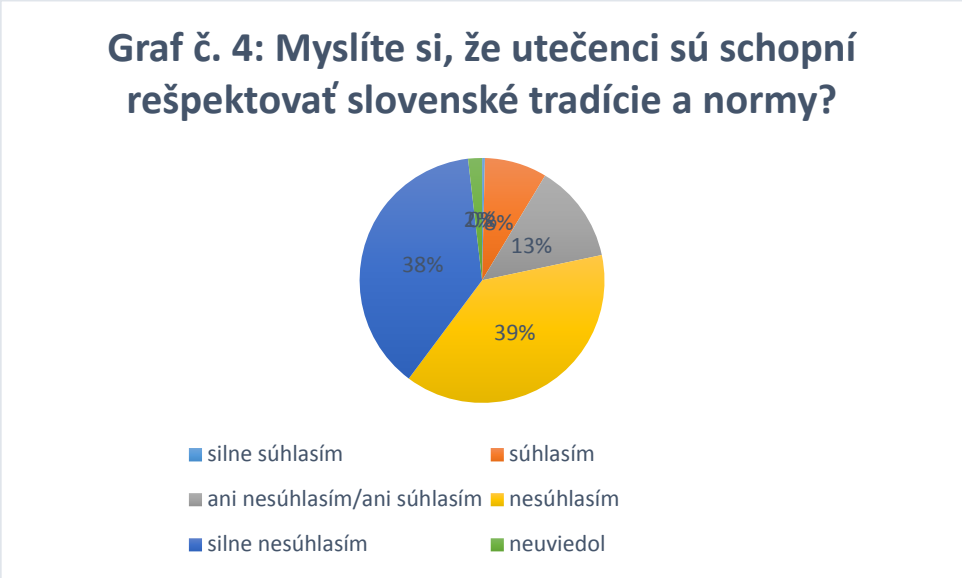


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

Väčšina oslovených Slovákov 82,55 % nesúhlasí s tým, aby azylanti získali trvalý pobyt na Slovensku. Až 76,5 % všetkých respondentov sa totiž obáva toho, že utečenci nie sú schopní rešpektovať slovenské tradície a normy. Viac graf č. 3 a 4.

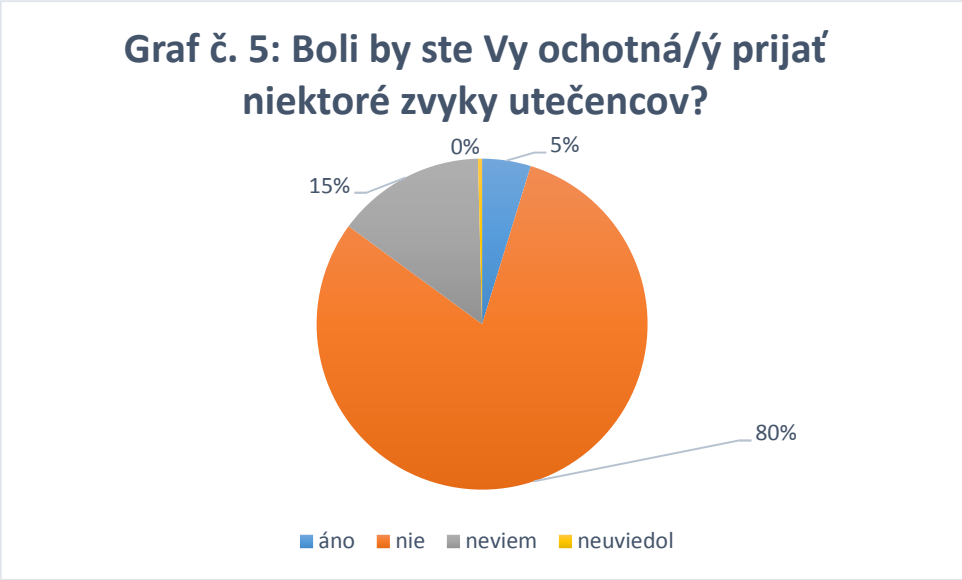


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

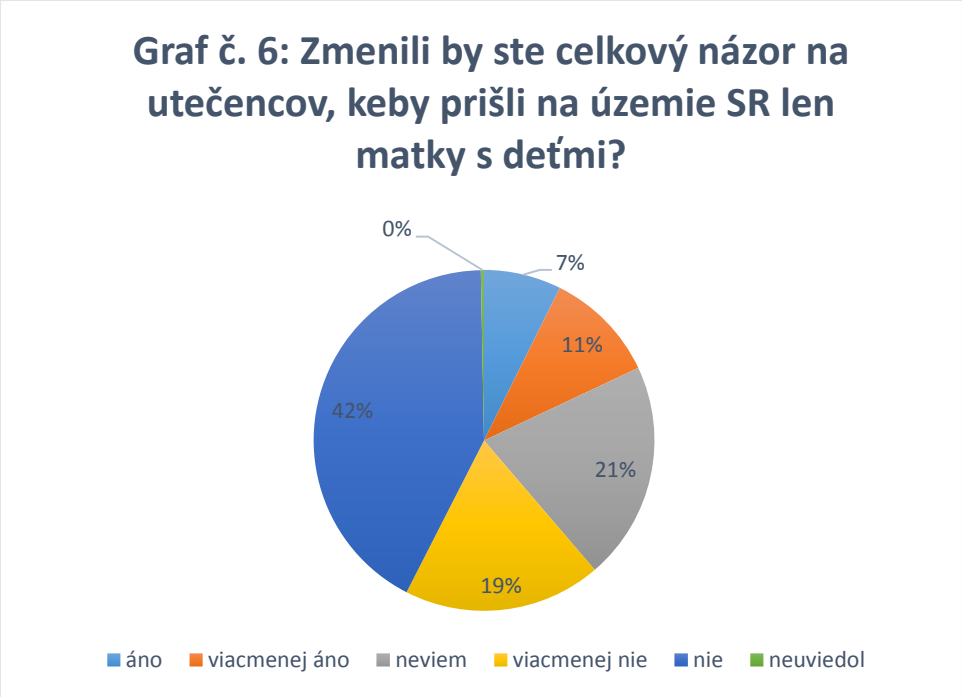


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

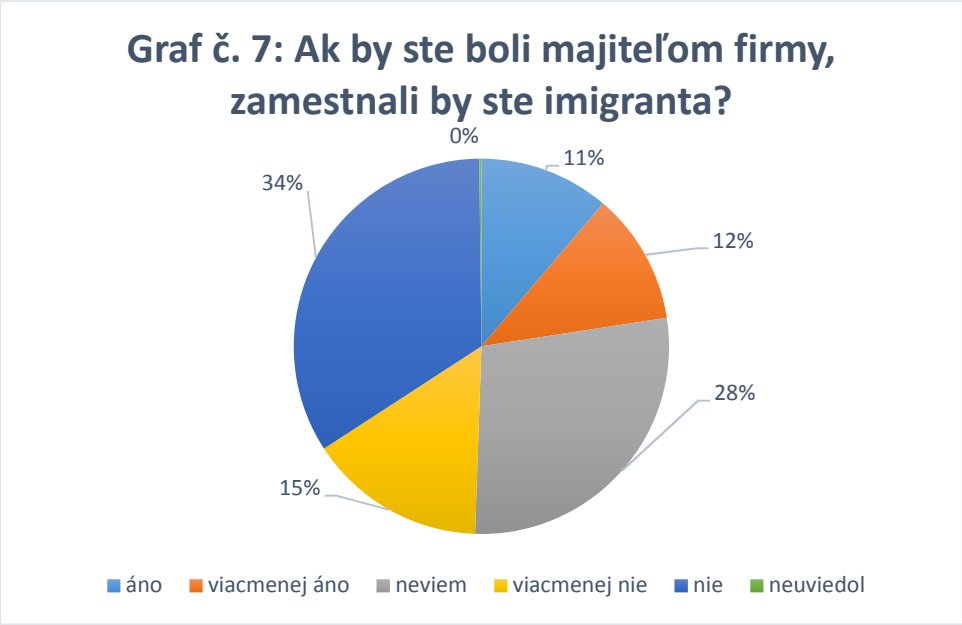
Sami Slováci by však neboli ochotní prijať niektoré zvyky migrantov (80,3 % respondentov), ktoré by azylanti vzniesli so svojim príchodom na Slovensko. Takmer polovica oslovených by nezamestnala utečenca vo svojej firme, naopak 22,6 % dopytovaných si to vie predstaviť, a zvyšní respondenti na túto otázku nevedeli odpovedať. Naopak, vyše polovica dotazovaných by bola ochotná zmeniť názor v prípade, keby na Slovensko prišli iba matky s deťmi. (53 %) Viac graf č. 5-7.



Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

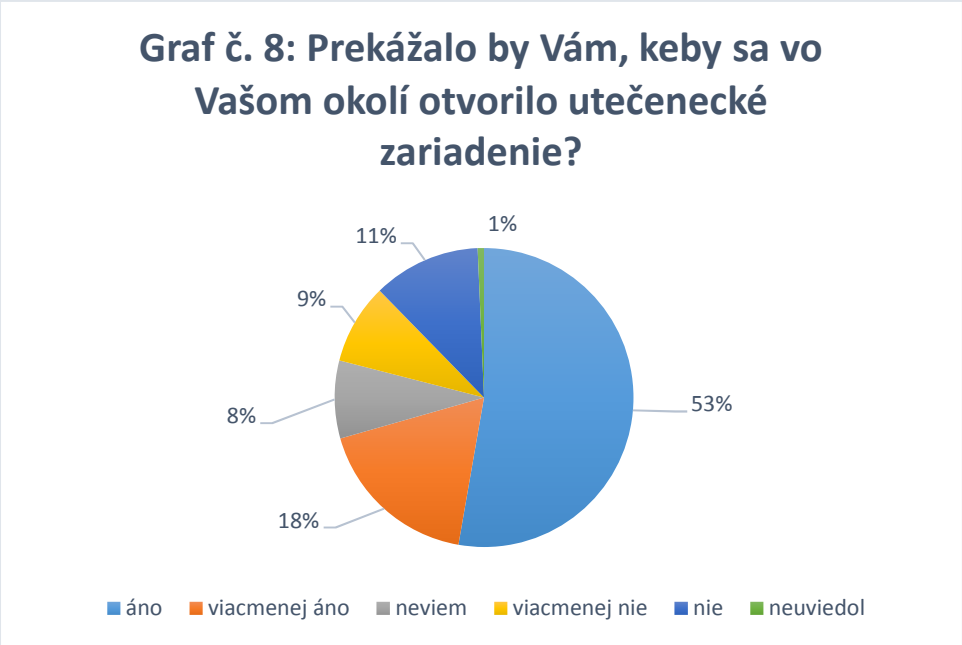


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

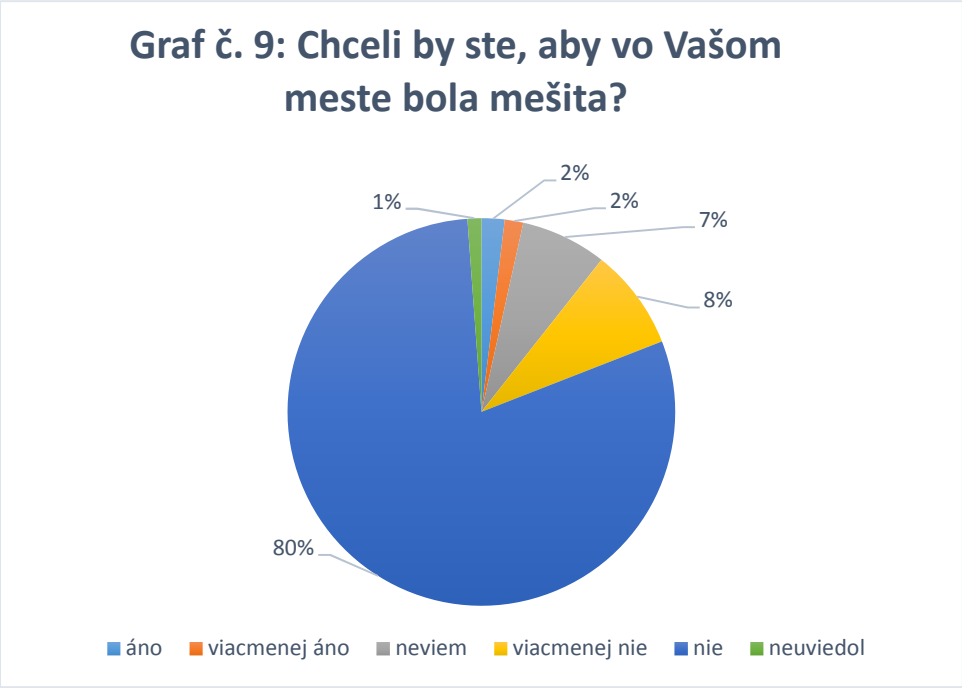


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

Sami Slováci by však nechceli bývať vedľa azylanta. Väčšine respondentom (70,6 %) by totiž prekážalo, keby sa v ich okolí otvorilo utečenecké zariadenie, a až 88,2 % dopytovaných si neželá, aby v jeho meste vyrástla v budúcnosti mešita. Viac graf č. 8 a 9.

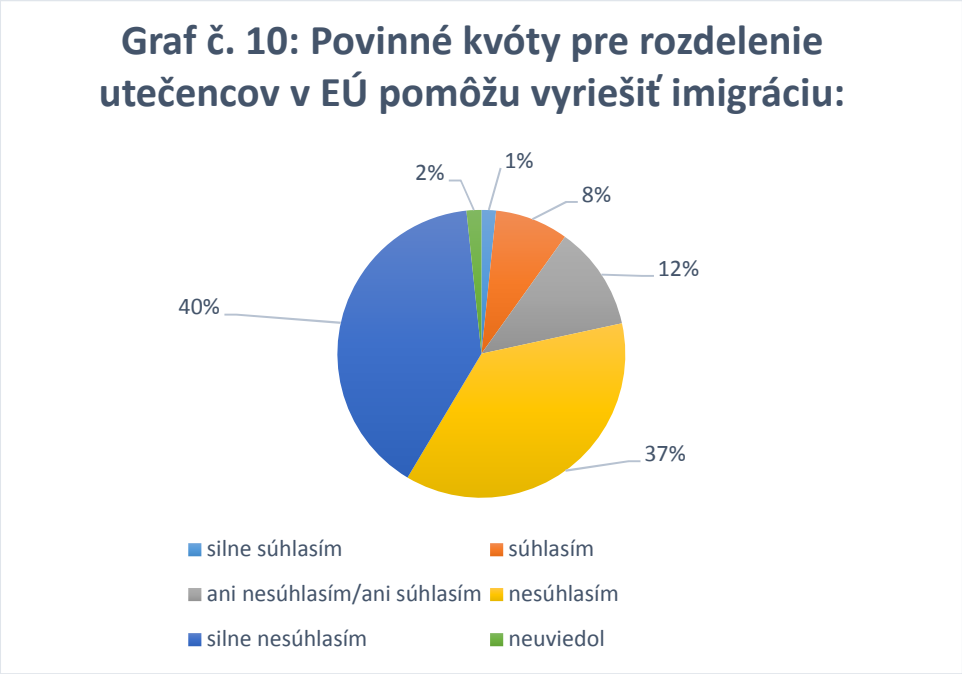


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

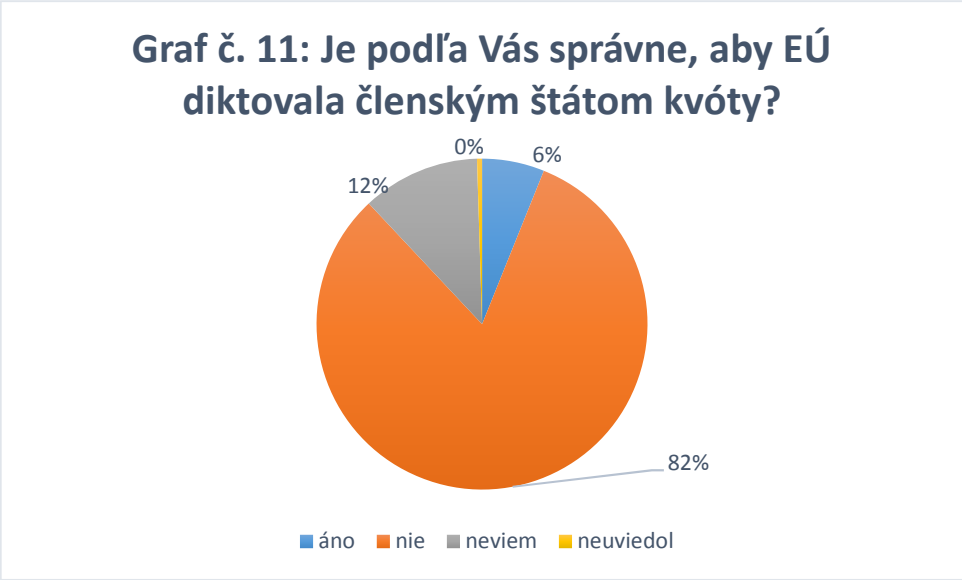


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

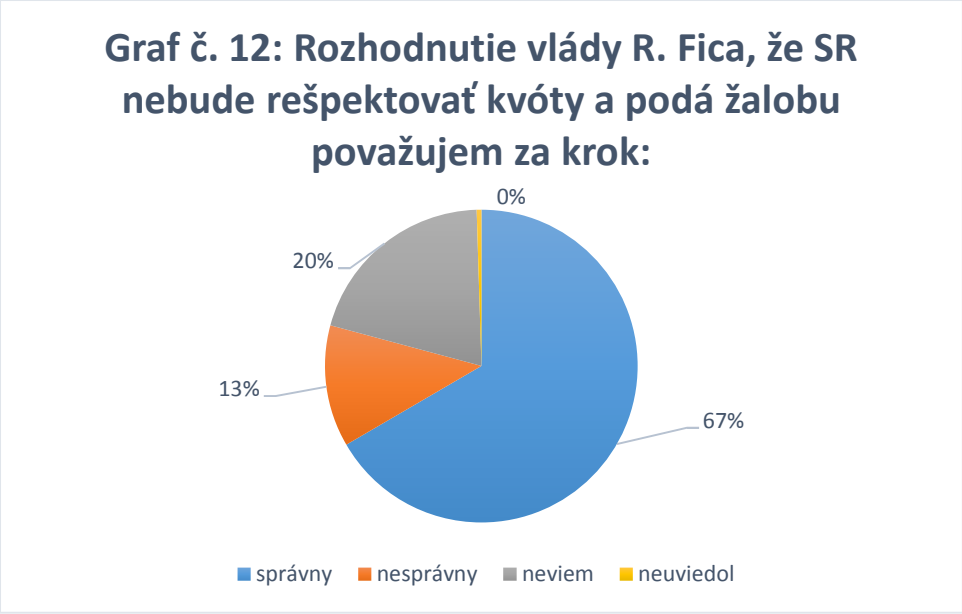
Až 76,8 % zo všetkých respondentov si myslí, že povinné kvóty pre rozdelenie utečencov v EÚ nepomôžu vyriešiť situáciu s imigráciou. Navyše podľa 81,9 % oslovených vôbec nie je správne, aby EÚ diktovala členským štátom utečenecké kvóty. Najefektívnejším riešením utečeneckej krízy je boj proti jej príčinám, teda vojnám a teroru v Sýrii a Iraku. S týmto tvrdením sa stotožnilo 63,3 % opýtaných. Až 67 % dotazovaných považuje za správne rozhodnutie vlády R. Fica, že SR nebude rešpektovať kvóty a podá žalobu na európsky súdny dvor v Luxemburgu proti Rade Európskej únie. Viac graf č. 10-13.



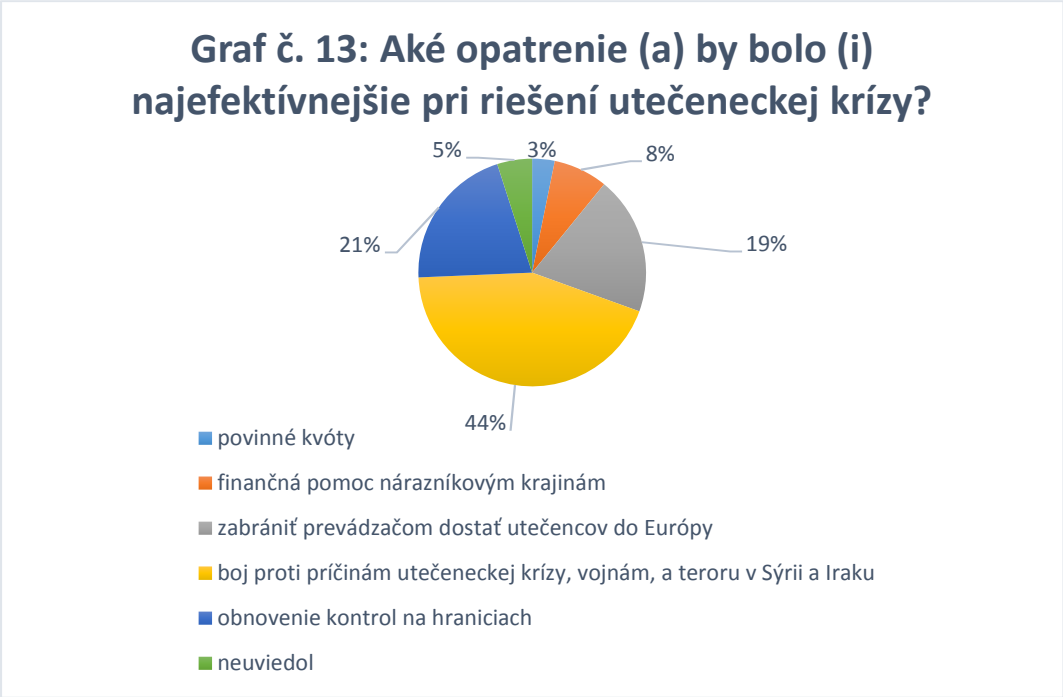
Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.



Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

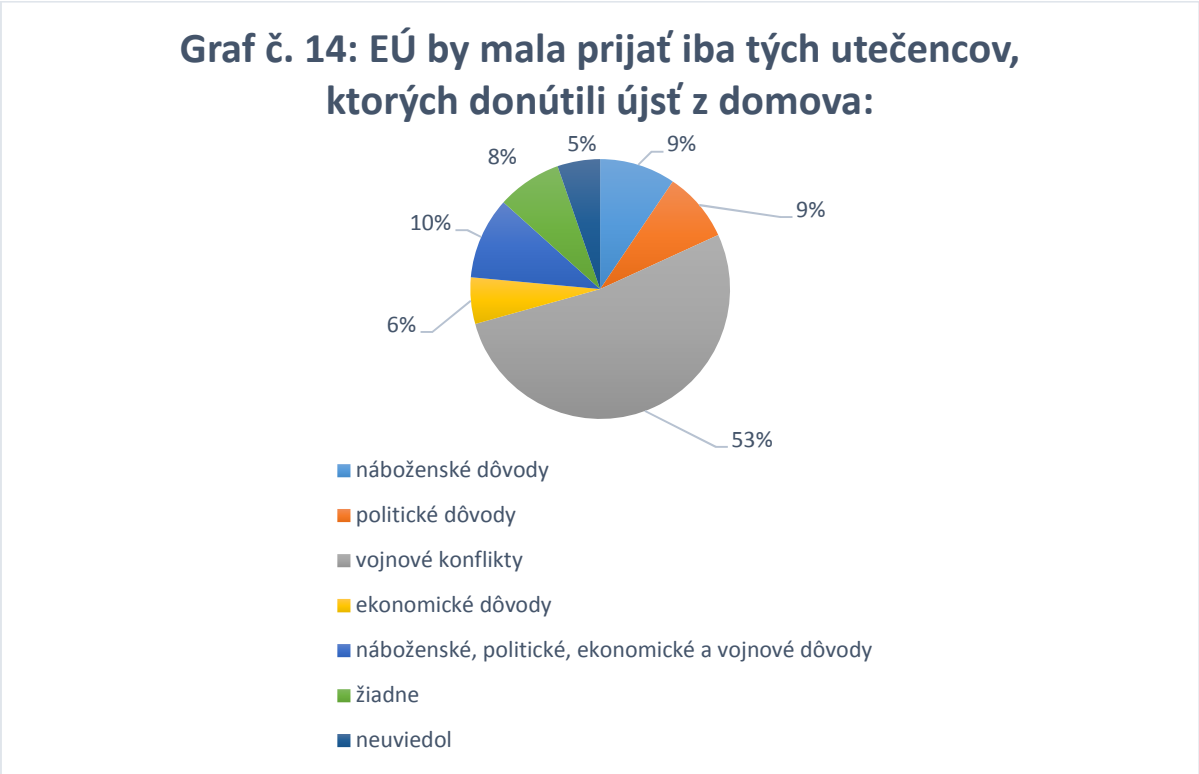


Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.



Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

Európska únia by mala prijať predovšetkým tých migrantov, ktorých donútili ujsť z domova vojnové konflikty. Myslí si to 61,3 % oslovených v prieskume. Iba 11 % respondentov súhlasí s prijatím azylantov v prípade náboženských dôvodov, 10,2 % z politických dôvodov, a iba 6,8 % z ekonomických dôvodov. Ostatní sa vyjadrili úplne proti prijatiu migrantov, respektíve sa nerozhodli pre odpoveď. Viac graf č. 14.



Zdroj: Spracované z výsledkov vlastného výskumu.

Diskusia

V rámci prvej výskumnej otázky sme predpokladali obavy obyvateľov Slovenskej republiky z možného príchodu azylantov a to z dôvodu, že Slovensko je konzervatívna krajina, kde prevládajú národné a kresťanské princípy, pričom Slováci nemajú veľa skúseností s migrantami. Toto tvrdenie sa nám potvrdilo v ôsmich z deviatich sledovaných otázok v dotazníku. Migranti by podľa dotazovaných Slovákov neboli prínosom, ale naopak ťarchou, pretože by neboli ochotní rešpektovať miestne tradície a normy a prispeli by k zvýšeniu kriminality. Dotazovaní Slováci v žiadnom prípade nesúhlasia s tým, aby azylanti po príchode na Slovensko získali trvalí pobyt, oni sami by nechceli bývať vedľa migranta, nezamestnali by ho v práci a nechceli by, aby v ich blízkosti vyrástla mešita. Občania Slovenskej republiky by zároveň neboli ochotní prijať niektoré zvyky migrantov, ktoré by azylanti vzniesli so svojim príchodom na Slovensko. Na druhej strane je zaujímavé, že Slováci by boli ochotní zmeniť svoj názor na migráciu v prípade, keby na Slovensko prišli len matky s deťmi.

V druhej výskumnej otázke sme konštatovali, že Slováci budú preferovať také riešenia Európskej únii s problematikou migrácie, ktorá sa ich nebude osobne týkať. Dotazovaní občania Slovenskej republiky nesúhlasia s povinnými kvótami pre rozdelenie utečencov v EÚ ako aj diktovanie týchto kvót členským štátom EÚ, pričom nerešpektovanie týchto kvót považujú za správne. Myslia si, že migračná politika by sa mala ohraničiť na tých azylantov, ktorých donútili ujsť z domova vojnové konflikty. Podľa dotazovaných respondentov by bolo najefektívnejším riešením utečeneckej krízy boj proti jej príčinám, teda vojnám a teroru v Sýrii.

K podobným výsledkom výskumnej štúdie priniesli aj iné prieskumy verejnej mienky. Prieskum verejnej mienky o postoj verejnosti voči utečencom Agentúry 2muse pre iniciatívu Výzva k ľudskosti pro bono potvrdil tesnú väčšinu proti utečencom, nejasné informácie a malú spokojnosť s postupom vlády. Na otázku „Súhlasíte, aby Slovensko prijalo utečencov a mohlo sa tak stať ich novou domovskou krajinou?" zaznelo presvedčené „nie" od 56 % populácie, zvyšok s prijatím súhlasí (18 %) alebo sa nevie vyjadriť (26 %). Ako sa uvádza v prieskume, ktorý sa konal od 9.9. do 12. 9. 2015 na reprezentatívnej vzorke slovenskej populácie 15+ (reprezentativita z hľadiska pohlavia, vzdelania, veku, veľkosti bydliska a regiónu), väčšina obáv (60 %) sa dá zhrnúť pod agregátnu kategóriu bezpečnosť a kultúrna neprispôsobivosť.[2]

Treba taktiež uviesť, že obavy Slovákov z azylantov sú podobné v krajinách Vyšehradskej skupiny a je na politikoch, aby občanom vysvetľovali túto nepopulárnu tému.

Záver

Z realizovanej analýzy je zrejmý opatrný postoj občanov k problematike migrácie. Myslíme si, že obavy obyvateľov znásobili negatívne príspevky v masmédiách, ale aj niektorí politici v predvolebnej kampani v Parlamentných voľbách v roku 2016, ktorí namiesto toho, aby zodpovedne vysvetľovali problém migrácie, si na negatívnych vyjadreniach robili predvolebnú kampaň.

Viacerí odborníci upozorňujú na význam masmédií v spoločnosti, ale aj na skresľovanie sociálnej reality prostredníctvom manipulácie. (Koprda, Polakevičová 2014, Hubálek 2014, Fandelová, Džupina 2013). Sú dokázané mnohé pozitívne a negatívne efekty mediálneho pôsobenia tak na dospelých recipientov, ako aj na cieľové skupiny nižších

[2] DUBÉCI, M. (2015): Čo si myslia ľudia o utečencoch? (Výsledky prieskumu verejnej mienky). [online]. In: Denník N, 16. september 2015 [citované 6. 1. 2017] Dostupné na: https://dennikn.sk/blog/co-si-myslia-ludia-o-utecencoch-vysledky-prieskumu-verejnej-mienky/

vekových kategórií. Je nesporný ich vplyv na rozvoj osobnosti, ktorými sa stávajú mediálne podnety súčasťou vytvárania identity. (Janková 2014)

Médiá by podľa A. Chlebcovej Hečkovej (2015, s. 7) mali nielen informovať, zabávať, komentovať dianie a strážiť záujmy verejnosti, ale aj umožniť jej zapájať sa do spoločenského a politického diania. Sprostredkovávať informácie nielen zhora, od politickej elity, ale aj zdola. Aktívne vyhľadávať dôležité témy, problémy spoločnosti, analyzovať ich a sprostredkovať predstaviteľom štátu.

Domnievame sa, že k zlepšeniu verejnej mienky na problematiku migrácie by pomohla vysvetľujúca kampaň v masových médiách za pomoci využitia marketingovej komunikácie. Samozrejme, že táto marketingová kampaň by sa mala realizovať nielen v Slovenskej republike, ale v celej Európskej únie pod koordináciou Európskej komisie. Na pozitíva marketingovej komunikácie poukázali viacerí odborníci. (Novotný 2015, Naumovska, Bogdan 2015, Polakevičová 2016, Szabo 2016, Machová, Huszárik, Tóth 2016)

Viacerí odborníci čoraz častejšie upozorňujú na význam a nevyhnutnosť multikultúrnej výchovy v prípade zvýšenia tolerancie občanov k azylovej politike. (Dopita, Staněk 2007, Medveďová 2008, Janas, Kucharčík 2014) Dobrým príkladom je zakomponovanie multikultúrnej výchovy do didaktiky a metodiky výučby spoločenskovedných odborov a dejepisu pre začínajúcich akademických pracovníkov, ktorú pripravila Univerzita Palackého v Olomouci. (Cingelová, Kopeček, Krákora, 2015).

Zoznam použitej literatúry:

1. CINGELOVÁ, G. – KOPEČEK, P. – KRÁKORA, P. (2015): *Didaktika a metodika výuky společenskovědních oborů a dějepisu pro začínající akademické pracovníky.* Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2015. ISBN 978-80-244-4779-7.

2. DOPITA, M. – STANĚK, A. eds. (2007): *Multikulturalita a výchova k občanství.* Praha: Nakladatelství Epocha, 2007. 272 s. ISBN 978-80-87027-37-0.

3. FANDELOVÁ, E. – DŽUPINA, M. (2013): *Rozhodovanie a psychológia rizika v sociálnych vedách.* 1. vyd. Nitra: UKF, 2013. 127 s. ISBN 978-80-558-0231-2.

4. GAVORA, P. et al. (2010): Elektronická učebnica pedagogického výskumu. [online]. In: citované [4. 7. 2016] Bratislava: Univerzita Komenského, 2010. Dostupné na internete: http://www.e-metodologia.fedu.uniba.sk/ ISBN 978-80-223-2951-4.

5. HUBÁLEK, T. (2014): Informační zdroje využívané studenty středních škol při výuce moderních dějin. In: *CIVILIA. Revue pro oborovou didaktiku společenských věd, 2014,* Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, roč. 5., č. 2, s. 100-106. ISSN 1805-3963.

6. CHLEBCOVÁ, H. A. (2015): *RESpublika. Politická komunikácia v mediálnej spoločnosti.* Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre. 2015. ISBN 978-80-558-0961-8.

7. JANKOVÁ, G. (2014): Analýza faktorov podnecovania tvorivosti a ich podoby v televíznej reklamy. In: *Analýza a výskum v marketingovej komunikácii,* 2014, roč. 2, č. 2, s. 16-29, ISSN: 1339-3715.

8. JANAS, K. – KUCHARČÍK, R. (2014): Activities of the union of Gypsies (Roma) in Slovakia in 1968-1973 as an attempt to help with Gypsy (Roma) issues, 2014. In: *SGEM conference on political sciences law, finance economics & tourism : Conference proceedings volume I. Political science,* law. Sofia : STEF92 Technology, 2014, s.15-20. ISBN 978-619-7105-25-4.

9. KOPRDA, T. – POLAKEVIČOVÁ, I. (2014): Guernov transfer v nákupných centrách – aspekt manipulácie v oblasti vizuálnej komunikácie. In: *Sociálne posolstvo Jána Pavla II. pre dnešný svet. Univezita ako miesto dialógu: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie konanej v dňoch 29. – 30. apríla 2014 v Poprade.* Ružomberok: Katolícka univerzita, 2014, s.493-498, ISBN 978-80-561-0151-3.

10. LIĎÁK, J. (2012): Mocenské elity a problematika prisťahovalectva v Európe. In: NOVÁK, M. – KOHOUTEK, J. et al.: *Politická kultura mocenských elit v éře globalizace.* Kolín : Nezávislé centrum pro studium politiky, o.s. ISBN 978-80-86879-38-3.

11. MEDVEĎOVÁ, G. (2008): German´s Minority´s Identity in the Czech Cultural Environment within 1918–1938. Life Image in Literature. In: STANĚK, A. (ed.): *Multikulturní výchova jako možná cesta ke vzájemnému poznávání a pregraduální příprava učitelů*. Praha: Nakladatelství Epocha, s.r.o., 2008, s. 133–145, ISBN 978-80-87027-83-7.

12. MACHOVÁ, R. – HUSZÁRIK, E.S. – TÓTH, Z. (2016): Is advertising innovation the same as shocking? In: *Journal of Applied Economic Sciences,* vol. 11, 2016, No. 2, p. 247-250, ISSN: 1843-6110.

13. NAUMOVSKA, L. – BOGDAN, S. (2015): Integrated multigenerational marketing communications: A modern market indrustry challenge. Skopje : University of tourism and management. In: *2015 Icon BEST, Economic analysis of global trends in tourism, finance, education and management.* ISBN 978-608-4593-48-5.

14. NOVOTNÝ, J. (2015): Uplatnění Customer Relationship Management v současnosti. In: *Zlepšovanie procesov pomocou štatistických metód VI.* 2015, Košice: KKM, PHF EU, s.14-20, ISBN 978-80-225-4101-5.

15. POLAKEVIČOVÁ, I. (2016): Controversy of media discourses in (a) political campaigns to referendum for protection of family 2015 in media space in Slovakia. In: *European Journal of Science and Theology*, februar 2016, vol.12, no. 1, 11-19 p.

16. SZABO, P. (2016): Possibilities and limits of text strategies in the political marketing. In: *European Journal of Science and Theology,* februar 2016, vol.12, no.1, p. 193-203.

17. VAŠEČKA, M. (2009): *Postoje verejnosti k cudzincom a zahraničnej migrácii v Slovenskej republike.* Bratislava: IOM Medzinárodná organizácia pre migráciu. 2009. ISBN 978-80-970307-0-4.

18. V minulom roku ušlo pred vojnami rekordných 60 miliónov ľudí. 2016 [online]. In: Európske noviny, 28. 6. 2016. [citované 6. 1. 2017] Dostupné na:

http://europskenoviny.sk/2016/06/28/minulom-roku-uslo-pred-vojnami-rekordnych-60-milionov-ludi/

19. DUBÉCI, M. (2015): Čo si myslia ľudia o utečencoch? (Výsledky prieskumu verejnej mienky). [online]. In: Denník N, 16. september 2015 [citované 6. 1. 2017] Dostupné na: https://dennikn.sk/blog/co-si-myslia-ludia-o-utecencoch-vysledky-prieskumu-verejnej-mienky/

Kontakt:
doc. PaedDr. PhDr. Marcel Lincényi, PhD.
Katedra politológie
Trenčianska Univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: marcel.lincenyi@tnuni.sk

ČÍNSKY JUAN A JEHO MIESTO V MEDZINÁRODNOM MENOVOM SYSTÉME

Ľudmila Lipková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovensko, e-mail: ludmila.lipkova@euba.sk.

Príspevok sa zaoberá ekonomickým vývojom Čínskej ľudovej republiky, zvyšovaním jej podielu na svetovom HDP od konca 70. rokov 20. storočia, úlohou ekonomických reforiem, štrukturálnymi zmenami v čínskej ekonomike, zvyšovaním medzinárodného ekonomického postavenia Číny, zvyšovaním podielu na svetovom exporte a importe, zvyšovaním ekonomického potenciálu ČĽR. Všetky uvedené procesy významných kvalitatívnych a kvantitatívnych zmien v čínskej ekonomike viedli logicky i k zaradeniu čínskej meny k svetovým rezervným menám. Zaradenie renminbi do koša svetových rezervných mien je odpoveďou na význam čínskej meny vo svetovej ekonomike. Po roku 2016, keď sa stala oficiálne svetovou rezervnou menou, bude jej význam vo svetových finančných vzťahoch naďalej narastať.
Kľúčové slová: Rast významu ekonomiky Číny vo svetom spoločenstve, exportu a importu krajiny na svetovom importe a exporte, začlenenie čínskej meny do koša svetových rezervných mien

The topic of the presented article is the economic development of the People´s Republic of China, the increase of its global GDP share since the end of the 1970s, the role of the economic reforms, structural changes in the Chinese economy, increase in China‘s international economic position, increase of its global export and import share, increase of the economic potential of the People’s Republic of China. All of the said processes of significant qualitative and quantitative changes in Chinese economy logically led to the admission of the Chinese currency into the global reserve currencies. The introduction of the Renminbi into the basket of the world reserve currencies has been a response to the significance of the Chinese currency in the world economy. After 2016, since officially becoming the global reserve currency, it is expected that her significance in the global financial relations will only rise.
Keywords: Increase of China’s economy in the global community, the nation’s export and import share on the global export and import, introduction of the Chinese currency into the basket of the global reserve currencies
JEL: E40

1 Úvod

Čína predstavovala v stredoveku (r. 1400) ekonomiku s najväčším ekonomickým potenciálom, kedy vytvárala až 30 % svetového hrubého domáceho produktu. Následne jej podiel klesal až do roku 1950, kedy dosiahol najnižší podiel na svetovom HDP a to 3,8 %.[1] V roku 2015 sa Čínska ľudová republika podieľa na svetovom HDP 17,1 % a USA 17,5 %.[2] Nový nástup Číny vo svetovej ekonomike sa začal realizáciou ekonomických reforiem

[1] Broadberry, S. – Guan, Hanhui – Li, David: China, Europe and the great divergence www.eh/net/eha/wp-content/uploads/2014/05/Broadberry.pdf
[2] www.tradingeconomics/china/gdp

vedených podpredsedom vlády Teng Siao Pchingom, ktoré pretransformovali čínsku ekonomiku z centrálne plánovanej ekonomiky na ekonomiku trhovú. Podiel čínskej ekonomiky na tvorbe svetového hrubého domáceho produktu sa od začatia reforiem zvýšil z asi 4,5 % na už uvedených 17,1 %.[3] Okrem zvyšovania ekonomického potenciálu sa zvyšuje aj životná úroveň obyvateľstva. V roku 1200 dosahoval HDP per capita v Číne v porovnaní s Veľkou Britániou 142 %, v roku 1970 dosahoval tento ukazovateľ 7 % a v roku 2015 to už bolo 30 %.[4] Čínska ekonomika sa internacionalizuje, dôkazom čoho je nárast exportu na HDP krajiny, ktorý v roku 1960 dosahoval 4,3 % a v roku 2015 to je už 22,1 %.[5] Podiel Číny na svetovom exporte dosiahol v roku 2014 12,3 %, čo je prvé miesto na svete, v importe Číny dosiahla 10,3%-ný podiel na svetovom importe a je druhá za USA. V súvislosti s rastom významu Číny ako svetového exportéra a importéra rastie i význam jej národnej meny vo svetovej ekonomike.

2 Prehľad literatúry

Problematikou postavenia čínskej meny renminbi sa zaoberá veľký počet teoretikov i pracovníkov z hospodárskej praxe. Spomeňte aspoň niektorých. Otázkou internacionalizácie renminbi sa zaoberal vo svojom článku Takatoshi Ito,[6] Eswar Prasad a Lei Ye vo svojej práci o perspektívach renmimbi ako globálnej rezervnej mene[7] alebo autori Yiping Hung a Gang Fan v práci o budúcnosti renminbi ako rezervnej mene.[8] Robert C. Feenestra a Shang Jin Wei sa venujú vo svojej práci ekonomickému rastu Číny a zvyšovaniu jej úlohy vo svetovom obchode.[9] Vo svojom článku sa problematikou liberalizácie čínskeho juanu zaoberala aj Ivana Kurejová.[10]

Zaujímavé stanovisko prezentoval ruský spoločenský a politický aktivista Nikolaj Starikov. Vo svojom vystúpení o súčasnej geopolitickej situácii vo svete v Moskovskom dome knihe na Arbate dňa 25. septembra 2013 odpovedal na otázku, prečo čínska mena renmimbi zatiaľ nepatrí do koša svetových rezervných mien, že je to preto, že Čínska ľudová republika zatiaľ nevlastní lietadlovú loď. V roku 2011 začala ČĽR stavať svoju prvú lietadlovú loď Shi lang.[11] A v októbri 2015 bola čínska národná mena renminbi (RMB) Medzinárodným menovým fondom zaradená do koša svetových rezervných mien.

3 Diskusia

3.1 Renminbi ako svetová rezervná mena

Vzhľadom k tomu, že sa príspevok zaoberá čínskou národnou menou, uvedieme pár slov v súvislosti s používaním jej názvu. Oficiálne sa čínska národná mena označuje ako renminbi (RMB). Bežne používané označenie je však i čínsky juan (CNY), či už

[3] www.tradingeconomics/china/gdp
[4] Broadberry, S. – Guan, Hanhui – Li, David: China, Europe and the great divergence www.eh/net/eha/wp-content/uploads/2014/05/Broadberry.pdf
[5] Export of goods and services (% of GDP) www.worldbank.org/indicator
[6] The internationalization of the RMB www.files.ethz.ch/sn/146180/CGS-IIGG_WorkingPApers15_Ito
[7] Renminbi´s Prospects as a global reserve currency www.object.cato.org/site/catoorg/filesseriales/files/cato-journal/2013/cjv
[8] Yiping, H. – Gang, F.: Will the renminbi become a reserve currency? China Economc Journal, Volume 8, 2015 – Issue 1.
[9] Feenestra, R. C. – Wei, S. J.: Introduction to the „China s Growing Role in World Trade, The NAtional Bureau of Economic Research, Working Papers No 14716, Issused in February 2009.
[10] Kurejová, I.: Liberalizácia čínskeho juanu, Biatec, ročník 22, 2014/1.
[11] www.bastion-karpenko.narod.ru1/Av-China_01-htlm

v slovenskej, anglickej alebo inej odbornej či vedeckej litaratúre. V príspevku budeme používať jednotlivé názvy ako rovnocenné.

Začlenenie čínskej meny (CNY) do menového koša SDR je ďalším významným krokom pri zvyšovaní ekonomického významu ČĽR vo svetovom spoločenstve. Zaradením čínskeho juanu do systému svetových rezervných mien rozhodol MMF a ocenil tak pokrok, ktorý Čína dosahuje v hospodárskych reformách a silnejúci vplyv Číny vo svetovom hospodárstve. Ide o oficiálne uznanie svetového významu čínskej meny. Zaradenie CNY je medzníkom v integrácii čínskej ekonomiky do svetového finančného systému. Ide fakticky o uznanie Číny ako globálnej ekonomickej veľmoci. Zaradenie CNY do koša mien výrazne podporí čínsku ekonomiku, pretože povedie k posilneniu zahraničnej účasti na čínskych finančných trhoch.

3.2 Devalvácia čínskeho juanu pred jeho zaradením do koša SDR

Oficiálne sa čínsky juan stal s súčasťou virtuálneho koša mien SDR v októbri 2016. Čínska ekonomika od roku 2012 zaznamenáva zníženie tempa ekonomického rastu. V roku 2012 zaznamenala Čína ešte 8,2%-ný hospodársky rast. V roku 2017 sa očakáva v ekonomike Číny rast vo výške 6,9 %.[12] Správa o zaradení čínskej meny k svetovým rezervným menám prišla v čase, keď čínska centrálna banka rozhodla o devalvácii národnej meny. Devalvácia bola odôvodnená realizáciou trhových reforiem v čínskej ekonomike. Spomalenie ekonomického rastu vedie k odlevu kapitálu a väčšiemu využívaniu devízových rezerv, čo vedie k oslabovaniu národnej meny. Okrem toho, že čínsky juan čelil devalvácii, zaznamenal i dva prepady na burzách.

V auguste 2015 devalvoval CNY o 3,5 %.[13] Ekonomické veľmoci majú k devalvácii CNY rozporuplné stanoviská. Na jednej strane devalvácia zhorší ich exportnú pozíciu napríklad Európskej únie, na druhej strane oslabovanie čínskej ekonomiky si zvyšok sveta nemôže dovoliť. Čína je napríklad po USA druhým najvýznamnejším exportným trhom pre Európsku úniu. Pre britskú ekonomiku a nielen pre ňu, existujú mnohé riziká a príležitosti z devalvácie čínskej meny. Do Číny smerujú 4 % britského exportu.[14] V rokoch 2013 a 2014 rástli ročne britské exporty do Číny o 9 %. Depreciácia čínskeho juanu vytvorí krátkodobo tlak na export mnohých štátov do ČĽR, z dlhodobého hľadiska bude vplyv na exporty napríklad zo Spojeného kráľovstva pozitívny. Vyspelé štáty vyvážajú do Číny tovary a služby s vysokou pridanou hodnotnou. S rastom životnej úrovne a spotreby sa v Číne zvyšuje spotreba týchto druhov tovaru a služieb. Na zvyšujúcu sa spotrebu tovarov zo zahraničia majú pozitívny vplyv klesajúce bariéry pre ich dovoz do ČĽR. Čínska centrálna banka devalvovala CNY v auguste 2015 (20. 8. 2015). Voči americkému doláru stratil čínsky juan v priebehu dvoch dní asi 3,5 % zo svojej hodnoty. Čínsky juan zaznamenal 29. 12. 2015 pokles na 4,5 ročné minimum. A dosiahol hodnotu 6,4864 CNY/USD. To je najnižšia hodnota od júna 2011.[15] Podľa analytikov bude tento trend pokračovať vzhľadom na politiku čínskej vlády.[16] Devalváciou sa čínska centrálna banka (The People ´s Bank fo China) snažila posilniť export u spomaľujúcej čínskej ekonomiky. Čínska ekonomika vzrástla v 3. kvartáli 2015 medziročne o 6,9 %. Prvýkrát od svetovej globálnej krízy bol hospodársky rast nižší než 7 %. Čínsky prezident Si Ťin

[12] www.tradingeconomics.org
[13] Riley, Ch.: China devalues yuan in shocking move, CNN 11. 8. 2015.
[14] http://ekonomik-denik.cz/cinsky-juan-jako-soucast-rodiny-svetovych-rezervnych-mien
[15] The yuan fell to a four –year low www.news4-u.ru/the-yuan-fell-to-a-four-year-low
[16] http://finwe.hotline.sk (spravy-zo-sveta-financii/557297-cinsky-juan-klesol-na-vyse-4-5-rocne-minimum

– pching uviedol, že čínska ekonomika by mala rásť o 7 % ročne. Minimálne tempo rastu musí v najbližších piatich rokoch dosahovať ročne aspoň 6,5 %.[17]

3.3 Podmienky zaradenia CNY do koša rezervných mien SDR

Podľa názoru japonského ministra financií Taró Aso treba hodnotiť pozitívne uvoľnenie kurzu čínskej meny a pokrok v liberalizácii čínskych kapitálových trhov by mal Číne uľahčiť splnenie kritérií MMF pre získanie statusu svetovej rezervnej meny.[18] Oficiálne sa začlenenie CNY do systému svetových rezervných mien pripravovalo už dlhšie obdobie. Čína uskutočnila niektoré reformy, ktoré boli potrebné pre zaradenie čínskeho juanu k svetovým rezervným menám. Zlepšila prístup zahraničných subjektov k čínskemu menovému trhu, častejšie emituje čínske cenné papiere a rozšírila obchodovacie hodiny CNY. Čína musela zabezpečiť, aby CNY bol „slobodne používaný“, „široko využívaný“, a „vo veľkej miere obchodovaný“. V auguste 2015 prekonal čínsky juan japonský jen v rozsahu používania na medzinárodných finančných operáciách a stal sa štvrtou najpoužívanejšiu menu vo svetovom obchode a vyúčtovaní. Podieľal sa asi 3%na svetovom obchode.[19] Od roku 2010 do roku 2013 sa obchodovanie na svetových trhoch s čínskym juanom zvýšilo trojnásobne.[20]

V roku 2015 ČĽR vytvorila priaznivé podmienky pre obchodovanie s čínskou menou na svetových trhoch. CNY splnil tieto kritériá v decembri 2015. CNY bol označený MMF za svetovú rezervnú menu, t. j. stal sú súčasťou koša SDR.

MMF prehodnocuje každých päť rokov podiel jednotlivých mien na virtuálnom koši zvláštnych práv čerpania – SDR Pomery v rámci koša rezervných mien sa naposledy menili v roku 2010, keď boli nemecká marka a francúzsky frank vo virtuálnom koši mien nahradené eurom. Váha USD v súčasnosti predstavuje 41,9 %, podiel euro je 37,4 %, britská libra má podiel 11,3 % a japonský jen 9,4 %. V rámci nových pomerov sa pozícia dolára nezmení, váha eura klesne na 30,93 %, poklesne i podiel britskej libry a japonského jenu. Čínsky juan sa stal prvou menou rozvojovej krajiny, ktorá sa pripojila ku košu SDR, ktorá zahŕňa iba meny ekonomicky najvyspelejších štátov sveta – USA, eurozóny, Japonska a teraz Číny.. Váha čínskej meny v rámci koša SDR bude na úrovni 10,92 %,[21] s týmto podielom na koši zvláštnych práv čerpania bude treťou najsilnejšou svetovou rezervnou menou.

Čínsky juan sa už široko používal finančnými inštitúciami ako rezervná mena a po oficiálnou zaradení CNY do skupiny svetových rezervných mien sa očakáva ďalší nárast jeho podielu na svetových rezervách s tým, že dosiahne oveľa vyšší podiel ako britská libra a japonský jen. Podľa Meryll Lynch centrálne banky po celom svete nakúpili čínskej dlhopisy v hodnote za viac ako 80 mld USD, čo viedlo k tomu, že CNY je reálne jednou zo siedmych svetových rezervných mien.[22] Postavenie Číny vo svetovej ekonomike je stále významnejšie a stále častejšie sa čínsky juan využíva v medzinárodných transakciách. Aj v tomto príspevku sa vyskytuje niekoľko tvrdení o podiele čínskeho juanu na medzinárodných transakciách. Posledné informáciu

---

[17] McGrath, J. J.: China ´ President Xi Jinping Signals Economic Growth Could Slow To 7% www.ibtime.com/chines-president-xi-jinping

[18] Taro Aso Urges to Lift Transparency of RMB Exchange Rate, 25. 7. 2016 www.aastoch.com/en/funds/news/comment.aspx?source=AAFN

[19] http://www.financnytrh.com/cinsky-juan-sa-konecne-stal-oficialnou-rezervnou-menou-sveta/a17396

[20] Čínská měna se poprvé dostala mezi 10 nejobchodovanějších měn www.ekonomika.idnes.cz/cinska-mena-se-poprve-dostala-mezi

[21] http://vofinanciach.weboviny.sk/mmf-zaradi-do-svojho-kosa-mien-cinsky-juan

[22] http://euroasie.info/cinsky-juan-muze-ziskat-status-rezervni-meny-uz-v-roce-2016

uvádzajú, že renminbi je piatou najpoužívanejšou menou.[23] Jeho význam rastie so zvyšovaním sa podielu Číny na svetovom obchode a i na ostatných medzinárodných finančných vzťahoch. Začlenenie do SDR je Ďalším významným medzníkom internacionalizácie čínskej meny.

Záver

Od začatia ekonomických reforiem koncom 70. rokov 20. storočia sa kvalitatívne i kvantitatívne mení postavenie Číny vo svetovej ekonomike. Okrem nárastu jej podielu na svetovom obchode a medzinárodnom pohybe kapitálu, kde už Čína dávno nie je iba príjemcom zahraničných investícií, sa stále viacej presadzuje ako exportér na medzinárodnom kapitálovom trhu. Spolu s pohybom tovaru, služieb a kapitálu, predstaviteľov tzv. reálnej ekonomiky, sa zvyšuje význam aj tzv. symbolickej ekonomiky a to čínskej meny renminby vo svetovej ekonomike. Čína sa pod vplyvom rozvoja domácej ekonomiky a jej internacionalizácie stáva stále otvorenejšou a liberálnejšou. Zaradenie čínskeho juanu do koša svetových rezervných mien je ďalším kvalitatívnym posunom čínskej ekonomiky. Podporí ju, aby v ešte väčšej miere realizovala liberalizáciu svojich financií a kapitálového trhu. Čína v súčasnosti čelí veľkým problémom: čínske podniky majú veľké dlhy, ekonomický rast sa spomaľuje, stále naliehavejšie sa prejavujú negatívne demografické trendy, masívne starne obyvateľstvo. Ekonomický rozvoj v Číne stále zaznamenáva silnú regionálnu nerovnomernosť. Aj formálne posilnenie postavenia renminbi v rámci Medzinárodného menového fondu by malo zvýšiť finančnú sofistikovanosť a zlepšiť efektívnosť alokácie kapitálu na medzinárodných trhoch a i v samotnej Číne a podporiť hospodársky rozvoj a rast životnej úrovne. To by malo uľahčiť prechod k väčšej spotrebe a ekonomike založenej na službách v čínskej ekonomike. Napriek zníženiu tempa rastu v čínskej ekonomike, zaradenie jej národnej meny k svetovým rezervným menám bude mať pozitívny vplyv na zvyšovanie jej vplyvu vo svetovej ekonomike a prejaví sa i na rozvoji domácej ekonomiky.

Zoznam použitej literatúry:

1. BROADBERRY, S. – GUAN, H. – LI, D: China, Europe and the great divergence. [online] Dostupné na internete: www.eh/net/eha/wp-content/uploads/2014/05/Broadberry.pdf

2. Čínská měna se poprvé dostala mezi 10 nejobchodovanějších měn. [online] Dostupné na internete: www.ekonomika.idnes.cz/cinska-mena-se-poprve-dostala-mezi

3. Čínsky juan klesol na vyše 4,5 ročné minimum. [online] Dostupné na internete: www. finwe.hotline.sk/spravy-zo-sveta-financii/557297-cinsky-juan-klesol-na-vyse-4-5-rocne-minimum

4. Čínsky juan sa konečne stal oficiálnou rezervnou menou. [online] Dostupné na internete: www.financnytrh.com/cinsky-juan-sa-konecne-stal-oficialnou-rezervnou-menou-sveta/a17396

5. Čínský juan jako součáast rodiny světovcýh rezervných měn. [online] Dostupné na internete: www. ekonomik-denik.cz/cinsky-juan-jako-soucast-rodiny-svetovych-

[23] Silk, R.: Yuan is the World ´ s Fifth Payments Currency, The Wall Street Journal, 28. 1. 2015.

rezervnych-mien

6. Čínsky juan patrí medzi svetové meny. [online] Dostupné na internete: www.spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/3356797-cinsky-juan-patri-medzi-svetove-meny

7. Čínský juan muže získat status rezervní měny už v roce 2016. [online] Dostupné na internete: www.euroasie.info/cinsky-juan-muze-ziskat-status-rezervni-meny-uz-v-roce-2016

8. Export of goods and services (% of GDP). [online] Dostupné na internete: www.worldbank.org/indicator

9. FEENESTRA, R. C. –Wei, S. J.: Introduction to the „China s Growing Role in World Trade, The NAtional Bureau of Economic Research, Working Papers No 14716, Issused in February 2009

10. KUREJOVÁ, I.: Liberalizácia čínskeho juanu, Biatec, ročník 22, 2014/1

11. MCGRATH, J. J.: China ´ President Xi Jinping Signals Economic Growth Could Slow To 7%. [online] Dostupné na internete: www.ibtime.com/chines-president-xi-jinping

12. MMF zaradí do svojho koša mien čínsky juan. [online] Dostupné na internete: www.vofinanciach.weboviny.sk/mmf-zaradi-do-svojho-kosa-mien-cinsky-juan

13. Renminbi´s Prospects as a global reserve currency. [online] Dostupné na internete: www.object.cato.org/site/catoorg/files seriales/files/cato-journal/2013/

14. RILEY, CH.: China devalues yuan in shocking move, CNN 11. 8. 2015 [online] Dostupné na internete: http://money.cnn.com/2015/08/11/investing/china-pboc-yuan-devalue-currency/

15. SILK, R.: Yuan is the World ´ s Fifth Payments Currency, The Wall Street Journal, 28. 1. 2015

16. Taro Aso Urges to Lift Transparency of RMB Exchange Rate, 25. 7. 2016 [online] Dostupné na internete: www.aastoch.com/en/funds/news/comment.aspx?source=AAFN

17. The internationalization of the RMB. [online] Dostupné na internete: www.files.ethz.ch/sn/146180/CGS-IIGG_WorkingPapers15_Ito

18. The yuan fell to a four –year low. [online] Dostupné na internete: www.news4-u.ru/the-yuan-fell-to-a-four-year-low

19. YIPING, H. – GANG, F.: Will the renminbi become a reserve currency?, China Economc Journal, Volume 8, 12015 – Issue 120.

20. [online] Dostupné na internete: www.bastion-karpenko.narod.ru/Av-China_01-htlm

21. [online] Dostupné na internete: www.tradingeconomics/china/gdp

Kontakt:
Dr. h. c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mai: ludmila.lipkova@euba.sk

MIGRATION AND SOCIO-ECONOMIC INSECURITY

Vladlena Lisenco

Faculty of International law, Transnistrian Shevchenko State University,
25 October str.128, Tiraspol MD 3300, e-mail: v.lisenco@spsu.ru

The concept of security in the international law has such a broad meaning that many scientists prefer to designate specific types of security, outlining one or another particular sphere of public relations. The article describes some urgent issues of migration consequences and regional security. The impacts of humanitarian crises on migrants and migration are emerging as an important concern and can have implications for development, for example, the loss of employment and income for migrants and their families; the sudden departure of an important labor force from destination countries; and the serious reintegration challenges for countries of origin.
Key words: conflicts, security, human rights, migration, slavery.
JEL: F22, Q34

Conflicts and security

The collapse of the socialist system at the turn of the 1980s of the 20th century, the collapse of the Soviet Union and significant changes in the geopolitical position and foreign policy doctrine of Russia as a main successor to the Soviet Union in the world, changed the general background of regional conflicts, their participants and the balance of power of the opposing sides. The 20th century and the beginning of the 21th century were marked by the collapse of multinational states and inter-ethnic conflicts, which largely confuted the humanistical myth of a planetary consciousness and a universal person. During this period there were more than 300 inter-state conflicts in the regions and more than 200 are characterized by the systematical use of armed forces.[1] The origin, scale and duration of these conflicts are different.

It is possible to name some of the most well-known social and political struggles and «hot spots» which are characterized by certain aspects of ethno-political conflicts. These are the Arab-Israeli conflict, the «Quebec issue» in Canada, the Basque issue in Spain, the tension in relations between the Walloons and the Flemings in Belgium, the province of Cabinda in Angola, the Northern Somalia, the Comoros, the province of Kwazulu-Natal in South Africa, Rwanda and Burundi, the clashes in the Indian states of Jammu, in Sri Lanka, the southern part of the Philippines, Indonesia, the conflicts in the Balkans, the territory of the former Soviet Union: Transnistria, South Ossetia, Abkhazia, Nagorny Karabakh, Crimea and others. From 1988 to 1991, more than 150 ethnic conflicts took place in the former Soviet Union countries. Over 20 conflicts caused human casualties. In modern times the most violent conflicts have occurred in Donbass, Syria, Iraq, Libya, Central African Republic, South Sudan, Afghanistan, Somalia.

[1] V. I. Blishchenko, M. M. Solntseva. Regional conflicts and international law (second half of the 20th – the beginning of the 21th century). M. 2010. P. 25.

Socioeconomic impact of conflicts

Conflict has caused the numbers of refugees and internally displaced people to rise year on year: protracted caseloads persist and new displacements continue. There has also been a shift in the geography of displacement, necessitating changes in who provides assistance and how they do so. Driven largely by the conflicts in Syria and Iraq, the largest numbers of displaced people are no longer only in Africa and lower income countries, but in the Middle East and middle income countries.

Taken alone these broad numbers of people affected do not reveal the extent of the need for humanitarian assistance. This is determined by whether people have the resources to prepare for, cope with and recover from a crisis – poverty is a key factor, in turn exacerbated by crisis. Countries at high risk of crisis are home to the majority of the world's poorest people. In 2015 an estimated 93% of people living in extreme poverty (on less than $1.25 a day) were living in countries that were either very politically fragile or very environmentally vulnerable or both.[2]

One of the important differences between the modern and traditional conflicts is the changes of the quarters of society of the groups of population participating in it. The rules governing the behavior of the army, such as the protection of women, children and civilians are no longer respected and it has a lasting impact on the whole society. It is often when the warring parties draw civilians into armed conflicts (including children), use some methods of intimidation, the tactics of «scorched earth», starving the civilians, the destruction of infrastructure, hunger, torture, mass rape, ethnic and social cleansing and genocide. The estimation of affected civilians in modern conflicts is 84%, compared to 15% during the First World War and 65 % during the Second World War,[3] and the annual number of refugees is more than 50 million people.

Human rights and armed conflicts

The most important aim of cooperation between the states is to ensure human rights in the context of international and non-international armed conflicts. Despite the fact that modern international law condemns war, armed conflict, any aggression and forbids aggressive wars, it does not mean that the sources causing tension between the states, leading to a potential possibility of various armed conflicts. Unfortunately, wars and armed conflicts are an objective reality of the current stage of development of mankind.

The establishment of international legal rules[4] and their incorporation didn't become a guarantee of peaceful relations between the states. The achievements in the sphere of development means of warfare lead to a significant increase of power, speed and action range of modern weapon.

In the 20th century, after the Second World War, civilian casualties exceed to a large extent the military casualties. The percentage of people killed during the war in relation to the entire population of the Earth increased by 4.5 times every fifty years. If in the 17th century 3.3 million people were killed, then from 1801 to 1913 the number of people who were killed was 5.6 million. During the First World War 10 million people were killed and the Second World War took 55 million lives.

---

[2] The Global Innovation Index 2016 // http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

[3] Annual Report of SIPRI, Weapons, disarmament and international security. Oxford, University Press 2015. .56.

[4] Nowadays, despite the continuous development of world powers as the law states, significant achievements in the regulation of armed conflicts and the protection of victims of war, different international treaties that were developed and adopted, such as the Hague Conventions of 1899 and 1907 on the laws and customs of war, the Geneva Conventions of 1949 and the Additional Protocols of 1977, various modern international and national conflicts become common in the life of society.

Nowadays, security and protection of human rights during the military conflict has become global. It affects not only our interests in the context of a variety of foreign policy situations, but also our relatives, as well as all people around us and the entire world society.

The implementation of international legal mechanisms for protection of human rights, the improvement of an old criminal law and the development of a new one at the national and international levels (especially strengthening the responsibility for violating the rules of the law) help resolve international disputes and conflicts. The factor of the international criminal court for the prosecution of crimes against the rights and interests of the individual and the development of a legal mechanism for the prevention of armed conflicts at an early stage will be important as one of the first elements of functioning of the mechanism for protection of the human rights and freedoms during armed conflicts.

Forced migration

One of the global challenges for the world society is the problem of forced displacement, forced migration. Today, among other causes of forced migration processes, the armed conflicts that take place at the international and national levels are brought to the forefront. A UN report on the implementation of the Millennium Development Goals that are stated in the Declaration of the Millennium, contains information about 42 million people who are forced to leave their habitual residence because of an armed conflict or persecution. Among them, 15.2 million people are refugees who crossed international borders. The largest groups of refugees are citizens of Afghanistan (2.9 million people) and Iraq (1.8 million people)[5]. Today's events taking place in the Middle East and North Africa are also causes of mass migration of people.

The peculiarity of the current situation in the sphere of international migration becomes even more evident in comparison with the situation at the turn of the 20th century. Current migrants are much more different depending on the areas of leaving, race, gender, level of socio-economic development of their countries, cultural orientation, and as for the host country, depending on legal status, sectors of economy in which they work, way of reception of the culture of the society around them.

Some concepts and rules of law were developed for the refugees' issue and other categories of «displaced» workers. The appropriate conceptual system was developed. Nevertheless, it needs further understanding and clarification, taking into account today's realities. Nowadays, in accordance with the Convention of 1951 and the Protocol of 1967, the main international documents on refugees, adopted by the United Nations and ratified by over 100 countries, the refugees are people who «owing to well-founded fear of being persecuted for their race, religion, nationality, membership in a particular social group or their political opinion, are outside the country of their nationality», were forced to leave it and who are unable or unwilling to come back.

The experts on forced migrants issues identify another multi-million group of people who decided to left their homes by themselves or under pressure, but they can't or don't want to leave their country. These so-called «displaced persons» that in accordance with the international law can't be protected or provided with any help that other refugees have from the world society, although often really need it.

Forced migration also include forcible removal, which are reflected in such categories of forced migration as «deportees», «returnees», «involuntarily displaced persons» and others.[6]

---

[5] Report on Realizing the Millennium Development Goals, 2010 г. UN: New York, 2015.

[6] See, for example, The situation of the world's refugees. UNHCR., M., «Interdialect»., 2012. P.199-200.

Modern slavery

Human trafficking is a global problem that affects the lives of millions of people in almost every country of the world and which deprives them of their human dignity. As one of the most infamous crimes in the world, human trafficking misleads and makes women, men and children from all corners of the world victims and they are exploited every day. Although the best known form of human trafficking is sexual exploitation, hundreds of thousands of people are victims of human trafficking that are used for forced labor, as domestic servants, child begging, removal of organs.

Human trafficking is an integral part of modern migration system and it is explained by the fact that the migration in the global economic order becomes a bit different. Firstly, recent years have marked by the rapid growth of international migration flows. Secondly, as a result of the new division of labor in countries of immigration, the specific areas of employment for migrants are formed. Thirdly, the number of women in general flow of has increased. Fourthly, the number of migrant workers who live illegally has increased.

Socio-economic character of trafficking is very complex and diverse. In addition to such traditional factors as the low standard of living and the lack of employment prospects, trafficking fuels many social problems: gender inequality, feminization of poverty, domestic violence, child neglect, development of corruption and organized crime in the country. Considering all these factors, it turns out that only in our country millions of people are in risk category of being involved in human trafficking.

Human trafficking affects almost all countries and regions of the world. From 2013 to 2016 victims of trafficking were identified in more than 125 countries, and people from 170 countries are among them. Trafficking flows are the conventional lines between countries of origin and destination, that are common for at least five identified victims of human trafficking, encircle the entire globe. Many flows have a regional character, it means that the countries of origin and destination of the victim are in the same region, often in the same subregion. That’s why it’s difficult to identify the world's main trafficking centers. The victims are usually transported from a relatively poor countries to relatively more prosperous countries of the same region.

Over the last fifteen to twenty years, human trafficking and other forms of exploitation and slavery has been exacerbated by world-wide developments, such as global economic restructuring; widening of gaps between rich and poor countries; weakening of nation-states’ roles; growth in illegal migration; expansion of tourism, services, leisure and entertainment industries; further entrenchment of transnational organised crime; advancement of information technology; and expansion of transportation networks.

World geographical map of trafficking has a distinct functional structure, due to the territorial differentiation of socio-economic conditions in the countries. This confirms the typology of countries based on the allocation of typological affiliation of countries, depending on the level of socio-economic development and its function in trafficking. It was found that almost all countries are involved in trafficking as a country of origin, transit or destination, and sometimes combining several functions at the same time.

It should be recognized that in the process of further integration of countries into the global economic space, trafficking problem will only increase. The openness of national borders and the increase of the mobility of the population with the enormous difference between the quality of life in modern countries will be used by criminals for human trafficking. In the context of openness of the borders, the solution to the crisis for the population of many countries is a labor migration, which in most cases has an uncontrolled, illegal, criminal character and is accompanied by trafficking.

Role of the humanitarian organizations and NGOs

The ability of the world society to prevent conflicts and their consequences are still quite limited. Non-governmental organizations play an increasingly important role in conflict prevention. Although NGOs are not able to perform the functions of the United Nations or sovereign states, but they also can be very useful.

In 1994, the UN Secretary-General admitted that there are three different kinds of activities that NGOs can use and thus contribute to the broad area of conflict management and peace building. These activities are: «1. preventive diplomacy, NGOs are familiar with the situation on the ground and have the opportunity to draw the attention of governments to the danger of emerging crises and emerging conflicts; 2. peacemaking, NGOs can provide humanitarian and social support in dangerous and difficult circumstances; 3. post-conflict peacebuilding, NGOs can help weak governments and impoverished people gain self-confidence and resources for building a lasting peace».[7]

The most important role of NGOs in conflict prevention was recognized by the Commission on Global Governance in the report «Our Global Neighbourhood». The report conceptualizes experience and problems of global governance and recognizes that «formal intergovernmental mechanisms may be just a part of a larger, growing and more dynamic mosaic».[8]

According to modern literature on conflict prevention, there is a dangerous argument that «war should be given a chance» exhaust itself instead of «tightening its by humanitarian aid».[9] Humanitarian organizations can't avoid disputes on benefits of conflict resolution with comparison to the provision of humanitarian aid, and interests of states pursuing their own geopolitical goals may be incompatible with humanitarian activity of international and non-governmental organizations. Close ties of the humanitarian organizations with the regional authorities or the contact groups can lead to a loss of confidence to them, especially if the official peace process is not successful. Humanitarian organizations always think how to ensure the continuation of their work, especially when international efforts to prevent conflict aren't successful.

Conclusion

The last 20 years of government, rebels, politicians, diplomats, activists, demonstrators and journalists refer to international humanitarian law and human rights in relation to armed conflicts. These kinds of rights are regularly cited in the resolutions of the United Nations Security Council, in discussions in the Human Rights Council of the United Nations, in political speeches of opposition movements, in the reports of non-governmental organizations, as part of military training and in diplomatic negotiations. International human rights law and international humanitarian law are now important factors for many military leaders who have local advice lawyers. These standards are often cited by defense counsel and prosecutors in international and, in a still limited scope, national courts, where they are a basis for well-reasoned verdicts.

The common goal of international human rights law and international humanitarian law is to ensure the dignity of all people and humane attitude towards them. Over the years, the General Assembly, the Commission on Human Rights and, the Human Rights Council

---

[7] Preventing Deadly Conflict: Final Report, with Executive Summary, Carnegie Commission on Preventing Deadly Conflict, New York, December 1997.

[8] Brian Urquhart and Erskine Childers, A World in Need of Leadership: Tomorrow's United Nations, 1996; Words to Deeds: Strengthening the UN's Enforcement Capabilities, International Task Force on the Enforcement of UN Security Council Resolutions, 1997

[9] Edward N. Luttwak, "Give war a chance", Foreign Affairs, July/August 1999, pp. 36-44

emphasized that in armed conflicts the sides of the conflict have legally binding obligations in relation to the rights of people affected by the conflict. Although the scope of international human rights law and international humanitarian law are different, they provide a number of guarantees for the protection of people in armed conflict, whether they are civilians, people who no longer take part in warfare, or active participants of the conflict.

References:

1. V. I. BLISHCHENKO, M. M. SOLNTSEVA. Regional conflicts and international law (second half of the 20th – the beginning of the 21th century). M. 2010. P. 25.

2. LAZAREV, A. V. Criminal and legal protection of business entities. Corrupt crimes targeting entrepreneurs//Business security. №3. 2013. P. 27.

3. DAVITADZE, M. D. Causes of occurrence and stages of development of interethnic conflicts// Stabilization of situation and peaceful development in South Caucasus. 1st International scientific and practical conference. M., Probel. 1999. P. 157.

4. SHAMANSKY, D. A. Criminality in the area of migration conflict: mutual struggle or protection from criminal infringements. Current situation, dynamics and structure // EG Jurist. Migration right. №3.2013 P. 16-20.

5. FRANCIS, T. MIKO AND GRACE, PARK, CRS Report for Congress «Trafficking in Women and Children: The U.S. and International Response». March 2012.

6. ANNUAL REPORT OF SIPRI, Weapons, disarmament and international security. Oxford, University Press 2015. 56.

7. PREVENTING DEADLY CONFLICT: Final Report, with Executive Summary, Carnegie Commission on Preventing Deadly Conflict, New York, December 1997.

8. THE SITUATION OF THE WORLD'S REFUGEES. UNHCR., M., «Interdialect»., 2012. P. 199-200.

Contact:
prof. Vladlena Lisenco, DrSc.
Faculty of International law
Transnistrian Shevchenko State University
25 October str.128, Tiraspol MD 3300,
e-mail: v.lisenco@spsu.ru

POLISH STARTUPS AS A RAPIDLY GROWING BUSINESS IN THE WORLD

Katarzyna Łukasik [a] – **Katarzyna Brendzel-Skowera** [b]

[a] Faculty of Management in the Czestochowa University of Technology, Poland, e-mail: kasia2lukasik@op.pl
[b] Faculty of Management in the Czestochowa University of Technology, Poland, e-mail: kasiabrendzelskowera@gmail.com

Abstract: The aim of the paper is the presentation of some theoretical and empirical considerations concerning the opportunities and development of Polish startups. There have been approached the research results of the Startup Poland Foundation referring to the situation of Polish startups in 2016. They indicate that the startup industry consists of small enterprises, financing their development mainly with own capital, largely declaring the patent activity. Startups are only a growing industry in the Polish economy, which requires support, mainly in the area of financing and social capital. These are often innovative companies only recently succeeding internationally.
Key words: startup, innovation, modern business, entrepreneurship
JEL: M13, L26, O3

1 Introduction

The dynamics of the changing market environment, being the result of increased competition and rapid technological progress, intensifies strong involvement in the processes of commercialization of knowledge and its use in innovations in enterprises. The source of creating value in the knowledge-based economy is the appreciation of the potential of intellectual capital of some people operating on the market, the result of which is setting up businesses based on knowledge, i.e. startups. Due to rapid progress in the field of ICT, nowadays, we deal with enterprises which are able to provide their products while removing geographical or political barriers. In the view of the above, there are more and more young companies which sell their intangible products/services in the virtual world while providing them with a range of opportunities for development and existence for a longer period of time.

2 An attempt to define the concept of a "startup"

To begin with, it is worth pinpointing that there is not one definition specifying what a "startup" is. From a formal point of view, a "startup" can be categorized as a young company, partnerships or temporary organizations connected with the Internet, operating on the market of new technologies. What distinguishes a startup from a traditional company is mostly the target. In the first case, these are mainly financial goals and motives, i.e. willingness to earn money, whereas in the case of a startup, this will be an attempt to experiment, constantly search for own business model, which will finally bring stabilization and fixed income.[1] In practice, this means that conducting dozens or even hundreds of experiments and the same amount of failure will bring up that a startup may change into something completely different

[1] http://www.pcworld.pl/news/404031/Czym.jest.startup.Wchodzimy.w.swiat.nowoczesnego.i.dynamicznego.biznesu.html [accessed on: 02.11.2016].

than previously planned and still, as a consequence, will lead to innovation which constitutes its foundation.[2]

The concept of a startup (also written as start-up) comes from an English expression meaning the beginning, which may be freely translated as "starting a business". It is also worth referring to the authority of Eric Ries, the creator of the concept of startups and the author of the manual "The Lean Startup", commonly recognized as the "bible for alumni of startups", who, in his publication, gives the following explanation of startups: "a startup is a human institution created with a view to building new products or services in conditions of extreme uncertainty."[3]

Steve Blank and Bob Dorf, the authors of an equally valuable "The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company", describe startups as temporary companies which must make mistakes. According to them, startups "are looking for their business model", which essentially distinguishes them from other newly established companies that are based on the existing market solutions.[4]

3 The most popular startups in the world

In recent years, there has been observed an increase in the interest in startups in the whole world. Obviously, their main concentration is still the Silicon Valley but their intensification is also observed in Tel-Aviv. The examples of startups that succeeded and transformed into real business can be Google, Amazon or Uber. These companies decided on providing unique services. Google gave rise to online advertising, Amazon promoted online sales and Uber became real competition for taxi cabs. On the list of well-known startups, there are also online services, which, apart from the ones mentioned above, are also known in Poland, e.g. Getaround (online car rental**)**, or Klout (software that supports creating entries to gain the greatest interest in social media) and others, i.e. Exec (an app helping in searching for a professional in different fields for $25 per hour), or Card.io (an app to record the number of the credit card).

4 Key terms constituting the glossary of startupers

There are a lot of terms which are worth exploring for the purpose of profound understanding of the world of startups and, most of all, they characterize what a startup is and what kind of help young companies may count on. These concepts mainly come from English and here are some of them, e.g.:[5]

- Accelerators – organizations supporting young companies that originated outside their structures. Acceleration programs last for 3-4 months and, in their framework, the selected teams receive the place for work, board and lodging and, most of all, access to recognized experts in a specific field. The support of mentors and help in gaining capital takes place in exchange for small shares in the company;
- Incubators – places supporting the development of entrepreneurship, they differ from accelerators in the fact that they support newly established startups, usually giving them substantial financial contribution in return for larger shares;
- Bootstrapping – financing the development of the company with own capital;
- Crowdfunding – social funding;

[2] http://biznesflow.pl/czym-jest-startup/ [accessed on: 02.11.2016].
[3] http://europa.eu/youth/pl/article/58/30350_pl [accessed on: 05.11.2016].
[4] http://biznesflow.pl/czym-jest-startup/ [accessed on: 02.11.2016].
[5] Ibidem.

- Business angels – private persons possessing significant funds. Entrepreneurs, artists or sportspeople often invest some of their capital in business which they find interesting;
- Venture Capital – investment fund which may finance the activity of a startup;
- Seed Capital – the fund that invests in startups at a very early stage of development;
- Private Equity – a type of capital investments being an external source of financing for the companies that have not been admitted to public trading yet;
- Unicorn – i.e. a startup whose appraisal exceeds a billion dollars;
- Pitch – a brief description of the project launched by a startup, which is to arose interest of potential partners and investors;
- MVP - Minimum Viable Product, i.e. the first simplest edition of a product or service which still requires some improvements but is almost ready to be introduced to the market and which can be presented to potential customers;
- Pivot – a radical change in an idea for business or course of action, which happens quite often in the course of work on a startup;

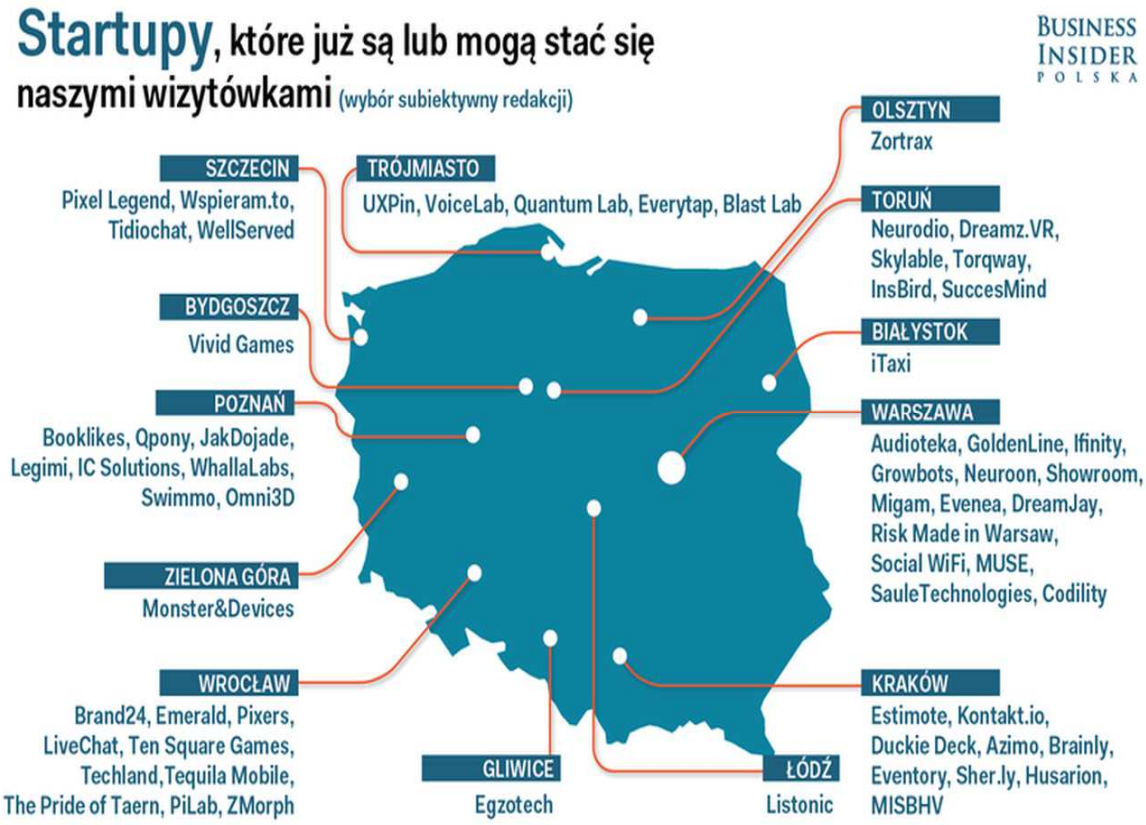
The above concepts also present the forms of financing or subsidizing startups. Therefore, startups may develop in an incubator or due to the participation in an acceleration program. Subsequently, one may strive for an investor who will believe in an idea or originators and, in return, receive a percentage share in the company. A young startuper may also search for support with business angels, Venture Capital, Seed Capital or Private Equity funds, obviously, depending on the industry. Another form can be the above mentioned crowdfunding, i.e. financing the project by the society due to publicizing the project/startup in different media.

5 Polish startups in the world

According to the estimates by the Startup Poland Foundation, there are about 2 700 startups in Poland at present. In most cases, they are established in larger cities but there are also the ones developing in smaller cities, such as Gliwice or Chorzów. Some Polish startups have gained recognition in the whole world. An example is IC Pen that signed an agreement with OBWE concerning the observation of holding presidential elections in the USA. The product of this academic company is the system of data digitization which allows to record a text written in paper in an electronic form. Due to the IC Pen system, a natural act of writing allows to simultaneous archive data on a computer. Most Polish startups create and sell products to other companies rather than individual consumers. 60% of them develop in an initial stage with their own money. Every third startup surveyed by Startup Poland achieves the annual revenue growth of more than 50%, and every fifth – more than 100%.[6]

[6] http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/polskie-startupy-czym-sa-i-dokad-zmierzaja/q4fwvwb [accessed on:05.11.2016]

Figure 1. Popular Polish startups



Source: Business Insider Polska/materiały prasowe http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/polskie-startupy-czym-sa-i-dokad-zmierzaja/q4fwvwb [accessed on: 05.11.2016] Startups which already are or may become our trademarks (the subjective selection of the editors)
*Some of Polish startups have their headquarters or offices abroad, e.g. Azimo (Polish and British startup), Codility or UXPin

Polish startups listed in the above figure are most of all the ones that have been present on the market for a few years and transformed an innovative idea into a prosperous business. The most popular ones are identified below:[7]

Brand24 – a startup dealing with the service of monitoring of social media was established in 2011. This was not the first tool of this type on the Polish Internet but within a few years it was enough to be used even by the staff of the First Lady in the White House. At the beginning of December 2015 the project gained an investor and is valued at PLN 28 million.

Filmaster – online service with recommendations of films gained trust of cinema and program lovers. Filmaster's technologies were purchased by Samba TV for about a million euros.

Nozbe – is an app supporting time management. The project has been a great success. Apart from the web version, there have been developed many applications which allow to manage own data on computers and mobile devices.

Zortrax – it is a company dealing with the production of affordable 3D printers. The company has gained global recognition but it has competitors even on the domestic market such as ZMorph, Omni3D, Pirx.

[7] http://biznesflow.pl/czym-jest-startup/ [accessed on:05.11.2016]

Estimote i Ifinity – Two Polish companies that deal with the production of beacons, i.e. small devices equipped with data transmission modules - Bluetooth Low Energy. This allows for detection of smartphones in the area and navigation in buildings.

Oort -System Smart Home, which allows, with a single mobile application, to operate a lot of devices from the segment of the Internet of Things – from lightbulbs through household appliances to thermostats.

Sher.ly – is the software allowing to share data stored locally like through the cloud on files of Dropbox or OneDrive type.

Woolet – is a smart wallet communicating with a smartphone.

Husarion – the product of this startup is RoboCore, i.e. the central unit for all the people interested in designing their own robots.

6 Characteristics of Polish startups

The report on "Polish Startups 2016" is the second edition of the research, which is explorative in nature and aimed at specifying the significance of startups for the Polish economy. In the methodology of the research, there has been adopted a definition of a startup as a venture which fulfills at least one of two conditions: belongs to the sector of the digital economy, which means that processing of information or derivative technologies are one or more key elements of its business model or develops new technological solutions in the area of IT/ICT.[8] Compared to the previous year, the number of startups has grown from 2 400 to 2 700 in 2016. The basis for startups was created in cooperation with the following institutions: Venture Capital funds, accelerators, incubators of entrepreneurship, technological parks, training companies, organizers of startup competitions, branch media and startup communities, and also there were used private rankings and bases of so called startup activists. The study used a questionnaire including 48 questions most of which were single or multiple choice. An access to some questions was dependent on the responses given to the previous questions. Except for 5 questions, all the answers were voluntary. 692 entities responded to the call to fill in the questionnaire (26% of the created base), including 107 ones that took part in the last year's survey.

More than half of startups that took part in the survey are registered in one of the four locations: Warsaw – 27%, Cracow – 11%, Tri-city – 9% or Poznań – 9%. Some important places of startup registration also include: Wrocław, Szczecin, Białystok, Łódź, Lublin and Katowice. Foreign registrations relate mostly to Great Britain and the United States. The legal form of more than 2/3 of startups taking part in the survey (68%) is a limited liability company. Nearly every fifth respondent operates as a sole proprietorship, only 3% – as a joint-stock company. Among the surveyed startups, 38% were registered not earlier than in 2015 and 28% in years 2013–2014. Every fifth startup was set up before 2013 and every seventh operates informally (i.e. it has not been registered).

The startups taking part in the survey were to indicate the stage of development at which they are currently. There were proposed four stages: Problem-Solution Fit, Solution-Product Fit, Product-Market Fit and Expansion (Table 1.). Nearly 3/4 of the surveyed startups (73%) are at two middle stages of development which mainly consist in intensive works on the development of a product and testing the revenue and business models. There are fewer startups at the initial stage of development or at the stage of expansion.

[8] SKALA, A., KRUCZKOWSKA, E. (2016): Raport Polskie startupy 2016, p. 12.

Table 1. Stages of development of Polish startups

Stage of development	Characteristics	Number of indications
Problem-Solution Fit	formulating the business model and assumptions, building a team	12%
Solution-Product Fit	intensive work on the product, registration of the company, prototyping, first revenues and/or users	39%
Product-Market Fit	stable sales and user database, functioning business model	34%
Expansion	i.e. rapidly growing number of customers and/or users and revenues	15%

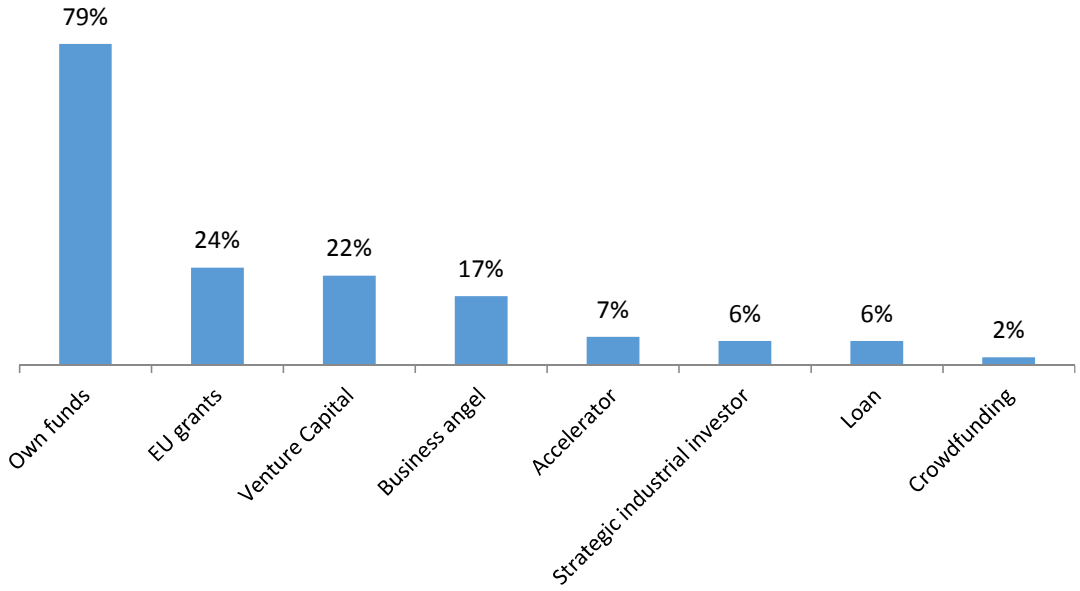
Source: SKALA, A., KRUCZKOWSKA, E. (2016): Raport Polskie startupy 2016, Fundacja Startup Poland, Warszawa, pp. 20-21.

The majority of the surveyed entities (59%) are micro-enterprises, i.e. the companies employing up to 10 people. The other companies, more or less equally - about 20% each, are divided into the ones consisting of more than 10 people and the ones that do not employ anybody. The key question in the context of employment is how startups increase the number of their employees. In total, as much as 83% of the surveyed companies have increased the number of their employees in the last six months, on average by 1–3 persons, whereas 6% of the enterprises have employed more than 10 new people in the last 6 months. The data clearly indicate that the latter ones are mature startups, at the stage of expansion, which apparently results in the increased demand for labor in this industry.

The vast majority of the analyzed startups (77%) realize their sales in Business to Business (B2B) model. However, in this group, there are also startups that sell both for business and individual customers, i.e. realize the mixed model (26% of the respondents). As a result, it can be concluded that the "pure" B2B model is implemented by half of the surveyed entities whereas 18% sell exclusively in the Business to Consumer (B2C) model. Startups from the category of "others" realize the variations of the listed models (B2B2C, B2G etc.). It is also worth mentioning that every third surveyed startup sells its services in a popular SaaS model - Software as a Service. The surveyed startups most frequently determine their main products or services as the ones belonging to the categories: "Mobile", "E-commerce" and "Software for companies". It is also worth underlining a high share of indications for: "Education", „Big Data" AND "Internet of Things". On the other hand, every fifth startup declared that its product is associated with hardware – in terms of production and/or design of the solutions of this type.

The analysis of the data concerning the sources of funding of the activity of startups indicates that nearly 80% of the surveyed entities use their own funds (Fig. 2). Among the respondents gaining capital from external sources, the most frequently selected ones are: EU grants (24%), Venture Capital funds (22%) and business angels (17%). The vast majority, since 3/4 of the respondents, are planning to apply for external capital. More than half of them intend to strive for funds from Venture Capital and EU grants (respectively: 59% and 56%), whereas every third counts on financing by business angels. A bank loan, being strived for by every tenth respondent, is a rare choice. Although crowdfunding has a marginal share in the financing of startups (2%), 11% of them will try to raise funds from this source in the near future.

Figure 2. the sources of funding of the activity of Polish startups



Source: SKALA, A., KRUCZKOWSKA, E. (2016): Raport Polskie startupy 2016, Fundacja Startup Poland, Warszawa, s. 33.

Non-financial support, i.e. the sources of knowledge and network, is equally important. Nearly half of the respondents attended branch meetings of the OpenReaktor type (41%). Slightly fewer entities declared that they participated in the startup competition (37%). Mentoring was also very popular (34%) as well as the participation in the events like Startup Weekend (32%). 26% of the respondents used the services of an incubator or accelerator (24%). Still the fewest startups use the funding offered by universities (11%).

The funds are the most desirable resources for the Polish startups (63% of the respondents), followed by the qualified staff (44%) and the network of business contacts (42%). The needs concerning training or expertise is important for 14% of the surveyed startups. On the other hand, 6% find their resources sufficient.

The percentage of startups declaring the patent activity is surprisingly high. Patents constitute a very interesting index since they are the ones that give the image of how innovative the produced solutions are. Against the background of the whole of Polish enterprises, startups look perfectly. As much as 14% of the surveyed startups, i.e. every seventh has a patent or is in the course of the patent procedure in Poland (every third of those patenting) or abroad (⅔ of those patenting) whereas, among all the Polish entrepreneurs, only about a permil may boast with patents.

This year's study conducted by Startup Poland reveals a satisfactory image of Polish startups. However, in the opinion of many experts, the first verification of this market is about to appear. Therefore, it is important to focus on building solid companies and the system of support for risky, innovative businesses.

7 Conclusions

In the knowledge-based economy, there is no possibility to provide constant and sustainable development without using rapidly developing enterprises based on new technologies, innovations and utilizing a large amount of information and data. In this group of companies, there are startups – innovative businesses searching for their unique path of development. These are relatively young companies in the Polish economy – 20% of them were registered before 2013. The vast majority of them are small enterprises employing up to

10 people and, as the main source of financing, using their own capital. The fact that bothers is shortages in the qualified staff and the network of business contacts. Therefore, it is only a developing industry which requires the systemic support. The more, that they are often innovative businesses, which is confirmed by the examples of Polish startups mentioned in the paper. The research presented in the paper constitutes the contribution to the debate concerning the direction of changes which need to be made to raise the maturity of the national startup ecosystem.

References:

1. SKALA, A., KRUCZKOWSKA, E. (2016): *Raport Polskie startupy 2016*, Fundacja Startup Poland, Warszawa

2. http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/polskie-startupy-czym-sa-i-dokad-zmierzaja/q4fwvwb

3. http://biznesflow.pl/czym-jest-startup/

4. Business Insider Polska/materiały prasowe http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/polskie-startupy-czym-sa-i-dokad-zmierzaja/q4fwvwb

5. http://europa.eu/youth/pl/article/58/30350_pl

6. http://www.pcworld.pl/news/404031/Czym.jest.startup.Wchodzimy.w.swiat.nowoczesnego.i.dynamicznego.biznesu.html

Contact:
Katarzyna Łukasik, PhD.
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Aleja Armii Krajowej 19B
42-200 Częstochowa, Poland
e-mail: kasia2lukasik@op.pl

Katarzyna Brendzel-Skowera, PhD.
Faculty of Management
Częstochowa University of Technology
Dąbrowskiego 69
42-201 Częstochowa, Poland
e-mail: kasiabrendzelskowera@gmail.com

FULFILLMENT OF SELECTED MILLENNIUM GOALS: EXAMPLES OF SOME LEAST DEVELOPED COUNTRIES

Ingrid Majerová

School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerztni nam. 1934, 73340 Karvina, Czech Republic, e-mail: majerova@opf.slu.cz.

The Millennium Development Goals were set by the member states of the United Nation in 2000 in order to prevent global problems. The aim of this paper is to determine the level of fullfilment of these Goals in the sphere of education and health in the selected Least Developed Countries – Afghanistan, Bangladesh and Ethiopia. Using the comparative method it was found out that despite the ever-increasing share of development assistance, none of the observed economies reached all of the objectives. Only one of the countries fulfilled the goals in the area of education, there has been the most noticeable positive influence in the mortality rate of children under five years of age that was reached by two countries. [1]

Key words: Child Mortality, Least Developed Countries, Millenium Development Goals, Official Development Aid, Primary Education, Vaccination

JEL: F59, O19

1 Introduction

The Millenium Development Goals (MDGs) present a global program that is unique in its scope and the number of stakeholders, it is an ambitious plan to improve living conditions in developing economies. The MDGs Declaration was signed in 2000 by representatives of 189 countries, who were committed to promoting and achieving eight development goals by 2015. A substantial portion of the funding goes through Official Development Assistance (ODA).The EU and its Member States have become the world's largest providers of ODA (55%), thereby playing a part in helping to achieve the Millenium Development Goals (MDGs).[2] ODA is so an important policy of the European Union to the third countries.[3]

This paper aims to analyze the fulfillment of some MDGs in LDC countries. Due to the limitation of the paper three economies were selected - Afghanistan, Bangladesh and Ethiopia. Two goals were monitored - Goal 2: Education, namely the primary school net enrollment rate and goal 4 Reduce child mortality, specifically under 5 years mortality rate, infant mortality rate and measles vaccination. The period between 1990 and 2014 was analysed and it was found out, on the basis of the comparative method, that although all the countries improved the above goals, none of the economies reached all of them.

2 Millenium Development Goals: Vision and Reality

[1] This work was supported by the Ministry of Education, Youth and Sports of the Czech Republic within the Institutional Support for Long-term Development of a Research Organization in 2016.

[2] FURNESS, M. et al. (2015): Post-2015: the EU can contribute more than aid to the global development agenda, p. 1.

[3] MAJEROVÁ, I. (2012): International Development Cooperation of the Czech Republic in the Context of European Development, p. 168.

In the Millennium Declaration the MDGs were divided into eight targets, which are then divided into twenty-one tasks. Individual goals are interconnected and need to be seen as a whole. They are built on mutual partnerships between developing and developed countries, where the aim is to create conditions that would help with combating poverty and development.[4] The goals are as follows:

Goal 1: Eradicate extreme poverty and hunger
Goal 2: Achieve universal primary education
Goal 3: Promote gender equality and empower women
Goal 4: Reduce child mortality
Goal 5: Improve maternal health
Goal 6: Combat HIV/AIDS, malaria and other diseases
Goal 7: Ensure environmental sustainability
Goal 8: Develop a global partnership for development.

The Millennium Development Goals have contributed to reductions in poverty and improvements in the human condition in many parts of the world since their "invention" in 2000 and 2001. It nonetheless remains the case that today, as on all the previous days of the twenty-first century, almost 1 billion people will go hungry, 20,000 children will die from easily preventable health problems, 1,400 women will die from causes associated with maternity that are easy to diagnose and treat, and more than 100 million primary-age children will not attend school. Every day, in this affluent world, hundreds of millions of people experience extreme forms of deprivation that inflict suffering and reduce or terminate their future prospects of having a good life and being productive (let alone having the capacity to determine for themselves what that productivity might be). The lack of access to a dollar's worth of medicine can mean a child dies.[5]

Even if the Goals were adopted with enthusiasm in the year 2000 in the hope of tackling some of the core issues of international development, such as poverty and hunger. A decade later, they appeared to be in danger of being both dated and operationally unrealistic and unachievable.[6] The goals were over-ambitious to begin with, in the light of the historical record of progress in human development, in particular in health and education.[7] Many countries particularly on the African continent, were unlikely to meet the targeted two-thirds reduction in child mortality by 2015.[8] The limited focus on poverty, and not on reduction of inequity and inequalities, is seen as a major omission of the MGD framework.[9] So development policy makers and practitioners must explicitly address inequalities within countries to avoid undershooting MDG targets.[10]

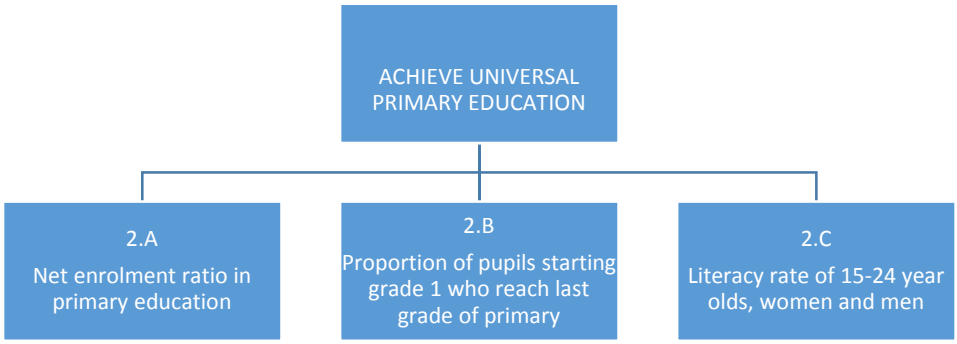
In order to determine the legitimacy of the aforementioned criticisms at least partially, the fulfillment of two goals will be analyzed below: Goal 2 Education, specifically the primary school net enrollment rate target and Goal 4 Reduce child mortality, specifically targets under 5 years mortality rate, infant mortality rate and measles vaccination.

2.1 Millenium Goal 2: Education

[4] UNITED NATIONS. (2016): Millenium Development Goals Indicators, online.
[5] WILKINSON, R. – HULME, D. (2012): The Millennium Development Goals and Beyond: Global Development after 2015, p. 1.
[6] CHIBBA, M. (2011): The Millennium Development Goals: Key Current Issues and Challenges, p. 75.
[7] LAY, J. (2012): Millennium Development Goal Achievements and Policies in Education and Health: What Has Been Learnt? p. 1.
[8] ODI. (2010): Millenium development goals report card: Measuring progress across countries, p. 43.
[9] FEHLING, M. et al. (2013). Limitations of the Millenium Development Goals: a literature review, p. 1118.
[10] CLARKE, M. – FEENY, S. (2013): Millennium Development Goals beyond 2015: Looking Beyond 2015, p. 6.

The target 2 is to ensure that, by 2020, children everywhere, boys and girls alike, will be able to complete a full course of primary schooling. Developing countries have achieved significant step in the expansion of access to primary education. A persistent trend in developing countries is, however, early school leaving, especially in regions of sub-Saharan Africa, where two out of five students prematurely finish their studies. The primary school net enrolment rate in the developing regions has reached an estimated 91 per cent in 2015, up from 83 per cent in 2000, 57 million children of primary school age were out of school.[11] The second goal defined by one task, which is measured by three performance indicators, as shown in Figure 1.

Figure 1: Millenium Development Goal 2

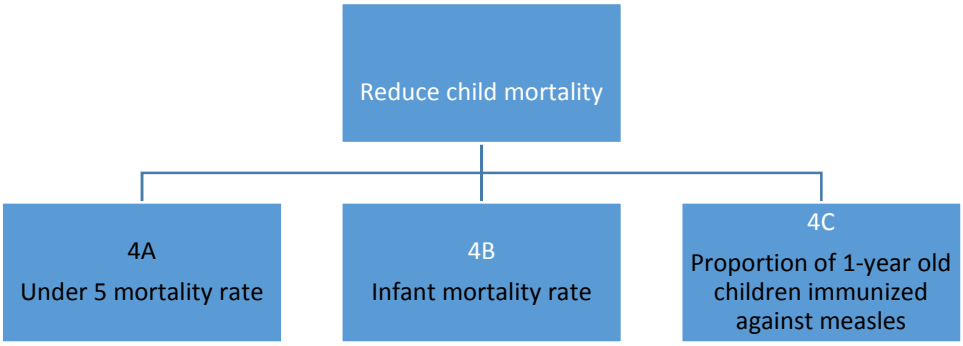


Source: UNICEF. (2016): Millennium Development Goals (MDG) monitoring, online.

2.2 Millenium Goal 4: Reduce Child Mortality

According this goal, the under-five mortality rate should be reduced by two-thirds, between 1990 and 2015, and further reduce it to 1/3 of the 2003 level by 2020. The 5 year and infant mortality rate is the probability (expressed as a rate per 1,000 live births) of a child born in a specified year dying before reaching the age of five or one if subject to current age-specific mortality rates. The fourth goal is defined by one target and three performance indicators (see Figure 2).

Figure 2: Millenium Development Goal 4



Source: UNICEF. (2016): Millennium Development Goals (MDG) monitoring, online.

The global under-five mortality rate has declined by more than half, dropping from 90 to 43 deaths per 1,000 live births between 1990 and 2015. The rate of reduction in underfive

[11] UN. (2015): Millennium Developments Goal Report 2015, p. 24.

mortality has more than tripled globally since the early 1990s. Global under-5 mortality declined by 27% from 1990 to 2015, substantially less than the target of MDG4 of a 67% decrease.[12] Several regions in Latin America, north Africa, the Middle East, Europe, and southeast Asia have had consistent annual rates of decline in excess of 4% over 35 years. Global progress on MDG4 is dominated by slow reductions in sub-Saharan Africa, which also has the slowest rates of decline in fertility.[13]

In 2015, 4.5 million (75% of all under-five deaths) occurred within the first year of life. 45% of all under-five deaths happen during the first 28 days of life. One million neonatal deaths occur on the day of birth, and close to 2 million children die in the first week of life. Globally, the neonatal mortality rate fell from 36 deaths per 1,000 live births in 1990 to 19 in 2015, and the number of neo-natal deaths declined from 5.1 million to 2.7 million. However, the decline in neonatal mortality from 1990 to 2015 has been slower than that of post-neonatal under-five mortality: 47 percent compared with 58 percent globally.[14]

Measles vaccination helped prevent nearly 15.6 million deaths between 2000 and 2013. About 84 per cent of children worldwide received at least one dose of measles-containing vaccine in 2013.[15] Low income countries still see a 9.5% under-five mortality rate – ten times higher than the 0.6% in high income countries.[16] More countries are now achieving high levels of immunization coverage – in 2013, 66% of Member States reached at least 90% coverage. In 2013, global measles immunization coverage was 84% among children aged 12-23 months. During 2000-2013, estimated measles deaths decreased by 74% from 481,000 to 124,000.[17]

3 Fullfilment of Selected MDGs in Some Least Developed Countries

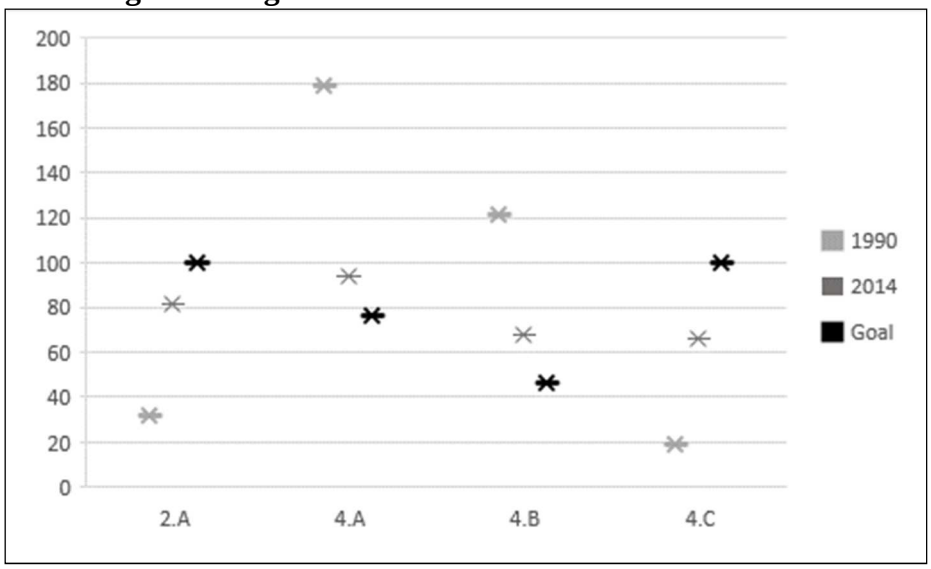
The Least Developed Counries (LDCs) represent the poorest and the least stable elements of the world economy. They show the lowest level of socioeconomic development and very low levels of human development index.[18] For poverty reduction it is particularly important that people are educated (at least on the basic level) and healthy. Therefore, for the purposes of this article two goals in the field of education and health were selected: MDG2 Education with the target 2.A - net enrolment ratio in primary education and MGD4 Child mortality with three targets - under 5 years mortality rate, infant mortality rate and measles vaccination of children younger than one year old. The development of these targets was monitored in three countries - Afghanistan, Bangladesh and Ethiopia between 1990 and 2014.

The economy of Afghanistan has improved considerably after the overthrow of the Taliban regime, however most of the population suffers from the lack of food, medical care and other problems that are caused by political uncertainty and military operations in the country. Afghanistan adopted MDGs in 2004, five years later than the Millennium Declaration.[19] Afghanistan is failing to meet the chosen targets, although significant improvements occurred in all areas, as shown in Figure 3.

---

[12] IGME. (2015): Levels & Trends in Child Mortality. Report 2015, p. 6.
[13] MURRAY, CH. et al. (2007): Can we achieve Millennium Development Goal 4? New analysis of country trends and forecasts of under-5 mortality to 2015, p. 1040.
[14] IGME. (2015): Levels & Trends in Child Mortality. Report 2015, p. 1.
[15] UN. (2015): Millennium Developments Goal Report 2015, p. 32.
[16] PRICHETT, L. – KENNY, CH. (2013): Promoting Millennium Development Ideals: The Risks of Defining Development Down, p. 27.
[17] WHO. (2016): Millennium Development Goals, p. 1.
[18] MAJEROVÁ, I. (2011): Ekonomické a politické aspekty vývoje zemí LDC a jejich perspektivy v rámci světové ekonomiky, p. 8.
[19] DPE. (2013): Islamic Republic of Afghanistan Millennium Development Goals Report 2012, p. 4.

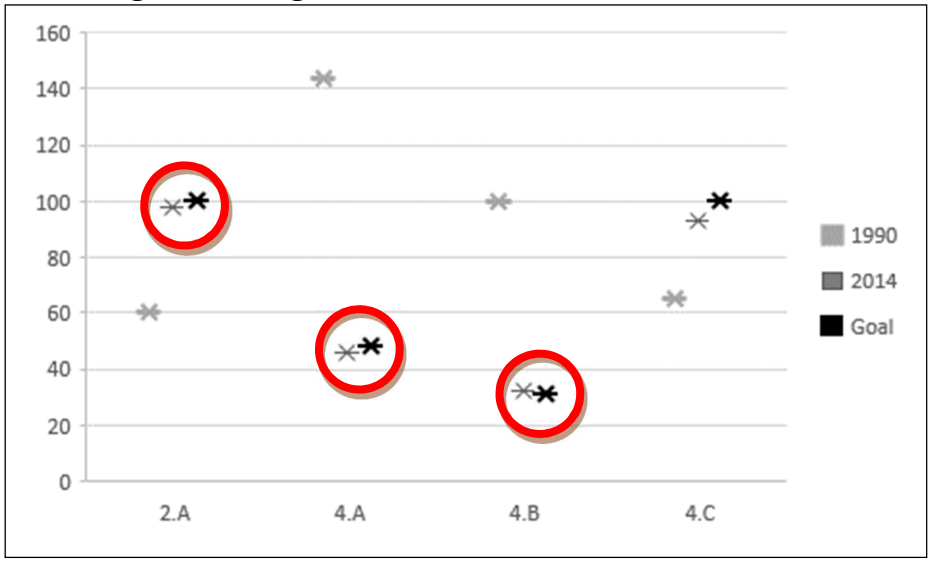
Figure 3: Afghanistan´s Fulfillment of Selected MDGs



Source: DPE. (2013): Islamic Republic of Afghanistan. Millennium Development Goals Report 2012, p. 4., UN.(2016): MGDs, online.

Bangladesh belongs to one of the world's poorest countries, malnutrition is a commonplace despite the fact that Bangladesh is the largest exporter of jute, rice and fish. Bangladesh has already met several targets of the MDGs (see Figure 4) like reducing headcount poverty and poverty gap ratio, reducing the prevalence of underweight children, attaining gender parity at primary and secondary education, under-five mortality rate reduction, containing HIV infection with access to antiretroviral drugs, children under five sleeping under insecticide treated bed nets, cure rate of TB under DOTS and others.[20]

Figure 4: Bangladesh´s Fulfillment of Selected MDGs



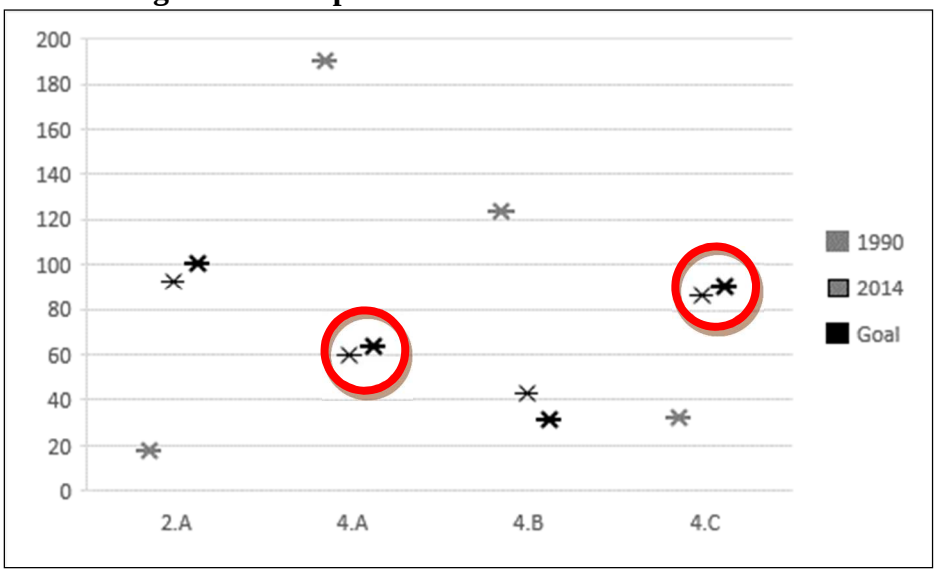
Source: GED. (2015): Millenium Development Goals. Bangladesh Progress Report 2015, p. 120.

Ethiopia made major institutional and political reforms during the last two decades to transform itself from a centrally planned economy to a stable market economy. The country

[20] GED. (2015): Millenium Development Goals. Bangladesh Progress Report 2015, p. 9.

has registered an annual economic growth of 11% over the past eight years. More than 65% of the public expenditure has been spent on pro-poor sectors such as education, water, health, agriculture, roads and energy.[21] However, the country is heavily dependent on international humanitarian and economic aid, thanks to which it managed to meet some of the Millennium Goals - especially in the field of children mortality, see Figure 5.

Figure 5: Ethiopia´s Fulfillment of Selected MDGs



UN (2014): Millennium Development Goals Report 2014. Ethiopia Assessment of Ethiopia's Progress towards the MDGs, p. 29 and 46. WHO (2015): Ethiopia Immunization, p.1.

Table 6 shows how the first to fourth selected MDGs were fulfilled by the end of 2014. The table shows that Afghanistan did not fulfil even one of the first four development objectives, Bangladesh fulfilled three indicators, Ethiopia fulfilled two indicators.

Table 6: Fulfillment of Selected MDGs Indicators in 2014

Country	*2.A*	*4.A*	*4.B*	*4.C*
Afghanistan	⊗	⊗	⊗	⊗
Bangladesh	☺	☺	☺	⊗
Ethiopia	⊗	☺	⊗	☺

Source: own creation

4 Conclusion

The world has enough food for everyone to be fed, and the resources and technology to provide basic services - primary education, health services and even social assistance - are available. However, this does not match reality. Therefore, in 2000, the United Nations adopted the Declaration of Millennium Development Goals, the main task of which was to help to implement the above words, particularly in the less developed countries. Eight goals were established in the Declaration that should have been reached by 2015.

This paper dealt with the analysis of fulfillment of two selected goals in three countries belonging to the group of the Least Developed Countries - Afghanistan, Bangladesh and Ethiopia. Two goals were analysed - Goal 2: Education, namely the primary school net

[21] MOFED. (2012): Assessing Progress Towards the Millenium Development Goals. Ethiopia MDGs Report 2012, p. iii.

enrollment rate and goal 4 Reduce child mortality, specifically under 5 years mortality rate, infant mortality rate and measles vaccination. The period between 1990 and 2014 was analysed.

On the basis of comparative analysis it was found out that selected economies were not successful in fulfilling these goals – the ratio of fulfillment versus non-fulfillment is 5:7. If the individual goals is analysed, the most successful is the target 4A, thus reducing child mortality under five years of age (fulfilled by two of three countries). From the viewpoint of the economies, Bangladesh meets the millennium targets most successfully, with the exception of measles vaccinations, but fulfillment in this sphere is expected in near future. The least successful economy is Afghanistan that did not fulfill even one goal till 2014, Ethiopia is successful in fifty percent.

References:

1. CLARKE, M. – FEENY, S. (2013): *Millennium Development Goals beyond 2015: Looking Beyond 2015.* New York: Routledge. ISBN 978-0-415-50654-0.

2. DPE – Directorate of Policy and Evaluation. (2013): *Islamic Republic of Afghanistan Millennium Development Goals Report 2012*. Kabul: Ministry of Economy, 2013.

3. EC – European Commision. (2013): *Development Goals. European Commission EU Contribution to the Millennium Development Goals: Key results from European Commission programmes.* Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-31512-1.

4. FEHLING, M. – NELSON, B. D. – VENKATAPURAM, S. (2013): Limitations of the Millenium Development Goals: a literature review. In: *Global Public Health*, 2013, Vol. 8, No. 10, pp. 1109-1122.

5. FURNESS, M. – HEINER, J. – KLINGEBIEL, S. (2013): *Post-2015: the EU can contribute more than aid to the global development agenda.* Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Briefing Paper, 7/2013.

6. GED – General Economic Division (2015). *Millenium Development Goals. Bangladesh Progress Report 2015*. Dhaka: GED, 2015.

7. CHIBBA, M. (2011): The Millennium Development Goals: Key Current Issues and Challenges. In: *Development Policy Review*, 2011, Vol. 29, No. 1, pp. 75-90.

8. IGME. (2015): *Levels & Trends in Child Mortality. Report 2015.* UNICEF, September 2015.

9. LAY, J. (2012): Millennium Development Goal Achievements and Policies in Education and Health: What Has Been Learnt? *Development Policy Review*, 2012, Vol. 30, No. 1, pp. 67-85.

10. MAJEROVÁ, I. (2011): *Ekonomické a politické aspekty vývoje zemí LDC a jejich perspektivy v rámci světové ekonomiky.* Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné. ISBN 978-80-7248-459-1.

11. MAJEROVÁ, I. (2012): International Development Cooperation of the Czech Republic in the Context of European Development. In: *Prague Economic Papers*, 2012, Vol 2, pp. 166-185.

12. MOFED – Ministry of Finance and Economic development (2012): *Assessing Progress Towards the Millenium Development Goals. Ethiopia MDGs Report 2012*. Adis Abeba: MOFED, 2012.

13. MURRAY, Ch. J. L. – LAAKSO, T. – SHIBUYA, K. – HILL, K. – LOPEZ, A. D. (2007): Can we achieve Millennium Development Goal 4? New analysis of country trends and forecasts of under-5 mortality to 2015. In: *The Lancet*, 2007, Vol. 370, No. 9592, pp. 1040-1054.

14. ODI – Overseas Development Institute. (2010): Millenium development goals report card: Measuring progress across countries. [online]. [Cited 20. 10. 2016.] Available online: http://www.odi.org.uk.

15. OECD. (2016): *DAC Statistic*. [online]. [Cited 29. 10. 2016.] Available online: http://www.oecd.org/dac/stats/officialdevelopmentassistancedefinitionandcoverage.htm.

16. PRITCHETT, L. – KENNY, Ch. (2013): *Promoting Millennium Development Ideals: The Risks of Defining Development Down.* CGD Working Paper 338. Washington, DC: Center for Global Development.

17. UNICEF. (2016): *Millennium Development Goals (MDG) monitoring.* [online]. [Cited 26. 10. 2016.] Available online: https://www.unicef.org/statistics/index_24304.html.

18. UNITED NATIONS. (2014): *The Millennium Development Goals Report 2014*. New York: United nations. ISBN 978-92-1-101308-5.

19. UNITED NATIONS. (2015): *The Millennium Development Goals Report 2015*. New York: United nations. ISBN 978-92-1-101320-7.

20. UNITED NATIONS. (2016): *Millenium Development Goals indicators*. [online]. [Cited 29. 10. 2016.] Available online: http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Indicators/OfficialList.htm.

21. WHO. (2015): Ethiopia. Immunization. [online]. [Cited 12. 10. 2016.] Available online: http://www.afro.who.int/en/ethiopia/country-programmes/topics/4594-ethiopia-immunization.html.

22. WILKINSON, R. – HULME, D. (2012): *The Millennium Development Goals and Beyond: Global Development after 2015.* New York: Routledge. ISBN 978-0-415-62163-2.

23. WHO. (2016): *Millenium Development Goals.* [online]. [Cited 22. 10. 2016.] Available online: http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs290/en/.

Contact:
Ing. Ingrid Majerová, Dr.
School of Business Administration in Karvina
Silesian University in Opava
Univerztni nam. 1934
733 40 Karvina, Czech Republic
e-mail: majerova@opf.slu.cz

THE ENVIRONMENTAL ECONOMICS. HOW TO USE BOARD GAMES AND ONLINE GAMES TO IMPROVE THE ECOLOGICAL AND THE ECONOMIC LITERACY

Alexander Maloletko

Faculty of Economic, Russian State Social University, Wilhelm Pieck str., 4, build. 1, 129226, Moscow, Russia, e-mail: Maloletkoan@rgsu.net

The article focuses on the possibility of using the desktop and online games to improve environmental and economic literacy. Educational games differ from other games because they contain the image of the problem which is to be solved individually or together with other people. The author finds that in Russian universities, colleges and schools, there is a demand to the games and lessons aiming to enhance the environmental awareness of youth but the demand for lessons on energy saving is much lower. The purpose of the article is to carry out the functional analysis of the Russian market of popular economic and environmental games. The author suggests, based on the analysis, the list of requirements for the ecological and economic games. The basis of an ecological and/or economic game must be the emotional satisfaction with the minimum efforts of players. The article concludes that online games can be used to improve environmental and economic literacy of youth. The purpose of these games should be to hold the balance between the ecological and the economic scores at their absolute maximum values.
Keywords: economic-ecological literacy, online games, board games, the European Union, the relationship of the economy to the environment
JEL: I25

Introduction

The international community is moving to the path of sustainable development. This fact involves the development of a new ideology. But only the qualitatively new society of citizens who have received education and training on the principles of sustainable development will be able to implement this ideology. The degree of environmental awareness of all members of society depends on the implementation of adopted environmental programs and compliance with environmental legislation.

The problem of environmental literacy is closely linked to the problems of economic literacy of the population. Economic literacy is low, both in Russia and in countries with well-developed markets such as Germany, the Netherlands, Sweden, Japan, Italy, New Zealand (according to The National Bureau of Economic Research, NBER).

Only 22% of women and 38% of men have received the highest rating in the test, which measures the level of economic literacy in the United States according to *The Global Financial Literacy Excellence Center*. The results are much lower among people over 35 years. Only 12% of women and 26% of men gave correct answers to the questions provided.

A. Fleenko believes that Russia goes more than 15 years behind the rest of the world its environmental literacy [3]. N. Abaev noted that today the society is created in which environmental education is still very poorly understood, and, therefore, environment would suffer from the lack of environmental literacy of people [1].

The author wonders if economic literacy is so poor, how do things stand with environmental awareness, and to be more precise with the environmental and economic

literacy? How to maintain a balance between the consumption and the saving natural resources? Can a person answer a simple question about the economic and environmental benefits from the use of plastic packaging without having the basics of ecological and economic literacy?

N. Moiseev pointed out that everyone should have the environmental knowledge, like the arithmetic, regardless of specialty and the nature of the work, habitat and race [12].

The author agrees with the scientists from The University of Wollongong who believe that the problem of improving the economic literacy must be addressed by focusing on assessment, monitoring and transformation of national education programs. However, the author believes that board games or online games specially designed for this purpose may be effective tools for improving environmental and economic literacy of the population.

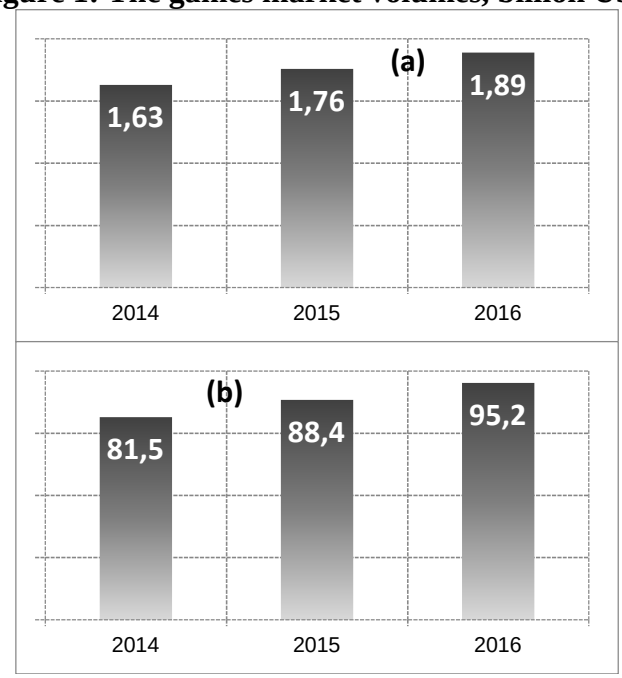
The author agrees with L. Popova, I. Taranets and M. Pikulenko, who believe that educational game is different from all other kinds of games because it contains an image of the problems to be solved individually or together with other people [16].

In the Russian environmental education in the 1980s role-playing and simulation games were used, such as *The development without destruction*, in which environmental decision-making at the level of the district assembly was modeled [7]. At the same time D.Kavtaradze developed the game *Island*, in which paper cards were stowed by certain pattern from the producers to the consumers [8]. In the late 1980s, a series of computer games has been created, simulating the adoption of water-protection solutions [9].

In the early 1990s B. Nebel presented the game *Carbon atom journey*, in which players moving across the playing field recorded the Carbon atom path of from a molecule of carbon dioxide in the atmosphere through the plant and animal tissue to the release carbon dioxide into the atmosphere [14]. Future a series of environmental games has been developed. Unfortunately those games have not become popular.

The games market is the largest segment of the digital content market. This market generates billions of dollars in revenue and attracts a huge audience (figure 1).

Figure 1: The games market volumes, billion USD



Note: (a) The Russian Federation, (b) The World. Source: Game Analysis of the market in Russia and the world, 2014-2016. The current situation, forecasts, the players, projects and trends. J'son & Partners Consulting URL: http://json.tv

The multi-user client-based games are the most important segment of the Russian market. The Social networks, consisting of players, teams and clans are created around each project. However, the author have not found any popular multiplayer game that increases the ecological and economic literacy of the population in the world nor in Russia.

The mobile games are the fastest growing segment of the Russian market of online games. The portability of mobile devices still remains their advantage. The smartphone at hand in different situations, being in transport or queues or during the time.

The author did not find any of the popular mobile app for the enhancing the ecological and the economic literacy of the population.

The author also have not found any popular online games for enhance the ecological and economic literacy on PC or on consoles neither in Russia, nor in the world. But the author noticed the increased attention to social games by developers and users. The term ‘social game’ had earlier the meaning like simple, ‘casual’ games. Today, social game combines role-playing, strategy, action and 3-D shooters.

The author managed the project ‘Live with energy efficiency’ for the 46 universities and colleges in Russia in the 2016. The author’s taem used the online game ‘JeKa’ which contained 184 lessons (figure 2).

Figure 2: The screenshots of game

In these lessons 5520 students participated and played a game on energy saving. More than 575 lessons were held in 115 schools, colleges and high-schools. The coverage amounted to 17 250 people. The project was implemented in 23 regions of Russia.

In the course of the lessons the author has found that teachers and college students are more interested in environmental issues than in energy conservation.

The author analyzed the market of board games that enhance the economic and ecological literacy. Functional analysis of economic and environmental online games was conducted. The method of designing game situations based on the theoretical analysis of the scientific literature has been used. The knowledge of general and applied ecology and economy [11], some provisions of the theory of games, our experience and the materials of more than 750 lessons for more than 22.5 thousand students were the basis for using these methods.

1 The analysis of the Russian market of board games enhancing the economic literacy of the population

The problem of the use of gaming technology in improving the economic literacy of the population is not new. It is worth to mention the game ‘Monopoly’ (figure 3.a), ‘Financial carousel’ (figure 3.b), ‘Cashflow’ (figure 3.c), ‘Rat Race’ (figure 3.d), ‘Secrets of the rich’ (figure 3.e).

Figure 3: The Financial table games

The famous game *Cashflow* by Robert Kiyosaki has aim to get out of the rat race and to become financially independent, having gone through the circumstances of life. In this game one has to think like a professional investor. It is necessary to see not only money, but also perspective. The key to success is the constant monitoring of income and expenditure, but not the amount of money accumulated in the game. The main action is taking place not on the board, but in the financial card.

The game *Secrets of the Rich* is the Russian equivalent of the game *Cashflow*, and it has a wider range of rules, the playing field contains three laps of resources and the equipment is more diverse.

The game *Rat Race* is closer to real situations. The goal is the development of an employee from the ordinary worker to a millionaire.

The game *Monopoly*, in our opinion, is less suited for the task of improving environmental and economic literacy although it is one of the most popular game in the world.

The author also analyzed some online economic games (figure 4).

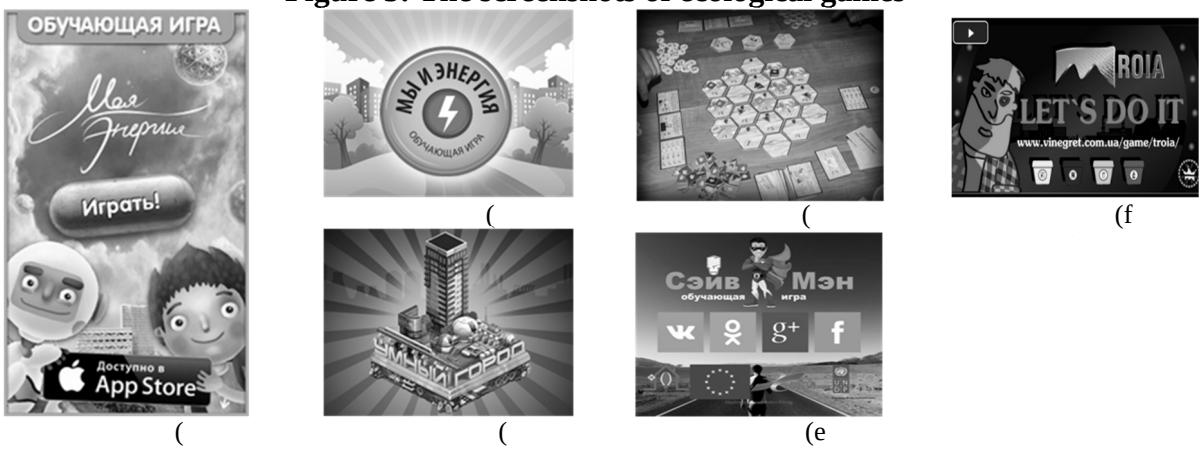
Figure 4: The screenshots of economic games

Note: The screenshots of economic games: (a) online game ‘Virtual Russia’; (b) online game ‘Monopoly city streets’; (c) online game ‘Virtonomics’; (d) online game ‘Businessmaniya’; (e) online game ‘EvE’; (f) online game ‘Capitalism II’; (g) online game ‘eRepublik’; (h) online game ‘Rashka’.

The online game *Virtual Russia* contains beautiful graphics and motives of real cities, but has a weak economy, low training capacity and complicated registration. The online game *Monopoly city streets* contains a real world map and a nice design, but it is extremely primitive and unbalanced. The online game *Virtonomics* contains a complex economic model, but has a dull character and an unbalanced economy. The online game *Businessmaniya* contains a complex economic model and visualization of stores, but it is boring and

unpopular. The online game *EvE* contains an interesting world, a realistic economic model and quarterly surveys of the market, but the economy is not the main priority in the game. Online game *Capitalism II* contains a complex economic model, but the game is far from reality and the computer is one's rival in the game. Online game '*eRepublik*' contains the actual map and the confrontation countries, but it has a simple economy. Online game '*Rashka*' has a complex economic model, and has an interesting world of fun, but it is difficult for a beginner player and it does not have a complete simulation of the economy.

Figure 5: The screenshots of ecological games



Note: The screenshots of ecological games: (a) mobile application for iOS 'My energy' (RU); (b) online game 'We and energy' (RU); (c) online game 'Smart City' (RU); (d) board game 'Ecologic' (RU), (e) 'SaveMan' (BY),(f) social ecological game 'Troy'(UA).

The game *We and energy* (RU) is an informative interactive online game with the multimedia technologies (figure 5). The game *Smart City* (RU) is a strategy game, in which it is necessary to build the city on real-time, to use development from existing technologies and energy use management techniques to modern innovative technologies and to energy use management techniques. The game *My Energy* (RU) offers 9 game levels. On each levels two characters are actived. A boy and a robot Shtep tell what is energy and help to identify the structure of the electricity. They show the origin of the current and they explain the most important rules of personal safety when using electrical appliances.

The game *SaveMan* (BY) is made in the framework of the project *Energy Efficiency in Schools*, which is funded by the European Union and is implemented by UN. Moving from level to level participants must find a solution in situations that they may encounter in their daily lives. They develop energy-saving behavior skills. Players can save virtual money that can be spent on the development of their profiles if they apply environmental knowledge for energy saving and, as well as correctly answer the questions of the game (there are more than 1000 questions in 10 categories of complexity).

In the socio-ecological game 'Troy' (UA) players have to get to Troy, addressing a variety of environmental, economic and social problems. At the same time, bad people will inhibit to players.

Thus, no one ecological nor economic games does not fulfill the role of the observer game. Moreover, none of the ecological and/or economic games, available in the market, is not a personal assistant. In our opinion, a modern ecological and economic game should monitor the progress of the player and adjust his curriculum in ecological and economic literacy. Ecologic economic game should provide a person with personal information, and to teach him in the field of ecology and economy.

1.2 The analysis of literature and sources

The technologies to increase economic literacy are closely related to educational technologies. L.S. Vygotsky [19, 20], A.N. Leontiev [10], D.B. El'konin [2] and other Russian researchers identified the social role of the game based on the game theory.

Analysis of philosophical, cultural, psychological and pedagogical, economic literature conducted by T.M. Mikhaylenko showed that modern game theory is not a complete [13]. There are a number of concepts in different fields of science. Philosophy and culture consider the game as a way of being and as ethnic and cultural means to understand the world. Teachers learn the forms and methods of optimization of gaming activities in the process of education and training. Psychologists consider the game as a diagnostic tool, adjustment and adaptation to life.

F. Schiller believed that people create themselves and the world in which they live through the game. Only by playing one can become a human-being, wrote F. Schiller [17]. J. Huizinga suggested that human culture springs up in the game and deploys how a game [4]. Research by D. Elkonin is devoted to the analysis of the phenomenon of the game. He believes that the main elements of the game are the roles, rules, story and the relationships that are copied from life [2].

The game is linked to the problem of knowing the world as an essential generic human trait, as a species, and the type of activity, the anthropic and the natural, and the supernatural method of human transformation into a creator or villain through the triad THOUGHT-WORD-THING when creating concepts, theories, methods and operations in research processes used to shortcut and the gaming action, G. Hotinskaya considers [5].

L. Vygotsky believed the game as means masters social attitudes [19, 20].

The author has been guided by these approaches. Emotional user satisfaction with its minimum efforts should be the basis of ecological and economic game. It is necessary to observe the achievements of the players and to reward them for any little thing. Together with the standard incentives an unexpected bonus should be offered. It is necessary to inform the players on their current status, about their progress in the game, about the next game goals and methods to achieve it.

The game should be social, with the possibility of using friends recourses and the information in the player's profile, based on the social networks. The game should also encourage the help to friends.

2 Results

The author concludes that the number of games aimed at increasing environmental and economic literacy of the population is not so much. This is a fertile ground for inventiveness. Some requirements have been developed for game that improve the ecological and economic literacy of the population. It is necessary to determine the plot of the game, the relationships that are copied from life; rules and roles. We need to understand what pleasure can get the players from the game itself, not from its result. It is necessary to combine the competitiveness of the game, rules and roles, uncertainty and movement.

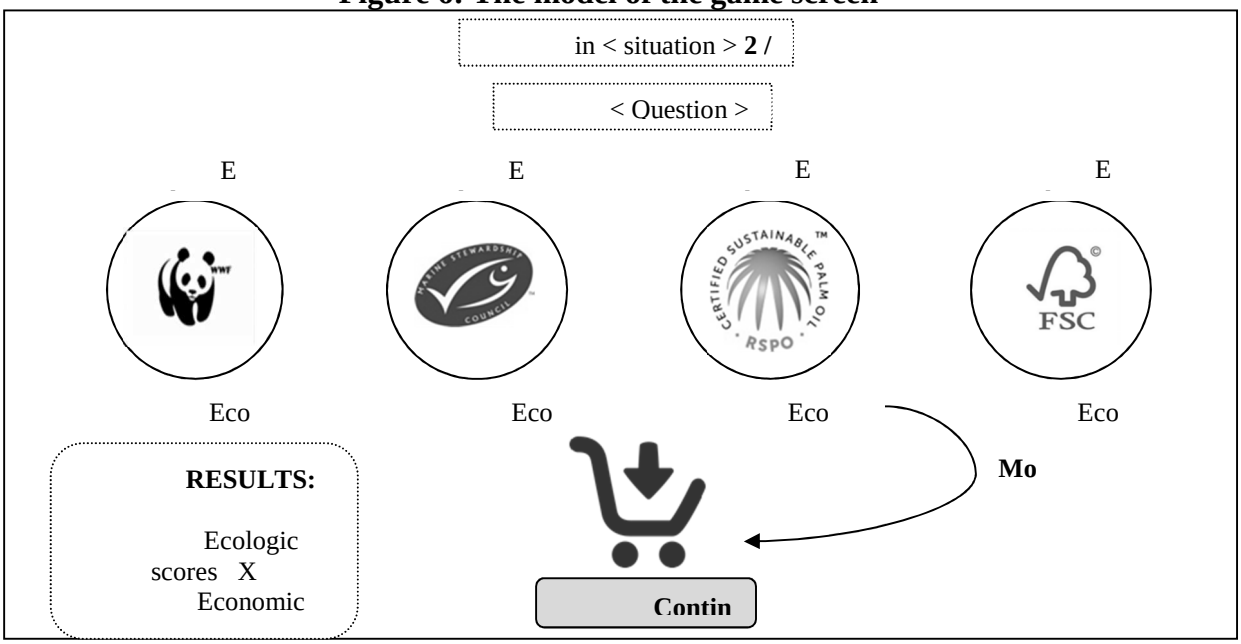
It was found that for the purposes of deduction, both at the beginning and during the game must constantly complicate the task, mixing genres (an arcade, strategy, etc.) and the aiming of the game indefinitely.

2.1 Entrance to the online game

We found that the entrance to the game must be preceded by the passage of the mini-test, no more than of 4 minutes. We also found that the number of questions should be no more than 8. The questions should be simple and easy. For example, choose the flooring in your house (linoleum, parquet made of precious wood, parquet FSC certified wood); wash the

dishes (under the tap, in the dishwasher); gather your purchases (in a paper bag, or in a plastic bag, or in a reusable bag) (figure 6).

Figure 6: The model of the game screen



Note: Some elements of the game are taken from the site http://overshoot.wwf.ru/

Necessary give praise to player for the less time spent on the answers and for his personal result which has a high percentage of correct answers after the passage of the mini-test.

The author is convinced that the first user's visit is to see the game, not play. If the game is simple, a user will remain in it longer. If the game is difficult, user will go out of the game.

2.2 The begin of basic level

We have proposed the following concept of game to keep the interest to game. The meaning of the game is not the accumulation of more economic scores nor more environmental scores, but the creation of the environmental and economic balance. The winner is the one who has a lot of scores and the better balance (1).

$$W = \frac{\sum_{min} S}{\sum_{max} S} \cdot \left(\sum S_{econ} + \sum S_{ecol}\right) \qquad (1)$$

The possible options for the development of the situation investigated and was formed the scenario of the game during simulation games. The game modeling was carried out taking into account the fact that the player has no real opponent. But if the player chooses the strategy based on the worst conditions for the environment, we consider the Environment will play the role of active subject which is trying to create the worst conditions according to players' position [15].

2.3 Determination of the game's plot

The following story has been proposed. The player carries out actions that are copied from everyday life, he experiences different life events and chooses between economic and environmental behavior. The player's route is: at home – moving the city (walking or by

public transportation) – at work or at learning – moving the city (walking) – meeting with friends – shopping – at home. Each game contains sub-games (stages). For example, at home: in a bathroom, in a shower, in a laundry, etc.

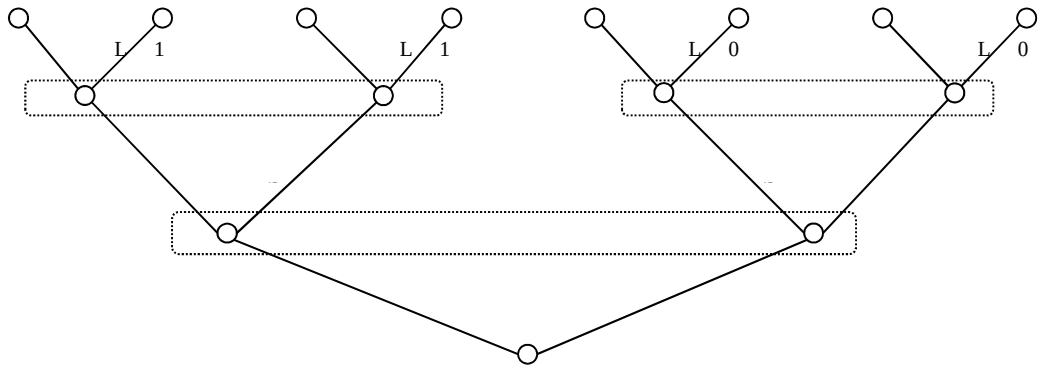
2.4. Relationships that are copied from life

We have proposed a list of major life events that affect the ecological and economic behavior. The examples of some events are: turn the tap off while brushing; reduce the time to shower; use detergents labeled 'Roundtable on Sustainable Palm Oil'; fix leaking tap; equip the shower with the economical water discharge; equip the toilet with the economical water discharge; equip the house with water flow metering devices; select local and seasonal products; choose of clothing marked 'Better Cotton Initiative'; leave the car in favor of public transport, bicycle or walking; choose of a relaxing driving style; use a laptop instead of the PC; use the paper marked 'Forest Stewardship Council'; use the recycled paper; use the energy-saving office equipment; turn of the light when it is not required etc.

The periodic list of life events affecting the ecological and economic behavior have been proposed. The examples of some of the events are: choice of the green hotels; choice of places that meet the environmental standards; refusal to purchase souvenirs from the shells of turtles, coral, animal skins; garbage collection after the picnic etc.

The author has analyzed some behavioral strategies. We give a small example of a behavioral ecological and economic strategies of the players because the volume of articles is limited. Imagine that there is a situation where the player is required to wash the dishes. The player faces a choice: to wash the dishes under running water or to wash them in the dishwasher (figure 7).

Figure 7: The behavioral strategies of players



Note: The wins matrix reflects the greater number of points for less harm to the environment and for greater savings (lower costs)

For example, on the first step the player can choose the path "use the dishwasher» (L) with probability 1/6, or ‘wash the dishes in running water’ (R) with a probability of 5/6. After all, the player will try to be better than he really is. The situation plays on the side of the second player on the information set {B, C}.

In the position {B, C} the situation, taken as the opponent (2nd player) will choose the path ‘without detergent’ (L) with probability 1/3 or path ‘with detergent’ (R) with a probability of 2/3. If the game goes to the position {D, E}, the player will choose the course ‘in night time’ (L) instead of ‘in day time’, and if the game will go to the position {F, G}, the player will select the course (R) ‘turn the tap off’.

Thus, the player has 8 strategies:

LLL, LLR, LRL, LRR, RLL, RLR, RRL, RRR

The situation has only two strategies:

L and R.

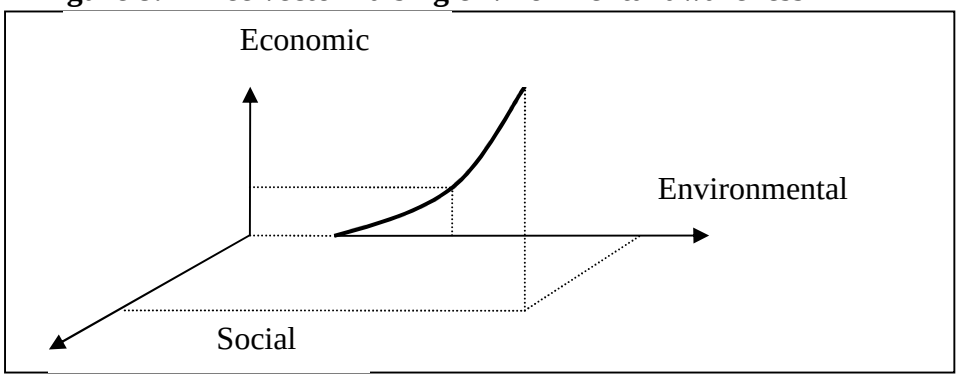
A player has gains according to his chosen strategy. The player is informed of the amount of gain in sub-game (table 1).

Table 1: The gains matrix

Path	*Actions*			*Economy*	*Ecology*
LLL	use the dishwasher	without detergent	in night time	7	3
LLR			in daytime	6	2
LRL		with detergent	in night time	5	2
LRR			in daytime	4	1
RLL	do not to use the dishwasher	with detergent	do not turn the tap off	1	0
RLR			turn the tap off	2	1
RRL		without detergent	do not turn the tap off	3	1
RRR			turn the tap off	4	2

Moreover, players will receive useful online information about the market of energy-saving products and their prices. Thereafter, the game will proceed to the next section sub-game. During each transition the player customization should occur. The more the player spends the time and effort to change his profile, the more difficult it will be to leave. Depending on the player's actions the automatic customization may be applied. But in any case, the player must have fun.

Figure 8: Three vector raising environmental awareness



Note: The line 1-3 is a trajectory of the complexity of the tasks.

The only way to give pleasure is to give a player the confidence, to give a player a sense of research to link a player with each other socially. If these three very important aspects are carried out, the game should be successful, says Andrew Przhibilski, psychologist from the Internet Institute of Oxford.

According to the author, it can be achieved in the following way. We must gradually increase the complexity of the tasks to give the confidence to the player. We must go from simple tasks to complex tasks. First of all, the gaming tasks related to environmental behavior (x) must be simple. Then, a simple game tasks on environmental behavior must become more complex by adding economic tasks $\{x, y\}$. After that, the environmental and economic problems must become more complex by adding the social effect of their solutions $\{x, y, z\}$. As a result, we will give the player the feeling that he/she is a researcher (figure 8).

In the future, the tasks should become more complicated and their solution should depend on the availability of social ties with other players.

Conclusion

By analyzing changes in indicators of Environmental Performance Index, developed by the Yale Center for Environmental Law and Policy, the author comes to the conclusion that Russia is still not among the top ten countries in leading an effective policy in the field of environmental protection. In 2016, Russia ranked 32nd. It should be noted that in 2016 the top ten did not included, and some EU countries (Hungary, Italy, Germany, Bulgaria, Romania, Netherlands, Poland, Slovakia, Cyprus, Belgium). It means that the increase in environmental awareness is important both for Russia and for the countries of the European Union.

The author agrees that the European Union has turned into an effective Environmental Union. It was promoted by the policy of the European Union, which aims to incorporate environmental issues in every piece of legislation and normative document. As a result, in 2016 9 EU countries were among the top ten countries, leading an effective policy in the field of environmental protection (table 2).

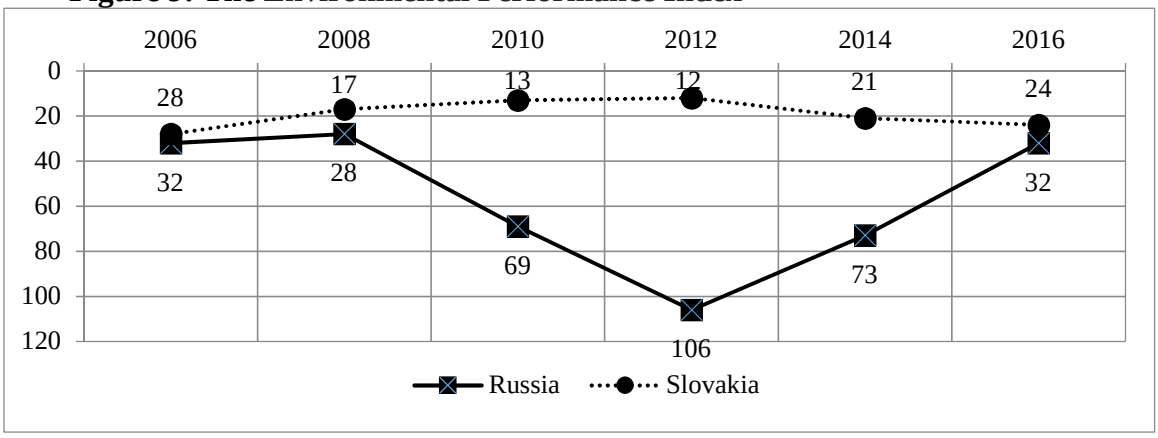
Table 2: The Top-10 countries engaged in effective policies in the field of environmental protection

2010		*2012*		*2014*		*2016*	
1	*Iceland*	1	*Switzerland*	1	*Switzerland*	1	Finland
2	*Switzerland*	2	Latvia	2	Luxembourg	2	*Iceland*
3	*Costa Rica*	3	*Norway*	3	*Australia*	3	Sweden
4	Sweden	4	Luxembourg	4	*Singapore*	4	Denmark
5	*Norway*	5	*Costa Rica*	5	Czech Republic	5	Slovenia
6	*Mauritius*	6	France	6	Germany	6	Spain
7	France	7	Austria	7	Spain	7	Portugal
8	Austria	8	Italy	8	Austria	8	Estonia
9	*Cuba*	9	United Kingdom	9	Sweden	9	Malta
10	*Colombia*	10	Sweden	10	*Norway*	10	France

Source: 2016 Environment Performance Index Launch; Yale Center for Environmental Law & Policy / Center for International Earth Science Information Network at Columbia University, 2012 EPI Rankings

Russia is still not among the top ten countries that lead an effective policy in the field of environmental protection (figure 9). One reason for it is the low ecological and economic literacy of the population.

Figure 9: The Environmental Performance Index



The author believes that Russia should carefully review the experience of the EU in the field of raising environmental awareness and make efforts to resume the in the EU Dialogue Initiative on Environment, signed between the Ministry of Natural Resources of

Russia and the Directorate General of the European Commission's October 10, 2006 in Helsinki, deferred in 2014.

In 2016 the European Commission approved the program documents of interstate border cooperation, with a total budget of more than € 1 billion. The author notes 9 of 17 programs, such as ‘Russia – EU "Karelia", ‘Kolarctic’, ‘South-East Finland – Russia’, ‘Latvia-Russia’, ‘Lithuania-Russia’, ‘Estonia – Russia’, ‘Poland – Russia’, The Baltic Sea program and The Black Sea program. In policy documents the projects in the field of ecology and environmental awareness are includedtogether with other projects.

Indeed, the environmental behavior of Russian citizens may have an impact on the EU environment, which borders Russia (Finland, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland). Environmental behavior of Russian citizens may have an impact on the environment of the European countries, non-EU countries, but have a border with Russia (Norway, Russia, Ukraine). Environmental behavior of Russian citizens can also have an impact on the ecology of the Black Sea countries (Bulgaria (EU), Romania (EU), Ukraine, Georgia, Turkey). Environmental behavior of Russian citizens can also have an impact on the ecology of the Baltic Sea States (Denmark, Sweden, Finland, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Germany). Environmental behavior of Russian citizens can also have an impact on the ecology of the Arctic Council countries (Denmark (EU), Iceland, Canada, Norway, United States, Finland (EU), Sweden (EU)).

According to the author, all attempts to create a Russian environmental infrastructure in the border areas will be ineffective if the level of environmental and economic literacy of the population of Russia will remain the same. At the level of 15-year lag from the world. The lessons on Nature and Environment, included in the school curriculum are not enough. A personal ecological and economic assistant that allows to raise environmental awareness of the population in a playful way should be created.

With his team has started to create such mobile application. At the first stage the project includes 10 developers: technical director, developers, artist, sound engineer, game designer. The amount of investment should be at least 30,000 €. The design and creation of the game will take at least 6 months [21].

The author notes that it is possible to increase environmental awareness only through linking knowledge about the ecology and economy. The poor countries have environment worse than the rich countries. Conversely, the rich countries give a greater importance to protect the environment than the poor countries. For example, the Dominican Republic and the Republic of Haiti, which are on the same island, but differ in terms of well-being differ as a result in the environment. Another example is North Korea and South Korea, which are located on the same peninsula, but as a result of economic disparities, they have totally different ecology. There are other examples that show that with the growth of the country's well-being the environment is improving. So the connection between ecology and economy is obvious.

Therefore, the environmental literacy should be improved, and board and online environmental and economic games should be used for it [22].

References:

1. ABAEV, N. (1992): *The environmental tradition in the culture of the peoples of Central Asia*. Novosibirsk: Nauka, 1992.

2. EL'KONIN, D. (1999): *Psychology of the game*. Moscow: VLADOS, 1999.

3. FLEENKO, A. (2013): Environmental literacy: current state and problems. In: *Fundamental Research*, 2013, No 6-4, pp 930-934.

4. HUIZINGA, J. (1949): Homo Ludens. [online]. Switzerland, 1949. [Cited 01.11.2016.] Available: http://art.yale.edu/file_columns/0000/1474/homo_ludens_johan_huizinga_routledge_1949_.pdf

5. HOTINSKAYA, G. (2011): Game as a cultural phenomenon in the cultural and semiotic descriptions. [online]. In: *Optimal communication*, 2011. [Cited 01.11.2016.] Available: http://jarki.ru/wpress/2011/10/20/2769

6. HOWARD, N. (1994): Drama Theory and its relation to Game Theory. In: *Group Decision and Negotiation*, 1994, Vol. 32, pp. 187-253.

7. KAVTARADZE, D. (2003): *Includes educational games and educational materials, 'Green bag'*. Moscow: ANO 'Ecopolispress', 2003.

8. KAVTARADZE, D. (2009): *Education and the game: the introduction of interactive teaching methods*. Moscow: Prosvescheniye, 2009.

9. *Kazan Federal University. From the history of the Institute of Ecology and Environmental Sciences.* [online]. [Cited 01.11.2016.] Available: http://kpfu.ru/ecology/uznatbolshe-ob-institute.

10. LEONTEV, A. (1944): Psychological bases of preschool games. In: *Soviet pedagogy* 1944, No 8-9, pp. 37-47.

11. MALOLETKO, A. (2015): A new approach to independent evolution of the quality of social service organization. In: *Contemporary Problems of Social Work*, 2015, No 4, pp. 89-96.

12. MOISEEV, N. (2000): *The fate of civilization. The path of reason*. Moscow: Yazyki russkoj kultury , 2000.

13. MIKHAYLENKO, T. (2011): Game technology as a kind of educational technology. In: *Education: Tradition and Innovation: Proceedings of the international*, 2011, pp. 140-146.

14. NEBEL, B. (1993): *Environmental Science: How the world works.* Moscow: Mir, 1993.

15. PISARUK, N. (2015): *Introduction to the Theory of Games*. Minsk: BGU, 2015.

16. POPOVA, L. – TARANETS, I. – PIKULENKO, M. (2015): The game as a necessary component of environmental education. In: *Modern problems of science and education*, 2015, No. 4, p. 116.

17. SCHILLER, F. (1793-1795): Letters on aesthetic education.

18. TALEB, N. (2007): *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Moscow: Azbuka-Attikus, 2007.

19. VYGOTSKY, L. (1930): The problem of higher intellectual functions in the system psychotechnical study. In: *Applied Psychology*, 1930, Vol. 6.

20. VYGOTSKY, L. (1966): The game and its role in the mental development of the child. In: *Questions of Psychology*, 1966, No. 6 pp. 62-77.

21. VAYLANDT, A. (2013): Business Plan 'Creation of the game'. [online]. In: habrahabr.ru, 2013. [Cited 01.11.2016.] Available: https://habrahabr.ru/post/167351.

22. VINOGRADOVA, M. – KULYAMINA, O. – LARIONOVA, A. – MALOLETKO, A. – KAUROVA, O. (2016): Digital technology in field of educational services. In: *International Review of Management and Marketing*, 2016, Vol. 6, No. 2, pp. 281-287.

Contact:
doc. Alexander Maloletko, PhD.
Department of Economic and Entrepreneurship
Russian State Social University
Wilhelm Pieck str., 4, build.1
129226 Moscow, Russian Federation
e-mail: Maloletkoan@rgsu.net

AKTUÁLNE TRENDY HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE FRANCÚZSKA

Monika Mateašáková

Fakulta aplikovaných jazykov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: monika.mateasakova@euba.sk

Príspevok poodhaľuje opatrenia, ktoré prijalo Francúzske ministerstvo zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja v spolupráci s ďalšími zainteresovanými ministerstvami za uplynulé obdobie 4 rokov (2012 – 2015) na podporu proexportnej politiky s cieľom posilniť obchodnú bilanciu Francúzska, podporiť rozvoj malých a stredných podnikov, posilniť celkový obraz a vplyv Francúzska vo svete s prihliadnutím na trvalo udržateľný rozvoj a vývoj na svetových trhoch. Príspevok ďalej analyzuje celkový strategický plán ministerstva, jednotlivé kroky, dosiahnuté výsledky a prioritné oblasti, na ktoré sa francúzska hospodárska diplomacia cielene zamerala, do ktorých patria obnoviteľné zdroje, potravinársky priemysel, zdravotná starostlivosť, trvalo udržateľné mesto, kultúra a kreatívny priemysel, turizmus a rozvoj špičkových technológií.
Kľúčové slová: hospodárska diplomacia Francúzska, podpora exportu, trvalo udržateľný rozvoj, vplyv Francúzska na rovine medzinárodných vzťahov

The paper focuses on the measures adopted by the French Ministry of Foreign Affairs and International Development in cooperation with other relevant ministries in the past 4 years (2012 – 2015) in support of the pro-export policy in order to strengthen the trade balance of France, support the development of small and medium enterprises, enhance the overall picture of France and its influence in the world with regard to the sustainable development and the development on the world markets. The paper also analyses the overall strategic plan of the Ministry, its various steps, achievements and the priority areas that the French economic diplomacy has specifically targeted on, which include the renewable resources, food industry, health care, sustainable cities, culture and creative industries, tourism and the development of high technologies.
Key words: French economic diplomacy, promotion of export, sustainable development, French influence in the field of international relations
JEL: F31, F63

Úvod

Globalizácia výrazným spôsobom ovplyvňuje dianie na úrovni medzinárodných vzťahov jednotlivých štátov, ktoré sú prepojené vzájomnými ekonomickými väzbami. Otázky súvisiace s hospodárskou diplomaciou sa v dôsledku toho dostávajú čím ďalej, tým viac do popredia. Ide o fenomén, ktorý sa dotýka každého štátu. Francúzsko je jednou z krajín, ktorá pristupuje k tejto úlohe veľmi aktívne už niekoľko desaťročí. Podporu exportu a proexportnú politiku považuje za jeden z kľúčových pilierov svojej zahraničnej politiky vôbec. Radí ju k základným úlohám ekonomickej diplomacie. Neustále hľadá a uplatňuje v praxi nové prostriedky na podporu svojej vízie rozvoja obchodu na európskych a celosvetových trhoch a cielene tak sleduje oživenie svojho zahraničného obchodu.

Riadenie hospodárskej diplomacie vo Francúzsku spadá do kompetencie viacerých kľúčových inštitúcií, ktorými sú predovšetkým Ministerstvo zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja a Ministerstvo hospodárstva a financií, no niektoré otázky sa dotýkajú aj ďalších ministerstiev. Kompetencie sa teda sústavne delia medzi viaceré vládne

rezorty, pričom za posledné obdobie dochádzalo na tejto rovine k neustálym aktualizáciám a zmenám. V rámci štruktúry ministerstva zahraničných vecí dôležitú úlohu v hospodárskej diplomacii zohráva sekcia Riaditeľstva globalizácie, kultúry, výučby a medzinárodného rozvoja, ktorá v spolupráci s ostatnými externými aktérmi, ako napríklad s agentúrou Business France definuje a koordinuje závažné politické rozhodnutia a napomáha pri realizácii akčného plánu, ktorý odpovedá na výzvy globalizácie, trvalo udržateľného rozvoja a medzinárodnej spolupráce.[1] Ďalším z prostriedkov, ktoré Ministerstvo zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja na riadenie hospodárskej diplomacie aktívne využíva, je sieť vlastných zastupiteľských úradov v zahraničí, ktorú taktiež systematicky modernizuje, a ktorú je možné, vzhľadom na jej nepopierateľné kvality, považovať za jednu z najlepšie vytvorených sietí zastupiteľských úradov na svete. Funkčné a odborné zastúpenie štátu na zastupiteľstvách v zahraničí považuje francúzska diplomacia za mimoriadne dôležité, pretože vytvára priaznivé podmienky pre uplatňovanie svojich podnikateľských subjektov na zahraničnom trhu a prispieva tak k šíreniu dobrého mena celého štátu a nepriamo aj k vytváraniu pozitívneho obrazu vlastných, domácich podnikateľov a ich produktov v zahraničí.

Stručný pohľad na zahraničný obchod Francúzska

V súčasnosti je Francúzsko, na základe údajov z roku 2013,[2] 6. najväčším svetovým exportérom tovarov a služieb, za Čínou, USA, Nemeckom, Japonskom a Veľkou Britániou. Zahraničný obchod je pre Francúzsko dôležitou zložkou jeho ekonomiky, na tvorbe HDP sa podieľa približne 30 %. Táto miera je porovnateľná s krajinami podobnej veľkosti, v ktorých ekonomika je rozvinutá na vysokej úrovni, ako na príklad s Veľkou Britániou, kde tento podiel predstavuje 28, 3 %, v Taliansku 29,4 %, v Španielsku 32 %. Nemecko sa v tomto prípade so 45,7 % značne odlišuje, pretože jeho ekonomika je v súčasnosti výrazne orientovaná na export. Situácia sa v tejto krajine, za posledné obdobie 20 rokov, výrazne zmenila, pretože ešte v roku 1991 tento podiel predstavoval hodnotu 23, 7 %. (Pre porovnanie, vo Francúzsku sa export v roku 1991 podieľal na tvorbe HDP 20,8 %.)

Export Francúzska sa opiera o jeho tradičné sektory, ktorými v posledných desaťročiach dosahoval a v súčasnosti aj dosahuje na svetových trhoch prvenstvá. Ide najmä o letecký priemysel, farmaceutický, chemický a potravinársky priemysel, výrobky, ktorých v porovnaní s ostatnými krajinami si zachovávajú svoje stále komparatívne výhody. V tomto prípade môžeme uviesť najmä liečivá, chemické produkty, parfumy, kozmetické výrobky, ďalej si svoju pozíciu udržujú poľnohospodárske a potravinárske výrobky, z ktorých mnohé neodvratne patria do škály luxusných výrobkov, ako napr.: kozmetika, šperky, módne doplnky a textil. Negatívny deficit v roku 2014 sa však prejavoval vo viacerých väčších sektoroch, ako napríklad v oblasti energetiky, elektroniky a informatiky a taktiež aj v prípade automobilového priemyslu, no pozitívnu bilanciu zaznamenal sektor služieb, dopravy a turizmu.

V súvislosti so zahraničnými obchodnými partnermi môžeme konštatovať, že hlavnými odbytišťami francúzskeho exportu sú stále krajiny Európskej únie, ktoré predstavujú približne 60 % z celkovej výmeny Francúzska vrátane exportu aj importu. Najdôležitejším európskym obchodným partnerom pre Francúzsko je v súčasnosti Nemecko so 17 % z celkového exportu. Vyplýva to z tradičných faktorov, ktoré ovplyvňujú

[1] Direction de la mondialisation. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/organigramme-de-l-administration-centrale/article/direction-generale-de-la-mondialisation-de-la-culture-de-l-enseignement-et-du

[2] La France et ses partenaires économiques, pays par pays. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr /fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/la-france-et-ses-partenaires-economiques-pays-par-pays/#sommaire

medzinárodný obchod, akými sú geografická blízkosť, podobný rozsah trhu a porovnateľná vyspelosť ekonomík. Ďalšie susedné krajiny ako Belgicko, Taliansko, Španielsko a Veľká Británia sa nachádzajú v rozmedzí medzi 6 % až 8 % a USA a Čína dosahujú približne ten istý podiel.[3]

Číselné údaje však preukázali, že v priebehu posledného desaťročia sa export do krajín EU pre Francúzsko javil ako veľmi málo dynamický, jedným z dôvodov bol aj dopad ekonomickej krízy. Na základe posledných vyhlásení Francúzskeho ministerstva zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja však európske krajiny a ďalšie rozvinuté ekonomiky sveta ako USA a Čína by mali zostať v najbližšom období 10 rokov stálymi obchodnými partnermi Francúzska.

Iniciatívy Francúzska na oživenie zahraničného obchodu v období 2012 – 2015

Od roku 2012 francúzska vláda prijímala postupne rôzne opatrenia na posilnenie konkurencie schopnosti francúzskych podnikov. Išlo najmä o opatrenia, ktoré znížili odvodové zaťaženia, zjednodušili administratívu, reformovali trh práce, tovarov a služieb a podporili inovácie poskytnutím zaujímavého úverového programu. Koncom augusta roku 2012 sa konala konferencia veľvyslancov Francúzska, na ktorej prezident Francúzskej republiky predložil 9 nových návrhov na oživenie činnosti hospodárskej diplomacie Francúzska.[4] V roku 2013 boli prvý krát definované a prezentované 4 prioritné oblasti, v prípade ktorých má Francúzsko záujem podporovať export. Išlo najmä o trvalo udržateľné mesto, zdravotnú starostlivosť, potravinársky priemysel a komunikačné technológie. Ďalšie dve oblasti podpora kultúry a rozvoj turizmu boli definované v roku 2014.[5] Dôležitou udalosťou v roku 2013 bolo stretnutie, ktoré zorganizovalo ministerstvo zahraničných vecí 9. apríla na svojej pôde v paláci na Quai d´Orsay v Paríži so zástupcami francúzskych podnikov s názvom: "Quai d´Orsay - Entreprises". Stretnutie malo veľký úspech, zúčastnilo sa ho viac ako 700 francúzskych podnikov a stalo sa určitým medzníkom vo vývoji hospodárskej diplomacie Francúzska. Stretnutia podobného charakteru sa konali aj v nasledujúcich rokoch. V tom istom roku bol iniciovaný aj program modernizácie francúzskeho priemyslu s názvom Nové priemyselné Francúzsko. Jeho druhá fáza bola schválená ministerstvom hospodárstva neskôr, v máji roku 2015. Program je zameraný na podporu inovatívnych projektov, ktoré posilnia rozvoj nových technológií a prinesú modernizáciu výrobných prostriedkov vo Francúzsku. Je rozčlenený do 9 sekcií, v rámci, ktorých získalo podporu už 1000 projektov. Sekundárnym cieľom tohto programu je priniesť odpovede na nové očakávania spotrebiteľov a uspieť tak aj na zahraničných trhoch.[6]

Rok 2014 bol na podporné akcie, ktorými francúzska vláda sleduje oživenie ekonomického rastu a posilnenie svojho vplyvu v zahraničí, veľmi plodný. Dňa 17. februára 2014 sa konalo, pod záštitou prezidenta Francúzskej republiky Françoisa Hollanda, prvé stretnutie tzv.: „Strategickej rady pre atraktivitu Francúzska" v Elyzejskom paláci so

---

[3] La France dans les échanges internationaux. Dostupné na internete: https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/421652

[4] http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/evenements-et-actualites-du-ministere/conference-des-ambassadeurs/precedentes-conferences/xxeme-conference-des-ambassadeurs-du-28-au-29-aout-2012/

[5] Familles prioritaires pour soutenir les exportations: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/des-familles-prioritaires-pour-soutenir-les-exportations/

[6] Rencotres Quai d´Orsay – entreprises. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/rencontres-quai-d-orsay-entreprises/article/rencontres-quai-d-orsay-entreprises-2013-09-04-13

zástupcami veľkých zahraničných spoločností, ktoré pôsobia na francúzskom trhu. Na tomto stretnutí François Hollande prezentoval nové opatrenia, ktoré by mohli podnietiť zahraničných investorov k novým investíciám. Zdôraznil, že zahraničné spoločnosti, ktorých je na francúzskom území viac ako 20 tisíc, zamestnávajú viac ako 2 milióny osôb, čo predstavuje 13 % z celkovej zamestnanosti v krajine.[7]

Ďalším dôležitým krokom bolo vytvorenie agentúry Business France. Nariadením zo dňa 22. decembra 2014 vláda v súlade so súhlasom parlamentu zjednotila a rozšírila v rámci agentúry Business France úlohy, ktoré boli v minulosti zverené dvom agentúram Ubifrance (Francúzska agentúra pre medzinárodný rozvoj podnikov) a AFII (Francúzska agentúra pre medzinárodné investície). Fúziu týchto dvoch agentúr do jednej ohlásil prezident Francúzskej republiky dňa 17. februára 2014 a účinnosť nadobudla 1. januára 2015.[8]

Prvým závažným rozhodnutím v nasledujúcom roku 2015 bolo založenie Banky pre export. Dňa 6. februára 2015 prezident Francúzskej republiky oznámil založenie Banky pre export, ktorej úloha spočíva v posilňovaní konkurencie schopnosti ponúk francúzskych spoločností v zahraničí.[9]

Dňa 11. marca 2015 Ministerstvo zahraničných vecí a rozvoja zorganizovalo prvé Fórum pre malé a stredné podniky v Paríži, na ktorom bolo prítomných viac ako 500 malých a stredných podnikov, zástupcovia externých spolupracovníkov ministerstva (agentúry Business France a BPI France – Francúzskej investičnej banky) a zástupcovia regionálnych obchodných a priemyselných komôr. Štátny tajomník ministerstva Matthias Fekl na tomto stretnutí predstavil Plán na podporu a pomoc francúzskym podnikom v zahraničí. Pri príležitosti tohto fóra boli taktiež podpísané aj dve dohody na zefektívnenie podpory malým a stredným podnikom v zahraničí. Táto novátorská operácia, založená na zdieľaní a výmene skúseností, bola hodnotená ako konkrétny krok hospodárskej diplomacie v prospech francúzskych podnikov.[10]

Dňa 17. marca 2015 sa konalo na Ministerstve hospodárstva a financií stretnutie na tému Financovanie exportu, určené pre exportné spoločnosti a väčších verejných a privátnych aktérov. Ministerstvo predstavilo nové nástroje na podporu financovania exportu, novú politiku poisťovania úverov od roku 2015, nové výzvy, ktorým čelí a postoje, ktoré v tejto súvislosti zaujalo.[11]

Dňa 23. marca 2015 Matthias Fekl, štátny tajomník Ministerstva zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja, ohlásil vytvorenie Strategickej rady pre export, ktorá vykonáva svoju činnosť v rámci ministerstva. Jej úlohou je predkladať generálnemu riaditeľovi a

---

[7] Conseil stratégique de l´attractivité. Dostupné na internete: http://www.elysee.fr/communiques-de-presse/article/conseil-strategique-de-l-attractivite/

[8] Lancement de l´agence Business France. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-lancement-de-l-agence-business-france-05-01-15 , p. 30.

[9] La nouvelle banque de l´export. Dostupné na: http://www.lemoci.com/actualites/aides/financements-export-la-nouvelle-banque-de-lexport-financera-les-grands-contrats/

[10] Diplomatie économique – Premier forum de soutien des PME a l´international (Paris, 11 mars 2015) Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/ diplomatie-economique-premier

[11] Financements de l´export. Dostupné na: http://www.economie.gouv.fr/bercy-financements-export-suivre-mars-2015, http://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/dp_bercyfinancements-export2015.pdf

predsedovi správnej rady agentúry Business France odporúčania na výkon jednotlivých úloh vyplývajúcich zo strategického plánu určeného na podporu exportu.[12]

V júni 2015 prezident Francúzska ohlásil začiatok trojročnej kampane, cieľom ktorej je posilniť obraz a atraktivitu Francúzska v zahraničí, najmä v zahraničných podnikateľských a obchodných kruhoch. Kampaň bola zverená tzv.: Strategickej rade pre atraktivitu Francúzska, vytvorenej v roku 2014. Jej úlohou je organizovať rôzne typy podujatí a stretnutí s občanmi Francúzska, ktorí pôsobia v zahraničí v rôznych profesijných odvetviach, aby pomohli pri vytváraní koherentného obrazu Francúzka vo svete, ktorý môže pôsobiť ako odrazový bod pre rozvoj zahraničného obchodu.[13]

Ďalšia kampaň, oficiálne ohlásená v októbri roku 2015, má názov Creative France. Do tejto kampane bolo zahrnutých 10 krajín, ktoré Francúzsko považuje, vzhľadom na ich potenciál, za prioritné pre budúci možný rozvoj zahraničného obchodu a investícií. Ide o USA, Čínu, Japonsko, Južnú Kóreu, Indiu, Nemecko, Veľkú Britániu, Brazíliu, Spojené arabské emiráty a Singapur.[14]

Z uvedeného vyplýva, že jednotlivými postupnými krokmi, akými sú: zníženie odvodového zaťaženia, zjednodušenie administratívy, poskytovanie podporných úverových programov, definovanie prioritných oblastí na podporu exportu, organizovanie stretnutí diplomatov so zástupcami francúzskych podnikov, iniciácia programu na modernizáciu francúzskeho priemyslu a podpora inovatívnych projektov, vytvorenie Strategickej rady pre export, vytvorenie Strategickej rady pre atraktivitu Francúzska, organizovanie stretnutí so zahraničnými investormi a zahraničnými spoločnosťami, zriadenie agentúry Business France externého spolupracovníka ministerstva zahraničných vecí, založenie Banky pre export, vytvorenie a realizácia Plánu na podporu a pomoc francúzskym podnikom v zahraničí, vytvorenie nových nástrojov na podporu financovania exportu a novej politiky poisťovania úverov, organizovanie kampaní na pritiahnutie zahraničných investícií do Francúzska, vytvorenie celkového strategického plánu na oživenie zahraničného obchodu obidvomi smermi – posilnením exportu a pritiahnutím investícií, sa francúzska vláda neustále snaží cielene ovplyvňovať rast francúzskeho exportu, uchopiť tzv.: neviditeľnú ruku trhu do vlastných rúk a znižovať tak obchodný deficit exportu.

Reštrukturalizácia sekcií ministerstva zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja

Francúzske ministerstvo zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja na základe iniciatívy francúzskeho ministra zahraničných vecí Laurenta Fabiusa od roku 2012 začalo prehodnocovať svoje predchádzajúce postupy a postupne prijímalo celý rad opatrení.[15] Kompetencie ministerstva boli rozšírené najmä v súvislosti so zameraním sa na zahraničný obchod a rozvoj turizmu. Nové stanovené priority, vďaka prepojeniu viacerých komplementárnych oblastí, akými sú kultúrne dedičstvo, rozvoj turizmu a vízová politika, ďalej spolupráca medzi univerzitami, vedecko-technický rozvoj, nové technológie, podniky a obchod a nakoniec posledná trojica - hospodárska diplomacia, zahraničný obchod a vplyv politických rozhodnutí Francúzska, prispeli k rozvoju tzv.: "globálnej diplomacie", ktorá sa

[12] Installation du conseil stratégique de l´export. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr /fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-installation

[13] http://www.luipresident.fr/engagement/attractivite-france-14383

[14] Campagne Créative France: http://www.ladn.eu/news-business/actualites-agences/business-france-lance-une-campagne-pour-le-rayonnement-de-la-france/, http://www.ambafrance-sg.org/-Francais-

[15] http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/DEEI_22jan_web__cle0f4dbc.pdf

v súčasnosti javí ako jedna z najnovších tendencií francúzskej diplomacie.[16] Z tohto dôvodu sa zmenil aj názov ministerstva na Ministerstvo zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja. Na skvalitnenie efektívnosti práce na francúzskych veľvyslanectvách boli zriadené nové pozície ekonomických poradcov a odborníkov, ktorí sú poverení zastrešovaním šiestich kľúčových oblastí francúzskeho exportu (obnoviteľné zdroje, potravinársky priemysel, zdravotná starostlivosť, trvalo udržateľné mesto, kultúra a kreatívny priemysel, turizmus a rozvoj špičkových technológií).[17] Na lepšiu integráciu hospodárskej diplomacie v rámci ministerstva, ministerstvo zriadilo ďalšiu novú sekciu riaditeľstva pre podniky. Prioritou francúzskej hospodárskej diplomacie v súčasnosti je rozšíriť sieť podnikov, ktoré sú zamerané na export, podporovať ich, pomôcť im rozvinúť sa a stabilizovať na zahraničných trhoch a prispôsobiť poskytované služby ich reálnym potrebám. Na dosiahnutie tohto cieľa využíva sieť vlastných zastupiteľských úradov vo svete. Francúzsky diplomatický zbor je svojim rozsahom tretím najväčším na svete, po USA a Číne, disponuje 163 zastupiteľskými úradmi a celkovo zamestnáva približne 15 000 osôb. Rozpočet ministerstva predstavuje v súčasnosti sumu 4679,7 miliónov eur. Na celkovom rozpočte prideľovanom ostatným ministerstvám, ministerstvo zahraničných vecí a rozvoja participuje približne 50 %.[18]

Ministerstvo, vzhľadom na rozsah svojich kompetencií, časť svojich právomocí tradične deleguje aj na verejných aktérov, ktorí sú dôležitým nástrojom na realizáciu cieľov hospodárskej diplomacie. Jedným z nich je agentúra Business France,[19] ktorá vykonáva svoju činnosť ako externý spolupracovník ministerstva v prospech rozvoja francúzskych spoločností v zahraničí. Vznikla fúziou viacerých agentúr a svojou činnosťou spadá nielen pod kompetenciu Ministerstva zahraničných vecí a rozvoja, ale aj pod iné ministerstvá, ako napr. Ministerstvo hospodárstva a financií. V súčasnosti má viac ako 1500 spolupracovníkov, ktorí boli pôvodne súčasťami agentúr AFII a Ubifrance pôsobiacich vo Francúzsku a v 70 krajinách. Ich úlohou je identifikovať konkrétne potreby cieľových podnikov a udržiavať následne kontakt v jednotlivých fázach ich rozhodovania a taktiež aj predkladať ministerstvu návrhy na rôzne formy stratégií. Stanovený cieľ, zverený tejto agentúre, podporiť 1000 malých a stredných francúzskych podnikov rozvinúť ich aktivitu v zahraničí, bol do praxe zavádzaný postupne. V roku 2013 sa s poskytnutím podpory počítalo v prípade 250 podnikov, no v skutočnosti k 31. decembru 2013 podporu prijalo 260 podnikov. V roku 2014 sa počítalo s podporou 600 podnikov, cieľ bol úspešne zrealizovaný a k 31. decembru 2014 podporu prijalo 712 podnikov. Na rok 2015 sa počítalo s podporou pre 1000 podnikov a k 31. septembru 2015 dalo súhlas k podpore 988 podnikov, pričom 616 z nich už pred tým začalo spolupracovať s agentúrou Business France. Z údajov, ktoré ministerstvo zverejnilo, vyplýva, že stanovený cieľ k 31. decembru 2015 podporiť 1000 podnikov v ich úsilí etablovať sa na zahraničných trhoch bol splnený.[20]

---

[16] Une diplomatie globale au 21 siecle. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/maedi-une-diplomatie-globale-au-21eme-siecle/

[17] http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/organigramme-de-l-administration-centrale/article/direction-generale-de-la-mondialisation-de-la-culture-de-l-enseignement-et-du

[18] Le budget du ministere des affaires étrangeres. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/evenements-et-actualites-du-ministere/actualites-du-ministere-des-affaires-etrangeres-et-du-developpement/article/budget-du-ministere-des-affaires-etrangeres-et-du-developpement-international

[19] Lancement de l´agence Business France. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-lancement-de-l-agence-business-france-05-01-15

[20] Diplomatie économique - Présentation par Matthias Fekl du rapport 2015 sur la stratégie du commerce extérieur de la France et la politique commerciale européenne (9 décembre 2015) Dostupné na internete:

Ďalším zaujímavým výsledkom je, že za posledné 5 ročné obdobie sa francúzskym veľvyslanectvám svojou aktivitou podarilo prispieť k uzatvoreniu 225 kontraktov za viac ako 10 miliónov eur. Vyplýva to zo skutočnosti, že francúzske podniky, či už ide o veľké alebo o malé a stredné podniky, kontinuálne využívajú podporu vlastných diplomatických misií všade vo svete.[21]

V oficiálnom vyhlásení Ministerstva zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja z roku 2015,[22] údaje poukazujú na pozitívne výsledky dosiahnuté v oblasti exportu, ktorý v prvom polroku 2015 vzrástol o 3,4 % v porovnaní s druhým polrokom rokom 2014, pričom prvý krát prekonal rekord z druhého polroka 2012. Rast zaznamenal letecký priemysel o 11 %, automobilový priemysel o 8 %, informatika a elektronika o 6 %, poľnohospodárske výrobky o 9 % a potravinárske výrobky o 2 %. Sektor služieb a medzinárodných rokovaní zaznamenal výrazný nárast s prebytkom 18 miliónov eur a prispel 85 % ku kompenzácii obchodného deficitu Francúzska. Matthias Fekl, štátny tajomník ministerstva zahraničných vecí a medzinárodného rozvoja, sa k danej situácii vyjadril: *„Ide o veľmi povzbudivé výsledky, v ktorých sa prejavilo vyvinuté úsilie o oživenie rastu našej ekonomiky. Je pre nás výbornou správou, že export sa v prvom polroku 2015 naštartoval ráznym tempom, tak, že dosiahol rekordnú úroveň zaznamenanú v roku 2012."*[23]

Záver

Na základe vyššie uvedených skutočností môžeme vyvodiť záver, že efektívnosť prijatých podporných strategických opatrení sa preukázala v praxi a číselné ukazovatele svedčia o jej pozitívnej bilancii. Jednotlivými krokmi, ktoré francúzska vláda v poslednom období v spolupráci s ministerstvom zahraničných vecí a ďalšími zainteresovanými ministerstvami postupne zrealizovala, systematicky pracuje na oživení zahraničného obchodu a ekonomického rastu. Podporou hospodárskej diplomacie sleduje dosiahnutie viacerých cieľov, snaží sa udržať a rozvinúť svoj vplyv na medzinárodnej scéne vo svete a zároveň posilniť svoj domáci ekonomický rast. Obchodnú politiku začína vnímať z iného uhla pohľadu a obchod už prestáva byť len cieľom samotným. Stratégiu stavia aj na využití domácich prostriedkov obsiahnutých v súkromnom aj verejnom sektore, ktoré sa snaží mobilizovať na oživenie a obnovu ekonomiky. Víziu rozvoja opiera o ekologické a sociálne piliere a má záujem, aby francúzske podniky stáli v čele projektov založených na princípoch trvalo udržateľného rozvoja. Francúzsko z hospodárskej diplomacie vytvorilo stratégiu, ktorá mu umožnila dosiahnuť okamžité výsledky, a ktorá mu dodala nástroj na dlhé obdobie.

Zoznam použitej literatúry:

1. Bilan du commerce extérieur francais en 2015. https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/421652, p. 10

---

http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-presentation-par-matthias-fekl-du-rapport-2015-sur-la, p. 33.

[21] Bilan du commerce extérieur francais en 2015. https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/421652, p. 10.

[22] http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/resultats-du-commerce-exterieur/article/la-france-dans-les-echanges-internationaux-presentation-des-chiffres-2015-du

[23] http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/resultats-du-commerce-exterieur/article/commerce-exterieur-resultats-au-premier-semestre-2016, http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/resultats_commerce_exterieur_france_1er_semestre_2015__cle831442.pdf

2. Campagne Creative France: http://www.ladn.eu/news-business/actualites-agences/business-france-lance-une-campagne-pour-le-rayonnement-de-la-france/ , http://www.ambafrance-sg.org/-Francais-

3. Conseil stratégique de l´attractivité. Dostupné na internete: http://www.elysee.fr/communiques-de-presse/article/conseil-strategique-de-l-attractivite/

4. COSTEL, É. : *Géopolitique contemporaine*. Paris : Presses Universitaires de France, 1997

5. DE LA GORGE, P.M. – SCHOR, A.D.: *La politique étrangère de la V. République.* Paris : Presses Universitaires de France, 1992.

6. Diplomatie économique – Premier forum de soutien des PME a l´international (Paris, 11 mars 2015) Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-premier

7. Diplomatie économique - Présentation par Matthias Fekl du rapport 2015 sur la stratégie du commerce extérieur de la France et la politique commerciale européenne (9 décembre 2015) Dostupné na internete :

8. Direction de la mondialisation. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/organigramme-de-l-administration-centrale/article/direction-generale-de-la-mondialisation-de-la-culture-de-l-enseignement-et-du

9. DULPHY, A. : *La politique extérieure de la France depuis 1945*. Paris: Éditions Nathan, 1994

10. Familles prioritaires pour soutenir les exportations. : http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/des-familles-prioritaires-pour-soutenir-les-exportations/

11. Financements de l´export. Dostupné na: http://www.economie.gouv.fr/bercy-financements-export-suivre-mars-2015, http://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/dp_bercyfinancements-export2015.pdf

12. FOURNEL, M. Z. – DELACROIX, CH.: *La France du temps présent 1945/2005*. Éditions Belin, 2010 http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/evenements-et-actualites-du-ministere/conference-des-ambassadeurs/precedentes-conferences/xxeme-conference-des-ambassadeurs-du-28-au-29-aout-2012/

13. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/organigramme-de-l-administration-centrale/article/direction-generale-de-la-mondialisation-de-la-culture-de-l-enseignement-et-du

14. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-presentation-par-matthias-fekl-du-rapport-2015-sur-la, p. 33

15. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/resultats-du-commerce-exterieur/article/la-france-dans-les-echanges-internationaux-presentation-des-chiffres-2015-du

16. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/soutenir-les-entreprises-francaises-a-l-etranger/resultats-du-commerce-exterieur/article/commerce-exterieur-resultats-au-premier-semestre-2016

17. http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/resultats_commerce_exterieur_france_1er_semestre_2015__cle831442.pdf

18. http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/DEEI_22jan_web__cle0f4dbc.pdf

19. http://www.luipresident.fr/engagement/attractivite-france-14383

20. Installation du conseil stratégique de l´export. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-installation

21. La France dans les échanges internationaux. Dostupné na internete: https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/421652

22. La France et ses partenaires économiques, pays par pays. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/la-france-et-ses-partenaires-economiques-pays-par-pays/#sommaire

23. La nouvelle banque de l´export. Dostupné na: http://www.lemoci.com/actualites/aides/financements-export-la-nouvelle-banque-de-lexport-financera-les-grands-contrats/

24. Lancement de l´agence Business France. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-lancement-de-l-agence-business-france-05-01-15 , p. 30

25. Lancement de l´agence Business France. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/2015/article/diplomatie-economique-lancement-de-l-agence-

business-france-05-01-15

26. Le budget du ministere des affaires étrangeres. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/evenements-et-actualites-du-ministere/actualites-du-ministere-des-affaires-etrangeres-et-du-developpement/article/budget-du-ministere-des-affaires-etrangeres-et-du-developpement-international

27. Rencotres Quai d´Orsay – entreprises. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/actualites-liees-a-la-diplomatie-economique-et-au-commerce-exterieur/rencontres-quai-d-orsay-entreprises/article/rencontres-quai-d-orsay-entreprises-2013-09-04-13

28. Une diplomatie globale au 21 siecle. Dostupné na internete: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere-et-son-reseau/maedi-une-diplomatie-globale-au-21eme-siecle/

29. VAISSE, M. et al. : *Dictionnaire des relations internationales*. Paris : Armand Colin, 2005

30. WOLTON, D.: *Demain la francophonie.* Paris : Éditions Flammarion, 2006

Kontakt:
Mgr. Monika Mateašáková
Fakulta aplikovaných jazykov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: monika.mateasakova@euba.sk

TWITTERIZÁCIA JAZYKA DIPLOMACIE[1]

(THE TWITTERIZATION OF THE LANGUAGE OF DIPLOMACY)

Boris Mattoš

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

Vývoj v oblasti informačných a komunikačných technológií v posledných desaťročiach zasiahol do všetkých oblastí života a mal tiež výrazný dopad na medzinárodné vzťahy a diplomaciu. Zmenil sa celkový prístup k informáciám a najmä práca s nimi. Diplomatickí predstavitelia sa sami stávajú informačným zdrojom pre sprostredkovanie informačného posolstva širokej verejnosti. Jazyk používaný v diplomacii nie je vymedzený teritoriálne, sociálne ani funkčne. V snahe postupného rúcania bariér medzi štátnymi autoritami a širokou verejnosťou zjednodušovaním komunikácie tak prirodzene dochádza k transformácii jazyka diplomacie na užívateľský jazyk sociálnej siete determinovaný jazykovými prostriedkami, formulačno-štylistickými osobitosťami a najmä znakovým rozsahovým obmedzením.

Kľúčové slová: eDiplomacia, digitálna diplomacia, Twitter, jazyk diplomacie

Developments in the field of information and communications technology in recent decades has influenced all areas of life and has had a significant impact on international relations and diplomacy. Overall, it has changed access to information and particularly how information is used. Diplomatic representatives themselves become sources of information for the negotiation of messages to the general public. The language used in diplomacy is not defined by territory, society or function. The progressive removal of barriers between national authorities and the general public by simplifying communication naturally leads to the transformation of the language of diplomacy into the language of social network users, which is determined by language, formulaic and stylistic particularities, and the character limitation of the content.

Key words: eDiplomacy, Digital Diplomacy, Twitter, Diplomatic language
JEL: F50, H77, N40

Úvod

Informačné a komunikačné technológie a ich akcelerujúci vývoj v ostatných desaťročiach výrazne zasiahol do všetkých oblastí života, vrátane medzinárodných vzťahov a diplomacie. Technická a technologická modernizácia a digitalizácia zmenili celkový prístup k informáciám a najmä ich spracovanie a distribúciu smerom k verejnosti (a späť). Bolo preto prirodzené, že interaktívna komunikácia štátnych inštitúcií s verejnosťou sa presunula aj na internetovú komunikačnú platformu.

Internet vytvoril medzinárodný priestor, kde sú komunity z celého sveta prepojené viac, ako kedykoľvek predtým. Kým internet hrá dôležitú úlohu v rozvoji spoločenstiev na celom svete, nové, najmä tzv. sociálne médiá, sa podľa Harrisa stávajú nástrojom, ktorý môžu používať tvorcovia verejnej diplomacie na podporu zahraničnej politiky.[2]

[1] Tento príspevok je súčasťou riešenia grantového projektu VEGA 1/0347/15 *Parlamentný jazyk v koncepte štiepnych línií.*

[2] HARRIS, B. (2013): Diplomacy 2.0: The Future of Social Media in Nation Branding, s. 18.

V politických vedách, ale najmä v disciplínach ako sú politický marketing, masmediálna komunikácia, či politolingvistika[3] prebieha intenzívny diskurz mapujúci vzťah politiky, internetu a jazyka. Informačná revolúcia mala na prelome 20. a 21. storočia veľký dopad na rozvoj najmä verejnej diplomacie a na šírenie informácií v oblasti zahraničnej politiky. Zrýchľovanie toku informácií si vyžiadalo nutnosť bezprostrednej a flexibilnej reakcie zo strany politických predstaviteľov.

Tento nový trend v oblasti komunikácie v medzinárodných vzťahoch so sebou priniesol mnohé výhody v uľahčení a zrýchlení komunikácie a nadväzovaní nových kontaktov, avšak na strane druhej poukázal aj na úskalia a teda negatívne efekty, ako dôsledok zlyhania bezpečnosti informačných a komunikačných technológií, napr. únik informácií, kybernetické útoky, hybridná vojna a pod. Ako uvádza Školkay, príliš promptná reakcia medzinárodných aktérov môže spôsobiť nedostatočnú znalosť situácie a tak neuvážené reakcie, naopak príliš pomalá spätná väzba vyvoláva dojem neznalosti problematiky či neschopnosti reagovať na vzniknutú situáciu na medzinárodnej scéne.[4]

Masová obľúbenosť sociálnych médií rozšírila tieto nástroje do oblastí spoločenského života. Internet a mediálne platformy ako Facebook a Twitter drasticky znížili náklady spojené s distribúciou písaného slova a zároveň zrýchlili distribučný tok. Len sociálna sieť Facebook má viac ako miliardu používateľov a stáva sa tak aktívnym nástrojom verejnosti. Prelomovou udalosťou v tejto oblasti bola Arabská jar v roku 2010, ku ktorej rozšíreniu medzi jednotlivé arabské krajiny značne prispelo využívanie sociálnych sietí a iných internetových komunikačných kanálov. Ako uvádza Soukeník,[5] digitálne médiá sa stále častejšie dostávajú do popredia v súvislosti s riešením medzinárodných konfliktov a do značnej miery ich aj ovplyvňujú.

1 Internet a diplomacia

Na rýchlosť transferu informácií mal však najvýraznejší vplyv nástup internetu a cenová dostupnosť počítačových zariadení. Rýchlosť a výmena informácií, ktorú umožňujú vyspelé informačno-technické zariadenia podľa Ranu spôsobili, že ministerstvá zahraničných vecí v súčasnej dobe pracujú 24 hodín 7 dní v týždni a diplomati tak do svojej osobnostnej výbavy potrebujú najmä komunikačné schopnosti a rýchle myslenie.[6]

Už pred samotnou internetovou revolúciou nedokázali ministerstvá zahraničných vecí konkurovať rýchlostiam prenosu informácií prostredníctvom televízneho, či rozhlasového satelitného spravodajstva. Pre získanie relevantnej informácie o dôležitej udalosti nemusela centrála čakať na správu zo zastupiteľského úradu v príslušnej krajine, ale informáciu sa takmer v priamom prenose dozvedela z niektorého svetového spravodajského kanálu. Ministerstvá postupne pristúpili k opatreniam s cieľom využiť progresívne technologické inovácie a aplikovať ich v diplomatickej praxi, čím diplomacia dostala nový rozmer a dynamiku.

Pre využitie webu a nových informačno-komunikačných prostriedkov (internet, sociálne siete, digitálne technológie, nové médiá) v oblasti diplomacie, ktoré pomáhajú realizovať diplomatické aktivity a zefektívňovať jej činnosť sa zaužívalo používanie termínu *eDiplomacia* z významu elektronická diplomacia, resp. *digitálna diplomacia*.

---

[3] Interdisciplinárny prístup na pomedzí lingvistiky a politológie. Viac k výskumu politického jazyka pozri: ŠTEFANČÍK, R. (2016). Politický jazyk. Ako ho definovať. In: ŠTEFANČÍK, R. (ed.): Jazyk a politika. Na pomedzí lingvistiky a politológie. Bratislava: EKONÓM, 2016, s. 28-46.
[4] ŠKOLKAY, A. (2009): Médiá a globalizácia, s. 97.
[5] SOUKENÍK, Š. (2013): Veřejná diplomacie 2.0: Digitální média v roli velvyslanců.
[6] RANA, S. K. (2011): 21st Century Diplomacy: A Practitioner´s Guide, s. 201.

Digitálnu diplomaciu je možné chápať ako verejnú diplomaciu presadzovanú za efektívneho využívania informačných a komunikačných prostriedkov 21. storočia na šírenie svojho posolstva prostredníctvom distribučných sociálnych médií ako Twitter, Facebook, Flickr, Yotube a mnohých ďalších. Stáva sa tak inštrumentom soft power.

V tomto článku sme sa zamerali najmä na mikroblogovaciu platformu Twitter. Spoločnosť založili v roku 2006 Jack Dorsey, Noah Glass, Biz Stone a Evan Williams a jej ústredie je v San Franciscu, USA. V roku 2016 mala 313 miliónov aktívnych užívateľov. Twitter je sociálna sieť, ktorá umožňuje svojim užívateľom pomerne rýchlo a prehľadne posielať a čítať správy ostatných používateľov, tzv. *tweety*, ktoré sú ohraničené maximálne 140 znakmi, čím výrazne determinujú formulačno-štylistický charakter zdieľaného posolstva. Používatelia sa môžu prihlásiť k odberu tweetov iných používateľov. V komunikácii následne dochádza k interakcii.

2 Transformácia jazyka diplomacie

Jazyk používaný v diplomacii, na rozdiel od prirodzeného, živého národného jazyka, nie je vymedzený teritoriálne, sociálne ani funkčne. Rusiňák ho definuje ako špecifický odborný jazyk, vnútorne diferencovaný, ktorý však nie je kodifikovaný, skôr zvykovo fixovaný v národnej i medzinárodnej podobe. Pre diplomatickú verbálnu komunikáciu sú príznačné charakteristiky, kreované skôr zvykovým než pozitívnym právom, a to tak z formálnej, ako aj obsahovej stránky. Jazyk diplomacie sa používa skôr v oblasti vedeckej a odbornej internej i verejnej komunikácie, často krát v prestížnych situáciách s vysokou mierou spoločenskej vážnosti a citlivosťou voči chybám v prezentácii jeho nositeľov.[7]

Nicolson[8] *vníma jazyk diplomacie v troch dimenziách: ako aktuálny jazyk používaný medzi diplomatmi v konverzácii a korešpondencii; následne ako odborné výrazy, ktoré sa stali súčasťou diplomatického slovníka a v treťom slede ako slovné zvraty a frázy, ktoré diplomatom a ministrom umožňujú odkomunikovať medzi sebou energické a zásadné stanoviská a názory tak, aby nevyzneli provokatívne a urážlivo.*

Brazílsky lingvista Matos[9] *vychádza z premisy pozitivizmu v diplomacii, t. j. chápania podstaty jazyka diplomacie ako prostriedku na dosahovanie konsenzu a spolupráce medzi národmi. V tejto súvislosti poukazuje najmä na význam aplikácie jazyka diplomacie vo verejných vystúpeniach politikov a z toho pohľadu hodnotí tento jazyk ako mierotvorcu, ochrancu mieru a prostriedok riešenia sporov mierovou cestou.*

Pre diplomatické vyjadrovanie je charakteristické najmä využívanie špecifických prostriedkov ako je napríklad podmieňovacieho spôsobu, ktorý určitým spôsobom zmäkčuje vypovedaný výrok. Použitie podmieňovacieho spôsobu napomáha vytvoreniu priestoru pre ďalší diplomatický postup. Osobitnú úlohu v komunikácii má prízvuk a intonácia, ktoré môžu obsah vypovedaného v určitých prípadoch absolútne zmeniť. V tejto súvislosti je však potrebné podotknúť, že v informačnom posolstve prenesenom elektronickou cestou absentuje intonačná charakteristika, čo otvára priestor subjektívnej percepcie zo strany prijímateľa správy.

Jazyk diplomacie sa zdieľaním správy prostredníctvom sociálnych médií prirodzene transformuje na užívateľský jazyk danej sociálnej siete definovaný výrazovými, jazykovými prostriedkami s determinovaným znakovým rozsahovým obmedzením. Adamcová[10] konštatuje, že v konkrétnych užívateľských situáciách internetovej komunikácie z lingvistického hľadiska dominuje štýl fragmentácie v troch oblastiach:

---

[7] RUSIŇÁK, P. (2012): Diplomacia – úvod do štúdia, s. 246-247.
[8] NICOLSON, H. (1988): Diplomacy, s. 122.
[9] MATOS, F. G. (2004): Applying the Pedagogy of Positiveness to Diplomatic Communication.
[10] ADAMCOVÁ, S. (2016): Základy jazyka diplomacie, s. 75.

- v syntaktickej oblasti možno pozorovať použitie jednoduchej stavby viet a elíps;
- vo frazeologickej a lexikálnej oblasti dominujú nespisovné zvraty, dialektizmy a vypúšťania slov;
- v grafo-štylistickej oblasti sa vyskytuje veľké množstvo nových fenoménov, napríklad „emotikony“ (ktoré graficky vytvárajú samotní blogeri), onomatopoetiká (zvukomalebné slová) alebo veľké písmená na zvýraznenie dôležitého pojmu.

Sociálne siete sa v posledných rokoch stali dôležitým nástrojom komunikácie. Twitterové konto patrí v súčasnosti k štandardnej komunikačnej výbave ministerstva zahraničných vecí. Prostredníctvom neho komunikuje smerom k verejnosti dôležité posolstvá k aktuálnemu dianiu vo svojom rezorte. Nie je zriedkavým javom, keď dochádza k zverejneniu informácie na sociálnej sieti skôr ako na oficiálnej tlačovej konferencii, resp. takto zverejnená informácia tlačovú konferenciu nahrádza.

Zásadnou otázkou dnešnej doby, ako uvádza Peterková, je schopnosť vybrať z obrovského množstva informácií, ktoré sú dnes aj vďaka rozvoju informačných technológií k dispozícii tie, ktoré sú pre riešenie daných otázok potrebné a správne ich analyzovať.[11]

Využívanie sociálnej mikroblogovacej siete Twitter hlavami štátov,[12] vedúcimi predstaviteľmi medzinárodných organizácií a zástupcami diplomatického zboru sa označuje ako *Twitterová diplomacia*, tiež *Twiplomacia*.

Dobrým príkladom, a vôbec nie triviálnym, ako by sa mohlo zdať, je stále častejšia prax tweetovania ministrov zahraničných vecí.[13] Odhliadnuc od toho, že mnohí z nich sú aktívnymi politikmi a tento komunikačný kanál využívajú ako nástroj politického marketingu alebo permanentnej kampane, veľký význam má Twitter aj v diplomacii. Twitter podľa Goodovej umožňuje digitálnu diplomaciu a je jedným z najväčších akcelerátorov komunikačnej revolúcie.[14] Ministri veľmi často správy retweetujú, teda šíria ďalej postoje inej krajiny, svojho rezortného kolegu, čím vlastne deklarujú akúsi alianciu spoločných záujmov či hodnôt. Robia tak verejne, pred najširším možným auditóriom.

Kľúčovým determinantom posolstva sprostredkovaného prostredníctvom mikroblogovacej siete Twitter, tzv. tweetov zostáva znakový limit. Mnohí lingvistickí bádatelia[15] v súčasnosti skúmajú, do akej miery dochádza v rámci jazyka k slovným novotvarom, resp. vplyvu na písomnú formu jazyka. Tweety ako textové príspevky ohraničené 140 znakmi zobrazenými na užívateľskom profile sú verejne viditeľné v predvolenom nastavení.

---

[11] PETERKOVÁ, J. (2008): Reforma zahraniční služby v České republice, s. 203.

[12] Poznámka: Osobný twitterový účet prezidenta Spojených štátov amerických Baracka Obamu @POTUS mal ku koncu roka 2016 137 miliónov sledovateľov.

[13] Pre príklad využitia mikroblogovacej platformy Twitter počas Krymskej krízy so zameraním na komunikáciu ministerstiev zahraničných vecí štátov Vyšehradskej štvorky pozri: KYŠKA, R.: The Crisis in Crimea: Analysis of On-line Communication of the Ministries of Foreign Affairs of the Visegrad Group Countries. In: Curylo, B. – Kulska, J. – Trzcielinska-Polus, A.: Open Europe: Culture dialogue across borders. New Diplomacy in Open Europe. Opole, 2014, s. 71-84.

[14] GOOD, A. (2012): Permanent auf Sendung. Twitter ist zum wichtigsten Instrument einer digitalen Diplomatie geworden, s. 42.

[15] Pozri napr. MORALDO, S. M. (2009): Twitter: Kommunikationsplattform zwischen Nachrichtendienst, Small Talk und SMS. In: MORALDO, S. M. (Hrsg.): *Neue Sprach- und Kommunikationsformen im WorldWideWeb Band 1: Kommunikationsplattformen*, 2009, s. 245-281; MORALDO, S. M. (2012): Das Leben in 140 Zeichen ... heisst Twitter :-). Teil I: Kommunikative Aspekte der Microblogging-Plattform Twitter. In: *Sprachspiegel* 68.3, 2012, 77-85; MORALDO, S. M. (2012): Das Leben in 140 Zeichen ... heisst Twitter :-) Teil II: Sprachliche Aspekte der Microblogging-Plattform Twitter. In: *Sprachspiegel* 68.4, 2012, 98-109.

Záver

Vývoj v oblasti informačných a komunikačných technológií v posledných desaťročiach mal tiež výrazný dopad na medzinárodné vzťahy a diplomaciu vo všetkých jej aspektoch. Zmenil sa celkový prístup k informáciám a najmä práca s nimi.

Nové informačné a komunikačné technológie si vyžadujú nový prístup. Diplomacia patrí medzi oblasti, kde sa prepojenie s novými technologickými inováciami stalo prirodzenou súčasťou práce rezortu diplomacie a diplomatov. Progresívne informačné systémy a viaceré inovačné prvky zostávajú v diplomatickej praxi aj napriek nesporným pozitívam stále nástrojom, než alternatívou diplomacie.

Zástupcovia ministerstiev zahraničných vecí, diplomatickí predstavitelia sa sami stávajú informačným zdrojom pre sprostredkovanie informačného posolstva širokej verejnosti. V snahe postupného rúcania bariér medzi štátnymi autoritami a širokou verejnosťou zjednodušovaním komunikácie tak prirodzene dochádza k transformácii jazyka diplomacie na užívateľský jazyk sociálnej siete definovaný jazykovými prostriedkami a najmä znakovým rozsahovým obmedzením.

Zoznam použitej literatúry:

1. ADAMCOVÁ, S. (2016): *Základy jazyka diplomacie*. Bratislava, Z-F Lingua, 2016. ISBN 978-80-8177-018-0.

2. GOOD, A. (2013): Permanent auf Sendung. Twitter ist zum wichtigsten Instrument einer digitalen Diplomatie geworden. In: *Internationale Politik*, roč. 68, 2013, č. 2, s. 42-49.

3. HARRIS, B. (2013): Diplomacy 2.0: The Future of Social Media in Nation Branding. [Online.] In: *Exchange: The Journal of Public Diplomacy*, 1/2013, Vol. 4, s. 18. [Citované 4. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://surface.syr.edu/exchange/vol4/iss1/3

4. KYŠKA, R. (2014): The Crisis in Crimea: Analysis of On-line Communication of the Ministries of Foreign Affairs of the Visegrad Group Countries. In: Curylo, B. – Kulska, J. – Trzcielinska-Polus, A.: *Open Europe: Culture dialogue across borders. New Diplomacy in Open Europe.* Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2014, s. 71-84. ISBN 978-83-7395-625-4.

5. MATOS, F. G. (2004): Applying the Pedagogy of Positiveness to Diplomatic Communication. [Online.] In: 2nd International Conference on Intercultural Communication and Diplomacy, Malta, 13th – 15th February 2004, s. 281 - 287. [Cit. 21. 11. 2016.] Dostupné na internete: <https://www.diplomacy.edu/sites/default/files/Language_Diplomacy_Chapter17_0.PDF>

6. NICOLSON, H. (1988): *Diplomacy.* Washington, D.C.: Institute for Study Diplomacy, Georgetowan University, 1988.

7. PETERKOVÁ, J. (2008): Reforma zahraniční služby v České republice. [Online.] In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie *Diplomatická služba členského štátu EÚ v procese európskej integrácie* organizovanej FMV EU v Bratislave v dňoch 14. – 15. 5. 2008, s. 201-213. [Citované 14. 12. 2016.] Dostupné na internete: <ftp://193.87.31.84/0084304/Zbornik_2008_Diplomaticka_sluzba_clenskeho_statu_EU.pdf>.

8. RANA, S. K. (2011): *21st Century Diplomacy: A Practitioner´s Guide*. London, United Kingdom and New York, United States of America: Continuum, 2011. 372 s. ISBN 978-1-4411-6838-2.

9. RUSIŇÁK, P. (2012). *Diplomacia – úvod do štúdia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. 434 s. ISBN 978-80-225-3480-2.

10. SOUKENÍK, Š. (2013): *Veřejná diplomacie 2.0: Digitální média v roli velvyslanců*. [Online.] [Citované 1. 12. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.markething.cz/verejna-diplomacie-2-0-digitalni-media-v-roli-velvyslancu>.

11. ŠKOLKAY, A. (2009): Médiá a globalizácia: Bratislava, 2009. 531 s. ISBN 978-80-970202-7-9.

12. ŠTEFANČÍK, R. (2016). Politický jazyk. Ako ho definovať. In: ŠTEFANČÍK, R. (ed.): *Jazyk a politika. Na pomedzí lingvistiky a politológie*. Bratislava: EKONÓM, s. 28-46, ISBN 978-80-225-4292-0.

Kontakt:
doc. Mgr. Boris Mattoš, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: boris.mattos@euba.sk

DETERMINANTS OF DEBT LEVELS IN POLISH NONPROFIT ORGANIZATIONS

Grzegorz Michalski

Faculty of Engineering and Economics, Wroclaw University of Economics, Komandorska 118, 53-345 Wroclaw, Poland, e-mail: grzegorz.michalski@ue.wroc.pl.

Debt to Equity is an indicator that is an testimony of level of financial risk. Polish nonprofit organizations are important part of general social policy in Polish economy. They realize important aims in healthcare, in education and many other socially important areas. Considering efficiency of nonprofit organizations, should be remembered that from the donor perspective, is important the way the managing team uses resources of the nonprofit organization and if it is used in the most effective way. The nonprofit organization efficiency should be considered in the context of the risk. The one from the most important way to be out from business is the debt to equity relation. In paper are considered relations between debt measures and efficiency measures. That relation is also illustrated for Polish nonprofit organizations data[1].
Key words: debt, equity, nonprofit organizations, efficiency of NGO
JEL: G30, G31, G32

Introduction

Nonprofit organization may be defined as the entity that is concerned in its actions about realization of social value adding mission. Such mission is realized thanks to sources collected thru donations from donors (Michalski, 2016b). Donor is an individual (person, firm, other entity) who appreciate social value generated by realization of the mission realized by nonprofit organization. Such appreciation results in supporting nonprofit organization by donor's donations. Donation is a supporting of nonprofit organization actions amount of money, other assets or volunteer work that donor delivers to supported nonprofit organization (Michalski, 2016a). Presented discussion contributes in corporate finance theory in its narrower area concerned about nonprofit organizations model of financial management in financial liquidity with efficiency measures as the context. That context is seen by some as controversial, especially from technical point of view. Some claim that nonprofit finance and its managerial decisions in them, are not different from for-profit business decisions (Hansmann, 1987, Jegers, 2011; Michalski, 2016c, Gavurova, Korony, 2016). Such position is only partially correct. Sloan et al. and Wedig et al. use with modifications financial management portfolio theory to nonprofit organization financial management (Sloan et al., 1988; Wedig 1994, Wedig et al. 1996, Jegers, Verschueren, 2006; Soltes, Gavurova, 2015). In the paper is used the model of financial debt management in nonprofit organizations from the perspective that states the fundamental financial target of nonprofit organization is the best financially effective implementation of the mission that cause the donors support for the

[1] Acknowledgements: The presented work and results is part of monothematic cycle realized as part of grant titled: Determinants of capital structure in nonprofit organizations. The work is supported by National Science Centre, and financed from the Polish budget resources in the years 2016-2019 according to contract UMO-2015/19/B/HS4/01686 as the research project DEC-2015/19/B/HS4/01686.

nonprofit organization (Leone, Van Horn, 2005; Eldenburg, 2011; Gavurová, Šoltés, 2014). Nonprofit organization financial debt management decisions need to take in account relation between future effects in the context of risk as debt financing is a specific form that increase financial risk (Soltes 2010, Bem, Michalski, 2015). That perspective is close to creation of for-profit firms value (Michalski, 2016a; Chapelle, 2010; Siedlecki, Bem, 2016). The requirements for net working capital linked with the elements shaping it, such as the level of cash tied up in inventories, accounts receivable, cash and near cash assets, the early settlement of accounts payable, are one from fields where could be seen difference. Not many nonprofit organizations has to do with all aspects of debt decisions. Like for-profit organizations, part of them, use only equity and sources from direct donations, redistributing it from donors to beneficent. Other nonprofit organizations collect free of charge goods for resale, using incomes to realizing the mission. Many of nonprofit organizations are almost identical in operating processes with for-profit businesses, but are nonprofit because of their main mission.

Polish nonprofit organizations are important part of general social policy in Polish economy. By them are realized important targets in education, in healthcare, and many other socially key areas. Considering efficiency of nonprofit organizations, should be remembered that from the donor perspective, is important the way the managing team uses resources of the nonprofit organization and if it is used in the most effective way. The nonprofit organization efficiency should be considered in the context of the risk. The one from the most important way to be out from business is the lack of the financial flexibility. In paper are considered relations between debt measures. That relation is also illustrated for Polish nonprofit organizations data.

Nonprofit organization managing team decision about the financial debt level policy, is an balance of gaining new opportunities to serve thru realization of the mission. That kind of decision shapes the level and quality of financial debt (Michalski, 2012). Paraphrasing Keith Smith and James A. Gentry observations, is possible to observe that Robichek et al. (Gentry, 1988; Robichek et al., 1965; Smith, 1973) tell about risk involved to financial debt level decisions, which must be accepted by financial institutions pledging of financial debt level of the nonprofit organization. Keith Smith (Smith, 1973; Gentry, 1988) predicted and Michalski (Michalski, 2008; Michalski, 2012) showed how portfolio theory may be used to decrease financial debt level risk. Debt to equity could be viewed in portfolio context as presented by Friedland (1966; Gentry, 1988). Pringle and Cohn (1974; Gentry, 1988) tried to adapt the CAPM theory to capital elements. Bierman and Hausman (1970; Gentry, 1988) discuss the granting policy of organization and shows that financial debt level policy requires balancing the future sales gains against possible losses. Lewellen, Johnson and Edmister (Lewellen, Johnson, 1972; Lewellen, Edmister, 1973) explain how and why traditional devices used for monitoring financial debt level should be changed by new and better ones. Freitas (Freitas, 1973) shows relation between debt and risk during financial debt level management. The question discussed in presented paper concerns the making decisions by nonprofit organizations in financial debt level area in connection with efficiency measures (Michalski 2016b).

1 Polish Nonprofit Organizations financial debt levels

If holding financial debt level on a level defined by the organization provides greater advantages than negative influence, the nonprofit organization efficiency will grow (Michalski, 2016c; Shin, 1998; Ranjith Appuhami, 2008). Changes in financial debt level effect on the efficiency of the nonprofit organization. To measure the effects that these changes produce, is use the following formula, which is based on the assumption that the nonprofit organization efficiency is the sum of the future free cash flows to the nonprofit

organization (FCNPO), discounted by the rate of the cost of capital financing the realization of nonprofit organization mission:

$$p \times (EREV_t - CE_t - \Delta NWR_t - CAPEX_t) = FCNPO \Rightarrow \Delta V_{npo} = \sum_{t=1}^{n} \frac{\Delta FCNPO_t}{(1+CoC)^t}, \quad 1)$$

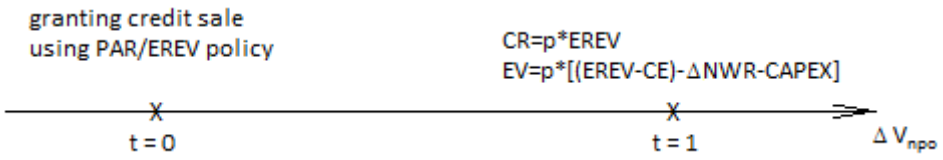
where EREV - expected revenues of nonprofit organization, p - probability of realization expected revenues, CE - cash expenditures (fixed and variable costs), NWR - net working capital requirements, ΔNWR – net working capital requirements changes, CAPEX - capital expenditures resulted from long term operational investments; ΔVnpo - nonprofit organization efficiency increase; ΔFCNPOt - future free cash flow growth in period t; and CoC - discount rate equal to cost of capital rate.

Changes in financial debt levels influence nonprofit organization efficiency, to estimate such effect, acceptation of discount rate equal to the average weighted cost of capital (CoC) is needed. Results of mentioned changes are long term in their character and strategic in some meaning, although they refer to financial debt level and traditionally short run area decisions, see: (Michalski, 2016a; Maness, 1998, pp. 62-63). Remembering that fundamental financial target of the nonprofit organization is not the enterprise value creation but as close as possible realization of the mission of that organization (Zietlow, 2007, p. 6-7), controversial is to use analogous rules like for for-profit enterprises, but in fact such solution is proposed in textbook literature (Brigham, 2004; Brigham, 2006). I the paper is used modified version of that classical approach. That paper rules claim that the higher risk should be linked with the higher cost of capital rate used to evaluate the future results of current decision (Michalski, 2016c). That approach is also positively connected with the level of efficiency and effectiveness in realization of the nonprofit organization mission. Effectiveness is understand here as more accurate realization of nonprofit organization donors. They spent their money issuing the organization in capital and by revenues sourced from their answer on that how organization mission appeal to their personal social aims. Cost of financing financial debt level policy is a result of the risk included to the organization strategy of financing and/or investment in financial debt level.

The holding and increasing of financial debt level ties up money used for financing financial debt level. Basing on that, is possible estimation of the free cash flows, which are treated as the free amount of money after cash expenses which could be used for future nonprofit organization actions. Nonprofit organization offer growth, usually necessitates increased levels of debt of nonprofit organization.

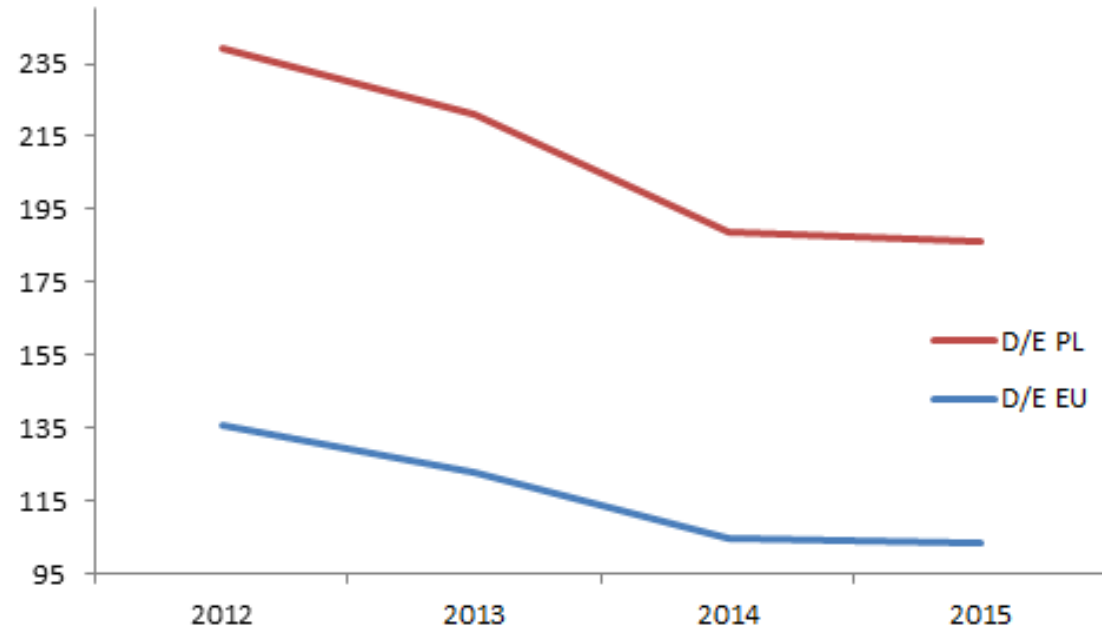
The remaining money requirements (that are noted as net working capital requirements growth, ΔNWR) will require a different form of financing (Michalski, 2016a). In Figure 1, the influence of financial debt level policy changes on nonprofit organization efficiency is presented. These decisions change: future free cash flows generated by nonprofit organization operations (FCNPO), time of the organization life (t) and rate of the cost of capital financing the nonprofit organization operations (CoC). Changes to these three components influence the efficiency of nonprofit organization (ΔVnpo = nonprofit organization efficiency increase). Financial debt level policy decisions changing the terms of realization of operating cycle create a new financial capital requirements level. Consequently, financial debt level policy has an influence on nonprofit organization efficiency. This comes as a result of alternative costs of money needed to cover burdens connected with financial debt level and general costs associated with managing financial debt level. Both the first and the second involve modification of future cost of capital rate and as a consequence the nonprofit organization efficiency changes.

Figure 1: The debt policy influence on nonprofit organization efficiency



where: *EREV* - expected revenues of the nonprofit organization, *CR* - cash revenues, *CE* - cash expenses (cash expenditures), *CAPEX* - capital expenditures linked with investing in fixed operating assets; *PAR* - projected accounts receivable level in the nonprofit organization; ΔNWR – changes in net working capital requirements; *p* - probability of expected revenues realization; and *t* - the time the decision is taken and their results on *FCNPO* and ΔV_{npo}.Source: own study based on Michalski (2008), Holmstrom (2001), Holmstrom (1996), Holmstrom (2000)

Figure 2: D/E levels in Polish and European nonprofit organizations



Source: own study based on data from 1560 Polish Nonprofit Organizations reported in Database Amadeus product of Bureau van Dijk, [date: 2016 DEC 01] and BOPP.

Nonprofit organizations are a kind of organizations that from organizational side are almost identical as for-profit businesses. Such entities offer unpaid and paid products and services and as nonprofit organizations they are allowed to generate even large revenues which are sufficient to cover costs of realization of their mission, but nonprofit organizations have no right to collect equity capital thru stock issuing and have no stockholders. The main difference between nonprofit organizations and for-profit businesses is an economic calculation and financial motivation of the staff, capital providers, and whole population of stakeholders. In our results (Fig. 2) we can see that between 2012 and 2015 the relation between debt and equity is decreasing dor Polish nonprofit organizations. That results is an information that we can expect smaller financial risk in such organizations. Similar information is presented in the table 1. where the same decreasing tendency is illustrated.

Table 1: D/E levels in Polish and European nonprofit organizations

	2012	2013	2014	2015
D/E EU	136	123	105	103
D/E PL	104	98	84	83

Source: Source: own study based on data from 1560 Polish Nonprofit Organizations reported in Database Amadeus product of Bureau van Dijk, [date: 2016 DEC 01].

2 Debt to Equity consequences for Nonprofit Organizations

There is difference in treating the entitlements of people who control organizations in prohibiting distribution of earnings and excess of revenues over expenses of organization: Equity type capital providers of for-profit firms can expect return money in case the business makes excess of revenues over expenses from operations. Nonprofit organizations do not have right to issue stock and equity of nonprofit organizations is issued by donors and persons who have no right to express control over the nonprofit organization. Equity type capital providers of nonprofit organizations in case the nonprofit organization generates money or excess of revenues over expenses from operations can consider additional support for organization but have no possibility to withdraw the money previously tied in organization. In nonprofit organizations there is no equity capital but nonprofit organizations collect fund capital which is an equivalent of equity capital. Fund capital is collected in nonprofit organizations by earning excess of revenues over expenses, that are forced by regulation as money which should be retained within the nonprofit organization. Other source of fund capital are receiving contributions from individual persons or from private or public entities and from for profit businesses. The last possibility to collect fund capital are money from grants received by nonprofit organizations from governmental entities. Calabrese (2011a; 2011b) indicates that nonprofit capital structure choices are best explained using the pecking order theory. That means that in nonprofit organizations internal funds are used more likely than external borrowing.

Nonprofit organizations act because expected future advantages measured by realization of ideas and mission that are expression of donors vision of the world. Both nonprofit and for-profit entities have an aim, which is a result of its owner preferences. For-profit organizations are active because of expected future advantages measured in money, non-profit organizations do their business because of expected future advantages measured by degree of realization of their mission.

Nonprofit organizations serve in each areas of social activities and depending on size can be registered or not in internal revenue authorities. Among nonprofit organizations can be listed: educational businesses like universities or schools, healthcare organizations like hospitals, charities working as religion institutions branches, etc.

Because of the benefits to the society generated by nonprofit organizations most governments allow tax exemptions both for donors and for the nonprofit organizations. Such tax exemptions are usually limited only to charitable nonprofit organizations, which are listed on government records of such organizations that meet the condition for tax exemptions. Usually governments decide that according to their policy only the largest and the most useful for fixing society needs and most helpful for the people of society organizations have right for tax exemptions and of course the definitions and understanding of usefulness or helpfulness differ from country to country, and depends on dominating philosophy or religion of local societies (Michalski, 2016b). Tax exemption for the nonprofit organization could be for all money generated as profit in these organizations but more popular is solution where only profits that are effect of realization of programs or activities concerned on realization of the main mission of nonprofit organization are basis for tax exemption and other profits are subject of normal taxation. Such a solution helps to prevent situation when under nonprofit

banner is hidden full for-profit activity not concerned on social needs and is not of help in leveling of disabilities of weaker participants of social interaction. Usually nonprofit organizations to keep tax exemption status are required to keep all excess revenues for the realization of the mission of nonprofit organization. There is not a custom among governments to allow nonprofit organizations to pay out money from excess of revenues over expenses to anyone who normally deserve it in for-profit entities. Board members, employees and clients of nonprofit organizations are excluded from receiving money that are larger than average expenses. Each amount of any money in nonprofit organizations should be directed to beneficiaries defined by the mission of nonprofit organization (Michalski, 2016b).

Conclusion

Polish nonprofit organizations are important part of general social policy in Polish economy. They realize important aims in healthcare, in education and many other socially important areas. Considering efficiency of nonprofit organizations, should be remembered that from the donor perspective, is important the way the managing team uses resources of the nonprofit organization and if it is used in the most effective way. The nonprofit organization efficiency should be considered in the context of the risk. The one from the most important way to be out from business is the lack of the money for realization of the aim of organization. In paper were considered relations between debt measures. That relation was also illustrated for Polish nonprofit organizations data.

References:

1. BEM, A., MICHALSKI, G. (2015), Hospital profitability vs. selected healthcare system indicators, CEFE 2015 – Central European Conference in Finance and Economics, 52-61.

2. BIERMAN, H., W. H. HAUSMAN (1970) The Vredit Granting Decision, Management Science, vol. 16, no 8, Apr., pp. B519-532.

3. BOPP (2011). Database of Polish NPO's (online). 2011. (cit. December 2011) <https://bopp.pozytek.gov.pl>; < http://dx.doi.org/10.6084/m9.figshare.95454 >.

4. BRIGHAM, E.F. (2006), Financial Management 11e, http://www.swlearning.com/finance/brigham/theory11e/web_chapters/bri59689_ch30_web.pdf (last visit: April 2011).

5. BRIGHAM, E.F., P. DAVES (2004) Intermediate Financial Management, Thomson, Mason.

6. CALABRESE, T. D. (2011). Testing competing capital structure theories of nonprofit organizations. Public Budgeting & Finance, 31(3), 119-143.

7. CALABRESE, T. D. (2011). The accumulation of nonprofit profits: A dynamic analysis. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 41(2), 300-324.

8. CHAPELLE, K. (2010), Non-profit and for-profit entrepreneurship: a trade-off under liquidity constraint, International Entrepreneurship and Management Journal, Vol. 6, No. 1, p. 55-80, DOI: 10.1007/s11365-007-0071-y

9. ELDENBURG, L.G., GUNNY, K.A., HEE, K.W., SODERSTROM, N. (2011), Earnings management using real activities: evidence from nonprofit hospitals, The Accounting Review, vol. 86, no. 5, pp. 1605-1630.

10. FRIEDLAND, S. (1966), The Economics of Corporate Finance, Eglewood Clifs, New Yersey, Prentice – Hall.

11. GAVUROVA, B., KORONY, S. (2016), Efficiency of day surgery in Slovak regions during the years 2009-2014, Economic Annals-XXI, 159 (5-6), pp. 80-84.

12. GAVUROVÁ, B., ŠOLTÉS, M., BALLONI, A. J. (2014), The economic importance of using of ict in the health system [Ekonomický význam využívania informačno-komunikačných technológií v systéme zdravotníctva], Ekonomicky casopis, 62 (1), pp. 83-104.

13. GENTRY, J. A. (1988), State of the Art of Short-Run Financial Management, Financial Management, Vol. 17, No. 2, pp. 41-57.

14. HANSMANN, H.B. (1987), Economics theories of nonprofit organization. In: Powell, W.W. (Ed.), The nonprofit sector: a research handbook, Yale University Press, New Haven, CN, pp. 27-42.

15. HOLMSTROM, B., TIROLE J. (1996), Modeling Aggregate Liquidity, The American Economic Review, Vol. 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5-7, 1996. (May, 1996), pp. 187-191.

16. HOLMSTROM, B., TIROLE, J. (2000), Liquidity and Risk Management, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 32, No. 3, Part 1. (Aug., 2000), pp. 295-319.

17. HOLMSTROM, B., TIROLE, J. (2001), LAPM: A Liquidity-Based Asset Pricing Model, The Journal of Finance, Vol. 56, No. 5. (Oct., 2001), pp. 1837-1867.

18. JEGERS, M. (2011), Financing constraints in nonprofit organisations: A Tirolean approach, Journal of Corporate Finance, 17 (2011), pp. 640-648.

19. JEGERS, M., VERSCHUEREN, I. (2006), On the capital structure of non-profit organisations: an empirical study for Californian organisations, Financial Accountability and Management, 22(4), November 2006, pp. 309-329.

20. LEONE, A.J., VAN HORN, R.L. (2005), How do nonprofit hospitals manage earnings?, Journal of Health Economics, vol. 24, pp. 815-837.

21. LEWELLEN, W. G., R. O. EDMISTER (1973) A General Model for Accounts Receivable Analysis and Control, Journal of Financial and Quantitative Analysis, March, pp. 195-206.

22. LEWELLEN, W. G., R. W. JOHNSON (1972) Better Way to Monitor Accounts Receivable, Harward Business Review, May-June, pp. 101-109.

23. MANESS, T., J. ZIETLOW (1998) Short-Term Financial Management, Dryden Press, Fort Worth.

24. MICHALSKI, G. (2008) Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management approach in accounts receivable. Agricultural Economics – czech, 54 (1): 12–19, (February 2). Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1562672.

25. MICHALSKI, G. (2016), Full operating cycle influence on the food and beverages processing fims characteristics, AGRICULTURAL ECONOMICS-ZEMEDELSKA EKONOMIKA, 62(2), pp. 71-77.

26. MICHALSKI, G. (2016), Nonprofit Organizations, Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, pp 1-5.

27. MICHALSKI, G. (2016), RISK PRESSURE AND INVENTORIES LEVELS. INFLUENCE OF RISK SENSITIVITY ON WORKING CAPITAL LEVELS, ECONOMIC COMPUTATION AND ECONOMIC CYBERNETICS STUDIES AND RESEARCH, 50 (1), pp. 189-196.

28. PRINGLE, J. J., R. A. COHN (1974) Steps Toward on Integration of Corporate Financial Theory, Readings on the Management of Working Capital, ed. K. V. Smith, St. Paul, Minnesota, West Publishing Company.

29. RANJITH APPUHAMI, B.A. (2008), The Impact of Firms' Capital Expenditure on Working Capital Management: An Empirical Study across Industries in Thailand, International Management Review, 4(1), pp. 8-21.

30. ROBICHEK, A. A., D. TEICHROEW, J. M. J. M. JONES (1965) Optimal Short – Term Financing Decision, Management Science, vol. 12, no 1, ser. A, Sciences, pp. 1-36.

31. SHIN, H.H., & SOENEN, L. (1998), Efficiency of working capital management and corporate profitability, Financial Practice and Education, 8(2), pp. 37-45.

32. SIEDLECKI, R., BEM, A. (2016), Rural Versus Urban Hospitals in Poland. Hospital's Financial Health Assessment, Procedia-Social and Behavioral Sciences, 220, 444-451.

33. SLOAN, F.A., VALVONA, M., HASSAN, M., MORRISEY, M.A. (1988), Cost of capital to the hospital sector, Journal of Health Economics, vol. 7, no. 1, p. 25-45.

34. SMITH, K. V. (1973), State of the art of working capital management, Financial Management, vol. 2, Autumn 1973, pp. 50-55.

35. SOLTES, V. (2004), Duration of coupon bonds as a criterion of the price sensibility of bonds with regards to the change of interest rates (Durácia kupónovej obligácie ako kritérium cenovej citlivosti obligácie vzhľadom na zmenu úrokových sadzieb in Slovak), Ekonomicky Casopis, 52/2004(1), pp. 108-114.

36. SOLTES, V. (2012), Paradigms of Changes in the 21th Century - Quest for Configurations in Mosaic, Ekonomicky Casopis, 60/2004(4), pp. 428-429.

37. SOLTES, M., GAVUROVA, B. (2015), Quantification and Comparison of Avoidable Mortality – Causal Relations and Modification of Concepts, Technological and Economic Development of Economy, 21 (6), pp. 917-938.

38. WEDIG, G.J., HASSAN, M., MORRISEY, M.A. (1996) Tax-exempt debt and the capital structure of nonprofit organizations: an application to hospitals, Journal of Finance, vol. 51, no. 4, pp. 1247-1283.

39. WEDIG, G.J. (1994) Risk, leverage, donations and dividends-in-kind: a theory of nonprofit financial behavior, International Review of Economics and Finance, vol. 3, no. 3, pp. 257-278.

40. ZIETLOW, J. (2010), Nonprofit financial objectives and financial responses to a tough economy, Journal of Corporate Treasury Management, vol.3, nr 3., May 2010, Henry Steward Publications, ISSN1753-2574, pp. 238-248.

41. ZIETLOW, J., J.A.HANKIN, A.G.SEIDNER (2007), Financial Management for Nonprofit Organizations, Wiley, NewYork, 2007, pp. 6-7.

Contact:
doc. dr hab. Grzegorz Michalski
Faculty of Engineering and Economics
Wroclaw University of Economics
Komandorska 118 / 120
53-345 Wroclaw, Poland
e-mail: grzegorz.michalski@ue.wroc.pl

DETERMINANTS OF LIQUID ASSETS IN FULL OPERATING CYCLE FIRMS

Grzegorz Michalski

Faculty of Engineering and Economics, Wroclaw University of Economics, Komandorska 118, 53-345 Wroclaw, Poland, e-mail: grzegorz.michalski@ue.wroc.pl.

The aim of the study is to determine the rules governing the modern cash management in small and medium enterprises with a full operating cycle with particular emphasis on environemental conditions influencing enterprises. External factors resulting from the economic situation surrounding the company, interact with the operating cycle of the overall enterprise operational risk which is reflected in the level of cash held. At the core of the research hypothesis is the belief that the level of cash and cash management policies in the enterprise in an integrated manner with other elements resulting from the operating cycle contribute to moderating the risk of the enterprise and that it can be shown using empirical data from companies operating effectively in practice business[1].
Key words: cash levels, operating risk, full operating cycle, financial liquidity
JEL: D01, D22, G17

Introduction

The aim of the study is to determine the rules governing the modern cash management in small and medium enterprises with a full operating cycle with particular emphasis on environemental conditions influencing enterprises. Having a full operating cycle is defined as a situation in which the small or medium enterprise has a stock of materials or raw materials, which then as a result of the technological process converts the finished products, offers them for sale through both cash sales and sales on the basis of the use of trade credit receivables. Used in this definition, full operating cycle consists of the conversion of inventories (including the time required to collect the materials and / or raw materials, processing them, and the time required storage of finished products before transfer) and the full period of collection of receivables. Research hypothesis is the belief that the currently observed in many companies operating in industries using full operating cycle, assessed by investigators as "excessive" cash reserves, are dependent on factors that give to describe the relationship between risk and uncertainty and the expected and realized under conditions of risk and uncertainty in the value added generated by enterprises with a full operating cycle. External factors resulting from the economic situation surrounding the company, interact with the operating cycle of the overall enterprise operational risk which is reflected in the level of cash held. At the core of the research hypothesis is the belief that the level of cash and cash management policies in the enterprise in an integrated manner with other elements resulting from the operating cycle contribute to moderating the risk of the enterprise and that it can be shown using empirical data from companies operating effectively in practice business.

[1] Acknowledgment: The presented work and results is part of monothematic cycle realized as part of grant titled: Cash management in small and medium enterprises that use full operating cycle. The work is supported by National Science Centre, and financed from the Polish budget resources in the years 2015-2018 according to contract UMO-2014/13/B/HS4/00192 as the research project DEC-2014/13/B/HS4/00192.

FILBECK (2017) explores the question as to whether cash levels management practices serve as a basis for investor-based strategies for superior return generation. FILBECK (2017) examines and finds that in one accord with CLFOC model from that paper, firms with superior cash levels management outperformed their counterparts (BEM 2015), (GAVUROVA 2014). AL-NAJJAR (2017) explores the impact of internal and external corporate governance practices on the decision to hold cash. AL-NAJJAR (2017) finds a negative relationship between board size and cash holdings (MICHALSKI, 2016a), what can be also in aggreement with ressults of survey of Polish 306 full operating cycle firms presented in that paper and with CLFOC model.

AROURI (2017) examines whether corporate social responsibility (CSR) performance has an impact on the value of cash holdings and that is also a concern CLFOC model presented here. AROURI (2017) finds that investors assign a higher value to cash held by firms (MICHALSKI, 2008) and that is consistent with the idea that CSR policies are a means for managers to act in the shareholders' interests what is in one accord with results of survey of 306 Polish full operating cycle small and medium firms presented in that paper. LYANDRES (2016) demonstrates theoretically and empirically that strategic considerations are important in shaping the cash policies of innovative firms what is also presented in that paper in CLFOC model, compare: (GAVUROVA, 2016), (MICHALSKI, 2008), (SIEDLECKI, 2016), (SOLTES, 2004), (SVIDRONOVA, 2016).

DEB (2017) claims that cash can create shareholder value and that is also here presented by CLFOC model. DEB (2017) synthesizes arguments from the behavioral theory of the firm, economic perspectives like agency theory, and the value-creation versus value-appropriation literatures to argue that the implications of cash for firm performance are context-specific and that is in accordance with results of CLFOC model and with survey ansfers reported in that paper. DEB (2017) claims that cash is more beneficial for firms operating in highly competitive, research-intensive, or growth-focused industries. KOUSSIS (2017) examines optimal cash levels and dividend choice incorporating debt financing with risk of default and bankruptcy costs. KOUSSIS (2017) revisits the conditions for dividend policy irrelevancy and the broader role of retained earnings and dividends. KOUSSIS (2017) claims directional effects of cash balances on equity and debt create a U-shaped relation with firm value what is also found in CLFOC model from that paper. HUANG-MEIER (2016) examines the happiness of chief executive officer (CEO) effect on managerial motives for cash holdings. HUANG-MEIER (2016) finds that optimistic and non-optimistic managers have significantly dissimilar purposes for holding more cash. This findings of HUANG-MEIER (2016) are consistent with both theory and evidence that optimistic managers are reluctant to use external funds. HUANG-MEIER (2016) claims that optimistic managers hoard cash for growth opportunities that is speculative motive, happy managers also keep relatively more cash for capital expenditure and acquisitions (in our group of surveyed firms that was not confirmed). HUANG-MEIER (2016) work highlights the crucial role that CEO characteristics play in shaping corporate cash holding policy and that is in accordance with CLFOC model (MICHALSKI, 2016b).

CHEN and MAHAJAN (2010) investigate the effects of macroeconomic conditions on cash holdings in over 30 countries in 1994 to 2005 period. CHEN and MAHAJAN (2010) show that macroeconomic variables like inflation, GDP growth, interest rates, and corporate tax rate have an impact on corporate cash holdings and that is in one accord with CLFOC model (see figures 1, 2, 3 and 4). CHEN and MAHAJAN (2010) reveal that macro variables have an indirect impact on corporate cash holdings because the effects of firm-specific variables on corporate liquidity can be influenced by macroeconomic conditions what was also presented by (MICHALSKI 2016a) and (MICHALSKI 2016b). SHAH (2016) investigates the relationship between a nation's judicial efficiency and its corporations' cash

holdings. SHAH (2016) finds that improved judicial efficiency is associated with higher levels of corporate cash holdings what is similar result to CLFOC model presented by that paper. SHAH (2016) finding supports the managerial-fear hypothesis, where managers consider improvements in judicial efficiency as increasing the probability of bankruptcy and loss of their jobs.

GRAHAM and HARVEY (2001) surveyed over 390 CFOs about the cost of capital and capital structure. GRAHAM and HARVEY (2001) found that larger firms rely heavily on present value techniques, while smaller firms are relatively likely not to use such criterions and in findings presented in that paper there is similar conclusion. GRAHAM and HARVEY (2001) informs that firms use firm risk rather than project risk in evaluating new investments and that is also in aggreement with CLFOC model findings compare: (SOLTES, 2012) and (SOLTES, 2015). DUDLEY (2016) examines the relation between the level of trust and corporate cash holdings and DUDLEY (2016) finds that similarly to results the CLFOC model presented in that paper, precautionary savings motive predicts that firms located in countries with less trusting societies will hoard more cash in order to compensate for reduced access to capital markets (DUDLEY 2016). Negative relation between trust and corporate cash holdings is also in aggreement with results of survey reported here.

OPLER (1999) examines the determinants and implications of holdings of cash by publicly traded U.S. firms in the 1971-1994 period. OPLER (1999) finds evidence supportive of a static tradeoff model of cash holdings what is also in one accord with CLFOC model from that paper and BEM and MICHALSKI (2015). OPLER (1999) shows that firms with strong growth opportunities and riskier cash flows hold relatively high ratios of cash to total non-cash assets what also is presented by this paper in CLFOC model. LIN (2016) examines the effect of ownership structure on the value of corporate excess cash holdingsLIN (2016) indicates that the presence of MLS increases the value of excess cash holdings and that is similar result to result presented by CLFOC model.

ALMEIDA (2004) models a firm's demand for cash levels to develop a new test of the effect of financial constraints on corporate policies what is also included in CLFOC model presented in that paper. ALMEIDA (2004) informs that firms try to save cash out of cash flows (the cash flow sensitivity of cash). ALMEIDA (2004) hypothesizes that constrained firms should have a positive cash flow sensitivity of cash, while unconstrained firms' cash savings should not be systematically related to cash flows. ALMEIDA (2004) empirically estimates the cash flow sensitivity of cash using a large sample of manufacturing firms what is similar to empirical data used to illustrate of that paper where is used surveyed material harvested from 306 full operating cycle Polish firms.

1 CLFOC model

Full operating cycle is a source of operational risk. Cash Levels in Full Operating Cycle firms (CLFOC) model is concentrated on firm value maximization. That CLFOC model derives from typical full operating cycle situation in firms and after inclusion data about costs and value created in next steeps of typical full operating cycle business recommend optimal cash levels that answer on risk sensitivity.

HE (2016) shows that R&D investment explains a significant portion of the increase cash levels and that is the same result as in CLFOC model. HE (2016) claims that intensified competition appears to be an important explanation for the increased propensity of R&D-intensive firms to hoard cash and that is the same as observation from survey reported in that paper. COLES (2006) provides empirical evidence of a strong causal relation between managerial compensation and investment policy (what includes investment in maintaining cash levels reported by CLFOC model presented in that paper) and firm risk. COLES (2006)

finds that higher sensitivity of CEO wealth to stock volatility implements riskier policy choices (and that is in aggreement with survey results reported in that paper.

BEN-NASR (2016) examines whether state and foreign ownership affect the shape of the value-net cash levels. BEN-NASR (2016) claims the value of cash levels is higher in firms that are less financially constrained that is the same ressult as result in survey presented in that paper. HARFORD (1999) shows that cash-rich firms are more likely than other firms to attempt acquisitions and in the survey presented in that paper is a result that informs that cash-poor surveyed firms didnt experienced acquisitions. HARFORD (1999) claims that acquisitions done by cash-rich firms are value decreasing what is in one accord with CLFOC model presented in that paper.

LA ROCCA (2017) analyses the relationship between cash holdings and performance including the moderating effect of corruption. LA ROCCA (2017) shows the importance of corruption in shaping the sign and the intensity of the value of cash holdings what is also in aggreement with CLFOC model presented here. DITTMAR (2007) investigates how corporate governance impacts firm value by comparing the value and use of cash holdings in poorly and well-governed firms and that is also an object of survey reported in that paper. DITTMAR (2007) shows that governance has a substantial impact on value through its impact on cash: $1.00 of cash in a poorly governed firm is valued at only $0.42 to $0.88. According to DITTMAR (2007) good governance approximately doubles this value and that results are in one accord with CLFOC model presented here. BANOS-CABALLERO (2016) indicates that the cash levels financing-performance relation changes during a financial crisis. BANOS-CABALLERO (2016) finds that relation between performance and cash levels depends on a firm's financial flexibility (BANOS-CABALLERO 2016).

CLFOC model base on firm value creation approach. We can present it as equation:

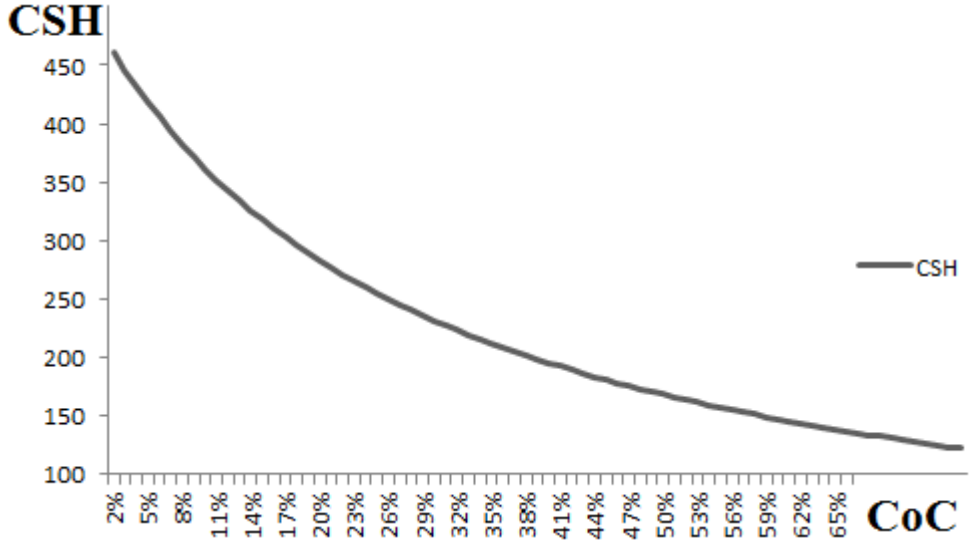
$$\Delta V = -IP\times DCR\times(1-m) - ARP\times DCR\times(1-m) - CSH\times DCR + \\ +APP\times DCR\times(1-m) + \frac{DCR\times 360\times(1-m)\times(1-T)}{CoC} + \\ + \frac{(1-T)\times DCR\times(-CSH\times KG - IP\times KZ - ARP\times KN)}{CoC} \quad (1)$$

Where: ΔV – firm value creation (in money), IP – inventory period (in days), DCR – daily cash revenues (in money), m – value creation in one full operational cycle (in %), ARP – accounts receivable period (in days), CSH – cash buffer (in days), APP – accounts payable period (in days), T – tax rate (in %), CoC – cost of capital rate (in %), KG – cost of holding and managing cash levels (in %), KN – cost of managing and maintaining of accounts receivables (in %), KZ – cost of holding and managing inventories (in %).

Next we will calculate DCR derivative of the function ΔV and compare it with 0 to find level of cash that maximize firm value level (ΔV):

$$CSH = \frac{[360\times(1-m) - IP\times KZ - ARP\times KN]\times(1-T)}{CoC + KG\times(1-T)} \\ + \frac{(1-m)\times(APP - IP - ARP)\times CoC}{CoC + KG\times(1-T)} \quad (2)$$

Figure 1: Relation between cash levels (CSH) and cost of capital (CoC)

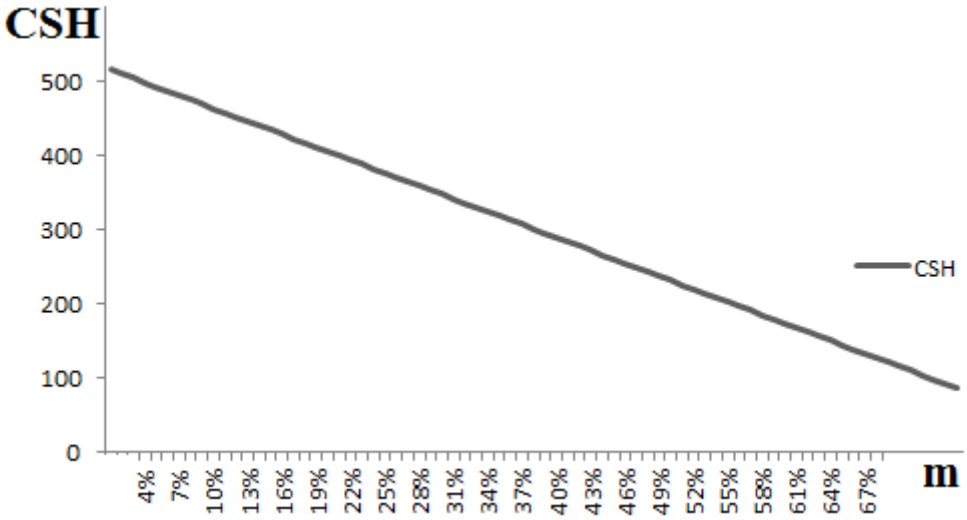


Example: Own calculations of relation CSH and CoC according to CLFOC model.
Source: Own study.

According to CLFOC model is possible to observe some relations between cash levels and cost of capital. As we can see at Figure 1, with increasing cost of capital rate we should expect decreasing of cash levels CSH.

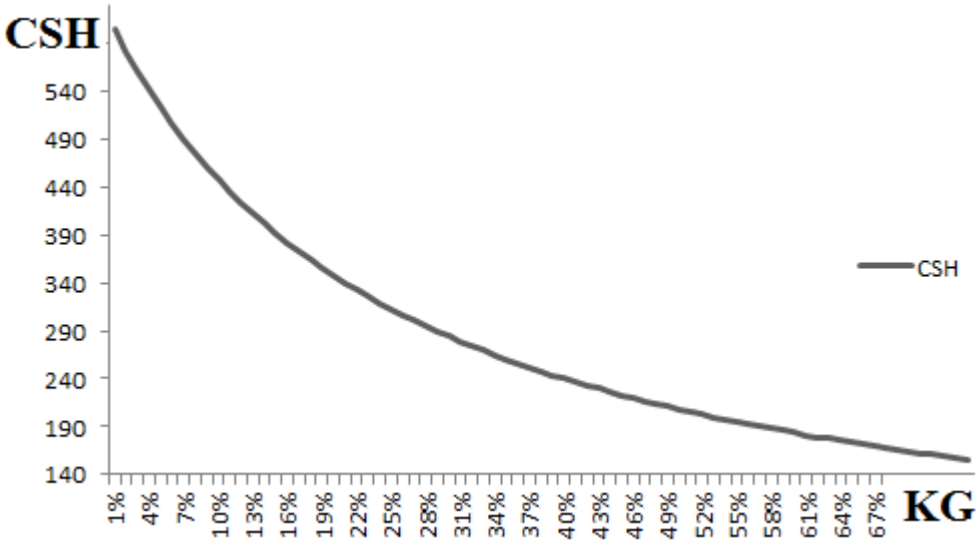
CLFOC model expects that firm value creation will be maximized when cash levels CSH decrease with increasing value creation portion in each operational cycle (m).

Figure 2: Relation between cash levels (CSH) and value creation in one full operational cycle (m)



Example: Own calculations of relation CSH and m according to CLFOC model.
Source: Own study.

Figure 3: Relation between cash levels (CSH) and cost of holding and managing cash levels (KG)

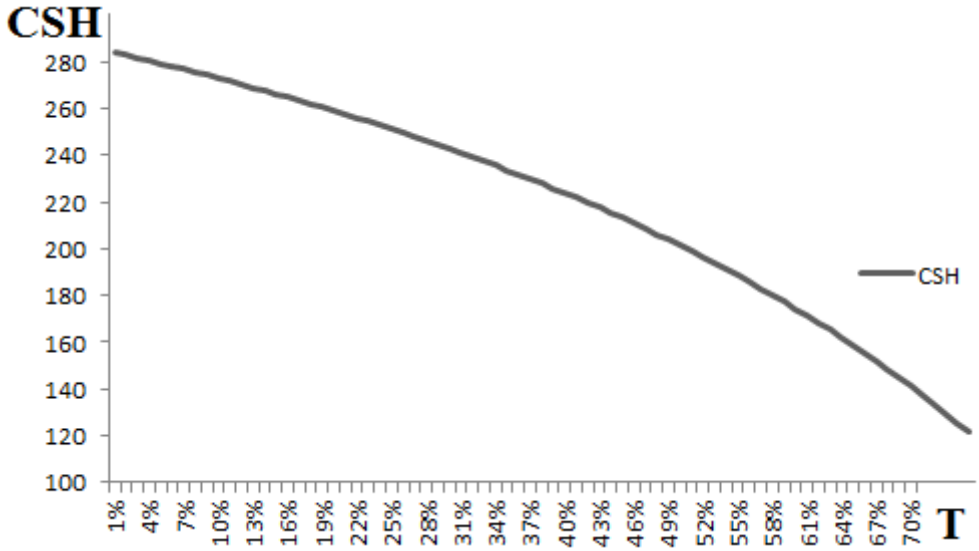


Example: Own calculations of relation CSH and KG according to CLFOC model.
Source: Own study.

According to CLFOC model we can observe relation between cash levels and cost of holding and managing cash levels. As we can see at Figure 3, with increasing cost of holding and managing cash levels we should expect decreasing of cash levels CSH.

CLFOC model expects that firm value creation will be maximized when cash levels CSH decrease with increasing tax rate (T) as is presented at Figure 4.

Figure 4: Relation between cash levels (CSH) and tax rate (T)



Example: Own calculations of relation CSH and T according to CLFOC model.
Source: Own study.

2 Empirical data

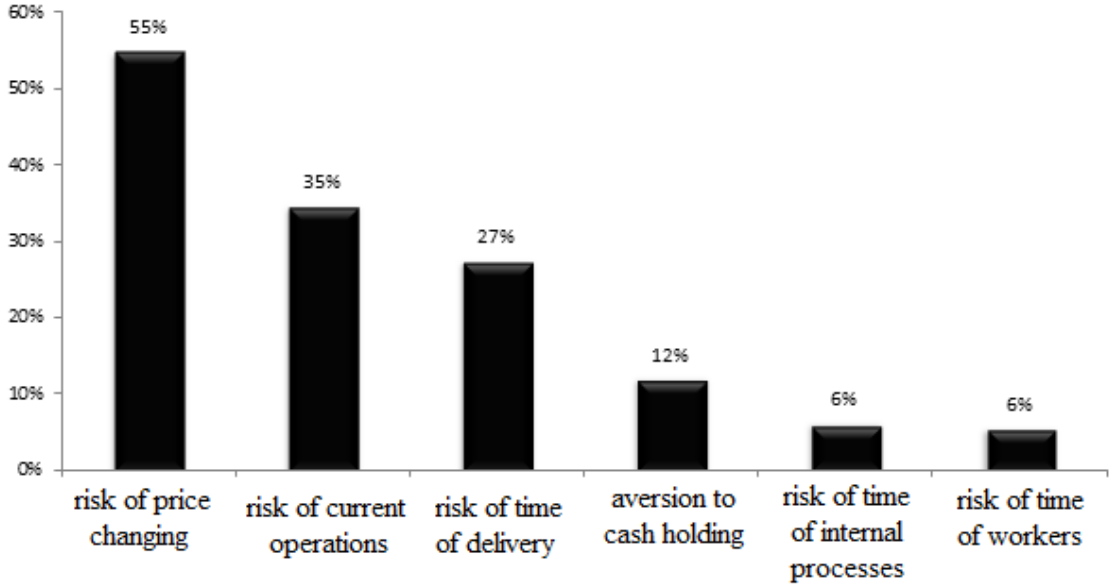
In our research we have used CATI procedure. That is an telephone survey supported by use of microcomputers. We have included in our research survey 306 full operating cycle firms. Among surveyed firms we have asked agricultural full operating cycle firms, service firms, agricultural production associations and surveyed firms were from broduction branches

known as full operating branches. 100% covered by research firms was for profit businesses. Among them there were no not-for-profit firms. The easiest was collecting information from micro and small firms where the owner was open to cooperate.

W have found that there is no links between voivodeships and investigated variables. In our research about 51% were the middle full operating cycle firms. We have found that in firms with one owner usually that owners decide personally about strategical points of management, in larger firms with more owners all owners usually are involved in decision making and current management. Only one owner is a case in over 50% surveyed firms.

Cash levels is maintained in 88% surveyed firms. Only 12% of firms pointed that do not have intention to maintain operating cash levels. Main basis for holding cash levels is a risk of changing costs of raw materials that are needed for realization of the production and sale. The most important current asset was for surveyed firms production in progress and inventories of raw materials and inventories of finished products. Firms that believed in their high competetiveness more often sygnalized lack of possibilities to development as supplier for and reaching clients from public sector. About 42% surveyed firms believe that they are high competitive firms. In medium firms the most often was sygnalized fear of high competitiveness from competitors. 29% of surveyed firms never have had any buyer client from public sector and do not care about reaching such buyer clients from public sector. There is an observation that smaller firms do not want to have buyer clients from public sector at all.

Figure 5: Reasons why cash levels (CSH) are maintained in full oprating cycle firm



Source: Results of the syrvey of 306 full operating cycle Polish firms.

Cooperation with public sector as supplier for full operating cycle firms is similar like with such sector as a buyer. 31% of surveyed firms do not buy anything from public sector. The larger firm is the higher is probability that such firm will have any cooperation with public sector. Among surveyed firms any of them was connected with merger or acquisition during last 5 years. Main form of distribution of the products is among 90% surveyed firms traditional stationary distribution. Only 13% of surveyed firms have any internet based distibution.

Among surveyed firms in micro and small firms almost no one have internet distribution of the products. Use of internet based distribution is used among surveyed firms mainly by medium firms. 43% firms do not use Just in Time philosophy during distribution.

Full operating cycle Polish firms, as presented at Figure 5, decide to keep cash levels in firms mainly for speculation motives reflected by risk aversion to price of raw materials changes (55% answers) and precautionary motives reflected by aversion to risk of fluent realization of processes in full operating cycle (35% answers) and transaction motive reflected by aversion to risk of delivery time (27%).

3 Conclusions

BOILEAU (2016) investigates the factors driving the unprecedented rise in corporate liquidities. BOILEAU (2016) finds that an economy-wide reduction in the cost of holding liquidities and an increase in risk best explain the rise in cash holdings and the widespread use of credit lines (BOILEAU 2016). BATES (2009) finds that the average cash-to-assets ratio for U.S. full operating cycle firms more than doubles from 1980 to 2006 and that findings are in agreement with CLFOC model prsented in that paper. BATES (2009) claims that economic importance of cash levels increase is that at the end of the sample period, the average firm can retire all debt obligations with its cash holdings.

LOZANO (2017) claims that the predominance of family control influence cash holding policy what is also part of findings of survey reported in that paper. LOZANO (2017) outlines a way to model how family firms define their cash policy and in which they adjust their cash holding to an optimal level what was done also in CLFOC model reported here. WU (2017) claims that Chinese multinational firms have more exploitation of cash because globalization risk and that is in agreement with CLFOC model presented in that paper. WU (2017) shows that Chinese multinational corporations do not hold significantly more cash relative to domestic firms unless these multinationals heavily relay on the foreign sales and that is similar result to result of survey reported in that paper.

CHEN (2017) examines whether and how democracy and rule of law—two overarching country-level governance variables—influence corporate governance what is also in a field of CLFOC model presented in that paper. CHEN (2017) points that cash holdings is a good channel for examining the quality of corporate governance and that demonstrates that agency costs are lower and interests of managers and shareholders are more aligned under such circumstances. In addition, the negative effect of debt issuance and dividend payment on cash is more pronounced when the level of democracy is higher or rule of law is stronger, suggesting that these two approaches become more effective in reducing agency costs and transitively cash holdings influence by reducing agency costs what also is found in survey reported in paper here. ANDERSON (2016) reassess the notion that high liquid asset holding by firms faced with weak investor protection is evidence of managerial rent extraction what is in one accord with results of CLFOC model presented in that paper. ANDERSON (2016) shows that firms facing agency problems may establish tight controls over management through concentrated ownership what is similar to results of survey presented here in that paper.

Empirical results are in one accord with expectations of CLFOC model because they confirms that firms with intention of avoiding destruction of **value creation in one full operational cycle (m)** maintan cash levels in firms as buffer against the risk (compare Figure 2 with figure 5). Decreasing of risk has impact on decreasing Cost of Capital (CoC) and as presented by CLFOC model (Figure 1) smaller cost of capital is an impulse for higher levels of cash in firm.

References:

1. ALMEIDA, H., CAMPELLO, M., WEISBACH, M. (2004) The cash flow sensitivity of cash, Journal of Finance 59(4), August 2004, pp. 1777-1804.

2. AL-NAJJAR, B., CLARK, E. (2017), Corporate governance and cash holdings in MENA: Evidence from internal and external governance practices, Research in International Business and Finance 39, 1 January 2017, pp. 1-12.

3. ANDERSON, R., HAMADI, M. (2016), Cash holding and control-oriented finance, Journal of Corporate Finance 41(1), December 2016, pp. 410-425.

4. AROURI, M., PIJOURLET, G. (2017) CSR Performance and the Value of Cash Holdings: International Evidence, Journal of Business Ethics 140(2), 1 January 2017, pp. 263-284.

5. BATES, T., KAHLE, K., STULZ, R. (2009), Why do U.S. firms hold so much more cash than they used to?, Journal of Finance 64(5), October 2009, pp. 1985-2021

6. BEM, A., MICHALSKI, G. (2015), Hospital profitability vs. selected healthcare system indicators, CEFE 2015–Central European Conference in Finance and Economics, 52-61.

7. BEN-NASR, H. (2016), State and foreign ownership and the value of working capital management, Journal of Corporate Finance 41(1), December 2016, pp. 217-240.

8. BOILEAU, M., MOYEN, N. (2016), Corporate Cash Holdings And Credit Line Usage, International Economic Review 57(4), 1 November 2016, pp. 1481-1506.

9. CHEN, N., MAHAJAN, A. (2010), Effects of macroeconomic conditions on corporate liquidity-international evidence, International Research Journal of Finance and Economics 35, January 2010, pp. 112-129.

10. CHEN, N., YANG, T. (2017), Democracy, rule of law, and corporate governance—a liquidity perspective, Economics of Governance 18(1), 1 February 2017, pp. 35-70.

11. COLES, J., DANIEL, N., NAVEEN, L. (2006) Managerial incentives and risk-taking, Journal of Financial Economics 79(2), February 2006, pp. 431-468.

12. DEB, P., DAVID, P., O'BRIEN, J. (2017), When is cash good or bad for firm performance?, Strategic Management Journal 38(2), 1 February 2017, pp. 436-454.

13. DITTMAR, A., MAHRT-SMITH, J. (2007), Corporate governance and the value of cash holdings, Journal of Financial Economics 83(3), March 2007, pp. 599-634.

14. DUDLEY, E., ZHANG, N. (2016), Trust and corporate cash holdings, Journal of Corporate Finance 41(1), December 2016, pp. 363-387.

15. FILBECK, G., ZHAO, X., KNOLL, R. (2017), An analysis of working capital efficiency and shareholder return, Review of Quantitative Finance and Accounting

48(1), 1 January 2017, pp. 265-288.

16. GAVUROVA, B., KORONY, S. (2016), Efficiency of day surgery in Slovak regions during the years 2009-2014, Economic Annals-XXI, 159 (5-6), pp. 80-84.

17. GAVUROVÁ, B., ŠOLTÉS, M., BALLONI, A.J. (2014), The economic importance of using of ict in the health system [Ekonomický význam využívania informačno-komunikačných technológií v systéme zdravotníctva], Ekonomicky casopis, 62 (1), pp. 83-104.

18. GRAHAM, J., HARVEY, C. (2001), The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field, Journal of Financial Economics 60(2-3), May 2001, pp. 187-243.

19. HARFORD, J. (1999), Corporate cash reserves and acquisitions, Journal of Finance 54(6), December 1999, pp. 1969-1997.

20. HE, Z., WINTOKI, M. (2016), The cost of innovation: R&D and high cash holdings in U.S. firms, Journal of Corporate Finance 41(1), December 2016, pp. 280-303.

21. HUANG-MEIER, W., LAMBERTIDES, N., STEELEY, J. (2016), Motives for corporate cash holdings: the CEO optimism effect, Review of Quantitative Finance and Accounting, 47(3), 1 October 2016, pp. 699-732.

22. KOUSSIS, N., MARTZOUKOS, S., TRIGEORGIS, L. (2017), Corporate liquidity and dividend policy under uncertainty, Journal of Banking and Finance 75(1), February 2017, pp. 200-214.

23. LA ROCCA, M., CAMBREA, D., CARIOLA, A. (2017) The role of corruption in shaping the value of holding cash, Finance Research Letters 20(1), February 2017, pp. 104-108.

24. LIN, T., TSAI, H., IMAMAH, N., HUNG, J. (2016), Does the identity of multiple large shareholders affect the value of excess cash? Evidence from China, Pacific Basin Finance Journal 40(1), December 2016, pp. 173-190.

25. LOZANO, M., DURAN, R. (2017) Family control and adjustment to the optimal level of cash holding, European Journal of Finance 23(3), 19 February 2017, pp. 266-295.

26. LYANDRES, E., PALAZZO, B. (2016), Cash holdings, competition, and innovation, Journal of Financial and Quantitative Analysis 51(6), 1 December 2016, pp. 1823-1861.

27. MICHALSKI, G. (2008) Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management approach in accounts receivable. Agricultural Economics – czech, 54 (1): 12–19, (February 2). Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1562672.

28. MICHALSKI, G. (2016a), Full operating cycle influence on the food and beverages processing firms characteristics, Agricultural Economics - Zemedelska Ekonomika, 62(2), pp. 71-77.

29. MICHALSKI, G. (2016b), Risk pressure and inventories levels. Influence of risk sensitivity on working capital levels, Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 50 (1), pp. 189-196.

30. OPLER, T., PINKOWITZ, L., STULZ, R., WILLIAMSON, R. (1999), The determinants and implications of corporate cash holdings, Journal of Financial Economics 52(1), April 1999, pp. 3-46.

31. SHAH, H., SHAH, A. (2016), The relationship between judicial efficiency and corporate cash holdings: An international study, Economic Modelling 59(1), December 2016, pp. 448-462.

32. SIEDLECKI, R., BEM, A. (2016), Rural Versus Urban Hospitals in Poland. Hospital's Financial Health Assessment, Procedia-Social and Behavioral Sciences, 220, 444-451.

33. SOLTES, M., GAVUROVA, B. (2015), Quantification and Comparison of Avoidable Mortality – Causal Relations and Modification of Concepts, Technological and Economic Development of Economy, 21 (6), pp. 917-938.

34. SOLTES, V. (2004), Duration of coupon bonds as a criterion of the price sensibility of bonds with regards to the change of interest rates (Durácia kupónovej obligácie ako kritérium cenovej citlivosti obligácie vzhľadom na zmenu úrokových sadzieb in Slovak), Ekonomicky Casopis, 52/2004(1), pp. 108-114.

35. SOLTES, V. (2012), Paradigms of Changes in the 21th Century - Quest for Configurations in Mosaic, Ekonomicky Casopis, 60/2004(4), pp. 428-429.

36. SVIDRONOVA, M., VACEKOVA, G., VALENTINOV, V. (2016), The Theories of Non-profits: A Reality Check from Slovakia, Lex Localis-Journal of Local Self-Government, 14(3), pp. 399-418.

37. WU, W., YANG, Y., ZHOU, S. (2017), Multinational firms and cash holdings: Evidence from China, Finance Research Letters 20(1), February 2017, pp. 184-191.

Contact:
doc. dr hab. Grzegorz Michalski
Faculty of Engineering and Economics
Wroclaw University of Economics
Komandorska 118 / 120
53-345 Wroclaw, Poland
e-mail: grzegorz.michalski@ue.wroc.pl

SPAIN AND PORTUGAL: THREE DECADES OF EUROPEAN INTEGRATION IN THE CONTEXT OF EU COHESION

Eva Minarčíková

Department of European Integration , Faculty of Economics, VŠB – Technical University of Ostrava, Sokolská třída 33, 701 21 Ostrava 1, Czech Republic, e-mail: eva.minarcikova@vsb.cz.

Since the accession of Spain and Portugal to European Community (EC) 30 years ago, both countries have benefited from the financial assistance of European funds in order to reduce the regional differences and support cohesion and competitiveness. The first goal of the paper is to describe and analyze the key milestone of integration of Spain and Portugal to the EC/EU. The second main goal of the paper is to evaluate the regional disparities in Spain and Portugal by cluster analysis. Based on cluster analysis, NUTS 2 regions are classified to five groups according to the similarity of the selected economic and social indicators in the year 2014. The results confirmed that Portugues regions have struggled with lower economic performance and level of education, especially the islands regions. While most of Spanish regions have suffered from high level of unemployment rate of young people and low level of employment rate. In Spain and Portugal, we can observe a north-south division of regional inequalities.
Key words: Cohesion, regional disparities, European Union, Portugal, Spain
JEL: C38, N44, O11, R58

Od vstupu Španělska a Portugalska do Evropského společenství (ES) před 30 lety, čerpají obě země finanční pomoc z evropkých fondů s cílem snížit regionální disparity a podpořit soudržnost a konkurenceschopnost. Prvním cílem článku je popsat a analyzovat klíčové události integračního procesu Španělska a Portugalska do ES/EU. Druhým cílem je zhodnotit regionální rozdíly ve Španělsku a Portugalsku pomocí shlukové analýzy. Ná základě shlukové analýzy jsou regiony NUTS 2 klasifikovány do 5 pěti shluků, a to na základě podobnosti vybraných ekonomických a sociálních ukazatelů v roce 2014. Výsledky analýzy potvrdily, že portugalské region čelí nižší ekonomické výkonnosti a úrovni vzdělání, zvláště ostrovní regiony. Zatímco španělské regiony trpí vysokou mírou nezaměstnanosti mladých lidí a nízkou mírou zaměstnanosti. Ve Španělsku a Portugalsku tak obecně můžeme vysledovat severo-jižní rozdělení regionálních nerovností.
Kľúčové slová: Soudržnost, regionální disparity, Evropská unie, Portugalsko, Španělsko

Introduction

In the year 2016, exactly on the 1st of January, the 30th anniversary of Spain and Portugal accession to the European Economic Community (later the European Union, EU) has been celebrated. After the decades of relative isolation under authoritarian regimes, the successful processes of the democratic transition in Spain and Portugal in the second half of the 1970s paved the way for full membership in the European Community. The signing of the *Treaty of Accession* that took place on 12th June 1985, had profound for Spain, Portugal, and their European Community (EC) partners consequences and set in motion complex processes of adjustment[1].

[1] ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence, pp. 209.

Spain and Portugal together with Greece and Ireland are collectively called "cohesion countries" because their levels of gross national income per capita have been below the EC/EU average over most of the integration period. While the cohesion countries generally experienced a resumption of convergence on the EU average income per capita since the late 1980s, disparities between regions have narrowed by less[2]. In Spain and Portugal, European funds have played an important role in public investments which have boosted the socioeconomic development and have helped to decrease the regional diversity.

The first goal of this paper is to describe and analyze the key milestone of integration of Spain and Portugal to the EC/EU. The second goal of the paper is to evaluate the regional disparities in Spain and Portugal by cluster analysis and outline the implementation of the EU Cohesion policy for these countries. By cluster analysis, NUTS 2 regions in Spain and Portugal are classified to the optimal number of the homogeneous clusters according to the similarity of the selected economic and social indicators in the year 2014.

The paper is organized as follows. The process of Spain and Portugal integration to the EC/EU on the political and economic background is introduced in Section 1. In Section 2, the theoretical background of European concept of cohesion, regional disparities and EU Cohesion policy is presented. In Section 3, regional disparities and the EU Cohesion policy in Spain and Portugal are described and analyzed. In Conclusion, the main results are summarized. In the paper, the research methods of description, historical method and analysis-synhesis are utilized and the specific quantitative multivariate method of cluster analysis is applied.

1 European Integration Process of Spain and Portugal: overview

The Iberian countries always belonged to Europe. Spain and Portugal shared not only geographical affiliation but also the traditions, culture, religion and intellectual values with the rest of European countries. Moreover, both countries had historically contributed to the Christian occidental conceptualizations of mankind and society dominant in Europe. Their entry into the EC was a reaffirmation of that fact, and it would enable both countries to recover their own cultural identity[3].

1.1 Development of Spain and Portugal integration process

From the beginning of the European integration in 1952, Spain and Portugal stood outside due to political reason for many years. Dictators Francisco Franco in Spain and Antonio de Salazar in Portugal were not interested in developing relationships with democratic Europe in the post-war period and their authoritarian regimes and colonial policies were not in compliance with Community conditions.

In 1959 Spain joined the *Organization of European Economic Cooperation*. In 1962 Spain tried to negotiate the economic integration with EC but it was rejected. New arrangement between Spain and EC in the form of preferential tariff agreement was reached after eight years of negotiations in 1970. The way for other economic and mainly political reform was opened in November 1975 after the death of Francisco Franco. His designated successor, Prince Juan Carlos began the process of democratising and normalising of the country. In July 1977 the first democratic parliamentary election was held and Spain also joined the Council of Europe. A few days later, Spain officially submitted its application for accession EC and the negotiations began in February 1979[4].

[2] BARRY, F. (2003): Economic Integration and Convergence Processes in the EU Cohesion Countries.
[3] ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence, pp. 210.
[4] CVCE. (2016): Third enlargement: Spain and Portugal; ROYO, S. – MANUEL, P. CH.: (2003) Some Lessons from the Fifteenth Anniversary of the Accession of Portugal and Spain to the European Union.

On the contrary, Portugal formed in 1959 together with United Kingdom, Austria, Denmark, Norway, Sweden and Switzerland the *European Free Trade Association*. In 1970 António de Oliveira Salazar was dead and after four years the military uprising and the "Carnation Revolution" in 1974 swept aside the dictatorship. Hovewer, this military coup resulted in an extended period of ideological and political conflict in Portugal. In two next years, there were six provisional governments. In 1976, the democratic Constitution was adopted, Portugal joined the Council of Europe and the fledgling Portuguese democracy enjoyed considerable international support. Already in 1973 Portugal signed with EC a free-trade agreement covering industrial and agricultural products. In 1977 Portugal applied for EC membership and formal negotiations startes in 1978.

The aaccession negotiations of Spain and Portugal were more slow, lengthy and difficult than in case of last member Greece. In Portuguese negotiation, agriculture and textile industry were the most problematic issues. The Spanish accession was debated in the context of agricultural policy, the ongoing budgetary crisis and fisheries. In 1981 and 1982 a wide range of less controversial issues were negotiated including capital movement, regional policy, transport and services. In 1985 new European Commission was constituted and under the leader Jacques Delors a five-year enlargement-linked programme of structural aid to farmers was approved, the remaining problems over fisheries and budgetary contributions were resolved. Moreover a seven-year programme of 6.6 billion ECUs for grants and loans to assist the existing EC Mediterranean regions was approved. These agreements resolved the final obstacles and after years of difficult negotiations, Portugal and Spain both joined the EC on 1 January 1986, starting a new phase of Iberian and European history.

The process of integration has had for both countries the important consequences. Spanish and Portuguese policy-makers expected that accession would help consolidate the newly established democratic institutions, modernize their outdated economic structures and normalize relations with their European neighbours[5]. Integration has also brought many economic advantages: using the EU's funds, trade expansion with the EC and increasement of foreign investment. European integration has also helped to improve the relations between these two countries. Moreover, both countries have played a significant role in the European integration process[6]. They participated actively in the establishment of the *Single European Market*, and in the enactment of the *Maastricht* and *Amsterdam treaties*. Portugal and Spain have been the strong supporters of the integration process and enlargement. From a cultural standpoint and democratic transitions, both countries embarked on new processes of self-discovery and supported the Iberian role in the world. The process of integration has also brought significant cost in terms of economic adjustment, possible loss of sovereignty and cultural homogenization. Iberian economies still have to achieve convergence in real terms, reconciling convergence in productivity with the creation of employment.[7]

1.2 Economic background of Spain and Portugal integration process

The structural problems resulted from oil crisis and democratic transformation of countries caused that Spanish and Portuguese economies was not in good conditions in the period 1975–1985. By the time of accession, Spain was the EC's fifth-largest economy while Portugal its tenth. Although the economic liberalization, trade integration and modernization

[5] ROYO, S. – MANUEL, P. CH. (2003): Some Lessons from the Fifteenth Anniversary of the Accession of Portugal and Spain to the European Union, pp. 4.

[6] Spain has 54 members and Portugal 21 members of the European Parliament. The weighting of votes in the Council of European Union are 27 for Spain and 12 for Portugal.

[7] ROYO, S. – MANUEL, P. CH. (2003): Some Lessons from the Fifteenth Anniversary of the Accession of Portugal and Spain to the European Union.

of both economies started long before accession, joining the EC forced the political and economic leaders to adopt economic policies and business strategies in compliance with the EC legislation. Since 1986 Portuguese and Spanish governments adopted many economic changes that have led to deep processes of structural reforms aimed at macroeconomic stability and the strengthening of competitiveness of the productive sector[8]. Both countries benefitted from the investment of the European funds and greater access to other European markets throughout the 1990s. On 1st January 1999, Spain and Portugal together with other nine European countries joined the European Monetary Union (EMU) and introduced the Euro as single currency[9]. This development confirmed the nominal convergence of countries with the rest of the EU. While the overall benefits of EU/EMU membership are unquestionable in both countries, their economic performance diverged during the period 2000–2007[10]. Gross domestic product (GDP) has experienced a cyclical evolution with significant increases during periods of economic expansion and sharp decreases during economic recessions. For example, in the first 15 years of the countries' membership, income per capita increased "only" 11.5 % in Spain and 14.2% in Portugal. Since then, instead of catching up, Portuguese GDP per capita decreased from 80% of EU-25 average in 1999 to just over 70% in 2006. GDP per capita in Portugal has fallen far behind Spain and since 2000 was also lower than in the Czech Republic, Greece, Malta or Slovenia.

Till the year 2008, Spanish economy had become one of the most successful European economies (economic growth contributed to growth of income per capita, employment, macroeconomic stability). The country's transformation was not only economic but also social. Spaniards have become more optimistic and self-confident. During 2000–2007, 5 million immigrants settled in Spain and country has become the biggest recipient of immigrants in the EU. The foundations of economic growth were fragile because the country has low productivity growth and deteriorating external competitiveness. Moreover, growth was largely based on low-intensity economic sectors, such as services and construction, which are not exposed to international competition. In addition, family indebtedness reached a record 115% of disposable income in 2006 and the construction and housing sectors accounted for 18.5% of GDP. Since 2008 the country has suffered one of the worst recessions in history, with unemployment reaching over 18% at the end of 2009, increasing of account deficit, unabating inflation, low productivity growth, dwindling competitiveness, increasing unitary labor costs, excess consumptionand low savings[11].

Portugal's economic performance was also remarkable in the 1990s. Between 1994 and 2000 growth of real GDP, export, private consumption and fixed investment was observed and economic expansion continued for seven years. The outset of EMU membership led to a progressive easing of monetary conditions and a sharp decline of interest rates. However it happened at a time of high consumer demand in which domestic credit was also booming and the current account deficit was widening. Portugal was left with little fiscal leeway to apply countercyclical measures once the crisis hit. Real GDP grew in averaged less than 1% in 2000–2005. The recession was far longer with a dramatic impact on the government accounts. Portugal had violated the *Stability and Growth Pact* during several years (government deficit was above the maximum 3%) and therefore it was submitted to the excessive deficit procedure. A new government in 2005 helped Portugal to bring the deficit back under control.

[8] ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence.
[9] EURACTIV. (2015): Portugal and Spain: 30 years of European Integration.
[10] ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence.
[11] ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence.

When the financial crisis hit in 2007–2008, the response of both countries was to adopt austerity, raise fiscal revenues and reduce fiscal expenditure.[12] In April 2011, Portugal requested financial assistance from the EU, the euro area Member States and the International Monetary Fund (IMF). An *Economic Adjustment Programme* was formally adopted in May 2011. It covered the period 2011 to mid-2014 and included a joint financing package of 78 billion Eur. The Programme contained reforms to promote growth and jobs, fiscal measures to reduce the public debt and deficit and measures to ensure the stability of the country's financial sector.[13] Portugal left the Programme in June 2014 without disbursement of the full amount of the assistance (76 from 78 billion Eur). In 2015 external imbalances were considerably reduced, public finances were viably improved and the financial conditions were stabilized. In August 2016, the IMF concluded that Portugal has achieved a major economic turnaround since the onset of the sovereign debt crisis. However, a concerted policy effort is needed to address the interrelated weaknesses in the banking system, public sector finances, and the macroeconomic outlook. However, weak profitability, low efficiency and high level of non-performing loans remain a serious concern. The EC also recalled that the need for fiscal-structural reforms remains substantial and urgent[14].

Spain requested the aid by the *Financial Assistance for Recapitalisation of Financial Institutions (2012–2013).* The programme was agreed in July 2012 for a period of 18 months and provided an external financing by the euroarea Member States up to 100 billion Eur[15]. Spain exited successfully the financial assistance programme for the recapitalisation of financial institutions in January 2014. Spain used only close to 38.9 billion Eur for bank recapitalisation and around 2.5 billion Eur for capitalising Sareb (the Spanish asset management company). In 2015 it was concluded that the financial sector has continued to show a high degree of stability, supported by low funding costs, the ongoing restructuring of the sector and the strength of the economic recovery and catching up after a severe economic adjustment[16]. However, continued efforts are needed to further strengthen the resilience of the ector over the medium term.[17] Table 1 shows some selected macroenomic indicators in given 10 years of integration (1986, 1996, 2006 and last available year 2015)[18].

Table 1: Selected macroecnomic indicators for Spain and Portugal (1986–2015)

Indicator	**Spain**				**Portugal**			
Year	**1986**	**1996**	**2006**	**2015**	**1986**	**1996**	**2006**	**2015**
Real GDP, annual growth rate (%)	3.30	2.70	4.20	3.20	4.10	3.50	1.60	1.50
GDP per capita (US dollars)	9878	17020	30866	34344	7636	14182	23872	29214
GDP per capita in PPS Index (EU28 = 100)	-	-	102	92	-	-	79	77
Unemployment rate (% of labour force)	-	19.90	8.50	22.10	9.50	8.00	8.90	12.60
Government debt (% of GDP)	-	73.90	45.7	116.8	-	68.0	79.4	149.6

[12] EURACTIV. (2015): Portugal and Spain: 30 years of European Integration.
[13] EUROPEAN COMMISSION. (2016): Post-Programme Surveillance of Portugal.
[14] EUROPEAN PARLIAMENT. (2016): Macro-Financial Assistance to EU Member States.
[15] EUROPEAN COMMISSION. (2016): Post-Programme Surveillance of Spain.
[16] NAVRÁTIL, B. (2014): The Alert Mechanism in Case of Macroeconomic Imbalance in the EU Countries and Its Effects.
[17] EUROPEAN PARLIAMENT. (2016): Macro-Financial Assistance to EU Member States.
[18] Standard & Poor's credit rating for Portugal stands at BB+ with stable Outlook (specualtive grade), for Spain stands at BBB+ with stable Outlook (investment grade).

General government deficit (% of GDP)	-	-7.04	2.20	-5.30	-	-4.74	-4.33	-4.36
Inflation (CPI), annual growth rate (%)	8.80	3.60	3.50	-0.50	12.30	3.10	3.10	0.50
Labour productivity, annual growth rate (%)	1.37	1.13	0.59	0.66	4.61	1.74	1.79	0.10

Source: OECD. (2016): Data; EUROSTAT. (2016): Statistics; author's processing, 2016

In July 2016, the Council of European Union decided that Spain and Portugal had failed to take effective action in response to its recommendations on measures to correct their excessive deficits, as required by the EU Stability and Growth Pact, and thus triggered the "excessive deficit" procedure for these two countries. Spain and Portugal narrowly avoided sanctions in May 2016 when the European Commission decided to postpone its decision because it did not want to trigger sanctions only weeks before the Spanish general elections and the United Kingdom referendum on the EU membership. In November 2016 Commission proposed on a possible suspension of the EU structural funding for these two countries. Prime Minister Mariano Rajoy, however underlined the efforts made by his government to cut the Spanish budget deficit from 9 to 5% of GDP in 2011–2015. Also European Parliament initiated the "Structured dialogue" and argues that suspending its EU structural funding would be "inconsistent and counterproductive". The funds are fundamental to support structural reforms and suspending them would only harm the creation of new jobs, undermine investments and alienate people from the European project.[19]

2 Regional disparities, cohesion and Cohesion policy in the EU

In spite of the fact that EU is one of the wealthiest parts of the world, it faces the problem of large internal inequalities. The gradual access of new Member States into EC/EU has been always associated with increased regional disparities (inequalities) and a threat to the competitiveness and internal cohesion. There is a general belief that the economic, social and territorial disparities are a major obstacle to the balanced and harmonious development of the regions, but also of each country as a whole EU and thus the level of disparities should be kept in sustainable limits. In the European concept, the level of disparities can be regarded as a measure of *cohesion*. The cohesion can be expressed by such level of differences between countries, regions or groups that are politically and socially tolerable. Lower these differences, higher the level of coherence and vice versa[20]. The elimination of disparities with the support of regional development has been considered the primary objective of the EU developing activities. In this context, we distinguish three types of regional disparities: *economic, social* and *territorial*.

The main role in strengthening of cohesion in order to support balanced development of the European regions plays the *EU Cohesion policy* (EU Regional policy). Through the Cohesion policy, the EU aims to reduce the regional inequalities and support lagging states and their regions to catch up with the rest of the EU members, furthermore to encourage regions to join the internal market and promote the stability of economic and monetary union.[21] The solidarity between richer countries (regions) and the poorer or disadvantaged ones represents the main principle of Cohesion policy and is expressed by (not only) financial support from common budget. An implementation level of the Cohesion policy represents

[19] EUROPEAN PARLIAMENT. (2016): MEPs say no to suspending EU structural funds for Spain and Portugal.
[20] MOLLE, W. (2007): European Cohesion Policy.
[21] POLEDNÍKOVÁ, E. (2014): Comparison of Regions' Ranking by MCDM methods: the Case of Visegrad Countries.

NUTS 2 regions.[22] The concept of policy has been adopted in the nineties of 20th century, whereas the priciples for Cohesion policy were laid by the adoption of the *Single European Act* in 1986, although the need the reduction of various disparities in the EC was already mentioned in the *Treaty of Rome* (1957). To promote the harmonious development of economic communities, the *European Social Fund* (ESF) and the *European Agricultural Guidance and Guarantee Fund* (EAGGF) were established in 1958. In 1975 *the European Regional Development Fund* (ERDF) was created as specific financial instrument of European regional policy. After accession, Greece, Spain and Portugal could use the *Integrated Mediterranean programme* for their development. In 1988 it was decided about the reform of the European funds, now called *Structural Funds* (SF) that newly represented the main EU Cohesion policy instrument. In 1988, the European Council decided to allocate 64 billion ECU to the SF which represented a doubling of annual resources over the period 1989–1993. This reform introduced key principles of policy as concentration on the poorest and most backward regions, multi-annual programming, partnership and adicionality. Economic and social cohesion was a key objective identified in the *EU Treaty on European Union* which came into force in 1993. In order to support the less developed EU countries – Greece, Spain, Portugal and Ireland (so called cohesion countries) the *Cohesion fund* (CF)[23] was set up in the same year. Alongside the *Financial Instruent for Fisheries Guidance* (FIFG) was created as the fourth structural fund (ESF, EAGGF – guidance section, ERDF). The resources for the structural and cohesion funds for period 1994–1999 were doubled, to equal a third of the EU budget (168 billion ECU). The important role of EU Cohesion policy has confirmed five years later by the *Amsterdam Treaty* which inserts into it a whole chapter on *economic and social cohesion*. After accession of 10 new countries in the year 2004 the budget reached 235 billion Eur. An important milestone for the further tendency of Cohesion policy is the *Lisbon Treaty* (2009), which introduced the concept of *territorial cohesion*. In the period 2007–2013, the structure and rules of the EU Cohesion policy was simplified and the Structural Funds (ERDF, ESF) and CF amounted the allocation of 347 billion Eur (35.7% of the total EU budget). In the year 2011, the European Commission decided that the Cohesion policy should remain an essential element of the next financial package and underlined its pivotal role in delivering the Europe 2020 Strategy. In last current programming period 2014–2020, the total budget the *European Structural and Investment Funds* (ESIF)[24] is 325.1 billion Eur. The Cohesion policy 2014–2020 pursues two objectives: Investment for growth and jobs and European territorial cooperation.[25] According to the EC, every European region may benefit from the support of the ESIF and thus three categories of regions have been newly proposed.[26]

[22] The NUTS classification (Nomenclature of territorial units for statistics) is a hierarchical system for dividing up the EU territory. It serves as a reference for the collection, development and harmonization of EU regional statistics, socioeconomic analyses of the regions and the framing of the EU Cohesion policy. The EU is currently divided into 276 NUTS 2 regions.

[23] CF is aimed at Member States whose Gross National Income (GNI) per inhabitant is less than 90% of the EU average. CF provides funding for environmental and trans-European network project. The financial assistance can be suspended if a Member State shows excessive public deficit and if it has not resolved the situation or has not taken the appropriate action to do so.

[24] ERDF, ESF, the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and the European Maritime and Fisheries Fund (EMFF).

[25] MINARČÍKOVÁ, E. (2016): 25th Anniversary of the Visegrad Group Formation in the Context of the EU Cohesion.

[26] Less developed regions - GDP per capita is less than 75% of the average GDP of the EU-27; transition regions - GDP per capita is between 75% and 90% of the average GDP of the EU-27; more developed regions - GDP per capita is above 90% of the average GDP of the EU-27.

2.1 Approach to regional disparities and cohesion evaluation in the EU

For adoption of effective development policy, one of the most important conditions is the identification of the actual level of region's development. Therefore, the analysis of regional disparities in each EU country, are still actual and important topics of many discussion and regional research studies, at European or national level[27]. Evaluation of European cohesion thus results from the progress of economic, social and territorial disparities between states that reflect the level of convergence of EU countries. The regional disparities are evaluated by the selected regional indicators used in the *Reports on Economic, Social and Territorial Cohesion* published by the European Commission. Several indicators of regional disparities are processed by researchers by different quantitative or qualitative methods or approaches[28]. Suitable univariate methods that describe the variation of the individual regional indicators represent traffic light method, standard deviation, range or coefficient of variation. In the process of regional disparities evaluation multivariate statistical methods are more useful, e.g. cluster analysis and factor analysis.[29] Integrated approach consists in the calculation of a synthetic index of disparities use.[30] An alternative approach represents multicriteria decision-making methods (MCDM) that enable to rank the regions according to their level of economic, social and territorial development based on the distance to ideal solution.[31]

2.2 Cluster analysis

Cluster analysis represents one of the multivariate statistical methods for classifying objects into homogeneous clusters. The objects in each cluster are similar to each other in some characteristics and dissimilar to those in other clusters. There are several clustering procedures for forming the clusters. The most popular procedures represent the *hierarchical methods* that use dissimilarities such as *distances* between objects when forming the clusters (e.g. the Euclidean distances, the squared Euclidean distance the Manhattan metric, etc.) After the computation of the distance measure, the clustering algorithm has to be selected. There are several agglomerative procedures and they can be distinguished by the way in which they define the distance from a newly formed cluster to a certain object or to other clusters in the solution. The most popular agglomerative *clustering procedures* include: methods of single linkage, complete linkage, average linkage, centroid, Ward's. Next step of cluster analysis is the graphical representation of the distance at which clusters are combined (dendrogram) and the determination of the cluster solution (optimal number of clusters). In this paper, the agglomerative clustering process is based on *Ward's method*, applying *the squared Euclidean distance* as the distance measure. Ward's method is selected because it is generally a very efficient method and uses an analysis of variance approach to evaluate the distances between clusters. The results obtained by different hierarchical clustering methods are often very

[27] POLEDNÍKOVÁ, E. (2014): Comparison of Regions' Ranking by MCDM methods: the Case of Visegrad Countries.

[28] See for example: CAMPO, C. – MONTEIRO, C.M.F.– SOARES, O. J. (2008): The European regional policy and the socio-economic diversity of European regions: A multivariate analysis; MELECKÝ, L. – STANÍČKOVÁ, M. (2014): NUTS 2 Regions Classification: Comparison of Cluster Analysis and DEA Method. SUCHACEK, J. – SEDA, P. – FRIEDRICH, V. – KOUTSKY, J. (2014): Media Portrayals of Regions in the Czech Republic: Selected Issues.

[29] See for example CAMPO, C. – MONTEIRO, C.M.F.– SOARES, O. J. (2008): The European regional policy and the socio-economic diversity of European regions: A multivariate analysis; MELECKÝ, L. – STANÍČKOVÁ, M. (2014): NUTS 2 Regions Classification: Comparison of Cluster Analysis and DEA Method.

[30] See for example MELECKÝ, L. (2015): Assessment of Socioeconomic Development of Visegrad Four NUTS 2 Regions Using Composite Indices

[31] See for example POLEDNÍKOVÁ, E. (2014): Comparison of Regions' Ranking by MCDM methods: the Case of Visegrad Countries.

different, due to the interaction space between the objects. In this case, Ward's method appears to be appropriate, since it extends the space between cases by the formation of compact clusters with a large number of cases.[32]

3 Regional disparities and the EU Cohesion policy in Spain and Portugal

Spain and Portugal as countries with the lowest GNI per capita have been one of the biggest beneficiaries of financial assistance from ESF and CF. For instance during the period 1988–1998, Spain received 22.25% and Portugal 11.11% od total amount of SF. Spain received 10,171 million ECUs during 1989–1999 and 8450 million ECUs during 1989–1999[33]. The total allocation (and the amount from CF from total allocation) for given programming period of the Cohesion policy is shown in table 2.

These funds have played a prominent role in developing the factors that improve the competitiveness and determine the potential growth of the least developed regions of both countries. Between 1995 and 2007, Spain has narrowed the gap with the rest of EU-27 in terms of GDP, from 92% to 106.8% of the Union average. The impact of the 2007–2013 programmes on the EU GDP as simulated by the European model HERMIN is expected to increase the level of GDP of the cohesion countries by 1.2% per annum between 2007 and 2016. The long-term impact of the 2000–2006 programmes is expected the increase GDP by 1% in Spain by 2015 and by 3% in Portugal. The percentage of public investment financed by EU funds has been rising since 1985, to reach average values of 42% for Portugal and 15% for Spain. Between 1995 and 2004, the Cohesion policy significantly helped to create and modernize the transport in these countries, e.g. the density of the motorway network in Portugal was increased by 200% and in Spain 1200 km of new roads and motorways was created in the period 2000–2006.

Table 2: Financial allocations of the Cohesion policy for Spain and Portugal

Programming period	1994–1999 (total, bil. ECU)	2000–2006 (total, bil. Eur)	2007–2013 (total, bil. Eur)	2014–2020 (total, bil. Eur)
Spain	42.4	62.1 (CF 12.4)	35.22 (CF 3.6)	28.6
Portugal	18.2	25.1 (CF 3.4)	21.51 (CF 3.1)	21.5 (CF 2.9)

Source: EUROPEAN COMMISSION. (2016): Regional policy; EUROPEAN COMMISSION. (2004): Working for regions; author's processing, 2016

For *Spain* the total allocation from EU funding for the 2007–2013 period was 35 billion Eur. Since the beginning of this period the ERDF has helped Spain: to create around 58000 jobs; support over 43000 small businesses; co-finance almost 30000 RTD projects; extend access to broadband to 1.3 million more people; serve 1.7 million people by water projects. By the end of 2013, 6.6 million unemployed people took part in ESF-promoted activities designed to improve thein employability. In addition, 3.6 million young people aged between 15-24 years participated in education or training courses dedicated to early school prevention and skills upgrade. Since the year 1994 Spain has been eligible for CF support. In the period 2007–2013 Spain was eligible for CF transitional support and in the period 2014–2020 is not eligible for cohesion funding.

[32] HAIR, J. F. – BLACK, W.C. et al. (2009): Multivariate Data Analysis; MINARČÍKOVÁ, E. (2016): Utilizing the multicriteria approach for alternative regional classification in the EU Cohesion policy context, pp. 118.
[33] PORQUERAS, P. G. – GARCILAZO, E. (2003): EU Structural and Cohesion Funds in Spain and Portugal: Is Regional and National Inequality Increasing?, pp. 5.

Figure 1: NUTS 2 regions in Spain

Source: EUROPEAN COMMISSION.(2014): Cohesion Policy and Spain.

According to NUTS classification, as can be seen in Figure 1, Spain is divided into *19 NUTS 2 regions*: ES11 Galicia, ES12 Principado de Asturias, ES13 Cantabria, ES21 País Vasco, ES22 Comunidad Foral de Navarra, ES 23 La Rioja, ES24 Aragón, ES30 Comunidad de Madrid, ES41 Castilla y León, ES42 Castilla-la Mancha, ES43 Extremadura, ES51 Cataluña, ES52 Comunidad Valenciana, ES 53 Illes Balears, ES61 Andalucía, ES62 Región de Murcia, ES63 Ciudad Autónoma de Ceuta (ES), ES64 Ciudad Autónoma de Melilla (ES), ES70 Canarias (ES). In the period 2014–2020 only one Spanish region (Extremadura) is still considered a less developed region. Five regions (Andalusia, Canary Islands, Castilla-La Mancha, Murcia and Melilla) are part of the transition category, which reflects their progress in catching up with the EU average. The remaining are more developed regions, some of them from the first time. Main priorities for Spain till the year 2020 are: increasing labour market participation and labour productivity; improving education, training and social inclusion policies, with specific attention to youth; supporting the adaptation of the productive system to higher added-value activities; promoting an innovation-friendly business environment and strengthening the R&D and innovation system; making a more efficient use of natural resources[34].

In the period 2007–2013 the total allocation from the Cohesion policy for *Portugal* was 21.5 billion Eur. Since the beginning of this period, policy investments have helped to: reinforce flood, fire and other protection systems for the benefit of around 7 million people; invest in over 12200 companies (12% of which were start-ups and 6% in knowledge intensive and high-tech sectors); improve urban transport systems for the benefit of around 87000 people; extend access to broadband internet to 34000 more people. Through the ESF, since 2007 around 1.1 million people in Portugal participated in certified modular trainings, 1.6 million in skills recognition, validation and certification, and another 1.1 million in continuous training actions. Under the training action programme, more than 16000 enterprises and 300000 trainees were supported[35].Since the year 1994 Portugal has been eligible for CF support till nowadays.

[34] EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Spain, p.2
[35] EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Portugal.

Figure 2: NUTS 2 regions in Portugal

Source: EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Portugal.

According to NUTS classification, Portugal is divided into *7 NUTS 2 regions*: PT11 Norte, PT15 Algarve, PT16 Centro (PT), PT17 Área Metropolitana de Lisboa, PT18 Alentejo, PT20 Região Autónoma dos Açores, PT 30 Região Autónoma da Madeira. As can be seen in Figure 2, in the period 2014–2020 there are four less developed NUTS 2 regions (Norte, Centro, Alentejo and Açores), one transition NUTS 2 regions (Algarve) and two more developed NUTS 2 regions (Lisboa and Madeira). The main priorities for the period 2014–2020 include: improving entrepreneurship and business innovation – developing the e-economy, improving SME access to finance and advanced business services; boosting R&D knowledge transfer, strengthening research and innovation systems; increasing the economic competitiveness by enhancing the production of tradable goods and services; tackling unemployment, in particular youth unemployment, improving the quality of education and training, raising the qualifications and skills of the active labour force and preventing early school leaving; poverty reduction; contributing to the modernisation of the public administration; supporting the shift to a low carbon and resource-efficient economy.[36]

3.1 Evaluation of regional disparities in Spain and Portugal by cluster analysis

The first step of the analysis includes the selection of the appropriate indicators of the regional disparities. In this case, the selection of indicators results from the concept of regional disparities evaluation in the EU and indicators availability at the level of NUTS 2 region in the both countries. Table 3 shows the selected economic and social indicitators of regional disparities in Spain and Portugal. These indicators are the most frequently used indicators monitored within Cohesion Reports published by the European Commission[37] and available in the Eurostat database. The cluster analysis is carried out with *seven indicators for total 26 NUTS 2 regions in the year 2014* that is last available year for regional indicators.

Table 3: Selected indicators of regional disparities

Type of disparity	Indicator	Abbreviation
Economic disparity	Gross domestic product per inhabitant (PPS/inhabitant)	GDP
	Total intramural R&D expenditure (% GDP)	GERD

[36] EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Portugal, pp.2.

[37] See for example EUROPEAN COMMISSION. (2010): Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion. Investing in Europe's future.

	Disposable income of households (PPS/inhabitant)	DI
Social disparity	Employment rate of person from 15 to 64 years (%)	ER
	Unemployment rate of person from 15-24 years (%)	UR
	Persons aged 25-64 with tertiary education attainment (%)	TE
	Early leavers from education and training, persons aged 18–24 (%)	EL

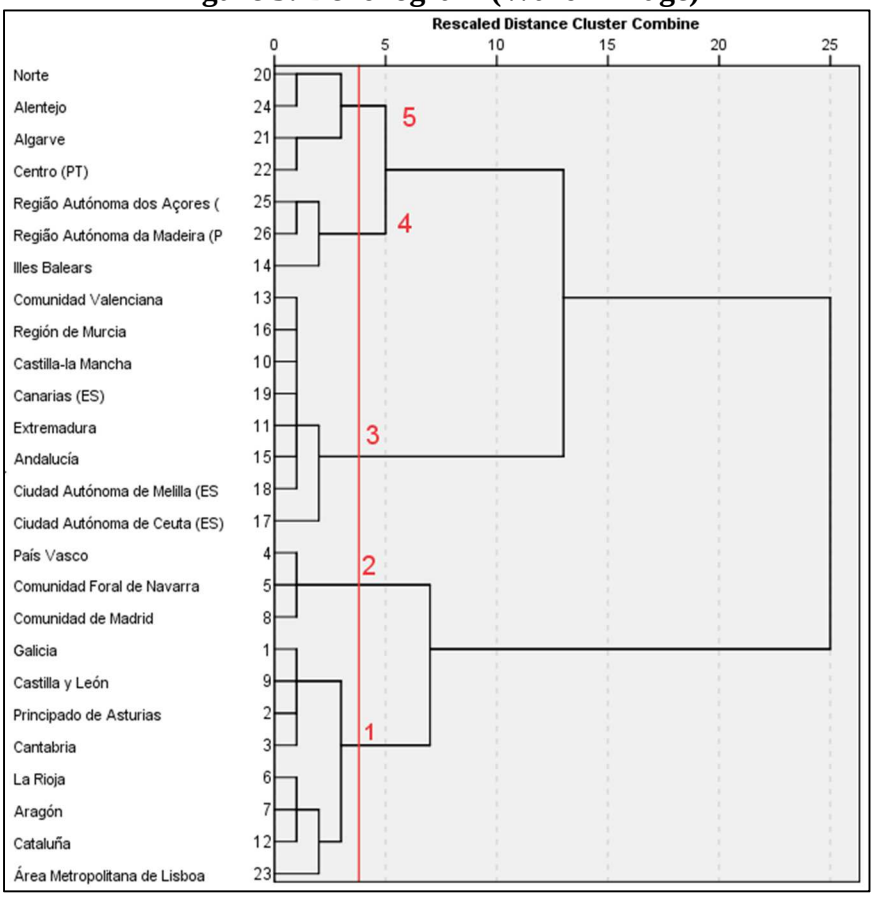
Source: EUROPEAN COMMISSION. (2010): Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion; EUROSTAT. (2016): Regional Statistics; author's processing, 2016

According to *Proximity Matrix* that is the first output within cluster analysis the highest distance (a thus the highest rate of the dissimilarity) was recorded between Portuguese NUTS 2 region PT20 Região Autónoma dos Açores and Spanish NUTS 2 region ES21 País Vasco (55.67). The lowest distance (and the highest rate of the similarity) was between two Portuguese regions PT11 Norte and PT18 Alentejo (0.423).

On the basis of the allomeration coefficient's development we determined the optimal *five-cluster solution* that shows the dendrogram in Figure 3.

Cluster 1 includes seven regions – six Spanish NUTS 2 regions Galicia, Castilla y León, Principado de Asturias, Cantabria, La Rioja, Aragón, Cataluña and one Portuguese NUTS 2 region Área Metropolitana de Lisboa. *Cluster 2* creates three Spanish NUTS 2 regions – País Vasco, Comunidad Foral de Navarra and Comunidad de Madrid. *Cluster 3* comprises eight Spanish NUTS 2 regions – Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla-la Mancha, Canarias (ES), Extremadura, Andalucía, Ciudad Autónoma de Ceuta (ES), Ciudad Autónoma de Melilla (ES). *Cluster 4* includes two Portugues NUTS 2 regions Região Autónoma dos Açores, Região Autónoma da Madeira and one Spanish NUTS 2 region Illes Balears. *Cluster 5* creates four Portugues NUTS 2 regions Norte, Algarve, Centro (PT) and Alentejo.

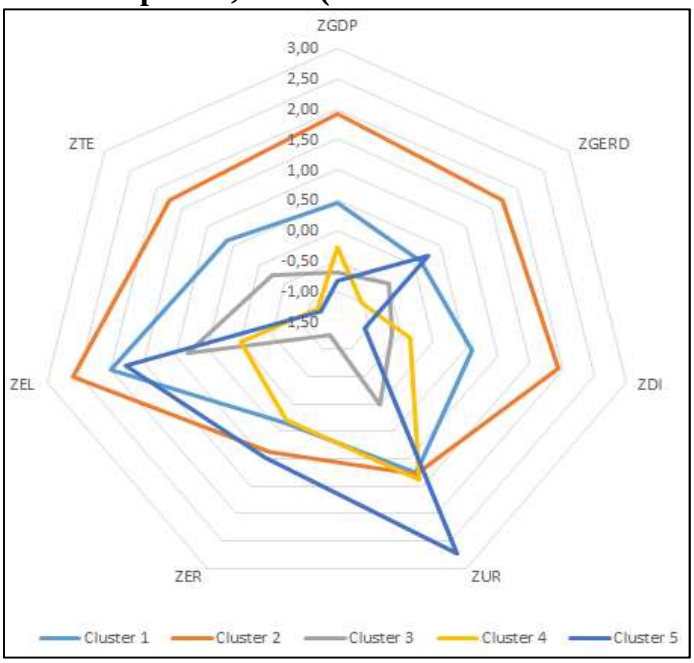
Figure 3: Dendrogram (Ward linkage)



Source: author's processing, 2016

To easier interpretation of clusters and comparison of their basic characteristics, it is appropriate to construct the *profile of cluster*. The profile of each cluster is based on the mean value of the standardized indicators (variables). As can be seen in Figure 4, *Cluster 2* achieved the best results in economic performance. The regions were characterized by the highest value of GDP per capita (more than 30000 PPS per capita) and disposable income of households in comparison with other regions. Moreover, expenditure on research and development exceed 2% of GDP. Also Cluster 2 achieved the best results in educational indicators. They had one of the lowest rate of persons who leave early from education and training and the level of persons with tertiary education attainment was the highest (the rate is more than 40%). Regions of Cluster 2 reached also high employment rate (more than 61%) but they have quite serious problems with unemployment of young persons that exceed 45%. Overall Cluster 2 can be regarded as well developed according these selected economic and social indicators. On the contrary, *Cluster 5* achieved the worse results in three of seven regional indicators. The regions of Cluster 5 had the lowest level GDP per capita (less than 22000 PPS per capita), disposable income of households and level of tertiary educated persons (less than 20%). On the other hand, these regions show the best results in labour market indicators compared to other Clusters. Cluster 5 achieved the highest rate of employment (e.g. Algarve and Centro exceed 65%) and lowest rate of young unemployment (less than 35%). *Cluster 1* showed the second best results after the Cluster 2 with expection of the indicators rate of employment and unemployment of person aged 15–24 in which the regions reached worse values. The serious problems in labour market were observed by *Cluster 3*. Cluster 3 includes regions on the south of Spain and two enclaves which suffered from high level of young unemployment (more than 52%, especially in Ciudad Autónoma de Ceuta the rate exceed 67%) and the level of employment was belowe 50%. *Cluster 4* that consisted of three islands was characterized by the lowest level of expenditure on research and development that did not exceed 0.4% of GDP. These regions also suffered from the high number of early leavers from education and training and insufficient level of tertiary educated people.

Figure 4: Clusters' profile, 2014 (mean of the standardized variables)



Source: author's processing, 2016

Conclusion

Political factors but also economic implications of European integration stand behind Spanish and Portuguese decision to join the European Community and played an important role in their applications for membership. Integration of Spain and Portugal to the EC helped to strengthen their transformation to new democratic regimes, end the relative isolation and facilitated the modernization of the economies. After accession, both, the Portuguese and Spanish economies experienced from economic boom in the second half of the 1990s, boosted by the considerable fall in interest rates. While in Spain income per capita has reached the EU average, Portugal has stagnated below that level. During 2000–2007 the combination of expansionary fiscal policies, lack of fiscal discipline, erosion of their comparative advantage, political instability and insufficient structural reforms were main reasons for the poor performance of economies. In 2008, both countries were hit hard by the crisis and have suffered from severe macroeconomic imbalances (large budget deficits and debt, low rates of economic growth and productivity growth together with low human capital investments and competitive disinflation).

Hovewer, Spain and Portugal still have had a beneficial relationship with the EU. Since the accession of Spain and Portugal to EC both countries have benefitted from the financial assistance of ESF and CF in order to reduce the regional differences nad support growth, employment and competitiveness. Although the spectacular growth of the Spanish and Portugues regions, there are still visible economic and social differences. By cluster analysis the optimal five-cluster solution has been determined to the study of current state of regional disparities in Spain and Portugal. According the seven selected economic and social indicators from the year 2014, the Cluster 2 of three Spanish NUTS 2 regions – País Vasco, Comunidad Foral de Navarra and Comunidad de Madrid, can be considered as well developed. On the other hand, Cluster 5 consisting of four Portugues NUTS 2 regions reached the worse results in three of seven regional indicators. Generally, we can state that Portugues NUTS 2 regions have struggled with lower economic performance and problems with educational level of people, especially the islands regions. On contrary, most of Spanish NUTS 2 regions have suffered from very high level of unemployment rate of persons from 15–24 years and low level of employment rate person aged 15–64 years. In Spanish and Portuguese regions, the well performed decades in terms of certain economic and social indicators was changed with the onset of the global financial crisis. Disparities between regions, not only at NUTS 2 level but also at the NUTS 3 level have been increased, especially it concered the level of unemployment. In Spain and Portugal, we can observe a north-south division of regional disparities. The most significant disparities are not only between northern and southern NUTS 2 regions but also between metropolitan and urban areas, inland and island regions and areas with specific features as sparsely populated areas, border regions, outermost regions or areas with specific economic adjustment difficulties.

The 30th anniversary of Spain and Portugal integration to the EC/EU finds the European Union in turmoil of Brexit, migration crisis, slow economic growth, resurgence of nationalism and populism, the growing threat of wars along its borders and also internal conflicts. It is necessary to not forget that European integration helped to Spain and Portugal to support with transition to a developed democracy and economic recovery and mutual cooperation of these countries. It is obvious to keep this legacy will require many efforts which is on the other hand a key element for the prosperous future not only of Iberian countries but for whole European Union.

Acknowledgements

This paper is supported by the Student Grant Competition of the Faculty of Economics, VŠB-TU Ostrava, project registration n. SP2016/123 and by the Operational

Programme Education for Competitiveness, project registration n. CZ.1.07/2.3.00/20.0296. All support is greatly acknowledged and appreciated.

References::

1. BARRY, F. (2003): In: *JCMS*, 2003, Vol. 41, N. 5. pp. 897-921.

2. CAMPO, C. – MONTEIRO, C.M.F.– SOARES, O. J. (2008): The European regional policy and the socio-economic diversity of European regions: A multivariate analysis. In: *European Journal of Operational Research*, vol. 187(2), pp. 600-612.

3. CVCE. (2016): *Third enlargement: Spain and Portugal*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://www.cvce.eu/en/recherche/unit-content/-/unit/02bb76df-d066-4c08-a58a-d4686a3e68ff/15bb0adb-1ff0-4299-b0aa-a9563ce40459.

4. EURACTIV. (2015): *Portugal and Spain: 30 years of European Integration*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: https://guests.blogactiv.eu/2015/06/12/portugal-and-spain-30-years-of-european-integration/.

5. EUROSTAT. (2016): *Statistics*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database.

6. EUROPEAN COMMISSION. (2016): *Post-Programme Surveillance of Portugal*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/portugal/index_en.htm

7. EUROPEAN COMMISSION. (2016): *Post-Programme Surveillance of Spain*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/spain/index_en.htm.

8. EUROPEAN COMMISSION. (2004): *Working for the regions*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. ISBN 92-894-7332-0.

9. EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Spain. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/information/cohesion-policy-achievement-and-future-investment/factsheet/portugal_en.pdf

10. EUROPEAN COMMISSION. (2014): Cohesion Policy and Portugal. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/information/cohesion-policy-achievement-and-future-investment/factsheet/spain_en.pdf

11. EUROPEAN COMMISSION. (2016): Regional Policy. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/

12. EUROPEAN COMMISSION. (2010): *Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion. Investing in Europe's future*. Luxembourg: Publications Office

of the European Union, 2010. ISBN 978-92-79-17800-9.

13. EUROPEAN PARLIAMENT. (2016): *Macro-Financial Assistance to EU Member States*. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2014/497721/IPOL-ECON_NT(2014)497721_EN.pdf.

14. EUROPEAN PARLIAMENT. (2016): *MEPs say no to suspending EU structural funds for Spain and Portugal.* [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20161107IPR50344/meps-say-no-to-suspending-eu-structural-funds-for-spain-and-portugal.

15. HAIR, J. F. – BLACK, W.C. et al. (2009): *Multivariate Data Analysis*. NJ: Prentice Hall. ISBN 13 978-0138132637.

16. MELECKÝ, L. – STANÍČKOVÁ, M. (2014): NUTS 2 Regions Classification: Comparison of Cluster Analysis and DEA Method. In: *Klímová, V., Žítek, V. (eds.) 17th International Colloquium on Regional Sciences. Conference Proceedings*. Brno: Masaryk University, 2014, pp. 45-53. ISBN 978-80-210-6840-7.

17. MELECKÝ, L. (2015): Assessment of Socioeconomic Development of Visegrad Four NUTS 2 Regions Using Composite Indices. In: *Proceedings of 12th International Conference Economic Policy in the European Union Member Countries*. Karviná: Silesian University, 2015, pp. 561-571. ISBN 978-80-7510-114-3.

18. MOLLE, W. (2007): *European Cohesion Policy.* London: Routledge, 2007. 342 p. ISBN 978-0-415-43812-4.

19. MINARČÍKOVÁ, E. (2016): Utilizing the multicriteria approach for alternative regional classification in the EU Cohesion policy context. In: *XIX. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách*, 15.-17. června 2016, Čejkovice. Brno: Masarykova univerzita, 2016, pp. 116-123. ISBN 978-80-210-8273-1.

20. MINARČÍKOVÁ, E. (2016): 25th Anniversary of the Visegrad Group Formation in the Context of the EU Cohesion. In: *ICEI 2016. Proceedings of the 3rd International Conference on European Integration 2016*. Ostrava: VŠB – Technical University of Ostrava, 2016, pp. 640–648. ISBN 978-80-248-3911-0.

21. NAVRÁTIL, B. (2014): The Alert Mechanism in Case of Macroeconomic Imbalance in the EU Countries and Its Effects. In: *Medzinárodné vztahy 2013*. Bratislava: Ekonomická univerzita, 2014. ISBN 978-80-225-3802-2.

22. OECD. (2016): Data. [online]. [Citated 20.11.2016]. Available: https://data.oecd.org/searchresults/?q=debt

23. PORQUERAS, P. G. – GARCILAZO, E. (2003): EU Structural and Cohesion Funds in Spain and Portugal: Is Regional and National Inequality Increasing? *Working Paper* Series, 2003, Vol. 3, No.11.

24. POLEDNÍKOVÁ, E. (2014): Comparison of Regions' Ranking by MCDM methods: the Case of Visegrad Countries. In: *SCIENTIFIC Journal WSEAS Transactions on Business and Economics*, 2014, Volume 11, Issue 1, pp. 507-518. ISSN 1109-9526.

25. ROYO, S. (2010): Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence (2000-2007). In: *Análise Social*, 2010, vol. XLV (195). pp. 209-254.

26. ROYO, S. – MANUEL, P. CH. (2003): Some Lessons from the Fifteenth Anniversary of the Accession of Portugal and Spain to the European Union. In: *South European Society and Politics*, 2003, 8:1-2, pp. 1-30. ISSN 1743-9612.

27. SUCHACEK, J. – SEDA, P. – FRIEDRICH, V. – KOUTSKY, J. (2014): Media Portrayals of Regions in the Czech Republic: Selected Issues. In: *E+M Ekonomie a management*. 2014, Vol. 17, No. 4, pp. 125-140. ISSN 1212-3609.

Kontakt:
Ing. Eva Minarčíková
Katedra evropské integrace
Ekonomická fakulta
VŠB – Technická univerzita Ostrava
Sokolská třída 33, 701 21 Ostrava 1, Česká republika
e-mail: eva.minarcikova@vsb.cz

HUMANITÁRNA INTERVENCIA A MEDZINÁRODNÉ PRÁVO

Stanislav Mráz

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

Autor sa vo svojej práci zaoberá skúmaním problematiky humanitárnej intervencie. Poukazuje na odlišné prvky vedúce k intervencii, ktoré ju v konečnom dôsledku skresľujú a deformujú. Práca vymedzuje pojem humanitárnej intervencie a jej vzťah k suverenite štátu.
Kľúčové slová: Použitie ozbrojenej sily, humanitárna intervencie, ľudské práva, nezasahovanie do vnútorných vecí, suverenita štátu, zákaz použitia sily, riešenie sporov mierovými prostriedkami.

The author in his paper deals with the issue of humanitarian intervention. It highlights the different elements leading to interventions that it eventually distort and warp. The work defines the concept of humanitarian intervention and its relation to sovereignty of states.
Key words: use of armed force, humanitarian intervention, human rights, non-interference in internal affairs, state sovereignty, prohibition of the use of force, disputes settlement by peaceful means.
JEL:K33

Zachovanie medzinárodného mieru

Charta OSN bola prijatá ako výsledok konferencie, ktorá sa konala v San Franciscu a vstúpila do platnosti 24. októbra 1945. Členmi tejto organizácie sa do dnešného dňa stalo 193 štátov. Charta bola výsledkom spolupráce a konsenzu zúčastnených zakladajúcich členov OSN. V priebehu činnosti OSN bolo prijatých veľké množstvo rezolúcií orgánmi OSN, ktoré napomáhajú objasneniu jej niektorých ustanovení Charty. Otázka humanitárnej intervencie: *a) Použitie ozbrojenej sily.* Charta predstavuje zmluvu zakladajúcu právo, ktorá vytvára povinnosti pre zmluvné strany. Presadzuje doktrínu štátnej suverenity a jej následok princíp nezasahovania do vnútorných záležitostí štátov. Taktiež zakazuje použitie sily a hrozbu silou. Na základe tohto ustanovenia niektorí autori sú toho názoru, že článok 2 Charty OSN neumožňujú akýkoľvek typ intervencie, ktorý nie je výslovne vymedzený ustanoveniami Charty a toto zahŕňa aj humanitárnu intervenciu. Tiež sú toho názoru , že Charta vyslovene neustanovuje právo alebo povinnosť humanitárnej intervencie. Avšak ozývajú sa aj názory, ktoré vychádzajú zo stanoviska, že humanitárna intervencia má svoju oporu v Charte OSN, ak sa Charta vykladá progresívne. Argument progresívnej interpretácie spočíva v základnom tvrdení, že humanitárna intervencia, ak sa dotýka zabezpečenia ochrany ľudských práv, čo je jeden zo základných princípov OSN, neohrozuje nezávislosť a územnú integritu daného štátu (Charney, J., s. 1234). Iba použitie sily, ktoré ohrozuje územnú integritu a politickú nezávislosť štátu je postavené mimo zákona, podľa čl. 2(4) Charty. Moore používa tento argument
k presvedčeniu, že hrozba rozsiahlej straty ľudských životov sa môže javiť ako jasné oprávnenie pre humanitárnu intervenciu vyplývajúce z ustanovení Charty OSN. Vychádzajúc z garantovania suverenity a princípu nezasahovaniu v čl. 2(7) Charty OSN je možné argumentovať, že navzdory dôležitosti postavenia suverenity v medzinárodnom právnom systéme, vývoj za posledných 70 rokov postúpil a neodvratne zmenil pôvodný koncept tejto

doktríny. Norma stanovená čl. 2(7) bola modifikovaná a interpretovaná vo svetle vývoja v oblasti medzinárodného práva. Kritici dôvodia, že intervencia je zakázaná aj v prípade rozsiahleho porušovania ľudských práv, pretože podľa čl. 2(7) toto sú otázky, ktoré vyslovene patria do jurisdikcie štátu. Avšak zdá sa, že prax štátov vo vzťahu k čl. 2(7) sa u niektorých štátov odchýlila od pôvodného prevažujúceho názoru na konferencii v San Franciscu v roku 1945 a prikláňajú sa k širšej interpretácií princípu nezasahovania a zodpovednosti pričom zdôrazňujú právo OSN zasahovať do vnútorných záležitostí štátov (Kwakwa s. 32). Tak BR OSN ako aj VZ OSN konštantne uznávajú, že porušovanie ľudských práv na území štátov nie sú „veci, ktoré svojou podstatou patria do vnútornej právomoci štátov." V každom prípade medzinárodný koncept „vecí, ktoré svojou podstatou patria do vnútornej právomoci štátov" je právnym konceptom, ktorého obsah sa mení s vývojom samotného medzinárodného práva. *b) Ochrana ľudských práv.* Podstatnou úlohou OSN je „uchrániť budúce pokolenie pred metlou vojny udržaním medzinárodného mieru a bezpečnosti (Charta OSN)." Avšak primárnym účelom OSN je tak tiež ochrana základných práv a slobôd jednotlivca. Interpretácia Charty by sa tak mala zamerať na vytvorenie rovnováhy medzi týmito dvoma cieľmi. Nikde v Charte nie je ustanovené, že jeden cieľ je nadradený voči druhému. Takže argument, že ochrana ľudských práv má subsidiárnu úlohu pri dodržiavaní medzinárodného mieru a bezpečnosti je neobhájiteľná. Charney, ktorý je sám kritikom názoru, že humanitárna intervencia má právny základ v medzinárodnom práve, pripúšťa, že súčasné medzinárodné právo zakazuje porušovanie ľudských práv, ktorých sa dopúšťajú štáty voči svojmu obyvateľstvu (Charney, J., s. 1232). Sám správne dodáva, že táto povinnosť má charakter *erga omnes* vo vzťahu k celému medzinárodnému spoločenstvu. Podľa čl. 55 a 56 Charty členské štáty sa zaväzujú postupovať spoločne alebo jednotlivo, aby sa v spolupráci s OSN dosiahli ciele „podpory v zásade rovnoprávnosti a sebaurčenia národov" zahrňujúc „všeobecný rešpekt a dodržiavanie ľudských práv". Z tohto znenia je možné vyvodzovať, že situácie rozsiahleho porušovania ľudských práv môžu oprávňovať k jednostrannej alebo kolektívne humanitárnej intervencii, pokiaľ takéto konanie prebieha v spolupráci s OSN. Oblasti úpravy ľudských práv sa dotýka aj čl. 68, podľa ktorého Hospodárska a sociálna rada „si zriaďuje komisie ... na podporu ľudských práv." Podľa zmlúv OSN o ľudských právach schválených v súlade s ustanoveniami Charty OSN, ľudské práva dnes predstavujú jasnejší dôvod k zásahu do vnútroštátnych záležitostí štátu ako kedykoľvek predtým a normy dosiahli bod, v ktorom môžu byť implementované a vynútené. Vynucovací mechanizmus zahŕňa:

- ustanovenie rôznych špecifických mechanizmov, ako sú pracovné skupiny a spravodajcovia,
- vytvorenie a rozvoj činnosti pre dohľad na monitorovanie dodržiavania ľudsko-právnych zmlúv,
- podstatné rozšírenie poradenstva, ktoré poskytuje asistenciu v oblasti ľudských práv,
- rozvoj rozširovania informácií o ľudských právach v rámci svetovej kampane vytvorenej OSN pre šírenie povedomia o právach a mechanizme OSN prostredníctvom ktorého sa jednotlivci môžu dovolávať svojich práv.

Z uvedeného je možné konštatovať, že na jednej strane je možné poukázať na celkový nárast v oblasti ochrany ľudských práv, na druhej strane je však potrebné povedať, že žiaden z nástrojov pre ochranu ľudských práv neuvažuje o možnosti použitia sily pre vynútenie ich dodržiavania.

Tento názor môže dávať odpoveď na dve otázky. Po prvé čl. 56 vyzýva členské štáty OSN „postupovať spoločne a jednotlivo". Charakter akcie členov nie je definovaný, a teda by mohol zahŕňať aj prostriedky obsahujúce silu. Po druhé, humanitárna intervencia je obyčajne odpoveďou na výnimočné a extrémne udalosti zahŕňajúce rozsiahle porušovanie základných ľudských práv. Humanitárna intervencia tak nemôže prichádzať do úvahy, ako odpoveď na

porušovanie akýchkoľvek ľudských práv. V súvislosti s vážnosťou okolností, na ktoré humanitárna intervencia odpovedá, použitie sily je nevyhnutné. Je tomu tak preto, lebo rozsiahle porušovanie ľudských práv, ktoré vedie k masovým stratám na životoch, k páchaniu ktorých dochádza spravidla v súvislosti s ozbrojeným konfliktom. V takýchto situáciách, kedy sú nepriatelia ozbrojení, je praktický následok ukončenia tohto druhu porušenia spojený s použitím proporcionálnej ozbrojenej sily. V prípade, ak sa humanitárna intervencia rozumie ako vojna na obranu ľudských práv, je možné nájsť argumenty pre podporu takéhoto názoru. Predovšetkým oprávnenie štátu na výkon suverenity nad svojim územím je odvodené od predpokladu, že štát bude pri výkone tejto suverenity ochraňovať základné ľudské práva. Ak vláda, ktorá zlyhá v poskytnutí najzákladnejších práv prevažnej väčšine svojej populácie, môžeme na ňu pozerať ako na vládu, ktorá stratila svoju suverenitu a v zmysle medzinárodného práva môže byť vyzvaná k opätovnému naplneniu stanovenej povinnosti dodržiavať ľudské práva. Suverenita zanikne na základe neschopnosti vlády predchádzať rozsiahlemu porušovaniu ľudských práv. Po zvážení relevantných ustanovení Charty OSN je možné dôjsť k predbežnému záveru, na základe ktorého pri progresívnej interpretácii je možné obhajovať existenciu humanitárnej intervencie v extrémnych situáciách a za výnimočných okolností páchania rozsiahleho porušovania ľudských práv. Právne i logicky je ťažko vyargumentovať, že ľudsko-právne ustanovenia obsiahnuté v Charte spolu s množstvom ľudsko-právnych zmlúv, ktoré boli prijaté od roku 1945 je možné ignorovať v prospech princípov štátnej suverenity a nepoužitia sily. Taktiež je možné pristúpiť k argumentu, že Charta OSN nijakým spôsobom nebráni humanitárnej intervencii. Ak sa Charta výslovne nevyjadruje k humanitárnej intervencii, je prípustné tiež argumentovať, že tá istá Charta nestavia humanitárnu intervenciu mimo práva (Tesón, F., s. 151). Majúc na pamäti uvedené, je možné otvoriť pre takéto chápanie humanitárnej intervencie interpretáciu článkov 2(4) a 2(7) Charty OSN v kontexte so zvyšnými ustanoveniami Charty, predovšetkým tímy, ktoré sa vzťahujú k ľudským právam, ako aj ľudsko-právnym zmluvám prijatých pod záštitou OSN od roku 1945.

Charta OSN a humanitárna intervencia

a) Bezpečnostná rada OSN. V súlade s ustanoveniami Charty BR OSN je primárne zodpovedná za autorizovanie použitia sily, čo zahŕňa aj použitie sily pre humanitárne účely (Charta OSN, čl. 24, 39). Funkcie BR OSN sú dvojaké. Prvou je právomoc rozhodnúť o „existencii ohrozenia mieru, porušenia mieru alebo útočného činu“ tak, ako je stanovené čl. 39. Druhou, v prípade takéhoto rozhodnutia, môže rozhodnúť, ktoré prostriedky je nevyhnutné použiť na riešenie vzniknutej situácie. Na rozdiel od Paktu Spoločnosti národov, kde bola Rada oprávnená len k odporučeniu na prípadný zásah, podľa Charty BR OSN, v súlade s čl. 42, vydáva záväzné rezolúcie týkajúce sa otvoreného použitia ozbrojenej sily a to za predpokladu, že ostatné mierové opatrenia neboli dostatočné alebo by sa ukázali ako nedostatočné. Zároveň k výkonu takéhoto rozhodnutia podľa čl. 42 má dochádzať po dobu trvania ohrozenia medzinárodného mieru a bezpečnosti. Základným problémom pri interpretácii relevantných ustanovení je otázka: čo je „ohrozenie medzinárodného mieru a bezpečnosti“? Definíciu tohto pojmu, ktorý predstavuje jeden zo základných kameňov, na ktorom je budovaná Charta OSN a OSN samotná, nie je nikde v Charte definovaný. Vychádzajúc z interpretácie ustanovení Charty doplnkovou interpretačnou metódou, v čase konferencie v San Franciscu sa porušením mieru, vzhľadom na okolnosti vytvorenia samotnej OSN, rozumelo obmedzenie sa výslovne na cezhraničnú agresiu. Občianske vojny sa považovali za vnútornú záležitosť každého štátu a boli mimo záujmu OSN. Navyše aj porušovanie ľudských práv bolo počas studenej vojny prehliadané BR OSN. Z toho je zrejmé, že počiatočný zámer pri tvorbe Charty OSN jednoznačne vylúčil možnosť humanitárnej intervencie prostredníctvom všeobecného zákazu použitia sily. Vymedzenie tejto právomoci,

ktorá je daná BR OSN Chartou OSN je rozšírená konkrétnymi rezolúciami autorizujúcich použitie sily, na základe ktorých BR OSN pri činení takéhoto rozhodnutia by mala navyše prísť k záveru, že situácia je nielen „ohrozením medzinárodného mieru a bezpečnosti“, ale taktiež ide o situáciu „humanitárnej krízy“, „humanitárnej nutnosti“, „rozsiahleho porušovania ľudských práv“ alebo „rozsiahlej straty na životoch“ či ďalšie obdobné situácie v cieľovom štáte ako základ autorizácie pre použitie sily. Napriek počiatočnému všeobecnému nezasahovaniu BR OSN počas studenej vojny, aj v tomto období svojimi rezolúciami vytvorila dva precedensy. Boli to rezolúcie vydané vo vzťahu k Rhodézii (1965) a Južnej Afrike (1977) v súvislosti s možnou intervenciou do vnútroštátnych záležitostí štátu, ak dochádza k porušovaniu základných ľudských práv. Po skončení studenej vojny má BR OSN relatívnu voľnosť pri rozhodovaní o použití sily pre humanitárne účely a urobila tak už vo viacerých prípadoch. Tento postup zo strany BR OSN odráža zvyšujúci sa význam otázky ľudských práv v medzinárodnom právnom poriadku. Či však takýto vývoj prispel k potrebe vytvorenia právnej normy v prospech humanitárnej intervencie je diskutabilne a prevažne je možné sa prikloniť k zápornej odpovedi na takúto otázku.

b) Valné zhromaždenie OSN. Okrem BR OSN humanitárna intervencia podľa Charty OSN môže byť dosiahnutá aj prostredníctvo VZ OSN ako jedného z hlavných orgánov OSN (Charta OSN čl. 7), aj keď predsa len s obmedzenejšími kompetenciami ako má BR OSN. VZ OSN je Chartou OSN zmocnené na výkon sekundárnej úlohy pri dodržiavaní medzinárodného mieru a bezpečnosti. V súlade s čl. 11 môže VZ „prerokúvať“ všetky otázky týkajúce sa udržania medzinárodného mieru a bezpečnosti a urobiť odporúčania vo všetkých týchto otázkach. Avšak, ako vyplýva z čl. 12 odporúčania nie sú právne záväzné pre členské štáty. Navyše pokiaľ BR OSN vykonáva úlohy, ktoré jej zverila Charta, VZ nemôže urobiť nijaké odporúčanie v predmetnej otázke. Kroky, ktoré VZ OSN vykoná k napĺňaniu tejto úlohy sú obsiahnuté v Rezolúcii zjednotenie pre mier z roku 1950 (UNGA Res 377 A z 3. 11. 1950). Text tejto rezolúcie ustanovuje, že tam, kde BR OSN, z dôvodu nedostatočnej zhody stálych členov, zlyhala pri výkone jej primárnej zodpovednosti v akomkoľvek prípade, ktorý sa týka hrozby alebo porušenia mieru, VZ OSN môže okamžite takúto situáciu posúdiť s možnosťou predloženia vhodných odporúčaní členským štátom OSN zahrňajúcim použitie ozbrojenej sily tam, kde je to nevyhnutné. Podľa ustanovení tejto rezolúcie, pre VZ OSN nie je požadované procedurálne rozhodnutie, že takáto situácia je „ohrozením medzinárodného mieru a bezpečnosti.“ Ak vznikne otázka, ktorú je potrebné riešiť takýmto spôsobom a VZ OSN práve nezasadá, jeho zasadnutie môže byť zvolané do 24 hodín, a to buď na žiadosť väčšiny členov OSN alebo na žiadosť najmenej 9 členov BR OSN. Keďže ide o procesnú otázku, právo veta sa neuplatňuje (Charta OSN, čl. 17, 18). Účasť VZ OSN spôsobom, ktorý je tu opísaný je logickým krokom pri zohľadnení sekundárnej zodpovednosti tohto hlavného orgánu OSN pre udržanie medzinárodného mieru a bezpečnosti (súčasne s primárnou zodpovednosťou BR OSN) a s opakovaným úsilím VZ OSN na ochrane ľudských práv v minulosti (VDĽP, Pakty z r. 1966).

Zoznam použitej literatúry:

1. Abiew, Francis Kofi: The evolution of the doctrine and practice of humanitarian intervention. Kluwer Law International, 1999

2. Alvarez , José E.: The Schizophrenias of R2P. In: Human Rights, Intervention, and the Use of Force. Ed. by Philip Alston and Euan MacDonald. Oxford: Oxford Univerisity Press, 2008

3. Bílková, Veronika: Odpovědnost za ochranu (R2P): Nová naděje nebo staré pokrytectví? Praha: PFUK, 2010

4. Brownlie, Ian: Principles of public international law. Oxford: Clarendon Press, 1998

5. Brownlie, Ian: International law and the use of force by states. Clarendon Press, 1963

6. Evans, Gareth: From Humanitarian Intervention to the Resposibility to Protect. In: Wisconsin International Law Journal, vol. 24, afl. 3, 2006, s. 703-722

7. García Labajo, Juan M.: La p rohibicion del uso de la f uerza : la intervencion y la injerencia humanitaria. In: Revista espanola de derecho militar, afl. 70, 1997, s. 145-161

8. Gray, Christine: International Law and the Use of Force: fully updated. Second edition. New York: Oxford University Press Inc., 2006

9. Charney, Jonathan I.: Anticipatory humanitarian intervention in Kosovo. In: American journal of international law, vol. 93, 1999, afl. 4, pag. 834-841

10. Joyner, Christopher C.: The Responsibility to protect : Humanitarian Concern and the Lawfulness of Armed Intervention. In: International Law : Classic and Contemporary Readings. Lynne Rienner, 2009, s. 693-723

11. Kritsiotis, Dino: Public International Law and its Territorial Imperative. In: Michigan Journal of International Law, vol. 30, 2009, afl. 3, pag. 547-566

12. Kwakwa, Edward: Internal conflicts in Africa : is there a right of humanitarian action? In: African Yearbook of international law, vol. 2, 1994, pag. 9-45

13. Moore, John Norton: The lawfulness of United States assistance to the Republic of Vietnam. s. n., 1966

14. Newman, Michael: Humanitarian intervention : confronting the contradictions. London: Hurst & Company, 2009

15. Sarkin, Jeremy: Humanitarian Intervention and the Responsibility to protect in Africa. In: Africa's Human Rights Architecture, Auckland Park, Fanele, 2008, s. 45-67

16. Tesón, Fernando R.: Humanitarian intervention: an inquiry into law and morality; 3rd; Transnational Publishers; 2005

17. Vršanský, Peter: Humanitárna intervencia v medzinárodnom práve. Právny obzor, roč. 83, č. 6 (2000), s. 513-516

Kontakt:
prof. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
stanislav.mraz@euba.sk

THE CONSEQUENCES OF THE UK WITHDRAWAL FROM THE EUROPEAN UNION – POSSIBLE SCENARIOS

Boris Navrátil

Ekonomická fakulta, VŠB – Technická univerzita v Ostravě,
Sokolská 33, 701 21 Ostrava, Česká republika,
e-mail: boris.navratil@vsb.cz

Referendum o členství Spojeného království Velké Británie a Severního Irska (dále jen Velké Británie) v Evropské unii, ve kterém voliči hlasovali pro odchod z Unie, mělo doporučující charakter ve věci zahájení procesu vystoupení, a to na základě dosud nikdy nepoužitého článku 50 Smlouvy o Evropské unii. Po jeho aktivaci ze strany Velké Británie bude Evropská unie muset hledat konsensus, jenž by vyústil ve společně akceptovatelné řešení výhodné pro obě strany. Bylo tak odstartováno období mimořádné nejistoty, které ve svých důsledcích může vést až k posílení secesionistických tendencí v Evropě, včetně možné dezintegrace Evropské unie.
Kľúčové slová: Evropská unie, Velká Británie, secesionistické tendence, dezintegrace, scénáře budoucích vztahů

A referendum on membership of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (UK) in the European Union, in which the voters voted for secession from the Union, should a recommendation to initiate the process of speech, on the never unused Article 50 of the Treaty on European Union . After its activation by Great Britain, the EU will have to seek consensus, which would result in a jointly acceptable solution beneficial to both parties. It was started as an extraordinary period of uncertainty, which in effect could lead to the strengthening of secessionist tendencies in Europe, including the possible disintegration of the European Union.
Key words: European Union, United Kingdom, Secessionist Tendencies, Desintegration, Scenarios of Future Relations
JEL: F05, F15

1. Introduction

Through widening and deepening of the integration process the European Union proceeded apace. The integration process was quick and inspired twenty eight countries that participate in it until the British referendum. The referendum on remaining in the European Union (EU) ended and its results shocked both British citizens and the world public. Feared and unexpected became reality. Great Britain´s vote to leave on 23rd June 2016 is consequently a seminal event for Great Britain and the EU alike. When completed, this will be the first act of post-war European desintegration in more than sixty years long period. We can ask which European Union is emerging from this deep crisis? In many countries of the European Union are already beginning to emerge elements of authoritarianism, separatism caused by unfulfilled political ambitions of local leaders, as well as a retreat from solidarity as a core value of europeanism. Many compromises reflected the different perspectives on the Union that have accompanied the latter institutionalization as a political system. The crisis has made

the coexistence of these perspectives strongly problematic, raising the necessity of thinking of a new political order in Europe[1].

Brexit is a symptom of a wider crisis of trust and the collapse of the EU´s political capital. The current stagnation or crisis of the European integration process is a threat to Europe´s future, since so far achieved acquis can be gradually dismantled. The post-referendum period can become a test of resilience of principles on which is built the European integration process[2].

2. Great Britain and its economy in 2016

In the last three years the economic situation of Great Britain was quite satisfactory. The last Alert Mechanism Report 2017[3] shows the latest available information of EU Member States economies. In the previous round of the Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) in 2015, no macroeconomic imbalances were identified in Great Britain. In the updated scoreboard, a number of indicators are beyond the indicative threshold, namely the current account deficit, real effective exchange rate, private sector debt and government debt.

The current account deficit continued to increase in 2015, driven by a widening primary income deficit and the indicator remains beyond the threshold. The net international investment position is negative but improved slightly. The cumulated change in export market share improved significantly and now shows gains. While unit labour cost growth has been moderate, in 2015 the real effective change rate indicator appreciated and moved marginally beyond the threshold. This reflected the strength of sterling until late 2015, since which sterling has weakened significantly. Private sector debt-to-GDP continued to decrease slightly overall, even though it remains high and household indebtedness started increasing again. Real house prices continue to rise from already high levels. Although the growth rate eased somewhat, this warrants close monitoring. Government debt was close to stable in 2015 but the high level remains a concern. Strong employment growth continued to be accompanied by falling long term and youth unemployment. Overall, the economic reading highlights some issues relating to the housing market and the external side of the economy although risks to stability in the short term appear limited. Some analyses[4] evaluated the risk of deflation in the euro area and in countries with their own currency. With using the IMF methodology, the deflation vulnerability index was calculated for the first quarter of 2016. For the euro area as a whole, index shows moderate risk like for the United Kingdom. Compared to the fourth quarter of 2008, deflation vulnerability has increased in the United Kingdom.

Economic growth peaked in 2014 at 2.9 %, moderated gently to 2,3 % in 2015 and is expected to settle at solid rates in 2016 and 2017. According to Chancellor of the Exchequer Philip Hammond growth is projected to settle at 1.4 % in both 2017 as the output gap closes and becomes positive. Although growth has become somewhat more broadly based, the economy remains dependent on internal engines of growth and there has been limited rebalancing towards external sources of growth. Domestic demand growth has exceeded GDP growth and this pattern is projected to continue. The price level was unchanged in 2015 but is

---

[1] FABBRINI, Sergio. *Which European Union? Europe after the Euro Crisis.* Cambridge: University Press, 2015. 338 p. ISBN 978-1-107-50397-7.

[2] BITZENIS, A., KARAGIANNIS N. and J. MARANGOS (eds.). *Europe in Crisis. Problems, Challenges, and Alternative Perspectives.* New York: PALGRAVE MACMILLAN, 2015. 298 p. ISBN 978-1-137-44256-7.

[3] Alert Mechanism Report 2017 published in November 16th, 2016 initiates the sixth annual round of the Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) in the European Semester framework. The procedure aims to identify imbalances that hinder the smooth functioning of Member State economies.

[4] SPÁČILOVÁ, Lenka. Risk of Deflation in the Euro Area. In: Čulík, Miroslav. *Managing and Modelling of Financial Risks. 8th international scientific conference: proceedings.* Ostrava: VŠB – Technical University Ostrava, 2016. ISBN 978-80-248-3994-3.

projected to rise modestly in 2016 and 2017 and approach the Bank of England's inflation target[5]. The labour market is forecast to remain firm as the unemployment rate stays low and productivity rises. The current account deficit reached a record high in 2014 but is projected to fall slightly in the period to 2017. The rise in the current account deficit since 2011 has been driven by an increase in the primary income deficit while the trade deficit remains broadly at historic averages. Net exports are expected to have detracted from growth for the past four years and are projected to continue to do so. The economy is now 6.6 % larger than at its peak in 2008 before the recession. Output relative to its previous peak is relatively higher for the UK than for other G7 countries. After referendum Great Britain can now face a currency plunge, an economic slowdown, a political vacuum, the possible secession of Scotland and uncertainty over the Northern Ireland peace settlement. It also can mean the lost of its trade competitiveness in the world market, although Great Britain is less trade integrated than some other member states of the EU[6]. The British government nor the EU authorities had prepared scenarios, which would be based on the rejection of another UK membership in the Union.

The task of the British government, according to Hammond is to ensure the resilience of the economy while leaving the EU and prepare it for subsequent changes. It is necessary to maintain budgetary discipline and stimulate investment to increase productivity. Plan to manage the surplus in 2020 but became unrealistic and it was abandoned. British national debt in 2020 will increase to 1950 billion pounds. The weakening of the British pound and the expected decline in economic performance due to the expected confusion about leaving the Union only narrows the room for maneuver of the government. Also according to Alert Mechanism Report 2017[7] the outcome of the EU referendum has raised economic and political uncertainty looking forward. Overall the European Commission will at this stage not carry out further in-depth analysis in the context of the MIP.

3. Great Britain no longer part of *ever-closer* Union

The Euro Summit of October 2014 underlined the fact that *„closer coordination of economic policies is essential to ensure the smooth functioning of the Economic and Monetary Union*“ (EMU). It called for work to continue to *„develop concrete mechanisms for stronger economic policy coordination, convergence and solidarity*“ and *„to prepare next steps on better economic governance in the euro area*“[8].

Preventing unsustainable policies and absorbing shocks individually and collectively did not work well before or during the crisis. Though several important institutional improvements have since been made, the legacy of the initial shortcomings persists. There is now significant divergence across the euro area. In some countries, unemployment is at record lows, while in others it is at record highs; in some, fiscal policy can be used counter-

[5] SPÁČILOVÁ, Lenka. The Spectre of Deflation in the Euro Area. In: *Proceedings of the 3rd International Conference on European Integration 2016*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2016. S. 891-897. ISBN 978-80-248-3911-0.

[6] While the stage of trade integration of small countires such as Belgium, Czechia, Hungary, Slovakia, etc., represents more than 60 % of the gross domestic product (GDP), large economies (such as Poland, United Kingdom, Spain) record a much lower share of trade integration. FOJTÍKOVÁ, Lenka. Business Strategy of the European Union on the Way Out of the Crisis. In: *Proceedings from the 9th International Conference Economic Policy in the European Union Member Countries*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2011. Opava: Silesian University Opava, 2011. s. 92-104. ISBN 978-80-248-2458-1.

[7] EUROPEAN COMMISSION. Alert Mechanism Report 2017. Report prepared in accordance with Articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. Brussels, 16. 11. 2016, COM (2016) 728 final.

[8] EUROPEAN COMMISSION. Completing Europe's Economic and Monetary Union, available on http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5240_en.htm

cyclically, in others fiscal space will take years of consolidation to recover.Today's divergence creates fragility for the whole Union. This divergence must be corrected and a new convergence proces must be embarked on. The Member States have a responsibility and self-interest to maintain sound policies and to embark on reforms that make their economies more flexible and competitive.

Progress must happen in four areas: first, towards a *genuine Economic Union* that ensures each economy has the structural features to prosper within the Monetary Union. Second, towards a *Financial Union* that guarantees the integrity of common currency across the Monetary Union and increases risk-sharing with the private sector. This means completing the Banking Union and accelerating the Capital Markets Union. Third, towards a *Fiscal Union* that delivers both fiscal sustainability and fiscal stabilisation. And finally, towards a *Political Union* that provides the foundation for all of the above through genuine democratic accountability, legitimacy and institutional strengthening. All four Unions depend on each other. Therefore, they must develop in parallel and all euro area Member States must participate in all of them. In each case, progress will have to follow a sequence of short- and longer-term steps. The measures in the short term will only increase confidence now if they are the start of a larger proces. After many years of crisis, governments and institutions must demonstrate to citizens and markets that the euro area will do more than just survive.

This longer-term vision needs the measures in the short term to be ambitious. They need to stabilise the European Union now and prepare the ground for a complete architecture in the medium term. This will inevitably involve sharing more sovereignty over time. In spite of the undeniable importance of economic and fiscal rules and respect for them, the world's second largest economy cannot be managed through rule-based cooperation alone. For the euro area to gradually evolve towards a genuine Economic and Monetary Union, it will need to shift from a system of rules and guidelines for national economic policy-making to a system of further sovereignty sharing within common institutions, most of which already exist and can progressively fulfil this task. In practice, this would require Member States to accept increasingly joint decision-making on elements of their respective national budgets and economic policies. Upon completion of a successful process of economic convergence and financial integration, this would pave the way for some degree of public risk sharing, which would at the same time have to be accompanied by stronger democratic participation and accountability both at national and European levels. Such a stage-based approach is necessary as some of the more ambitious measures require changes to current EU legal framework as well as significant progress in terms of economic convergence and regulatory harmonisation across euro area Member States.

Several intergovernmental arrangements were created during the crisis. This was explained by the shortcomings of the EMU's architecture but ultimately they need to be integrated into the legal framework of the European Union. This is already foreseen for the Treaty on Stability, Coordination and Governance, and should be done also for other cases, such as the Euro Plus Pact and the intergovernmental agreement on the Single Resolution Fund. Finally, the European Stability Mechanism has established itself as a central instrument to manage potential crises. However, largely as a result of its intergovernmental structure, its governance and decision-making processes are complex and lengthy. In the medium term, its governance should therefore be fully integrated within the EU Treaties.

The idea of ever-closer union, however, has become a nightmare for British politicians. They are insistent that the UK should no longer be bound by the principle of ever-closer union. Essentially the prime minister is targeting his renegotiation strategy at those Eurosceptics whose constant refrain is that „the British people voted to join a common market in 1975, but never to join a political entity which is now the European Union".

In the 1960s and 70s it was pro-Europeans who advocated support for the European Community as a new coming together of Europe which it was in the British national interest to join. On the Labour side of the debate, pro-Europeans such as George Brown as foreign secretary launching Britain's second application to join in 1967 and Roy Jenkins as chancellor of the exchequer producing a white paper on the costs and benefits of UK membership in 1969, accepted that the economic arguments for membership were finely balanced, but the political arguments decisive. On the Conservative side both Edward Heath, but also Margaret Thatcher, made a powerful case for British membership on political grounds[9].

In any event, the present treaty text is a modification of the original Rome version. It now calls for an „an ever-closer union of the peoples", not, pointedly, the member states, and goes on to add that this union should grow closer in a Europe which acts only on the principle of subsidiarity. However, the sentiment of ever-closer union clearly grates with eurosceptics in Great Britain as a persistant symbol of a *United States of Europe* ambition.

Before deciding whether the United Kingdom should join the Euro the Chancellor, Gordon Brown drew up five economic tests which the UK must pass for the UK to join:

- Economic Harmonisation.
- Is there sufficient Flexibility?
- Effect on Investment.
- Effect on Financial services.
- Effect on Growth and Jobs.

The main principle behind these five economic tests was whether the UK would cope with a common monetary policy.

The Labour prime minister Tony Blair actually succeeded in removing *ever-closer* union from the original draft of the failed Constitutional Treaty in 2003, but it later reappeared, essentially because Blair had more important British objectives to secure in those negotiations.

Cameron wanted to go further and secure a formal British opt-out from *ever-closer* union. He was not insisting on a treaty change that would apply to all member states, but wanted to cut a special deal for Britain. At the June 2014 European Council, Cameron succeeded in securing agreement to a political interpretation of what *ever-closer union* means today:

„The European Council noted that the concept of ever-closer union allows for different paths of integration for different countries, allowing those that want to deepen integration to move ahead, while respecting the wish of those who do not want to deepen any further."

The other aspect of Cameron's sovereignty agenda was to increase the powers of groups of national parliaments to question unwanted EU legislation. This is where the mechanisms of the *yellow* and *orange card*, and possibly a *green card* come into play[10].

The new requirements were announced by David Cameron in 2015 and were unanimously agreed at the European Council in February 2016. First, the City would not be

[9]LIDDLE, Roger. *Achieving a more competitive EU*. Available on http://www.policy-network.net/pno.aspx?keyword=Roger+Liddle

[10] The Lisbon Treaty contains a *yellow card* provision: where a third of national parliaments question a piece of proposed legislation, the Commission must think again. Where half of national parliaments object, an *orange card* comes in play where the Commission must not only think again, but put the matter to the Council of the EU. The House of Lords European Union select committee has proposed in addition a new *green card* – under this arrangement, a group of national parliaments could take a positive initiative in proposing the need for legislative change.

subject of discrimination by the Eurozone. Second, the agenda of internal and external economic competitiveness woul be boosted. Third, Great Britain would not risk being dragged into some future European federal super-state. Fourth, Great Britain could take steps to deter the EU migrants from so-called social benefit tourism. All these requirements would be binding only on the assumption that Great Britain remains a EU Member State. In fact, the commitment futures arrising from the European Council Decision alters the relationship of Great Britain to the EU only slightly because there are special arrangements adopted before. There is a danger that this decision sets a precedent that could be misused in the future by other countries.

Though existing arrangements could be also without treaty change, if there is a will by other realistic member states to do so. This means overcoming the objections of national officials in several member states, including Germany, who believe it is difficult enough to get agreement to legislative action within the EU without putting in place additional potential obstacles. However, their national parliaments, when consulted, tend to disagree. The Council and the Commission will almost certainly find a way through this minefield.

4. Possible scenarios of the UK – EU relationship

Various authors[11] have outlined possible forms of arrangement of the relationship of Great Britain with the European Union in the event of initiating Article 50 (TEU). According to Roland Vaubel[12] this Article is deffective because it does not secure the freedom of trade and capital movements between the EU and the withdrawing state. We can confirm this with the Constitutional Treaty proposed by the European Constitutional Group (2006, Part I, Art. 9 (5)): the Union and the seceding state shall maintain in force the free exchange of goods, services, capital and the free movement of people unless the seceding state introduces a policy against the four freedoms.

It is clear that Great Britain wants to keep the benefits that the internal market of the EU brings. It would not be possible if Great Britain does not respect all four freedoms of movement of goods, services, capital, but mainly people. As there is nothing like the internal market a la carte.

More options were already identified from big-bang exit to so called Norwegian, Swiss or Turkish model, a simple WTO trade model or a global free trade model[13]. As for both sides the best option seems to be connecting the UK to the European Economic Area (EEA) set up in 1994 to allow non-EU countries access to the internal market. It is a similar arrangement as that of Norway (ie. the Norwegian model). UK accession to the EEA would contain all possible solutions readjustment of relations least unknowns. This would allow Britain access to the larger part of the internal market without being forced to participate in other individual EU policies, not just foreign policy and EMU, but also agricultural and fisheries policies or matters relating to justice and home affairs of the EU. The main problem with this solution is the fact that access to the internal market is subject to the application of the four fundamental freedoms of movement simultaneously. The EU is based on the concept that the four freedoms are indivisible. As the EEA countries included in the EU internal market must be governed by the applicable EU legislation, which applies to this market and

[11] PIRIS, Jean-Claude. If the UK votes to leave: The seven alternatives to EU membership. CER Policy Brief, Centre for European Reform, London [online]. [2016-01-16]. Available from: http://www-cer.org.uk/publications/archive/policy-brief/2016/if-uk-leave-seven-alternatives-eu-membership.

[12] VAUBEL, Roland. Secession in the European Union. In: Economic Affairs (October 2013). Institute of Economic Affairs.

[13] EMERSON, Michael. Britain´s Future in Europe, 2nd ed. London: Rowman & Littlefield International, Ltd., 2016.

implement it into their legal systems. In particular, it deals with the legislation directly connected with the freedoms of the internal market, but also with other areas that are closely related to them, such as competition rules and EU legislation governing employment, consumer protection and environmental protection. A substantial disadvantage of EEA membership is that it does not imply membership in the customs union, which would Britain compared with their current business situation has dramatically worsened.

Another option is called bilateral agreement or the Swiss model. Switzerland is not a member of either the EU or the EEA. However, it is a member of European Free Trade Association (EFTA). It is a relationship that allows an involved států country to decide in which areas will participate in the EU initiatives. This flexibility applies only to decisions about participation, content is entirely in the hands of the EU. To intervene in the content is more limited than in the case of the EEA States. With the deepening integration of the UK was forced to conclude other bilateral agreements for each new or revised policies. In addition, Switzerland has currently no agreement on services which represent for the UK a crucial area, particularly with regard to financial services and the status of City. Variant of restoration of EFTA membership has a historical context and allows the UK autonomy in determining trade rules but also restricts access services and introduces a number of non-tariff barriers to the internal market of the EU.

Another option is a bilateral relationship similar association of candidate countries' completed by participation in the Customs Union. This form applies Turkey, which has been a part of the customs union since 1996.

Other scenarios, such as a full withdrawal from the European Union and unbound specific economic and foreign political relations can be considered unlikely. It is very likely that there will be an Association of Great Britain to the internal market through the EEA membership, and even more likely is the setting of bilateral relations following the example of Switzerland. The resulting situation would be approached EEA membership with any exceptions.

5. British withdrawal impacts on European Union

In the event that UK leaves the EU its departure from the European structures will have the impact on the institutional set-up. Any change in Treaties, which is due to the withdrawal of a Member State, must be supported by Article 48 TEU. The current contracts remain in force for the other Member States. The process of institutional change could resemble that which is applied in the Union's enlargement of new members. The actual withdrawal of Britain from the EU will have outside the formal change in the decision-making procedures and the composition of the institutions themselves, consequences for the future direction of the Union.

This process could lead to deeper integration of the core in the form of the eurozone and the progressive definition of the core platform as the main European economic and political integration to the rest of the EU. Especially in the current geopolitical situation it could lead to fragmentation the European Union to the western and eastern parts. Trying to keep non-members of the eurozone in the so-called integrative core would result in their specific position and invited to the debate about possible participation in the newly established institutions and mechanisms.

Therefore the EU must be seen as a project based on compromises. Virtually every EU policy embarrases at least one Member State. Negotiation of compromises allows them to accept. When Member States to take unilateral exemptions, there is a real threat of

disintegration of the EU[14]. It can be assumed that the center of gravity of all significant matters will move to the euro-area and the other Member States will become the states of second category. UK withdrawal from the EU would set a precedent and could cause similar actions of other member countries, especially if the renegotiated terms were more favorable than those which were negotiated by Norway or Switzerland.

On the other hand, the UK withdrawal from the EU could be a crucial moment in modern European history in terms of negotiating individual policies. Many proposals could be unblocked, especially those which are due to the negative attitude of Great Britain long impassable (especially deeper integration of social, financial and economic matters).

The negative attitude of some parts of the UK to its withdrawal from the EU could be causing its disintegration. Fundamental changes in domestic relations and foreign policy direction of Great Britain could be a pretext for a repeat referendum on Scottish independence. A similar risk is associated with the sensitive issue of Irish-British relations. It can be assumed that the people of Northern Ireland voted for the unification of the island within the Irish Republic. It could also lead to the extinction of the duty-free regime between the two countries and restrictions on the free movement of people, which is common for residents of the border region quite crucial.

Withdrawal of the UK from the EU would affect remote British territories such as Gibraltar. As EU citizens, residents of Gibraltar have the right of free movement allowing to cross the border with Spain, as well as the right to do business in Spain and provide services. But it is not guaranteed that the mutual borders will remain open after the UK withdrawal. Closing the borders represents an economic existential risk for Gibraltar as the extraterritorial British territory benefited most from its participation in the EU internal market.

6. Conclusions

In the near future it will have to clarify whether Member States actually agree on a final version of the European Union and whether it will be possible for them to continue integration efforts about the same pace, or whether it arises the European Union composed of more integrated core surrounded by loosely connected members who prefer a simpler economic community without a political union.

The former, euro area Member States are engaged in more convoluted integration with political leadership at the highest level. This union should be founded on a political compact treaty with constitutional significance, declaring the federal union purpose of the integration.

Whereas the latter, the opt-out (non-euro area) Member States, need a simplified version of integration, relieved of all the parts unconnected to single market policies, without any reference to the promotion of an *ever-closer union* and respecting exclusively its economic aims[15].

Efforts to deeper integration of the euro area will continue regardless of the final agreement with Great Britain in many areas. Member States, which will remain outside the euro area, will be after the UK withdrawal in a weakened position and will be difficult to promote their interests. It can lead to the destabilization and reduction of the attractiveness of the European project.

---

[14] WOHLGEMUTH, Michael and Clara BRANDI. Strategies of Flexible Integration and Enlargement of the European Union. In: *A Club-theoretical and Constitutional Economics Perspective*. Freiburg Discussion papers on Constitutional Economics, 04/7, 2006.

[15] NAVRÁTIL, Boris. Ever-Closer or Multi-Speed Union. In: Kovářová, E., L. Melecký and M. Staníčková (eds.). *Proceedings of the 3rd International Conference on European Union ICEI 2016*. Ostrava: VSB-Technical University, 2016, pp. 649-655.

References:

1. BITZENIS, A., KARAGIANNIS N. and J. MARANGOS (eds.). *Europe in Crisis. Problems, Challenges, and Alternative Perspectives.* New York: Palgrave Macmillan, 2015, s. 298. ISBN 978-1-137-44256-7.

2. EMERSON, Michael. *Britain´s Future in Europe*, 2nd Ed. London: Rowman & Littlefield International, Ltd., 2016. ISBN 978-1-78660-070-7.

3. EUROPEAN COMMISSION. *Alert Mechanism Report 2017. Report prepared in accordance with Articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macroeconomic imbalances*. Brussels, 16. 11. 2016, COM (2016) 728 final.

4. EUROPEAN COMMISSION. *Completing Europe's Economic and Monetary Union*, available on http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5240_en.htm

5. FABBRINI, Sergio. *Which European Union? Europe after the Euro Crisis.* Cambridge: University Press, 2015. 338 p. ISBN 978-1-107-50397-7.

6. FOJTÍKOVÁ, Lenka. Business Strategy of the European Union on the Way Out of the Crisis. In: *Proceedings from the 9th International Conference Economic Policy in the European Union Member Countries*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2011. Opava: Silesian University Opava, 2011. s. 92-104. ISBN 978-80-248-2458-1.

7. LIDDLE, Roger. *Achieving a more competitive EU*. Available on http://www.policy-network.net/pno.aspx?keyword=Roger+Liddle

8. NAVRÁTIL, Boris. Ever-Closer or Multi-Speed Union. In: Kovářová, E., L. Melecký and M. Staníčková (eds.). *Proceedings of the 3rd International Conference on European Union ICEI 2016*. Ostrava: VSB-Technical University, 2016, s. 649-655. ISBN 978-80-248-3911-0.

9. PIRIS, Jean-Claude. If the UK votes to leave: The seven alternatives to EU membership. *CER Policy Brief.* Centre for European Reform, London, 2016 [online]. Available on: http://www-cer.org.uk/publications/archive/policy-brief/2016/if-uk-leave-seven-alternatives-eu-membership.

10. SPÁČILOVÁ, Lenka. The Spectre of Deflation in the Euro Area. In: *Proceedings of the 3rd International Conference on European Integration 2016*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2016, s. 891-897. ISBN 978-80-248-3911-0.

11. SPÁČILOVÁ, Lenka. Risk of Deflation in the Euro Area. In: Čulík, Miroslav. *Managing and Modelling of Financial Risks. 8th international scientific conference: proceedings.* Ostrava: VŠB – Technical University Ostrava, 2016. ISBN 978-80-248-3994-3.

12. VAUBEL, Roland. Secession in the European Union. In: *Economic Affairs*. London: Institute of Economic Affairs, 2013.

13. WOHLGEMUTH, Michael and Clara BRANDI. Strategies of Flexible Integration and Enlargement of the European Union. In: *A Club-theoretical and Constitutional*

Economics Perspective. Freiburg Discussion papers on Constitutional Economics, 04/7, 2006.

Kontakt:
Ing. Boris Navrátil CSc.
Ekonomická fakulta, VŠB
Technická univerzita v Ostravě
Sokolská 33
701 21 Ostrava, Česká republika
e-mail: boris.navratil@vsb.cz

ZÁKLADNÍ KOMPARACE VYBRANÝCH MAKROEKONOMICKÝCH UKAZATELŮ MEZI NOVĚ SE ROZVÍJEJÍCÍMI EKONOMIKAMI (BRICS) A EVROPSKOU UNIÍ[1]

Jindřich Nový – Martina Brabcová – Tereza Chlumová – Eva Tomsová

Fakulta Unicorn College, s.r.o., Katedra ekonomie a managementu
V Kapslovně 2767/2 Praha 3 e-mail: jindrich.novy@unicorncollege.cz

Obsah příspěvku je reakcí na postupně se formující změněnou situaci v podmínkách světové ekonomiky. Skupina zemí označovaných jako „nově se formující ekonomiky“ tvoří reálně existující a výrazně působící prvek politické, ekonomické a vojenské multipolární globalizované současnosti. Pozornost je v tomto příspěvku věnována především komparaci vybraných makroekonomických ukazatelů mezi touto skupinou zemí a relativně integrovaným uskupením Evropské unie.
Klíčová slova:BRIC, nově se formující ekonomiky, multipolarita, hrubý domácí produkt, N11, CIVETS

The contents of the contribution is a response to the changed situation is gradually forming in the conditions of the world economy. A group of countries known as "newly forming economy" constitutes real and significantly operating element of the political, economic and military multipolar, globalised today. The attention is in this post devoted mainly to comparisons of selected macroeconomic indicators among this group of countries and a relatively integrated grouping of the European Union.
Key words: BRIC, newly forming multipolarity, the economy, the gross domestic product, N11, CIVETS
JEL: E00

Úvod

Komparace je jednou ze základních vědeckých metod, pomocí které se její uživatelé snaží lépe popsat existující vztahy mezi zkoumanými subjekty tak, že na základě skupiny vybraných kritérií dokumentují vzájemné vztahy. Autoři zvolili záměrně tuto metodu k tomu, aby ilustrovali reálnou ekonomickou pozici skupiny zemí, které jsou označovány obecně jako „nově se formující ekonomiky“ nebo také země skupiny BRICS, a srovnávají tyto ukazatele s další, více vnitřně integrovanou skupinou států označovaných jako Evropská unie. Jsme její součástí od roku 2004 a tato komparace má tedy vyšší vypovídací hodnotu a pro získání objektivnějšího pohledu na makroekonomické údaje se jeví tato volba jako přínosná. V našich sdělovacích prostředcích se totiž informace a analýzy o této skupině zemí podávají jen sporadicky, veřejně nejsou tyto informace příliš diskutované, zpravidla se jedná o komentáře tím, či oním způsobem politicky zabarvené a v podtextech jsou zřejmé buď naprosté antipatie nebo naopak velmi emotivní sympatie. Proto považujeme za potřebné publikovat makroekonomické ukazatele tak, jak jsou získány a komentáře zaměřit jen na konstatování reálně zjištěného stavu. Nebudeme nijak zastírat, že jistou ambicí tohoto textu je také potvrdit

[1] Příspěvek vznikl jako výstup z vnitřní grantové soutěže UJAK Praha „Měnící se role a pozice nově se rozvíjejících ekonomik v globálním kontextu. Parametrická analýza ekonomické a vojensko-strategické situace.“

hypotézu o tom, že se jedná o významnou skupinu států, která si zaslouží více pozornosti, než je jí dosud věnováno.

Multipolarní uspořádání současného světa – východiska

Pokud se chceme zabývat oblastí zkoumání vybraných vztahů v interakci jednotlivých států a skupin států v konkrétní historické podobě, potom je dobré vymezit alespoň základní pojmy. Komparace, tak jak je naznačená v dalším textu respektuje charakter současného uspořádání mezinárodního systému a mezinárodních vztahů. Definici mezinárodních systémů můžeme najít u respektovaných autorů, kteří říkají, že *„Mezinárodní systém lze definovat jako obecný vzorec politických, ekonomických, sociálních, geografických a technologických vztahů, které určují světové dění nebo jeho všeobecné uspořádání, v němž se mezinárodní vztahy vyskytují v kterémkoliv období.“*[2] Polarita je v mezinárodních vztazích definovatelná v souladu s názory A. Harta: *„Polarita vyjadřuje počet autonomních center moci a je funkcí rozdělení moci pouze mezi nejvýznamnější aktéry.“*[3] Pokud v systému existuje jeden dominantní aktér, který výrazně předčí ostatní, potom hovoříme o unipolárním systému (monopolárním systému nebo hegemonii).[4] Ve stavu, kdy ovlivňují mezinárodní systém dva zhruba stejně mocné státy, hovoříme o bipolaritě a pokud jsou výrazní aktéři tři (tripolarita)[5] a více, potom o multipolaritě. Bezprostředně po ukončení 2. světové války byly mezinárodní vztahy uspořádány v podobě tzv. bipolarity. *„Bipolarita popisuje stav systému, kdy dvě přibližně stejně silné velmoci zaujímají hegemoniální postavení a naprosto ovládají část systému. Vztahy mezi oběma póly – nejsilnějšími státy systému – určují vztahy uvnitř mezinárodního systému. S bipolaritou je spojený trend vytvářet teritoriálně uzavřená a ideologicky upevněná uskupení.“*[6] Tuto situaci charakterizovalo mezinárodní postavení dvou velmocí – USA a Sovětského svazu po ukončení druhé světové války. K výrazným změnám došlo především na počátku 21. století. Tyto změny jsou charakteristické mimo jiné také komplexním vlivem globalizace a tím, jak na tyto změny reagovaly státy a jejich koalice při vytváření co nejsilnějších ekonomických, ale i bezpečnostních a strategických pozic v rámci mezinárodních vztahů. Postupně, ale zcela zřetelně se měnila pozice a význam jednotlivých „tradičních“ center světového dění. Vedle tradičně pojímaných „velmocí“ a center světového vývoje se postupně, ale znatelně projevovaly a projevují skupiny zemí, které jsou nazývány obecně jako „nově se rozvíjející ekonomiky.“ Především se postupně měnila (a to i v současnosti) vztah USA jako téměř jediného kandidáta na pozici světové supervelmoci a dalšími aktuálně významnými aktéry systému mezinárodních vztahů. Vedle (byť s problémy) sjednocené Evropy máme na mysli především země jako jsou Ruská federace, Čína, Indie a další země. Jejich současné působení jednoznačně vytváří situaci, kterou teorie mezinárodních vztahů definuje jako multipolaritu v uspořádání mezinárodního systému. *„Multipolarita popisuje stav rozptýlení či rozdělení moci v systému mezi více než dva aktéry. Multipolarita může mít různý charakter – může mít charakter omezené multipolarity, kdy je v systému přítomno jen několik velmocí, může mít však i charakter extrémní multipolarity, kdy je moc rozptýlená mezi velké množství hráčů. Multipolární systém je mnohem náchylnější ke*

---

[2] PEARSON, F. S., ROCHESTER, J. M.: *Medzinárodné vzťahy.* Bratislava: IRIS, 1992.

[3] HART, J.A.: *Power and Polarity in the International Systém.* In: Saborsky, A.N. (ed.) *Polarity and War: The Changing Structure of International Conflict.* 1st ed.Boulder-London: Westview Press, 1985, s. 31.

[4] MANSFIELD, E. D.: *Power, Trade and War.* Princeton: Princeton University Press, 1994, nebo RUSSETT. B. *International Relations.* Yale University, February 2002. Dostupné z http://www.yale.edu/unsy/brussett/InternationalRelations.pdf

[5] Srov. např. SCHWELLER, R. L.: *Deadly Imbalances. Tripolarity and Hitler´s Strategy of World Conquest.* New York: Columbia University Press, 1998.

[6] Viz. WAISOVÁ, Š.: *Úvod do studia mezinárodních vztahů.* 3. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, s. 60.

konfliktům než systém unipolární či bipolární. Celý systém je méně předvídatelný než systémy předchozí.“[7] Stávající uspořádání světové reality odpovídá právě situaci uvedenému stavu multipolarity, kde všichni jeho účastníci mají snahu stabilizovat svou mezinárodní pozici a získávat vyšší podíl na ovlivňování ekonomických, politických a vojenských reálií ve svůj prospěch. Země skupiny BRICS jsou jedním z podstatných aktérů těchto procesů a proto je jejich pozici věnována v tomto příspěvku pozornost.

Země BRIC, jejich stručná charakteristika a vývoj

Když na počátku tohoto tisíciletí poprvé použil analytik Jim O´Neill akronym BRIC[8] pro označení skupiny zemí s předpokládaným růstovým ekonomickým potenciálem, nemohl snad ani tušit o jak významný prvek v budoucím uspořádání světa se bude jednat. Není tomu tak dávno, co někteří odborníci v oblasti politologie zcela popírali a vlastně ještě popírají existenci tohoto dnes již většinou respektovaného a vnímaného uskupení. Např. poměrně veřejně známý politolog, pan Roman Joch, někdejší poradce pražského primátora a premiéra České republiky Petra Nečase se v rozhovoru pro Parlamentní listy dne 13. ledna 2015 vyjádřil na adresu BRICs následovně…*“BRICS je taková módní bublina, ale když se podíváte na těch pět zemí (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jižní Afrika) zjistíte, že každá z nich je velice odlišná od druhých. Je to velice nehomogenní skupina, vlastně není to žádná skupina, je to jen zkratka.“*[9] Není účelem příspěvku s tímto názorem nějak výrazně polemizovat, spíše podotknout, že ani Evropská unie, jejíž existenci nepopírá dnes nikdo, není ani zdaleka vnitřně zcela harmonizovaným celkem bez vnitřních neshod a disfunkcí. Nakonec zajímavá je v této souvislosti poznámka Ilony Švihlíkové, kterou publikovala 8. července 2016 ve stejném periodiku, kdy na podobný problém píše:*“Spolupráce v různých oblastech ovšem není nutně integrace. Evropská dezintegrace je jedním z mnoha odrazů hrůzné nekompetence „elit“ vyspělých zemí, odráží smrtelnou kombinaci jejich hlouposti a zároveň arogance moci. Jak dezintegrace evropská, tak i sbližování Ruska a Číny jsou tedy do značné míry plody Západu.“*[10] Mnozí autoři charakterizují země BRIC jako nového globálního hráče, kterého je zapotřebí brát vážně. Tato skupina zemí se postupně vyhraňuje v různých oblastech společenského života. V mnoha ohledech ještě nemá koncepčně vyhraněné kontury společného postupu, ale tato situace je pochopitelná pro jejich (kulturní, historickou, ekonomickou a.j.) odlišnosti. Přesto v mnoha oblastech výsledky jejich každoročních summitů jsou konkretizovány v ekonomické a vojensko-strategické oblasti reálnými počiny. Je tedy zřejmé, že si tyto země uvědomují velmi dobře své potenciální možnosti a postupně hledají cesty, jak tyto reálně naplňovat ve svůj prospěch. Ve srovnání s tradičně nahlíženými velmocemi se jejich přístupy v mnohém odlišují. Používají odlišné modely spolupráce se třetími zeměmi, kde hodlají v budoucnu uplatňovat svůj vliv. O pozici Číny, jednoho z hlavních hospodářských lídrů skupiny zemí BRICs svědčí skutečnost, že podle vyhlášení Mezinárodního měnového fondu (dále MMF) Čína sesadila v září roku 2014 Spojené státy

---

[7] WAISOVÁ, Š. *Úvod do studia mezinárodních vztahů.* Plzeň: Aleš Čeněk. 2009, s. 51.

[8] Výraz BRIC poprvé v roce 2001použil analytik investiční skupiny Goldman and Sachs O´Neill. Viz. O´Neill, J. (30. November 20012) Building Better Global Economic BRIC. Global Economics Paper No. 66. Goldman Sachs and company. Dostupné na http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf

[9] PARLAMENTNÍ LISTY.CZ [online] [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné na http://www.parlamentnílisty.cz/arena/politologove/Roman-Joch-BRICS-je-jen-takova-bublina-Ze-Amerika-chce-valku-To-je-fantasmagorie-353917

[10] Ekonomka Švihlíková odhaluje, co se děje ve stínu Brexitu na východ od nás. A nabádá Evropu... | ParlamentniListy.cz – politika ze všech stran. *Úvodní strana | ParlamentniListy.cz – politika ze všech stran* [online]. 2009 [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.parlamentnilisty. cz/arena/rozhovory/Ekonomka-Svihlikova-odhaluje-co-se-deje-ve-stinu-Brexitu-na-vychod-od-nas-A-nabada-Evropu-443829

z první příčky světové ekonomiky, kde USA tuto pozici držely od roku 1872, kdy předběhly Velkou Británii. MMF odhaduje, že letos hrubý domácí produkt Číny dosáhne 17,6 bilionu dolarů, americký jen 17,4 bilionu. Přitom ještě v roce 2000 USA produkovaly třikrát více nežli Čína. Přesto zatím průměrný Číňan vydělává značně méně než průměrný Američan a přepočet čínského HDP na hlavu je čtyřikrát menší než v USA. S velikostí populací je to ale přesně naopak, Čína má zhruba čtyřikrát více obyvatel než Spojené státy.[11]

Další alternativní centra budoucího rozvoje světové ekonomiky – N11 a CIVETS

Kromě zemí BRICs, které byly pojmenovány v roce 2001 Jimem O´NeilLem, stejný analytik investiční skupiny Sachs and Goldman v roce 2007, když hledal další možnosti investic v různých částech světa, vyjmenoval celkem 11 zemí, které označil jako „Next Eleven."

Akronym **NEXT 11** pochází tedy od stejného autora jako označení BRIC. Nová jedenáctka", je označení pro země s výrazným růstovým potenciálem podle Goldman Sachs, které mají: 1. Velkou a mladou populaci 2. Rostoucí ekonomiku 3. Trh jehož význam a podíl celosvětově roste. Jedná se o následující země:

- Bangladéš
- Egypt
- Indonésie
- Írán
- Jižní Korea
- Mexiko
- Nigérie
- Pákistán
- Filipíny
- Turecko
- Vietnam[12]

Podle předních analytiků skupiny Sachs and Goldman existují další alternativní centra pro budoucí možný ekonomický rozvoj a prosperitu mimo dosud tradičně pojímaná centra a velmoci. Jsou označovány jako „druhá generace rozvíjejících se ekonomik." Jde např. o skupiny zemí pracovně nazývaných CIVETS. Akronym **CIVETS** se skládá z počátečních písmen anglických názvů států – Kolumbie, Indonésie, Vietnamu, Egypta, Turecka a Jihoafrické republiky. Mohl by je čekat podobný osud jako tomu bylo u zemí BRIC (Brazílie, Ruska, Indie a Číny) neboli první generace rozvíjejících se ekonomik. Státy CIVETS již delší dobu budí velkou pozornost zahraničních firem: nejen jako výhodná výrobní lokalita, ale také jako nové odbytiště. Lákají mladou (průměrný věk činí 27 let), rychle rostoucí populací. Žije v nich na 600 milionů obyvatel – osm procent světové populace. Každý člen této skupiny je určitým způsobem specifický a dohromady mají veliký potenciál stát se v budoucnu významnými hráči v mezinárodních vztazích. Každý z těchto států disponuje složitými finančními službami, kontrolovanou inflací a pohybuje se v kladných hodnotách na křivce porodnosti. Jejich ekonomiky se zaměřují převážně na produkty primárního ekonomického sektoru, což znamená zemědělské plodiny, rybolov, těžbu nerostných surovin popřípadě ropy nebo plynu. V posledních letech došlo u těchto států

[11] HOSPODÁŘSKÉ NOVINY [online] [cit. 29. 11. 2016] Dostupné na: http://byznys.ihned.cz/c1-63221970-usa-cina-nejvetsi-ekonomika-sveta-po-150-letech

[12] Jaké země a trhy mají největší růstový potenciál do budoucna? Akcie CZ. Tak trochu jiný finanční server [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.akciecz.cz/products/jake-zeme-a-trhy-maji-nejvetsi-rustovy-potencial-do-budoucna-/

také k nárůstu přímých zahraničních investic. Hovoří se také o jejich roli v příštích dekádách. Podle některých názorů je dokonce možné, že do dvaceti let by CIVETS mohly dosáhnout ekonomické úrovně států G7. Odhadovaný ekonomický růst je podle poradenské společnosti KPMG u států CIVETS cca 4,9 % ročně, kdežto u rozvinutých zemí jen cca 1,8 %.[13] Díky novým technologiím jsou tyto země schopné přeskočit několik etap a profitují ze zkušeností a produktů průmyslových ekonomik.

Realita zemí BRICS – New Development Bank

Reálný základ v polemice o tom, zda jsou země skupiny BRICS skutečně pouhou bublinou dává existence nejen koordinovaných výstupů těchto zemí na svých summitech, kterých bylo už osm, kde je vždy vydána poměrně rozsáhlá deklarace o společném dalším postupu, ale také mnoho společných jednání na úrovních jednotlivých ministerstev. Od roku 2009 začala probíhat multilaterální jednání, která vyvrcholila konferencí zemí BRICS (Brazílie, Indie, Čína, Rusko, Jihoafrická republika) ve Fortezze v Brazílii v roce 2014. Bylo přijato klíčové, základní rozhodnutí, k vytvoření nového měnového fondu – „New Development Bank (dále jen NDB)“. NDB vznikla jako jistá alternativa ke Světové bance a ratingové agentuře a jako alternativa k Mezinárodnímu měnovému fondu, které jsou tradičně ovládané Spojenými státy, Evropou a Japonskem. Rozvojové banky, ve které žádná měna nebude světovou, protože se jedná o multilaterální financování projektů v národních měnách zúčastněných států. Jde především o rozvojové infrastrukturní projekty zemí, které měly v roce 2014 víc jak 3 miliardy obyvatel, což je 41 % světové populace, a států, které v souhrnu vytváří 25 % HDP celé planety a drží 42 % světových devizových rezerv. Rozdílně od Světové banky a mezinárodního měnového fondu, které přiřazují hlasovací práva podle podílu na základním kapitálu, v NDB má každá účastnická země přiřazen jeden hlas, a žádná ze zemí nemá právo veta. Dohoda o zřízení NDB byla podepsána v červenci 2014. Samotná banka se zaměřuje na financování projektů v oblasti infrastruktury a projektů udržitelného rozvoje v zemích skupiny BRICSu a dalších rozvojových zemích. Proces založení počal na summitu v roce 2011 byla založená New Development Bank, kde tyto země v základním fondu sdružily 100 miliard USD a postupně se pokouší vytvořit protiváhu na světových finančních trzích tradičně fungujícím institucím, jako jsou Mezinárodní měnový fond a Světová banka. Tento společný měnový a investiční projekt disponuje nejen dostatkem finančních zdrojů, ale těší se také zájmu dalších zemí, které o spolupráci jeví zájem. V současnosti již existuje celá řada především infrastrukturních projektů, které tato poměrně nová instituce financuje a nepočíná si tedy jako žádná „bublina.“

Srovnání vybraných makroekonomických ukazatelů mezi zeměmi skupiny BRIC a Evropskou unií

Jedním ze základních rysů charakterizujících makroekonomický potenciál zkoumaného celku je počet obyvatel, kteří v něm žijí. Udává se, že jejich **podíl počtu obyvatelstva zemí BRIC na celkové světové populaci činí asi 42,0 %**. Navíc předností zemí skupiny BRIC je také ta skutečnost, že tato populace má výrazný motiv k produktivní práci na zlepšení svých životních podmínek a výhodou je i nižší průměrný věk této populace. Jak vypadá konkrétní srovnání mezi zeměmi BRIC a EU?

[13] KPMG.COM [online]. Dostupné z: http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/consumercurrents/pages/state-of-the-civets.aspx

Srovnání počtu obyvatel mezi zeměmi BRICs a EU					
	2011	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Brazilie	*197 400 000*	*199 240 000*	*201 030 000*	*202 770 000*	*204 450 000*
Rusko	*143 000 000*	*143 300 000*	*143 700 000*	*146 300 000*	*146 300 000*
Indie	*1 217 440 000*	*1 243 000 000*	*1 259 350 000*	*1 275 920 000*	*1 292 710 000*
Čína	*1 347 350 000*	*1 354 040 000*	*1 360 720 000*	*1 367 820 000*	*1 374 620 000*
BRIC	*2 905 190 000*	*2 939 580 000*	*2 964 800 000*	*2 992 810 000*	*3 018 080 000*
EU	*504 490 000*	*504 060 000*	*505 170 000*	*506 940 000*	*508 290 000*

Zdroj:[14]

Země skupiny BRICs jsou významným geografickým hráčem světové scény především **podle plochy svého území, která činí asi 26,6 % celkové plochy Země**. Na území těchto zemí se nachází bohaté nerostné suroviny a zásoby důležitých zdrojů nezbytných k zajištění široké produkce.

Země	***Rozloha v km^2 / % zemského povrchu***	***Počet obyvatel/ podíl na světové populaci***
Brazilie	*8 516 000 / 6,3%*	*204 450 000 / 2,8%*
Rusko	*17 098 000 / 12,6%*	*146 300 000 / 2,0%*
Indie	*3 287 000 / 2,4%*	*1 292 710 000 /17,1%*
Čína	*9 600 000 / 7,1*	*1 374 620 000 / 19,4%*
J.A.R.	*1 121 000 / 0,9%*	*54 000 000/ 0,7%*

Zdroj:[15]

Jak je z tohoto srovnání patrné, země skupiny BRICS jsou vzhledem k těmto charakteristikám důležitou součástí světové populace a oproti Evropské unii tvoří vyšší podíly na sledovaných ukazatelích.

Porodnost porovnává průměrný roční počet narozených během roku na 1000 osob v populaci v polovině roku; také známý jako hrubá míra porodnosti.

	Na 1000 obyvatel v %			
Country	***Porodnost***	***Úmrtnost***	***Míra růstu populace***	***Průměrný věk***
Brazilie	*14.46*	*6.58*	*0.77*	*31,6*
Čína	*12.49*	*7.53*	*0.45*	*37,1*
Indie	*19.55*	*7.32*	*1.22*	*27,6*
Rusko	*11.60*	*13.69*	*- 0.04*	*39,3*
Jižní Afrika	*20.75*	*9.91*	*1.33*	
EU	*10.20*	*10.20*	*25.00*	*42,7*

Zdroj:[16]

Syntetickým makroekonomickým ukazatelem je schopnost ekonomik produkovat společenský produkt a zpravidla se měří vytvořeným hrubým domácím produktem.

[14] STATISTA.COM [online] [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: https://statista.com/statistic/274866/fdi-inflows-worldwide-regions-brics

[15] Dostupné na: www.aks.ru/free_doc/doc_2015/BRICS_ENG.pdf

[16] CIA.GOV [online] [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné na: https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ee.html

Hrubý domácí produkt (v mld$)

	2011	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Brazílie	*2 517,927*	*2 616,996*	*2 788,947*	*2 971,121*	*3 165,559*
Čína	*6 988,470*	*7 744,113*	*8 609,312*	*9 560,367*	*10 607,641*
Indie	*1 843,382*	*2 012,760*	*2 235,241*	*2 476,445*	*2 738,272*
Rusko	*1 884,903*	*2 117,245*	*2 342,138*	*2 569,676*	*2 810,953*
Jižní Afrika	*422,637*	*443,288*	*464,971*	*487,754*	*510,937*
BRICS	*13 656,719*	*14 934,412*	*16 440,609*	*18 065,863*	*19 833,361*
EU	*17 960,236*	*18 542,940*	*19 100,313*	*19 714,625*	*20 366,201*
Index BRICS/EU	*0,7604*	*0,8054*	*0,8607*	*0,9164*	*0,9738*

Zdroj:[17] Upraveno autory (součet BRICS)

Nezaměstnanost je poměrně komplikovaným ukazatelem, protože jeho vypovídací schopnost je podmíněná také způsobem, jakým lidé získávají prostředky na obživu. Tam, kde důchody za realizovanou práci netvoří významný podíl na příjmech, se míra nezaměstnanosti pohybuje zpravidla výše. (viz. v tabulce uvedené údaje za Jižní Afriku, které se výrazně liší). Ke srovnání ekonomik použijeme právě vyjádřenou míru nezaměstnanosti, která svou konstrukcí umožňuje přímé porovnání.

Země	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***
Brazil	*6.74*	*5.98*	*5.48*	*5.38*	*5.50*	*6.05*
China	*4.10*	*4.10*	*4.10*	*4.10*	*4.10*	*4.10*
India				*8.20*	*7.30*	
Russia	*7.30*	*6.50*	*5.50*	*5.50*	*5.64*	*6.50*
South Africa	*24.88*	*24.80*	*24.88*	*24.73*	*25.22*	*25.00*
EU	*9.50*	*10.00*	*10.80*	*10.60*	*9.80*	*9.60*

Zdroj: [18]

Dalším ze základních makroekonomických ukazatelů, který označujeme jako indikátor peněžní stability je **míra inflace** v jednotlivých srovnávaných zemích. Údaje v tabulce jsou za rok 2015 a je nezbytné říci, že v posledním období prožívá z tohoto úhlu pohledu složitou situaci především Indie.

Země	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***
Brazil	*5.039*	*6.636*	*5.404*	*6.346*	*5.771*	*5.309*
China	*3.325*	*5.417*	*2.650*	*2.735*	*2.971*	*3.000*
India	*10.445*	*8.391*	*10.436*	*10.879*	*8.878*	*7.524*
Russia	*6.854*	*8.443*	*5.068*	*6.731*	*5.708*	*5.355*
South Africa	*4.271*	*5.000*	*5.654*	*5.851*	*5.499*	*5.149*
EU	*1.984*	*3.105*	*2.641*	*1.528*	*0.659*	*1.137*

Zdroj:[19]

[17] IMF World Economic Outlook Database List, information about Gross Domestic Product (GDP). *Document Moved* [online]. Dostupné z: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28

[18] Report for Selected Countries and Subjects. Document Moved [online]. Dostupné z: https://www.imf.org/ external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.& br =1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=LUR&grp=0&a=&pr.x=33&pr.y=1

[19] IMF.ORG [online] [cit. 29. 11. 2016]
Report for Selected Countries and Subjects. Document Moved [online]. Dostupné z: http://www.imf.org/ external/pubs/ ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=. &br= 1&c =223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PCPIPCH&grp=0&a=&pr1.x=15&pr1.y=12

V souvislosti s obsahem zkoumaných vztahů přinesla investiční analytická společnost Goldman and Sachs zajímavé údaje o rostoucí dominanci států skupiny BRICS podle jejich podílu na vytvořeném hrubém národním produktu v celosvětovém srovnání s predikcí na rok 2050. Znatelný je předpokládaný růst nejen u zemí skupiny BRICS, ale analytici této prestižní agentury prognózují také výrazný podíl tzv. „druhé generace nově se rozvíjejících ekonomik“, zemí N11. Podle této instituce je stav následující:

Pořadí zemí podle jejich podílu na vytvořeném světovém HDP		
2000	*2010*	*2050*
USA	*USA*	***Čína (2014)***
Japonsko	***Čína***	*USA*
Německo	*Japonsko*	***Indie***
Velká Británie	*Německo*	***Brazílie***
Francie	*Francie*	***Rusko***
Čína	*Velká Británie*	*Japonsko*
Itálie	***Brazílie***	*Mexiko (N11)*
Kanada	*Itálie*	*Indonesie (N11)*
Mexiko	*Kanada*	*Velká Británie*
Brazílie	***Indie***	*Francie*
Španělsko	***Rusko***	*Německo*
Jižní Korea	*Španělsko*	*Nigerie (N11)*
Indie	*Austrálie*	*Turecko (N11)*
Austrálie	*Mexiko*	*Egypt (N11)*
Holandsko	*Jižní Korea*	*Kanada*

Zdroj:[20]

Závěr

Pilotní komparace předložená v tomto příspěvku je matriálem, který slouží jako možné východisko k dalšímu zkoumání vnitřního vývoje v uvedených skupinách zemí (BRICs, NEXT 11, CIVETS a.j.), tak i vzájemného působení v rámci globální, multipolárně uspořádané světové ekonomiky. Je zcela zřejmé, že tyto, na první pohled vnitřně nesourodé a rozdílné celky disponují významným makroekonomickým potenciálem, který se za příznivých (politicko, vojenských) podmínek mohou změnit c reálnou ekonomickou sílu. V tom případě je možné tyto celky považovat za velmi významné hráče ekonomické reality. Země BRIC chápou nezbytnost propojení ekonomických a vojensko-strategických potenciálů a proto se spojují summity představitelů těchto zemí s jednáním obranného, vojenského uskupení – Šanghajské obranné organizace. I jejich aktivity nejsou již zcela jen symbolické, nebo realizované jen ve vyhlášeních. Reálné společné vojenské aktivitiy (vojenská cvičení) především ve spolupráci Ruska a Číny jsou toho dokladem. V multipolárně uspořádané společnosti se tak vedle tradičně pojímaných center formují další celky, které na tuto pozici budou docela jistě v budoucnosti aspirovat.

Seznam použitých zdrojů:

1. CIA.GOV [online] © 2015 [cit. 29. 11. 2016] Dostupné na: www.aks.ru/free_doc/doc_2015/BRICS_ENG.pdf

[20] GOLDMAN AND SACHS.ORG [online] [cit. 29. 11. 2016] Dostupné z: http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/files/2012/11/Goldman-Sachs-Global-Economics-Paper-208.pdf

2. Ekonomka Švihlíková odhaluje, co se děje ve stínu Brexitu na východ od nás. A nabádá Evropu... | ParlamentniListy.cz – politika ze všech stran. Úvodní strana | ParlamentniListy.cz – politika ze všech stran [online]. Copyright © OUR MEDIA a.s. 2009 [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.parlamentnilisty.cz/arena/rozhovory/Ekonomka-Svihlikova-odhaluje-co-se-deje-ve-stinu-Brexitu-na-vychod-od-nas-A-nabada-Evropu-443829

3. GOLDMAN AND SACHS.ORG[online]©[cit. 29. 11. 2016] Dostupné z: http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/files/2012/11/Goldman-Sachs-Global-Economics-Paper-208.pdf

4. HART, J.A. *Power and Polarity in the International Systém*. In: Saborsky, A.N. (ed.) *Polarity and War: The Changing Structure of International Conflict*. 1st ed.Boulder-London: Westview Press, 1985, s. 31

5. HOSPODÁŘSKÉ NOVINY [online] © 2014 [cit. 29. 11. 2016] Dostupné na: http://byznys.ihned.cz/c1-63221970-usa-cina-nejvetsi-ekonomika-sveta-po-150-letech

6. https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ee.html

7. IMF World Economic Outlook Database List, information about Gross Domestic Product (GDP). Document Moved [online]. Dostupné z: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28

8. IMF.ORG [online] © 2015 [cit. 29. 11. 2016] Report for Selected Countries and Subjects. Document Moved [online]. Dostupné z: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PPPPC&grp=0&a=&pr.x=26&pr.y=3

9. IMF.ORG[online] © 2015 [cit. 29. 11. 2016]

10. Jaké země a trhy mají největší růstový potenciál do budoucna? Akcie CZ. Tak trochu jiný finanční server [online]. Copyright © 2009 [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.akciecz.cz/products/jake-zeme-a-trhy-maji-nejvetsi-rustovy-potencial-do-budoucna-/

11. KEGLEY, Ch. W. Jr., RAYMOND, G. A. *A Multipolar Peace?* New York: St. Martin´s Press, 1994

12. KPMG.COM [online]. Dostupné z: http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/consumercurrents/pages/state-of-the-civets.aspx

13. MANSFIELD, E. D. *Power, Trade and War*. Princeton: Princeton University Press, 1994

14. O´NEILL, J. (30. November 20012) *Building Better Global Economic BRIC*. Global Economics Paper No. 66. Dostupné na: *Goldman Sachs* [online]. Copyright ©o [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf

15. PARLAMENTNÍ LISTY.CZ[online] © 2015 [cit. 29. 11. 2016] Dostupné na http://www.parlamentní listy.cz/arena/politologove/Roman-Joch-BRICS-je-jen-takova-bublina-Ze-Amerika-chce-valku-To-je-fantasmagorie-353917

16. PEARSON, F. S., ROCHESTER, J. M.: *Medzinárodné vzťahy.* Bratislava: IRIS. ISBN 80-88778-42-5

17. Report for Selected Countries and Subjects. Document Moved [online]. Dostupné z: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=LUR&grp=0&a=&pr.x=33&pr.y=17

18. Report for Selected Countries and Subjects. Document Moved [online]. Dostupné z: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PCPIPCH&grp=0&a=&pr1.x=15&pr1.y=12

19. SCHWELLER, R. L. *Deadly Imbalances. Tripolarity and Hitler´s Strategy of World Conquest.* New York: Columbia University Press. 1998

20. STATISTA.COM [online] © 2015 [cit. 29. 11. 2016] Dostupné z: https://statista.com/statistic/274866/fdi-inflows-worldwide-regions-brics

21. WAISOVÁ, Š. *Úvod do studia mezinárodních vztahů.* 3. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-177-9

Kontakt:
Dr. Jindřich Nový, Ph.D.
Katedra ekonomických studií
UJAK Praha
Roháčova 63
130 00 Praha 3, Česká republika
e-mail:novy.jindrich@ujak.cz

Martina Brabcová,
EHS UJAK Praha
Roháčova 63
130 00 Praha 3, Česká republika

Tereza Chlumová
EHS UJAK Praha
Roháčova 63
130 00 Praha 3, Česká republika

Eva Tomsová
EHS UJAK Praha
Roháčova 63
130 00 Praha 3, Česká republika

POZICE ZEMÍ SKUPINY BRICS V KOMPARACI EKONOMICKÉHO A VOJENSKO-STRATEGICKÉHO POTENCIÁLU S EVROPSKOU UNIÍ

Jindřich Nový[a] –Jarmila Zouharová[b]

[a] Fakulta Unicorn College, s.r.o., Katedra ekonomie a managementu,
V Kapslovně 2767/2, Praha 3, e-mail: jindrich.novy@unicorncollege.cz
[b] Fakulta Unicorn College, s.r.o., Katedra ekonomie a managementu,
V Kapslovně 2767/2, Praha 3, e-mail: Jarmila.zouharova@unicorncollege.cz

Tento článek diskutuje svým obsahem problém současné pozice zemí BRICS v systému mezinárodních vztahů globalizující se společnosti. Zaměřuje se na vymezení pojmů týkajících se polarity mezinárodního systému a odpovídá na problém, jaká je v současnosti vojenskostrategická pozice zemí BRICS a její potenciál v této oblasti.
Klíčová slova: BRICS, polarita, multipolarita, unipolarita, mezinárodní vztahy, mezinárodní systém, charakteristika zemí BRICS, vojenský a strategický potenciál zemí BRICS.

This article discusses its content, the problem of the current position of the BRICS countries in the system of international relations globalizing the company. It focuses on the definition of terms related to the polarity of the international system and is responsible for the problem, what is currently vojenskostrategická position of the BRICS countries and its potential in this area.
Key words: BRICS, polarity, multipolarity, unipolarita, international relations, international system, characteristics of the BRICS, a military and strategic potential of the BRICS.
JEL: F50, F52

Úvod

Motto: Dnešní svět se přestává měnit – je prostě jiný *(J. Nový)*

Při studiu v oblasti mezinárodních vztahů a mezinárodních systémů v interakci jednotlivých států a skupin států v konkrétní historické podobě se často zkoumají otázky jejich vzájemného vztahu. Klasifikace a popisy těchto vztahů se mnohdy velmi liší podle úhlu pohledu toho, kdo analýzu provádí. Polarita těchto vztahů hraje v teorii mezinárodních vztahů podstatnou roli a je součástí jak tradičních, tak i současných úvah o koncepci a chování současného mezinárodního systému. Role a pozice zemí BRICS[1] (Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jihoafrická republika) v těchto souvislostech je poměrně novým fenoménem a proto se náš tým v rámci specifického výzkumného úkolu rozhodl zkoumat jejich ekonomickou a vojenskostrategickou pozici v komparaci se státy Evropské unie. Již dnes je poměrně zřejmé,

[1] Výraz BRIC poprvé v roce 2001 použil analytik investiční skupiny Goldman and Sachs O´Neill. Viz. O´Neill, J. (30. November 2001) *Building Better Global Economic BRIC.* Global Economics Paper No. 66. Goldman Sachs and company. Dostupné na: *Goldman Sachs* [online]. Copyright ©o [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf

že i přes nepříliš intenzivní pozornost tuzemských médií, hlas, názory a stanoviska těchto zemí budou čím dál důležitější v globálním kontextu společenskoekonomického i vojenskostrategického vývoje v budoucnu. Chceme poukázat na reálnou existenci ekonomicky velmi silného globálního hráče, na skutečnosti, které prokazují, že je si této role vědom a že se odehrávají konkrétní kroky, aby myšlenka na vznik nové geopolitické autority nabývala reálných rozměrů.

1. POJETÍ MULTIPOLARITY V MEZINÁRODNÍCH VZTAZÍCH

Společenskou polaritu mezi aktéry mezinárodních vztahů zkoumáme jako součást nebo jako důsledek existence reálného mezinárodního systému. Mezinárodní systém je tradičně (viz Krejčí, 1997) *určován charakterem aktérů mezinárodních vztahů, vztahy mezi těmito aktéry a normami, resp. regulátory jejich chování.*[2] Poněkud odlišnou definici mezinárodních systémů můžeme najít u dalších autorů, kteří říkají, že *„mezinárodní systém lze definovat jako obecný vzorec politických, ekonomických, sociálních, geografických a technologických vztahů, které určují světové dění nebo jeho všeobecné uspořádání, v němž se mezinárodní vztahy vyskytují v kterémkoliv období.“*[3] Polarita je v mezinárodních vztazích definovatelná v souladu s názory A. Harta: *„Polarita vyjadřuje počet autonomních center moci a je funkcí rozdělení moci pouze mezi nejvýznamnější aktéry.“*[4] Obvykle teorie rozlišuje tři základní typy polarity. Pokud v systému existuje jeden dominantní aktér, který výrazně předčí ostatní, potom hovoříme o unipolárním systému (monopolárním systému nebo hegemonii)[5]. Ve stavu, kdy ovlivňují mezinárodní systém dva zhruba stejně mocné státy, hovoříme o bipolaritě a pokud jsou výrazní aktéři tři (tripolarita)[6] a více, potom o multipolaritě. Kdo, a podle čeho určí ony nejvýznamnější aktéry? Základní problém je v metrice určení toho, kdo je „nejvýznamnější“ a kdo „méně významný.“ Tento problém je ovšem natolik teoretický, že pro praktické pojetí tohoto příspěvku přesahuje jeho určení. Vyjdeme z praktického pohledu na světové dění v současnosti a tyto kategorie poměrně snadno definujeme analýzou současného stavu a pozic zkoumaných aktérů. Walz k tomu poznamenává: *„Určení postavení států…. Nevyžaduje, abychom dokázali předpovídat jejich úspěch ve válce nebo jiných podnicích. Je třeba je pouze zhruba setřídit podle jejich schopností (capability)…. Jde o empirickou otázku a odpověď na ní dává selský rozum.“*[7] Počátkem 21. století logicky pokračovaly procesy, které se odehrávaly v předchozím období. Současná situace je vyústěním předchozích vztahů a jejich dopadů na konkrétní situaci. Bezprostředně po ukončení 2. světové války byly mezinárodní vztahy uspořádány v podobě tzv. bipolarity. *„Bipolarita popisuje stav systému, kdy dvě přibližně stejně silné velmoci zaujímají hegemoniální postavení a naprosto ovládají část systému. Vztahy mezi oběma póly – nejsilnějšími státy systému – určují vztahy uvnitř mezinárodního systému. S bipolaritou je spojený trend vytvářet teritoriálně uzavřená a ideologicky upevněná uskupení.“*[8]

Těmito velmocemi byly USA a Sovětský svaz. Na relativně dlouhou dobu rivalita mezi těmito dvěma póly mezinárodních vztahů určovala také jejich charakter. Výrazné změny

---

[2] KREJČÍ, O. *Mezinárodní politika.* Praha: Victoria Publishing, 1997.
[3] PEARSON, F. S., ROCHESTER, J. M. *Medzinárodné vzťahy.* Bratislava: IRIS, 1992.
[4] HART, J.A. *Power and Polarity in the International Systém.* In: Saborsky, A.N. (ed.) *Polarity and War: The Changing Structure of International Conflict.* 1st ed.Boulder-London: Westview Press, 1985, s. 31.
[5] Viz MANSFIELD, E. D. *Power, Trade and War.* Princeton: Princeton University Press, 1994, nebo RUSSETT. B. *International Relations.* Yale University, February 2002. Dostupné na: *Yale University* [online] http://www.yale.edu/unsy/brussett/InternationalRelations.pdf
[6] Srov. např. SCHWELLER, R. L. *Deadly Imbalances. Tripolarity and Hitler´s Strategy of World Conquest.* New York. Columbia University Press, 1998.
[7] WALTZ, K. N. *Theory of International Politics.* 1st ed.Reading: Addison-Wesley, 1979, s. 131.
[8] Viz. WAISOVÁ, Š. *Úvod do studia mezinárodních vztahů. 3. Rozšířené vydání.* Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, s. 60.

je možné sledovat od počátku 21. století. Tyto změny jsou charakteristické mimo jiné také komplexním vlivem globalizace a tím, jak na tyto změny reagovaly státy a jejich koalice při vytváření co nejsilnějších ekonomických, ale i bezpečnostních a strategických pozic v rámci mezinárodních vztahů. Postupně, ale zcela zřetelně se měnila pozice a význam jednotlivých „tradičních" center světového dění. Ruská federace na čas ztratila pozici a význam velmoci z minulé éry. Sama ovšem na tento status nikdy nerezignovala. Především se mění (a to i v současnosti) vztah USA jako téměř jediného kandidáta na pozici supervelmoci a dalšími aktuálně významnými aktéry systému mezinárodních vztahů. Vedle (byť s problémy) sjednocené Evropy, máme na mysli především země, jako jsou Ruská federace, Čína a další země. Jejich současné působení jednoznačně vytváří situaci, kterou teorie mezinárodních vztahů definuje jako multipolaritu v uspořádání mezinárodního systému. *„Multipolarita popisuje stav rozptýlení či rozdělení moci v systému mezi více než dva aktéry. Multipolarita může mít různý charakter – může mít charakter omezené multipolarity, kdy je v systému přítomno jen několik velmocí, může mít však i charakter extrémní multipolarity, kdy je moc rozptýlená mezi velké množství hráčů. Multipolární systém je mnohem náchylnější ke konfliktům než systém unipolární či bipolární. Celý systém je méně předvídatelný než systémy předchozí."*[9] Samotná multipolarita nemusí být nutně chápána jako produkt analýzy moderní globalizující se společnosti. Teoretické výzkumy v oblasti mezinárodních vztahů aplikují takové pojetí i na historicky vzdálenější etapy vývoje lidské společnosti. Např. Kegley a Raymond uvádějí ve své publikaci několik příkladů již existujících multipolárních systémů a to do konce 15. století – sumerský, čínský, indický, řecký, mayský a italský.[10] Současné uspořádání světové reality odpovídá právě situaci multipolarity, kde všichni jeho účastníci mají snahu stabilizovat svou mezinárodní pozici a získávat vyšší podíl na ovlivňování ekonomických, politických a vojenských reálií ve svůj prospěch. Země skupiny BRICS jsou jedním z takových aktérů a proto je jejich pozici věnována v tomto příspěvku pozornost.

ZEMĚ BRICS – STRUČNÁ CHARAKTERISTIKA

Někteří novináři v posledních letech charakterizují v posledních letech země BRICS jako nového globálního hráče, kterého je třeba brát velmi vážně. Tato skupina zemí se teprve vyhraňuje v různých oblastech společenského života. V mnoha důležitých oblastech nemá ještě koncepčně vyhraněné kontury vzájemného postupu, ale tato situace víceméně plyne z jejich rozdílnosti (kulturní, historické, ekonomické atd.) Přesto v oblastech, jako jsou mezinárodní ekonomické, finanční otázky a otázky dalšího uspořádání vztahů ke třetím zemím zaujímají (nejen teoreticky) poměrně jasně formulované postoje. Je skutečností, že jde spíše o potencionální vlivy, ale v některých oblastech se tento potenciál stává skutečností, která významně ovlivňuje současné světové dění. Ve srovnání s „tradičně" pojímanými velmocemi se jejich přístupy v mnohém odlišují. Používají odlišné modely spolupráce se zeměmi, kde hodlají v budoucnu uplatňovat nějaký vliv. Nezabývají se příliš ideologickými koncepty, ale vyznačují se praktičností. Rozvoj spolupráce se zeměmi Afriky je jednou z priorit zemí BRICS. Získávají zde značný vliv, kdy realizují velké investiční aktivity. Jak uvedl například bývalý šéf kanceláře prezidenta republiky a dnešní arabista Jiří Weigl ve svém článku: *„Jsme oběťmi vlastních mýtů. V době politické korektnosti je možné bojovat pouze s cílem činit lidi ve vzdálených zemích šťastnými, poskytovat jim svobodu, demokracii a garanci našich lidských práv i proti jejich vůli a za cenu zásadního nepochopení ze strany domácího obyvatelstva.…Západ systematicky prohrává s nově nastupujícími velmocemi jako je Čína a Indie, které provádějí neideologickou zahraniční politiku, jež má za cíl zajistit jejich*

[9] WAISOVÁ, Š. *Úvod do studia mezinárodních vztahů.* Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, s. 51.
[10] viz KEGLEY, Ch. W. Jr., RAYMOND, G. A. *A Multipolar Peace?* New York: St. Martin´s Press, 1994, s. 54.

zájmy ve světě, nikoliv učinit obyvatele jejich zemí šťastnými na náš způsob.“[11] Tato slova jsou obzvláště aktuální dnes, v době, kdy sledujeme obrovskou migrační vlnu uprchlíků do Evropy právě ze zemí, kam se „vyspělé státy“ pokoušely exportovat „štěstí.“ *„Jak stoupá význam nových mocenských center východu a jihu (BRICS), stoupá i chuť po novém, z jejich úhlu pohledu spravedlivějším globálním uspořádání. Pro dnešní západní velmoci není totiž ani tak důležité, co se v daném regionu či zemi reálně odehrává, ale jaký to na Západě vyvolává mediální a politický obraz“*[12] Charakteristikou bloku zemí BRICS se zabývá celá řada teoretiků, politologů, ekonomů a ukazuje se, že je velmi obtížně přesněji definovat různorodou skupinu zemí, které vlastně teprve formulují svou identitu uvnitř systému, ale i ve vztahu k celosvětovému okolí v důležitých oblastech. Jen z pokusů o vymezení základních charakteristik mezi jinými učinil také Václav Klaus, který uvedl, že mezi základní charakteristiky zemí BRICS patří:

1. Všechny z nich jsou velkými, strategicky, politicky a ekonomicky vlivnými zeměmi, které jsou si své dnešní významnosti dobře vědomy;
2. Žádná z nich nepatří k tradičně definovanému Západu (a většině z nich to ani nevadí);
3. Z ekonomického hlediska jsou považovány za „rodící se trhy,“ neboli za plnohodnotné tržní ekonomiky;
4. V poslední době rostly a rostou daleko rychleji než „staré.“ Dnes dokonce stagnující tržní ekonomiky;
5. Mají méně rozvinutou tržní infrastrukturu a tržní instituce, méně diverzifikovanou ekonomickou strukturu. Více závisí na primárním sektoru;
6. Jsou konkurenceschopné vzhledem k nižším nákladům práce, vzhledem k méně nákladným, méně rigidním a méně kontraproduktivním sociálním systémům;
7. Industrializují se. Nestaly se obětí ničivého omylu, že motorem ekonomického rozvoje může být terciální sektor;
8. Mají pracovní sílu, která je připravená tvrdě pracovat;
9. Nedosáhly ještě západní hladiny blahobytu, a proto jejich ekonomický rozvoj není blokován klesající motivací k práci;
10. Jsou více centrálně řízeny a organizovány, což nepochybně podkopává ekonomickou racionalitu, ale umožňuje to dlouhodobý pohled na organizování ekonomického rozvoje, který má také určitá pozitiva;
11. Jejich politický systém je méně demokratický, více centralistický a více autoritativní.[13]

Proces postupného formování zemí BRICS jako významného aktéra globálního multipolárního mezinárodního systému byl započat koncem prvního desetiletí 21. století. Za dobu své existence se vrcholní představitelé zúčastněných zemí (Jihoafrická republika až od roku 2011, do té doby BRIC) sešli celkem na osmi summitech zaměřených na řešení otázek vzájemných vztahů, ale také k problémům globalizující se společnosti. Jednotlivé summity se scházely takto:

I. Summit Jekaterinburg (Rusko) 16.6. 2009
II. Summit Brasilia (Brazílie) 16.4. 2010
III. Summit Sanya (Čína) 14. – 15.4. 2011
IV. Summit New Delhi (Indie) 29.3. 2012
V. Summit Durban (JAR) 26.3. 2013

[11] WEIGL, J. *Arabské jaro, rok poté. Naděje nebo zklamání?* In: Sborník textů č. 98/2012. Praha: CEP, 2012.
[12] Tamtéž.
[13] KLAUS, V. *Evropa, její problémy a Rusko ve 21. století.* Praha: IVK, 2014 In: *IVK v roce prvním. Výběr textů.*

VI. Summit Fortaleza (Brazílie) 14. – 16. 7. 2014
VII. Summit Ufa (Rusko) 8. – 9. 7. 2015
VIII. Summit Goa (Indie) 15. -16. 10. 2016

New Development Bank

V ekonomické oblasti se profilují země BRICS jako jednoznační odpůrci současné světové finanční struktury. Silný (petro, americký) dolar v současném pojetí neodpovídá podle jejich názoru skutečnému rozložení ekonomických sil ve světě a v mezinárodním obchodě je znevýhodňuje. Jednoznačně se vyslovily proti praxi takových institucí, jako jsou Mezinárodní měnový fond a Světová banka. Aspirují společně na větší angažmá v Radě bezpečnosti OSN a dalším. Nesporně hmatatelným a praktickým výsledem reálné společné politiky zemí BRICS a pádnou odpovědí všem, kteří dosud považovali toto uskupení za diskusní spolek, byl návrh a později praktické kroky k založení společné měnové instituce zúčastněných zemí a to „Nové rozvojové banky“ *(New Development Bank – dále jen NDB).* Dokument o vzniku NDB byl podepsán dne 15. července 2014 na 6. Summitu zemí BRICS v brazilské Fortaleze. NDB se svým základním kapitálem 100 mld. $, bude sloužit jako nástroj finanční a rozvojové spolupráce zemí BRICS a měla by se stát protiváhou Světové bance a Mezinárodnímu měnovému fondu. Tato dnes již významná instituce má své sídlo v Šanghaji. Prvním prezidentem této instituce se stal soukromý bankéř K.V. Kamath. Funkční období bude přitom pětileté. Na rozdíl od Světové banky, která odvozuje hlasovací kvóty od podílu země na základním kapitálu, v NDB má každá zúčastněná země jeden hlas a žádná nemá právo veta. Další významnou institucí je **Africké regionální centrum NDB** v Johannesburgu. Tímto krokem se země BRICS jednoznačně distancovaly od současného světového finančního systému a účast nabídly dalším zemím, které o členství v této nově vzniklé finanční instituci projeví zájem. V oblasti mezinárodních finančních a měnových trhů již tedy země BRICS vynesly svou první silnou kartu. Stávají se tak i podle vyjádření ruského prezidenta Putina „součástí praktické světové politiky.“ Které oblasti budou následovat? Jak jsou vybaveny země BRICS ekonomicky. Jako základní makroekonomický ukazatel je používán hrubý národní produkt zemí. Jaké je srovnání např. zemí BRICS a Evropské unie?

Country	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brazil	11,118.09	11,545.06	11,747.36	12,117.75	12,528.23	13,090.81
China	7,487.38	8,304.53	9,055.33	9,828.32	10,660.89	11,586.63
India	3,466.11	3,707.15	3,842.59	3,990.64	4,209.35	4,505.69
Russia	15,550.11	16,594.04	17,518.01	18,083.06	18,995.71	20,131.82
South Africa	10,440.69	10,942.37	11,281.16	11,525.47	11,913.75	12,404.57
BRICS	48,062.38	51,093.15	53,444.45	55,545.24	58,307.93	61,719.52
EU	32,642.78	33,855.76	34,282.14	34,763.21	35,849.22	37,066.87

Zdroj[14]

VOJENSKOSTRATEGICKÝ POTENCIÁL ZEMÍ BRICS

Podstatnou součástí pilotní studie je zkoumání vojenskostrategického potenciálu zemí BRICS. Slovo „potenciál“ je na místě, protože je třeba mít na paměti, že proces sbližování zájmů zúčastněných zemí zatím nijak nedefinoval a nevymezil v konkrétní podobě nějaké

[14] Report for Selected Countries and Subjects. *Document Moved* [online]. Dostupné z: http://www.imf.org /external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=. &br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PPPPC&grp=0&a=&pr.x=26&pr.y=3

konkrétní kroky, zájmy a cíle ve vojenské oblasti. V tomto ohledu si každá z členských zemí dosud zachovává výraznou autonomii. Klademe si však otázku – **může v současném světě, který se vyznačuje dynamickými „potencionálními hrozbami“ nějaká země nebo seskupení zemí, které v tomto prostředí chce prosazovat své zájmy zcela rezignovat na využití vojenského potencionálu, kterým disponuje?** Lze jednoznačně vyloučit, že by za určitých okolností tyto zdroje aktivovala a v nějaké konkrétní podobě využila? To je právě důvod, proč zkoumáme tento potenciál a sledujeme vývojové trendy v jeho jednotlivých oblastech (obranné výdaje, struktura a vybavení ozbrojených sil, strategické dokumenty v oblasti vojenských strategií atd.). Je dobré si uvědomit, že země BRICSu představují nejen reálně existující ekonomický celek, ale mohou představovat (pokud již nepředstavují) i reálnou vojenskou sílu v budoucnosti. V rámci prvotní pilotní analýzy je možné konstatovat, že členské státy BRICS ve svých oficiálních dokumentech a zveřejněných materiálech nemají zakotveny žádné konkrétní principy spolupráce ve vojenské oblasti, v oblasti spolupráce při řešení možných konfliktů, či společné vojenské reakce. V žádném z dostupných dokumentů nejsou formulovány cesty a směry společné politiky v oblasti vojenskostrategické. V této oblasti si každá ze sledovaných zemí zachovává relativně autonomní pozice. To ovšem neznamená, že v oblasti vojenské nespolupracují a že nemají vytvořený institucionální rámec takové spolupráce. Realitou jsou již realizovaná společná vojenská cvičení armád. V květnu roku 2015 proběhlo společné vojenské cvičení Ruska, společně s Indií, Čínou, Mongolskem a Běloruskem. Ve stejném měsíci probíhaly manévry Ruska a Číny ve Středozemním moři a plánována jsou i další vojenská cvičení.[15] Důležitou událostí, ke které došlo na předposledním, VII. Summitu v ruské Ufě bylo jednání tzv. **Šanghajské organizace pro spolupráci** (*Shanghai Cooperation Organisation –SCO)*. Dnes se o této mezinárodní organizaci mluví stále častěji a je zřejmé, že se stává důležitým prvkem východoasijské bezpečnostní scény. Bývá označována za „NATO Východu“ či „OPEC s jadernými zbraněmi“. Předchůdcem SCO byla tzv. **Šanghajská pětka**, oficiálně známá jako Dohoda o prohlubování vojenské důvěry v hraničních regionech, kterou 26. dubna 1996 v Šanghaji podepsaly Rusko, Čína, Kazachstán, Kyrgyzstán a Tádžikistán. Každý rok se v hlavním městě některého z členů konal summit na úrovni hlav států. Zásadní změna ale přišla až 15. června 2001, kdy se místo konání vrátilo do Šanghaje a kdy byl ke spolupráci přizván Uzbekistán. Prezidenti všech šesti zemí pak podepsali Deklaraci Šanghajské organizace spolupráce.[16] Takto koncipované sdružení už představuje reálnou vojenskou sílu v daných demografických souvislostech. Spolupráce SCO se ale odehrává i v oblasti ekonomické a kulturní. Praktická kooperace má však nejvýraznější bezpečnostní aspekty, na jejichž principech vlastně organizace vznikla. V deklaraci organizace se uvádí, že jejím hlavním posláním je „boj proti třem zlům“ – **terorismus, separatismus a extremismus**. V rámci boje proti těmto „zlům“ **členské země prohlásily, že mohou použít i ozbrojené síly**. O tom, že tato alternativa není čistě hypotetická, svědčí společná vojenská cvičení, jež se uskutečňují od roku 2003 pod označením *Peace Mission*. Poslední se uskutečnilo v součinnosti armád Ruska a Číny na podzim 2015. V červenci 2016 se plnoprávnými členy tohoto uskupení stala také Indie a Pákistán, země, které měly dosud jen status přidruženého členství. V souvislosti s aktuálním vývojem politické situace, kdy se nedaří nacházet společnou řeč mezi EU a Tureckem je na zvážení, kam se budou ubírat budoucí kroky ve vojenské oblasti z Turecké strany.

---

[15] Rusko chystá společné cvičení s Čínou a Indií | E15.cz. Politika, ekonomika, byznys, události - Zprávy | E15.cz [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://zpravy.e15.cz/zahranicni/politika/rusko-chysta-spolecne-cviceni-s-cinou-a-indii-1188814

[16] viz VISINGR, L. Šanghajská organizace spolupráce. [online] [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: www. natoaktual.cz [online]. Dostupné z: http://www.natoaktual.cz/sanghajska-organizace-spoluprace-dlq-/na_analyzy .aspx?c=A080526_120729_na_analyzy_m02

Poslední vyhlášení Tureckého prezidenta Recepa Tayyipa Erdogana o tom, že se: „Turecko nepotřebuje stát členem EU za každou cenu a může se připojit k asijskému bezpečnostnímu bloku, vedenému Ruskem a Čínou. Turecko se musí cítit nenuceně a neusilovat o členství v EU za každou cenu. Proč by nemohlo být v šanghajské pětce? Myslím, že kdyby se Turecko k šanghajské pětce připojilo, umožnilo by mu to jednat s mnohem větší uvolněností.“[17]

Šanghajská organizace spolupráce představuje potenciálně silného hráče, se kterým se musí počítat. Stabilizace střední a východní Asie by ostatně měla být v zájmu celého mezinárodního společenství.[18]

Vybrané údaje o vojenskostrategickém potenciálu zemí BRICS

V následující části jsou uvedeny vybrané údaje, kterými je možné popsat základní obrysy současného vojenskostrategického potenciálu zemí BRICS. Nejsou uváděny údaje o vybavenosti zbraněmi a zbraňovými systémy a o moderních systémech do výzbroje jednotlivých armád zaváděných, protože to je obsahem jiné části pilotní studie. Vybrané údaje slouží k tomu, aby bylo možné na jejich základě provést prvotní orientaci v analýze potanciál zkoumaných států.

Vojenské výdaje

Vojenské výdaje v podmínkách Evropské unie za sledované období (agregováno po zemích) činily 1,31 %. Vyšší výdaje než u Evropské unie byly zaznamenány u Ruska – 5,40 %, Indie – 2,30 % a Číny – 1,90%. Nižší vojenské výdaje měla naopak Brazílie a Jižní Afrika – 1,10 %.[19] Níže uvedená tabulka třídí tyto výdaje a jejich vývoj u sledovaných zemí v období let 2009 až 2015.

MILITARY EXPENDITURES – % of GDP BRICS – EU[20]

	2009	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***
Brazil	*1,60*	*1,60*	*1,50*	*1,50*	*1,50*	*1,40*	*1,10*
Russia	*4,10*	*3,80*	*3,70*	*4,00*	*4,20*	*4,50*	*5,40*
India	*2,90*	*2,70*	*2,60*	*2,50*	*2,50*	*2,40*	*2,30*
China	*2,19*	*2,07*	*2,01*	*2,02*	*2,02*	*2,06*	*1,90*
South Africa	*1,30*	*1,20*	*1,10*	*1,20*	*1,20*	*1,20*	*1,10*
EU	*1,80*	*1,70*	*1,60*	*1,60*	*1,60*	*1,28*	*1,31*

Zdroj[21]

Zajímavý je také pohled na to, jak se vyvíjely celkové vojenské výdaje na světě od roku 1988 do roku 2005. Je znatelný patrný pokles ve výdajích na zbrojení ve druhé polovině devadesátých let, stejně jako jejich nárůst na počátku druhé dekády 21. století.

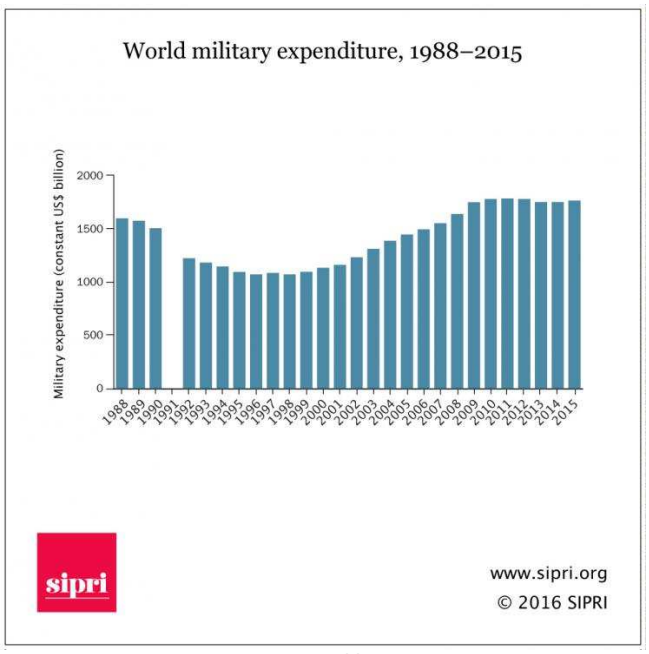
[17] LIDOVKY.CZ [online] [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné na: http://www.lidovky.cz/turecko-se-podle-erdogana-musi-prestat-fixovat-na-clenstvi-v-eu-ps3-/zpravy-svet.aspx?c=A161120_114403_ln_zahranici_ELE

[18] Tamtéž.

[19] UNdata | record view | Military expenditure (% of GDP). UNdata [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://data.un.org/Data.aspx?q=military+expenditures&d=WDI&f=Indicator_ Code%3aMS.MIL.XPND.GD.ZS

[20] Tamtéž.

[21] Home | SIPRI [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: https://www.sipri.org/sites/ default/files/Milex-GDP-share.pdf



Zdroj[22]

Jak se na těchto rostoucích vojenských výdajích podílejí jednotlivé země? Země BRICSu i v těchto údajích zaujímají přední místa, což svědčí o systematické snaze posilovat ekonomicky svůj vojensko-strategický potenciál. V první světové jedenáctce jsou zastoupeny všechny rozhodující země BRICS. Tuto skutečnost dokumentuje následující tabulka:

Země s nevyššími vojenskými výdaji v roce 2015				
	Stát	Voj. výdaje v mld $	Podíl na svět. voj. výdajích	Vojenské výdaje jako % z GDP
1.	USA	596	36%	3,3
2.	Čína	215	13%	2,0
3.	Saudská Arabie	87,2	5,2%	13,7
4.	Rusko	66,4	4,0%	5,4
5.	Velká Británie	55,5	3,3%	2,0
6.	Indie	51,3	3,1%	2,3
11.	Brazílie	24,6	1,5	1,4

Zdroj:[23]

Počty osob v ozbrojených silách a dostupné počty osob ke službě v ozbrojených silách – BRICS – EU

Počty osob působících v ozbrojených silách jsou významným aspektem při posuzování vojenského potenciálu zemí a koalic. Je ovlivněn řadou faktorů, jako je např. systém rekrutace osob, právně vyjádřená odvodní povinnost a např. možnost služby žen, služby dobrovolníků a profesionálních vojáků. Je patrné, že v tomto ukazateli existuje výrazná převaha zainteresovaného personálu na straně zemí BRICSu.

[22] [online]. Dostupné z: http:// www.sipri.org
[23] Dostupné na: http://www.books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1604.pdf

Armed forces personal – BRICS v.s. EU

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Brazil	*713 480*	*713 480*	*713 480*	*713 480*	*713 480*	*729 500*
Russia	*1 495 000*	*1 430 000*	*1 364 000*	*1 364 000*	*1 260 000*	*1 287 000*
India	*2 625 586*	*2 625 586*	*2 647 150*	*2 728 700*	*2 749 700*	*2 749 000*
China	*2 945 000*	*2 945 000*	*2 945 000*	*2 993 000*	*2 993 000*	*2 993 000*
South Africa	*77 153*	*77 153*	*77 582*	*62 100*	*77 150*	*82 250*
SUM	***7 856 219***	***7 791 219***	***7 747 212***	***7 861 280***	***7 793 330***	*7 840 7500*

Zdroj[24]

EU	***2 414 962***	***2 247563***	***2 275 127***	***2 170 330***	***2 194 700***	***2 164 550***

Zdroj[25]

Zajímavý je také pohled na dostupnou kapacitu personálu, který by byl v případě potřeby způsobilý nasazení. Zde projevují poměrně patrné disproporce mezi „mladými“ zeměmi BROCS a „stárnoucí“ Evropou.

Tabulka souhrnných údajů o vojensko-strategickém potenciálu – upraveno autory (2015)

	RUSSIA	CHINA	INDIA	SOUTH AFRICA	BRAZIL	SUM	EU
Celková populace	*142 470,3*	*1 355 692,1*	*1 236 344,1*	*48 375,6*	*202 656,8*	***2 985 539,9***	***510 065, 3***
Dostupná síla	*69 117 271*	*749 610 775*	*615 201 057*	*25 913 422*	*106 784 621*	***1 566 627 146***	***234 545 679***
Připraveni pro službu	*46 812 553*	*618 588 627*	*489 571 520*	*14 093 327*	*8 835 650*	***1 177 901 677***	***192 254 028***
Dosáhnou ročně vojenského věku	*1 354 202*	*19 538 534*	*22 896 956*	*964 139*	*3 405 645*	***48 159 476***	***5 407 035***
Aktivní - fronta	*766 055*	*2 333 000*	*1 325 000*	*88 565*	*327 000*	***4 839 620***	***1 742 657***
Aktivní rezervy	*2 485 000*	*2 300 000*	*2 143 000*	*17 100*	*1 800 000*	***8 745 100***	***2 793 430***

Zdroj[26]

Pozici jednotlivých zemí v systému zkoumání vojenské síly dokumentuje jeden souhrnný index vojenské síly země (Global Firepower Index), který se skládá z celkem padesáti dílčích indikátorů, jejichž souběžné vyhodnocení potom udává konkrétní pozici zkoumané země v mezinárodním srovnání. Tento index je považován za poměrně prestižní měřítko vojenské síly státu.

Jak jsou na tom z pohledu tohoto souhrnného indexu země BRIC? Tuto odpověď najdeme v následující tabulce.

Státy podle indexu vojenské síly (GFP – Global Firepower Index) 2016		
Pořadí	Stát	GFP Index
1.	USA	0,0897
2.	Rusko	0,0964
3.	Čína	0,0988
4.	Indie	0,1661
5.	Francie	0,1993

Zdroj: [27]

[24] Armed forces personnel, total | Data. Data | The World Bank [online]. The World Bank Group, All Rights Reserved. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.TOTL.P1

[25] European Union - Armed forces personnel. IndexMundi - Country Facts [online]. Dostupné z: http://www. indexmundi.com/facts/european-union/armed-forces-personnel

[26] Global Firepower - 2016 World Military Strength Rankings [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http:// www. globalfirepower.com/total-population-by-country.asp

Závěr

Současný vývoj prokazuje jednoznačný příklon k multipolárnímu uspořádání sil v prostoru mezinárodních vztahů. Jednotliví aktéři hledají svou současnou pozici a snaží se dosáhnout splnění svých geopolitických cílů. Tato situace nevytváří podmínky pro globální stabilitu, ale naopak dají se očekávat výrazné změny. Z původně velmi vnitřně nesourodé skupiny států, kterou vlastně marketingově vytvořila původně média a teoretičtí ekonomové a investiční analytici se země BRICS postupně mění na konkrétní, vnitřně se organizující blok států (ve finanční, ekonomické i bezpečnostní oblasti), který získává stabilnější mezinárodně politickou pozici a hodlá v budoucnu sehrát roli významné geopolitické veličiny v globálním světě. Jejich názory, postoje i jednací sílu bude nezbytné brát velmi vážně. Na jejich pozici postupně navazují další skupiny definované potenciálem budoucího ekonomického růstu celkové síly. Tyto země se zpravidla nazývají „nově se rozvíjející ekonomiky druhé generace“ a často se pro ně užívá název N11 (Next 11) nebo také CIVETS. Jde o skupiny států, kde se předpokládá, že v budoucnu budou výrazněji promlouvat do celosvětového dění a proto je vhodné jim věnovat pozornost. Pozici zemí skupiny BRICS průběžně zkoumá mimo jiné také poměrně pravidelné hodnocení analytické firmy Goldman and Sachs a zájemci se zde mohou seznámit s bližšími podrobnostmi.[28]

Seznam bibliografických odkazů:

1. DATA.UN.ORG. [online] © 2015 [cit. 2015-08-10] Dostupné z: http://data.un.org/Data.aspx?q=military+expenditures&d=WDI&f=Indicator_Code%3aMS.MIL.XPND.GD.ZS

2. DATA.WORLDBANK.ORG.[online]©2015[cit.2015-08-04]. Dostupné z: http://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.TOTL.P1

3. Global Firepower Military Ranks - 2016. *Global Firepower - 2016 World Military Strength Rankings* [online]. Copyright ©2006 [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp

4. GLOBALFIREPOWER.COM[online] © 2015 [cit.2015-08-01] Dostupné z: http://globalfirepower.com

5. HART, J.A. *Power and Polarity in the International Systém.* In: Saborsky, A.N. (ed.) *Polarity and War: The Changing Structure of International Conflict.* 1st ed.Boulder-London: Westview Press, 1985, s. 31.

6. INDEXMUNDI.COM[online]©2015[cit.2015-08-04] Dostupné z: http://www.indexmundi.com/facts/european-union/armed-forces-personnel

7. KEGLEY, Ch. W. Jr., RAYMOND, G. A. *A Multipolar Peace?*New York: St. Martin´s Press, 1994.

[27] Global Firepower Military Ranks - 2016. Global Firepower - 2016 World Military Strength Rankings [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp

[28] Blogs UP | Les blogs de l'Université de Poitiers | Université de Poitiers [online]. [cit. 29. 11. 2016]. Dostupné z: http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/files/2012/11/Goldman-Sachs-Global-Economics-Paper-208.pdf

8. KLAUS, V. *Evropa, její problémy a Rusko ve 21. století.* Praha: IVK 2014 In: *IVK v roce prvním.* Výběr textů. ISBN 978-80-87806-17-3.

9. KREJČÍ, O. *Mezinárodní politika.* Praha: Victoria Publishing, 1997. ISBN 80-7187-034-X

10. MANSFIELD, E. D. *Power, Trade and War.* Princeton: Princeton University Press, 1994.

11. O´Neill, J. (30. November 20012) *Building Better Global Economic BRIC.* Global Economics Paper No. 66. Goldman Sachs and company. Dostupné na: http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf

12. PEARSON, F. S., ROCHESTER, J. M. *Medzinárodné vzťahy.* Bratislava: IRIS, 1992. ISBN 80-88778-42-5.

13. Report for Selected Countries and Subjects. *Document Moved* [online]. Dostupné z: .http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?sy=2005&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PPPPC&grp=0&a=&pr.x=26&pr.y=3

14. RUSSETT. B. *International Relations.* Yale University, February 2002. Dostupné z http://www.yale.edu/unsy/brussett/InternationalRelations.pdf

15. SCHWELLER, R. L. *Deadly Imbalances. Tripolarity and Hitler´s Strategy of World Conquest.* New York. Columbia University Press, 1998.

16. VISINGR, L. *Šanghajská organizace spolupráce.* [online] © 2015 [cit. 2015-10-07] Dostupné z: http://www.natoaktual.cz/sanghajska-organizace-spoluprace-dlq-/na_analyzy.aspx?c=A080526_120729_na_analyzy_m02

17. WAISOVÁ, Š. *Úvod do studia mezinárodních vztahů.* 3. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-177-9.

18. WALTZ, K. N. *Theory of International Politics.* 1st ed.Reading: Addison-Wesley, 1979.

19. WEIGL, J. *Arabské jaro, rok poté. Naděje nebo zklamání?* In: Sborník textů č. 98/2012. Praha: CEP, 2012. ISBN 978-80-87806-28-9.

20. ZPRAVY.E15.CZ [online] © 2015 [cit. 2015-08-13]. Dostupné z: http://zpravy.e15.cz/zahranicni/politika/rusko-chysta-spolecne-cviceni-s-cinou-a-indii-1188814

Kontakt:
Dr. Jindřich Nový, Ph.D.
Unicorn College, s.r.o.
Katedra ekonomie a managementu
V Kapslovně 2767/2
130 00 Praha 3, Česká republika
e-mail: jindrich.novy@unicorncollege.cz

Ing. Jarmila Zouharová, Ph.D.
Unicorn College, s.r.o.
Katedra ekonomie a managementu
V Kapslovně 2767/2
130 00 Praha 3, Česká republika
e-mail: Jarmila.zouharova@unicorncollege.cz

MULTILATERÁLNA DIPLOMACIA ČÍNY

Juraj Ondriaš

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

Cieľom práce je priblížiť pozadie, prístupy a znaky čínskej multilaterálnej diplomacie. Opisuje príčiny vzostupu čínskeho multilateralizmu ako aj najdôležitejšie vedúce koncepcie čínskej zahraničnej politiky, z ktorých multilateralizmus vychádza. Ďalej budú objasnené jeho základné črty a stratégie. Z toho vyplynie, že multilateralizmus je užitočný nástroj pre Čínu na posilňovanie jej vplyvu bez vyvolania konfrontácie ohľadne jej mocenských ambícií. Hlavnými metódami práce boli štúdium a syntéza internetových spravodajských a vedeckých zdrojov, najmä elektronických databáz vedeckých časopisov.[1]
Kľúčové slová: multilateralizmus, zahraničná politika Číny, juhovýchodná Ázia

The aim of this paper is to present the features and characteristics of Chinese multilateral diplomacy. It describes the causes of the rise of Chinese multilateralism as well as the main guiding concepts of Chinese foreign policy which underpin multilateralism. Its main traits and strategies are also presented. It will be seen that multilateralism is a useful tool for China to strengthen its influence without causing confrontation about its ambitions. The main methods of research were the study and synthesis of online journalistic and scientific sources, mainly online databases of scientific journals.
Key words: multilateralism, foreign policy of China, Southeast Asia
JEL: F50, F53

Úvod

Práca sa zaoberá multilaterálnym prístupom v diplomacií Čínskej ľudovej republiky (ďalej len „Číny“). Jej cieľom je predstaviť dôvody, ktoré viedli k vzostupu multilaterálnej diplomacie či multilateralizmu (ďalej len „ML“) v zahraničnej politike (ďalej len „ZP“) Číny, ako aj niektoré jej znaky a stratégie. Hlavnými metódami práce bola štúdium a analýza použitých zdrojov, najmä odborných článkov z databáz vedeckých časopisov dostupných na internete, a následne ich syntéza do ucelenej podoby konečného textu, ktorý odzrkadľuje cieľ práce. Práca sa najprv pozrie na príčiny nárastu čínskeho multilateralizmu, jednak v praktickej rovine a jednak v rámci vedúcich teoretických koncepcií jednotlivých generácií čínskeho vedenia, napr. Politiky dobrého susedstva, Harmonického sveta či Čínskeho sna. Tiež budú opísané najdôležitejšie míľniky, ktoré posúvali čínsku diplomaciu smerom k čím ďalej tým väčšiemu spoľahnutiu na multilateralizmus. Následne sú v skratke opísané štyri hlavné znaky, ktorými sa čínsky ML vyznačuje: väčšie plánovanie záväzkov, nízka transparentnosť, bi-multilateralizmus, a viacúrovňová spolupráca. Takisto sú predstavené štyri základné stratégie, ktoré čínska ML diplomacia využíva v medzinárodných zoskupeniach: sledovanie spôsobu práce v týchto organizáciách, zapájanie sa do ich aktivít, obchádzanie ich pôsobenia a tvarovanie politík a inštitúcií vo svoj prospech. Práca vychádza z realistickej paradigmy

[1] Práca je výstupom projektu *Perspektívy vývoja energetickej bezpečnosti ČĽR*, číslo projektu I-16-105-00, financovaného z Grantu EU v Bratislave na projekty mladých učiteľov, vedeckých pracovníkov a doktorandov.

medzinárodných vzťahov, ktorá považuje štáty za unitárnych aktérov. Z toho dôvodu nebude kladený dôraz na debatu politických, vojenských či odborných elít vnútri Číny. V práci je používaný štandardný český prepis čínštiny do latinskej abecedy, ktorý sa používa aj v Slovenskej odbornej a vedeckej literatúre, pre mená čínskych politikov. Pre názvy čínskych koncepcií a politík je však požívaný medzinárodne uznávaný prepis pinyin (pchin-jin), keďže ide o pojmy, ktoré sú v medzinárodnej odbornej a vedeckej literatúre zaužívané, zatiaľ čo v slovenskom prostredí nie.

1 Predhistória čínskeho multilateralizmu

Obdobie ekonomických reforiem, ktoré odštartovalo v Číne koncom 70. rokov pod vedením najvyššieho vodcu Teng Siao-pchinga, viedlo k nebývalému nárastu čínskej ekonomickej sily. V súvislosti s tým nastalo isté otvorenie sa Číny svetu v snahe nájsť nové trhy, obchodných partnerov a prilákať investície. Ekonomická moc Číny takisto viedla k posilneniu politického vplyvu Číny, najprv hlavne v susedných regiónoch. Čína pritom vo svojich rokovaniach s inými štátmi preferovala bilaterálny prístup, pri ktorom mohla zúročiť svoju narastajúcu politickú a ekonomickú moc vo svoj prospech. Voči ML spolupráci bola dlho skeptická, keďže sa obávala vzniku vyvažujúcej koalície voči nej na pôde ML inštitúcií. Takýto prístup však viedol k negatívnej reakcii hlavne susedných štátov, ktoré sa zrazu cítili ohrozené razantným nástupom Číny. Toto ohrozenie sa prejavovalo jednak v hospodárskej oblasti, kde panovali obavy z nedostatku konkurencieschopnosti a ekonomickej bezpečnosti voči čínskemu hospodárskemu kolosu, ale takisto aj v politicko-bezpečnostnej sfére v dôsledkom čínskych požiadaviek na zmenu územných aj námorných hraníc, hlavne v Juhočínskom mori. To isté platilo v menšej miere aj pre svetové hospodárske a vojenské veľmoci, ktoré museli začať počítať s novým silnejúcim partnerom na svetovej scéne. To vyústilo v percepciu, že vzostup Číny predstavuje hrozbu pre svetový politický, bezpečnostný a ekonomický poriadok, zvlášť pre štáty v regiónoch susediacich s Čínou. Táto téza sa v medzinárodnej odbornej literatúre označuje ako *China Threat Theory*.[2] Tieto čínske obavy z kritiky zo strany rozvojových štátov je dôvod, prečo sa Čína začala usilovať o väčšiu spoluprácu s rozvojovým svetom a presadzovať svoje ciele multilaterálne spolu s podobne zmýšľajúcimi krajinami. Obavy z negatívnej reakcie na vzostup Číny vyjadril Teng Siao-pching v zásade *taoguang yanghui*, ktorá sa do angličtiny prekladá ako *hide brightness, nourish obscurity*, a do slovenčiny by sa dala preložiť ako „skrývaj lesk, pestuj nevýraznosť“. Tento princíp sa bol formulovaný v dôsledku izolácie Číny po potlačení nepokojov okolo Námestia nebeského pokoja v r. 1989. Číne vtedy hrozilo, že bude vo svete vnímaná ako nebezpečná agresívna mocnosť, ktorá nie je vhodným partnerom na politickú, bezpečnostnú či ekonomickú spoluprácu. Podľa tejto zásady by Čína nemala zdôrazňovať svoju novonadobudnutú ekonomickú a politickú silu a rozhodne by ju nemal využívať na vyvíjanie nátlaku na svojich potenciálnych partnerov či na vyžadovanie zmien statusu quo v jej prospech. Takéto „robenie vĺn“ by práve viedlo k obvineniam z revizionizmu a vytváraniu koalícií štátov s cieľom zadržať Čínu a jej vzostup. Naopak, Čína by mala mierniť prejavy svojich ambícií a svojej moci, a tým aj obavy znepokojených štátov. Pre Čínu by bolo vhodné ukazovať sa ako zodpovedný tímový hráč, ktorý dokáže spolupracovať so štátmi v rámci regionálnej či globálnej „koalície seberovných“ a tvoriť s nimi kompromisy, namiesto toho, aby konala unilaterálne ako USA, či aby si budovala zoskupenie „satelitných“ štátov analogicky k ruským organizáciám ako napr. Eurázijská ekonomická únia. Táto opatrná stratégia mala teda hlavne upokojiť štáty, ktoré by mohli mať strach z rastu silnejúcej Číny

[2] SUZUKI, S. (2009): Chinese Soft Power, Insecurity Studies, Myopia and Fantasy, s. 779.

s ambíciami zmeniť rovnováhu moci v susedných regiónoch alebo aj vo svete.[3] Čína zdôrazňuje, že cieľom tohto prístupu nie je zavádzať ostatné krajiny o svojich úmysloch, ale vysvetliť a dokázať svoje mierové úmysly a mierovú povahu svojho vzostupu. Keďže tento vzostup je v prvom rade ekonomického charakteru, poskytuje teda príležitosti pre všetky krajiny ochotné zaviazať sa hlbšej spolupráci. Čína toto považuje za logický princíp svojej ZP vzhľadom, na to, že sa stále musí sústrediť hlavne na domáci rozvoj a teda nemá veľmi čo získať agresívnou ZP.

V tom istom období, od konca 80. rokov, začala Čína raziť politiku dobrého susedstva.[4] Tá pozostávala zo štyroch bodov:

1. Mierové riešenie teritoriálnych sporov;
2. Vznik bilaterálneho dialógu založenom na spolupráci, s cieľom vyriešiť existujúce konflikty a zabrániť vzniku novým;
3. podpora multilateralizmu;
4. prehlbovanie hospodárskej spolupráce.

Už v tomto dokumente vidíme zmienku o ML, hoci len vo vágnej, deklaratórnej rovine bez konkrétnej zmienky o tom, kde a ako by mal byť využívaný. Naproti tomu stratégia bilateralizmu má konkrétnu úlohu ako princíp, podľa ktorého majú byť riešené konflikty Číny so susednými štátmi. V tom je odzrkadlená vedúca úloha bilaterálneho princípu v čínskej ZP v tomto období.

2 Vzostup čínskej multilaterálnej diplomacie

Avšak v 90. rokoch sa toto začalo meniť, keď Čína začala experimentovať s multilaterálnou spoluprácou v susedných regiónoch. Jedným z týchto regiónov bola stredná Ázia,[5] kde sa Čína usilovala o priaznivé vyriešenie hraničných sporov s Ruskom a novovzniknutými postsovietskymi stredoázijskými republikami. Tieto rokovania boli zahájené ešte počas existencie ZSSR ako bilaterálne vyjednávanie medzi oboma komunistickými veľmocami, a pôvodne pokračovali ako séria bilaterálnych jednaní medzi Čínou na jednej strane a každým individuálnym štátom na druhej strane. Časom však došlo k multilateralizácii problému, a v r. 1996 sa zúčastnené štáty združili do tzv. Šanghajskej päťky, ktorá zahŕňala Čínu, Rusko, Kazachstan, Kirgizsko a Tadžikistan. Zároveň došlo k rozšíreniu pôsobnosti tohto fóra z riešenia hraničných sporov na bezpečnostnú, vojenskú, protikriminálnu ale aj ekonomickú a kultúrnu spoluprácu. V roku 2001 bol za člena organizácie prijatý Uzbekistan a premenovala sa na Šanghajskú organizáciu spolupráce (ŠOS).

Druhým regiónom, v ktorom si Čína odskúšala výhody ML spolupráce, bola juhovýchodná Ázia (ďalej JVA). Konkrétne išlo o spoluprácu so štátmi Združenia národov juhovýchodnej Ázie (*Association of South-East Asian Nations*, ASEAN). Vzťahy medzi Čínou a ASEAN boli počas studenej vojny z ideologických dôvodov napäté, hoci už v roku 1976 podpísala Čína so štátmi ASEAN zmluvu o neútočení a mierovom riešení sporov. V 90. Rokoch sa začali vzťahy posilňovať. V r. 1991 bol na zasadnutí ministrov zahraničia krajín ASEAN prizvaný aj čínsky minister zahraničných vecí Čchian Čchi-čen, ktorý tlmočil čínsku ochotu k hlbším vzťahom. Nasledujúci rok sa Čína stala poradným partnerom ASEAN. V r. 1994 dosiahla Čína normalizované obchodné vzťahy s ASEAN a bola prizvaná do novovzniknutého Regionálneho fóra ASEAN (*ASEAN Regional Forum*, ARF). To malo zabrániť eskalácii územných sporov a socializovať Čínu voči ASEAN. Pozitívna skúsenosť z členstva v ARF, ktorý je založený na budovaní vzájomného konsenzu a postupnom pokroku

[3] BRESLIN, S. (2013): China and the global order: signalling threat or friendship?, s. 621.
[4] LIU, T. T. – TSAI, T.-C. (2014): Swords into ploughshares?, s. 33-34.
[5] BLANK, S. J. (2011): Dragon Rising: Chinese Policy in Central Asia, s. 261.

zvýšil záujem Číny o hlbšiu spoluprácu a znížil jej obavy. Najdôležitejší míľnik ale dosiahla Čína v r. 1996, keď sa stala dialógovým partnerom ASEAN. V tom istom roku boli položené základy platformy ASEAN plus tri (*ASEAN Plus Three*, APT), čiže fóra štátov ASEAN, Číny, Japonska a Južnej Kórey, ktorého výročné summity sa začali konať od r. 1997. No čínsky ML v regióne sa neobmedzoval len na ASEAN. Ďalšia oblasť čínskej spolupráce sa sústredila na pohraničnú spoluprácu. S cieľom rozvinúť svoje pohraničné regióny aj regióny susedných štátov sa Čína pripojila ku *Greater Mekong Subregional Cooperation Program* (GMS). V rámci neho sa Čína podieľa na výstavbe železnice spájajúcej viacero krajín a v júli 2002 sa na prvom summite podpísala Dohodu o komerčnej navigácii rieky Lancang/Mekong (*Agreement on Commercial Navigation of the Lancang-Mekong River*). Tieto iniciatívy majú znížiť náklady a čas na prepravu tovaru, zvýšiť jeho objem a uľahčiť vzájomné investície.[6]

Vstup Číny do Svetovej obchodnej organizácie (*World Trade Organization*, WTO) 11. 12. 2001 sa stal ďalším významným míľnikom pre rozvoj čínskeho ML, ktorý podstúpil prudký rozvoj v 21. storočí. Napomohla tomu aj pandémia vírusu SARS v rokoch 2002-03.[7] Potlačenie pandémie si vyžadovalo spoluprácu viacerých zasiahnutých štátov v oblasti JVA a úspech tohto úsilia utvrdil Čínu vo viere vo výhodnosti ML prístupu v ZP.

No stále ostávala otvorená otázka nakoľko predstavuje silná Čína hrozbu pre svojich susedov a pre ostatné veľmoci. Nervozitu vyvolával napr. čínsky slogan „mierového vzostupu“ (*Peaceful Rise*), ktorý razila Čína od nástupu prezidenta Chu Ťin-tchaa a štvrtej generácie čínskeho vedenia v roku 2003. Tento slogan evokoval zmenu relatívnej moci v prospech Číny a teda na úkor ostatných krajín, čo z definície znamená zmenu statusu quo. Kvôli negatívnemu prijatiu v zahraničí a na upokojenie obáv bol teda tento slogan používaný čoraz zriedkavejšie v prospech koncepcie „harmonického sveta“ (*Harmonious World / hexie shijie*), ktorá si však ponechávala podobné princípy. Idea harmonického sveta bola ZP ekvivalentom koncepcie „harmonickej spoločnosti“ (*Harmonious Society*) prezidenta Chu, a bola ním predstavená na summite krajín Ázie a Afriky v Džakarte v roku 2005. Rastúci význam ML prístupu pre čínsku zahraničnú politiku bolo možné vidieť aj v tom, že ML bol jedným z hlavných prvkov koncepcie harmonického sveta. Táto koncepcia sa stala základným teoretickým podkladom pre čínsku ZP za vlády prezidenta Chu. Zdôrazňuje ML, kolektívnu bezpečnosť, vzájomnú výhodnosť a rešpektovanie rôznorodosti (hlavne vo forme vlády či ekonomického modelu).[8] V bezpečnostnej oblasti to znamená presadzovanie ML a kolektívnej bezpečnosti zloženej na vzájomnej dôvere a spolupráci. V oblasti ekonomiky to znamená zriadenia ML systému obchodu, ktorý by bol otvorený všetkým krajinám bez diskriminácie, a ktorý by bol založený na vzájomnej výhodnosti a realizácii spoločnej prosperity a rozvoja. To je v súlade s dlhodobým čínskym volaním po reforme medzinárodného obchodného a finančného systému tak, aby bol spravodlivejší voči rozvojovým krajinám. Takisto to znamená akceptáciu diverzity (vo forme vlády a ekonomického modelu). To je myslené ako alternatíva k západnému pohľadu, ktorý ako jediný vhodný politický model vyzdvihuje liberálnu demokraciu a politické práva v rámci ľudských práv, a k washingtonskému konsenzu v ekonomicko-finančnej sfére, ktorý presadzuje voľný trh, minimalizáciu štátnych zásahov do hospodárskeho života, privatizáciu štátnych podnikov a ďalšie ideály ekonomického liberalizmu. Realizácia politiky harmonického sveta prebieha v rámci troch oficiálnych línií diplomacie:

1. uskutočňovanie aktívnej ML diplomacie založenej na zapájaní sa do medzinárodných organizácií a ML dohôd

[6] TAI, W.-P. – SOONG, J.-J. (2014): Trade Relations Between China and Southeast Asia, s. 31.
[7] LI, M. (2011): Rising from Within: China's Search for a Multilateral World and Its Implications for Sino-US Relations, s. 337.
[8] LIU, T. T. – TSAI, T.-C. (2014): Swords into ploughshares?, s. 31-32.

2. podpora harmonického medzinárodného prostredia posilňovaním obchodných väzieb a dokazovaním mierových úmyslov
3. dôraz na diplomaciu a výmenu v oblasti kultúry

Početné odkazy na ML boli svedectvom nárastu významu tohto prístupu v čínskom politickom myslení a ZP, spolu s ideami kolektívnej bezpečnosti, vzájomne výhodnej spolupráce (hlavne v hospodárskej oblasti) a rešpektom diverzity.

Ďalším impulzom, ktorý čínsku angažovanosť v prospech ML bola svetová finančná kríza, ktorá sa začala v r. 2008. Tá viedla k výraznejšiemu zapojeniu sa Číny do ML inštitúcií a k navrhovaniu ML riešení globálnych problémov. Táto aktivita vyplynula z čínskeho zhodnotenia, že moc západu (a najmä USA) viesť a udržovať globálny systém upadá a sama by mala hrať výraznejšiu úlohu vo vytváraní a udržiavaní globálnej ekonomickej a finančnej architektúry.[9]

Na prelome rokov 2012 – 2013 došlo v Číne k predaniu moci piatej generácii čínskeho vedenia, na čele ktorej je prezident Si Ťin-pching. Ten predstavil novú vedúcu koncepciu domácej a zahraničnej politiky, tzv. „čínsky sen“ (*Chinese Dream* alebo *China Dream*). Ťažiskom tejto koncepcie je znovuzrodenie či obroda Číny. V ZP to podľa odborníka na politiku ČĽR Kerryho Browna znamená obnovenie zašlej slávy Číny ako regionálneho politického, ekonomického a kultúrneho centra.[10] Hoci koncept ML sa často vyskytuje v oficiálnom a akademickom diskurze, predsa len nemá také významné postavenie aké mal za vedenia prezidenta Chu. Všetky tieto skutočnosti spolu s vnímaním prezidenta Si ako zástancu tvrdšej línie než bol jeho predchodca (napr. v otázke sporov o hranice v Juhočínskom mori) vedú k zvýšenej nervozite v okolitých a západných krajinách, podobne ako tomu bolo v v prípade diskusií o význame „mierového vzostupu“ Číny. Napriek tomu pohľad do praxe ukazuje, že princíp ML má stále pevné miesto v čínskej diplomacii, a namiesto toho, aby sa pod vplyvom súčasnej vládnej garnitúry oslaboval, jeho význam v ZP Číny sa naopak posilňuje.

3 Znaky a stratégie čínskeho multilateralizmu

Čínske ML iniciatívy sa vyznačujú niekoľkými charakteristickými znakmi, ktoré odrážajú čínske politické špecifiká.[11] Jedným takýmto znakom je väčšie plánovanie svojich záväzkov než je tomu v prípade ML iniciatív rozvinutých štátov. To vedie k lepším výsledkom v oblastiach ako je odpisovanie dlhov niektorých afrických štátov voči Číne, alebo rozvoj ľudských zdrojov či infraštruktúry. To sa však dá vysvetliť aj principiálnou neochotou západných štátov rušiť dlhy ako aj dôrazom, ktorý kladú na naplnení politických a ekonomických podmienok pomoci, zatiaľ čo Čína túto kondicionalitu nepraktizuje.

Ďalším špecifikom je bi-multilateralizmus. Ten spočíva v skutočnosti, že spolupráca v praxi prebieha medzi Čínou na jednej strane a všetkými ostatnými partnermi na druhej strane. Títo partneri nezvyknú mať obdobnú intenzitu spolupráce medzi sebou ani spoločnú platformu voči Číne. Takáto spolupráca môže teda niekedy viac pripomínať sériu bilaterálnych dohôd než ML zoskupenie. To je vidno napr. v prípade Fóra pre čínsko-africkú spoluprácu (*Forum on China-Africa Cooperation*, FOCAC),[12] kde monitorovanie plnenia vzájomných záväzkov a následné revidovanie cieľov spolupráce je do veľkej miery bilaterálna záležitosť medzi Čínou a konkrétnou africkou krajinou.

[9] LI, M. (2011): Rising from Within: China's Search for a Multilateral World and Its Implications for Sino-US Relations, s. 333.
[10] BROWN, K. (2014): In many ways, the ‘China dream’ is not different from the American one.
[11] SOHN, I. (2011): After Renaissance: China's Multilateral Offensive in the Developing World, s. 81.
[12] (2016): Forum on China-Africa Cooperation: China's African Policy.

Tretím špecifickým znakom čínskej ML spolupráce je jej nízka transparentnosť. Čína nie je vždy veľmi ochotná k zverejňovaniu štatistických údajov ohľadne rozvojovej spolupráce a pomoc – hlavne, ak ide autoritatívnym režimom. A aj keď sú známe celkové čísla, často je zložité alebo nemožné sa dopátrať, ako a kam presne bola pridelená. S tým súvisí aj neochota Číny zapájať mimovládny sektor do svojich ML rozvojových programov. Avšak v posledných rokoch došlo k čiastočnému zlepšeniu tejto situácie dôsledkom kritiky zo strany verejnosti v dotknutých štátoch.

Posledným znakom je budovanie viacvrstvovej spolupráce medzi rôznymi úrovňami spoločnosti na zúčastnených štátov. To znamená, že ML spolupráca neprebieha len na úrovni vlád, ale aj parlamentov, regiónov, miest, atď. Výrazná výnimka je však absencia spolupráce na úrovni mimovládneho sektora, ako bolo zmienené vyššie.

Popri týchto štyroch znakoch identifikovali Joel Wuthnow, Xin Li a Lilgling Qi štyri stratégie,[13] ktoré Čína využíva vo svojej diplomacii na ML fórach. Vychádzajú z toho, že tradičná debata o tom, či Čína je mocnosť, ktorá bude podporovať status quo alebo či je to revizionistická mocnosť, je nepresná a nedostačujúca na opísanie čínskeho správania sa na svetovej scéne. Čínska ML diplomacia je totiž príliš rozmanitá na to, aby sa dala položiť na jednu os znázorňujúcu mieru revizionizmu istej politiky. K osi „status quo – revizionizmus“ pridávajú teda ešte os „asertivita – pasivita“, a vytvárajú tak súradnicový systém, do ktorého možno položiť konkrétnu politiku alebo správanie sa Číny v určitej oblasti medzinárodných vzťahov. Prvá zmienená os sa zameriava na ciele týchto politík, druhá sa zase pozerá na prostriedky či správanie sa Číny v snahe dosiahnuť stanovený cieľ.

Spomínané štyri stratégie sú teda sledovanie (v origináli *watching*), zapájanie (*engaging*), obchádzanie (*circumventing*) a tvarovanie (*shaping*). Každá z týchto stratégii je pritom spájaná s jedným pólom každej osi a spadá do jedného kvadrantu uvedeného súradnicového systému. Sledovanie je pasívna stratégia a zároveň stratégia podporujúca status quo. Čína využíva sledovanie na začiatku svojho pôsobenia v istej ML inštitúcii, keď sa učí ako v jej rámci najefektívnejšie presadzovať svoje záujmy, alebo kým si ešte nestanovila priority. Zapájanie je takisto stratégia statusu quo, ale aj asertívna stratégia. Znamená, že Čína preberá aktívnu úlohu v danej organizácii, či už v stanovovaní agendy, alebo v rokovaniach o jednotlivých otázkach. Zároveň však jedná konštruktívne, bez toho, aby spochybňovala legitimitu organizácie alebo akceptovaného poriadku v danej sfére. Za to tretia stratégia, obchádzanie, je síce pasívna, ale aj revizionistická stratégia. Obchádzanie znamená, že Čína pracuje mimo zaužívaných ML štruktúr, ktoré spravujú istý svetový či regionálny režim a tým obchádza etablovaný poriadok. Väčšinou tak robí bilaterálnou spoluprácou mimo daných ML platforiem. Takéto konanie môže vyústiť do posednej stratégie, tvarovania, ktorá je revizionistická a asertívna. Tá spočíva v zmene pravidiel a procedúr v existujúcich ML zoskupeniach, či vo vytváraní nových, ktoré odzrkadľujú čínske záujmy. Obe posledné revizionistické stratégie ale nesú riziko, že Čína bude označená ako mocnosť nepriateľská voči existujúcemu svetovému poriadku, čo je presne to, čomu sa Čína chce vyhnúť.[14] Preto ich Čína využíva len zriedka, pričom najviac sa opiera o stratégiu zapájania, prípadne sledovania. Sledovanie sa však zdá byť na ústupe s tým, ako sa Čína familiarizuje s ML spoluprácou, preto autori tejto teórie predpokladajú, že zapájanie ostane dominantnou ML stratégiou Číny v blízkej budúcnosti.[15]

---

[13] WUTHNOW, J. – LI, X. – QI, L. (2012): Diverse Multilateralism: Four Strategies in China's Multilateral Diplomacy, s. 269.

[14] BRESLIN, S. (2013): China and the global order: signalling threat or friendship? s. 621.

[15] WUTHNOW, J. – LI, X. – QI, L. (2012): Diverse Multilateralism: Four Strategies in China's Multilateral Diplomacy s. 287.

Záver

Práca poukazuje na narastajúci význam ML v diplomacii Číny. Ako vidieť, Čína prekonala svoje počiatočné výhrady a skepsu voči ML a urobila z neho významný pilier svojej ZP. Dá sa zhodnotiť, že ML prístup splnil svoj prvotný účel – napriek neustálemu vzostupu Číny v ekonomicko-finančnej ale aj politicko-bezpečnostnej sfére nevzniká vyvažujúca protičínska koalícia. To je významné najmä v JVA, kde ekonomická moc Číny má najbližšie k podopreniu politických ambícii Číny v uplatnení nárokov na územia v Juhočínskom mori. Hoci mnoho krajín v oblasti má obavy z narastajúcej čínskej ekonomickej a vojenskej moci, neboli schopné vytvoriť relevantný jednotný front, ktorý by vyvážil čínsku moc. Boli síce náznaky takejto iniciatívy v americkom „obrate k Ázii“ (pivot to Asia) a v rokovaniach o dohode o voľnom obchod v podobe Transpacifického partnerstva (Transpacific Partnership, TPP), ktoré vylučovalo Čínu. Ich trvácnosť a relevancia je ale otázna, hlavne z dôvodu výmeny na poste prezidenta USA. Novozvolený prezident Donald Trump síce zaujal ostrejší postoj voči Číne ako mali predchádzajúce americké administratívy, zároveň však naznačoval stiahnutie sa USA z úlohu svetového policajta. Takisto spochybnil obranné záväzky voči spojencom USA v regióne. Zároveň prisľúbil, že zruší TPP z dôvodu nevýhodnosti pre amerických výrobcov. Je samozrejme v tomto momente nejasné, nakoľko boli tieto deklarácie len predvolebná rétorika a, v prípade, že ich myslel vážne, nakoľko sa mu tieto body podarí presadiť. Zdá sa ale, že snaha budovať jednotný front proti Číne stále nie je súčasťou dlhodobejšej stratégie USA ale závisí od ZP koncepcie konkrétneho amerického prezidenta a jeho administratívy. A bez USA sa ostatné krajiny regiónu nezdajú byť schopné alebo ochotné spoločne čeliť silnejúcej Číne. O to menšia je pravdepodobnosť, že sa objaví protičínska koalícia v ostatných častiach sveta, kde čínska moc je relatívne menšia a kde Čína neprejavila mocenské ambície.

Je ale otázne, nakoľko ML prístup skutočne nahradil pôvodne dominantný bilateralizmus, resp. či sa kyvadlo znovu nevychyľuje za administratívy Si Ťin-pchinga. To vidno nielen na stratégii bimultilateralizmu, ale aj na význame explicitne bilaterálnych vzťahov Číny so svojimi partnermi, napr. s USA. Ako sme videli, USA je hlavný katalyzátor aktivít na vyvažovanie moci Číny v JVA; bilaterálny vzťah Číny a USA je teda najvýznamnejší vzťah v regióne. Takisto lepší vzťah s Filipínami od zvolenia nového filipínskeho prezidenta Rodriga Duterteho môže naznačovať dôležitejšiu úlohu bilaterálnych vzťahov na urovnávanie sporov a napätie v oblasti. Mimo regiónu JVA vidíme, že Čína sa v príade Afriky sústredí na vzťahy s niekoľkými kľúčovými obchodnými partnermi, ktorými sú štáty bohaté na ropu (napr. Sudán, Nigéria, Angola), pričom vzťahy s ostatnými štátmi sú oveľa menej intenzívne. A v strednej Ázii je zďaleka najdôležitejším parterom Rusko – do miery, že ŠOS sa interpretuje ako dvojvládie oboch týchto štátov nad regiónom, kde ostatní partneri majú oveľa slabšie postavenie.

No multilateralizmus pomohol Číne aj v iných oblastiach. Vďaka spolupráci s platformami BRICS a G20 došlo k čiastočnej úprave hlasovacích práv v Medzinárodnom menovom fonde (MMF) v prospech Číny a rozvojových krajín všeobecne, ako aj k prijatiu čínskej meny Renminbi do koša rezervných mien MMF. Multilaterálne fóra ako ASEAN, FOCAC a i. tiež prispievajú k rozmachu obchodu a investícií medzi Čínou a jednotlivými regiónmi sveta. To všetko prispieva k posilneniu tézy, že Čína je veľmoc, ktorej vyhovuje status quo s istými reformami, a nejde teda o revizionistickú veľmoc ktorá by chcela zásadne pretvoriť systém, ktorý jej predsa dopomohol k takému bezprecedentnému vzostupu.

Zoznam použitej literatúry:

1. (2016): China's African Policy. [online]. In: *Forum on China-Africa Cooperation*, 2016. [Citované 21. 1. 2016]. Dostupné na internete: http://www.focac.org/eng/zfgx/dfzc/

2. BLANK, S. J. (2011): Dragon Rising: Chinese Policy in Central Asia. [online]. In: *American Foreign Policy Interests*, 2011, roč. 33, č. 6, s. 261-272. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://web.b.ebscohost.com.academic-search-complete.han2.savba.sk/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=43402637-83e0-4311-b9a5-56b4e149f862%40sessionmgr104&vid=1&hid=105

3. BRESLIN, S. (2013): China and the Global Order: Signalling Threat or Friendship? [online]. In: *International Affairs*, 2013, roč. 89, č. 3, s. 615-634. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=02a3860d-3ebb-4d89-8891-27c8069dec3f%40 sessionmgr111&vid=19&hid=127

4. BROWN, K. (2014): In many ways, the 'China dream' is not different from the American one. [online]. In: *The Guardian*, 31. 1. 2014. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: https://www.theguardian.com/commentisfree/2014 /jan/31/in-many-ways-the-china-dream-is-not-different-than-the-american-one

5. LI, M. (2011): Rising from Within: China's Search for a Multilateral World and Its Implications for Sino-US Relations. [online]. In: *Global Governance*, 2011, roč. 17, č. 3, s. 331-351. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://web.b.ebscohost.com.ebsco.han2.savba.sk/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=a636 a288-2646-45ec-b935-b7a9070618d2%40sessionmgr111&vid=1&hid=110

6. LIU, T. T. – TSAI T.-C. (2014): Swords into ploughshares? China's Soft Power strategy in Southeast Asia and its Challenges. [online]. In: *Revista Brasileira de Política Internacional*, 2014, roč. 57, zvláštne číslo, s. 28-48. [Citované 26. 12. 2016], Dostupné na internete: http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web. ebscohost.com/ ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=57134a85-65a0-42ef-8b88-8bbb9f84c574%40 sessionmgr115&vid=1&hid=128

7. SOHN, I. (2011): After Renaissance: China's Multilateral Offensive in the Developing World. [online]. In: *European Journal of International Relations*, 2011, roč. 18, č. 1, s. 77-101. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://ejt.sagepub.com.ebsco.han2.savba.sk/content/18/1/77.full.pdf+html

8. SUZUKI, S. (2009): Chinese Soft Power, Insecurity Studies, Myopia and Fantasy. [online]. In: *Third World Quarterly*, 2009, roč. 30, č. 4, s. 779-793. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://opensample.info/chinese-soft-power-insecurity-studies-myopia-and-fantasy

9. TAI, W.-P. – SOONG, J.-J. (2014): Trade Relations Between China and Southeast Asia. [online]. In: *Chinese Economy*. 2014, roč. 47 č. 3, s. 23-39. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ ehost /pdfviewer/pdfviewer?sid=1dd0df31-8c81-4c35-820c-c15e96206cad%40 sessionmgr111&vid=1&hid=128

10. WUTHNOW, J. – LI, X. – QI, L. (2012): Diverse Multilateralism: Four Strategies in China's Multilateral Diplomacy. [online]. In: *Journal of Cjinese Political Science*, 2012, roč. 17, č. 3, s. 269-290. [Citované 26. 12. 2016]. Dostupné na internete:

http://web.b.ebscohost.com.ebsco.han2.savba.sk/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=a636a288-2646-45ec-b935-b7a9070618d2%40sessionmgr111&vid=2&hid=110

Kontakt:
Mgr. Juraj Ondriaš
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: juraj.ondrias@euba.sk

HODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI FINANČNÍ PODPORY SOCIÁLNÍCH PODNIKŮ Z ESF

Zuzana Palová [a] – **Jarmila Šebestová** [b]

[a] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: zuzana.palova@centrum.cz
[b] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: sebestova@opf.slu.cz.

Sociální soudržnost patří mezi aktuální problémy Evropské unie. Ačkoliv jsou vynakládány nemalé finanční prostředky na tuto oblast, tak stále existují významné sociální rozdíly mezi jednotlivými regiony Evropské unie. Sociální podniky jsou jednou ze sociálních inovací, které se snaží tuto problematiku řešit nejen skrze krátkodobou finanční podporu. Na tvorbu sociálních podniků mají nezpochybnitelně zásadní vliv nestátní neziskové organizace. Cílem tohoto přípěvku je provést hodnocení efektivnosti finanční podpory sociálních podniků, které byly finančně podpořeny z ESF v období 2007 – 2013. Hodnocení bude provedeno měřením indexu společenské návratnosti investice (SROI).[1]
Klíčová slova: Evropský sociální fond, nestátní neziskové organizace, sociální inovace, sociální podniky, SROI

Social cohesion belongs among the current problems of the European Union. Although there are spent considerable financial support to this area, so there are still significant social differences between regions of the European Union. Social enterprises are one of the social innovations that seek to address this issue not only through short-term financial support. The nongovernmental organizations have a major impact on the creation of social enterprises. The aim of this paper is to evaluate the effectiveness of financial support for social enterprises, which were financially supported by the ESF in the period 2007-2013. Evaluation will be done by measuring the index of social return on investment (SROI).
Key words: European Social Fund, NGO, social innovation, social businesses, SROI
JEL: 035, L31, L38

Úvod

Sociální inovace se v posledních letech stávají fenoménem ekonomického a sociálního rozvoje společnosti neboli sociálního blahobytu. Napříč celou sociální oblastí vzniká potřeba nových sociálních řešení. Jejich tvorba často závisí na veřejné podpoře, zejména v méně rozvinutých regionech, kde je využívána politika soudržnosti, jako hlavního nástroje podpory udržitelného růstu, jak bylo definováno Radou Evropské unie v Lisabonu a Götheburgu. Navzdory úsilí Evropské unie neustále snižovat rozdíly mezi regiony, lze nalézt významné rozdíly, zejména v sociální sféře (Wokoun, 2007; Bache, 2008; Evropská komise, 2013), proto Evropská unie aktivně podporuje tvorbu sociálních inovací, které jsou striktně vymezeny definicí Murray, Caulier-Grice a kol. (2010), kteří charakterizovali sociální inovace jako „*nové myšlenky, produkty služby a modely, které zohledňují a uspokojují sociální potřeby a přispívají k novým sociálním partnerstvím a spolupráci*“. Sociální inovace tak mohou být

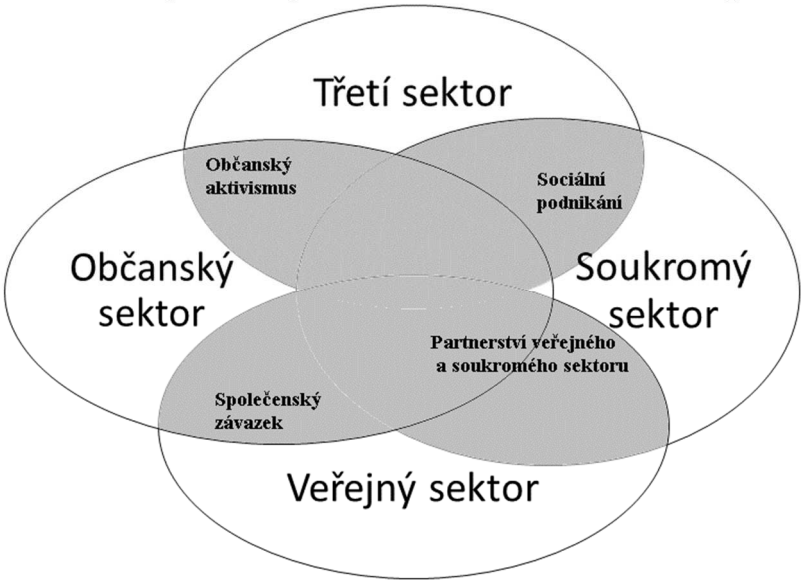
[1] Příspěvek je financován z SGS 15/2016.

chápány jako inovace prospěšné společnosti a zároveň vykazují prvek aktivizace pro místní společnost nebo komunitu „*něco dělat nebo změnit*“ (Lauritzen, 2012).

Jednou z významných druhů sociálních inovací je právě zakládání a provoz sociálních podniků. Základní principy sociálního podnikání na celosvětové úrovni vymezil a následně také v praxi využil nositel Nobelovy ceny za mír, Muhammad Yunus, ve své publikaci *Building Social Business* (2010). Uvádí, že sociální podnikání pomáhá odstraňovat chudobu a podporuje ekonomický růst. Významnou úlohu v tvorbě sociálních podniků mají pak především nestátní neziskové organizace, které jako organizace „třetího sektoru“ dokážou lépe odhalit skutečné potřeby společnosti.

Sociální inovace se v určitém směru chovají podobně jako inovace technické. Záleží na konkrétní potřebě společnosti, kterou mají sociální inovace řešit. Sociální inovace tak nejsou spojeny s žádným konkrétním druhem organizace nebo určitým oborem podnikání, jak je tomu například u technicky orientovaných inovací. Sociální inovace mohou vzniknout kdekoli, avšak nejvíce jsou patrné v oblasti veřejně poskytovaných služeb, jako je například vzdělávání, zdravotní a sociální péče. Sociální inovace bývají vytvářeny zejména na místní úrovni díky dobrovolnickým organizacím, neziskovým organizacím, spolkům či díky místním sociálním podnikatelům. Samotnou sociální inovaci najdeme ve všech čtyřech sektorech národní ekonomiky (TEPSIE, 2014). Sociální podnikání pak tvoří určitý průsek mezi jednotlivými sektory (obr. č. 1).

Obr. č. 1: Postavení jednotlivých tvůrců sociálních inovací napříč sektory



Zdroj: TEPSIE, 2014

Protože sociální ekonomika, respektive sociální podniky, jsou v současné době častým způsobem řešení sociálních problémů především na úrovni zaměstnanosti, tak tento způsob inovací využívá Evropská unie při provádění politiky soudržnosti a určitá část finanční podpory je směřována přímo na podporu tvorby a expanze sociálních podniků. V České republice, v programovém období 2007 – 2013, byl k tomuto účelu využíván Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ), konkrétně výzva č. 30 „*Sociální ekonomika*“, která byla otevřena po celé programové období. Cílem tohoto příspěvku je zhodnotit efektivnost využití takto vynaložených finančních prostředků prostřednictvím metody společenské návratnosti investice (SROI).

1 Sociální inovace a jejich vazby na sociální ekonomiku, sociální podniky a nestátní neziskové organizace

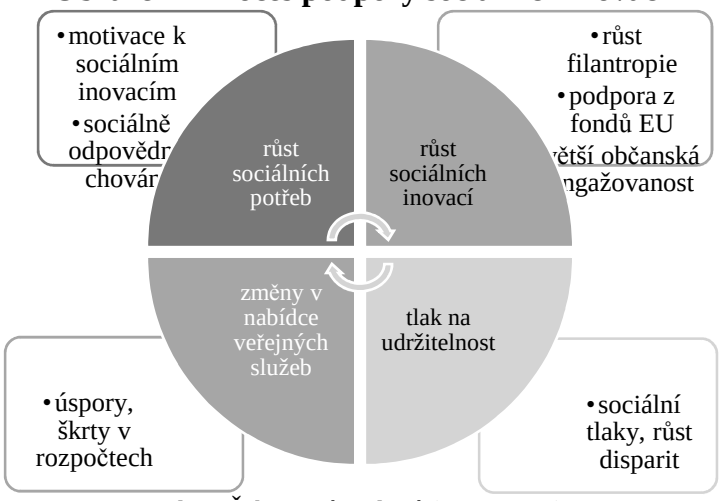
Sociální inovace jsou poprvé uváděny v souvislosti s odkazem Petera Druckera (Zhou, Lundstrom, 2014), který již ve své studii (1987) potvrdil, že kvůli novým sociálním problémům a potřebě jejich inovativního řešení budou sociální inovace novou socioekonomickou výzvou v příštích 20 až 30 letech 21. století. Přesto nebyl první, který zmínil potřebu sociálních inovací pro lidskou společnost. Již v roce 1970 James B. Taylor stál u zrodu definice sociální inovace, kterou popsal jako zlepšení, které „*přinese potřebné řešení, a které vyřeší problém ve společnosti*“.

V domácí literatuře se sociálním inovacím a jejich podpoře z Evropského sociálního fondu věnovaly v poslední době především Šebestová a Palová (2016), které navrhly také definici sociálních inovací. „*Sociální inovace jednoznačně chápeme jako nový přístup, který se snaží zlepšit životní situaci, ať už jedince či celého kolektivu prostřednictvím nových metod či přístupů. Je úzce svázána s lokální ekonomikou, její dopad je aktivně sledován a podporován ze strany institucí i jejich tvůrců, kteří se snaží koncept dále rozvíjet.*“ (Šebestová, Palová, 2016, s. 106)

Podpora sociálních inovací obecně čelí dvěma hlavním problémům, které jsou jednak udržitelnost a nedostatečná koordinace mezi zúčastněnými stranami v tomto procesu (místní samosprávy, neziskové organizace, podnikatelské subjekty), a jednak nedostatečné finanční zdroje podpory, které jsou způsobeny zejména kvůli používání neadekvátních metod vyhodnocení společenského dopadu (SSE, 2012).

Proces tvorby a podpory sociálních inovací v celé společnosti by měl být již od počátku motivací, která by zvýšila tlak na pozdější udržitelnost sociální inovace a zvýšení jejího celospolečenského dopadu (obr. č. 2).

Obrázek 2 Proces podpory sociálních inovací



Zdroj: Šebestová, Palová (2016, s. 27)

Sociální inovace překračují hranice jednoho oboru, nelze je oddělit od podnikání, sociálního podnikání a sociálně orientovaných podnikatelů (obr. č. 3).

Obrázek 3 **Postavení sociálních inovací**

Zdroj: Howaldt a kol., 2014

1.1 Sociální ekonomika a sociální podnikání

Pojem „*sociální ekonomika*“ se začal formulovat v 80. letech ve Francii, odkud se rozšířil do dalších států Evropské unie. V roce 1980 byla Národní radou pro vztahy mezi vzájemnými společnostmi, družstvy a asociacemi přijata Charta sociální ekonomiky (Social Economic Charter), která sociální ekonomiku považuje za skupinu organizací, které nepatří k veřejnému sektoru, jsou demokratické a mají zvláštní režim přerozdělování zisků pro účely svého dalšího rozvoje a zlepšování pro své členy a pro společnost (Monzon, Chaves, 2008). V posledním desetiletí se sociální ekonomice daří získávat na evropské úrovni stále silnější pozici. Sociální ekonomika byla uznána Evropskou komisí v roce 1989, kdy byla také zpracována její definice. Podle Generálního ředitelství DG Enterprise zahrnuje sociální ekonomika družstva, vzájemné společnosti, sdružení, nadace a sociální firmy (Dohnalová, 2009).

Sociální ekonomiku tvoří sociální podniky, které na rozdíl od klasické neziskové organizace využívají ekonomické nástroje jako podniky soukromé, generují příjmy (pokud možno zisk), ale naopak stejně jako neziskové organizace sledují především sociální cíle. Veškerý zisk pak nerozdělují mezi vlastníky, ale reinvestují zpět do sociálního podnikání. V současné době je prosazování myšlenek sociální ekonomiky v České republice stále spíše v začátcích v porovnání se státy západní Evropy. Stále neexistuje dostatečná znalost a povědomí veřejnosti o této problematice. První projekty s vazbou na sociální ekonomiku byly realizovány po roce 2000, tedy ještě před vstupem do Evropské unie, s podporou programu Phare. K propracovanějšímu prosazování koncepce sociální ekonomiky došlo až po vstupu do Evropské unie, a to zejména v souvislosti s implementací projektů v rámci programových období 2004 – 2006 a 2007 – 2013, kdy na podporu sociálního podnikání byly zaměřeny některé výzvy (Dohnalová, 2009). Ve druhém programovém období se jednalo o výzvy v rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanosti a Integrovaného operačního programu (v tomto programu bylo možné čerpat pouze na investiční část projektu, nebyl příliš využíván). V současné době, v operačním období 2014 – 2020, je znovu věnována samostatná výzva na podporu sociální ekonomiky v rámci Operačního programu Zaměstnanost.

Ačkoliv právnické i fyzické osoby mohou již více než 16 let čerpat finanční prostředky na zřizování a rozšiřování sociálních podniků v České republice, nebyl doposud vytvořen jasný vládní dokument, který by se hlásil k pojmu sociální ekonomika a vysvětloval ho. A to i přes to, že tento koncept je součástí sociálních politik a politik místního rozvoje Evropské unie (Národní rozvojový plán České republiky 2007 – 2013, 2006). Neexistuje žádná legislativní úprava, právní forma sociálního podniku ani přesné zákonné vymezení tohoto podniku nebo sociálního podnikání. Právě kvůli tomu mnoho organizací naléhá na vytvoření zákona o sociálním podnikání, který je sice připravován, ale doposud spíše v embryonálním stádiu. Sociální podniky v České republice mohou mít jakoukoliv právní formu, kterou

dovoluje česká legislativa. Nejčastěji se jedná o společnosti s ručením omezeným, obecně prospěšné společnosti, občanská sdružení a výrobní družstva či nově sociální družstva.

Nejpoužívanější vymezení sociálních podniků v České republice patří právě názorové platformě TESSEA. TESSEA vymezila sociální podnik takto: „*Sociálním podnikem se rozumí „subjekt sociálního podnikání“, tj. právnická osoba založená dle soukromého práva nebo její součást nebo fyzická osoba, které splňují principy sociálního podniku. Sociální podnik naplňuje veřejně prospěšný cíl, který je formulován v zakládacích dokumentech. Vzniká a rozvíjí se na konceptu tzv. trojího prospěchu – ekonomického, sociálního a environmentálního*“ (TESSEA, 2011).

Definicí sociálního podnikání a sociální ekonomiky je nepřeberné množství. Ze zahraniční literatury je důležité zmínit například definici, která pochází z Dánského výzkumného institutu (DTI), který se mimo jiné také významně věnuje výzkumu sociálních inovací. „*Sociální podnikání je podnikání s primárně sociálními cíli, jehož hospodářský zisk je v prvé řadě znovu investován do podnikání za stejným účelem nebo do rozvoje místní komunity, spíše než by se jednalo o podnikání s potřebou maximalizovat zisk pro zainteresované skupiny/osoby či vlastníky*.“ (DTI, 2002).

Vrátíme-li se zpět k aktivní podpoře sociálních podniků, v rámci finanční podpory z výzvy č. 30 *Sociální ekonomika* bylo stanoveno, že sociální podnik přispívá ke snižování nezaměstnanosti a k podpoře sociálního začleňování tím, že min. 40 % zaměstnanců z celkového počtu zaměstnanců sociálního podniku musí pocházet z cílových skupin. Mezi cílové skupiny zde byly zahrnuty osoby se zdravotním postižením, mládež a mladí dospělí, osoby bez přístřeší, osoby opouštějící zařízení pro výkon ústavní nebo ochranné výchovy a osoby opouštějící výkon trestu odnětí svobody, oběti trestné činnosti, oběti domácího násilí atd., osoby pečující o osobu blízkou, osoby se zkušeností se závislostí na návykových látkách, osoby, které jsou dlouhodobě nezaměstnané atd. Pracovní místa byla ovšem nejčastěji vytvářena pro osoby se zdravotním postižením a pro osoby dlouhodobě nezaměstnané (Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory, 2016).

1.2 Nestátní neziskové organizace jako partneři sociálních podniků

Mezi sociálně-ekonomické partnery patří vedle veřejné správy a podnikatelského prostředí nepochybně i třetí sektor (neziskový). Toto pojmenování vychází z tří-sektorového dělení ekonomiky, přičemž prvním sektorem jsou komerční (tržní) organizace, druhým sektorem veřejné (neziskové) instituce a třetím sektorem soukromý neziskový sektor. Bývá ještě uváděn čtvrtý sektor, kterým jsou podle různých institucí buď domácnosti, nebo stínová ekonomika. Podle Hakena (2005) je možné v širším pojetí zařadit do neziskového sektoru veškeré organizace, které nejsou založeny za účelem tvorby a rozdělení zisku. V tomto širším pojetí sem poté mohou být zahrnuty politické strany, akademická půda, odbory, cechy, zájmová sdružení právnických osob, družstva, komory, profesní svazy, různé příspěvkové organizace. V užším vymezení tohoto sektoru jsou často zmiňovány nestátní neziskové organizace. Přesné vymezení nestátních neziskových organizací je v některých případech velmi zavádějící, jak uvádí ve své studii Bačuvčík (2005). Velmi frekventovaný termín „*nestátní neziskové organizace*“ je překladem z anglického „*nonprofit nongovernmental organization*“. Tento termín bývá někdy diskutován kvůli své složitosti kvůli vymezování se oproti státu (vládě).

Nestátní neziskové organizace většinou stojí za vznikem sociálních podniků, ať už ho provozují přímo ve své současné právní podobě[2] nebo zakládají dceřiné společnosti, které mají právní podobu běžných obchodních společností či družstev.

2 Hodnocení efektivnosti podpory sociálních podniků v České republice

Tato kapitola je věnována hodnocení finanční podpory sociálních podniků v České republice z Evropského sociálního fondu, Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost v programovém období 2007 – 2013.

2.1 Představení zkoumaného vzorku

V rámci tohoto programu bylo podpořeno celkem 120 organizací, které vytvářely sociální podnik nebo ho rozšiřovaly. Největší zastoupení příjemců podpory bylo s právní podobou společnosti s ručením omezeným (59 %). Většina těchto obchodních společností ale byla zřízena jako dceřiná společnost neziskových organizací (především obecně prospěšných společností a občanských sdružení) kvůli eliminaci možného rizika pro celou organizaci, pokud by se sociální podnik dostal do finančních potíží (tab. č. 1).

Tabulka 1: Typ organizace příjemce

Společnost s ručením omezeným	59 %
Obecně prospěšná společnost	18 %
OSVČ[3]	13 %
Družstvo	6 %
Církevní právnická osoba	2 %
Akciová společnost	1 %
Veřejná obchodní společnost	1 %

Zdroj: Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory, 2016. [online] [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: https://www.esfcr.cz/documents/21802/4448778/Vyhodnocen%C3%AD+%C5%A1et%C5%99en%C3%AD+soci%C3%A1ln%C3%ADch+podnik%C5%AF+podpo%C5%99en%C3%BDch+v+OP+LZZ+po+ukon%C4%8Den%C3%AD+podpory/f34beb4a-7fe1-45cd-9d7f-7a89133eb5e7

Nejčastějším druhem podnikatelské činnosti sociálních podniků, které byly podpořeny z OP LZZ byly služby (tab. č. 2). Konkrétně v oblasti pohostinství a stravovacích služeb působí (nebo působila) čtvrtina podniků, v oblasti úklidu a údržby nemovitostí 20 % podpořených subjektů. Shodně 15 % sociálních podniků svoje podnikání provádělo v oblasti lesnictví a zahradnictví; prodejní činnost a stavební činnost. 30 % příjemců podpory zařadilo svoji podnikatelskou činnosti do ostatních služeb. V této oblasti se pak objevovala široká škála variant služeb – vícekrát se objevily zejména prádelenské a masážní služby, v rámci ostatní výroby se nejčastěji objevovalo zpracování dřeva.

Tabulka 2: Oblasti působení sociálních podniků

Pohostinství, stravovací služby	24 %
Úklidové služby, údržba nemovitostí	20 %
Lesnictví a zahradnictví	15 %
Prodejní činnost	15 %
Stavební činnost	15 %

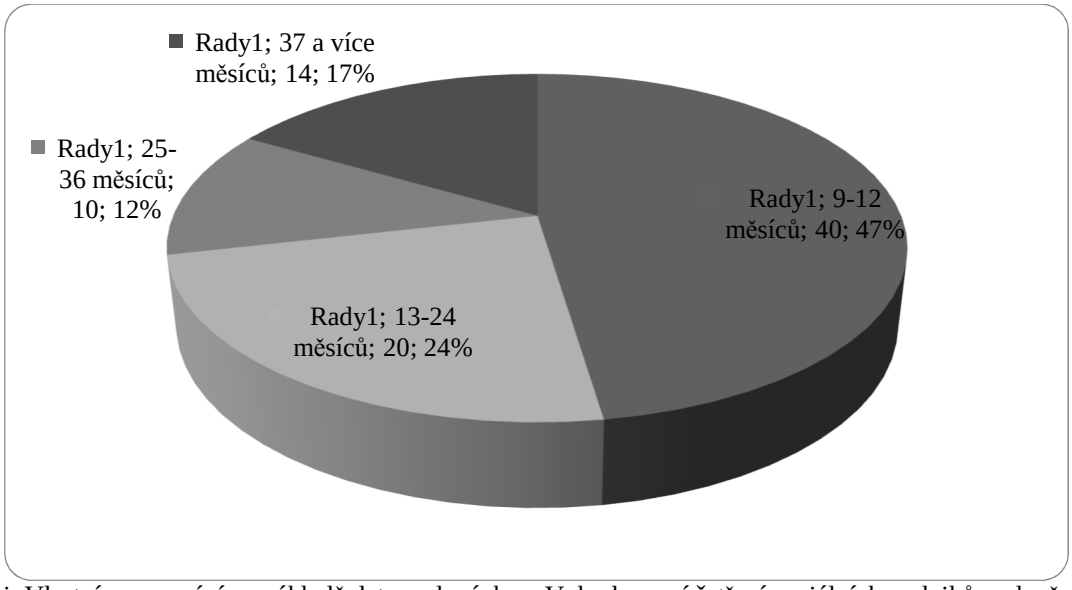
[2] V rámci České republiky mohou nestátní neziskové organizace nabývat následujících podob: ústavy, spolky, obecně prospěšné společnosti, nadace, nadační fondy a evidované právnické osoby (církevní neziskové organizace).
[3] OSVČ – osoba samostatně výdělečně činná.

Technické a komunální služby	14 %
Potravinářská výroba a prodej	10 %
Informační technologie	3 %
Ostatní služby	30 %
Ostatní výroba	15 %

Zdroj: Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory, 2016. [online] [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: https://www.esfcr.cz/documents/21802/4448778/Vyhodnocen%C3%AD+%C5%A1et%C5%99en%C3%AD+soci%C3%A1ln%C3%ADch+podnik%C5%AF+podpo%C5%99en%C3%BDch+v+OP+LZZ+po+ukon%C4%8Den%C3%AD+podpory/f34beb4a-7fe1-45cd-9d7f-7a89133eb5e7

Po ukončení finanční podpory z OP LZZ ne všechny sociální podniky byly schopny udržet svou podnikatelskou činnost a dále zaměstnávat osoby z cílových skupin. Ze 120 sociálních podniků v současné době již 22 ukončilo své sociální podnikání. Následující graf (obr. č. 3) zobrazuje procentní složení podniků, které stále pokračují v sociálním podnikání podlé doby od ukončení příjmu finanční podpory.

Obrázek 3: Složení sociálních podniků v provozu dle doby od ukončení podpory z OP LZZ



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat uvedených ve Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory, 2016. [online] [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: https://www.esfcr.cz/documents/21802/4448778/Vyhodnocen%C3%AD+%C5%A1et%C5%99en%C3%AD+soci%C3%A1ln%C3%ADch+podnik%C5%AF+podpo%C5%99en%C3%BDch+v+OP+LZZ+po+ukon%C4%8Den%C3%AD+podpory/f34beb4a-7fe1-45cd-9d7f-7a89133eb5e7

2.2 Hodnocení efektivnosti sociálních podniků prostřednictvím metody SROI

Programové období 2007 – 2013 již bylo ukončeno, proto je možné provést reálné mapování finanční podpory pro firmy z OP LZZ v rámci výzvy č. 30 „Sociální ekonomika“ a následně analyzovat skutečný sociální dopad. Efektivní využití finančních podpory z ESF bude hodnoceno pomocí metody společenské návratnosti investice (SROI).

New Economics Foundation představila sociální index, zvaný sociální návratnost investic obchodních podniků (Clifford, List, Theobald, 2010). Evropská unie následně doporučila použití metody SROI pro vyhodnocení dopadů operačních programů a vyzvala jednotlivé členské země, aby si vytvořily své vlastní verze indexu (Moody, Littlepage, Paydar, 2015). Tento přístup ale není stále v České republice široce používán, stejně jako v ostatních členských zemích.

Cooney a Lynch-Cerullo (2014) navrhli postup pro měření pomocí metody SROI, který se vypočítá z očekávaného zisku (zisk před úroky a zdaněním, EBIT) v průběhu pětiletého období po uskutečnění investice:

$$SROI = \text{počet podpořených osob pomocí inovace} * \frac{\text{změna jejich příjmů (ZP)}}{\text{náklady programu}} \qquad (1)$$

Tento základní ukazatel musel být modifikován dle potřeb samotné výzvy na tvorbu sociálních podniků. Níže je uvedena modifikace přístupu k výpočtu EBIT (tab. č. 3). Hodnoty pro výpočet byly získány z Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory (2016), kterou zpracovalo MPSV jakožto řídící orgán OP LZZ. Na základě této studie bylo možné získat informace ohledně výše finanční podpory a vytvořených pracovních míst pro cílovou skupinu (tab. č. 4). Dále zde byla využita data z České statistického úřadu, kde byla z průměrné hrubé měsíční mzdy vypočtena podpora v nezaměstnanosti. Zde se jednalo o průměrnou výši za období 2010 – 2015, toto období bylo totiž klíčové pro realizaci projektů.

Tabulka 3: Modifikace SROI ukazatele pro výzvu č. 30 „Sociální ekonomika“

SROI vzorec	EBIT	Očekávaná velikost skupiny uživatelů inovace (dle databáze)
Základní typ Cooney a Lynch-Cerullo (2014)	Počet podpořených osob pomocí inovace * změna jejich příjmu (ZP)	--
Výzva č. 30 „Sociální ekonomika“	Počet nově zaměstnaných osob * úspory vzniklé z podpor v nezaměstnanosti (5 měsíců) na osobu	7,8 (průměrná hodnota vytvořených pracovních míst)

Zdroj: Upraveno dle Šebestová, Palová (2016)

Tabulka č. 4: Počty zaměstnanců a úvazků v průměrném sociálním podniku v provozu

	Průměr	Medián
Počet zaměstnanců firmy	11,1	8
• z toho počet zaměstnanců se znevýhodněním	7,8	5
Součet úvazků ve firmě	9,7	6
• z toho součet úvazků zaměstnanců se znevýhodněním	6,4	4

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat uvedených ve Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory, 2016. [online] [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: https://www.esfcr.cz/documents/21802/4448778/Vyhodnocen%C3%AD+%C5%A1et%C5%99en%C3%AD+soci%C3%A1ln%C3%ADch+podnik%C5%AF+podpo%C5%99en%C3%BDch+v+OP+LZZ+po+ukon%C4%8Den%C3%AD+podpory/f34beb4a-7fe1-45cd-9d7f-7a89133eb5e7.

V případě výzvy č. 30 Sociální ekonomika byl základním ukazatelem počet nově zaměstnaných osob z cílové skupiny, proto doplněním pro EBIT byla zvolena úspora z nevyplacené podpory v nezaměstnanosti (tab. 5). Na základě vzorců, uvedených v tabulce 3 byly spočítány základní ukazatele společenské návratnosti.

Tabulka 5: SROI ukazatel pro jednotlivé kraje a prioritní osy

Výzva č. 30 „Sociální ekonomika“	Počet projektů	120
	Celková podpora (mil. Kč)	350
	EBIT (mil. Kč projekt)	0,53
	SROI index (na projekt)	0,18

Zdroj: Vlastní výpočty.

Jak je zřejmé z provedené simulace, SROI indikátor je velmi nízký 0,18. Kadeřábková a Moghadam-Saman, (2013) vnímají jako doporučenou hodnotu návratnosti mezi 2 až 3, čehož nebylo vůbec dosaženo. Podpora sociálního podnikání je velmi specifickou investicí a je nutné vytvoření další stěžejní modifikace pro hodnocení efektivnosti sociálních podniků prostřednictvím metody SROI. Nemělo by být tedy uvažováno pouze o úspoře nákladů z podpory nezaměstnanosti, ale dále zvýšení příjmů cílové skupiny, odvody do státního rozpočtu za sociální pojištění a jiné především nefinanční přínosy pro cílovou skupinu. Další možnost hodnocení se jeví ve výpočtu SROI indexu pro všech 120 podpořených sociálních podniků a na základě výsledků navržení nových doporučených hodnot z mediánových výsledků.

Jeví se jako zajímavé porovnání výsledků SROI indexu pouze pro sociální podniky a SROI indexu pro celou prioritní osu 3 Sociální začleňování a rovné příležitosti, kam tato výzva spadala. Šebestová a Palová (2016) ve svém výzkumu zhodnotily celou prioritní osu prostřednictvím této metody a SROI index na projekt vyšel pouze 1,74 pro Moravskoslezský kraj, 1, 41 pro Ústecký kraj, 1,53 pro Plzeňský kraj a 2,54 pro Královéhradecký kraj. Z těchto výsledků vyplývá, že realizace ostatních projektů mimo sociální podnikání zvyšují společenskou návratnost investic.

Závěr

Mezi významné sociální inovace patří právě tvorba sociálních podniků. V klasifikaci vytvořené podle Caulier-Grice, Daviese a kol. (2012) se jedná právě o nový obchodní model (new business model). Tento přípěvek byl zaměřen na vznik sociálních podniků v rámci finanční podpory z Evropského sociálního fondu, Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost, v operačním období 2007 – 2013. V tomto období bylo v rámci výzvy č. 30 Sociální ekonomika celkem podpořeno 120 organizací na vznik nebo rozvoj sociálního podnikání.

Největší zastoupení příjemců podpory bylo s právní podobou společností s ručením omezeným (59 %). Většina těchto obchodních společností ale byla zřízena jako dceřiná společnost neziskových organizací (především obecně prospěšných společností a občanských sdružení) kvůli eliminaci možného rizika pro celou organizaci, pokud by se sociální podnik dostal do finančních problémů.

Konečná finanční podpora dosáhla 350 mil. Kč a v průměru každá organizace vytvořila 7,8 nových pracovních míst pro osoby z cílové skupiny. Pro hodnocení efektivnosti finanční podpory byla použita metoda hodnocení společenské návratnosti investice. Kadeřábková a Moghadam-Saman, (2013) vnímají jako doporučenou hodnotu návratnosti mezi 2 až 3, jejich výzkum ale nebyl zaměřen pouze na oblast sociálních podniků, ale na sociální oblast jako celek. V hodnocení sociální návratnosti podpořených sociálních podniků SROI index vyšel pouze 0,18. Podpora sociálního podnikání je velmi specifickou investicí a je nutné vytvoření další stěžejní modifikace pro hodnocení efektivnosti sociálních podniků prostřednictvím metody SROI. Nemělo by být tedy uvažováno pouze o úspoře nákladů z podpory nezaměstnanosti, ale dále zvýšení příjmů cílové skupiny, odvody do státního rozpočtu za sociální pojištění a jiné především nefinanční přínosy pro cílovou skupinu.

Seznam literatury

1. CAULIER-GRICE, J. – DAVIES, A. a kol. (2012): *Social Innovation Overview: A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe*" (TEPSIE). [online] [cit. 2016-06-15]. Dostupné na WWW: <http ://www.tepsie.eu/index.php/publications>.

2. COONEY, K. – LYNCH-CERULLO, A. K. (2014): Measuring the Social Returns of Nonprofits and Social Enterprises: The Promise and Perils of the SROI. *Nonprofit Policy Forum*, 5 (2), 367-393. ISSN 2154-3348.

3. DTI. (2002): *Social enterprise, a strategy for success*. Department of Trade and Industry. [online] [cit. 17. 6. 2013]. Dostupné z: http://www.cabinetoffice.gov.uk/ third_sector/social_enterprise/~/media/assets/www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/se_strategy_2002%20pdf.ashx

4. EVROPSKÁ KOMISE. (2013): *Guide to Social Innovation*. [online] [cit. 2015-11-15]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/ social _innovation/social_innovation_2013.pdf

5. HOWALDT, J. – SCHWARZ, A. M. (2010): *Social innovation: concepts, research fields and international trends.* Dortmund: Sozialforschungsstelle Dortmund.

6. LAURITZEN. J. K. R. (2012): *Social Innovation in Local Government – experiences from Denmark*. [online] Danish Agency for Science, Technology and Innovation. Danish Technological Institute, Centre for Policy and Business Analysis. [cit. 2015-09-25]. Dostupné na WWW:<http://www.euclidnetwork.eu/news-and-events/sector-news/990-social-innovation-in-local-government-experiences-from-denmark.html>.

7. HAKEN, R. (2005): Třetí sektor. In: Sborník *příspěvků z internetové diskuze CVNS: Definice neziskového sektoru*. CVNS: Brno, s. 10-12.

8. BACHE, I. (2008): *Europeanization and multilevel governance*. Lenham: Rowman & Littlefield Publishers. ISBN 978-0-7425-4132-0.

9. BAČUVČÍK, R. (2005): *K terminologii neziskového sektoru*. In: Definice neziskového sektoru. Brno: Centrum pro výzkum neziskového sektoru, s. 39- 44. ISBN 80-239-4057-0.

10. CLIFFORD, A. – LIST, M. – THEOBALD, C. (2010): *Evaluating Economic*. London: Alliance of Sector Skills Councils.

11. COONEY, K. – LYNCH-CERULLO, K. (2014): Measuring the Social Returns of Nonprofits and Social Enterprises: The Promise and Perils of the SROI. *Nonprofit Policy Forum*, 5 (2), 367–393. ISSN 2154-3348.

12. DOHNALOVÁ, M. a kol. (2009): *Sociální ekonomika – vybrané otázky*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, v.v.i., s. 10-14. ISBN 978-80-7416-052-3.

13. KADEŘÁBKOVÁ, M. – MOGHADAM SAMAN, S. (2013): *Evaluation of social innovations – their characteristics and impacts, cross-country comparison and*

implications for policy support. Social Frontiers: The next edge of social innovation research Evaluation. Prague: Centre for Innovation Studies.

14. MOODY, M. – LITTLEPAGE, L. – PAYDAR, N. (2015): Measuring Social Return on Investment. *Nonprofit Management and Leadership*, 26 (1), 19-37. ISSN 1542-7854.

15. MONZON, J. L. – CHAVES, R. (2008): The European social economy: Concept and dimensions of the third sector. *Annalas of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, num. 3-4, pp. 549-579.

16. MUHAMMAD YUNUS (2010): Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs. PublicAffairs, 256 pp.

17. MURRAY, R. – CAULIER-GRICE, J. – MULGAN, G. (2010): *The open book of social innovation*. London : National Endowment for Science, Technology and the Art. ISBN 978-1848750715.

18. ODDĚLENÍ EVAULACÍ. (2016): *Vyhodnocení šetření sociálních podniků podpořených v OP LZZ po ukončení podpory*. [online] [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: https://www.esfcr.cz/documents/21802/4448778/Vyhodnocen%C3%AD+%C5%A1et%C5%99en%C3%AD+soci%C3%A1ln%C3%ADch+podnik%C5%AF+podpo%C5%99en%C3%BDch+v+OP+LZZ+po+ukon%C4%8Den%C3%AD+podpory/f34beb4a-7fe1-45cd-9d7f-7a89133eb5e7.

19. SOCIAL SERVICE EUROPE (SSE). (2012): *Social Innovation: The Role of Social Service Providers*. [online]. [cit. 2016-05_16]. Dostupné z: http://www.socialserviceseurope.eu/#!publications/c1muj

20. STRUKTURÁLNÍ FONDY (2006): *Národní rozvojový plán České republiky 2007 – 2013*. [online]. [cit. 2013-09-20]. Dostupné z: http://www.strukturalni-fondy.cz/getmedia/e2851ddf-d85f-4c35-809a-19545a7cac45/1141122325-materi-l-nrp-iii-nrp-upraveny-str_e2851ddf-d85f-4c35-809a-19545a7cac45.

21. ŠEBESTOVÁ, J. – PALOVÁ, Z. (2016): *Sociální inovace: Vliv podpory fondů EU na jejich tvorbu*. Bratislava: KARTPRINT, s. 135.

22. TAYLOR, J. (1970). Introducing social innovation. *Journal of Applied Behavioral Science*, 6 (1), 68-77. ISSN 0021-8863.

23. TEPSIE. (2014): *Doing Social Innovation: A Guide for Practitioners. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe*" (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research.

24. TESSEA. (2011): *Studie infrastruktury sociální ekonomiky v ČR – plná verze*. Praha: Nová ekonomika, o.p.s., s. 2-15. ISBN 978-80-260-0934-4.

25. WOKOUN, R. (2007): Regionální a strukturální politika (politika soudržnosti) Evropské unie v programovém období 2007 – 2013. *Urbanismus a územní rozvoj*, 10 (1), 3-7. ISSN 1212-0855.

26. ZHOU, C. – LUNDSTROM, A. (2014): The Rise of Social Innovation parks In LUNDSTRÖM, A., ZHOU, C., FRIEDRICHS, Y. and SUNDIN, E. (ed.). *Social entrepreneurship. Leveraging Economic, Political, and Cultural Dimensions*. Cham: Springer, 2014. ISBN 978-3-319-01395-4.

Kontakt:
Ing. Zuzana Palová
Slezská univerzitav Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: zuzana.palova@centrum.cz

Ing. Jarmila Šebestová Ph.D
Slezská univerzitav Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: sebestova@opf.slul.cz

VÝVOJ PŘÍJEZDOVÉHO CESTOVNÍHO RUCHU V ČESKÉ REPUBLICE[1]

Pavlína Pellešová

Obchodně podnikatelská fakulta Karviná, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: pellesova@opf.slu.cz

Článek se zabývá příjezdovým cestovním ruchem v České republice s důrazem na strukturu výdajů na příjezdový cestovní ruch za posledních deset let. Zaměřuje se na deskripci vývoje jednotlivých položek výdajů na výjezdový cestovní ruch. Cílem je na základě deskripce vývoje příjezdového cestovního ruchu stanovit predikci vývoje vybraných výdajů. Na základě výpočtu trendu bylo zjištěno, že nadále budou největšími návštěvníky Němci, Slováci, Rakušané, poroste počet návštěvníků z Ruska a ostatních zemí a jejich výdaje na ubytování před pobytem mají klesající tendenci, kdežto během pobytu mají rostoucí tendenci, avšak výdaje na stravování vykazují stagnující trend.
Kľúčové slová: cestovní ruch, příjezdový cestovní ruch, struktura výdajů, trend

This article describe incoming tourism in the Czech Republic with emphasis on structure spendings at incoming tourism at last ten years. The article focuses on the development of description of the individual items of expenditure on outcoming tourism. The aim is, on the basis of description of development of incoming tourism to determine the prediction. By calculating the trend has been established that will continue to be the largest visitor Germans, Slovaks, Austrians, increase the number of visitors from Russia and other countries and their accommodation expenses prior to their stay on a downward trend, while during your stay are a growing trend, but spending on food exhibit sluggish trend.
Key words: tourism, incoming tourism, structure of expenditure, trend
JEL: Z32, Z39

Úvod

Evropa je považována za vyzrálou destinaci s velmi vysokou intenzitou cestovního ruchu. Z pohledu celosvětového kontextu dochází k postupnému oslabování pozice Evropy v mezinárodním cestovním ruchu (UNWTO). Přesto se v Evropě vytvoří 26 % celosvětového hrubého domácího produktu v cestovním ruchu. Evropa dominuje v případě mezinárodních příjezdů s podílem 51 %, i příjmů z mezinárodního cestovního ruchu s podílem 42 %. Prognózy UNWTO počítají v následujících letech s průměrným ročním růstem okolo 3 %, tedy pod úrovní celosvětového průměru.

Situace na evropském trhu cestovního ruchu má podstatný vliv na vývoj a situaci cestovního ruchu v České republice (ČR). Země je závislá na příjezdech z jiných evropských zemí, ale je také důležitým prvkem nabídky cestovního ruchu v Evropě. Evropa je typická silným konkurenčním prostředím, kde kupní síla, preference a zkušenosti zákazníků vyvíjí tlak na neustálé zvyšování kvality poskytovaných služeb, inovaci nabídky produktů a vybavenost destinací.

[1] Tento článek byl zpracován v rámci Rozvojového projektu IP 0605/2016 s názvem „Propojení vzdělávací a tvůrčí činnosti na SU OPF.“

Ministerstvo pro místní rozvoj (MMR) je ústředním orgánem státní správy, v rámci výkonu státní správy má odpovědnost mj. ve věcech regionální politiky, cestovního ruchu, územního plánování a investiční politiky. V tomto ohledu spravuje finanční prostředky ze státního rozpočtu určené k zabezpečování stanovených úkolů, koordinuje činnosti ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy při zabezpečování těchto úkolů. Na úseku cestovního ruchu je ministerstvo jak metodickým, tak i koordinačním správním orgánem pro dotčené subjekty. Vodítkem pro tuto činnost je schválená Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020,[2] kde je součástí priority 3 Destinační marketing, Opatření 3.1: Marketingová podpora domácího a příjezdového cestovního ruchu. Opatření se soustředí na upevňování pozice na současných zdrojových trzích a otevření nových trhů v segmentu příjezdového cestovního ruchu a podpoře domácího cestovního ruchu. S využitím právních předpisů vytváří MMR podmínky pro rozvoj cestovního ruchu v České republice. Cestovní ruch je sektor, který je napojen na mnoho dalších hospodářských činností jako je doprava, ubytování, stravování, výroba propagačních předmětů, ochrana kulturně historického a přírodního dědictví atd. a který hraje důležitou roli v místním rozvoji obcí, měst a krajů České republiky. Přispívá k tvorbě hrubého domácího produktu, pozitivně ovlivňuje platební bilanci státu, tvoří příjmy státního i místních rozpočtů, podporuje investiční aktivity a rozvíjí malé a střední podnikání, stimuluje investice do místní infrastruktury a rozvíjí mezi-regionální spolupráci.[3] Pro příjezdový cestovní ruch České republiky je charakteristické: nerovnoměrné rozložení poptávky (geograficky) – nejnavštěvovanějším regionem v České republice ze strany zahraničních turistů je Praha a nejvýznamnějším zdrojovým trhem pro Českou republiku je Německo (dále mezi nejčastěji nocujícími jsou turisté z Velké Británie, Itálie, USA a Nizozemska)[4]. Sto korun výdajů turisty znamená 40,79 Kč veřejných přínosů, díky příjezdovému cestovnímu ruchu bylo zajištěno v průměru celkem 195 817 plných pracovních úvazků za rok, celkový přínos pro veřejné rozpočty v roce 2008 činil 98 mld. Kč, z cestovního ruchu plyne nejvíce finančních prostředků do státního rozpočtu ve formě přímých daňových příjmů z odvodů na sociálním pojištění[5].

Česká republika má zájem o rozvoj příjezdového cestovního ruchu, který se podílí na tvorbě hrubého domácího produktu, přispívá ke zvyšování zaměstnanosti i příjmů v regionech a také přispívá i ke zlepšení platební bilance. K oživení příjezdového cestovního ruchu došlo zejména po vstupu České republiky do Evropské unie (2004) a další pozitivní dopad mělo začlenění České republiky do Schengenského prostoru (21. 12. 2007).

Cílem článku je analyzovat vývoj příjezdového cestovního ruchu, jeho strukturu a na základě této deskripce stanovit trend vývoje vybraných výdajů zahraničních návštěvníků. Výpočet prognózy (trendu) je vytvořen na základě statistické funkce LINTREND v programu MS Excel. Tato funkce vypočítá hodnoty v budoucnu na základě hodnot z minulých let. Výsledkem prognózy je pouze matematická předpověď.

1 Deskripce vývoje příjezdového cestovního ruchu v letech 2006 – 2015

Příjezdový cestovní ruch je aktívní cestovní ruch do cílové země uskutečněný rezidenty jiných zemí (výletníci, turisti). Podle World Tourism Organisation (WTO) jde o účast osob na cestovním ruchu v cílové zemi, které občany nejsou kratší jako jeden rok,

[2] MMR (2013): Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2014 – 2020, s. 35.
[3] KOSTKOVÁ, M., PELLEŠOVÁ, P., BOTLÍKOVÁ, M. A J. BOTLÍK, Changes in employment and business structures in tourism sector in the czech republic under the influence of globalization, s. 325.
[4] KOLEKTIV AUTORŮ (2008): Cestovní ruch pro všechny, s. 22.
[5] MMR (2010): Postavení a význam cestovního ruchu v České republice Přínosy cestovního ruchu pro Českou republiku sledované období 2006 – 2008, s. 9, 10.

s cílem využít volný čas, věnovat se obchodu a podobně. Příjezdový cestovní ruch je považován za aktivní cestovní ruch v rámci mezinárodního cestovního ruchu.[6] Aktívní zahraniční cestovní ruch (příjezdový cestovní ruch) znamená příjezdy a zahraničních návštěvníků[7] a tedy příchod návštěvníků do cílového místa. V zahraničním cestovním ruchu jde o příchod zahraničních návštěvníků do cílové země (příjezdový cestovní ruch), jejichž výdaje se v navštívené zemi projevují v aktivách bilance cestovního ruchu jako součásti platební bilance státu.[8]

Ve sledovaném období byl příjezdový cestovní ruch ovlivněn taktéž krizí. Zejména v roce 2008 ovlivnila krize vývoj cestovního ruchu tak, že zpomalily meziroční příjezdy návštěvníků až do celosvětového poklesu ve 2. pololetí s tím, že region Evropy zůstal v počtu příjezdů na úrovni roku 2007 (6,7 mil. zahraničních turistů). Na pokles cestovního ruchu působily i další vlivy, například měnový vývoj, zájem o výjezdy, omezující ekonomický efekt tuzemských podniků poskytujících služby cestovního ruchu.

Devizové příjmy z cestovního ruchu pozitivně ovlivňují platební bilanci země, zejména bilanci služeb. Pozitivní saldo devizových příjmů z cestovního ruchu zaručuje kladnou bilanci služeb a přispívá k pozitivnímu saldu obchodní bilance (devizové příjmy z cestovního ruchu se podílejí na exportu cca 5 %). V budoucnu však bude nutné počítat s růstem výdajů na výjezdový cestovní ruch a pozitivní saldo devizových příjmů z cestovního ruchu tak bude pod větším tlakem. Devizové příjmy ze zahraničního cestovního ruchu za rok 2006 představují 6,9 % HDP. V roce 2007 dosáhly devizové příjmy příjezdy historického maxima (překročily 139 mld. Kč a tvořily 6,5 % HDP), v následujících letech mírně klesaly, a to vlivem poklesu příjezdového cestovního ruchu ze západní Evropy. V roce 2009 činily 132,6 mil. Kč, tj. podíl 7,1 % HDP. V roce 2010 se zvýšily na 135,9 mld. Kč., tvořily 6,3 % HDP. V následujících letech dále rostou, v roce 2011 tvořily taktéž 5,6 % HDP a činily 135,7 mld. Kč., v roce 2012 rostly na 137,8 mld. Kč., což bylo 5,3 % HDP a v roce 2013 dosáhly 137,9 miliardy korun, tj. 5,2 % HDP. Pomalejší růst příjmů je způsoben řadou faktorů, pokračovaly strukturální změny v poptávce na zahraničních trzích, promítl se trend zkracování průměrné doby pobytu, a rostoucí význam vzdálených trhů. Příjmy z příjezdového cestovního ruchu dosáhly za rok 2014 hodnoty 141,8 mld. Kč, což představuje růst o 2,9 %. Pozitivně na vývoj příjmů z cestovního ruchu působila intervence České národní banky, která prospěla turistům ze zemí eurozóny. V roce 2015 stouply příjmy z příjezdového cestovního ruchu na 148,8 mld. Kč., tj. růst o cca 5%, což bylo způsobeno zejména růstem poptávky zahraničních turistů.

Nejčastějšími zahraničními návštěvníky České republiky jsou od roku 2006 obyvatelé Německa, jejich podíl činí 40 %, nepatrný pokles návštěvnosti byl ovlivněn krizí, (tab. 1). Jejich podíl na celkové národnostní struktuře zahraničních návštěvníků je převažující. Dalšími nejčastějšími zahraničními návštěvníky České republiky jsou tradičně cizinci ze sousedících zemí (tab. 1), jako Poláci se 14 %, Rakušané s 11 % a Slováci s 10 % v roce 2006. Kromě obyvatel sousedních států mají mezi zahraničními návštěvníky významné zastoupení Britové (7 %). V roce 2008 nastal pokles jednodenních návštěvníků (6,6 %) i tranzitujících návštěvníků (3,8 %), celkový počet zahraničních hostů v ČR byl 6,65 mil. Nadále je nejvíce návštěvníků z Německa (39 %), Polska (14 %), Rakouska (11 %) a Slovenska (10 %). Pokles příjezdového cestovního ruchu byl v roce 2009 způsoben celkovým hospodářským poklesem, klesl počet příjezdů, nejvíce poklesla návštěvnost Rusů a naopak růst návštěvnosti byl zaznamenán nejvíce u Němců. V roce 2010 navštívilo ČR 6,3 mil.

[6] RYGLOVÁ, K. – BURIAN, M. – VAJČNŠROVÁ, I. (2011) Cestovní ruch – podnikatelské principy a příležitosti v praxi. s. 21.
[7] GÚČIK, M. a kol. (2006): Cestovný ruch – hotelierstvo - pohostinstvo. Výkladový slovník, s. 18.
[8] GÚČIK, M. a kol. (2006): Cestovný ruch – hotelierstvo - pohostinstvo. Výkladový slovník, s. 18.

zahraničních turistů, tj. růst o 5 %. Nejvyšší byl růst turistů z Ruska (o 27 % více než v roce 2009). Výrazně přibylo také turistů z USA, jsme populární destinací pro turisty z Asie, Japonska a Číny. Statistiky zaznamenaly růst u turistů z Francie, Polska, Slovenska a Španělska. Nejvíce turistů přicestovalo z Německa, pokles byl také u turistů z Itálie.

Rok 2011 znamená návrat na předkrizová čísla, alespoň pokud jde o počty příjezdů, u zahraničních hostů bylo dosaženo rekordní hodnoty. V tomto roce přijelo celkem 6,7 mil. zahraničních turistů, tj. růst o 7,9 % a nejvíce v historii. Meziroční nárůst počtu ruských turistů dosáhl 37,5 %. Hlavní zdrojovou zemí bylo tradičně Německo (1,4 mil. zahraničních turistů, tj. růst o 5,5 %). V roce 2012 přijelo 7,2 mil. zahraničních turistů, tj. růst o 6,8 %. Růst návštěvnosti nejvíce ovlivnili ruští turisté, jejichž meziroční nárůst činil 25 %. Německo je stále nejvýznamnějším trhem (1,4 mil. turistů, tj. růst o 2,2 %), turisté z Ruska se vyznačují nejdelší průměrnou dobu pobytu. Vzrostl počet turistů ze vzdálených trhů, a to z Číny (34 %), USA (17 %) a Jižní Korey (33 %). Agentura CzechTourism registruje dlouhodobě rostoucí potenciál čínského trhu. Vzrostl také počet turistů z Rakouska, Itálie a Velké Británie. Příjezdy zahraničních turistů překonaly očekávání analytiků i historický rekord, do České republiky přijelo v roce 2013 celkem 7,3 mil. zahraničních turistů, tj. růst o 2 %. Podle analýzy Institutu turismu nejvíce rostly příjezdy turistů ze severských zemí a také z Jižní Koreje. Kromě dlouhodobě rostoucích příjezdů zahraničních turistů z Číny (12,7 %) byl výrazný růst příjezdů i z Jižní Koreje (14 %), Finska (18,1 %), Norska (16,0 %), Švédska (12,8 %), či Lotyšska a Estonska. Rostl také počet příjezdů turistů z Ruska, Polska, Rakouska, Slovenska, Velké Británie, či Irska. Počet turistů z Německa zaznamenal mírný pokles. V roce 2014 přijelo do hromadných ubytovacích zařízení ČR celkem 8,1 milionu zahraničních turistů, což bylo o 3,5 % více než v předchozím roce. Příjezdy zahraničních turistů překonaly očekávání analytiků i historický rekord, v roce 2013 se v českých hromadných ubytovacích zařízeních ubytovalo na 7,8 milionu turistů (revidovaná data)[9]. V roce 2014 byl výrazný růst příjezdů u turistů ze zemí EU jako je Německo, Slovensko, Polsko, Rakousko, Nizozemí, Itálie, Španělsko i Velká Británie čímž se pozitivně projevila měnová politika ČNB. Jako perspektivní trh se začíná profilovat Izrael s 12 % růstem. Rovněž byl zaznamenán rekordní počet návštěvníků z Jižní Koreje, kteří svým tempem růstu návštěvnosti předběhli Čínu. Výrazný pokles naopak statistici zaznamenali u turistů z Ukrajiny (19,3 %) a z Ruska (13,4 %). Vyrovnat propady v příjezdech ruských turistů se agentura CzechTourism pokusí i dalšími aktivitami směřujícími na rychle rostoucí čínský trh, jehož turisté utrácejí v České republice značné finanční částky. Agentura CzechTourism bude v roce 2015 lákat čínské turisty prostřednictvím zahraničních zastoupení v Šanghaji, Pekingu a Hongkongu. Na zájem zahraničních turistů měly dopad akce, jako mistrovství světa v hokeji a mistrovství Evropy ve fotbale do 21 let. V roce 2015 přijelo do ČR 27,8 mil. zahraničních turistů, tj. růst o 8 %[10]. Rostl počet návštěvníků z USA, Izraele, Číny a Jižní Koreje, což mohlo být způsobeno konáním velkých akcií, jako mistrovství světa v hokeji a mistrovství Evropy ve fotbale do 21 let. Na cestovní ruch působila migrační krize, přičemž ČR je dlouhodobě považováno za bezpečnou zemi, což by mohlo mít při rozhodování návštěvníků klíčovou roli. Nejvíce zahraničních turistů bylo z Německa (růst o 15,4 %), z USA (růst o 15,5%) a ze Slovenska (růst o 14,4 %). Rostla návštěvnost turistů z Polska (o 8,5 %), Velké Británie (12,2 %) a největší růst byl z Číny (39 %) a Izraele (34,7 %), pokles návštěvníků byl z Ruska (o 31,1 %).

[9] KLOFCOVÁ, M. (2016): Do České republiky přijelo historicky nejvíce turistů.
[10] KAVKOVÁ, J. (2016): Turisté v roce 2015 navštívili Česko v rekordním počtu.

Tabulka 1: Stát trvalého pobytu v letech 2006-2015 v procentech, zahraniční návštěvníci celkem

Země/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Německo	40	40	39	37	39	39	40	40	40	40
Slovensko	11	11	10	12	14	13	12	13	12	12
Rakousko	9	9	11	9	9	9	10	9	9	9
Polsko	14	15	14	16	10	10	9	9	9	8
Itálie	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3
Velká Británie	8	7	7	6	4	3	3	3	2	3
Rusko	0	0	1	1	2	3	4	5	4	2
Ostatní země	16	16	16	17	20	21	20	20	21	22

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Hlavním důvodem návštěvy byl v roce 2006 celkově nákupy (28 %), rekreace, volný čas, dovolená (22 %), obchodní cesta (15 %), tranzit (14 %) a návštěva příbuzných a známých (11 %), (tab. 2). U jednodenních návštěvníků byly hlavním důvodem návštěvy nákupy, které dosáhly hodnoty 61 %, na dalším místě obchodní cesta (18 %), rekreace a zábava (11 %) a návštěva příbuzných a známých (8 %), u zahraničních turistů to byly také nákupy (46 %), obchodní cesta (18 %) a návštěva příbuzných a známých (17 %). I v roce 2007 se pořadí hlavních důvodů nezměnilo, důvod návštěvy nákupy se nepatrně zvýšil (31 %), jakož i tranzit (15 %), ale pokles důvod obchodní cesta (13 %). U jednodenních návštěvníků byly převažujícím důvodem návštěvy nákupy (69 %), obchodní cesta (13 %) a návštěva příbuzných a známých (8 %). U zahraničních turistů to byly také nákupy (44 %), návštěva příbuzných a známých (20 %) a obchodní cesta (19 %). V roce 2008 za nákupy přijíždí 32 % návštěvníků, na rekreaci, volný čas a dovolenou 21 % na obchodní cestu stejně jako na návštěvu příbuzných a známých 12 %. Pro leden-březen je více typická obchodní cesta, pro červenec-září rekreace/zábava, pro říjen-prosinec nákupy. Do ČR klesaly počty turistů ze zemí, které řešily problémy s udržitelností veřejného dluhu. U jednodenních návštěvníků byly převažujícím důvodem návštěvy nákupy (růst na 74 %), obchodní cesta (pokles na 11 %) a návštěva příbuzných a známých (pokles na 6 %). U zahraničních turistů to byly také nákupy (44 %), návštěva příbuzných a známých (22 %) a obchodní cesta (18 %). V letech 2009 – 2011 přijelo do ČR 31 – 37 % zahraničních návštěvníků na nákupy, 26 – 34 % na dovolenou, 9 % přijelo obchodně a 11 – 8 % navštívit příbuzný a známé. U některých důvodů návštěvy platí obecně platné odlišnosti podle čtvrtletí, na jaře je to rekreace a aktivní dovolená, v létě obchodní cesty a v zimě návštěvy příbuzných před Vánocemi. V roce 2009 u jednodenních návštěvníků byly převažujícím důvodem návštěvy nákupy (67 %), obchodní cesta (pokles na 8 %) a návštěva příbuzných a známých (pokles na 6 %). U zahraničních turistů to byly také nákupy (50 %), klesá návštěva příbuzných a známých (18 %) a klesá i obchodní cesta (14 %).

V roce 2011 se důvod návštěvy nezměnil, primárním důvodem návštěvy jsou nákupy (37 %), na dovolenou (34 %) a na třetím místě je tranzit (10 %), obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých se podílí 8 %. I v roce 2012 přijíždí nejvíce návštěvníků za nákupy (39 %), na dovolenou (33 %) a na třetím místě je tranzit (10 %), obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých se podílí 8 %. U jednodenních návštěvníků jsou také hlavním důvodem návštěvy nákupy (76 %) a dovolená (16 %), stejné procento zaujímá obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých (4 %). Zahraniční turisté nejčastěji jezdí na dovolenou (64 %), obchodně a na návštěvu příbuzných (15 %). V letech 2013 – 2014 přijíždí nejvíce návštěvníků za nákupy (40 – 41 %), na dovolenou (33 %) a na třetím místě je tranzit (10 %), obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých se podílí 8 %. U jednodenních návštěvníků

jsou také hlavním důvodem návštěvy nákupy (77, 79 %) a klesá dovolená (15, 14 %), stejné procento zaujímá obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých (3 %). Zahraniční turisté nejčastěji jezdí na dovolenou (65, 66 %), obchodně (15 %) a na návštěvu příbuzných (12, 13 %). Hlavními důvody návštěvy ČR v roce 2015 jsou nákupy (41 %) a dovolená (33 %), tranzit (9 %), obchodní cesta (8 %) a návštěva příbuzných a známých (7 %). U jednodenních návštěvníků jsou také hlavním důvodem návštěvy nákupy (79 %) a dovolená (14 %), stejné procento zaujímá obchodní cesta a návštěva příbuzných a známých (3 %). Zahraniční turisté nejčastěji jezdí na dovolenou (65 %), obchodně (16 %) a na návštěvu příbuzných (13 %).

Tabulka 2: Hlavní důvod návštěvy České republiky v letech 2006 – 2015 v procentech, všichni zahraniční návštěvníci

Ukazatel/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Nákupy	28	31	32	31	38	37	39	40	41	41
Dovolená	22	20	21	26	34	34	33	33	33	33
Tranzit	14	15	14	13	10	10	10	10	10	9
Obchodní cesta	15	13	12	9	8	9	8	8	8	8
Návštěva příbuzných	11	12	12	11	8	8	8	7	6	7
Aktivní dovolená	4	3	3	4	-	-	-	-	-	-
Sportovní, kulturní akce	1	1	1	3	-	-	-	-	-	-
Kongres, seminář, veletrh	2	1	2	1	-	-	-	-	-	-
Studijní pobyt	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-
Zdravotní pobyt, lázně	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-
Ostatní	3	3	2	0	2	2	2	2	3	2

Pozn.: Ukazatele jsou uváděny pouze do roku 2009. Od roku 2010 jsou uváděny pouze ukazatelé (nákupy, dovolená, tranzit, obchodní cesta, návštěva příbuzných a ostatní).
Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Frekvence návštěv České republiky je meziročně stabilní a liší se podle typu návštěvníka (tab. 3.). U jednodenních návštěvníků jsou návštěvy ČR velmi časté (7 z 10 navštěvuje ČR minimálně 1x měsíčně, 3 z 10 minimálně 1x týdně) a v jednotlivých čtvrtletích je frekvence návštěv stabilní. V roce 2006 navštívilo ČR 27 % návštěvníků několikrát ročně, 1 – 3 x měsíčně čtvrtina návštěvníků a poprvé a minimálně 1x to bylo 16 % návštěvníků. V roce 2008 frekvence návštěvníků klesla u 1 – 3x měsíčně (24 %) a minimálně 1x (14 %) a naopak vzrostla u nových návštěvníků (na 17 %) a několikrát ročně na 30 %. U zahraničních turistů je frekvence návštěv výrazně nižší, ale více než polovina navštíví Česko minimálně 1x ročně. První návštěvu Česka absolvovalo 36 % zahraničních turistů, a to ze vzdálenějších destinací. Častější návštěvy absolvují zahraniční turisté v období leden-březen a říjen a prosinec. U jednodenních návštěvníků i zahraničních turistů je typická individuální forma návštěvy. Frekvence návštěv v roce 2009 meziročně poklesla, vlivem ekonomické krize, 35 % návštěvníků přijíždí minimálně 1x měsíčně. První návštěvu ČR absolvovalo 36 % zahraničních turistů, a to ze vzdálenějších destinací. Dvě pětiny zahraničních návštěvníků,

kteří v letech 2009 – 2011 přijeli do ČR, přijíždí minimálně 1x měsíčně. Třetina přijíždí alespoň 1x ročně a zbývajících necelých 30 % méně často. Noví návštěvníci jsou ze zemí nesousedících s ČR, a jejich důvodem návštěvy byla dovolená. V roce 2012 navštívilo ČR 23 % návštěvníků několikrát ročně, 1x měsíčně 41 %, několikrát ročně 23 % návštěvníků, poprvé 19 % návštěvníků a méně než 1x ročně to bylo 10 % návštěvníků. V letech 2013 – 2015 byla pětina návštěvníků v ČR poprvé, klesá počet návštěvníků jezdících alespoň jednou měsíčně (39, 38, 36 %), roste počet návštěvníků jezdících několikrát ročně (23, 25, 27 %). Frekvence návštěv se liší podle typu návštěvníka i účelu návštěvy, 62 % jednodenních návštěvníků přijíždí alespoň 1x měsíčně, 46 % zahraničních turistů bylo na první návštěvě a 23 % přijíždí více než 1x ročně, zhruba pětina tranzitujících navštěvuje ČR alespoň 1x měsíčně.

Tabulka 3: Frekvence návštěv ČR v letech 2006 – 2015 v procentech, všichni zahraniční návštěvníci

Ukazatel/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Minimálně 1x	41	41	39	35	40	41	41	39	38	36
Několikrát ročně	27	29	30	29	23	24	23	23	25	27
Jednou za rok	7	6	6	9	7	7	7	7	7	8
Méně než 1x za rok	8	7	8	10	10	10	10	10	9	10
Byl(a) jsem poprvé	16	16	17	17	19	19	19	20	21	19

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

2 Struktura výdajů zahraničních návštěvníků ve sledovaném období

V roce 2006 bylo nejvíce **výdajů před pobytem** u jednodenních návštěvníků (tab. 4) vynaloženo na pohonné hmoty (47 %), dopravu (34 %) a zboží (18 %). U zahraničních turistů byly výdaje realizovány za dopravu (51 %), ubytování (19 %), pohonné hmoty (11 %) a zájezd na klíč (9 %). V roce 2007 byly výdaje u jednodenních návštěvníků 188 Kč a nejvíce jich bylo realizováno (tab. 5) na pohonné hmoty (52 %), dopravu (26 %) a zboží (20 %), u zahraničních turistů činily 862 Kč a byly realizovány za dopravu (53 %), ubytování (18 %) a zájezd na klíč (12 %). V roce 2008 byly výdaje u jednodenních návštěvníků 91 Kč a byly realizovány na pohonné hmoty (60 %), dopravu (17 %) a zboží (21 %), u zahraničních turistů činily 711 Kč a byly realizovány za dopravu (56 %), zájezd na klíč (růst na 16 %) a ubytování (pokles na 14 %). V roce 2009 byly výdaje u jednodenních návštěvníků 103 Kč a nejvíce byly vynaloženy na pohonné hmoty (58 %), dopravu (21 %) a zboží (14 %), u zahraničních turistů činily 816 Kč a byly realizovány za dopravu (57 %), zájezd na klíč (14 %) a ubytování (13 %). V roce 2010 došlo ke změně pořadí výdajů u jednodenních návštěvníků 90 Kč a rostly na dopravu (z 21 na 54 %), klesaly za pohonné hmoty (33 %) i za zboží (9 %), u zahraničních turistů činily 994 Kč a klesaly za dopravu (56 %), rostly za zájezd na klíč (27 %) i za ubytování (14 %). V roce 2011 se výdaje u jednodenních návštěvníků zvýšily na 138 Kč a klesly na dopravu (50 %), rostly za pohonné hmoty (37 %) a klesly za zboží (7 %), u zahraničních turistů činily 1053 Kč a byly realizovány za dopravu (51 %), zájezd na klíč (29%) a ubytování (14 %). Výdaje v roce 2012 byly u jednodenních návštěvníků v průměru 147 Kč a nejvíce byly vynaloženy na dopravu (růst na 54 %), pohonné hmoty (31 %) a zboží (7 %). Zahraniční turisté utratili 1142 Kč a byly realizovány za dopravu (pokles na 46 %), zájezd na klíč (růst na 31 %) a ubytování (růst na 16 %). Výdaje placené před cestou byly v roce 2013 u jednodenních návštěvníků v průměru 147 Kč a rostly na dopravu (62 %), klesaly za pohonné hmoty (26 %) i za zboží (5 %). Zahraniční turisté utratili 1310 Kč a klesaly za dopravu (46 %) i za zájezd na klíč (28 %) ale rostly za ubytování (19 %). Výdaje placené před cestou byly v roce 2014 u jednodenních návštěvníků v průměru 172 Kč a rostly na dopravu (68 %), klesaly za pohonné hmoty (22 %) a stagnovaly za zboží (5 %). Zahraniční

turisté utratili 1450 Kč a klesaly za dopravu (42 %), rostly za zájezd na klíč (31 %) i za ubytování (21 %). V roce 2015 byly výdaje u jednodenních návštěvníků v průměru 148 Kč, největší část výdajů souvisela (tab. 4) s dopravou (68 %), pohonné hmoty (23 %) a zboží (5 %). Zhruba 77 % zahraničních turistů platilo za pobyt v ČR ještě před jeho uskutečněním, utratili před pobytem 1 393 Kč, největší část výdajů souvisela (tab. 5) také s dopravou (45 %), zájezdem na klíč (29 %) a 20 % s ubytováním.

Struktura výdajů před pobytem ve sledovaném období se liší dle typu návštěvníka:

- U jednodenních návštěvníků jsou na prvním místě do roku 2009 výdaje za pohonné hmoty, od roku 2010 jsou to výdaje na dopravu, na třetím místě jsou to výdaje za zboží. Výdaje na dopravu u jednodenních návštěvníků klesaly do roku 2008 a poté rostly a ustálily se na 68 %, výdaje na pohonné hmoty rostly do roku 2009, poté klesly cca o 57 % a dále měly klesající tendenci, výdaje na nákup zboží rostly do roku 2008 a poté klesaly, až se ustálily od roku 2013 na 5 %.
- U zahraničních návštěvníků jsou na prvním místě výdaje na dopravu (jako u jednodenních návštěvníků od roku 2010), na druhém místě výdaje za ubytování do roku 2007 a od roku 2008 výdaje na zájezd na klíč a na dalších místech jsou výdaje za pohonné hmoty a zboží. U zahraničních návštěvníků výdaje na dopravu do roku 2009 rostly, pak klesaly až do roku 2013 a následujícím období opět rostou, výdaje na zájezdy na klíč mají proměnlivý charakter, výdaje na ubytování klesaly do roku 2009, poté rostly do roku 2014, a poté nepatrně klesly, výdaje na pohonné hmoty mají klesající tendenci a od roku 2014 se ustálily na 2 %, výdaje na zboží převážně klesaly a v roce 2014 se ustálily na 1 %.

Tabulka 4: Struktura výdajů placených <u>před pobytem</u> v letech 2006-2015 v procentech, jednodenní návštěvníci

Ukazatel/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Doprava	34	26	17	21	**54**	**50**	**54**	**62**	**68**	**68**
Pohonné hmoty	**47**	**52**	**60**	**58**	33	37	31	26	22	23
Zboží	18	20	21	14	9	7	7	5	5	5
Ostatní	1	3	2	7	4	6	8	6	6	3

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Tabulka 5: Struktura výdajů placených před pobytem v letech 2006-2015 v procentech, zahraniční návštěvníci

Ukazatel/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Doprava	**51**	**53**	**56**	**57**	**56**	**51**	**46**	**46**	**42**	**45**
Zájezd na klíč	9	12	*16*	*14*	*27*	*29*	*31*	*28*	*31*	*29*
Ubytování	*19*	*18*	14	13	14	14	16	19	21	20
Pohonné hmoty	11	10	7	8	2	3	3	3	2	2
Zboží	7	5	6	7	1	2	2	2	1	1
Ostatní	2	2	1	1	1	1	2	3	2	3

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

V roce 2006 byly největší **výdaje během pobytu** u jednodenních návštěvníků (tab. 6) na zboží (42 %) a pohonné hmoty (42 %) a 10 % na stravování. U zahraničních turistů (tab. 7)

byly výdaje realizovány na zboží (27 %), stravování (26 %) a ubytování (18 %). Tranzitující návštěvníci měli největší výdaje (tab. 8) za pohonné hmoty (46 %), zboží (26 %), stravování (19 %), doprava (3 %). V roce 2007 byly největší výdaje během pobytu u jednodenních návštěvníků na zboží (44 %), pohonné hmoty (41 %) a stravování (11 %), u zahraničních turistů činily 1607 Kč a byly realizovány na stravování (27 %), zboží (26 %) a ubytování (20 %). Tranzitující návštěvníci zvyšovali výdaje za pohonné hmoty (49 %), snižovali za zboží (23 %), zvyšovali za stravování (23 %) a snižovali za dopravu (2 %). V roce 2008 výdaje u jednodenních návštěvníků za zboží stagnují (44 %), za pohonné hmoty rostou (43 %) a na stravování klesají (10 %), u zahraničních turistů činily 1504 Kč a největší byly za stravování (27 %), za zboží rostou (27 %) a za ubytování klesají (19 %). U tranzitujících návštěvníků výdaje za pohonné hmoty klesají (48 %), za zboží rostou (28 %), za stravování klesají (21 %), a klesají za dopravu a ubytování. V roce 2009 byly výdaje u jednodenních turistů 1885 Kč a rostou za zboží (53 %), klesají za pohonné hmoty (28 %) a rostou za stravování (12 %). Výdaje u zahraničních turistů činily 1565 Kč a klesají za stravování (26 %) i za zboží (25 %), ale rostou za ubytování (21 %). U tranzitujících návštěvníků výdaje za pohonné hmoty klesají (39 %), rostou za stravování (27 %) i za dopravu (2 %) a ubytování (5 %), naopak za zboží klesají (24 %). V roce 2010 byly výdaje u jednodenních návštěvníků 1453 Kč a rostou za zboží (56 %) i pohonné hmoty (32 %), ale klesají za stravování (7 %). U zahraničních turistů byly výdaje 1451 Kč, stagnovaly za stravování (26 %) i zboží (25 %), ale rostly za ubytování (24 %). U tranzitujících návštěvníků výdaje za pohonné hmoty rostou (42 %), za zboží rostou (35 %), i za dopravu (2 %) a ubytování (5 %), za stravování značně klesají (z 27 na 16 %).

V roce 2011 byly výdaje u jednodenních návštěvníků 1371 Kč a rostly za zboží (60 %), klesaly za pohonné hmoty (28 %) a stagnují za stravování (7 %) i za dopravu (1 %). U zahraničních turistů byly výdaje 1349 Kč a rostou za stravování (28 %) a zboží (26 %), klesají za ubytování (21 %), rostou za dopravu (6 %). U tranzitujících návštěvníků výdaje za pohonné hmoty klesají (41 %), za zboží rostou (36 %), za stravování klesají (15 %). Jednodenní návštěvníci v roce 2012 během pobytu utratili 1 422 Kč a jejich výdaje rostly za zboží (62 %), klesaly za pohonné hmoty (26 %), stagnují za dopravu (1 %) a za stravování (7 %). Zahraniční turisté utratili 1 369 Kč, jejich výdaje za zboží rostou (28 %), klesají za stravování (27 %), stagnují za ubytování (21 %) i dopravu. U tranzitujících návštěvníků výdaje za pohonné hmoty klesají o 10 %, za zboží rostou (41 %), rostou za stravování (16 %) i za dopravu (5 %). Jednodenní návštěvníci v roce 2013 během pobytu utratili 1 435 Kč a výdaje rostly na zboží (65 %), klesaly za pohonné hmoty (22 %), stagnovaly za stravování (7 %) i za dopravu (1 %). Zahraniční turisté utratili 1 511 Kč, rostly jejich výdaje za zboží (29 %), stagnují za stravování (27 %), klesají za ubytování (20 %) a stagnují za dopravu. U tranzitujících návštěvníků výdaje rostou za pohonné hmoty (32 %), za zboží (49 %), klesají za stravování (14 %) i za dopravu (3 %). Jednodenní návštěvníci v roce 2014 během pobytu utratili 1435 Kč, a výdaje rostly na zboží (67 %), klesaly za pohonné hmoty (21 %), stagnovaly za stravování (7 %) i za dopravu (1 %). Zahraniční návštěvníci utratili 1455 Kč, rostly jejich výdaje za stravování (29 %), klesají za zboží (27 %) i za ubytování (19 %) a stagnují za dopravu i pohonné hmoty. U tranzitujících návštěvníků výdaje rostou za pohonné hmoty (37 %), klesají za zboží (42 %), rostou za stravování (15 %), stagnují za dopravu (3 %). Jednodenní návštěvníci v roce 2015 utratili 1 403 Kč, rostou jejich výdaje na nákup zboží (67 %), klesají za pohonné hmoty (21 %) a stagnují za stravování i dopravu. Zahraniční turisté v průběhu pobytu utratili 1 377 Kč, rostou jejich výdaje na stravování (32 %), stagnují za nákup zboží (27 %), klesají za ubytování (18 % i pohonné hmoty (3 %). Tranzitující cizinci během pobytu v ČR utratili v průměru 983 Kč (tj. pokles o 14 %), největší část výdajů byla na nákup zboží (44 %) a pohonných hmot (35 %).

Struktura výdajů během pobytu ve sledovaném období se liší dle typu návštěvníka:

- U jednodenních návštěvníků jsou na prvním místě výdaje za zboží, na druhém za pohonné hmoty, na třetím za stravování a dále na dopravu. Nejvyšší výdaje u jednodenních návštěvníků byly za zboží (mají stále rostoucí tendenci), výdaje na pohonné hmoty do roku 2010 měly proměnlivý charakter a poté klesající tendenci, výdaje na stravování v roce 2007 a 2009 rostly, poté klesly a ustálily sen a 7 %, výdaje na dopravu jsou stále na úrovni 1 %.
- U tranzitujících návštěvníků byly výdaje, co se týče pořadí shodné s jednodenními návštěvníky, a to: zboží, pohonné hmoty, stravování, doprava. Na prvním místě to byly do roku 2011 výdaje za pohonné hmoty, měly proměnlivý charakter, výdaje za zboží byly na prvním místě od roku 2012, měly do roku 2008 proměnlivý charakter a od roku 2009 rostly, výdaje na stravování mají proměnlivý charakter a v roce 2010 klesly o 59 %, výdaje na dopravu jsou také proměnlivé.
- U zahraničních návštěvníků se pořadí výdajů liší, na prvním místě jsou výdaje na stravování a střídají se s výdaji za zboží, na třetím místě jsou výdaje za ubytování, dále na dopravu a pohonné hmoty. Výdaje na stravování mají proměnlivý charakter a od roku 2014 rostou, výdaje za zboží mají proměnlivý charakter a od roku 2014 jsou na úrovni 27 %, výdaje za ubytování mají proměnlivý charakter a od roku 2012 klesají, výdaje na dopravu mají stabilní úroveň a v roce 2011 se zvýšily o 1 %.

Tabulka 6: Struktura výdajů placených <u>během pobytu</u> v letech 2006 –2015 v procentech, jednodenní návštěvníci

Ukazatel/rok	***2006***	***2007***	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***	***2014***	***2015***
Zboží	**42**	**44**	**44**	**53**	**56**	**60**	**62**	**65**	**66**	**67**
Pohonné hmoty	42	41	43	28	32	28	26	23	22	21
Stravování v restauracích	10	11	10	12	7	7	7	7	7	7
Doprava	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ostatní	5	4	3	6	4	4	5	4	4	5

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Tabulka 7: Struktura výdajů placených během pobytem v letech 2006 – 2015 v procentech, zahraniční návštěvníci

Ukazatel/rok	***200***	***200***	***200***	***200***	***201***	***201***	***201***	***201***	***201***	***201***
Stravování v restauracích	26	**27**	**27**	**26**	**26**	**28**	27	27	**29**	**32**
Zboží	**27**	26	**27**	25	25	26	**28**	**29**	27	27
Ubytování	18	20	19	21	24	21	21	20	19	18
Pohonné hmoty	14	11	12	9	4	4	4	4	4	3
Doprava	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
Ostatní	10	11	11	15	15	15	15	14	15	14

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Tabulka 8: Struktura výdajů placených během pobytu v letech 2006 – 2015 v procentech, tranzitující návštěvníci

Ukazatel/rok	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Zboží	26	23	28	24	35	36	41	49	42	44
Pohonné hmoty	46	49	48	39	42	41	31	32	37	35
Stravování v restauracích	19	23	21	27	16	15	16	14	15	14
Doprava	3	2	1	2	3	3	5	3	3	2
Ubytování*	4	2	1	5	-	-	-	-	-	-
Ostatní	1	2	1	3	4	5	8	2	3	5

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

3 Trend vývoje vybraných výdajů u zahraničních návštěvníků

Trend byl vypočten na základě statistické funkce LINTREND v programu MS Excel. Tato funkce vypočítá hodnoty v budoucnu na základě hodnot z minulých let dle údajů zpracovaných podle Českého statistického úřadu o státu trvalého pobytu u zahraničních návštěvníků (tab. 1) a údaje o výdajích na ubytování placených před pobytem a výdajích na ubytování a stravování placených v průběhu pobytu u zahraničních návštěvníků (tab. 5 a 7). Výsledky prognózy je pouze matematickou předpovědí a nezohledňují faktory působícími na příjezdový cestovní ruch. Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020[11] uvádí vlivy evropského cestovního ruchu působící na ČR:

- konkurenční vliv evropských destinací;
- růst tlaku na růst kvality a cenovou dostupnost služeb;
- relativní růst cenové hladiny v ČR, což může snižovat atraktivitu pro zahraniční návštěvníky;
- pozice ČR ve vysoce konkurenčním prostředí a sousedství se zeměmi patřícími ke světové špičce;
- potřeba reagovat na kvalitativní preference spotřebitelů a nové produkty založené na výjimečných a dlouhodobě zapamatovatelných zážitcích a specializovat i diferencovat nabídku služeb - častější a intenzivnější inovační činnosti;
- tlak na propojování a síťování aktérů cestovního ruchu a na větší zapojování podnikatelské sféry, maximalizaci synergických efektů vzájemné spolupráce a kvalitu institucí veřejné správy;
- orientace na „zelené“ produkty, aby minimalizovaly vliv na životní prostředí, což souvisí s ekologicky orientovanými certifikačními systémy;
- vliv demografických trendů, jako stárnutí populace, která má specifické potřeby;
- změna postavení mladé generace spojená s návštěvami přátel a příbuzných, procesy globalizace, internacionalizace pracovního prostředí, rostoucí míry pracovní migrace, rozvojem sociálních sítí.

Z pohledu státu trvalého pobytu zahraničních návštěvníků byl vypočten trend, jehož výsledkem jsou na prvním místě nadále návštěvníci z Německa, na druhém ze Slovenska, dále z Rakouska a Polska (tab. 9). U výpočtu trendu výdajů návštěvníků placených za ubytování před pobytem mají do roku 2019 klesající tendenci a pak nepatrně rostou. Na základě výpočtu

[11] MMR (2013): Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020, s. 5.

trendu výdajů za ubytování během pobytu do roku 2017 rostou a po poklesu v roce 2018 mají opět rostoucí charakter (tab. 10). Výdaje na stravování placené během pobytu vykazují téměř stagnující tendenci.

Tabulka 9: Stát trvalého pobytu prognóza pro roky 2016-2020 v procentech, všichni zahraniční návštěvníci

Země/rok	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2020*
Německo	40	40	40	40	40
Slovensko	13	13	13	14	14
Rakousko	9	9	9	9	9
Polsko	7	6	5	4	2
Itálie	3	3	3	3	3
Velká Británie	1	0	0	0	0
Rusko	5	5	6	6	7
Ostatní země	23	24	24	25	26

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Tabulka 10: Struktura výdajů placených za ubytování před pobytem prognóza pro roky 2016-2020 v procentech, zahraniční návštěvníci

Ukazatel/rok	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2020*
Ubytování	19	18	14	13	14

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Tabulka 11: Struktura výdajů placených za ubytování a stravování během pobytu prognóza pro roky 2016-2020 v procentech, zahraniční návštevníci

Ukazatel/rok	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2020*
Ubytování	18	20	19	21	24
Stravování v restauracích	26	27	27	26	26

Pramen: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ.

Podle prognózy UNWTO je odhadováno zvýšení počtu turistů ve světovém cestovním ruchu v roce 2020 na 1,56 mld. osob. Prognóza vypracovaná agenturou Czech Tourism uvádí, že by se Česká republika měla stát do roku 2020 jednou z nejvýznamnějších světových destinací s příjezdy 44 milionů turistů ročně (přepočítáno podle současné metodiky statistiky odpovídá hodnota cca 15 mil. turistů)[12]. Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 - 2020[13] uvádí mezi vlivy působící na Českou republiku neustálý pokles absolutního počtu německých turistů, obrácený trend ruských turistů, mezi stabilní zdrojové země v příjezdovém cestovním ruchu patří USA, Nizozemsko, Polsko, Francie,

[12] KOLEKTIV AUTORŮ (2008): Cestovní ruch pro všechny, s. 24.
[13] MMR (2013): Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020, s. 5.

Španělsko a Slovensko, z nových zdrojových zemí s progresivním a pravděpodobně stabilním růstem návštěvnosti lze uvést turisty z Ukrajiny, Číny, Jižní Koreje a Austrálie.

Závěr

Cílem článku bylo na základě deskripce vývoje příjezdového cestovního ruchu stanovit predikci vývoje příjezdového cestovního ruchu v České republice. Na základě výpočtu trendu je možné predikovat nadále největší návštěvnost z okolních zemí, a to Německa, Slovenska, Rakouska a poroste počet návštěvníků z Ruska a ostatních zemí. Výdaje návštěvníků na ubytování před pobytem mají klesající tendenci, kdežto výdaje na ubytování během pobytu mají rostoucí tendenci, avšak výdaje na stravování vykazují stagnující trend.

Za první tři čtvrtletí 2016 bylo ubytováno v České republice 14,57 mil. turistů, což je nejvyšší počet od roku 2000. Jako tradičně nejvíce návštěvníků bylo z Německa, Slovenska a Polska. Rostou počty návštěvníků z Číny, Jižní Koreji a Tchaj-wanu. Stále klesá počet turistů z Ruska a rovněž poklesl a počet turistů z Japonska.

Struktura výdajů před pobytem u jednodenních návštěvníků se mění: výdaje na dopravu mají rostoucí tendenci (z 34 na 68 %), na pohonné hmoty klesající tendenci (ze 47 na 23 %), na nákup zboží klesající tendenci (z 18 na 5 %). U zahraničních návštěvníků mají výdaje na dopravu klesající tendenci (z 51 na 45 %), zájezdy na klíč rostoucí tendenci (z 19 na 29 %), ubytování proměnlivou (z 19 na 13 v r. 2009 a na 20 %), pohonné hmoty klesající tendenci (z 11 na 2 %), zboží klesající tendenci (ze 7 na 1 %).

Struktura výdajů během pobytu u jednodenních návštěvníků se mění: výdaje na zboží rosou (ze 42 na 67%), na pohonné hmoty klesají (ze 42 na 21 %), na stravování klesají (z 10 na 7 %), na dopravu stagnují na 1 %. U tranzitujících návštěvníků mají obdobný vývoj jako u jednodenních návštěvníků: výdaje na zboží rostou (z 26 na 44 %), pohonné hmoty klesají (ze 46 na 35 %), stravování mají proměnlivý charakter (z 19 na 27 v r. 2009 na 14%), dopravu jsou proměnlivé (z 3 na 2 %). U zahraničních návštěvníků výdaje na stravování rostou (z 27 na 32 %), zboží jsou proměnlivé (z 27 na 25 % v roce 2009 a 2010 na 27 %), ubytování rostly do 2009 a poté klesají (18, 24, 18 %), dopravu nepatrně vzrostly (z 5 na 6 %), pohonné hmoty klesly (ze 14 na 3 %).

Na příjezdový cestovní ruch působí řada vlivů, jako například konkurenční vliv evropských destinací jako riziko rozvoje domácích regionů; růst tlaku na růst kvality a cenovou dostupnost služeb; relativní růst cenové hladiny v České republice, což může snižovat atraktivitu pro zahraniční návštěvníky; převaha domácího cestovního ruchu (podíl činí cca 59 %), což zhoršuje vnější konkurenceschopnost České republiky; pozice ČR ve vysoce konkurenčním prostředí a sousedství se zeměmi patřícími ke světové špičce; potřeba reagovat na kvalitativní preference spotřebitelů a nové produkty založené na výjimečných a dlouhodobě zapamatovatelných zážitcích a specializovat i diferencovat nabídku služeb, což klade požadavky na častější a intenzivnější inovační činnosti; tlak na propojování a síťování aktérů cestovního ruchu a na větší zapojování podnikatelské sféry, maximalizaci synergických efektů vzájemné spolupráce a kvalitu institucí veřejné správy; orientace na „zelené“ produkty, aby minimalizovaly vliv na životní prostředí, což souvisí s ekologicky orientovanými certifikačními systémy; vliv demografických trendů, jako stárnutí populace, která má specifické potřeby; změna postavení mladé generace spojená s návštěvami přátel a příbuzných, procesy globalizace, internacionalizace pracovního prostředí, rostoucí míry pracovní migrace, rozvojem sociálních sítí.

Česká republika jako destinace cestovního ruchu musí umět reagovat na nabídkové i poptávkové vlivy cestovního ruchu. Na základě tohoto a výše uvedených faktorů je nutné hledat nové impulsy pro rozvoj příjezdového i domácího cestovního ruchu. Jednou z možností je organizovaná turistika, která představuje účinný nástroj pro rozvoj cestovního ruchu v regionech, který respektuje principy trvale udržitelného rozvoje. Další možností je rozvoj

seniorského cestovního ruchu, který lze dále segmentovat do tří skupin na stále ještě pracující (55 – 64 let), dávají přednost rekreační a regenerační dovolené, cestující bez dětí, většinou individuálně, trasu si sami vybírají, další skupinu tvoří již nepracující (65 –74 let), mají spoustu volného času, vyhledávají vzdělávání a skupinu většinou turisté (75 +), jako rychle rostoucí segment a je potřeba vytvářet pro ně specifické produkty a využívat tzv. výklenkový marketing. V době rozvoje internetu je nezbytné využívání synergického efektu globalizace pomocí inzerce na specializovaných internetových portálech, které by měly garantovat požadovanou všeobecnou nebo specifickou informovanost o produktu cestovního ruchu. Podle mnohých expertů ve firmách z oblasti cestovního ruchu je v tomto odvětví nevyhnutelné do budoucna zapojit se do některé z organizovaných sítí ubytovacích, stravovacích nebo dalších zařízení cestovního ruchu.

Například již v roce 2003 dle Kotíkové a Schwartzhoffové (2008) definovala Evropská komise deset základních trendů, které ovlivní cestovní ruch v nejbližší budoucnosti. Jedná se o následující faktory: demografie, zdraví, vzdělávání, volný čas, zkušenosti s cestováním, životní styl, informační technologie, doprava, udržitelný rozvoj, jistota a bezpečí. ChechTourism (2016) prezentuje tyto trendy: zajímavé trendy byly registrovány ve výběru ubytování. Vývoj posledních let jasně ukazuje úbytek podílu ubytování v hotelech na úkor ostatních ubytovacích zařízení, jejichž podíl za období od roku 2009 do roku 2013 vzrostl téměř o třetinu, hotely stále dominují podílem okolo 60 %; nové trendy v destinačním marketingu: press trip složený pouze z Instagram influencerů. Instagram je jednou z nejrychleji rostoucích sociální sítí co do počtu uživatelů, ale také vyzkoušet, jak na tuto formu propagace zareagují české subjekty; existence slevových portálů mění domácí cestovní ruch – nabídka dovolených na slevových portálech nepřímo ovlivňuje cestovatelské zvyklosti českých turistů. Díky těmto portálům jezdíme v rámci České republiky častěji na kratší dovolené, mimo hlavní turistickou sezónu a zejména poznáváme nové destinace. Podle UNWTO představuje cestování mladých cca 20 % světových mezinárodních příjezdů a je jedním z nejdynamičtěji rostoucích sektorů na trhu. Průměrná útrata na jednu cestu vzrostla za 5 let o 40 %, na téměř 2000 eur. Mladí lidé cestují častěji, navštěvují více destinací a objevují nové, utrácejí za cestování více než kterákoliv jiná skupina, využívají více internet při plánování své cesty a rezervacích služeb, jsou hladoví po nových zkušenostech a informacích, jsou odvážní, neodradí je ani hrozba terorismu, přírodních katastrof či epidemií.

Zoznam použitej literatúry:

1. CZECH TOURISM (2016): Příjezdový cestovní ruch 2015 –2016. [online]. In: *Czech tourism*, 10. 2. 2016. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.czechtourism.cz/getattachment/Institut-turismu/Marketingovy-vyzkum/Prijezdovy-cestovni-ruch/Prijezdovy-cestovni-ruch-rok-2015/2015-Zaverecna-zprava.pdf.aspx?ext=.pdf

2. ČSÚ (2011): Cestovní ruch – 4. čtvrtletí 2010. [online]. In: *CSÚ*, 10. 2. 2011. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/csu/czso/cri/cestovni-ruch-4-ctvrtleti-2010

3. ČSÚ (2015): Cestovní ruch – 4. čtvrtletí 2014. [online]. In: *CSÚ*, 9. 2. 2015. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/csu/czso/cri/cestovni-ruch-4-ctvrtleti-2014

4. ČSÚ (2016): Cestovní ruch – 4. čtvrtletí 2015. [online]. In: *CSÚ*, 9. 2. 2016. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.czso.cz/csu/czso/cri/cestovni-ruch-4-ctvrtleti-2015

5. GÚČIK, M. a kol. (2006): *Cestovný ruch – hotelierstvo - pohostinstvo. Výkladový slovník.* Bratislava: SPN, 2006. ISBN 80-10-00360-3.

6. KAVKOVÁ, J. (2016): Turisté v roce 2015 navštívili Česko v rekordním počtu.
7. [online]. In: *Czech Tourism*, 7. 3. 2016. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.kurzy.cz/zpravy/395840-turiste-v-roce-2015-navstivili-cesko-v-rekordnim-poctu/

8. KLOFCOVÁ, M. (2016): Do České republiky přijelo historicky nejvíce turistů. [online]. In: *kurzycz*, 9. 2. 2015. [Citované 28. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.kurzy.cz/zpravy/395840-turiste-v-roce-2015-navstivili-cesko-v-rekordnim-poctu/

9. KOLEKTIV AUTORŮ (2008): Cestovní ruch pro všechny. Praha: MMR, 2008. ISBN 978-80-7399-407-05.

10. KOSTKOVÁ, M. – PELLEŠOVÁ, P. – BOTLÍKOVÁ, M. – BOTLÍK, J. (2015): Changes in employment and business structures in tourism sector in the czech republic under the influence of globalization. 15th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences. Žilina: University of Zilina, s. 325-333. ISBN 978-80-8154-145-2.

11. KOTÍKOVÁ, H. – SCHWARTZHOFFOVÁ, E. (2008): *Nové trendy v pořádání akcí a událostí (events) v cestovním ruchu.* Praha: MMR, 2008. ISBN 978-80-87147-05-4.

12. MMR (2013): Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020. [online]. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.mmr.cz/getmedia/01144b63-0600-43c1-9bf5-cdd487c313fb/MMR-Cestovni-ruch-v-Ceske-republice.pdf

13. MMR (2013): Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2014 – 2020. [online]. In: *Ministerstvo pro místní rozvoj*, březen 2013. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.databaze-strategie.cz/cz/mmr/strategie/koncepce-statni-politiky-cestovniho-ruchu-v-cr-na-obdobi-2014-2020?typ=download

14. MMR (2010): Postavení a význam cestovního ruchu v České republice Přínosy cestovního ruchu pro Českou republiku sledované období 2006 – 2008. [online]. [Citované 6. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://www.jesenikytourism.cz/fileadmin/user_upload/dokumenty/Postaveni_a_vyznam_cestovniho_ruchu_v_Cseke_republice.pdf

15. MMR (2015: Příjezdový cestovní ruch 2015. [online]. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.mmr.cz/getmedia/1950f0c2-ef53-4986-b546-5fb528b4dfdf/Prezentace-Prijezdovy-cestovni-ruch-za-4-ctvrtleti-a-rok-2015.pdf

16. PETRŮ, Z. (2007): Ekonomika cestovního ruchu. Praha: Idea servis. ISBN 987-80-85970-55-5.

17. RYGLOVÁ, K. – BURIAN, M. – VAJČNŠROVÁ, I. (2011) Cestovní ruch – podnikatelské principy a příležitosti v praxi. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4039-3.

Kontakt:
doc. Ing. Pavlína Pellešová Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta Karviná
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: pellesova@opf.slu.cz

SÚKROMNÉ VOJENSKÉ A POLOVOJENSKÉ JEDNOTKY V KONTEXTE MEDZINÁRODNÉHO PRÁVA

Klaudia Pyteľová

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

Štáty najímajú súkromné vojenské, polovojenské a bezpečnostné jednotky ako súkromných kontrahentov na zabezpečovanie určitých služieb v rámci ozbrojených konfliktov, vojenskej okupácie a v post-konfliktných situáciách. Zamestnanci týchto súkromných jednotiek plnia úlohy, ktoré boli v minulosti vyhradené len kombatantom (ako napr. bojové úlohy, výsluch svedkov ap.). Otázkou ostáva vymedzenie medzinárodnoprávneho statusu týchto jednotiek a spoločností, resp. ich jednotlivých zamestnancov, a rozsah ich medzinárodnej zodpovednosti.
Kľúčové slová: žoldnier, súkromné vojenské a bezpečnostné spoločnosti, medzinárodná zodpovednosť, porušovanie ľudských práv, medzinárodné humanitárne právo.

States hire private military, paramilitary and security forces as private contractors for the provision of certain services within armed conflict, military occupation, and in post-conflict situations. The employees of these private units perform tasks that were previously reserved only combatants (eg. combat tasks, interrogation of witnesses etc.). International definition of the status and the extent of international responsibility of these units and companies, or their individual employees, remains questionable.
Key words: mercenary, private military and security companies, international responsibility, human rights breach, international humanitarian law.
JEL: K33, F51, F53

Úvod

Klasické chápanie žoldnierstva vymizlo v 19 až 20 storočí – s tým, že sa opäť objavilo v rámci dekolonizačného procesu, a to najmä v Afrike (ale aj v Ázii). Počet súkromných vojenských a polovojenských jednotiek v posledných rokoch rapídne vzrástol. Dôvodom je najmä privatizácia vojny. Ozbrojené konflikty v Afganistane a v Iraku „spopularizovali“ tieto jednotky, a to nielen pozitívne. Napríklad, počas ozbrojeného konfliktu v Iraku sa počet súkromných vojenských kontrahentov odhadoval na 20 000 až 50 000, čo reálne predstavovalo druhý najväčší ozbrojený kontingent po amerických národných ozbrojených silách. Cieľom príspevku je vymedziť medzinárodnoprávny status súkromných vojenských a bezpečnostných spoločností („*Private Military and Security Companies*“, ďalej len „PMSC“) a ich zodpovednostnú spôsobilosť. Z právneho hľadiska je otázne, že či sa s PMSC a ich zamestnancami, prípadne zazmluvnenými kontrahentmi má zaobchádzať ako s transnacionálnymi korporáciami alebo ako so žoldniermi, prípadne že či medzinárodná úprava poskytuje iný status, resp. iné medzinárodnoprávne vymedzenie.

Súkromné vojenské a bezpečnostné jednotky vs. žoldnieri

Súkromné vojenské a bezpečnostné spoločnosti sú súkromné obchodné „podniky“, ktoré poskytujú vojenské a/alebo bezpečnostné služby (obzvlášť zabezpečujú poskytovanie ozbrojených stráži, ochranu osôb a objektov ako konvojov alebo budov, údržbu alebo prevádzkovanie zbraňových systémov, zadržanie väzňov, tréning alebo poradenstvo pre

miestne ozbrojené alebo bezpečnostné zložky). *Peter Singer* rozdeľuje PMSC do troch skupín, podľa toho aké druhy služieb zabezpečujú, a to na vojenské dodávateľské firmy, vojenské konzultačné podniky a vojenské podporné spoločnosti.[1] Podniky, ktoré sa sústreďujú na vojenské poskytovanie, zväčša zaobstarávajú militantné služby priamo na bojovom poli, a to prostredníctvom priameho angažovania sa v ozbrojenom konflikte. Vojenské konzultačné firmy poskytujú „poradenské a výcvikové služby prepojené s bojovými akciami, prípadne služby smerujúce k reštrukturalizácii klientových ozbrojených zložiek.“[2] Činnosť vojenských podporných spoločností zahŕňa služby logistického, technického, zásobovacieho a pomocného charakteru.[3]

Právna veda smeruje debatu o PMSC k legitimite, definícii samotného pojmu a klasifikácii súkromných kontrahentov. V prvom rade je potrebné odlíšiť PMSC od žoldnierov (alebo nájsť spoločné znaky).

„Použitie“ žoldnierov vo vojne má oveľa dlhšiu históriu ako výlučné nasadenie národných ozbrojených jednotiek. Do roku 1648, odkedy je možné datovať vzostup systému moderného štátu, tak panovníci ako aj pápeži využívali súkromných bojovníkov. 30 ročná vojna teda predstavovala prelom pre dovtedy vojenské podniky. Od roku 1648 je *de facto* zakotvená suverenita štátu a ich monopol na použitie vojenskej sily ako prostriedku na presadzovanie štátnych záujmov. Z teoretického hľadiska by mal mať štát monopol sily na svojom štátnom území a dbať na dodržiavanie pravidiel právneho štátu. Avšak, existuje veľa faktorov, ktoré postupne prispeli k privatizácii bezpečnosti a externému (mimo-štátnemu) zabezpečovaniu vojenských a bezpečnostných služieb. Koniec studenej vojny vyvolal zníženie počtu veľkých armád, a v konečnom dôsledku viedol k demobilizácii desiatok tisíc profesionálnych vojakov v Európe, Severnej Amerike a v rôznych častiach Afriky. Nový bezpečnostný priemysel súkromných spoločností spôsobil zvyšovaniu počtu zbraní a vojnového materiálu, a do služieb militantného charakteru sa verbujú a najímajú bývalí profesionálni vojaci, aby zabezpečovali pasívnu alebo aktívnu bezpečnosť. Ukončenie studenej vojny zároveň vytvorilo mocenské vákuum v určitých regiónoch a krajinách poznačených vojnovým konfliktom, v ktorých začali operovať PMSC najímané bojujúcimi stranami.

Ďalším faktorom, ktorý prispel k nárastu počtu PMSC bolo otvorenie medzinárodného obchodu so zbraňami, čo umožnilo širšiemu okruhu osôb dostať sa najmä k ľahkým zbraniam využívaným v priamom boji. V minulosti, sa tento typ zbraní (legálne alebo nelegálne) dostával predovšetkým k vládnym používateľom. Globalizácia, nedostatok vládnych zbraňových regulácií a nie úplne zabezpečené štátne hranice spôsobili, že organizované zločinecké skupiny v oveľa väčšej miere pašujú zbrane.

Tradičná predstava žoldniera je „vojak ochotný predať svoje vojenské schopnosti záujemcovi s najvyššou ponukou bez ohľadu na dôvod vojenského konfliktu“[4]. Žoldnier je osoba, na ktorú sa nevzťahuje ochrana medzinárodného práva, a ktorá podľa Protokolu I[5] spĺňa tieto definičné znaky:

1) „je špeciálne najatá v mieste alebo v zahraničí na to, aby bojovala v ozbrojenom konflikte,
2) skutočne sa priamo zúčastňuje na nepriateľských akciách,

[1] SINGER, P. (2007): Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry, s. 91.
[2] Ibid, s. 95.
[3] Pozri SINGER, P. (2007): Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry, s. 98.
[4] O’BRIEN, K. (1998): Military-Advisory Groups and African Security: Privatised Peacekeeping, s. 84.
[5] Dodatkový protokol I (1977) k Ženevským konvenciám (1949) o ochrane obetí medzinárodných ozbrojených konfliktov.

3) svoju účasť na nepriateľských akciách motivuje hlavne osobným ziskom a stranou v konflikte alebo v jej mene je jej skutočne sľúbená materiálna odmena podstatne prevyšujúca odmenu sľúbenú alebo platenú kombatantom podobných hodností a funkcií v ozbrojených silách tejto strany,
4) nie je príslušníkom ozbrojených síl strany v konflikte a
5) nebola vyslaná štátom, ktorý nie je stranou v konflikte na plnenie oficiálnych úloh ako príslušník jeho ozbrojených síl".[6]

Žoldnieri tak isto ako vyzvedači nemajú nárok na postavenie vojnového zajatca a po chytení môžu byť súdení podľa právnej úpravy štátu, ktorý ich zajal. Podľa komentára Medzinárodného výboru Červeného kríža k ženevským a haagskym dohovorom, ktoré tvoria medzinárodné humanitárne právo a právo ozbrojených konfliktov, sa pojem žoldnier môže používať len v kontexte medzinárodného ozbrojeného konfliktu. Medzinárodné spoločenstvo prostredníctvom OSN (v 80-tych rokoch 20. storočia) reagovalo rôznym spôsobom na žoldnierske aktivity. Výbor OSN pre ľudské práva vymenoval Špeciálneho spravodajcu pre problematiku žoldnierstva, a zároveň bol v roku 1989 prijatý Medzinárodný dohovor proti verbovaniu, používaniu, financovaniu alebo trénovaniu žoldnierov (ďalej len „dohovor“). Dohovor obsahuje „otvorenejšiu“ definíciu ako protokol, a na jeho základe nábor, používanie, financovanie alebo trénovanie žoldnierov sú považované za trestný čin.

Podstatným znakom žoldniera podľa definície v Dodatkovom protokole I je motivácia (ktorá ho odlišuje od iných kombatantov). „Žoldnier je v podstate motivovaný túžbou po súkromnom zisku.“[7] V praxi je však identifikovanie motivácie kombatantov takmer nemožné. Podľa *Diplockovej* správy by mali byť žoldnieri definovaní na základe toho, čo robia, a nie podľa toho – prečo to robia.[8]

Taulbee[9] identifikoval šesť problematických okruhov, ktoré sa vzťahujú k odlíšeniu žoldnierov od iných bojujúcich osôb:

- či je potrebné rozlišovať medzi cudzími štátnymi príslušníkmi a rezidentmi (cudzími štátnymi príslušníkmi s trvalým pobytom na území, kde prebieha ozbrojený konflikt),
- či do pojmu žoldnier je možné zahŕňať aj osoby, ktoré vykonávajú len určité operatívne úlohy v rámci ozbrojeného konfliktu alebo či daná osoba žoldniera by mala vykonávať zjavné bojové akcie, ktoré priamo súvisia s konfliktnou situáciou,
- či jednotlivcov naverbovaných pre určitý konflikt je potrebné odlišovať od jednotlivcov naverbovaných za iných okolností,
- či motivácia by mala byť definovaná prostredníctvom objektívnych preverovaní,
- či by sa malo právne rozlišovať medzi legitímnymi a nelegitímnymi národo-oslobodzovacími hnutiami,
- či cudzie súkromné armády a národné vojenské jednotky je treba odlišovať od tretích štátov.

Pre africké štáty, skutočnosť kompenzácie formou osobného prospechu predstavuje základný odlišovací znak žoldniera od cudzích nerezidentov, ktorí dobrovoľne pomáhali legitímnym národooslobodzovacím hnutiam. Avšak kompenzácia a motivácia môžu mať rôzne formy, iné než len finančné.

---

[6] Ženevské dohovory tvoria významnú časť medzinárodného humanitárneho práva.
[7] ABRAHAM, G. (1999): The Contemporary Legal Environment, s. 97.
[8] Pozri: Report of the Committee of Privy Counsellors appointed to inquire into the recruitment of mercenaries (1976), dostupné na http://psm.du.edu/media/documents/national_regulations/countries/europe/united_ kingdom /united_kingdom_diplock_report_1976.pdf
[9] TAULBEE, J. (1985): Mercenaries and Contemporary International Law, s. 351.

Pôvod je tiež určujúcim faktorom pre identifikovanie žoldniera. Žoldnier nie je ani štátnym príslušníkom jednej zo strán konfliktu, ani rezidentom územia kontrolovaného stranou v konflikte. Vo všeobecnosti platí, že žoldnieri sú „skupiny profesionálnych vojakov, dočasne zjednotené pod silným veliteľom, bojujúce za odmenu (a vojnovú korisť), ale nie je možné ich úplne odlišovať od kombatantov, nakoľko by do určitej miery mali dodržiavať požiadavky čestného a legálneho boja a/alebo záujmy svojej krajiny“[10]. Podľa *Hampsona*[11] na to, aby sa osoba kvalifikovala na žoldniera, musí splniť všetky kritéria definície stanovenej v medzinárodnom humanitárnom práve. Ako už bolo spomenuté vyššie, žoldnier nemá nárok na medzinárodnoprávnu ochranu, čo znamená, že nemá právo na status kombatanta, ani vojnového zajatca. Účelom Dodatkových protokolov I a II[12] je zabezpečiť, aby boli chránené osoby zúčastňujúce sa bojov proti koloniálnej alebo cudzej nadvláde, alebo rasistickým režimom. Je potrebné zároveň upozorniť na fakt, že v rámci medzinárodného obyčajového práva neexistuje úplný zákaz žoldnierstva. A zmluvné dohovory prijaté medzinárodným spoločenstvom sa zamerali na zákaz určitých žoldnierskych aktivít. Podľa *Zarateho* sa „v Afrike vyvinul jasný rozdiel medzi zahraničnou podporou legitímnych afrických režimov a individualizovanými žoldniermi pokúšajúcimi sa o páchanie rozsiahlych škôd v tomto regióne“.[13] *Zarate* zároveň tvrdí, že „štáty majú legálnu povinnosť, ktorá ide nad rámec tradičného obmedzenia medzinárodného práva, kontrolovať nábor svojich štátnych príslušníkov, najmä v situáciách ohrozujúcich medzinárodný mier a bezpečnosť.“[14]

Súkromné bezpečnostné podniky sú zvyčajne najímané nadnárodnými alebo národnými spoločnosťami alebo humanitárnymi agentúrami v konfliktných situáciách alebo v nestabilite. Na druhej strane žoldnieri boli definovaní historicky, a z hľadiska definičného poňatia v medzinárodnom práve predstavujú hrozbu pre politickú integritu a ústavný poriadok štátov bojujúcich proti povstaleckým skupinám. Je však potrebné zdôrazniť, že v určitých oblastiach dochádza k prelínaniu oboch pojmov, zvlášť v prípadoch keď PMSC najímajú žoldnierov alebo ak niektoré spoločnosti vykonávajú duálne služby, a to tak obranno-bezpečnostné ako aj vojensko-útočné. Ďalej je treba poznamenať, že rozdiel medzi humanitárnymi neziskovými organizáciami a korporáciami fungujúcimi pre peňažný zisk je priestorom, ktorý využívajú PMSC. V konfliktných alebo post-konfliktných situáciách ako je Irak alebo Afganistan, v rámci ktorých PMSC zabezpečujú rôzne typy činností – je pre civilné obyvateľstvo, ako aj pre vládne elity – ťažko rozpoznateľný ich status.

Súkromné vojenské a polovojenské jednotky a medzinárodná zodpovednosť

Zodpovednosť štátov bola v minulosti striktne viazaná na územnú zvrchovanosť. Z titulu zásady právnej rovnosti – môže každý štát požadovať rovnaké práva nezávislosti a územnej celistvosti ako ktorýkoľvek iný štát medzinárodného spoločenstva, a zároveň má rovnaký záväzok rešpektovať a chrániť tieto práva pri ich aplikácií na iné štáty. Faktom zostáva, že štát by mal kontrolovať činnosť žoldnierov, rovnako ako aj PMSC na svojom území – čo najmä vyplýva zo znakov štátnosti, znakov štátu a zo suverénnych právomocí štátu vykonávať určité funkcie.

Otázka, do akej miery môže štát alebo by mal byť zodpovedný za svojich štátnych príslušníkov vykonávajúcich žoldnierske aktivity na území iných štátov – je viac menej

[10] MOCKLER, A. (1986): The New Mercenaries, s. 33.
[11] HAMPSON, F. J. (1991): Mercenaries: Diagnosis Before Proscription, s. 29.
[12] Dodatkové protokoly I a II k Ženevským dohovorom.
[13] ZARATE. J. C. (1998): The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Order, s. 90.
[14] Ibid, s. 133.

diskutabilná. Tak dodatkový protokol ako aj spomínaný dohovor neobsahujú ustanovenia týkajúce sa zodpovednosti štátov vo vzťahu k aktivitám ich štátnych príslušníkov. *Abraham* poukazuje na to, že tie imperatívne normy, ktoré v súčasnosti existujú, sa vyhýbajú pripisovaniu zodpovednosti štátom za konanie ich občanov"[15]. Teoreticky, ak by štát chcel kontrolovať žoldnierske aktivity svojich štátnych príslušníkov v zahraničí – porušil by tým povinnosť rešpektovať územnú celistvosť a politickú nezávislosť iných štátov medzinárodného spoločenstva.

Prax ukazuje, že zamestnanci PMSC sa častokrát zúčastňujú incidentov, v rámci ktorých dochádza k porušovaniu ľudských práv (ako je napr. právo na život, zdravie a ľudskú dôstojnosť, zákaz mučenia, neľudského alebo ponižujúceho zaobchádzania alebo trestania). V situáciách ozbrojeného konfliktu, tak medzinárodného alebo vnútroštátneho, môže nastať trestná zodpovednosť jednotlivého zamestnanca a/alebo zodpovednosť štátu na základe pravidiel medzinárodného humanitárneho práva a medzinárodného práva ľudských práv. Medzinárodný súdny dvor potvrdil, že aj v situáciách ozbrojeného konfliktu alebo vojenskej okupácie, nástroje a ochrana ľudsko-právnych noriem sa musia aplikovať v čo najširšej možnej miere.[16] Na základe medzinárodného práva ľudských práv majú štáty nielen povinnosť dodržiavať ľudské práva, ale aj ochraňovať tieto práva, ako aj predchádzať ich porušovaniu. Medzinárodné a regionálne kontrolné orgány potvrdili a potvrdzujú, že povinnosť ochrany ľudských práv tiež zahŕňa povinnosť vyšetrovať porušovanie a trestne stíhať osoby zodpovedné za závažné porušovanie ľudských práv. Avšak, vo väčšine prípadov podozrenia z hrubého porušenia ľudských práv vzťahujúce sa na zamestnancov PMSC, neboli dostatočne prešetrené, ani vyšetrované.[17]

Nedostatok vynucovacej právomoci vo vzťahu k zodpovednosti za porušovanie ľudských práv zo strany PMSC do značnej miery súvisí s obmedzeným uplatňovaním vnútroštátnych právnych predpisov na PMSC, a to z dôvodu, že boli založené v zahraničí, a ide v podstate iba o zahraničné právnické osoby pôsobiace na území cudzích (nie domovských) štátov. Rovnako ťažko uskutočniteľné je samotné vyšetrovanie na území štátov, ktoré sú zväčša *failed states*, pretože na daných územiach prebieha ozbrojený konflikt, ktorý spôsobuje, že najvyššia štátna moc (z rôznych dôvodov) nie je tou najvyššou a efektívnou vo vzťahu k celému štátnemu územiu a obyvateľstvu žijúcemu na ňom. A zároveň, napríklad priama zodpovednosť štátu za porušovanie ľudských práv môže byť ľahko dokázateľná, pokiaľ jeden z jej predstaviteľov (resp. zástupcov štátnych orgánov) sa dopustí protiprávneho konania – na rozdiel od zložitosti dokázať prepojenie medzi PMSC ako zmluvným kontrahentom a určitým štátom. Ďalším limitom je skutočnosť, že k porušeniu pravidiel medzinárodného práva ľudských práv môže dôjsť len zo strany fyzických osôb (jednotlivcov), nie zo strany právnických osôb ako takých, k čomu tiež prispieva imunita PMSC, ktorá im je udeľovaná vládami a vládnymi predstaviteľmi (s ktorými sú častokrát v zmluvnom zväzku za účelom plnenia určitých úloh).[18] Na základe zmluvy medzi PMSC a vysielajúcimi štátmi, by PMSC mali použiť silu len v prípade sebaobrany.

---

[15] ABRAHAM, G. (1999): The Contemporary Legal Environment, s. 101.

[16] Pozri ICJ, poradné stanovisko z 9 júla 2004, Legal Consequences of the Construction of a Wall in the Occupied Palestinian Territory; ICJ alebo rozsudok z 19 decembra 2005, Armed Activities on the Territory of the Congo.

[17] Prvé trestné konania v USA proti piatim bývalým členom *Blackwater Worldwide* sa začali 8. decembra 2009, pričom obvinenie zahŕňalo podozrenie z dobrovoľného zabitia a iných skutkov spojených so zabíjaním v Iraku, v septembri 2007 („*Nisoor Square Incident*") – kedy bolo zabitých 17 civilistov a ďalších 24 zranených.

[18] Napríklad na základe zmluvy medzi USA a Kolumbiou, americké súkromné vojenské a bezpečnostné spoločnosti ako je *Dyncorp* môžu vykonávať operácie na kolumbijskom území s požívaním diplomatickej imunity. A v Iraku, v rokoch 2004 – 2007 – mali všetky americké dodávateľské spoločnosti vrátane PMSC štatút imunity.

Všetky tieto limity a faktory spôsobujú, že dochádza k porušovaniu ľudských práv. Ďalším dôležitým faktom v tejto problematike je, že PMSC pri dosahovaní zisku často zanedbávajú bezpečnosť svojich vlastných zamestnancov.[19] PMSC reálne vykonávajú činnosť a pôsobia v tzv. šedých zónach, v rámci ktorých nepodliehajú žiadnej kontrole, ani veleniu zo strany štátov, a tým pádom z ich strany dochádza k ohrozovaniu a porušovaniu práv najmä civilného obyvateľstva, ktoré má mať v ozbrojenom konflikte najvyššiu mieru ochrany.

Záver

Súkromné vojenské a polovojenské jednotky, resp. súkromné vojenské a bezpečnostné spoločnosti predstavujú moderné spoločnosti súkromných poskytovateľov fyzickej sily, predtým známych ako korzári, lupiči a žoldnieri. PMSC sú neštátnymi entitami, ktoré operujú v extrémne nejasných situáciách a za nejednoznačných podmienok, a v rámci ktorých hranica medzi tým čo je dovolené a čo zakázané v zásade neexistuje. PMSC poskytujú najmä služby pre vojenské operácie, pričom zamestnávajú bývalých vojenských profesionálov ako civilistov na to, aby vykonávali „pasívnu alebo defenzívnu bezpečnosť".

Podľa interpretácie niektorých právnych expertov z Medzinárodného výboru Červeného kríža, väčšina zamestnancov PMSC pôsobiacich v ozbrojenom konflikte by mohla byť považovaná za civilistov. A tým pádom – len malé množstvo zamestnancov PMSC je vnímané so statusom kombatanta alebo žoldniera (bez ochrany medzinárodného humanitárneho práva). Hlavnou motiváciou mnohých súkromných kontrahentov je osobný zisk, ktorý je ale ťažko dokázateľný v rámci súdneho konania. PMSC často najímajú vysoko kvalifikovaných zamestnancov so skúsenosťami z nebezpečných vojenských alebo proti-povstaleckých operácií. Na to, aby sme mohli o zamestnancoch PMSC hovoriť ako o žoldnieroch – musia byť kumulatívne splnené všetky znaky v definícii ustanovenej v Dodatkovom dohovore. V právnom zmysle slova, sú PMSC komerčné firmy legálne založené a registrované vo svojich domovských štátoch. Okrem toho je treba zdôrazniť, že iba 32 štátov ratifikovalo Medzinárodný dohovor proti verbovaniu, používaniu, financovaniu alebo trénovaniu žoldnierov, a teda väčšina vlád, ktoré majú zmluvy s PMSC ani nie sú zmluvnými stranami tohto dohovoru. Všetky limity súčasnej právnej úpravy, ktoré spôsobujú, že PMSC fungujú v tzv. šedej zóne, poukazujú na zastaranosť a potrebu novej právnej regulácie tejto problematiky.

Zoznam použitej literatúry:

1. ABRAHAM, G. (1999): The Contemporary Legal Environment. In: *The Privatisation of Security in Africa*, G. Mills/ J. Stremlau (eds.). Johannesburg: The South African Institute of International Affairs.

2. HAMPSON, F. J. (1991): Mercenaries: Diagnosis Before Proscription. In: *Netherlands Yearbook of International Law*, roč. 22, č. 3. Netherlands: Martinus Nijhoff Publishers.

3. MOCKLER, A. (1986): *The New Mercenaries*. London: Corgi Books, s. 279-309.

[19] Známy je prípad „*Fallujah Incident*" v roku 2004, v ktorom boli štyria súkromní dodávatelia Blackwater zabití, a to údajne kvôli nedostatku bezpečnostných opatrení, ktoré bol Blackwater v kontexte zmluvy povinný poskytovať (a neposkytol).

4. SINGER, P. (2007): *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press, 2007. ISBN 13: 978-0-8014-7436-1

5. O'BRIEN, K. (1998): Military-Advisory Groups and African Security: Privatised Peacekeeping. In: *International Peacekeeping*, roč. 5, číslo 3, s. 78-05.

6. TAULBEE, J. L. (1985): Mercenaries and Contemporary International Law. In: *California Western International Law Journal*, roč. 15, číslo 2. America: California Western School of Law.

7. ZARATE, J.C. (1998): The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Order. In: *Stanford Journal of International Law*, roč. 34.

8. Report of the Committee of Privy Counsellors appointed to inquire into the recruitment of mercenaries (1976) [online]. In: http://psm.du.edu. [Citované 3. 12. 2016] Dostupné na: http://psm.du.edu/media/documents/national_regulations/countries/europe/united_kingdom/united_kingdom_diplock_report_1976.pdf

Kontakt:
JUDr. Klaudia Pyteľová, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: klaudia.pytelova@euba.sk

STAV VNÚTORNEJ BEZPEČNOSTI EURÓPSKEJ ÚNIE V SÚVISLOSTI S MIGRAČNOU KRÍZOU 2015

Miroslav Řádek

Katedra politológie, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Študentská 2, 911 50 Trenčín, Slovenská republika, e-mail: miroslav.radek@tnuni.sk.

Hlavným cieľom predkladaného konferenčného príspevku je prostredníctvom deskriptívnej metódy a obsahovej analýzy dokumentov predstaviť vnútornú bezpečnosť Európskej únie z pohľadu jej vývoja, jednotlivých politík, nástrojov policajnej a justičnej spolupráce v čase súčasnej migračnej krízy. Článok obsahuje najvýznamnejšie články európskej policajnej a justičnej spolupráce – Interpol, Schengenskú spoluprácu, Europol, Eurojust a napokon Prümská zmluva, ktorá je v platnosti viac ako 10 rokov. Nástroje bezpečnostnej politiky boli preverené migračnou krízou v roku 2015 a skúsenosti z nej sa môžu stať odporúčaniami na jej zefektívnenie.
Kľúčové slová: bezpečnosť, polícia, justícia, kriminalita, spolupráca

The main objective of the present conference papers through a descriptive method and content analysis of documents is an internal security of the European Union in terms of its development, various policies, instruments of police and judicial cooperation during current immigration crisis. Article contains the most important articles of the european police and judicial cooperation – Interpol, Schengen cooperation, Europol, Eurojust, and finally the Prüm Treaty, which has been in force for over 10 years. Security policy tools were tested migration crisis in 2015 and the experience of it may become recommendations to make it more effective.
Key words: security, police, justice, crime, cooperation
JEL: Z18

Úvod

Cieľom konferenčného príspevku venujúceho sa bezpečnostnej spolupráci na medzinárodnej a európskej úrovni je zdôrazniť dôležitosť správneho fungovania bezpečnostného systému EÚ. Cieľom je prostredníctvom deskriptívy a obsahovej analýzy dokumentov zhodnotiť fungovanie vnútornej a vonkajšej bezpečnosti Európskej únie. Bezpečnosť Európanov bola historicky zabezpečovaná prostredníctvom bezpečnostných zložiek národných štátov. Vznik európskych spoločenstiev podnietil aj policajnú a justičnú spoluprácu. Projektovanie a realizácia vnútornej európskej bezpečnosti nepatrili z hľadiska verejnej mienky až do roku 2015 k prioritným témam. Migračná kríza, ktorá Európu zasiahla v tomto roku, ukázala limity a nedostatky systému bezpečnosti v extrémnych podmienkach.

1. Organizácia najstaršej policajnej spolupráce

Medzinárodná organizácia kriminálnej polície má medzivládny charakter a zaisťuje policajnú spoluprácu v kriminálno-policajnej oblasti. Interpol na rozdiel od Europolu nie je únijným nástrojom, ale jeho súčasťou sú všetky členské štáty EÚ. Spoločne združuje až 187 krajín z celého sveta. Počiatky Interpolu siahajú od roku 1914, ale až v roku 1923 bol založený vo Viedni pod názvom Komisia medzinárodnej kriminálnej polície. Počas druhej setovej vojny bola činnosť komisie prerušená a znovu obnovená bola v roku 1946 na konferencií členských štátov v Bruseli.

Interpol využíva dva symboly, ktorými je logo a vlajka. Používajú sa už od roku 1950 a obsahujú prvky, ktoré symbolizujú celosvetovú činnosť Interpolu, mier, policajnú akciu,

spravodlivosť, telekomunikáciu a rýchlosť v policajnej akcii. Základným dokumentom je Štatút Interpolu, ktorý prijalo Valné zhromaždenie v roku 1956 ako všeobecnú regulu, nakoľko nie je právnym dokumentom. Štatút obsahuje ciele, štruktúru Interpolu, financovanie a rozpočet a tiež podmienky prijímania nových členských štátov.

Štruktúru Interpolu tvorí Valné zhromaždenie, Výkonný výbor, Generálny sekretariát, národné ústredne, poradcovia a Komisia pre Kontrolu súborov Interpolu. „Valné zhromaždenie a Výkonný výbor predstavujú hlavné orgány Interpolu, ktoré majú rozhodovaciu a kontrolnú právomoc. Valné zhromaždenie sa skladá zo zástupov členských krajín, schádza sa raz ročne a rokuje najmä o spolupráci, cieľoch, rozpočte, financiách a volí funkcionárov Interpolu. Výkonný výbor má 13 členov z ktorých jeden je prezident a traja viceprezidenti, ktorí sú volení Valným zhromaždením a schádzajú sa dvakrát ročne. Jeho úloha je dozorná a okrem toho tiež realizuje rozhodnutia Valného zhromaždenia a pripravuje mu program rokovania.“

Generálny sekretariát má sídlo v Lyone a predstavuje administratívno-technický orgán, nakoľko funguje ako ústredný koordinačný úrad a zabezpečuje každodenné pracovné úlohy. Na jeho čele stojí generálny tajomník, ktorého na návrh Výkonného výboru schvaľuje Valné zhromaždenie. Národné ústredne Interpolu predstavujú základný organizačný článok, pretože prostredníctvom nich sa uskutočňuje spolupráca medzi členskými krajinami organizácie. Ich cieľom je výmena informácií, zdieľanie žiadostí o vyšetrovanie a začatie vyšetrovania na medzinárodnej úrovni. Poradcovia sú odborníkmi v poradnom orgáne, ktorých menuje Výkonný výbor a následne to potvrdzuje Valné zhromaždenie. Napokon Komisia pre kontrolu súborov Interpolu predstavuje významný nezávislý orgán zaisťujúci korektné spracovanie údajov, poradenstvo zahrňujúce spracovanie osobných údajov a riešenie žiadostí o informácie.

S cieľom zvýšenie efektivity policajnej spolupráce medzi európskymi členmi Interpolu bol zriadený Európsky styčný úrad. Hlavným cieľom Interpolu je zlepšovanie a zaisťovanie vzájomnej spolupráce medzi členskými krajinami v boji proti trestnej činnosti a podpora rozvoja inštitúcií, ktoré predchádzajú kriminalite.

Určených je šesť prioritných oblastí zločinu: „drogy a kriminálne organizácie, finančné a high-tech zločiny, páchatelia na úteku, obchod s ľuďmi, korupcia, verejná bezpečnosť a terorizmus.“ Práve na kvalitatívne lepšie čelenie týchto kriminálnych aktivít bola vybudovaná špeciálna telekomunikačná sieť Interpolu na rýchlejšiu výmenu informácií, ktorá má tri úrovne. Prvou úrovňou je centrálna stanica v Lyone, ktorá riadi regionálne stanice, čiže druhú úroveň. Tá riadi národné stanice zoskupené podľa geografických oblastí. Poslednou úrovňou sú teda národné stanice, ktoré sa nachádzajú v národných ústredniach. Predstavuje to systém prehliadania údajov týkajúcich sa hľadania osôb, vozidiel alebo umeleckých diel, teda je akýmsi moderným komunikačným prostriedkom medzi členskými krajinami.

Prostriedkami spolupráce Interpolu sú dožiadania, formátové správy, informačný kriminálny systém, automatizovaný pátrací systém a medzinárodné pátracie obežníky. Dožiadania sú žiadosťou o spoluprácu alebo pomoc podávané jedine cez národné ústredne. Formátové správy informujú o trestnej činnosti členské štáty a ich účelom je následná analýza určujúca ďalší postup v boji proti kriminalite. Informačný kriminálny systém vytvárajú databázy obsahujúce informácie najmä o hľadaných osobách, jednotlivých prípadoch, falošných bankovkách, umeleckých dielach, drogách, zbraniach a autách. Automatizovaný pátrací systém je napojený na centrálny informačný systém a umožňuje získavanie potrebných informácií. Posledným prostriedkom spolupráce sú medzinárodné pátracie obežníky, ktoré sa rozlišujú podľa účelu pátrania a charakteru objektu pričom sú rozosielané do všetkých členských štátov Interpolu.

2. Schengenský priestor pre vonkajšiu ochranu územia EÚ

Schengenskú spoluprácu bude popísaná najskôr z pohľadu policajnej spolupráce a následne z pohľadu justičnej spolupráce v trestných veciach. Ustanovenia o danej spolupráci umožňujú sledovať realizáciu cieľov Schengenu a reagovať tak na jej bezpečnostnú stránku. Policajná spolupráca je zakotvená v Hlave III, konkrétne v článkoch 39 – 47, a jej hlavným cieľom je vzájomná pomoc členských štátov pri prevencii a odhaľovaní kriminality. Táto spolupráca je však limitovaná tým, že žiadosti sa nedajú vynútiť prostredníctvom donucovacích opatrení a ich riešenie nie je vymedzené justičným orgánom.

Kontakt medzi policajnými orgánmi je priamy, prostredníctvom písomných informácií, ktoré môžu byť použité aj ako dôkazový materiál v trestnom konaní. Cezhraničná spolupráca býva zakotvená v medzinárodných zmluvách a je v dôsledku zrušenia hraničných kontrol akousi kompenzáciou za zníženie vnútornej bezpečnosti, nárast migrujúcej kriminality a samotnej imigrácie, terorizmu, obchodovaniu s ľuďmi alebo drogami. Policajná Podľa B. Piknu sa policajná spolupráca v rámci Schengenu uskutočňuje v týchto základných modalitách činností: „výmena informácií, zladenosť komunikačnej siete, výmena styčných dôstojníkov, možnosti cezhraničného sledovania a prenasledovania osoby.“[1]

Policajná spolupráca v tzv. prihraničných oblastiach môže byť napríklad vo forme zmiešanej hliadkovej služby, ktorú vykonávajú spoločne policajti so susednými štátmi s cieľom chrániť štátne hranice. Zmiešaná hliadková služba sa vykonáva na základe výmeny informácií na hraniciach a na základe vypracovania bezpečnostnej analýzy. Služba sa vykonáva buď peši alebo na služobných vozidlách a policajné zložky majú právo nosiť počas služby zbraň v prípade obrany alebo krajnej núdze.

Podmienky cezhraničného sledovania sú zakotvené v Schengenskom vykonávacom dohovore v článku 40 odstavec 3. Osoby na ktoré sa sledovanie zameriava musia byť podozrivé z účasti na trestnom čine alebo môžu pomôcť pri vypátraní alebo identifikovaní spomínanej podozrivej osoby. Sledovanie môže pokračovať na území iného členského štátu, pokiaľ daný štát povolil žiadosť o právnu pomoc, ktorá sa odovzdáva určenému orgánu.

Policajti vykonávajúci cezhraničné sledovanie nie sú však oprávnení danú osobu zatknúť, použiť na ňu zbraň pokiaľ nejde o nutnú obranu, alebo vstup na súkromný pozemok. Ďalšou možnosťou policajnej spolupráce je vzájomné vysielanie styčných dôstojníkov, ktorí sa pokúšajú posilniť alebo urýchliť výmenu informácií, právnu pomoc v trestných veciach, pomoc pri žiadostiach policajnej súčinnosti a ochrany vonkajších hraníc. Styční dôstojníci samostatne nemôžu vykonávať policajné opatrenia, nakoľko vykonávajú službu na bilaterálnom základe.

Dôležitým ustanovením je výmena nevyžiadaných informácií, ktorá napomáha pri predchádzaní trestným činom alebo pri predchádzaní ohrozenia bezpečnosti verejnosti. „Ďalším záväzkom členov Schengenskej dohody je evidencia v ubytovacích zariadeniach (čl. 45), hoci to nie je výhradne policajná spolupráca. Justičná spolupráca v trestných veciach je zakotvená v článkoch 48-53 a jej hlavným cieľom je vzájomná pomoc v trestných veciach, zákaz vydávania osôb, odovzdávaní výkonu trestných rozsudkov a zákaz dvojakého trestu. V tejto oblasti ide o poskytovanie právnej pomoci pri porušení správnych predpisov, o nároky na odškodnenie za neoprávnené odsúdenie, o udelenie milosti alebo o pomoc pri porušení práva týkajúceho sa daní a ciel.“[2]

Ustanovenia týkajúce sa zákazu vydávania osôb a odovzdávania výkonu trestných rozsudkov sa nachádzajú v Hlave III, konkrétne v článkoch 59 – 69. V praxi to znamená prevedenie a prevzatie rozsudku tou zmluvnou stranou, na ktorej území sa nachádza občan

[1] PIKNA, B. (2002): Evopská unie – vnitřní a vnější bezpečnost a ochrana základních práv (na pozadí boje proti mezinárodnímu terorismu), s. 49.
[2] PORADA,V. – STACHO, P. a kol. (2000): Úvod do teórie činnosti policajnobezpečnostných orgánov, s. 26.

odsúdený inou zmluvnou stranou. Spomínaný zákaz dvojakého trestu spočíva v zásade *ne bis in idem*, nakoľko „osoba, ktorá bola právoplatne odsúdená jednou zmluvnou stranou, nesmie byť pre ten istý skutok stíhaná inou zmluvnou stranou za predpokladu, že v prípade odsúdenia bol trest vykonaný, alebo podľa práva zmluvnej strany, v ktorej mal byť rozsudok vynesený, nemôže byť ďalej vykonávaný.“[3]

Posledná významná oblasť justičnej spolupráce je kontrola držania zbraní a spolupráca na úseku omamných a psychotropných látok, pri ktorej sa vykonávajú opatrenia k zastaveniu nedovoleného obchodu s drogami.

3. Europol ako základný rámec policajnej spolupráce krajín EÚ

Európsky policajný úrad funguje od roku 1999 a jeho sídlom je holandský Haag. Predstavuje inštitúciu, ktorej cieľom je zvýšenie efektívnosti, kvality spolupráce členských štátov v oblasti policajnej spolupráce, boj proti organizovanému zločinu, najmä terorizmu, pašovaniu drog a ďalších nelegálnych aktivít. Europol má v oblasti policajnej spolupráce ústrednú úlohu a do jeho poslania patrí využite spoločných vyšetrovacích tímov aj operatívne a policajné vyšetrovanie.

Europol spolupracuje s viacerými organizáciami, medzi ktoré patria: Eurojust, policajné misie v rámci európskej bezpečnostnej a obrannej politiky, Interpol, Frontex a CEPOL. „Článok 3 rozhodnutia o Europole zakotvuje, že cieľom Europolu je podporovať a posilňovať činnosť príslušných orgánov členských štátov a ich vzájomnú spoluprácu pri predchádzaní a boji proti organizovanej trestnej činnosti, terorizmu a ďalším formám závažnej trestnej činnosti, ktoré sa dotýkajú dvoch alebo viacerých členských štátov.“[4] Na činnosť Europolu majú dopad tri podmienky, ktoré musí inštitúcia splniť. Prvou podmienkou je znalosť o existencii indícií, ktoré dokazujú páchanie závažnej trestnej činnosti alebo terorizmu. Ďalšou podmienkou je, aby sa činnosť Europolu týkala minimálne dvoch členských štátov únie. A poslednou podmienkou je, že do mandátu Europolu bude spadať trestná činnosť. B. Pikna kľúčové úlohy Europolu zhrnul do nižšie uvedených skupín:

„- zhromažďovanie, uchovávanie, spracovanie, analýza a výmena informácií, či už operatívneho alebo iného charakteru,

- prostredníctvom národnej jednotky o informáciách bezodkladne informovať príslušné orgány členských štátov, taktiež informovať o zistených súvislostiach medzi trestnými činmi, ktoré sa daných štátov týkajú,

- predávanie informácií národným jednotkám, čím napomáha pri vyšetrovaní,

- navrhnutie zriadenia spoločných vyšetrovacích tímov, alebo podanie žiadosti o začatie, vedenie alebo koordináciu vyšetrovania,

- v súvislosti s významnými medzinárodnými udalosťami, poskytuje spravodajské informácie a analytickú podporu,

- posúdenie možných hrozieb organizovanej trestnej činnosti prostredníctvom vypracovania strategických analýz alebo všeobecných situačných správ. Štruktúru Europolu tvoria jeho orgány, národné jednotky, styční dôstojníci, služobný poriadok a počítačový a informačný systém.“[5]

Orgánmi Europolu je správna rada a riaditeľ. Správna rada je zložená zo zástupcov členských krajín a Komisie (každý má jedného zástupcu = jeden hlas). Predsedu a podpredsedu vyberá trojčlenná skupina, ktorá pripravuje 18 mesačný program Rady. Ich

[3] PIKNA, B. (2002): Evopská unie – vnitřní a vnější bezpečnost a ochrana základních práv (na pozadí boje proti mezinárodnímu terorismu), s. 54.
[4] Tamtiež, s. 32.
[5] PIKNA, B. (2002): Evopská unie – vnitřní a vnější bezpečnost a ochrana základních práv (na pozadí boje proti mezinárodnímu terorismu), s. 47.

funkčné obdobie je teda 18 mesiacov a medzi úlohy predsedu patrí správne fungovanie správnej rady a má administratívnu a koordinačnú funkciu. Správna rada zasadá aspoň dvakrát ročne. Na rokovaniach sa zúčastňuje aj riaditeľ Europolu, avšak bez možnosti hlasovania a rozhoduje sa dvojtretinovou väčšinou. Jej úlohou je dohliadať na riaditeľa, prijímať stratégie, finančný rozpočet, súhrnnú správu a menuje účtovníka a pracovníkov auditu.

Riaditeľa menuje Rada na základe uchádzačov predložených správnou radou na štvorročné funkčné obdobie. V plnení jeho úloh mu pomáhajú traja zástupcovia, ktorými sú bežná správa, ktorá pripravuje a prevádza rozhodnutia správnej rady, odpovedá na žiadosti správnej rady, odhaduje rozpočet, pripravuje ročné správy, informuje správnu radu o prioritách a sleduje a hodnotí výkon Europolu.

Národnú jednotku si určuje každý členský štát, ktorá predstavuje jediný styčný subjekt medzi príslušnými orgánmi členov a Europolom. Ich vzťahy upravujú vnútroštátne právne predpisy. Úlohami národných jednotiek sú: odovzdávanie informácií Europolu, poskytovanie poradenstva, aktualizácia operatívnych informácií, hodnotenie informácií a dozeranie nad zákonnosťou výmeny informácií.

Styční dôstojníci podliehajú vnútroštátnemu právu a prideľuje ich k Europolu národná jednotka vysielajúceho štátu. Styční dôstojníci poskytujú informácie od národných jednotiek pre Europol a naopak. „Spolupracujú so zástupcami Europolu a napomáhajú pri výmene informácií medzi svojou národnou jednotkou a dôstojníkom z iného členského štátu. Styční dôstojníci musia splniť požiadavky, aby si mohli plniť svoje povinnosti. Štandardnými požiadavkami sú ovládanie minimálne dvoch jazykov (primárne angličtinu) a byť zodpovedný za prevenciu a boj s trestnou činnosťou v rámci mandátu Europolu.“[6]

Služobný poriadok stanovuje práva a povinnosti pracovníkov Europolu a tiež podmienky ich zamestnávania. Vo všeobecnosti tento dokument zabezpečuje spôsobilosť, výkonnosť a čestnosť pracovníkov Europolu. Ďalej rieši otázky kvalifikačných požiadaviek na pracovníkov, disciplinárne opatrenia, pracovné podmienky, ukončenie pracovného pomeru a ďalšie podrobnosti pracovno-právnych podmienok.

Počítačový a informačný systém spracúva operatívne a iné informácie – vrátane osobných údajov. Údaje sa týkajú osôb podozrivých zo spáchania trestného činu alebo na jeho účasti, ako aj osoby, ktoré sú na základe podkladov podozrivé, že spáchajú trestný čin. Ukladať a využívať údaje o daných osobách môžu iba národné jednotky a určené osoby. Počítačový systém Europolu sa skladá z Informačného systému Europolu (EIS – informácie a údaje), Systému analýz (AWF – zhromažďovanie, spracovanie a používanie údajov) a Indexového systému (IIS – zisťuje uloženie informácií v počítačovom systéme). Europol tiež spolupracuje a participuje na Schengenskom informačnom systéme aj na Vízovom informačnom systéme.

4. Eurojust – európska justičná spolupráca

Eurojust bol založený rozhodnutím Rady o zriadení Eurojustu vo februári 2002 s cieľom, aby sa justičná spolupráca kvalitatívne priblížila na úroveň policajnej spolupráce. Sídlo má v Haagu a určuje minimálne pravidlá pre členské štáty, ktorými je prispôsobenie národných právnych predpisov, vymenovanie národných spravodajcov pre Eurojust, definovanie kompetencií zástupcov Eurojustu a vybudovanie komunikačných kanálov. Potrebným základom pre aktívnu justičnú spoluprácu sú informácie o trestných činnostiach, páchateľoch a ďalších. To si vyžaduje úzku spoluprácu medzi priamo i nepriamo zapojenými partnermi. Dôležitou je dohoda medzi Eurojustom a Europolom z roku 2004, ktorá vytvára

[6] LOVEČEK, T. (2007): Bezpečnostné systémy (Bezpečnosť informačných systémov), s. 104.

ich vzájomnú spoluprácu. Do právomocí Eurojustu spadajú rovnaké formy trestnej činnosti ako do Europolu a sú nimi podvody, korupcia, počítačová trestná činnosť, finančná trestná činnosť (tzv. pranie peňazí), organizovaný zločin a tiež trestné činy proti životnému prostrediu. Dôležitým rozdielom medzi Eurojustom a Europolom je, že Eurojust môže konať aj v prípade zainteresovania len jedného z členských štátov alebo tretieho štátu.

Eurojust sa primárne stará o koordináciu a podporu pri vyšetrovaní a stíhaní závažných trestných činov cezhraničného alebo organizovaného charakteru. „To sa koná pri účasti minimálne dvoch členských štátov, jedného členského štátu a tretieho štátu alebo jedného členského štátu a Európskej komisie. Má medzivládny charakter a nakoľko má iba podporné právomoci, plné trestné právomoci vykonávajú príslušné vnútroštátne orgány jednotlivých členských štátov.“[7] Eurojust môže požiadať príslušné orgány členských štátov o začatie vyšetrovania alebo stíhania, koordináciu ich činností, určenie vedúceho štátu pri vyšetrovaní, vytvorenie spoločného vyšetrovacieho tímu. Sám zaisťuje vzájomnú informovanosť, koordináciu vyšetrovania, zlepšovanie spolupráce na základe analýz Europolu, spoluprácu s európskou justičnou sieťou a jej databázami, pomoc Europolu prostredníctvom stanovísk, logistickú podporu a odovzdávanie žiadostí o právnu pomoc.

Štruktúru Eurojustu tvoria národní členovia, národní korešpondenti, kolégium, predseda, sekretariát s administratívnym riaditeľom, úradník pre ochranu osobných údajov a spoločný dozerajúci orgán. Okrem toho pracujú pre Eurojust aj organizačné jednotky: Výbor pre stratégiu, Výbor pre spojenie, Výbor pre štúdium prípadov, Hodnotiaci výbor a Skupina pre administratívne záležitosti.

Lisabonská zmluva môže zvláštnym legislatívnym postupom vytvoriť z Eurojustu Úrad európskeho verejného žalobcu, ktorého právomocami sú vyšetrovanie finančných trestných činov, pôsobnosť v prípravnom riadení, podávanie a zastupovanie obžaloby a začatie alebo zastavenie trestného stíhania.

„Európska justičná sieť sa snaží o zlepšenie justičnej spolupráce v oblasti boja proti závažnej trestnej činnosti. Z príslušných orgánov je zriadená sieť tzv. kontaktných miest v rámci členských štátov a jej úlohou je zjednodušenie prepojenia medzi kontaktnými miestami, organizovanie schôdzí zástupcov členských štátov a poskytovanie informácií prostredníctvom vlastnej telekomunikačnej siete.“[8] Spomínané schôdze sa konajú v priestoroch Rady v Bruseli a snažia sa o vzájomné poznávanie, zdieľanie skúseností medzi jednotlivými kontaktnými miestami a o diskusiu o právnych aj praktických problémoch v justičnej spolupráci.

Informácie, ktoré musia byť poskytnuté kontaktným miestam sa týkajú údajov o ich pozícií, úlohách a kompetencií, ďalej sú to informácie o justičných orgánoch nachádzajúcich sa v členských štátoch, právne a praktické informácie o justičných a procesných systémoch a znenie právnych nástrojov, resp. prehlásení a výhrad. Za aktuálnosť a dostupnosť daných informácií je zodpovedný Generálny sekretariát Rady, ktorý tvoria štátni zástupcovia, vyšetrujúci sudcovia a zodpovední ministerskí pracovníci.

Európska justičná sieť a Eurojust sa vzájomne dopĺňajú a spoločne jednajú na rovnakej úrovni. Toto spojenie si zachovávajú spoločnými konzultáciami a doplňovaním medzi národným členom Eurojustu, národným kontaktným miestom Európskej justičnej siete, prípadne národným spravodajcom Eurojustu. ,,Národní členovia a kolégium Eurojustu musia spolupracovať a konzultovať s Európskou justičnou sieťou, pričom Eurojust má prístup

[7] O’BRIEN, C. C. (1995): On the Eve of the Millenium: The Future of Democracy Through an Age of Unreason, s. 156.
[8] MELONI, A. (2005): Visa policy within the European Union Structure, s. 208.

k sústredeným informáciám a k telekomunikačnej sieti Európskej justičnej siete.“[9] Aj ich sekretariáty sú prepojené, nakoľko sekretariát Európskej justičnej siete je autonómnou jednotkou sekretariátu Eurojustu. Vzhľadom na zvýšený presun prípadov kooperačného typu z Európskej justičnej siete k Eurojustu, začína prevládať myšlienka zlúčenia týchto dvoch únijných štruktúr.

Ďalšími právnymi inštrumentmi ďalej zefektívňujúcimi spoluprácu v trestnej oblasti je tiež rozhodnutie Rady o zriadení Európskej siete kontaktných miest týkajúcich sa stíhania špecifických osôb (2002), rozhodnutie Rady o zriadení Európskej siete pre prevenciu trestnej činnosti (2001) alebo rozhodnutie Rady o vyšetrovaní a stíhaní genocídy, zločinov proti ľudskosti a vojnových zločinov (2003).

5. Prümská zmluva pre lepšiu bezpečnostnú komunikáciu

Prümská zmluva z roku 2005 predstavuje významný nástroj spolupráce v bezpečnostnej oblasti. Podpísalo ju sedem členských štátov s cieľom zintenzívnenia spolupráce v boji proti terorizmu, cezhraničnej kriminalite a nedovolenej migrácii. Zmluva má charakter medzinárodnej zmluvy mimo rámca európskeho práva a týka sa bezpečnostnej problematiky EÚ. Hlavnou úlohou zmluvy je zlepšenie mechanizmu výmeny informácií a zaistenie ochrany osobných údajov. Zmluva má osem kapitol a spolupráca z nej vyplývajúca prebieha mimo orgány a inštitúcie EÚ. Zmluva celkovo zakotvuje nižšie uvedené aktivity:

- „prístup zmluvných strán prostredníctvom kontaktných miest k niektorým údajom v databázach DNA a v databázach daktyloskopických odtlačkov a stôp,
- získavanie molekulárne genetického materiálu a odovzdávanie profilov DNA,
- prístup do databázy registra vozidiel,
- odovzdávanie informácií a osobných údajov do zahraničia v súvislosti s akciami veľkého rozsahu s cezhraničným prvkom,
- odovzdávanie informácií za účelom zabránenia teroristickým trestným činom,
- bezpečnostné sprievody pre leteckú bezpečnosť,
- opatrenia k potieraniu nelegálnej migrácie,
- spoločné formy nasadenia,
- opatrenia pri hroziacom nebezpečenstve,
- poskytovanie pomoci pri udalostiach veľkého rozsahu, katastrofách a závažných haváriách. “[10]

Výrazné prehĺbenie policajnej spolupráce nastalo v júni 2008, kedy bolo prijaté rozhodnutie Rady č. 2008/615/SVV o posilnení cezhraničnej spolupráce, najmä v boji proti terorizmu a cezhraničnej trestnej činnosti. Toto rozhodnutie býva často označované ako revolúcia s veľkým potenciálom v policajnej spolupráci. Prináša on-line databázu s informáciami o DNA, odtlačkami prstov, poznávacími značkami automobilov. Spoluprácu zaisťujú národné kontaktné miesta riadené vnútroštátnym právom. Popri svojej databáze členské štáty vytvorili tzv. referenčnú databázu so systémom tzv. hit/no hit, kedy systém oznámi buď pozitívny alebo negatívny výsledok hľadania a pre nasledujúce priradenie ku konkrétnej osobe je nutné podať žiadosť o právnu pomoc toho členského štátu, ktorého je hľadaná osoba občanom.

[9] PIKNA, B. (2002): Evopská unie – vnitřní a vnější bezpečnost a ochrana základních práv (na pozadí boje proti mezinárodnímu terorismu), s. 208.
[10] KUNOVÁ, V. – NOVÁČKOVÁ, D. – ZEMANOVIČOVÁ, D. (2014): Vnútorné politiky a činnosti Európskej únie, s. 157.

Záver

Pojem Európska migračná, resp. utečenecká kríza sa začal používať už počas minulého roka (2015), a to po udalostiach, pri ktorých sa utopili stovky migrantov v Stredozemnom mori počas plavby do Európy. Podľa odhadov UNHCR sa však už v roku 2014 utopilo v mori približne 3500 migrantov. Zintenzívnenie prílivu migrantov do Európy má na starosti aj vojnový konflikt v Sýrii, ktorý trvá už od roku 2011, spolu s expanziou islamského štátu na území Sýrie, Iraku a Afganistanu.

Počas roka 2015 došlo k preťaženiu azylového systému v južných krajinách Európy v dôsledku príchodu rekordne vysokého počtu migrantov. Išlo najmä o Grécko, ktoré nezvládlo priebeh azylovej procedúry migrantov a ich registráciu. Preto pokračovali migranti bez registrácie do ďalších členských krajín, avšak neregistrovali sa ani po príchode na územie iného členského štátu. Ďalším dôvodom ich migrácie bez registrácie je, že po registrácií v Grécku, by boli na základe Dublinského dohovoru vrátení do Grécka aj po príchode do iného členského štátu.

Reakcie členských štátov na situáciu boli rôzne. Nemecko bolo ochotné prijať úplne všetkých migrantov zo Sýrie a sľubovalo neuplatňovanie Dublinského dohovoru v azylovej procedúre. Niektoré členské štáty boli ochotné prijať len určitý počet migrantov, aby pomohli krajinám na vonkajších hraniciach Schengenu, ktorými sú Grécko, Taliansko a Maďarsko. Žiadanými krajinami z pohľadu migrantov bolo Švédsko, Rakúsko s aj Maďarsko. Ku kríze sa postavili odmietavo najmä štáty Vyšehradskej štvorky, ktoré obviňovali štáty na vonkajších hraniciach z nedostatočného plnenia si povinností a záväzkov voči EÚ a nezvládnutia vzniknutej situácie.

Vo vzniknutej situácii je potrebné predovšetkým efektívne začleňovanie utečencov do spoločnosti; zlepšenie spoločnej azylovej politiky; riešenie konfliktov v krajinách, z ktorých migranti prichádzajú; a predovšetkým zabránenie radikalizácii jednak medzi samotnými migrantmi a súčasne postojov mierených proti migrantom.

Zoznam použitej literatúry:

1. KUNOVÁ, V. – NOVÁČKOVÁ, D. – ZEMANOVIČOVÁ, D. (2014): Vnútorné politiky a činnosti Európskej únie. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s. r. o., 2014. ISBN 978-80-7380-498-5

2. LASICOVÁ, J. (2006): Bezpečnosť. Bezpečnostná agenda súčasnosti. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, 2006. ISBN 80-8083-352-4

3. LOVEČEK, T. (2007): Bezpečnostné systémy (Bezpečnosť informačných systémov). Žilina: Žilinská univerzita v Žiline, 2007. ISBN 978-80-8070-767-5

4. MELONI, A. (2005): Visa policy within the European Union Structure. Berlin: Springer, 2005. ISBN 978-3-540-28970-8

5. O'BRIEN, C. C. (1995): On the Eve of the Millenium: The Future of Democracy Through an Age of Unreason. New York: Free Press, 1995. ISBN 978-0028740942

6. PIKNA, B. (2002): Evopská unie – vnitřní a vnější bezpečnost a ochrana základních práv (na pozadí boje proti mezinárodnímu terorismu). Praha: Linde Praha, 2002. ISBN 80-7201-383-1

7. PORADA,V. – STACHO, P. a kol. (2000): Úvod do teórie činnosti policajnobezpečnostných orgánov. Bratislava: APZ, 2000. ISBN 80-8054-153-1

Kontakt:
PhDr. Miroslav Řádek, PhD.
Katedra politológie
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: miroslav.radek@tnuni.sk

GLOBÁLNE PROBLÉMY AKO PREKÁŽKY ROZVOJA SVETOVEJ EKONOMIKY[1]

Leonid Raneta

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

Príjmová diferenciácia sa počas posledných dvadsiatych rokov sa zmenila. Množstvo chudoby vo svete výrazne pokleslo. V rovnakom období najbohatšia vrstva sveta sa ešte viac vzdialila od iných príjmových tried. Tieto disproporcie niesu v sebe výzvy pre usporiadanosť ekonomických a politických systémov.
Kľúčové slová: globálne problémy, disparity, rozvojové krajiny, chudoba

Income differentials have changed over the last two decades. The level of extreme poverty in the world dropped significantly. In the same period the wealthiest part of the world had increased their income and became far more distanced from the other income classes. These disproportions will have a serious impact on orderliness of economical and political systems.
Key words: global issues, disparities, developing countries, poverty
JEL: F63, F62

1 Úvod

V súčasnej fáze vývoja civilizácie sa objavili otázky, bez vyriešenia ktorých nie je možný ďalší hospodársky rozvoj. Napriek tomu, že ekonomika je len časť všeobecnej ľudskej činnosti, od jej vývoja v XXI. storočí stále viac závisia otázky bezpečnosti a zachovanie mieru, zachovanie prírodného prostredia a tiež vzťah k morálnym, náboženským a filozofickým hodnotám. Je ťažko si predstaviť činnosť človeka, ktorý nemá zabezpečené základné existenčné, aby sa zaujímal o globálne problémy. To isté by sa dalo aplikovať na jednotlive štáty. Bohatšie štáty majú výraznejší záujem o ekológiu, kým chudobné štáty majú výraznejší záujem o vyriešenie ich problému chudoby a hladu. Výnimkou by boli ostrovné štáty ako Nauru a Vanuatu, ktorých existencia je ohrozená zvyšujúcou sa úrovňou oceánu.

Význam globálnych problémov sa zvýšil najmä v druhej polovici XX. storočia. Tieto významne problémy ovplyvňujú štruktúru národného a svetového hospodárstva. Z historického pohľadu sa svetová ekonomika ako celok vyvinula na začiatku XX. storočia. Vo svetovej ekonomike sa môže hovoriť o dvoch polárnych skupinách štátov – priemyselne vyspelých krajinách a ich bývalých kolóniach – prevažne buď agrárneho a/alebo surovinového zamerania. Kolónie boli zapojené do medzinárodnej deľby práce dlho pred vznikom národných trhov, čo spôsobilo nerovnomerný rozvoj odvetví ich ekonomík. Zapojenie týchto krajín do svetových hospodárskych vzťahoch nebolo realizované v súvislosti s potrebami svojho vlastného rozvoja, ale bolo výsledkom expanzie metropol. Takým spôsobom málo vytvorené svetové hospodárstvo zabudovaný zdroj mnohých problémov aktuálnych aj dodnes. Bývalé kolónie aj po získaní nezávislosti musia vychádzať

[1] Príspevok bol spracovaný v rámci projektu KEGA 017EU-4/2015.

z podmienok svojho postavenia v rámci medzinárodnej deľby práce. To je len jeden z bodov, kde vznikajú súčasné globálne problémy a rozpory.

Riešenie globálnych problémov si spravidla vyžaduje obrovské materiálne a finančné zdroje. Hlavnými kritériami pre zaradenie určitého problému do kategórii globálnych je jeho rozsah a potrebu spoločného úsilia na odstránenie.

Globálne problémy predstavujú nesúlad medzi najvýznamnejšími planetárnymi potrebami a schopnosťou ich úspešného riešenia spoločným úsilím ľudstva v určitom časovom období pri určitom dominantnom ekonomickom systéme. Ide najmä ničím neohraničený exponenciálny rast objemu spotreby prírodného bohatstva ľudstvom.[2] Spektrum prírodného bohatstva, ktorý je Zem schopná odovzdať civilizácii, pri zachovaní biosféry[3] – je obmedzený, najmä kvôli geografickým a fyzickým príčinám.

2 Predpoklady vzniku globálnych problémov

Predpokladom vzniku globálnych výziev je internacionalizácia ekonomických aktivít. Dalo by sa tvrdiť, že uvedomenie si globálnych problémov si tiež žiada dostatočný stupeň internacionalizácie a rozvoja, pretože za iných okolností si jednotlivé subjekty neuvedomujú objektívne tendencie. Patrí k ním dlhodobý trend rastu emisií skleníkových plynov, ktorý sa datuje od priemyselnej revolúcie. Počas samotnej priemyselnej revolúcie nebol vnímaný ako globálny problém, ktorý by viedol k stúpaniu hladiny svetového oceánu. Rozvoj svetovej deľby práce viedol k etablovaniu sa prepojenosti všetkých národných štátov. Rozsah a miera zapojenia rôznych krajín a národov do svetového hospodárstva získali bezprecedentné rozmery, ktoré viedli k tomu, že niektoré lokálne, špecifické problémy rozvoja štátov a regiónov sa rozrástli do problémov globálnych. Napríklad zdanlivo lokálny problém Arabského sveta – tak zvaná „Arabská jar“ – spôsobil rast migračných tokov do štátoch EÚ. To všetko naznačuje, že existujú objektívne dôvody pre vznik takých problémov, ktoré majú vplyv na záujmy všetkých štátov. Vznikajú tak rozpory v globálnom meradle, ktoré ovplyvňujú základy života na Zemi.

OSN vyzvala všetky štáty, aby si z procesov globalizácie zobrali to najlepšie a vyhli sa najhoršiemu. Svet sa musí naučiť riadiť lepšie, a naučiť sa ako lepšie riadiť spoločne. Organizácia spojených národov ponúka rozvojovým štátom „preskočiť“[4] počiatočné fázy rozvoja a bohatým – ešte viac otvoriť svoje trhy pre výrobky chudobných štátov, citujeme:

„Ongoing research by the UNCTAD secretariat has emphasized the potential of these industries in developing countries. Creativity, more than labour and capital, or even traditional technologies, is deeply embedded in every country's cultural context. Excellence in artistic expression and abundance of talent, along with openness to new influences and experimentation, are not the privilege of rich countries. With effective nurturing, these sources of creativity can open up new opportunities for developing countries to increase their shares of world trade and to "leap-frog" into new areas of wealth creation.“[5]

Všetky tieto návrhy by mohli úspešne fungovať v prípade, keby bola väčšina štátov na pomerne vysokej úrovni ekonomického rozvoja a vo svete by nebola výrazná príjmová diferenciácia na obyvateľa medzi štátmi. Existujú rozdiely v rozdelení bohatstva. Niektorý autory uvádzajú, že rozvojové štáty rastu príliš pomalým tempom a im bude trvať až niekoľko

[2] Meadows, D. H. 1972. The limits to growth. New York, 1972, s. 25.
[3] Človek je tiež súčasť biosféry.
[4] United Nations Conference on Trade and Development. 2004. Creative Industries and Development. São Paulo, 13–18 June 2004. TD(XI)/BP/13. s.3.
[5] United Nations Conference on Trade and Development. 2004. Creative Industries and Development. São Paulo, 13–18 June 2004. TD(XI)/BP/13. s.3.

storočí stabilného rastu aby dosiahli úroveň rozvinutých.[6] V roku 2015 viac ako 800 mil. ľudí žilo v extrémnej chudobe a trpeli hladom.[7] V niektorých oblastiach sveta sú výrazné etnické konflikty a rýchle sa zhoršuje životné prostredie. Všetky tieto faktory, spolu vedú k tomu; že model rozvoja je neudržateľný.

Rastúca globalizácia svetovej ekonomiky, revolúcia v dopravných, informačných a komunikačných prostriedkoch vytvorila dynamickejšie prostredie vo svete dostupné pre každého. V moderných podmienkach globálneho trendu demokratizácie vytvára možnosť vybudovania slobodnej spoločnosti na makroúrovni s determinovanými priemyselnými vzťahmi na mikroúrovni s cieľom maximalizácie zisku. Bohatstvo sa stále viac koncentruje v rukách menšiny a chudoba je realitou pre väčšinu ľudstva. Príjmová diferenciácia sa prehlbuje nielen na úrovni štátov (bohatý svet a chudobný), ale aj vnútroštátna. Koeficient GINI v USA mal posledných 40 rokov rastúcu tendenciu. V Číne je situácia podobná – koeficient GINI rastie od 80-tych rokov. V priemyselne rozvinutých štátoch OECD v priemere tento koeficient tiež rastie od 80-tych rokov. Majetok desiatich najbohatších miliardárov presahuje hrubý národný produkt najmenej rozvinutých krajín (LDC) v ktorých žije viac než 1 miliarda ľudí. Rozdiel v úrovni rozvoja najchudobnejších a najbohatších krajín na svete sa neustále prehlbuje. To je jedna z príčin konfliktu medzi severom a juhom. Podľa správy OSN z roku 2016 „O plnení cieľov udržateľného rozvoja“[8] 800 miliónov ľudí mali príjmy menej ako 1,9 USD na deň, čo podľa odhadov nepokrýva ani náklady na jedlo, bývanie, samozrejme, že ani vzdelanie alebo lekársku starostlivosť to nemôže pokryť. Napríklad vyššie uvedené číselné reálie by mohli byť vyjadrené nasledovným citátom údajov z projektu „100 People: A World portrait,“[9] ktorý je dobrým zdrojom na to aby pochopiť, ktoré globálne problémy sú veľmi akútne a aké majú dôsledky:

1. Ak si sa ráno zobudil zdravý, si šťastnejší než 1 milión ľudí, ktorí neprežijú budúci týždeň...
2. Ak ste nikdy nezažili vojnu, uväznenie, mučenie alebo hlad, si šťastnejší než 500 miliónov ľudí na svete...
3. Ak môžete chodiť do kostola bez strachu obťažovania, zatknutia alebo smrti, ste šťastnejší než 3 miliardy ľudí na svete...
4. Pokiaľ v chladničke je jedlo, si oblečený, máš strechu nad hlavou a posteľ – si bohatší ako 75 % ľudí na svete...
5. Ak máte bankový účet, peniaze v peňaženke a aspoň niečo nasporené – patríte do vrstvy 8 % najbohatších ľudí na svete...
6. Ak čítate tento text – nepatrite do skupiny takmer dvoch miliard ľudí, ktorí sú negramotní…

Vyššie uvedené údaje naznačujú na prítomnosť problémov v nerovnomernom rozvoji rožných častiach sveta, avšak existujú aj pozitívne tendencie. Napríklad ešte v roku 1990 až

[6] Kunychka, M. 2015. Môže Brazília dobehnúť rozvinuté krajiny? Ekonom, 2015. Zborník príspevkov zo 16. medzinárodnej vedeckej konferencie Medzinárodné vzťahy 2015 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. Dostupné na internete: http://fmv.euba.sk/www_write/files/dokumenty/veda-vyskum/ konferencie/ zborniky/Zbornik_Smolenice_2015.pdf, s. 475-481.

[7] OSN. 2016. The Sustainable Development Goals Report 2016. Dostupne na internete: <http:// unstats.un.org/sdgs/report/2016/>.

[8] OSN. 2016. The Sustainable Development Goals Report 2016. Dostupne na internete: <http:// unstats.un.org/sdgs/report/2016/>.

[9] 100 People: A World portrait. 2016. 100 People: A World portrait. Dostupne na internete: <http:// www.100people.org/statistics_detailed_statistics.php?section=statistics>.

37 % svetovej populácie, alebo 2 miliardy ľudí, žilo na menej ako 1,9 USD na deň.[10] V roku 2016 to bolo 10 %, alebo okolo 800 miliónov, čo znamená, že napriek rastu celkovej populácie Zeme sa podarilo podstatne znížiť extrémnu chudobu.[11]

Jeden z najväčších problémov na svete je problém chudoby, ktorý je chápaný ako neschopnosť poskytnúť jednoduché a cenovo dostupné životne podmienky pre väčšinu obyvateľov. Veľký rozsah chudoby, najmä v rozvojových štátoch, predstavuje vážnu hrozbu udržateľnému rozvoju nielen pre národné ekonomiky ale aj pre celý svet.

Chudobu je možné rozlíšiť na chudobu absolútnu a relatívnu. Absolútna chudoba je definovaná Organizáciou spojených národov ako: „stav charakterizovaný závažným nedostatkom základných ľudských potrieb, vrátane jedla, pitnej vody, hygienických zariadení, zdravia, obydlie, vzdelávania a prístupu k informáciám. Záleží nielen na prijme ale aj na dostupnosti služieb.“[12] Svetová banka napríklad používa hodnotu 1,9 USD na deň ako mieru príjmu, pod ktorou je absolútna chudoba.

Relatívná chudoba berie do ohľadu sociálne a ekonomické postavenie jednotlivcov a skupín v porovnaní ostatnou časťou spoločnosti (napríklad koeficient GINI).

Národná úroveň chudoby – je podiel obyvateľov žijúcich pod hranicou chudoby. Jednotlive štáty môžu mať odlišné mieridla hranici absolútnej chudoby napríklad: v USA je to pod 15,15 USD[13] na deň (alebo prijem pod 5530 USD ročne), v Indii je to 1 USD na deň (prijem menej ako 365 USD ročne).

Medzinárodná úroveň chudoby – príjem, ktorý poskytuje spotrebu menej ako 1,9 USD na deň podľa parity kúpnej sily[14] (800 mil. ľudí v roku 2016) – v skutočnosti je to konečná úroveň chudoby pokál ide o fyzické prežitie človeka. Podľa údajov Svetovej banky v roku 2012 menej ako 3,10 USD na deň mali 79 % obyvateľov Zambie, 76 % Nigérie, 90 % Madagaskaru, 71 % Haiti.[15] Intenzifikácia medzinárodného obchodu spôsobuje vyrovnávanie cien na jednotlive komodity, respektíve k tendencií vyrovnávania sa kúpyschopnosti 1 dolára USA v rozvojových a rozvinutých štátoch. Napríklad pšenica (148,4 USD za tonu sep. 2016) sa kupuje na svetovom trhu a stojí rovnako pre rozvinuté a rozvojové štáty (ak neberieme do ohľadu logistický reťazec a prekážky). Ceny ropy, sóji, kukurice, bavlny, kávy, kakaa a iné sa vytvárajú na medzinárodných finančných trhoch.

---

[10] OSN. 2016. The Sustainable Development Goals Report 2016. Dostupne na internete: <http://unstats.un.org/sdgs/report/2016/>.

[11] Ibid.

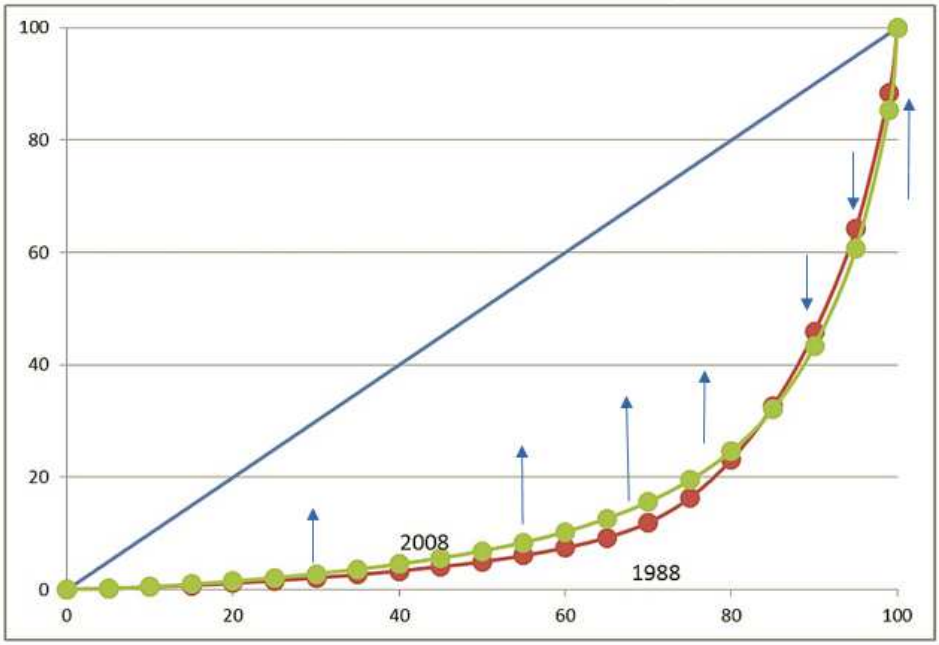
[12] OSN. 1995. World Summit for Social Development. Kodaň, 1995. A/CONF.166/9.

[13] The Census Bureau US. 2016. Poverty Thresholds. Dostupné na internete: <http://www.census.gov/topics/income-poverty/poverty.html>.

[14] Absolútna chudoba 1,25 USD v roku 2008 čo sa rovnalo v prepočte 1 USD z roku 1996, čo bolo zmenené Svetovou bankou v roku 2015 na 1,9 USD na deň.

[15] Svetová banka. 2016. Data. Dostupne na internete: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?locations=ZM-NG-MG-HT&view=chart>.

Graf 1 Globálna Lorencová krivka v rokoch 2008 a 1988



Prameň: Milanovic B. 2013. Global Income Inequality by the Numbers: In History and Now. Center for Security Studies, Zurich 2016. Dostupné na internete: <http://www.css.ethz.ch/en/services/digital-library/articles/article.html/172467>.

Vo vyspelých štátoch sa tiež prehlbuje príjmová diferenciácia. Všeobecne až 80 % obyvateľov Zeme majú príjmy menej ako 10 USD na deň (v roku 2005 to bolo 5,1 miliardy ľudí – obyvateľstvo celého sveta z roku 1991).[16] To znamená, že obyvateľstvo Zeme, všeobecne je veľmi chudobné (pozri Graf 1).

Dve tretiny najchudobnejšieho obyvateľstva je sústredených vo Východnej a Južnej Ázii a zhruba štvrtina v Afrike. Spolu s ekonomickým rozvojom Číny poklesol aj počet extrémne chudobného obyvateľstva v tejto krajine. Podobná tendencia je badateľná aj v prípade Indie, kde dochádza tiež ku poklesu počtu extrémne chudobných, čo výrazne prispelo k zníženiu celosvetovej úrovne chudoby.

Najdôležitejším faktorom pri riešení problému chudoby je hospodársky rast, pretože ekonomický rast vedie k zvyšovaniu hrubého domáceho dôchodku, čo vplýva aj na celkovú spotrebu. Možno však sledovať i neznižovanie chudobný v kontexte ekonomického rastu (ako napríklad v Nigérii, kde v rokoch 1990 – 2003. HDP rástol v priemere o 2,9 % ročne[17]). Táto skutočnosť bola spôsobená rýchlym populačným rastom (2,6 % v Nigérii v rovnakom období) a tou skutočnosťou, že hospodársky rast bol dosiahnutý malou skupinou odvetví s nízkym dopytom po pracovnej sile (ťažba nerastných surovín v Nigérii). V období po roku 2003 rast HDP pokračoval a údaje Svetovej banky naznačujú, že následne to viedlo ku zníženiu chudoby (zo 65 % pod hranicou chudoby v roku 1996 na úroveň 53 % v roku 2009[18]).

Množstvo extrémnej chudoby celosvetovo pokleslo, za výnimkou niektorých externalít spomínaných vyššie. Objavil sa nový jav masívnej „Ázijskej“ (samozrejme nielen čisto Ázijskej, ale prevážne myslíme tým skupinu zhruba od piateho po ôsmy decil na Grafe

[16] Global issues. 2016. Poverty Facts and Stats. Dostupné na internete <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats#src1>.

[17] Svetová banka. 2016. Data. Dostupne na internete: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GAPS?locations=NG&view=chart>.

[18] Svetová banka. 2016. Data. Dostupne na internete: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=NG&view=chart>.

1) strednej príjmovej kategórie, ktorá sa relatívne rýchlo približuje k západnej stagnujúcej strednej triede. Fakticky to znamená vytvorenie globálnej pomerne veľkej skupiny strednej triedy. Či že máme triedu extrabohatých a potom príjmovo „nekonečne“ vzdialenú od nich skupinu „ostatných“. Kvalitatívne taká štruktúra sa odlišuje od minulosti, na miesto „oceánu chudoby s ostrovčekmi prosperity“ prichádzajú niekoľko svetov: „extra bohatý svet“ (jeden decil) a „svet ostatných“ a miliarda extrémnej chudoby. Pričom „svet ostatných“ už nečelí permanentnému boju o fyzické prežitie, pričom je stále nekonečne vzdialený od „sveta bohatých“.

3 Záver

Vzhľadom na objektívne tendencie v oblasti distribúcie bohatstva vo svete sú očividne niektoré javy. Jeden z dôležitých fenoménov sú rastúce príjmy chudobných vrstiev obyvateľstva, čo posúva ľavú časť Lorencovej krivky nahor (je to napríklad vznik početnej čínskej strednej triedy), súbežne s čím sa odohrával(a) pokles/stagnácia príjmov západnej strednej príjmovej vrstvy. Najbohatšia príjmová vrstva si tiež zvýšila príjmy. V týchto javoch sa koncentrovane prejavili ako pozitívne tak aj negatívne javy globalizácie. Na jednej stráne klesá množstvo chudobných, čo je javom pozitívnym, ale na starne druhej sa prehlbujú rozdiely, ako vnútri jednotlivých štátov rovnako aj celosvetovo sa vytvorila globálna elita, ktorá sa dištancuje príjmovo od stagnujúcej strednej príjmovej triedy rovnako ako aj od chudobných.

Znižovanie absolútnej chudoby však neodstraňuje chudobu relatívnu. Príjmová diferenciácia medzi extrabohátymi a „ostatnými“ pokračuje, čo nemôže ne viezť k nárastu aj diferenciácie medzi politickými cieľmi týchto dvoch prjimových tried. Rozdiel v politických imperatívoch, v podmienkach informačnej spoločnosti (ľahký prístup k vytvoreniu, šíreniu a prijímaniu informácii), bezpodmienečne povedie k koncentrovanému protestnému prejavu „ostatných“ napríklad v podobe protestného hlasovania proti „establishmentu“ počas volieb a plebiscitov. Očividným protirečím je napríklad to, že svet ostatných je hlavným daňovým poplatníkom, čo znamená, že narastajúca stredná trieda bude usilovať sa o to aby sa stala aj hlavným subjektom objednávajúcim štátnu politiku (kde extraboháta trieda má monopol). Priamo lobovať politické rozhodnutia „ostatný“ nemôžu, avšak organizovať vlastnú mobilizáciu a informovanosť môžu. Vlastná informovanosť a „záujem“ o veci politické bezpodmienečne bude vytvárať tlak na politický monopol extrabohátych.

Logickým protirečím medzi „extrabohátymi“ a „ostanými“ je daňová oblasť. V momente keď sa „ostatným“ podari realizovať vlastnú politickú subjektívnosť, v podobe nátlaku na politické elity, vznikne otázka daňových rajov a likvidácia možnosti tak obľúbenej nekonečnej „optimalizácie“ daňovej oblasti cez offshorné schémy. Keď že, ľudovo povedané „ide o veľké peniaze“, tieto zmeny nebudú „ľahké a plynulé“.

Tieto rastúce disproporcie vytvárajú aj novú politickú realitu. Spoločnosť prestáva byť rozdelená na tradičné tri kategórie bohatý, stredný a chudobný ale sa príjmovo homogenizuje nielen v príjmoch ale aj v politických názoroch. Ďalej do budúcnosti očakávame, že táto tendencia bude pokračovať a budeme môcť vidieť čoraz väčšiu odporu proti elitám. Čoraz častejšie sa budú prejavovať javy protestného hlasovania a nárastu politických síl, ktoré budú vystupovať za zmenu „štatusu quo“, či už konštruktívnych alebo aj deštrukčných.

Zoznam použitej literatúry:

1. Meadows D. H. 1972. The limits to growth. New York, 1972. ISBN 0-87663-165-0.

2. 100 People: A World portrait. 2016. 100 People: A World portrait. Dostupné na internete:

<http://www.100people.org/statistics_detailed_statistics.php?section=statistics>.

3. Global issues. 2016. Poverty Facts and Stats. Dostupné na internete: <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats#src1>.

4. Kunychka, M. 2015. Môže Brazília dobehnúť rozvinuté krajiny? Ekonom, 2015. Zborník príspevkov zo 16. medzinárodnej vedeckej konferencie Medzinárodné vzťahy 2015 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. Dostupne na internete: http://fmv.euba.sk/www_write/files/dokumenty/veda-vyskum/konferencie/zborniky/Zbornik_Smolenice_2015.pdf, s. 475-481.

5. OSN. 1995. World Summit for Social Development. Kodaň, 1995. A/CONF.166/9.The Census Bureau US. 2016. Poverty Thresholds. Dostupnй na internete: <http://www.census.gov/topics/income-poverty/poverty.html>.

6. Milanovic B. 2013. Global Income Inequality by the Numbers: In History and Now. Center for Security Studies, Zurich 2016. Dostupné na internete: <http://www.css.ethz.ch/en/services/digital-library/articles/article.html/172467>.

7. OSN. 2016. The Sustainable Development Goals Report 2016. Dostupne na internete: <http://unstats.un.org/sdgs/report/2016/>.

8. Svetová banka. 2016. Data. Dostupne na internete: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?locations=ZM-NG-MG-HT&view=chart>.

9. United Nations Conference on Trade and Development. 2004. Creative Industries and Development. Sro Paulo, 13-18 June 2004. TD(XI)/BP/13, s.3.

Kontakt:
Ing. Leonid Raneta, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: leonid.raneta@euba.sk

POLITIKA PODPORY SOCIÁLNÍCH INOVACÍ Z EVROPSKÉHO SOCIÁLNÍHO FONDU – ZKUŠENOSTI Z PROGRAMOVÉHO OBDOBÍ 2007 – 2013

Jarmila Šebestová[a] – **Zuzana Palová**[b]

[a] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: sebestova@opf.slu.cz
[b] Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: zuzana.palova@centrum.cz

Sociální inovace svou povahou pomáhají překonávat socio-ekonomické rozdíly mezi jednotlivými regiony a mohou přispívat k redukci sociálních nerovností. V minulém programovém období 2007-2013 sociální inovace vznikaly jako pozitivní externalita v projektech příjemců podpory z Evropského sociálního fondu. Na základě provedeného primárního šetření mezi příjemci podpory dvou operačních programů (OP Lidské zdroje a zaměstnanost a OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost) bylo zjištěno, jaké bariéry brání jejich tvorbě, kdy je to především neznalost problematiky sociálních inovací, snížená míra motivace příjemců, nedostatečná podpora ze strany institucí.[1]
Klíčová slova: ESF, motivace, sociální inovace, politika podpory

Social innovation by its very nature helps to overcome the socio-economic disparities between the regions and may contribute to the reduction of social inequalities. In the previous programming period (2007-2013) social innovation emerged as a positive externality projects beneficiaries of aid from the European Social Fund. Primary research among the beneficiaries of two Operational Programmes (OP Human Resources and Employment and Education for Competitiveness) identified main barriers which defend their formation such as ignorance of the meaning of social innovation, low level of motivation of beneficiaries and lack of active support from institutions.
Key words: ESF, motivation, social innovations, supporting policy
JEL: O35, R11, R58

Úvod

Sociální inovace v České republice jsou definovány dle definice Evropské komise (Eriksson a kol., 2014). Samotný koncept sociálních inovací v ČR koresponduje s pojetím Gerometta a kol. (2005), který popisuje proces sociálních inovací jako *„uspokojování lidských potřeb (obsah); změny v sociálních vztazích, zejména s ohledem na veřejnou správu (proces); a zvýšení společensko-politické schopnosti a přístup ke zdrojům (posilování)*“.

Výše zmíněná definice se ovšem stává pouze „technickým“ vysvětlením sociálních inovací veřejným orgánem pro organizace, které mají zájem o tvorbu a rozvoj sociálních inovací. Definice byla primárně využívána v materiálech a při vyhodnocování projektů u organizací, které získaly podporu z Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí (Kadeřábková, Moghadam Saman, 2013).

[1] Příspěvek byl zpracován a finančně podpořen v rámci řešení grantu SGS SU 16/2015.

Hlavním problémem se tak stává toto jediné vysvětlení sociálních inovací ze strany veřejných orgánů pro organizace, které mají zájem o poskytování a rozvoj sociálních inovací. Je více než zřejmé, že ze strany orgánů veřejné správy lze najít větší zaměření na sociální potřeby a sociální péči než na významné faktory, které spouštějí proces sociálních inovací (potřeby občanů, problémy).

Cílem článku je na základě primárního šetření navrhnout podpůrnou infrastrukturu, která by napomohla k větší tvorbě sociálních inovací. V rámci primárního šetření byli osloveni příjemci podpory ze dvou vybraných operačních programů a čtyř vybraných krajů České republiky (Ústecký, Moravskoslezský, Královéhradecký a Plzeňský). Po té byla využita technika off-line a online dotazníku, ze které byla provedena kauzální analýza, která byla, spolu s komparací sekundárních údajů vstupem pro návrhy a doporučení.

1 Sociální inovace a jejich podpora

Přesné definování sociální inovace je dlouhodobý proces, který započal již v minulém století a dále se bude vyvíjet ve století 21. Jelikož se samotné sociální inovace snaží řešit problémy vznikající ve společnosti lidí, kde se jejich cíle a poslání se mění a vyvíjí, střetávají se s cíli a posláními obyvatel určité komunity, regionu, státu. V současné době tak není jednotná informační platforma, která přesně vysvětluje a definuje sociální inovace, proto je možné naleznout velice roztříštěné a někdy i částečně protichůdné informace o sociálních inovacích dle oborů, ve kterých jsou publikovány. Nyní neexistuje ani významný oborový časopis (s impakt faktorem), který by byl věnován právě sociálním inovacím (pouze Stanford Social Innovation Review (USA) nebo International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation (USA) nebo Japan Social Innovation Journal (Japonsko) či Baltimore Social Innovation Journal.

1.1 Současná podpora tvorby sociálních inovací

V současné době se Česká republika podílí na udílení cen SozialMarie pro sociálně inovační projekty, což by mělo podpořit výsledky a udržitelnost realizovaných projektů operačního programů. Sociální inovace jsou nyní také spojeny se strategickými plány obcí (kdy byly provedeny analýzy poptávky po sociální péči, sociální potřeby, cílové skupiny), dále se strategickými plány místních akčních skupin (MAS), kteří připravují místní strategie rozvoje obcí nejen v České republice (Eriksson a kol., 2014; Evropská komise, 2013; Tarnawska, Cwiklicki, 2012).

Dále v České republice již začala působit řada organizací, jejichž cílem je podporovat vznik sociálních inovací. Jedná se například o Klastr sociálních inovací a podniků SINEC jehož hlavním cílem je napomáhat růstu sociální ekonomiky v Moravskoslezském kraji cestou rozvoje sociálních podniků, zvyšováním zaměstnanosti sociálně a zdravotně znevýhodněných skupin obyvatel a stimulace sociálních inovací vycházejících z jejich potřeb. Dále můžeme jmenovat Centrum inovativních studií VŠEM, které se zabývá výzkumem sociálních inovací, jejich analýzou a nastavením jejich podpory. Při dalších organizacích pak vznikaly projekty, které se zabývaly rovněž sociálními inovacemi, tyto projekty ale povětšinou neměly delšího trvání po ukončení dotační podpory na jeho realizaci.

V programovém období 2014 – 2020 bude možné čerpat z Operačního programu Zaměstnanost (OPZ) na tvorbu a implementaci sociálních inovací z prioritní osy 3.1 Sociální inovace a mezinárodní spolupráce. V současné době jsou pro tvorbu sociálních inovací otevřeny tři výzvy, a to Podpora inovačního prostředí (Výzva č. 124), Sociální inovace v oblasti sociálního začleňování a přístupu na trh pro nejohroženější skupiny (Výzva č. 024)

a Projekty veřejné správy zaměřené na inovace (Výzva č. 018) v tematických oblastech OPZ.[2]

2 Prostředí pro sociální inovace

Sociální inovace má tedy jiný charakter a dopad než inovace, které jsou vytvořeny v ryze podnikatelském duchu. Podstata sociálních inovací vychází z uspokojení sociálních nebo veřejných potřeb a přináší často novou organizaci poskytování sociálních služeb (Mulgan, 2006, Bekkers a kol., 2013). Tyto inovace jsou většinou komunitně orientované a slouží potřebám určité cílové skupiny, a proto je zapotřebí poskytovat zpětnou vazbu koncovými uživateli služeb (Lee a kol., 2012). Zvláštním jevem, který byl pozorován u sociálních inovací, je jejich nevýznamný podíl na technologických inovacích, které jsou stále více podporovány a sledovány ze strany veřejných institucí (Howaldt a Schwarz, 2010).

Na druhé straně sociální inovace podporují efektivnější alokaci veřejně podporovaných služeb, jako je domácí péče, zdravotní služby, sociální péče nebo vzdělání. Podpora tvorby sociálních inovací tak finálně závisí především na předchozí tradici ve veřejném sektoru (viz tab. č. 1).

Tabulka 8: Závislost mezi státním zřízením a veřejnou podporou sociálních inovací

Typ státního zřízení	*Základní charakteristika*	*Prostředí pro sociální inovace*	*Příklady zemí EU*
Centralizované	• regulace a pravidla • ochrana veřejného zájmu • inovace jsou řízeny shora	• politické a byrokratické problémy • silně centralizovaná vláda	Spojené království, Francie, Rumunsko, Slovensko, ČR
Decentralizované se silnou regionální politikou	• federální uspořádání státu • hledání spolupráce či kompromisního řešení • prostředí je připraveno na řešení místních potřeb	• angažovaní občané • inovace vznikají „zdola“	Belgie, Dánsko, Nizozemí

Zdroj: Bekkers, 2013, vlastní úprava

Na tyto diference reaguje i schválená Strategie Evropa 2020,[3] která poskytuje právní rámec sociálně politických zásahů pro podporu vytváření sociálních inovace ve třech hlavních oblastech (Phills a kol., 2008; SSE, 2012):

- Vytváření nových řešení, což znamená, že výsledkem bude nový přístup, založený na potřebách místní komunity.
- Vytváření zlepšení, když sociální inovace přinese větší efektivitu a úspory zdrojů v novém řešení problému komunity.
- Podpora udržitelnosti, kde jsou všechny realizované inovace posuzovány z hlediska dopadu nejen na životní prostředí, ale také z pohledu organizační a ekonomické udržitelnosti.

[2] Evropský sociální fond. Sociální inovace a mezinárodní spolupráce. [online] [vid. 21. listopadu 2016] Dostupné z: https://www.esfcr.cz/3-1-opz-socialni-inovace-a-mezinarodni-spoluprace

[3] EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth COM(2010) 2020 final *[online] [cit. 2016-08-20]. Dostupné z:*http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

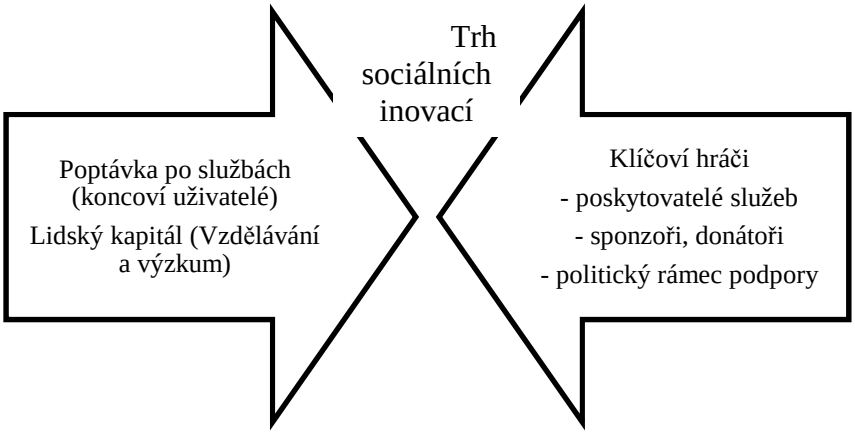
Podpora sociálních inovací obecně čelí dvěma hlavním problémům udržitelnosti (i) nedostatečná koordinace mezi zúčastněnými stranami v tomto procesu (místní samosprávy, neziskové organizace, podnikatelské subjekty) a (ii) nedostatečné finanční zdroje podpory, které jsou způsobeny zejména kvůli používání neadekvátních metod vyhodnocení společenského dopadu (SSE, 2012).

Každá podpořená sociální inovace musí být schopna pokrýt své náklady v každé fázi realizovaného inovačního projektu, kde jako zásadní zmiňuje Tucker (2014) tyto oblasti:

- *Rozvoj sociálních inovací na trhu*, kde budou aktivně podporováni i sociálně orientovaní podnikatelé. Jedním z předpokladů je vytvoření vlastního obchodního modelu podniku tak, aby se zvýšila schopnost reinvestovat získané finanční prostředky pro sociální účely. V této fázi je rozhodně zapotřebí zapojení občanů, kteří mohou vidět příležitosti pro sociální inovace a navrhnout lepší řešení pro jejich potřeby, které by mohly být realizovatelné pomocí sociálních inovací.
- *Změna rolí* ve vztahu mezi veřejnými orgány a sociálních podnikatelů, která by měla být účinnější a pružnější.
- *Změny ve způsobu řízení a vedení* stávajících podnikatelských subjektů, které vytvářejí sociální inovace nebo se je teprve rozhodly tvořit. Zavedením systému řízení, založeného na dodržování plánu a jeho návratnosti může být minimalizováno riziko neúspěchu dodáním udržitelného obchodního modelu.

K tomu spěje i znalost vztahů mezi klíčovými hráči na trhu sociálních inovací a tím může být podpora více konkrétní a věcná (obr. č. 1).

Obrázek 20 : Systém podpory sociálních inovací na úrovni státu



Zdroj: autor na základě Tucker, 2014 (s. 28)

Spolupráce mezi výše zmíněnými subjekty na trhu by mohla podpořit větší účinnost při přidělování finanční podpory a potažmo její výsledky. Slova jako efektivita (*Effectivness*), účelnost (*Efficiency*) a hospodárnost (*Economy*) jsou v rámci programů financovaných EU běžnými termíny, používanými k hodnocení a měření výkonnosti podpořené organizace jako metoda 3E (Mouzas, 2006). Efektivita je spojena s pojmem "*dělat věci správně*" a účelnost zase s "*dělat správné věci*" (Drucker 1977). Měření efektivity je vždy spojeno s plněním hlavních cílů projektu (Asmild a kol., 2007).

Efektivita veřejných výdajů a veřejné podpory sociálních inovací popisuje vztah mezi ekonomickými a sociálními dopady, které vyplývají z provádění programu podpory a úsilí vynaložené na financování tohoto programu. Tato tři "E" hodnocení jsou často rozšířeny do čtyř "E" (Norman-Major, 2012), kdy čtvrtým prvkem se stává prvek rovnosti (*Equity*). V pojetí čtyř „E“ je prvek hospodárnost definován jako řízení poskytnutých zdrojů tak, aby se

dosáhlo požadovaného efektu s co nejmenším množstvím peněz. Efektivita sleduje celkový objem veřejných služeb a dalších veřejných statků, včetně dalších výkonových ukazatelů (tj. množství služeb, dodržování časového harmonogramu). Tento přístup v sobě zahrnuje účelnost v oblasti vyhodnocování dosahovaného cíle v zájmu zachování principu rovnosti, což znamená sociální spravedlnost a komplexní poskytování sociálních potřeb pro potřebné.

Klíčové se tak stává prostředí pro sociální inovace (obr. č. 2), které se skládá ze tří vrstev: (i) Politický a právní rámec, kdy je nutno zmínit, že zvláštní podmínky pro sociální podniky stále chybí, (ii) institucionální platformy a podpora, mezi něž patří ministerstva a asociace spojené se sociálními otázkami a (iii) finanční podpora, založena na zdrojích, které se používají pro tvorbu sociálních inovací (Dohnalová a kol., 2015).

Obrázek 21: Prostředí pro sociální inovace v ČR

Zdroj: Autor

Chand a Misra (2009) uvádějí jako nutný faktor rozvoje sociálních inovací jasný politický rámec podpory a lokálně působící politiku, která by přinesla očekávané sociální dopady ve smyslu zlepšujícího blahobytu. Podporu sociálních inovací z veřejných zdrojů tak můžeme nazvat jako spirálu úzce spojenou se sociálním podnikáním, kdy tvůrci sociálních inovací jsou především řazeni do komunity sociálních podnikatelů (Dawson, 2010).

Tuto klasifikaci nelze brát jen z tohoto úzkého pohledu, který by znamenal, že sociální inovace mohou tvořit pouze sociální podnikatelé nebo neziskové organizace, které mají k těmto inovacím a řešením problémů ve společnosti nejblíže. Tyto inovace však mohou tvořit i podnikatelé, kteří mají ve své vizi tvorbu společenského užitku.

3 Navrhované řešení spolupráce a podpory sociálních inovací na místní úrovni

Účinnost operačních programů EU na regionální úrovni způsobuje problémy, které většina místních vlád musí řešit (jak bylo analyzováno ve čtyřech vybraných krajích), a to především v oblasti faktorů, které mají vliv na ekonomickou výkonnost zkoumaného kraje (Mihaiu a kol., 2010).

3.1 Vyhodnocení současné situace na základě primárního šetření

V rámci výzkumného projektu byla prováděna analýza finanční podpory z ESF určené pro sociální oblast ve čtyřech krajích České republiky, a to v Moravskoslezském, Královéhradeckém, Ústeckém a Plzeňském kraji. Důvodem této volby, bylo vybrání dvou

dobře prosperujících krajů (Královéhradecký a Plzeňský kraj) a oproti tomu dvou strukturálně postižených regionů s vysokou mírou nezaměstnanosti (Moravskoslezský a Ústecký kraj) bez společných hranic. Nevýhodou bylo, že Moravskoslezský kraj je zároveň i regionem soudržnosti Moravskoslezsko, kdežto ostatní kraje jsou „jen“ součástí vyššího celku (regionu soudržnosti).

Výběr Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ) a Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost (OP VK), spolufinancovaných z ESF (2007 – 2013), nebyl náhodný. První program byl zaměřen na minimalizaci nezaměstnanosti prostřednictvím aktivní politiky na trhu práce, profesního vzdělávání, opětovného začlenění sociálně vyloučených občanů do společnosti, zvyšování kvality veřejné správy a mezinárodní spolupráci v problematických oblastech, což splňovalo zvolenou klasifikaci možných vzniklých sociálních inovací a její vyhodnocení dle Caulier-Grice, Davies a kol. (2012). Druhý program, zaměřený na zkvalitnění všech druhů vzdělávání rovněž sloužil jako prevence nezaměstnanosti díky rozvoji lidského kapitálu v závislosti na potřebách trhu práce.

Zhodnocení efektivnosti alokace výše zmíněných prostředků proběhlo na základě primárního šetření, které se uskutečnilo na přelomu roku 2015/2016 technikou online a off-line dotazníku, spojeného s telefonickým kontaktem nebo osobní návštěvou dotazovaného. Byla zvolena technika dotazníku, kdy byl postupně osloven celý seznam příjemců (3 485), ale bylo získáno pouze 165 vyplněných dotazníků z programu OP LZZ (návratnost 15,69 %) a 158 vyplněných dotazníků z OP VK(návratnost 9, 5 %), což odpovídá minimálnímu složení vzorku z každého programu, vypočteného dle Kozla (2006), což bylo 42 respondentů (tabulka č.2).

Tabulka 9: Struktura zkoumaného vzorku

	OP LZZ		*OP VK*	
	Procentní podíl na respondentech	Procentní podíl na sociálních inovacích	Procentní podíl na respondentech	Procentní podíl na sociálních inovacích
Neziskové organizace	46%	43,66%	81,8%	77,6%
Podnikatelské subjekty	52%	54,54%	8,8%	12%
Univerzity	2%	1,8%	9,4%	10,4%
Celkem	100%	100%	100%	100%

Zdroj: vlastní výpočty

Jak je vidět nejaktivnějšími subjekty v OP LZZ byly v oblasti sociálních inovací podnikatelské subjekty, které byly i hlavními příjemci podpory. Opačná situace nastala v programu OP VK, kde hlavními příjemci byly neziskové organizace. Na druhé straně tomu odpovídá i priorita, ve které se nacházely vytvořené sociální inovace (tab. č.3)

Tabulka 10: Rozdělení sociálních inovací dle společenských potřeb

	OP LZZ	*OP VK*
Druh sociální inovace	Procentní podíl	Procentní podíl
Vytvoření sociálního podniku	14,55%	--
Inovace ve vzdělávání	43,64%	84,70%
Inovace v ochraně životního prostředí	1,81%	5,10%
Inovace ve zdravotní péči	3,62%	--
Inovace v sociální péči	18,18%	--

Technické a technologické inovace	7,30%	10,20%
Ostatní (nezařazené)	10,90%	--
Celkem	100%	100%

Zdroj: vlastní dotazníkové šetření

Za účelem ověření, zda je možné najít souvislost mezi finanční podporou ze strany Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a vytváření sociálních inovací byla využita korelační analýza. Na interpretaci výsledků analýzy korelace byla použita škála dle Liebetraua (1983). Na základě výpočtů byl zjištěn velmi silný přímý vztah (korelační koeficient byl 0,69; Sig. 0,00, α=0,05) mezi výší finanční podpory (rozděleno podle prioritních os) a počtem sociálních inovací (rozdělených podle prioritní osy). Další předpoklady byly testovány v parciálních závislostech pomocí kontingenčních tabulek v závislosti na kraji realizace a prioritní ose. V níže uvedené tabulce (tab. č. 4) jsou shrnuty jednotlivé nalezené vztahy. Pokud byl nalezen silný vztah dle Cramerova kontingenčního koeficientu (Sig. 0,00, α=0,05, kde hodnota koeficientu >0,5 vysoká míra asociace; 0,3 to 0,5 střední míra; 0,1 to 0,3 nízká míra; 0 to 0,1 velmi nízká nebo žádná míra asociace), pak je v tabulce použit znak „+“, pokud vztah neexistuje, je použit znak „0“.

Tabulka 11: Kauzální analýza jednotlivých faktorů mající vliv na sociální inovace

Faktor	*OP LZZ*				*OP VK*			
	Vztah ke kraji realizace		*Vztah k prioritní ose programu*		*Vztah ke kraji realizace*		*Vztah k prioritní ose programu*	
	Cramer V	Sig.	Cramer V	Sig.	Cramer V	Sig.	Cramer V	Sig.
Právní forma organizace	0,271	0	0,444	+	0,390	+	0,851	+
Počet zaměstnanců	0,243	0	0,328	+	0,535	+	0,327	+
Hlavní činnost	0,297	0	0,486	+	0,571	+	0,261	0
Charakter inovace	0,221	+	0,380	+	0,188	0	0,605	+
Množství inovací v projektu	0,229	0	0,159	0	0,526	+	0,517	+
Pokračování v projektech 2014-2020	0,220	0	0,187	+	0,283	0	0,218	+
Navázání spolupráce	0,325	+	0,471	+	0,590	+	0,181	0
Celkem (“+”)		**2**		**6**		**5**		**5**

Výsledky kauzální analýzy dodaly překvapivý obraz pojetí sociálních inovací v těchto vybraných krajích. Mnohem více příjemci podpory volili inovaci tak, aby byla v souladu s indikátory prioritní osy, ne však s vazbou na konkrétní řešení pro konkrétní kraj. Dá se předpokládat, že se přístup příjemců podpory odrazí i v dalším rozvoji vybraných lokalit. U navázání spolupráce to platí zejména pro kraj Ústecký.

Na základě výsledků bylo potvrzeno, že existuje kauzální vztah mezi krajem realizace, prioritní osou a charakterem inovací (Cramer V = 0,329, Sig. = 0,017, α=0,05), což platí zejména u respondentů z prioritní osy 3. Pozitivním zjištěním je, že současní příjemci podpory zvažují pokračování svých projektů v novém programovém období, i když z jejich komentářů není zcela zřejmé, zda v sociálních inovacích budou pokračovat i nadále. I když 63

% respondentům byl krácen rozpočet projektu v období 2007-2013, přesto jsou ve 46 % případů rozhodnuti znovu podat projekt v dalším programu OP Zaměstnanost.

Důležitými faktory, které podporují vznik sociálních inovací tak byly zejména spolupráce, hlavní činnost subjektů a jejich velikost. Z těchto předpokladů pak vychází i následující doporučení.

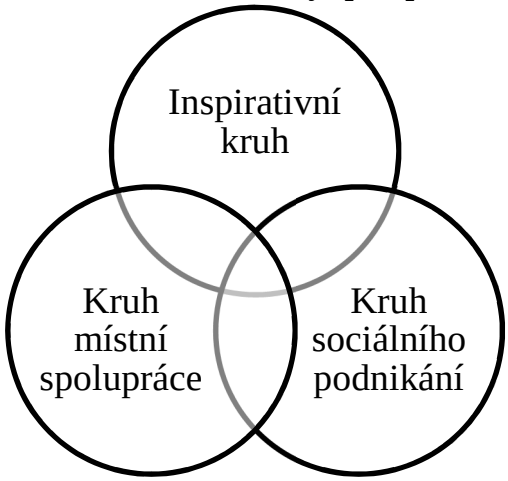
3.2 Spolupráce jako možný zdroj podpory sociálních inovací

Srovnáme-li regionální posun v rozvoji se Strategií regionálního rozvoje 2014 – 2020 (MMR, 2013) ukazuje se, že oba programy nepřinesly očekávaný ekonomický efekt. Situace v Ústeckém kraji se zhoršila a tato oblast byla klasifikována jako oblast bez jakékoli konkurenční výhody spolu s Karlovarským krajem. Ostatní tři kraje byly klasifikovány jako regiony s nejasnou konkurenční výhodou, která vystihuje zhoršený stav v Plzeňském a Královéhradeckém kraji. Situace v Moravskoslezském kraji zůstala stabilní. Ministerstvo pro místní rozvoj proto navrhlo dva typy indikátorů, většinou na základě makroekonomických údajů, které mají hodnotit účinnost jejich podpory jako HDP na obyvatele, migrace, nezaměstnanost a další, což zřejmě nebude postačující pro udržitelnost podpory sociálních inovací (MMR, 2013).

Zdá se, že v projektech financovaných EU není vždy zřejmé, jaký užitek projekty přinesly, protože kritéria pro hodnocení jsou statické a založené převážně na ukazatelích vytvořených ze strany řídících orgánů a nereflektují zájmy místních samospráv. Řada místních iniciativ byla podpořena z fondů ESF v rámci OP LZZ a programu OPVK na základě horizontálních schémat. Další problémy přináší definice sociálních inovací, kdy mnozí příjemci nejsou schopni definovat jejich přínos pro společnost, a pokud příjemce není schopen vytvořený produkt popsat, není schopen se řádně postarat o jeho udržitelnost.

Pro podporu více aktivního chování občanů, vlády a sociálních inovátorů je nutná spolupráce mezi místní samosprávou a podnikateli, což je jedno z našich doporučení. Především tyto činnosti rozvíjí místní podnikatelské prostředí (Valová, 2016), ale také neziskové organizace (Binek, 2011), které tak společně tvoří tři kruhy spolupráce (obr. č. 25).

Obrázek 22: Kruhy spolupráce



Zdroj: Autoři

Těmito činnostmi by mohla místní vláda získat data o poptávce občanů a bylo by tak možné podpořit systém aktivit sociálních inovací, který v současné době v České republice neexistuje. První částí rozvoje místního prostředí a s tím souvisejícího rozvoje udržitelných sociálních inovací je kruh místní spolupráce ve formě katalogu poskytovatelů služeb a místních podnikatelů. Existuje mnoho místních poskytovatelů služeb a drobných podnikatelů,

kterým chybí dostatek propagačních aktivit. Tento kruh by jim měl pomoci prosadit se na trhu ve spojení s uživateli v rámci kraje, zároveň by mohl být jednou z činností na podporu rozvoje malého a středního podnikání, protože problematika místní produkce je často přehlížena, přestože se opakovaně upozorňuje na potenciál místních živnostníků a řemeslníků, kteří by mohli pomoci řešit místní sociální problémy (místní nezaměstnanost, spolupráce při praktickém vzdělávání).

Druhý kruh tvoří podpora sociálního podnikání v rámci kraje. Tato podpora by neměla být určena pouze pro vznik nových sociálních podniků. Kruh rovněž představuje platformu pro budování vztahů se soukromým a veřejným sektorem na podporu spokojenosti s podnikatelským prostředím. Obecně platí, že se jedná o vytvoření hospodářské a sociální sítě v neformálním duchu. V realizaci tohoto kruhu vidíme následující výhody: (i) sdílení pracovníků, (ii) vzájemná propagace zboží a služeb, (iii) silnější vazby na kraj/obec, (iv) výměna zkušeností z realizovaných sociálně inovativních projektů. Druhá část kruhu by mohla být tvořena zvláštním vnitřním grantovým systémem pro podporu inovačních projektů na místní úrovni, v České republice neexistuje, tím bychom podpořili udržitelnost sociálních inovací (Tucker, 2014).

Třetí kruh je nazván kruhem inspirace, který může povzbudit inovativního ducha kraje nejen po technické stránce. Hlavním cílem je hledání nových návrhů a řešení pro rozvoj dané oblasti. Tato myšlenka úzce souvisí s procesem rozvoje sociálních inovací, kdy mnohé inovační činnosti dosáhly růstu, nicméně další rozvoj již nenastal. Kruh může zahrnovat lidi z podnikatelské sféry, studenty a státní úředníky s cílem vytvořit aktivní skupinu, jejímž cílem je zlepšit podmínky a kvalitu života v obci/lokalitě. Rovněž by kruh mohl posloužit jako tvůrčí platforma pro řešení obecních a společenských problémů a podporu veřejných a soukromých záměrů.

3.2 Rozvojové strategie pro podporu sociálních inovací

Lyon a Fernandez (2012) nabízejí portfolio strategií uplatnění sociálních inovací v závislosti na růstu potenciálu inovace a kontroly nad vytvořenou inovací, které ve své podstatě navazují na navrhovaný model tří kruhů spolupráce. Tyto strategie představují návrhy, jakým směrem by se organizace mohly ubírat, přesto je můžeme rozdělit do tří typů:

- *Strategie, které zahrnují organizační růst*. K těmto strategiím patří zřizování nových poboček aktivity, rostoucí počet poskytovatelů služeb nebo získání zakázek z veřejného sektoru.
- *Strategie, která rozvíjí formalizované vztahy s jinými aktéry*. Jako příklad můžeme uvést sociální franchising jako zvláštní růstovou strategii pro sociální podniky (Tracey a Jarvis, 2007).
- *Strategie, která přináší otevřené sdílení a šíření osvědčených postupů*. Cílem zvolené strategie je vytváření sítí, díky nimž lze sdílet osvědčené postupy či materiály, které jsou volně dostupné (například online) na podporu tvorby sociálních inovací tak, aby byla dostupná co nejširšímu počtu externích organizací.

Dees a kol. (2004) a Lyon a Fernandez (2012) rovněž naznačují, že tyto strategie lze považovat za důležité, aby se inovace pohybovala kolem optimální „spirály“ růstu. Čím více se vzdaluje od tradičních růstových strategií a přibližuje se spirále, tím většího sociálního a společenského dopadu dosáhne. Nicméně je třeba zmínit snížení možnosti kontroly, jak naznačuje předchozí schéma (obr. č. 4).

Obrázek 23 : Možnosti škálování a růstu sociálních inovací

Zdroj: Lyon a Fernandez (2012, s. 13)

Na závěr této kapitoly na základě našeho výzkumu bychom rády prezentovaly vlastní definici sociálních inovací, jak ji dle zkušeností a práce s příjemci podpory vidíme my, a to (Šebestová, Palová, 2016 s.106) : „*Sociální inovace jednoznačně chápeme jako nový přístup, který se snaží zlepšit životní situaci, ať už jedince či celého kolektivu prostřednictvím nových metod či přístupů. Je úzce svázána s lokální ekonomikou, její dopad je aktivně sledován a podporován ze strany institucí i jejich tvůrců, kteří se snaží koncept dále rozvíjet*“.

Aby tohoto stavu bylo dosaženo je jednoznačně nutné podporovat spolupráci, navrženou modelem tří kruhů, který podporuje vznik žádoucích kompetencí nejen pro vznik kompetencí tvůrců sociálních inovací, ale také pro podporu sdílení volných kapacit k jejich realizaci (tab. č. 5).

Tabulka 12: Navrhovaný systém spolupráce

		Indikátor	*Zapojená instituce*
Využívání podpor	**Vstup**	Zvyšování informovanosti	Samospráva kraje Sdružení mladých podnikatelů, sociálních podniků Regionální rozvojové agentury
	Výstup	Růst čerpání podpor	Podnikatelé malých a středních podniků Ministerstva ČR a agentury na podporu MSP, krajský úřad
	Dopad	Růst pracovních sil	Podnikatelé malých a středních podniků
Podpora spolupráce	**Vstup**	Tvorba seskupení a spolupráce s existujícími sdruženími	Sdružení mladých podnikatelů Regionální rozvojové agentury Vědecko – technologické parky Klastry sociálních podniků
	Výstup	Možnost rozvíjení podnikání	Podnikatelé malých a středních podniků, neziskové organizace
	Dopad	Růst pracovních sil, tvorba nových produktů, inovací	Podnikatelé malých a středních podniků
E ko no	**Vstup**	Zvyšování	Stát, kraj

		hospodářského růstu kraje	
	Výstup	Příliv finančních prostředků	Ministerstvo financí ČR, vedení statistik
	Dopad	Růst mezd, zvyšování zaměstnanosti	Kraj a MSP

Zdroj: vlastní zpracování

Tvorbou seskupení s využitím spolupráce by bylo možno rozvíjet podnikatelské aktivity a vznikla by příležitost pro MSP a neziskové organizace. Dopadem by byl růst možnosti tvorby pracovních míst a vytváření nových produktů, včetně sociálních inovací na lokální úrovni. Spolupráce se neomezuje jen na spolupráci v rámci kraje, mohla by být využita spolupráce s přeshraničními organizacemi v kraji a sdíleny tak znalostní kapacity, čímž podporuje i myšlenku Šúbertové (2015, s. 142) : *„V současné tvrdé konkurenci, mezinárodní spolupráce je ještě důležitější, než tomu bylo dříve, protože místní trhy jsou příliš malé...“*

Závěr

Na základě výsledků dotazníkového šetření ve vybraných krajích vyplynuly základní faktory bránící rozvoji sociálních inovací, zejména spolupráce, obor, kterému se příjemce věnuje a jeho ochota pokračovat v dalších projektech. Z provedené analýzy literatury a vlastního šetření se jeví jako vhodné pokračovat ve vývoji optimálního způsobu, který by pomohl příjemcům podpory vyhodnotit skutečný sociální dopad jejich projektu, nejenom počtem sociálních inovací. Stále těžší je získat vhodné informace o reálném dopadu a jejich odvedené práci v rámci projektů EU, jak ukázal provedený průzkum. Většina příjemců nedokázala popsat skutečnou společenskou hodnotu svého projektu a popsat vazbu na vybraný operační program či zařadit vytvořenou sociální inovaci. Chybí zde vhodný materiál pro příjemce. Výsledky provedeného šetření nelze úplně generalizovat díky vybranému počtu krajů, které sloužily jako podklad pro tuto studii. Kromě toho je zapotřebí provést systematický výzkum a hodnocení, a to nejen na místní úrovni, ale snahou by měla být podpora inovací zdola nahoru, a to nejen v rámci centralizovaných činností. Stárnoucí populace, osoby se zdravotním postižením na trhu práce, strukturální změny v regionech postižených reorganizací odvětví, péče o děti a mladistvé, genderové rozdíly a mnohé další – to vše jsou výzvy, před kterými stojíme v rámci tvorby systémové podpory sociálních inovací.

Seznam použité literatury:

1. ASMILD, M. – PARADI, J.C. a kol. (2007). Measuring Overall Efficiency and Effectiveness using DEA. In: *European Journal of Operations Research*, roč. 178, č. 1, s. 305-321.

2. BEKKERS, V. J. – TUMMERS, J. M. – STUIJFZAND, L. G. – VOORBERG W. (2013). *Social Innovation in the Public Sector: An integrative framework.* LIPSE Working papers (no. 1). Rotterdam: Erasmus University Rotterdam, 2013.

3. BINEK, J. a kol. (2011). *Obce a regiony pro podnikatele; Podnikatelé pro obce a regiony.* Brno: GaREP, 2011. ISBN 978-80-905139-0-7.

4. CAULIER-GRICE, J. – DAVIES, A. a kol. (2012). Social Innovation Overview: A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" [online]. In: *TEPSIE,* 2012. [cit. 2016-06-15]. Dostupné na WWW: http ://www.tepsie.eu/index.php/publications.

5. DAWSON, P. – DANIEL, L. (2010) .Understanding social innovation: A provisional framework. In: *International Journal of Technology Management*, 2010, roč. 51, č. 1, s. 9-21.

6. DEES, G.(1998). The Meaning Of Social Entrepreneurship. [online]. 1998. [cit. 2016-01-18]. Dostupné na: www.Caseatduke.Org/ Documents/Dees_Sedef.Pdf .

7. DOHNALOVÁ, M. – GURI, D. – HRABĚTOVÁ, J. –LEGNEROVÁ, K. – ŠLECHTOVÁ, V. (2015). *Social Enterprise in the Czech Republic*. ICSEM Working Papers, No. 24, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project, 2015.

8. DRUCKER, P. (1977). *An Introductory View of Management*. Harper College Press: New York, NY, 1977.

9. ERIKSSON, M. – EINARSSON, T. – WIJKSTRÖM, F. (2014). Report on the European social innovation policy framework in light of third sector and civil society actors. Deliverable 1.2 of the project: 'Impact of the Third Sector as Social Innovation' (ITSSOIN), 2014. [cit. 2016-02-15]. Dostupné na WWW: http://itssoin.eu/site/wp-content/uploads/2015/09/ITSSOIN_D1_2_Policy-frameworks-third-sector.pdf

10. EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth COM(2010) 2020 final [online] [cit. 2016-08-20]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020 /index_en.htm

11. EVROPSKÁ KOMISE, 2013. Guide to Social Innovation. [cit. 2015-11-15]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_ innovation/social_innovation_2013.pdf.

12. EVROPSKÝ SOCIÁLNÍ FOND (2015). Sociální inovace a mezinárodní spolupráce. [online] [vid. 21. listopadu 2016] Dostupné z: https://www.esfcr.cz/3-1-opz-socialni-inovace-a-mezinarodni-spoluprace

13. GEROMETTA, J. – HAUSSERMANN, H. – LONGO, G. (2005). Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City. In: *Urban Studies*, 2005, roč. 42, č. 11, s. 2007-2021.

14. HOWALDT, J. – BUTZIN, A. – DOMANSKI, D. – KALETKA, C. (2014). Theoretical Approaches to Social Innovation - A Critical Literature Review. A deliverable of the project: "Social Innovation: Driving Force of Social Change" (SI-DRIVE). Dortmund: Sozialforschungsstelle. [vid. 10. listopadu 2015]. Dostupné z: http://www.si-drive.eu/?p=855

15. CHAND, V. S. – MISRA, S. (2009). Teachers as Educational-Social Entrepreneurs. In *Journal of Entrepreneurship*, 2009, roč. 18, č. 2, s. 219-228.

16. KADEŘÁBKOVÁ, M. – MOGHADAM SAMAN, S. (2013). *Evaluation of social innovations – their characteristics and impacts, cross-country comparison and implications for policy support*. Social Frontiers: The next edge of social innovation research Evaluation. Prague: Centre for Innovation Studies, 2013.

17. KOZEL, R. a kol.(2006). *Moderní marketingový výzkum: nové trendy, kvantitativní a kvalitativní metody a techniky, průběh a organizace, aplikace v praxi, přínosy a možnosti*. Praha: Grada Publishing, 2006 . ISBN 80-247-0966-X.

18. LEE, S. M.– HWANG, T.– CHOI, D. (2012). Open innovation in the public sector of leading countries. In: *Management Decision*, 2012, roč. 50 , č. 1, s. 147-162.

19. LYON, F. – FERNANDEZ, H. (2012). *Scaling up social enterprise: strategies taken from early years providers*. Third Sector Research Centre, Working Paper, 79, 2012.

20. MIHAIU, D. M. – OPREANA, A. – CRISTESCU POMPILIU, M. (2010). Efficiency, Effectiveness and Performance of the Public Sector. In *Journal for Economic Forecasting*, 2010, roč. 13, č. 4, s. 132-147.

21. MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ (2013). S*trategie regionálního rozvoje ČR na období 2014 – 2020*. Praha: MMR, 2013.

22. MOUZAS, S. (2006). Efficiency Versus Effectiveness in Business Networks. In: *Journal of Business Research*, 2006, roč. 59, č. 10/11, s. 1124-1132.

23. MULGAN. J. (2006.) Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated. Oxford: Oxford Said Business School, 2006. ISBN 978-1-905551-0 -7.

24. NORMAN-MAJOR, K. (2011). Balancing the Four Es; or Can We Achieve Equity for Social Equity in Public Administration? In: Journal of Public Affairs Education (JPAE), roč. 17, č. 2, s. 233-252.

25. PHILLS, J. – DEIGLMEIER, K. – MILLER,T. (2008). Rediscovering Social Innovation. In *Stanford Social Innovation Review*, 2008, roč. 6 , č. 4, s. 34-43.

26. SOCIAL SERVICE EUROPE (SSE), (2012). Social Innovation: The Role of Social Service Providers. [vid. 16. května 2016]. Dostupné z:http://www.socialserviceseurope.eu/#!publications/c1muj

27. ŠEBESTOVÁ, J. – PALOVÁ, Z. (2016). *Sociální inovace: Vliv podpory fondů EU na jejich tvorbu*. Bratislava: KARTPRINT, 2016. ISBN 978-80-89553-42-6.

28. ŠÚBERTOVÁ, E. (2015). Economic activities of the Slovak co-operatives in the years 2010 to 2014. In *Scientific papers of the University of Pardubice*. Pardubice : University of Pardubice, 2015, roč. 22, č. 1, s. 142.

29. TARNAWSKA, K. – CWIKLICKI, M. (2012). Evaluation of The European Social Fund as a Measure To Support Social Innovation in The Public in The Public Sector. In *Economics and Management*, 2012, roč. 17, č. 1, s. 237-243.

30. TRACEY, P. – JARVIS, O. (2007). Toward a Theory of Social Venture Franchising. In *Entrepreneurship Theory & Practice*, 2007, roč. 31, č. 5, s. 667-685.

31. TUCKER, S. (2014). Social Innovation for Public Service Excellence. UNDP Global Centre for Public Service Excellence. [vid. 6. května 2016]. Dostupné z: http://www.undp.org/content/dam/uspc/docs/GPCSE_Social %20Innovation.pdf.

32. VALOVÁ, G. (2016). Rozvoj podnikatelského prostředí a drobného podnikání v Mikroregionu Valašskomeziříčsko-Kelečsko. (Diplomová práce). Karviná: SU OPF,2016.

Kontakt:
Ing. Jarmila Šebestová, Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská Univerzita v Opavě
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: sebestova@opf.slu.cz

Ing Zuzana Palová
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská Univerzita v Opavě
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: zuzana.palova@centrum.cz

SÚČASNÝ BLÍZKY VÝCHOD: HRA O SÝRIU

Karol R. Sorby

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: karol.sorby@euba.sk

V ozbrojenom konflikte v Sýrii od marca 2011 stojí medzinárodne uznaný režim prezidenta Baššāra al-Asada a rozličné opozičné zoskupenia, ktoré sa prižívujú na snahe západných krajín zvrhnúť posledný „neposlušný“ režim na Blízkom východe. Západ mal záujem použiť aj v prípade Sýrie tzv. „líbyjský scenár“, ale v tomto prípade narazil na rozhodný odpor Ruskej federácie, ktorá spoločne s ČĽR tento zámer v BR OSN vetovala. Odvtedy v Sýrii zúri ozbrojený konflikt, v ktorom proti ozbrojeným zložkám režimu bojujú skupiny, ktoré sú prepojené s medzinárodne uznanými teroristickými organizáciami ako je Islámsky štát, al-Qāᶜida, Front an-Nuṣra a ďalšie. Tzv. sýrska opozícia bojuje s podporou Turecka, Saudskej Arábie a štátu Katar, odkiaľ prichádzajú financie, výzbroj (západná) a politické krytie. Od septembra 2015 na pozvanie sýrskeho režimu sa do boja proti „opozícii“ zapojila Ruská federácia leteckou podporou sýrskej armády. Treba dúfať, že zainteresované strany konfliktu sa čo najskôr dohodnú, aby sa táto vojna definitívne skončila.
Kľúčové slová: Arabská jar a následné zmeny; nespokojnosť ľudu s pomermi v Sýrii; sýrsky režim zavádza zmeny; regionálne i medzinárodné snahy o zvrhnutie sýrskeho režimu; režim sa bráni a dochádza k ozbrojeným zrážkam; zásahom vonkajších aktérov sa zrážky menia na občiansku vojnu; režim odoláva a v septembri 2015 v jeho prospech zasiahla Ruská federácia.

In the armed conflict in Syria since March 2011 the internationally recognized regime of President Bashshar al-Asad struggles against different oppositional groupings which are taking advantage of the Western powers to overthrow the last “disobedient” regime in the Middle East. The West was interested in using also in Syria the “Libyan scenario”, however in this case met with strong opposition of the Russian Federation which together with China vetoed the proposal in the UN Security Council. From that time rages in Syria an armed conflict in which against armed forces of the regime are fighting groups which are interconnected with internationally recognized terrorist organizations like the Islamic State, al-Qāᶜida, Front an-Nuṣra and other. The so called Syrian opposition is fighting with the assistance of Turkey, Saudi Arabia and the State Qatar, from where money, armament (western) and political cover is coming. Since September 2015 on invitation of the Syrian regime the Russian Federation takes part in the struggle against the “opposition” with air support of the Syrian army. It is to be hoped that the concerned parties would come to agreement to end this war definitively.
Key words: The Arab spring and following changes; popular discontent in Syria; the Syrian regime introduces political changes; regional and international efforts to topple the Syrian regime; the regime resists and armed clashes occur; by intervention of outside actors the clashes turn into a civil war; the regime resists and in September 2015 the Russian Federation enters into the conflict.
JEL: F51, F59

Nepokoje v Tunisku a Egypte z prelomu rokov 2010/2011 dosiahli svoj cieľ – zvrhnutie diktatúry – v priebehu týždňov, v Líbyi a v Jemene sa tento proces odohral

v priebehu roka. Sýria vždy predstavovala odlišný prípad a nebolo pravdepodobné, že by prezident Baššār al-Asad mohol byť zvrhnutý iba vystúpením umierneného disentu. Etapa „občianskej fázy“ odporu sa začala 25. marca 2011. Na tieto prejavy občianskej neposlušnosti režim reagoval zvyčajnou tvrdosťou, ale demonštrácie napriek tomu trvali vyše mesiaca. Prezident, hoci prikázal rozhodne potlačiť prejavy odporu, reagujúc na požiadavky demonštrantov prijal aj viaceré ústupky ako prepustenie stovák politických väzňov a zrušením výnimočného stavu. Prezidentove prísľuby však nedokázali presvedčiť protestujúcich, že dôjde k reálnej zmene, a tak prejavy odporu voči režimu pokračovali.

Na rozdiel od iných povstaní „Arabskej jari“ sa odpor v Sýrii rýchlo skĺzol do ozbrojeného konfliktu. Narýchlo vytvorenú Slobodnú sýrsku armádu, ktorej vznik bol ohlásený koncom júla 2011, tvorili neskúsení dobrovoľníci povzbudzovaní hŕstkou dôstojníkov, ktorí dezertovali zo sýrskej armády. V decembri sa jej početný stav zvýšil na asi 20 000 mužov a v priebehu nasledujúcich dvoch rokov vzrástol na 50 000. Sýrska armáda zostala pomerne lojálna prezidentovi – s menším počtom dezercií ako v iných krajinách „Arabskej jari“. Je to vysoko profesionálna sila, dobre vybavená letectvom a modernými zbraňami. Na rozdiel od Sýrie, v Líbyi Muᶜammar al-Qaddāfī nedôveroval armáde a pre obavy z prevratu nezvyšoval jej bojaschopnosť, takže na boj proti povstalcom mu ostali iba bezpečnostné jednotky, ktorým velili jeho príbuzní. V Egypte bol prezident Ḥusnī Mubārak zvrhnutý, keď armáda prejavila sympatie voči pokojným demonštrantom a odmietla do nich strieľať.

Na jeseň 2011 sa v Sýrii už schyľovalo k občianskej vojne. S pokračujúcou krízou sa možnosti nájdenia pokojného riešenia vzďaľovali. Ďalším faktorom, ktorý sťažoval zmier nastal vtedy, keď do konfliktu vstúpili najprv „džihádisti“ a neskôr bojovníci teroristickej organizácie Islámsky štát.[1] Medzinárodné spoločenstvo, prekvapené predošlými prevratmi, malo v tomto prípade viacej času na zhodnotenie situácie a jej možných dôsledkov. Sýrski rebeli verili, že Západ čím skôr povedie vojenský zásah proti sýrskemu režimu, tak ako to urobil bez protestov v roku 2003 v Iraku a v roku 2011 v Líbyi. Boli však sklamaní.

Na rozdiel od vedúcich činiteľov, ktorí už boli zvrhnutí v priebehu Arabskej jari, Baššār al-Asad mal významných spojencov: Ruskú federáciu, ČĽR, Irán a libanonský Ḥizballāh. Rusko, oslabené rozpadom ZSSR v roku 1991, sa v roku 2003 nepostavilo proti ozbrojenej invázii USA do Iraku. Ani v roku 2011 nevetovalo v BR OSN rezolúciu o bezletovej zóne nad Líbyou, ale ostalo hlboko rozčarované zneužitím tejto rezolúcie západnými spojencami. V rámci sýrskej krízy je Ruská federácia významným spojencom Baššāra al-Asada a jeho jediná námorná základňa v Stredozemnom mori sa nachádza v sýrskom prístave Ṭarṭūs. Aj regionálna mocnosť Irán a libanonské odbojové hnutie Ḥizballāh, neochvejne podporujú sýrsky režim tak z politických, ako aj sektárskych príčin.

Rusko a Čína ako stáli členovia BR vetovali doteraz všetky návrhy rezolúcií, ktorých cieľom bolo vyvinúť tlak na sýrsky režim. Napriek tomu USA a EU hneď na začiatku krízy uvalili sankcie, ktorými zmrazili kontá členov prezidentovej rodiny a vysokých funkcionárov a v máji 2011 zastavili obchod so zbraňami. Sankčná politika je však chaotická. V apríli 2012 EU musela zrušiť zbrojné embargo, keď sa rozhodla dodávať zbrane rebelom. Zároveň zrušila aj embargo na dovoz sýrskej ropy, pretože ju chcela nakupovať priamo od rebelov, ktorí sa medzitým zmocnili ropných polí. Neuváženým dôsledkom tohto kroku bolo prehĺbenie rozporov medzi súperiacimi frakciami v rámci opozície, ktoré začali medzi sebou bojovať o ovládnutie tohto lukratívneho zdroja príjmov, ktorý sa medzitým už dostal do rúk

[1] Termín „džihádisti“ nie je celkom presný, lebo nejde o známu formu džihádu proti inovercom. Súčasné militantné skupiny Islámskeho štátu sa vyznačujú džihádom proti samotným muslimom, ktorých považujú za kacírov, pričom do tejto skupiny zaraďujú aj sunnitov.

Islámskeho štátu. Ich možnosti zvrhnúť Baššāra al-Asada sa tým oslabili.

Pod záštitou Hillary Clintonovej, v tom čase ministerky zahraničných vecí USA, bola vytvorená skupina nazvaná „Priatelia Sýrie“, s cieľom poskytovať politickú a materiálnu pomoc rebelom. Okamžite poskytla sýrskej opozícii dáždnik, ***Sýrsku vlastenecká /národná/ radu*** ako plášť legitimity a medzinárodného uznania tým, že jej členov pozývala na schôdze. Počiatočný ohlas bol nadšený; viac ako 70 štátov bolo zastúpených na zakladajúcom stretnutí „Priateľov Sýrie“ v Tunise 24. februára 2012 a na nasledujúcej schôdzi 1. apríla 2012 v Istanbule. Začiatkom roku 2013 sa táto skupina scvrkla na 11 členov (Turecko, Británia, USA, Saudská Arábia, Jordánsko, Egypt, Spojené arabské emiráty, Katar, Taliansko, Nemecko a Francúzsko) a stala sa z nich „londýnska jedenástka. Neúspech projektu „Priatelia Sýrie“ možno pripísať rozporom medzi členmi o rozsahu pomoci, ktorú treba poskytnúť sýrskej opozícii. Návrhy siahali od všeobecnej invázie až po zásielky moderných zbraní. Najostrejšie proti Sýrii vystupoval Sa^{c}ūd al-Fajṣal, minister zahraničných vecí Saudskej Arábie. Na žiadnom z predložených návrhov sa členovia nedokázali dohodnúť. Väčšina štátov znechutene z projektu vycúvala.

Sýrska kríza spôsobila hlboký rozkol a podkopala nielen regionálnu, ale čiastočne aj globálnu politickú stabilitu, kde sa mocnosti delili po sektárskej línii: zatiaľ čo Čína, Ruská federácia, Irán a libanonský Ḥizballāh podporujú sýrsky režim, USA, Británia, EU, Turecko a „sunnitský blok“ (štáty Zálivu, Egypt a Jordánsko) podporujú „umiernenú“ opozíciu. Sektárstvo, ktoré teraz charakterizuje boje v Sýrii, ktoré prispeli k „úspechu“ Islámskeho štátu, boli vyvolávané a živené mnohými vonkajšími hráčmi. Keďže nedošlo k medzinárodnému požiaru, otázka zbraní jasne ovplyvňuje možné výsledky. Režimu počas konfliktu dodávali zbrane Rusko a Irán. Rusko tvrdí, že neporušuje sankcie OSN, pretože len plní predtým uzatvorené zmluvy. Irán sa stal hlavným dodávateľom rakiet, protitankových striel a mínometov, ktoré sú väčšinou pašované civilnými lietadlami a kamiónmi.

Napriek sľubom o vyzbrojovaní rebelov, USA, Británia a Francúzsko poslali iba obmedzené dodávky ľahkých zbraní; v lete 2013 sa ocitli v ťažkostiach, keď sľúbili dodať opozícii moderné zbrane a situáciu skomplikovali džihádisti, ktorí vstúpili do konfliktu. Obavy, že zbrane by sa mohli dostať do „nesprávnych rúk“, tieto plány zastavili. CIA medzitým vybudovala na tureckých hraniciach operačné stredisko, aby sa presvedčila, že zbrane zo štátov Zálivu sa dostali k bojovníkom „spriatelenej“ Slobodnej sýrskej armády. Západ však zachoval opatrnosť a svoju pomoc obmedzil na zásielky potravín a oblečenia

Tak Katar, ako aj Saudská Arábia financovali a vyzbrojovali rebelov (ozbrojencov, teroristov ISIS a ďalších odnoží al-Qá^{c}idy). Denník *The New York Times* uvádzal, že Katar od januára 2012 letecky dopravoval zbrane pre sýrskych rebelov do Turecka. Pravidelnými letmi saudskoarabských vojenských lietadiel sa dopravovali balíky rakiet a mínometov, ako aj pušky a guľomety do Jordánska a Turecka, odkiaľ ich pašovali do Sýrie. Nepotvrdené odhady uvádzajú, že Saudská Arábia vynaložila 5 miliárd USD na vyzbrojovanie a podporu sýrskej opozície práve tak ako podporovala a vyzbrojovala mudžáhidov v Afganistane, z ktorých sa následne sformovali najextrémistickejšie islamistické skupiny, vrátane al-Qá^{c}idy. Saudská Arábia naliehala na mnohé islamistické skupiny v Sýrii, ktoré neboli naviazané na al-Qā^{c}idu, aby sa združili pod dáždnik Islámskej armády ako cesty na odlíšenie sa od extrémne radikálnych džihádistických skupín, ktorých sa opodstatnene obáva, pretože ISIS začal hlásať, dynastia Sa^{c}ūdovcov nasleduje na ich listine nepriateľov

Medzi Katarom a Saudskou Arábiou došlo k roztržke najprv v súvislosti s prevratom v Egypte v júni 2013, keď legitímne zvolený prezident Muḥammad Mursī, predstaviteľ Muslimského bratstva, bol zvrhnutý armádou (vojenskou juntou) vedenou súčasným egyptským prezidentom generálom ^{c}Abdalfattāḥom as-Sīsīm. Katar pokračoval v podpore Muslimského bratstva, kým Sa^{c}ūdovci sa usilovali presvedčiť USA, aby egyptskú armádu

označili za teroristickú organizáciu. Následne sa saudskoarabské úrady rozhodli zmeniť politiku princa Bandara ibn Sulṭāna usilujúcu sa vytvoriť a podporovať militantné islamistické skupiny, aby urýchlil pád sýrskeho režimu, lebo táto politika priniesla presne opačný účinok. Roztržka medzi Saudskou Arábiou a Katarom sa prejavila vznikom dvoch odlišných blokov v Sýrskom národnom kongrese. Sa^{c}ūdovci si želali, aby ich človek, predseda sýrskej národnej koalície, Aḥmad Džabrā, nahradil prezidenta Baššāra al-Asada.

V súvislosti so Sýriou sa počas roku 2013 Saudská Arábia čoraz viacej ocitala v spore s medzinárodným spoločenstvom. Prezident USA Barack Obama stanovil červenú čiaru na použitie chemických zbraní a naznačil, že ak sa dokáže, že sýrsky režim ich použil, USA povedú vojenský útok s cieľom zmeniť režim. Keď sa v auguste 2013 začali šíriť chýry, že sýrska armáda podnikla chemický útok na oblasť Ġūṭa v okolí Damasku, Ruská federácia sprostredkovala súhlas sýrskej vlády s likvidáciou všetkých zásob chemických zbraní a zničením výrobných kapacít na tieto zbrane do polovice roku 2014. Tým, že Obama upustil od pôvodnej požiadavky zmeny režimu v Sýrii, Washington akoby sa zrazu zdanlivo priblížil v sýrskej otázke k Moskve na rozdiel od jeho spojencov v Paríži, Ankare, Rijáde a v Dohe.

Zvyčajne mlčanlivá Saudská Arábia nedokázala zakryť svoj hnev nad týmto vývojom. Ich nálady sa ďalej zhoršili, keď sa Washington začal zbližovať s Iránom, čo pre nich bola nočná mora. Kráľovská rodina sa tieto zvesti dozvedela len z agentúrnych správ, keďže s ňou to nikto nekonzultoval ani ich vopred neinformoval, že Obama a Ḥasan Rūḥānī telefonicky rokovali. V tom čase americká administratíva podporovala diplomatické urovnanie sýrskej krízy. John Kerry, minister zahraničných vecí USA požiadal Rusov, aby zorganizovali konferenciu v Moskve. Konferencia Ženeva II sa nakoniec zišla v januári 2014 po mesiacoch naťahovačiek. Rozhnevaný, že USA nepostupujú podľa želania Saudskej Arábie, v septembri 2013 princ Sa^{c}ūd al-Fajṣal odmietol predniesť dohodnutý prejav vo Valnom zhromaždení a v októbri Ministerstvo zahraničných vecí Saudskej Arábie oznámilo, že krajina nezaujme svoje miesto ako nestály člen BR. Bolo to po prvý raz, čo Saudská Arábia bola vybraná na dvojročné obdobie, ktoré väčšina krajín využíva na to, aby predkladala pre ňu dôležité témy a ovplyvňovala popredných svetových politikov.

Ozbrojená opozícia sa formovala počas prvých osemnástich mesiacov od vypuknutia nepokojov. Bola mimoriadne nekoordinovaná a zložitá, pozostávajúca z takmer tisícich skupín a stotisíc bojovníkov. Niektoré skupiny boli malé a mali len miestny význam, iné sa združovali do väčších koalícií. Podávame stručný prehľad hlavných zoskupení:

Slobodná sýrska armáda

Vytvorila sa v júli 2011 zo zbehov zo sýrskej armády a dobrovoľníkov a pôvodne mala základňu v Turecku, kde sa cvičila a zbierala fondy a zbrane skôr ako sa pustila do ozbrojených zrážok. Jej program bol pôvodne sekulárny a mal jeden cieľ: zvrhnúť Baššāra al-Asada. Mnoho skupín sa vynorilo v Sýrii, ktoré bojovali pod zástavou Slobodnej sýrskej armády, ale nemali centralizované operačné, strategické ani politické vedenie. To znamenalo, že toto zoskupenie nezaznamenalo také výsledky proti režimu, aké mohlo. Ako odpoveď na kritiku zo Západu a svojich podporovateľov zo štátov Zálivu, Slobodná sýrska armáda v decembri 2012 vytvorila „Najvyššiu vojenskú radu“ (NVR). Vojenskú radu politicky riadila sýrska exilová vláda a náčelníkom štábu a vojenským veliteľom v poli bol generál Sālim Idrīs. Slobodná sýrska armáda mala predstavovať zjednotenú „umiernenú“ opozíciu, ktorú Západ a jeho spojenci zúfalo chceli v Sýrii vidieť tak ako alternatívu k režimu, a zároveň aj hrádzu proti množiacim sa džihádistickým skupinám.

NVR rozdelila velenie na päť frontov. 1. Severný (Aleppo a Idlib); 2. Východný (Rakka, Dajr az-Zawr a Ḥasaka); 3. Západný (Ḥamā, Latākija a Ṭarṭūs); 4. Centrálny (Ḥums a Rastān); a 5. Južný (Damask, Dar^{c}ā a Suwajdā’). Šesť členov za každý front sa pripojilo k NVR a každý front mal svojho veliteľa a poradnú radu zloženú z vojakov a civilistov.

Napriek tejto naoko funkčnej štruktúre si generál Sālim Idrīs nezaistil operatívne riadenie a NVR zostala roztrieštená následkom vnútorného súperenia. Rozličné brigády pod hlavičkou NVR nemali spoločný plán, dokonca ani identitu, niektoré sa počas pokračujúcich bojov začali čoraz častejšie spájať s islamistami a extrémistickými skupinami. Skupiny pričlenené k „Najvyššej vojenskej rade“ (NVR) boli: 1. Martýri sýrskych brigád, pozostávajúci z asi 7 000 bojovníkov so základňou v Idlibe; 2. Brigáda severnej búrky, islamistická skupina, ktorá ovládala sýrsko-turecký hraničný prechod ᶜAzāz, kým ju nepohltil Islámsky štát a 3. Brigáda Aḥrār Sūrijā (Slobodných mužov Sýrie), ktorú založil bývalý dôstojník letectva Qāsim Saᶜdaddīn.

V novembri 2013 denník *Daily Telegraph* sa zaujímal o situáciu v Slobodnej sýrskej armáde a zistil, že sa z nej stal zločinecký podnik. V rozhovoroch s ľuďmi na tvári miesta sa novinári dozvedeli, že velitelia Slobodnej sýrskej armády sa boli zainteresovaní vo vojne cez šmelinu. Jeden bojovník z Idlibu povedal reportérovi, ako sa muži, ktorí prišli do jeho mesta v apríli 2013 zaujímali len o predaj zbraní. „Nazývali sa Slobodná sýrska armáda, ale nemali nijaký záujem bojovať proti režimu. Obsadili územia, ktoré režim neovládal, zriadili tam kontrolné stanovištia a od prichádzajúcich ľudí vyberali peniaze. Niektorí muži z mojej brigády začali s nimi spolupracovať“.

Miestni ľudia potvrdili, že mnohí velitelia, ktorí predtým úprimne bojovali proti režimu boli skorumpovaní veľkými sumami peňazí a zbraní, ktoré dostávali od podporovateľov zo Zálivu. Muži, ktorí boli predtým roľníkmi, sa stali vojenskými veliteľmi (warlord), s brigádami ozbrojených mužov k dispozícii; teraz jazdili na drahých autách a nechali si postaviť drahé rodinné rezidencie. Pre takýchto mužov koniec občianskej vojny a chaos, ktorý umožnil tieto „príležitosti“, nie je žiaduci. Skorumpovaní velitelia majú vlastné digitálne mediálne skupiny na zaznamenávanie ich vojenských operácií. Natočené programy potom uverejňujú na YouTube preto, aby presvedčili svojich sponzorov a potenciálnych darcov, že aktívne bojujú proti Baššārovi al-Asadovi. „Sponzori nám dávajú peniaze za určité operácie, takže keď ich splníme, nafilmujeme to na dôkaz, že sme ich peniaze riadne použili“, povedal jeden mediálny dôstojník pri Fārūqovej brigáde novinárovi z *Daily Telegraph*. Nedovolil si však uviesť, o akých sponzorov išlo.

Pri neexistencii centralizovanej moci zákona, každé mesto a dedina na severe Sýrie sa dostalo pod nadvládu nejakého „vojenského veliteľa“, ktorí sa medzi sebou sporia. Svedkovia uviedli, že keď boli zabraté ropné polia v okolí mesta Rakka, boj proti režimu sa zmenil na boj o ropu. Západ vždy hľadel na Slobodnú sýrsku armádu ako na najlepšieho možného spojenca, kde západní diplomati zdôrazňovali nutnosť ústredného velenia a riadenia zo strany „Najvyššej vojenskej rady“ (NVR). Tá však nedokázala skupiny pritiahnuť a rýchlo sa rozkladala ani nie pod údermi režimu, ako pre vlastnú chamtivosť, korupciu a osobné záujmy. Za tejto situácie príchod Islámskeho štátu so sľubom zákona a poriadku a náboženského konzervativizmu, znamenal pre mnohých vítaný prelom.

Slobodná sýrska armáda pokrivkávala, ale stratila podporu a dôveryhodnosť tak doma, ako aj za hranicami. Nemala čo vykázať za štvorročné obdobie boja proti režimu, ktorý naopak znova získaval pozície. USA stratili záujem o Slobodnú sýrsku armádu ako o účinný nástroj proti režimu a svoju pozornosť presunuli na zničenie Islámskeho štátu a na tento účel začali v roku 2015 s výcvikom nových sýrskych jednotiek. Slobodná sýrska armáda koncom roku 2014 vyhlásila Islámskemu štátu vojnu a poslala jednotky bojovať do severosýrskeho mesta ᶜAjn al-ᶜArab (Kobani) a dostala sa do podivnej situácie, keď bojovala s režimom aj s USA proti spoločnému nepriateľovi.

Islámsky front

Islámsky front sa sformoval v novembri 2013 ako odpoveď na znepokojenie Saudskej Arábie so smerovaním Islámskeho štátu a Frontu an-Nuṣra (pomoc, podpora). Sedem skupín

sa spojilo, aby vytvorili súperiacu Islámsku armádu, pozostávajúcu zo 45 000 mužov. Tie skupiny boli:

1. Ḥarakat aḥrār aš-Šām al-islāmīja (Islámske hnutie slobodných mužov Levanty);
2. Džajš al-islām (Armáda islámu = Islámska armáda);
3. Suqūr aš-Šām (Sokoli Levanty);
4. Liwā at-tawḥīd (Brigáda zjednotenia /monoteizmu/);
5. Liwā al-Ḥaqq (Brigáda práva) ;
6. Ansār aš-Šām (Prívrženci Levanty);
7. Kurdský islámsky front.

Hoci Islámsky front využíva reč a rétoriku džihádistických skupín, mal poskytovať prítomnosť „umiernených“ islamistov, ktorých cieľom je zvrhnutie prezidenta Baššāra al-Asada a založenie islámskeho štátu. V decembri 2013 sa Islámsky front stiahol spod strešnej organizácie Najvyššej vojenskej rady“ (NVR) a začal bojovať proti viacerým brigádam NVR za ovládnutie viacerých skladíšť a prechodu Báb al-Hawá do Turecka. Ako odpoveď USA a Británia zrušili zbrojnú pomoc skupinám rebelov na severe.

Vojna v Sýrii už piaty rok

Od konca roku 2014 sa ukazuje, že režim prezidenta Baššāra al-Asada sa do veľkej miery zotavil z neúspechov, ktoré ho postihli v predošlých rokoch. No v priebehu mesiacov sa vojenská situácia režimu značne zhoršila a klesla na najnižší bod od roku 2012. Príčinou bol súbeh celkovej vyčerpanosti, nedostatku zdrojov a personálu a nečakaná konsolidácia rebelov. No napriek oslabeniu sýrska arabská armáda stále ťažila z lepšej palebnej sily, letectva, velenia a riadenia, rovnako ako z trvalej zahraničnej podpory a z toho, že niektoré štáty v tichosti neponáhľali urýchliť pád režimu, lebo Damask by sa mohol dostať do rúk náboženských fanatikov (džihádistov).[2] Režim naďalej pevne držal hlavné mesto a ďalšie významné mestá krajiny, ale koncom roku 2015 Sýria sa už podobala na rozdelenú krajinu, v ktorej rozličné skupiny ovládali čoraz väčšiu a ucelenú časť územia.

Rozpínavosť Islámskeho štátu pomohla potvrdiť argument Baššāra al-Asada, že je hrádzou proti džihádistom, ale vojensky ho oslabovala. Predtým tak Islámsky štát, ako aj vládne sily sa viac sústreďovali na hlavné povstalecké skupiny než na boj medzi sebou. Avšak Islámsky štát sa postupne zmocnil aj slabo bránených oblastí režimu vo východnej Sýrii a spáchal tam rozsiahle masakry, napr. na vojenskej leteckej základni at-Tabqa v provincii Raqqa a tiež v Palmyre.

Postavenie sýrskeho režimu bolo oslabené aj na jeseň 2014, keď víťazstvá jednotiek Islámskeho štátu v Iraku prinútili iracké *šīᶜitské* milície stiahnuť zo Sýrie do vlasti. To zbavilo režim zocelených bojovníkov, ktorí pomáhali zaisťovať obranu Damasku, jeho okolia a južnej Sýrie. Nahradili ich jednotky pakistanských a afganských *šīᶜitov*, ale títo slabo vycvičení bojovníci vykazovali nedostatočnú operatívnu účinnosť alebo rozhodnosť. V polovici roku 2015 Islámsky štát dobyl značnú časť územia východnej Sýrie. Operoval v provincii Ḥums – ohrozujúc *ᶜalīovské*, kresťanské a *ismāᶜīlovské* dediny – a obkľúčil režimom ovládané časti mesta Dajr az-Zawr, ale utrpel porážky na severovýchode, najmä od kurdských *Jednotiek ľudovej ochrany* „People’s Protections Units“ (YPG).

Vo februári 2015 vládne sily nedokázali obkľúčiť Aleppo a prelomiť obliehanie

[2] Termín „džihádisti“ nie je celkom presný, lebo nejde o známu formu džihádu proti inovercom. Súčasné militantné skupiny Islámskeho štátu sa vyznačujú džihádom proti samotným muslimom, ktorých považujú za kacírov, pričom do tejto skupiny zaraďujú aj sunnitov.

neďalekých *šīᶜitských* miest Nubl a Zahrā, čo znamenalo obrat pre prítomnosť režimu v severozápadnej Sýrii. Bojovníkom *al-Džajš al-Fātiḥ* (dobyvateľská armáda) – koalície pozostávajúcej z rozličných frakcií islamistov a džihádistov – sa podarilo sýrsku armádu vytlačiť z viacerých oblastí. Táto koalícia vďaka veľkému prísunu zbraní a lepšej organizácii, spustila dobre zladené útoky a v marci obsadila mesto Idlib a o niekoľko týždňov mesto Džisr aš-Šuġūr. Na jar a v lete *al-Džajš al-Fātiḥ* a spojenecké skupiny dosiahli provinciu Latákia a prešli cez strategické údolie al-Ġāb. Pri tomto postupe mu pomáhali menšie sekulárne skupiny ako Ṣuqūr al-Ġāb (Sokoli al-Ġābu) a Divízia 13, podporované západnými štátmi. Tieto skupiny mali dobrý výcvik a prístup k protitankovým zbraniam, ale boli relatívne malé na to, aby situáciu mohli ovplyvniť rozhodujúcim spôsobom.

Režim priznáva nedostatok vojakov

Od začiatku 2015, Irán a libanonské odbojové hnutie Ḥizballāh naliehali na Baššāra al-Asada, aby prijal úspornú stratégiu a sústredil sa hlavne na obranu Damasku a ústredných oblastí krajiny, ktoré ho spájajú s pobrežnými mestami. Prezident však namiesto toho dával prednosť celoštátnej stratégii, zameranej na udržanie ilúzie rozsiahlej štátnej moci. V prejave v júli 2015 však prezident po prvý raz pripustil obmedzenia vo vládnej stratégii. S poukazom na nedávne neúspechy uviedol: „bolo nevyhnutné špecifikovať kritické oblasti pre naše ozbrojené sily, ktoré si musia udržať. Starosť o našich vojakov nás núti niektoré oblasti vypustiť“. V otázke personálu priznal, že „existuje nedostatok ľudských zdrojov ... Armáda má k dispozícii všetko, ale chýbajú vojaci.“

Neprekvapuje, že sýrska armáda sa usilovala obnoviť svoje znížené počty, osobitne na vyšších úrovniach. Niektorí analytici tvrdia, že niektoré výhody poskytnuté dôstojníkom, ako príspevky na bývanie, viedli v radoch dôstojníkov k poklesu dezercií a zriedkavejším prípadom vyhýbania sa službe. Mnohí podporovatelia režimu radšej vstupovali do milícií než do armády, lebo milície sú súdržnejšie a často určené na statickú a miestnu obranu, zatiaľ čo armáda uskutočňovala nákladné útočné operácie. Medzitým, neúspechy režimu a nárast džihádistických skupín vyvolal posun v drúzskej komunite, známej tým, že disponuje udatnými bojovníkmi. Vraždenie drúzov po dobytí Idlibu a obsadenie Palmyry – nie veľmi vzdialenej od provincie as-Suwajdā’, ktorá je domovom veľkej drúzskej populácie v Sýrii – Islamským štátom, prinútila drúzskych vodcov rozhodnúť, že muži vhodní pre vojenskú službu, už nebudú vstupovať do armády, ale sústredia sa na miestu sebaobranu. To spôsobilo napätie, ale Damask sa musel s tým zmieriť. Vláda tiež zrušila tresty udeľované odvedencom, ktorí sa neprihlásili do služby.

Ďalší aktéri

Kurdské *Jednotky ľudovej ochrany*, podporované medzinárodnou koalíciou západných štátov zaznamenali výrazný úspech proti bojovníkom Islámskeho štátu tým, že ich vytlačili z území hraničiacich s Tureckom a vyhnali z mesta al-Ḥasaka na severovýchode Sýrie. Výsledkom bolo vytvorenie do značnej miery súvislého Kurdmi ovládaného územia na severe Sýrie, ktoré viedlo vo zvýšenej miere k zrážkam s arabským obyvateľstvom a islámskymi milíciami. Kurdi hodlali spojiť oblasti okolo mesta ᶜAjn al-ᶜArab (Kobane) a Afrin, čím znevýhodnili arabské a islámske sily a Turecko.

Významne vzrástla angažovanosť Ḥizballāhu, sčasti preto, že jeho bojovníci museli nahradiť stiahnuté jednotky irackých *šīᶜitov*, a sčasti preto, aby chránili vlastné záujmy, keď cítili ochabovanie sýrskeho režimu. Hoci vzdušná prevaha a pevné, jednotné velenie poskytovalo sýrskej armáde určitú výhodu, terén v oblasti Qalamūn, východne od libanonských hraníc, umožnili militantným skupinám (Islámsky štát, Aḥrār aš-Šām a iným), často uniknúť vládnym silám.

Na oficiálnu požiadavku Sýrie Rusko v septembri 2015 priamo zasiahlo do bojov

v Sýrii. Do tejto akcie v Sýrii nasadilo stíhacie a bombardovacie letectvo, vrtuľníky, systémy protilietadlovej obrany, poradcov pre špeciálne sily. Cieľom vojenského zásahu Ruska bola podpora krehkej sýrskej armády. Kým Rusko prezentovalo svoj zásah ako zadržiavanie a boj proti Islámskemu štátu, skutočným cieľom bolo uvoľnenie tlaku na režim.

Ruský zásah výrazne skomplikoval už aj tak zložitú situáciu a zvýšil náklady a riziká spojené so západnými, tureckými alebo arabskými alternatívami. Vytvoril aj nové spojenectvo záujmov a úsilia medzi Ruskom, sýrskym režimom, Iránom a *šīʿitskými* milíciami. Zásah však je spojený s vysokými stávkami a nákladmi pre Moskvu, keďže viedol k väčšej konsolidácii a radikalizácii extrémistických síl

Zoznam použitej literatúry:

1. AKBARZADEH, Shahram (ed.). *Routledge Handbook of Political Islam*. London and New York: Routledge, 2012.

2. Al-ALKIM, Hassan Hamdan. *Dynamics of Arab Foreign Policy-Making in the Twenty-First Century*. London: Saqi Books, 2011.

3. BAGDASAROV, Semjon Arkaďjevič. *Bližnij vostok: večnyj konflikt*. Moskva: Izadeľstvo „E“, 2016.

4. BEHDAD, Sohrab and NOMANI, Farhad (ed.). *Islam and the Everyday World. Public policy dilemmas*. London and New York: Routledge, 2007.

5. BRICHS, Ferran Izquiero (ed.). *Political Regimes in the Arab World*. London and New York: Routledge, 2013.

6. BRZEZINSKI, Zbigniew. *Velká šachovnice. K čemu Ameriku zavazuje její globální převaha*. Praha: Mladá fronta, 1999.

7. BRZEZINSKI, Zbigniew. *Volba: Globální nadvláda nebo globální vedení*. Praha: Mladá fronta, 2004.

8. FILIU, Jean-Pierre. *The Arab Revolutions. Ten Lessons from the Democratic Uprising*. London: Hurst & Company, 2011.

9. HASEEB, Khair El-Din (ed.). *The Arab Spring. Critical Analyses.* London and New York: Routledge, 2013.
   http://www.bbc.com/news/world-middle-east-22906965

10. How the Free Syrian Army Became a largely criminal Enterprise. In: Daily Telegraph, 30. 11. 2013, http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/middleeast/syria/ 10485970/Syria-dispatch-from-band-of-brothers-to -princes-of-war.html

11. INBAR, Efraim (ed.). *The Arab Spring, Democracy and Security. Domestic and international ramifications*. London and New York: Routledge, 2013.

12. KROPÁČEK, Luboš. *Duchovní cesty islámu*. Praha: Vyšehrad, 1993.

13. KROPÁČEK, Luboš. *Islámský fundamentalizmus*. Praha: Vyšehrad, 1996.

14. KROPÁČEK, Luboš. *Blízký východ na přelomu tisíciletí. Dynamika přeměn v muslimském sousedství.* Praha: Vyšehrad, 1999.

15. MANDAVILLE, Peter. *Global Political Islam*. London and New York: Routledge, 2007.

16. McCANTS, William. *The ISIS Apocalypse. The History, Strategy, and Doomsday vision of the Islamic State*. New York: St. Martin's Press, 2015.

17. MENDEL, Miloš. *Islámská výzva. Z dějin a současnosti politického islámu*. Brno: Atlantis, 1994.

18. MENDEL, Miloš. *Arabské jaro. Historické a kulturní pozadí událostí na Blízkém východě.* Praha: Academia, 2015.

19. MURDEN, Simon W. *Islam, the Middle East and the New Global Hegemony*. Boulder, Col.: Lynne Rienner Publishers, 2002.

20. PETRÁČEK, Karel. *Islám a obraty času*. Praha: Svoboda, 1969.

21. PHARES, Walid. *Future Jihad. Terrorist Strategies against America*. New York: Palgrave, Macmillan, 2005.

22. PHILLIPS, Christopher. *Everyday Arab Identity. The Daily Reproduction of the Arab World*. London and New York: Routledge, 2013.

23. ROY, Olivier. *The Failure of Political Islam*. London and New York: Routledge, 1999.

24. RUTHVEN, Malise. *Islam in the World*. London: Penguin Books, 1985.

25. RUTHVEN, Malise. *Fundamentalism. The Search for Meaning*. New York: Oxford University Press, 2004.

26. SADIQI, Larbi (ed.). *Routledge Handbook of the Arab Spring. Rethinking Democratization*. London and New York: Routledge, 2015.

27. SCHOLL-LATOUR, Peter. *Arabiens Stunde der Wahrheit. Aufruhr an der Schwelle Europas*. Berlin: Ullstein, 2012.

28. Al-SUMAIT, Fahed – LENZE, Nele – HUDSON, Michael C. (eds.). *The Arab Uprisings. Catalysts, Dynamics, and Trajectories*. New York: Rowman & Littefield, 2015.

29. TIBI, Bassam. *Political Islam, World Politics and Europe. Democratic Peace and-Euro-Islam versus Global Jihad*. London and New York: Routledge, 2008.

30. TIBI, Bassam. *Islam's Predicament with Modernity. Religious reform and cultural change*. London and New York: Routledge, 2009.

31. WHITTAKER, David J. *Terrorists and Terrorism in the Contemporary World*. London and New York: Routledge, 2004.

Kontakt:
prof. PhDr. Karol R. Sorby, DrSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: karol.sorby@euba.sk.

POSTOJ SLOVENSKEJ KRAJNEJ PRAVICE KU KRÍZE NA UKRAJINE – PRÍPAD STRANY KOTLEBA – ĽUDOVÁ STRANA NAŠE SLOVENSKO

Pavol Struhár

Katedra politológie, Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, Študentská 2, 911 50 Trenčin, Slovenská republika, e-mail: pavol.struhar@tnuni.sk

Príspevok sa venuje postoju slovenskej krajne pravicovej strany Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko (K-ĽSNS) ku kríze na Ukrajine a konfliktu, ktorý sa na jej území odohráva. Cieľom bolo nielen zistiť, do akej miery táto téma dostáva priestor vo verejných výstupoch strany K-ĽSNS, ale tiež identifikovať východiska ich postoja. Kvantitatívnou obsahovou analýzou boli spracované všetky výstupy strany na jej oficiálnych kanáloch v rozmedzí od februára 2014 do júla 2015 a následne analyzovaný obsah tých príspevkov, ktoré zmieňovali ukrajinskú krízu resp. rusko-ukrajinský konflikt. Zistenia do istej miery narušujú predstavy verejnosti o proruskej orientácii strany K-ĽSNS. Strana sa tejto téme venuje minimálne, pričom krízu resp. konflikt na Ukrajine interpretuje primárne cez odpor k Európskej únii, NATO či USA. Sympatie k Rusku sú len inštrumentom ich nepriateľského prejavu k svojim ideologickým resp. politickým nepriateľom.
Kľúčové slová: krajná pravica, Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko, ukrajinská kríza, Rusko

Presented paper deals with attitudes of Slovak far right party Kotleba – People´s party Our Slovakia to Ukrainian crisis and conflict in this territory. The aim of this article is to find out, how popular is this issue in public expressions of the party and to identify the background of its attitude. Quantitative content analysis of more than 100 articles on its official channels and qualitative content analysis of articles dealing with Ukrainian crisis brought some interesting findings that contradict general thought about this party. First, Kotleba´s party did pay just very little attention to this issue. Second, party´s positive attitude to Russia is just an instrument of its hostility to European Union, NATO and US. Interpretation of Ukrainian crisis by K-ĽSNS stems primarily from its resistance to supranational organizations and US.
Key words: Slovak Far Right, Kotleba-People´s party Our Slovakia, Ukrainian crisis, Russia
JEL: H56, F51

Úvod

V júni 2016 na Slovensko prenikli informácie, že poľská tajná služba ABW disponuje zoznamom politikov, ktorí sú podporovaní ruskou vládou a dokonca pre ňu môžu vykonávať špionáž. Pre krajinu by to predstavovalo ohrozenie národnej bezpečnosti, pre členský štát EÚ či NATO by to malo dokonca aj nadnárodný rozmer. Podľa toho istého zdroja je na spomínanom zozname aj líder strany Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko (K-ĽSNS), čo však nepotvrdil ani samotný Marian Kotleba, ani slovenské bezpečnostné orgány, a nakoniec

ani ruský veľvyslanec na Slovensku Alexey Leonidovič Fedotov.[1] Spoluprácu medzi lídrom krajnej pravice a rukou vládou tak nie je možné preukázať, avšak medzi analytikmi či novinármi sa často objavuje názor, že Kotlebova strana je proruská a v konflikte na Ukrajine podporuje ruskú (separatistickú) stranu.[2]

Cieľom príspevku je zistiť do akej miery sa strana Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko venuje ukrajinskej kríze a rusko-ukrajinskému konfliktu vo svojich oficiálnych výstupoch a zároveň identifikovať jej postoj v tejto téme. Zámer analyzovať stranu Mariána Kotlebu vychádza zo skutočnosti, že K-ĽSNS je v súčasnosti vedúcou silou v radikálne až extrémne pravicovom prostredí[3] na Slovensku, keď vo voľbách do Národnej rady Slovenskej republiky v marci 2016 získala 8,04 % a 14 poslaneckých miest. Je preto potrebné, aj vzhľadom na údajne nadštandardné vzťahy s ruskou vládou, venovať priestor práve tomuto predstaviteľovi krajnej pravice.

Pri plnení cieľa sme primárne využili kvantitatívnu a kvalitatívnu obsahovú analýzu verejných výstupov strany v straníckom časopise Naše Slovensko, na oficiálnej webovej stránke strany a na oficiálnom profile Mariana Kotlebu a K-ĽSNS na sociálnej sieti Facebook. Internetové resp. elektronické médiá sú základným komunikačným nástrojom K-ĽSNS s verejnosťou, pričom časopis Naše Slovensko je občasne distribuovaný aj v tlačenej podobe (najmä pred voľbami). Do zberu dát neboli zahrnuté výstupy strany a jej predstaviteľov, ktoré neboli zverejnené na ich oficiálnych kanáloch, napr. ich vyjadrenia pre médiá, v diskusných reláciách či na verejných akciách. V rámci kvantitatívnej analýzy webového obsahu sme zisťovali početnosť článkov obsahujúcich kľúčové slová Rusko a Ukrajina (v rôznych slovných tvaroch), pričom ďalej boli vyselektované len tie, ktoré sa venovali kríze resp. konfliktu na Ukrajine. Prostredníctvom tejto metódy je možné zodpovedať do akej miery venuje subjekt slovenskej krajnej pravice pozornosť téme ukrajinskej krízy resp. vojne na Ukrajine. Následne, využitím kvalitatívnej analýzy obsahu, boli skúmané interpretácie ukrajinskej krízy a rusko-ukrajinského konfliktu stranou K-ĽSNS, pričom pozornosť sa zameriava na identifikáciu vinníka (resp. príčiny) uvedenej krízy resp. konfliktu a zdôvodnenie ich postoja.

Zbierané boli výstupy v období od 21. februára 2014 do začiatku júla 2015. Práve v druhej polovici februára 2014 sa začali v Kyjeve protesty (známe tiež ako Euromajdan) proti politike ukrajinského prezidenta Viktora Janukoviča,. Ten sa rozhodol nepodpísať asociačné dohody s Európskou úniou a naopak, posilnil spoluprácu s Ruskom. Okamžitým dôsledkom protestov bol útek Janukoviča do Ruska, zatknutie vrcholných predstaviteľov režimu snažiacich sa opustiť Ukrajinu, odvolanie dovtedajšej a vznik dočasnej vlády. Uvedené udalosti možno označiť za začiatok ukrajinskej krízy, ktorá vrcholila občianskou vojnou vo východných regiónoch Ukrajiny. Tu už je potrebné aj v rámci interpretácie postojov slovenskej krajnej pravice odlíšiť dianie na Majdane a násilnosti na Kryme či vo východnej Ukrajine, ktoré začali krátko po rozšírení protestov do iných miest. Tzv. ukrajinská revolúcia totiž spočiatku nebola vnímaná ako medzištátny konflikt medzi Ruskom a Ukrajinou, ale skôr ako vnútorný politický boj o ekonomickú a politickú orientáciu Ukrajiny. Postupným vývojom situácie a najmä vplyvom politických a vojenských krokov

[1] Naopak, ten síce pripomína demokratický proces zvolenia K-ĽSNS do parlamentu, avšak ako neakceptovateľné označuje - pre túto stranu charakteristické – vyzdvihovanie Slovenského štátu 1939 – 1945, či dokonca spochybňovanie holokaustu niektorými členmi a sympatizantmi strany.

[2] Pozri MARUŠIAK, J. et al. (2015): Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right, s. 39 alebo KYSEĽ, T. (2016): Lídri extrémistov sa rozhádali. Silný Kotlebov rival zakladá vlastnú stranu.

[3] Mnohí autori oprávnene za krajne pravicovú považujú aj Slovenskú národnú stranu, avšak jej aktuálny politický program či stratégia sú v porovnaní s K-ĽSNS umiernené, skôr pripomínajúce národne konzervatívnu stranu, čo ukázala aj analýza ich programu v otázke rómskej problematiky (pozri STRUHÁR, P. (2016): Solution of Roma Issue by Slovak Far Right Parties in Parliamentary Elections 2016, s. 26-29).

Ruska však začali niektorí krajní pravičiari vcelku oprávnene dianie na Ukrajine vnímať nielen ako konflikt týchto dvoch štátov, ale v geopolitickej rovine tiež ako konflikt Ruska a reprezentantmi Západu (NATO, EÚ či USA).

Ukončenie zberu dát k júlu 2015 má dva dôvody. Po prvé, v dôsledku druhej minskej dohody o prímerí z februára 2015 sa konflikt na Ukrajine postupne utlmoval a po pár mesiacoch už neboli zaznamenané vážnejšie konflikty medzi ukrajinskými bezpečnostnými zložkami a proruskými separatistami. Aj keď to neznamená, že dohodou o prímerí sa vyriešila politická kríza na Ukrajine, konflikt už nedostával veľkú pozornosť médií a politikov, čo ovplyvnilo aj záujem slovenskej krajnej pravice o túto tému. Po druhé, od júna 2015 slovenská krajná pravica upriamila svoje aktivity a verejné prejavy takmer výlučne na imigračnú krízu v Európe, a to aj na úkor diania na Ukrajine, čím sa len prehĺbil nezáujem slovenskej krajnej pravice o túto problematiku.

1 Zahranično-politické koncepcie krajnej pravice

Zahranično-politické a geopolitické postoje (slovenských) krajne pravicových zoskupení z veľkej časti vychádzajú zo základných ideologických prvkov krajnej pravice. Pfahl-Traughber tvrdí, že rôzne prúdy krajnej pravice spájajú štyri prvky: preceňovanie etnickej príslušnosti, ideológia nerovnosti, antipluralizmus a autoritarizmus.[4] Z hľadiska zahranično-politickej orientácie krajne pravicových subjektov zaujme výpočet až desiatich ideologických prvkov krajnej pravice: hypernacionalizmus, etnocentrizmus, antikomunizmus, antiparlamentarizmus, antipluralizmus, militarizmus, myslenie v duchu práva a poriadku, požiadavka silného vodcu, antiamerikanizmus a kultúrny pluralizmus.[5] V praktickej politike sa to prejavuje zdôrazňovaním etnického princípu a kritikou zahraničnej politiky USA a Západu reprezentovanej napr. vojenskou alianciou NATO alebo Európskou úniou. Krajní pravičiari odmietajú ekonomický liberálny poriadok, ktorý najmä neonacisti stotožňujú s ekonomickou nadvládou Židov (sionistov). Na pozadí súčasnej migračnej krízy sa rôzne ideologické a strategické prúdy krajnej pravice zhodujú tiež v potrebe ochrániť Európu pred „inváziou“ príslušníkov moslimského sveta (Pevnosť Európa resp. Európa národov). Dokonca, neonacisti koncept „Pevnosť Európa“ spájajú s vytvorením nacionálno-socialistickej bielej Európy.[6]

V otázke ukrajinského sporu o politické a ekonomické smerovanie sa krajní pravičiari dokázali zhodnúť na tom, že cesta smerom k EÚ, NATO či liberálnemu ekonomickému poriadku nie je správna. Avšak v prípade následného rusko-ukrajinského konfliktu je situácia menej prehľadná. Na jednej strane, kľúčové európske krajne pravicové subjekty, ako napríklad Národnodemokratická strana Nemecka (NPD) alebo grécky Zlatý úsvit, sa v konflikte na Ukrajine postavili na stranu Ruska, oceňujúc jeho boj za tradičné hodnoty, kresťanstvo, etnický nacionalizmus a vzdor voči liberalizmu, agresívnej politike NATO a slobodnému kapitalizmu Západu.[7] Podporu Putinovi vyjadrila aj predsedníčka francúzskeho Národného frontu Marine Le Pen, obhajujúca ruskú anexiu Krymu.[8]

Časť neonacistickej scény však v konflikte podporuje ukrajinských nacionalistov, keď sympatizujú s bataliónom Azov, spoluvytváraným predstaviteľmi krajne pravicovej strany Pravý sektor a Národno-socialistické združenia (NSA). Táto polovojenská jednotka podľa viacerých zdrojov združuje sympatizantov neonacistickej scény nielen z Ukrajiny a Ruska, ale aj z európskych krajín. Bojovať mali podľa ich slov proti imperializmu Ruska, ktorý narúša

[4] PFAHL-TRAUGHBER, A. (1999): Das Rechtsextremismus in der Bundesrepublik., s. 35.
[5] KLANDERMANS, B – MAYER, N. (2005): Right-wing extremism as a social movement., s. 48.
[6] MAREŠ, M et al. (2011): České militantní neonacistické hnutí (aktuální trendy), s. 11.
[7] AFP (2015): European far-right groups meet in Russia to show support for Ukraine incursion, s. 1.
[8] THAROOR, I. (2015): Europe’s far right still loves Putin. s. 1.

slobodu a hranice cudzieho štátu. Zároveň oslavujú Stepana Andrijoviča Banderu, ktorý počas a krátko po druhej svetovej vojne aj za podpory nacistického Nemecka bojoval za Ukrajinu nezávislú od Sovietskeho zväzu.[9]

Pozícia slovenskej krajnej pravice v otázke rusko-ukrajinského konfliktu nie je pre jednotlivé subjekty tak jednoznačná ako napríklad v prípade sporu o nezávislosť Kosova, kde proti sebe stál slovanský kresťanský národ a albánski moslimovia. V otázke Kosova slovenské krajne pravicové subjekty zhodne kategoricky odmietali nezávislosť Kosova a trvali na územnej integrite Srbska.[10] Situácia na Ukrajine je kvôli charakteru konfliktu zložitejšia, obaja aktéri sú totiž etnicky, nábožensky, kultúrne či jazykovo navzájom veľmi príbuzné národy.

Teoreticky sa však dajú identifikovať tri možné východiská pre tvorbu postojov slovenskej krajnej pravice ku konfliktu na Ukrajine. Po prvé, slovenskí predstavitelia krajnej pravice, vzhľadom na nacionalizmus ako základný ideový prvok krajnej pravice, môžu interpretovať postoj v tejto otázke podobne ako európske krajne pravicové zoskupenia – s dôrazom na právo každého národa na sebaurčenie. To sa však teoreticky môže vzťahovať nielen na právo etnických Rusov v oblasti Ukrajiny vytvoriť svoje vlastné štátne zriadenie, ale tiež na právo ukrajinského štátu chrániť svoju vnútornú či vonkajšiu suverenitu.

Po druhé, postoje slovenských krajných pravičiarov môžu prameniť z koncepcie panslavizmu resp. slovanskej vzájomnosti, ktorá má na Slovensku tradíciu a podporovali ju významné osobnosti slovenského národného obrodenia ako napr. Ľudovít Štúr alebo Pavol Jozef Šafárik.[11] Tí videli v podobe cárskeho Ruska významného spojenca v boji za politickú slobodu Slovanov v rámci Habsburskej monarchie a neskôr Rakúsko-Uhorska. V rámci panslavizmu a najmä Slovanofilstva sa poukazuje na kultúrnu resp. etnickú blízkosť s Ruskom, ktoré má v rámci slovanských národov dominantnú pozíciu. Odkaz panslavizmu a priateľského vzťahu k Rusku má sympatizantov na Slovensku aj v súčasnosti, čo je podľa Dulebu tiež dôsledkom skutočnosti, že Slováci nemajú s Ruskom tak negatívne skúsenosti ako napríklad Bielorusi, Ukrajinci či Poliaci.[12]

Atraktivita panslavizmu resp. slovanofilstva však tkvie aj v tom, že predstavuje akúsi alternatívu Západu.[13] Odmieta kultúrny model Západu, hlása tak protizápadné postoje založené na liberalizme a naopak, opiera sa o tie slovanské (resp. ruské) medzi ktoré patrí napríklad hlboká religiozita, silná hierarchia štátnej moci či spoločné vlastníctvo pôdy.

Zahraničnú politiku USA, vojnové operácie NATO a najmä inštitúcie globálnej ekonomiky (napr. Svetová banka alebo Medzinárodný menový fond) sú však pravidelným objektom kritiky aj neonacistickej a rasistickej (resp. antisemitskej) časti krajnej pravice. Tá interpretuje udalosti a trendy v spoločnosti nielen s prihliadnutí na záujmy a ochrany národa či širšej etnickej skupiny, ale tiež s dôrazom na zachovanie bielej rasy a dosiahnutie nacionálno-socialistického ideálu v širšom geografickom priestore. Tento transnacionálny koncept nacionálneho socializmu (neonacistami označovaný aj ako panarijanizmus) je tretím

[9] GORBACH, D. – PETIK, O. (2015): The rise of Azov, s. 1.

[10] V tejto súvislosti stoji za pozornosť názor predsedu SNS, ktorý prirovnáva situáciu na Kryme s tou v Kosove. Tvrdí, že SNS trvá na dodržiavanie hraníc dohodnutých po II. svetovej vojne, a v tejto súvislosti odmieta anexiu Krymu Ruskom rovnako ako jednostranné vyhlásenie nezávislosti Kosova od Srbska (SNS (2014). Andrej Danko: Rovnaký meter na Krym aj na Kosovo!).

[11] MARUŠIAK, J. et al. (2015): Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right, s. 14.

[12] DULEBA, A. (1998): From Domination to Partnership: The Perspectives of Russian-Central-East European Relations, s. 13.

[13] V súlade s prezentovaným kontrastom medzi Západom a Ruskom resp. Slovanmi napríklad niektorí slovenské politici vysvetľovali svoj odpor k vstupu Slovenska do NATO solidaritou so slovanskými národmi, pričom práve Rusko malo byť garantom vojenskej neutrality Slovenskej republiky (DULEBA, A. (1998): From Domination to Partnership: The Perspectives of Russian-Central-East European Relations, s. 38).

potenciálnym východiskom postojov časti slovenskej krajnej pravice, konkrétne tej extrémistickej. Sympatizanti týchto postojov odmietajú šovinizmus medzi bielymi (európskymi) národmi, keďže agresívny nacionalizmus medzi týmito národmi oslabuje bielu rasu. Prívrženci nacionálneho socializmu resp. bieleho nacionalizmu zvyčajne interpretujú politiku nepriateľov (Západ, USA, EÚ, NATO, Svetová banka, atď.) ako sionistami (rozumej Židmi) riadený systém, ktorým ovládajú svet. Z pohľadu rusko-ukrajinského konfliktu to však často vedie k rozporuplným výstupom, keď zo židovského sprisahania sa v rôznych diskusiách navzájom obviňovali antisemitskí prívrženci z oboch strán konfliktu.

Na záver tejto časti je však potrebné zdôrazniť, že jednotliví aktéri slovenskej krajnej pravice sú pri vytváraní postojov k ukrajinskej kríze a rusko-ukrajinskému konfliktu často krát ideologicky inšpirovaní zároveň všetkými troma uvedenými kategóriami (napr. kombinácia slovanskej solidarity a antisemitského postoja), hoci miestami môže dochádzať aj k disonancií niektorých myšlienok (napr. už spomínané pnutie medzi panslavizmom a bielym nacionalizmom resp. myšlienkou národného socializmu). Navyše, nedá sa predpokladať, že všetci krajní pravičiari pri svojej politickej aktivite prísne odvodzujú svoje správanie z rôznych zaužívaných konceptov a sledujú konzistentnosť svojich tvrdení. „Ideológov“ v rámci krajnej pravice je len pár a nie vždy majú primárne slovo v rámci jednotlivých zoskupení.

Tomu, aký priestor venovala ukrajinskej kríze a rusko-ukrajinskému konfliktu strana Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko a na akej báze formuje svoje postoje, sa bude venovať nasledujúca časť.

2 Postoj strany K-ĽSNS k ukrajinskej kríze a rusko-ukrajinskému konfliktu

Ľudova strana Naše Slovensko oficiálne vznikla vo februári 2010, avšak išlo len o formálne potvrdenie viacročného fungovania štruktúr politickej organizácie so stabilným a aktívnym vedením. Vrcholní predstavitelia tejto „novej“ strany na čele s volebným lídrom Marianom Kotlebom už v roku 2005 založili stranu Slovenská pospolitosť – národná strana, ktorú ale Najvyšší súd v roku 2006 rozpustil. V zdôvodnení konštatuje, že „*strana svojím programom* (Ľudový program – pozn. autora) *ako aj činnosťou porušuje Ústavu Slovenskej republiky, ústavné zákony, zákony a medzinárodné zmluvy, konkrétne čl. 12 ústavy, čl. 30 ústavy, čl. 33 ústavy*.“[14] Predstavitelia strany sa tak rozhodli založiť novú stranu Ľudová strana Naše Slovensko, ktorá vznikla ovládnutím bývalej Strany priateľov vína (neskôr Strana ľudovej sociálnej solidarity).[15] Registrácia strany Ministerstvom vnútra SR bola nevyhnutnou podmienkou jej účasti vo voľbách do Národnej rady SR v roku 2010, v ktorých strana získala 1,33 % hlasov voličov (33 724 hlasov). V roku 2012 získala 1,58 % (40 460 hlasov), avšak napriek slabému výsledku a odchodu niektorých členov strany si Marian Kotleba udržal silnú pozíciu v strane. V roku 2013 sa mu podarilo uspieť vo volebnom boji o post predsedu Banskobystrického samosprávneho kraja a v roku 2016 bola jeho strana Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko zvolená do Národnej rady Slovenskej republiky, keď dosiahla až 8,04 % (209 779) hlasov voličov.

Strana je organizovaná na vodcovskom princípe; pred voľbami 2016 sa dokonca rozhodla pridať k názvu strany aj priezvisko jej predsedu Mariána Kotlebu.[16]

Podľa predstaviteľov tohto politického subjektu je strana založená na 3 základných princípoch – národnom, kresťanskom a sociálnom, Nociar[17] či Kluknavská[18] však prejav

[14] PROP.sk (2005): Žaloba na SP.

[15] Ovládnutím strany namiesto založenia novej odpadla ľuďom okolo Mariana Kotlebu povinnosť splniť formálne podmienky kladené štátnymi orgánmi v otázke vzniku politickej strany.

[16] Správanie voličov ĽSNS vo voľbách v roku 2012 aj 2016 legitimizuje jeho postavenie, keď získal viac ako 70 % preferenčných hlasov z celkového počtu hlasov pre stranu.

týchto princípov vidia najmä v anticiganizme, sociálnom šovinizme, paternalizme resp. dôraze na právo a poriadok. K-ĽSNS odmieta členstvo Slovenska v štruktúrach NATO a EÚ, zdôrazňuje potravinovú a hospodársku sebestačnosť a zasadzuje sa za tradičné kresťanské hodnoty. Neprekvapuje preto, že strana v roku 2015 mobilizovala voličov k referendu o rodine a pravidelne ostro vystupuje proti západnému liberalizmu a právam sexuálnych menšín.

Je však potrebné zdôrazniť, že úspech strany v ostatných voľbách je dôsledkom zmeny politickej stratégie jej predstaviteľov, hlavne Mariana Kotlebu. Ako tvrdí Kluknavská[19] (2013), v roku 2006 Kotlebova skupina združená v rámci strany Slovenská pospolitosť – národná strana, venovala pozornosť najmä potrebe obrodenia slovenského národa s odkazmi na jeho korene a historické osobnosti, pričom sa otvorene hlásili k Slovenskému štátu a jeho prezidentovi Jozefovi Tisovi. Pred voľbami v roku 2010, 2012 a 2016 však už Kotleba venoval týmto témam minimálnu pozornosť a vystupoval najmä proti Rómom[20] a čoraz viac aj proti tradičným politickým stranám resp. politickým elitám.[21]

Postoj strany k ukrajinskej kríze resp. rusko-ukrajinskému konfliktu je špecifický. Hoci je strana Mariana Kotlebu často verejnosťou či sympatizantmi považovaná za proruské zoskupenie, strana sa tejto téme venuje len minimálne. Na jednej strane, Marian Kotleba bol medzi prvými politikmi, ktorý koncom januára 2014 (a teda ešte pred vypuknutím protestov na námestí v Kyjeve a násilnom konflikte v Donbase) z pozície predsedu Banskobystrického samosprávneho kraja poslal vtedajšiemu prezidentovi Viktorovi Janukovičovi otvorený list, v ktorom ho žiada, aby neustúpil skupinám, ktoré sa snažia nepokojmi a útokom na vládne inštitúcie rozbiť celistvosť Ukrajiny, ohroziť jej nezávislosť a zvrchovanosť. Zo samotného listu vyplýva, že Kotleba vníma dianie na Ukrajine ako konflikt medzi Západom, reprezentovaným Európskou úniou, USA či NATO a jedným zo slovanských národov. Tvrdí, že ako Slovan vidí, že cieľom organizácie NATO je priblížiť sa k Ruskej federácii, pričom záujmom EÚ je zasa rozšíriť trhy a získať ukrajinskú pôdu. Varuje pred vstupom Ukrajiny do Európskej únie, ktoré podľa neho okrem straty národnej suverenity prináša pre krajinu aj zhoršenie ekonomickej situácie.[22]

Na druhej strane, na oficiálnej stránke naseslovensko.net v sledovanom období február 2014 – júl 2015 nezaznamenávame ani jeden príspevok, ktorý sa venuje téme ukrajinskej krízy resp. ukrajinsko-ruského konfliktu. V júlovom (2014) čísle oficiálneho časopisu strany Naše Slovensko sa k téme ukrajinskej krízy resp. rusko-ukrajinského konfliktu predstavitelia strany vyjadrili len v jednom odstavci, keď súčasný tajomník strany Rastislav Schlosár príklad Ukrajiny využil na demonštráciu geopolitických ambícií NATO a USA a útokov proti Ruskej federácii.

Na oficiálnom profile Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko sa v sledovanom období zo 103 príspevkov zaoberá témou Ukrajiny len jeden, v ktorom autor spája dianie na Ukrajine so snahou Židov získať vplyv v tejto krajine. Na osobnom oficiálnom profile

---

[17] NOCIAR, T. (2012): Right-wing extremism in Slovakia, s. 5-7.

[18] KLUKNAVSKÁ, A. (2012): Krajne pravicové strany v parlamentných voľbách 2012 na Slovensku, s. 8.

[19] KLUKNAVSKÁ, A. (2013): Od Štúra k parazitom: Tematická adaptácia krajnej pravice v parlamentných voľbách na Slovensku, s. 258-281.

[20] Pozri napr. GURŇÁK, D – MIKUŠ, R. (2012): Impact of the Roma issue on electoral behavior in Slovakia, s. 18-27 alebo SMOLÍK, J. (2013): Krajněpravicové politické strany v zemích V4: historie a současnost, s. 395.

[21] Posun k populistickej politike potvrdzuje aj Marušiak, ktorý Kotlebu označuje za priamy príklad úspešnej transformácie extrémistu s krajne pravicovými koreňmi na úspešného populistického politika. (MARUŠIAK, J. et al. (2015): Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right, s.14.)

[22] Akokoľvek, Kotleba sa vyjadroval primárne k politickej kríze a nie k rusko-ukrajinskému konfliktu, keďže násilný konflikt medzi ukrajinskou armádou a proruskými separatistami vypukol až o pár mesiacov neskôr.

Mariana Kotlebu sa konfliktu Ukrajina-Rusko nevenuje priamo žiadny článok, ukrajinský konflikt bola spomenutý len raz, a to v súvislosti s kritikou USA a NATO.

Kvantitatívna obsahová analýza tak ukázala, že téma ukrajinskej krízy resp. rusko-ukrajinského konfliktu v sledovanom období vôbec nepatrila medzi témy K-ĽSNS, hoci strana má potenciál získať resp. mobilizovať na tejto téme pomerne významnú časť elektorátu, ktorá jednak sympatizuje s Ruskom a zároveň zásadne neodmieta program K-ĽSNS.[23] Autori publikácie *Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right*[24] tvrdia, že prieskumom potvrdená rusofília a protizápadné postoje môžu podľa nimi oslovených expertov prameniť z politickej kultúry slovanského nacionalizmu. Toto vysvetlenie by podporoval aj list M. Kotlebu Viktorovi Janukovyčovi, ktorý mu Kotleba podľa vlastných slov písal ako Slovan. Na základe obsahu tohto listu a tiež ostatných pár príspevkov, v ktorých sa zmieňuje ukrajinský konflikt resp. kríza, je však pravdepodobnejšie, že slovanský nacionalizmus hrá iba sekundárnu rolu. Postoj strany ku konfliktu predstavitelia strany formujú primárne na odpore k NATO, EÚ a USA. Aj samotnú ukrajinskú krízu, vyvolanú sporom o budúce politické a ekonomické smerovanie Ukrajiny, interpretujú ako snahu EÚ ovládnuť ukrajinskú pôdu a trh či záujem organizácie NATO (resp. USA) vojensky sa priblížiť k Ruskej federácii. A hoci analytikov či občianskych aktivistov často zvádza posudzovať postoje K-ĽSNS ako proruské, skôr sa domnievame, že istá sympatia k Rusku slúži len ako inštrument nepriateľského prejavu k NATO či EÚ.

Vyššie uvedené vysvetlenie potvrdzuje aj správanie a vyjadrenia zástupcov K-ĽSNS z mája 2016, kedy bola počas prejazdu ruských motorkárov zo skupiny Noční vlci na budove Úradu Banskobystrického samosprávneho kraja (BBSK) vyvesená ruská zástava.[25] Noční vlci, považovaní za predstaviteľov radikálneho ruského nacionalizmu, podnikli cestu po Slovensku pri príležitosti osláv víťazstva nad fašizmom. Zastavovali pri pamätníkoch Slovenského národného povstania (napr. Banská Bystrica, Jankov vršok či Slavín v Bratislave) a uctievali si pamiatku padlých partizánov a sovietskych vojakov bojujúcich proti nacistom či príslušníkom Hlinkovej gardy. Paradoxne, strana K- ĽSNS Slovenské národné povstanie tvrdo odmieta, považuje ho za protislovenský a komunistický puč podporovaný Moskvou. Naopak, glorifikuje vojnovú Slovenskú republiku 1939 – 1945, ktorá počas druhej svetovej vojny kolaborovala s nacistickým Nemeckom. Milan Uhrík, riaditeľ Úradu BBSK a zároveň podpredseda K-ĽSNS, sa v súvislosti s vyvesením zástavy dokonca verejne ohradil pred spájaním s rusofilstvom alebo rusofóbiou.[26] Neprekvapí preto, že najvyššie vedenie BBSK resp. K-ĽSNS sa s motorkármi počas ich návštevy na Slovensku oficiálne ani neoficiálne nestretlo. Prečo teda vedenie Úradu BBSK resp. K-ĽSNS podporilo Nočných vlkov? Obsah príspevku Uhríka, ktorý mimochodom získal veľmi silnú podporu sympatizantov K-ĽSNS, naznačuje, že vztýčenie zástavy bolo motivované skôr odporom k USA a NATO ako sympatiami k Rusku, keď v ňom jasne uvádza: „*My vnímame ako hrozbu*

[23] Ako tvrdí Oľga Gyarfášová z Inštitútu verejných otázok (IVO), až 31 percent Slovákov dôveruje Rusku (31 % nedôveruje), pričom USA dôveruje 27 % a nedôveruje až 45 % (TASR (2016): Veríte skôr USA alebo Rusku? Pozrite sa, aký postoj majú k mocnostiam Slováci). Sympatizanti krajnej pravice resp. ľavice sa aj vzhľadom na ich odpor k organizáciám NATO a EÚ k Ruskej federácii prikláňajú častejšie. Napríklad, Uhríkov príspevok o vyvesení ruskej zástavy na úrade BBSK bol na oficiálnom profile strany K-ĽSNS v prvej polovici roka 2016 štvrtým najobľúbenejším príspevkom (864 reakcií a 122 zdieľaní) z viac ako 100 príspevkov.

[24] MARUŠIAK, J. et al. (2015): Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right, s. 30.

[25] K-ĽSNS kladie dôraz na symboliku. V roku 2014 dal Kotleba, ako predseda BBSK, nariadenie zvesiť vlajku Európskej únie, ktorú nazval modrou okupačnou handrou. V auguste 2014 pri príležitosti osláv SNP vyvesil transparent „Yankees go home! STOP NATO!“ a v auguste 2015 pri tej istej príležitosti zasa čiernu vlajku.

[26] Milan Uhrík symbolické vyvesenie zástavy vysvetľoval na svojom oficiálnom FB profile ako prejav úcty k historickému priateľstvu medzi Slovákmi a Rusmi a *„ako symbol nádeje na zlepšenie vzájomných vzťahov našich národov do budúcnosti*“.

skôr americké transportéry prechádzajúce po našich cestách a americké stíhačky lietajúce na našom nebi,“ narážajúc na presun amerických vojsk cez územie Slovenskej republiky, čo Ministerstvo obrany Slovenskej republiky označilo za bežnú činnosť vyplývajúcu z nášho členstva v NATO.

Záver

Cieľom predkladaného príspevku bolo zistiť, do akej miery sa strana Kotleba – Ľudová strana Naše Slovensko zaoberala témou ukrajinskej krízy a rusko-ukrajinského konfliktu a analyzovať postoje strany v tejto otázke . Médiá a niektorí analytici naznačovali aktívnu proruskú orientáciu strany, ktorá mala byť údajne motivovaná aj ich finančnou podporou zo strany Ruska. Akokoľvek, kvantitatívna analýza ukázala, že strana K-ĽSNS na svojich oficiálnych kanáloch nevenovala ukrajinskej kríze resp. rusko-ukrajinskému konfliktu takmer žiadny priestor, hoci mnoho sympatizantov strany cez neoficiálne fanúšikovské skupiny Mariána Kotlebu či K-ĽSNS zdieľa proruské postoje. Kvalitatívna analýza príspevkov, ktoré aspoň zmienili ukrajinskú krízu či rusko-ukrajinský konflikt ukázali, že strana túto tému interpretuje cez odpor k Európskej únii, NATO či USA. Sympatie k Rusku v oficiálnych vyjadreniach a konaní predstaviteľov K-ĽSNS hrajú len sekundárnu rolu. Zistenia vedú k diskusii o ideových a politických dôvodoch nezáujmu K-ĽSNS o túto tému a Rusko, čo je vhodným predmetom prípadného výskumu v budúcnosti.

Zoznam použitej literatúry:

1. AFP (2015): European far-right groups meet in Russia to show support for Ukraine incursion. [online]. In: *news.com.au*, 23. 3. 2015 [Citované 3. 10. 2016.] Dostupné na: http://www.news.com.au/world/european-farright-groups-meet-in-russia-to-show-support-for-ukraine-incursion/news-story/30643026a40557f3f16bf5fcc1557790

2. BBSK. (2014): *Otvorený list M. Kotlebu Viktorovi Janukovyčovi*. [online]. In: *bbsk.sk*. [Citované 3. 10. 2016.]. Dostupné na: https://www.bbsk.sk/Aktuality.aspx?eventid=6a7b2e2b- 8ab1-461a-83fb-c8d70f85e39a&actiongroupid=2109&title=Medi%C3%A1lny%20servis%20-%20Tla%C4%8Dov%C3%A9%20spr%C3%A1vy&css=%20blue-box#dnn_ctr2559_ModuleContent

3. DULEBA, A. (1998): From Domination to Partnership: The Perspectives of Russian-Central-East European Relations. [online]. In: *Final Report to the NATO Research Fellowship Program, 1996-1998*. [Citované 3. 10. 2016.]. Dostupné na: http://www.nato.int/acad/fellow/96-98/duleba.pdf

4. GORBACH, D. – PETIK, O. (2015): The rise of Azov. [online]. In: *Open Democracy Russia and beyond*, 15.2.2016 [Citované 3. 10. 2016.] Dostupné na: https://www.opendemocracy.net/od-russia/denys-gorbach-oles-petik/rise-of-azov

5. GURŇÁK, D – MIKUŠ, R. (2012): Odraz rómskej otázky vo volebnom správaní na Slovensku – politicko-geografická analýza. In: *Geographia Cassoviensis*, 2012, roč.VI., č. 2, s. 18-27.

6. KLANDERMANS, B. – MAYER, N. (2005): Right-wing extremism as a social movement. In: Klandermans, B -Mayer, N. *Extreme Right Activists in Europe*. New York: Routledge, 2005, s. 3-16.

7. KLUKNAVSKÁ, A. (2012): Krajne pravicové strany v parlamentných vobách 2012 na Slovensku, In: *Rexter*, 2012, 01, s. 1-31.

8. KLUKNAVSKÁ, A. (2013): Od Štúra k parazitom: Tematická adaptácia krajnej pravice v parlamentných voľbách na Slovensku, In: *Politologický časopis*, 2013, roč. 10, č. 3, s. 258-281.

9. KYSEĽ, T. (2016): Lídri extrémistov sa rozhádali. Silný Kotlebov rival zakladá vlastnú stranu. [online]. In: *Aktuality.sk.* 18.7.2016 [Citované 3. 10. 2016.] Dostupné na: https://www.aktuality.sk/clanok/355633/lidri-extremistov-sa-rozhadali-silny-kotlebov-rival-zaklada-vlastnu-stranu/

10. MAREŠ, M. et al. (2011): *České militantní neonacistické hnutí (aktuální trendy).* Praha: OBP MVR, 2011.

11. MARUŠIAK, J. et al. (2015): *Marching towards Eurasia. The Kremlin connections of the Slovak far-right*. Political Capital Kft., s. 1-59.

12. NOCIAR, T. (2012): *Right-Wing Extremism in Slovakia*, 2012, [online] citované [2. 10. 2016] Dostupné na http://library.fes.de/pdf-files/id-moe/09567.pdf

13. Oficiálny profil Mariana Kotlebu a Kotleba-Ľudová strana Naše Slovensko na sociálnej sieti Facebook.

14. PFAHL-TRAUGHBER, A. (1999): Das Rechtsextremismus in der Bundesrepublik., Mníchov: Verlag C. H. Beck, 1999.

15. PROP.sk (2005): Žaloba na SP. [online]. In: *prop.sk.* [Citované 3. 10. 2016.]. Dostupné na: http://www.prop.wz.cz/zaloba_na_sp.htm

16. SMOLÍK, J. (2013): Krajněpravicové politické strany v zemích V4: historie a současnost. In: *Sociológia*, vol. 45, 2013, No. 4, s. 385-410.

17. SNS [Slovenská národná strana]. (2014): *Andrej Danko: Rovnaký meter na Krym aj na Kosovo!* 2014, [online] citované [2. 9. 2016]. Dostupné na http://www.sns.sk/aktuality/andrej-danko-rovnaky-meter-na-krym-aj-na-kosovo/

18. STRUHÁR, P. (2016): Solution of Roma Issue by Slovak Far Right Parties in Parliamentary Elections. [online]. In: *University review*, 2016, roč. 10, č. 1, s. 26-29.

19. TASR (2016): Veríte skôr USA alebo Rusku? Pozrite sa, aký postoj majú k mocnostiam Slováci. [online]. In: *hnonline.sk*, 23. 5. 2016. [Citované 5. 10. 2016.]. Dostupné na: https://hnonline.sk/slovensko/667359-verite-skor-usa-alebo-rusku-pozrite-sa-aky-postoj-maju-k-mocnostiam-slovaci

20. THAROOR, I. (2015): Europe's far right still loves Putin. [online]. In: *Washingnton Post*, 18. 2. 2015 [Citované 3. 10. 2016.] Dostupné na: https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2015/02/18/europes-far-right-still-loves-putin/?utm_term=.badc34fc98a5

Kontakt:
Mgr. Pavol Struhár, PhD.
Katedra politológie
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2
911 50 Trenčín, Slovenská republika
e-mail: pavol.struhar@tnuni.sk

MEDIATION AND COURT

Liudmila Surma

Department of International Law, Faculty of International Relations,
University of Economics in Bratislava, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovakia,
e-mail: liudmila.surma@euba.sk, ludmila-sr@yandex.ru

Sooner or later, at some point in their lives, everybody faces differences, which can later evolve into a dispute. If there is a dispute, parties always try to find a way to resolve it. To date, there are enough such methods. However, not all of them may be the most appropriate and effective. Therefore, on the basis of certain criteria, each decides for himself, which procedure will be applied to resolve the dispute.
Key words: dispute, methods of dispute resolution, court, arbitrary court, mediation, negotiations, advantages of mediation, possibilities of mediation, mediator, trial.
JEL: J52

Introduction

Many believe that the main method of dispute resolution is justice, which is administered through state judicial bodies. That is true, since any state court represents the judiciary. However, at the same time, we know that the court hearing of a dispute is not always the most advantageous and beneficial for the parties. There are obviously other ways to settle a dispute, which are the most appropriate for participants to differences of opinion. It is worth to note mediation among them, which has a special place and a special urgency.

Types of dispute resolution methods

As you know, today there are various ways of resolving and settling disputes. There are some known and available to everybody: court, arbitration, mediation, negotiations. And the most common, of course, is the court. Being a state body, which administers justice in the course of hearing administrative, criminal, family, civil, labour and other types of cases in the procedural order as prescribed by law of the country concerned, the court gives the parties to the dispute an opportunity to reach its resolution. The court passes a judgement, which has the binding nature of its execution in relation to the parties. However, how this judgement will be carried out, what is required from the parties and other participants in the judicial process, how much effort and financial resources and, not least, the time parties need to spend to resolve a dispute – all these criteria are not always taken into account when parties decide on the method they will, after all, use to settle the dispute.

Arbitration. What should we know about it? This is a way non-state arbitrators consider the case and make a binding decision on the parties. Mediation-arbitration is a combined procedure for alternative dispute resolution, which begins as mediation, and if you cannot resolve the dispute or its separate part, it shall be submitted for arbitration by means of mediation. In this procedure, a person who acts as a mediator, then acts as an arbitrator. Thus, if the dispute is submitted for arbitration, there is no need for the arbitrary to hear the parties' pleadings and study evidence, which has already been studied at the mediation stage. This procedure has a stimulating effect on the parties, who realise that if they do not take all

reasonable efforts to resolve the dispute peacefully through the mediation stage, it will be promptly resolved by the arbitrator.[1]

There are various types of arbitration. However, it should be emphasised that this method results in the decision that is binding for execution by the parties in the future.

In both cases, it is clear that the decision is made by the judge during the proceedings, and by the arbitrator — in arbitration. And this decision is of mandatory character.

What can be said about such method of dispute resolution as mediation? Mediation is a procedure to resolve the dispute, which has arisen between the parties, with the help of a third neutral and independent, impartial party — a mediator, who does not make a decision, but only guides each party to make their decision, which would be reciprocal and mutually beneficial for both of them. The mediator only manages the process of mediation so that the parties themselves would work out a solution, which is the most favourable for them. The mediator facilitates the execution of the just and favourable resolution of the dispute process.

Independence of the mediator is primarily manifested in the fact that he does not have the right: – to represent the interests of any party; – to provide the parties with legal, advisory or other assistance; – to carry out his/her activities, if he/she is personally (directly or indirectly) interested in the outcome, including being in kinship relationship with the party; – to make public statements on the merits without the consent of the parties. The mediator should not place any of the parties through his/her actions in a privileged position, or diminish the rights and legitimate interests of the parties. He/she also does not have the right to make proposals for a settlement of the dispute (although the parties may agree to grant him/her such powers).[2]

The judicial and arbitral dispute resolution methods are retrospective in nature, while mediation is promising.

Negotiations are a conciliatory in nature procedure, with the help of which the parties themselves carry out a negotiation process, helping to resolve the dispute or disagreement. In this procedure, there is no third party that helps both parties, and a decision is made at the discretion of the parties only.

To select an adequate method of dispute resolution or settlement of the conflict, it is necessary not only to consider the specifics, advantages and disadvantages of a particular method of the legal settlement of disputes, but its procedural specifics, the existing relationships between the parties, as well as the following criteria:

1) Objective (substantive outcome), which the parties (party) seek(s) to achieve when using any method of conflict settlement: protection of subjective rights, coordination of interests of the parties or establishment of certain circumstances;

2) Specific procedural result of applying the method of resolving the legal dispute — the decision by the state court or arbitral tribunal, mediation agreement, their legal consequences for the parties to the dispute;

3) costs of using any other method of settlement of the conflict: gains should cover the costs of their implementation;

4) time consumed;

5) maintaining the confidentiality of information;

6) maintaining partnership relationships;

---

[1] Concept, Classification and Main Types of Alternative Dispute Resolution. A.YU. KONNOV. Russian Law Journal, 2004, N 12.

[2] Resolving Disputes in a New Fashion: Mediation Procedure. V. Belkovets, leading expert on legal issues. Practical Accounting Magazine. October 27, 2010. http://www.buhgalteria.ru/article/n43673.

7) need to obtain decisions (precedent) by the competent authority, etc.[3]

The main factors of economic nature that determine the choice of one or another form of protection of the right are the size of disputed claims (the intended result is the goal) and costs that the parties must bear for adjudication (cost of getting results).

Based on the above, it is worth noting that the most common way to resolve the dispute is the court, and the most appropriate is mediation.

Advantages and possibilities of mediation

The advantages of mediation were covered by many: both lawyers from different countries and legislators, and even by dispute subjects.

They include:

- operative and mutually beneficial dispute resolution through negotiation at the most convenient time for the parties;
- independent proposal of options to find a way out of the current conflict situation and elaboration of a mediation agreement mutually acceptable to both parties;
- preservation of business partnership relations and mutually beneficial cooperation in the future;
- voluntary fulfilment of the mediation agreement obligations by the party;
- no non-prevailing party.

In this regard, it is worth noting that the mediation institute provides the following possibilities for the parties:

1. Positive and effective control over the analysis of problems and search for their solutions in case of conflicts.
2. Help to the parties to be careful during negotiations, to take into account all the circumstances and prospects of the case.
3. Balance between formal intervention of an independent party and consideration of the case, taking into account all the circumstances and interests of the parties.
4. Insurance of the possibility to actively assist by a neutral third party (mediator) in the management of a complex dialogue.
5. Help to remove restrictions and eliminate the paralyzing effect that too strict rules of formal legal proceedings imposed by the judicial system have on the negotiations.
6. Possibility to save financial costs during the negotiation procedure and implementation of the resulting agreement as well as to save time.
7. Provision of a coordinated decision achieved in the negotiations.

Comparison of mediation and dispute resolution by court

Despite the fact that dispute resolution by court is the most common method of resolving a dispute, it is, however, not always effective and economically reasonable. The lack of consideration of disputes by courts may result in overload of courts, proceedings that may sometimes be quite exhausting for the parties, and sometimes even have unqualified treatment of cases. There is also a number of other drawbacks in the judicial system, which are inherent to each country individually. It is important to note that today around the world there is no such judicial system, which is fully able to provide not only a fast and low-cost, but effective resolution of the dispute between the parties that would satisfy the parties. Unfortunately, no state has such judiciary system.

[3] Kachitskaya Ekaterina, lawyer/licensee, mediator, chairman of the permanent court of arbitration Dispute Settlement Centre LLC with Umnaya Tekhnika LLC. Comparison of mediation, litigation and arbitration. Minsk, 2015.

In this regard, it is worth paying special attention to the institution of mediation, which is gathering its momentum of development and worldwide distribution every year. The institution of mediation has begun to expand rapidly its territory. America's popular conciliation procedures quickly penetrated into other common law countries: England, Ireland, Canada, India, Australia — and then spread throughout Europe. Mediation has been formalised in legislation or at a different level in the Netherlands, France, Germany, Belgium, Switzerland, and Italy. Today, the institute of mediation is actively developing in many EU countries, and some countries such as Austria, Slovenia, Hungary, Bulgaria, Romania, Poland have adopted laws on mediation, which regulate the relations connected with the mediation procedure in civil law (including family, commercial) conflicts and dispute resolution in the areas of public law.[4]

What is the comparison of the two methods of dispute resolution?

In court dispute resolution, the process may start against the will of one of the parties. In mediation, we have the contrary situation — this procedure is exclusively voluntary.

In proceedings before the court, the judge is appointed, and in mediation, the mediator is chosen by the parties themselves. On the basis of the qualification components, professional experience, reputation, and other criteria, the parties may choose a mediator on their own.

As it has been said many times in this article, the court makes a decision itself guided by the law and its own beliefs, which is not the case for mediation. The judge is endowed with certain powers. At the same mediation, the mediator does not make decisions. He has no authority. The mediator only contributes to the development of an independent decision by the parties.

If the dispute is considered by court, we should take into account the publicity of the process, which is not true of mediation, where the process is completely confidential.

In court, the parties compete, whereas they cooperate in mediation.

Court proceedings are quite a time-consuming procedure. Consideration of some cases can take years and even decades. It depends on legal relations and on the country as well. Mediation is fast enough, compared with the court procedure for resolving the dispute. Here, we should only take into account the wish of the parties to reach mutual agreement.

Conclusion

Basing on the above, as well as the presented comparison, we should say that mediation is a both morally and financially effective way, which facilitates promoting cooperation of the parties. It is this process, which helps the participants to the process to resolve the dispute and to find the most appropriate solutions that will suit them rather than as if the parties go to court to resolve their differences of opinion.

Why use mediation in resolving the dispute?

Because it is:

EFFECTIVE: agreements reached by the parties in the course of conciliation procedures are executed more often than judgments.

CHEAP: use of conciliation procedures does not entail the need for incurring judicial expenses; if the parties have concluded the settlement agreement, 50% of state duty will be returned

FAST: if you wish, you can settle the dispute within a few hours.

SAVING BUSINESS RELATIONS: in case of reconciliation, business relations between the parties not only continue, but will become even stronger.

PROTECTION OF THE "WEAK" PARTY, which does not always have the

[4] Mediation: from its origins to the present state. O. Yu. Stepanova, Specifically for http://deliktor.ru

opportunity to involve highly qualified lawyers to protect its interests.

ALL IN THE HANDS OF THE PARTIES: using conciliation procedures, the sides come to the reconciliation result that suits all of them, in contrast to the trial where the decision is made by the court.

CONFIDENTIAL: conciliation procedures are characterized by the absence of publicity to avoid disclosure of confidential information.

FOCUS ON THE INTERESTS OF THE PARTIES: use of conciliation procedures allows satisfying the real interests of the parties.

SELECTION OF THE MEDIATOR: with some conciliatory procedures, the parties may independently choose a person, who would help to resolve a dispute, which raises confidence of the parties to such person and strengthens the authority of the reconciliation result.

COMFORT, TRUST AND COOPERATION: lack of necessary elements of the procedural form and judicial attributes creates a psychological comfort for the parties to the dispute, an atmosphere of trust and cooperation.[5]

References:

1. Directive 2008/52/EC of the European Parliament and of the Council of 21 May 2008 on certain aspects of mediation in civil and commercial matters.

2. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985), with amendments as adopted in 2006.

3. Mediation: from its origins to the present state. O. Yu. Stepanova, Specifically for http://deliktor.ru.

4. V. Belkovets, leading expert on legal issues. Resolving Disputes in a New Fashion: Mediation Procedure. Practical Accounting Magazine. October 27, 2010. http://www.buhgalteria.ru/article/n43673.

5. A. Yu. Konnov Concept, Classification and Main Types of Alternative Dispute Resolution. Russian Law Journal, 2004, N 12.

6. Ekaterina Kachitskaya, lawyer/licensee, mediator, chairman of the permanent court of arbitration Dispute Settlement Centre LLC with Umnaya Tekhnika LLC. Comparison of mediation, litigation and arbitration. Minsk, 2015.

7. Andrei Zabara, Deputy Chairman of the Supreme Court of the Republic of Belarus. Litigate of Mitigate. Sovetskaya Belorussiya No. 121 (25003). Tuesday, June 28, 2016.

8. Yuliya Litovtseva, head of dispute resolution and mediation practice, PhD. Negotiation, mediation, court or arbitration: where to start when selecting the most effective dispute resolution procedures? February 2013 Moscow, Russian Federation.

9. Tsisana Shamlikashvili, president of the National Organisation of Mediators, scientific director of the Centre for Mediation and Law. Place of mediation in the system of

[5] http://www.arbitr.ru/conciliation/

alternative dispute resolution. When the use of mediation is more preferable? http://www.garant.ru/ia/opinion/shamlikashvili/464686/

10. Pavel Shtepan, Vice President of the St. Petersburg International Commercial Arbitration, chairman of the Chamber of disputes in the field of real estate and appraisal, chairman of the Board of Directors of the JURINFORM CENTRE Consulting Group. Alternative methods of dispute resolution. http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1129449

11. G.V. Sevastyanov Anthology of alternative dispute resolution. Autonomous Non-profit Organization “Editorial Board of “Court of Arbitration” journal”. Russia, 2009.

12. http://www.arbitr.ru/conciliation/

13. http://officium.law/медиация/

14. http://www.nphmao.ru/mediaziya/214-chto-takoe-meediaziya.html

Contact:
Mgr. Liudmila Surma
Department of International Law
Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava, Slovakia
Dolnozemská cesta, 1/b
852 35 Bratislava, Slovakia
e-mail: liudmila.surma@euba.sk
ludmila-sr@yandex.ru

THE ISSUE OF EXPORT PROMOTION IN NEW CONDITIONS

Dmitry Syrtsov – Olga Syrtsova

Department World Economy, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs
of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

State regulation of foreign economic activity, which is oriented towards solving strategic tasks of national economy and towards enhancing the country's foreign economic complex, is closely connected to the country's foreign economic policy. Different principles of establishing foreign economic policy dominate at various development stages, but they are always defined by nationwide interests of the country. At the same time its main directions remain almost the same. For any countries the means of supporting exporters and the respective national system must be the means of economic development, business competitive advantage enhancement and the creation of the conditions for fair competition. As far as the developed countries are concerned, several models of organizing national systems of export promotion can be singled out. Practically all developed countries have quickly reacted to the change in international conjuncture within the period of crisis and have modernized their national systems of export promotion making them more flexible and complex from the point of view of the mechanisms used.

In our opinion, thus, the national export promotion can and should play a significant role in integrating national economy into international economy contributing to strengthening the country's international competitiveness. Export promotion by the government is justified as the government's income from export activity exceeds the expenses substantially. The government frequently supports companies exporting advanced conversion products by stimulating not only export in general, but export production in particular. Thus, it can be argued that such governmental support contributes to the high-technological and innovative development of economy. From our point of view, it is indeed hard to single out the results of only applying the means of export promotion and to evaluate their effects as they fall under the influence of various factors being both internal and external. On the other hand, this makes it necessary to single out, analyze and take into consideration such factors when the improvement of the national system of export promotion as a constituent part of foreign economic policy and the creation of relevant measures and mechanisms come to the fore.

Key words: export, promotion support. competition, national systems, trade agreements, high-technological, innovative development

JEL: O30

The role of foreign economic policy in the public administration system has been growing in the context of internationalization and globalization of business activity accompanied by the enhancement of international economic relations importance [5]. Foreign economic policy is the policy operated by the government in the field of exporting and importing goods and services, customs tariffs, charges, constraints, attraction of foreign capital, foreign loans, export of direct investment, etc. Foreign economic policy is a goal-oriented and complex program of actions taken by legislative and executive power in order to develop and improve the effectiveness of all foreign economic relations [18].

State regulation of foreign economic activity, which is oriented towards solving strategic tasks of national economy and towards enhancing the country's foreign economic

complex, is closely connected to the country's foreign economic policy. The key principles of the state regulation of foreign economic activity are as following: protection of foreign economic policy participants', Russian producers' and consumers' rights and interests; equality and non-discrimination of the participants of foreign trade activity; reciprocity towards another country (a group of countries); the choice of measures of the state regulations of foreign trade activity; publicity in the field of developing, introducing and implementing the measures of the state regulation of foreign trade activity; justification and objectivity of implementing the measures of the state regulation of foreign trade activity, etc.

The power of federal authorities, government authorities of the subjects of the Russian Federation and local government authorities in the field of foreign trade activity is defined by the Federal law. According to Russian legislation, the power of federal authorities in the field of foreign trade activity includes the following [4]: defining the concept and strategy of developing foreign trade relations and main principles of trade policy of the Russian Federation; protecting economic sovereignty and economic interests of the Russian Federation and Russian people; regulating foreign trade activity, etc.

The power of public authorities of the subjects of the Russian Federation in the field of foreign trade activity [4] includes the following: conducting negotiation and reaching agreement on cultivating foreign economic relations with the subjects of foreign countries; having own representatives in trade missions in foreign countries at the expense of the funds of the subjects of the Russian Federation by agreement with federal executive authorities and the Ministry of foreign affairs of the Russian Federation, etc.

Foreign economic policy of the country is a defining constituent of the country's foreign policy, a crucial means of enhancing national economic security. Governments of countries often shape their country's foreign policy, develop foreign political relations, make essential political decisions and introduce initiatives on the basis of the requirements of foreign economic policy putting ethnic, religious, cultural and other factors aside [18].

Foreign economic policy is closely connected with the internal strategy of economic and social development of the country. The key principles of the country's foreign economic policy must be based on the peculiarities of the economic situation. At the same time foreign economic policy influences the content and tempos of operating internal socioeconomic policy considerably and can assist in the realization of internal socioeconomic programs [8].

Foreign economic policy may be based on both the theories of free trade, which presupposes removing barriers against the development of international trade, and protectionism theories, which protect the internal market of the country, promoting national producers (exporters) not only at the markets of countries but also at certain external commodities markets. Different principles of establishing foreign economic policy dominate at various development stages, but they are always defined by nationwide interests of the country. At the same time its main directions remain almost the same.

The country's foreign economic policy of two types can be singled out [18]. The first level is represented by foreign economic policy of the regional level (in this case the general principles of foreign economic policy are changed and elaborated taking into account certain judicial and economic conditions of the country's relations with regional political and economic integration groups or economic unions of countries). The second level is occupied by foreign economic policy of the state level (the peculiarities of the whole complex of relations with a certain country are taken into account).

Russian foreign economic policy is oriented towards improving the competitiveness of economy, diversifying it, stimulating investment activity, by means of maintaining investment, foreign economic, insurance, consultant and other internal and external project activities set by the law, including the development of foreign capital oriented towards the improvement of infrastructure, innovations, special economic zones, environmental

protection, the support for Russian goods and services export, and the support for small and medium business [3].

The world practice of export promotion has existed for several decades [25]. The general agreement on common requests applied to export promotion by the government developed as part of the Organization of Economic Cooperation and Development, was signed in 1992. As it was signed, the rules of promoting national exporters for all EU-countries became obligatory. Whatever the world market environment and the politics of certain countries, the key principles which are followed by international organizations (the WTO and the European Union in particular) are oriented towards stabilizing the development of international trade and eliminating its constraints, deterioration of customs barriers and achieving equality among countries [26], which should be taken into account when designing and improving national systems of export promotion.

FOREIGN ECONOMIC POLICY	Import policy
	Export policy (including the norms regulating economic and technical cooperation with foreign countries);
	Regulation of the external financing of export and import operations and foreign investment
	Principles of internal financial export promotion and import operations (starting with the use of own current assets and various forms of attracted financial resources – direct subsidizing, firm and bank loans and credits, etc.)
	Currency regulation (including national currency exchange rate regulation, currency control);
	Regulation of the national investment abroad

he content of the country's foreign economic policy
Source: created by the author in accordance with [1]

The actions on export promotion occupy a special place in foreign economic policy as their main aim is developing economy and contributing to its equation. As a matter of fact, the concept of state support for economy appeared long ago. In this respect the means of supporting exporters and the respective national system must be the means of economic development, business competitive advantage enhancement and the creation of the conditions for fair competition in both developed and developing countries [10, 24]. The works devoted to the development of the export promotion concept are mostly based on the theories of "spatial competition" and on some late works [16, 27]. At present a considerable number of authors who study the peculiarities of the modern international economy argue that the phenomenon of "global competition" has emerged. They interpret this term as "degenerate competition" [2], which is global and typical for global monopolies domineering, for uniting

markets and is negative in its nature as it leads to the degradation of the market weakest participants. Others claim that the peculiarity of the modern competition is the fact that "the subjects of the competition come from the outside finding application objects in the country in question" [29].

When studying the dynamics of the international exchange one can single out several peculiarities.

1. Transnational companies, which form markets of the oligopolistic type, lead in the field of international exchange.
2. International organizations and corporations influence the structure of market competition, especially at industrial markets of the strategically crucial branches, which is conditioned by the development of integration processes [1].
3. Explicit and implicit methods of protectionism are used at the national and supranational levels [19]. This can be illustrated by the EU complaint against the USA about the latter's permission given to national companies to create subsidiaries in order to maintain export but not to pay income tax. The WTO experts have acknowledged that this is in fact "a veiled form of export subsidizing" [11].

Thus, taking into account what has been mentioned above, it can be said that the dynamics of the changes in world economic relations, their globalization and the concurrent processes of the localization of economic relations make the processes of modern economic development complicated, multi-faceted and vague. There appears an objective necessity for the government to carry out such foreign economic policy which could help national companies to maximize their success at foreign markets. This leads to the enhancement of the government's role and the governmental support for international exchange is still as acute as it used to be despite the intensified tendencies of modern foreign economic activity liberalization. The actions on export promotion are important for every country irrespective of the level of economic development, their goals, production capacity and structure in both developed and developing countries. On the other hand, the government's role in this process cannot be limited by the principles of market economy.

In its nature the support for export by the government is oriented towards strengthening national companies' competitiveness at international markets, creating the conditions for more successful promotion of interests of national business at foreign markets and is offensive in character. This support is used by exporting companies in order to diminish their risks and expenditures, which facilitates revenue increase, business development, employment rate increase, which positively influences the budget of the country and the reinforcement of the economy.

The attention to export activity is determined by constantly changing international economy and the content of multi-faceted internationalization processes [6,9,12,13,15,17,22,23,28]. The changes are connected with the spread of new technologies, the development of new trade agreements between countries, the demolition of trade barriers, financial problems of the market, etc. [7]. It is these factors that have given birth to a new type of international companies known as "born globals" or "international new ventures (INVs)", which introduce their own changes to the classical "step-by-step" theories [14,20] of the company's development and coming into foreign market (of traditional internationalization stages). However, these theories are still as acute.

As far as the developed countries are concerned, several models of organizing national systems of export promotion can be singled out.

The first model of organizing national systems of export promotion (the USA, the UK) is based on market domination, sustaining the freedom of economic management and of foreign economic activity by the managing subjects. The government supports export by means of legislative (based primarily on the Anglo-Saxon law), taxation and monetary policy.

The content of the measures realized by the institutions – subjects of the national system of export promotion is rather limited and is defined by macroeconomic processes (including stock model of financial market) and is oriented primarily towards stimulating market mechanisms. In the countries of this group the support for small and medium business is rather considerable. The government's effort goes into creating favourable business climate, developing internal factors of increasing competitiveness of managing subjects with a wide range of means of supporting exporters indirectly (including the pre-export stage) and developing various information-consultant means which may even include attracting highly qualified professionals to this work. At the same time, the means of direct financial support (export credits, guarantees, insurance, etc.) are used extensively. However, the initiative in undertaking export activity is held primarily by the managing subjects.

The second model is chosen by the countries (Germany, Switzerland, Japan, France, etc.) whose governments express a clear viewpoint and are oriented towards international demand, where intensive governmental policy of supporting competition is implemented, complex means of export promotion are used and exporters' technological development is stimulated (including the mechanisms of maintaining partnership between the government and private traders). The financial support of export is based on the bank model and export activity is financed mostly by means of using companies' income, financial industrial groups (Japan), bank credits, insurance. The EU countries are considerably influenced by European integration and general approaches to export promotion.

The peculiarity of the third model of building up the national system of export promotion (Canada, Australia) consists in the government's viewpoint and its influence on export promotion being weaker than in the previous model, but stronger than in the first one.

Practically all developed countries have quickly reacted to the change in international conjuncture within the period of crisis and have modernized their national systems of export promotion making them more flexible and complex from the point of view of the mechanisms used.

In our opinion, thus, the national export promotion can and should play a significant role in integrating national economy into international economy contributing to strengthening the country's international competitiveness. Export promotion by the government is justified as the government's income from export activity exceeds the expenses substantially.

The government frequently supports companies exporting advanced conversion products by stimulating not only export in general but export production in particular. Thus, it can be argued that such governmental support contributes to the high-technological and innovative development of economy. More than that, export promotion by the government must diminish the influence of various negative phenomena, which appear in global economy from time to time, by compensating for business losses and by increasing business power at international markets, especially when the cultivation of new markets is concerned.

In Russia, there is a problem of reducing the number of manufacturing enterprises, the industry, which is considered the basis for modernization. The basis of the growth of exports in the world is access to foreign markets of new producers, and not due to increased exports of existing companies.

The structure of Russian exports [30] a significant proportion of occupied natural resources. Mineral raw materials is about 70% of the exports of the Russian Federation, while exports of machinery and equipment is about 6%, which is low.

The complexities of customs clearance and VAT refund practices are major challenges for small and medium-sized companies, which go to export markets. As a result, the market is dominated by large companies that are able to overcome these difficulties.

In order to promote export products and increase export volume, a number of means and tools can be used in modern economy, starting with creating favourable climate for

exporters and finishing with stimulating measures for developing high-technological export production. Practically every country has special institutions for export promotion.

From our point of view, it is indeed hard to single out the results of only applying the means of export promotion and to evaluate their effects as they fall under the influence of various factors being both internal and external. On the other hand, this makes it necessary to single out, analyze and take into consideration such factors when the improvement of the national system of export promotion as a constituent part of foreign economic policy and the creation of relevant measures and mechanisms come to the fore (table 2).

Table 2 Main internal and external factors

Internal factors	***External factors (active in the partner country)***
General political and socioeconomic situation *The level of innovative development, equipment and technologies in use* *The scale and the sectoral structure of productive forces* *Scientific and technological potential (acquired knowledge, information and so on)* *The state of natural resources* *Climate conditions* *The balance between production and consumption (quantitative and structural characteristics of the internal market)* *The state of financial market* *Exchange rates of the national currency* *The availability of internal capital resources, their cost and conditions of their use* *Investment climate* *Quantitative and professional composition of able-bodied population, etc.* *The peculiarities of internal demand*	*General political and socioeconomic situation in the partner country* *The peculiarities of foreign political and economic relations with the partner country* *The level and dynamics of innovative development, equipment and technologies in use* *The level and dynamics of the development of productive forces, their scale and structure* *The dynamics of internal production capacity and its structure, demand and consumption* *The state of balance of payment of the country in question* *Complementarity between the government's economy and that of the partner country* *The peculiarities of the legal regulation of foreign economic activity (current international agreements and contracts taken into account)*

Source: created by the author in accordance with [1, 21]

Conclusion

Despite the difficulties during the investigation of the issue in question, all researchers agree that export promotion by the government is necessary and must be an essential constituent of foreign economic policy. However, the issues of the effectiveness of measures and trends, instruments and mechanisms of export promotion remain unresolved and need to be settled.

Reference

1. Burmistrov V.N. Mezhdunarodnaya torgovlya. M.: Vest', 2008. s. 60. (Бурмистров В.Н. Международная торговля. М.: Весть, 2008. с. 60).

2. Delyagin M. Rossiya v global'noj konkurencii. Mirovoj krizis: obshchaya teoriya globalizacii. M.: INFRA-M, 2003. s. 273. (Делягин М. Россия в глобальной конкуренции. Мировой кризис: общая теория глобализации. - М.: ИНФРА-М, 2003. с. 273.)

3. External economic strategy of the Russian Federation until 2020 (Vneshneehkonomicheskaya strategiya Rossijskoj Federacii do 2020 g.) http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreigneconomicactivity

4. Federal'nyj zakon ot 8 dekabrya 2003 goda №164-FZ «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovanii vneshnetorgovoj deyatel'nosti» (Federal law of December 8, 2003 №164-FZ "On the Fundamentals of State Regulation of Foreign Trade")

5. Gosudarstvennoe regulirovanie ehkonomiki. Pod red. I.N.Myslyaevoj, N.P.Kononkovoj, M.: Izd-vo Mosk. Un-ta, 2010. 440 s. (Государственное регулирование экономики. Под ред. И.Н.Мысляевой, Н.П.Кононковой М.: Изд-во Моск. Ун-та, 2010. 440 с.)

6. Albaum G., Duerr E. International Marketing and Export Management. Harlow.: Pearson Education Limited, 2008. 6th Edition. 711 p

7. Dean D.L., Menguc B. & Myers C.P. Revising firm characteristics, strategy and export performance relationship: A survey of the literature and an investigation of New Zealand small manufacturing firms. Industrial Marketing Management, 2000, 29. p. 461-477.

8. Dykin A. Konkurentosposobnost' Rossii v global'noj ehkonomike. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 2003. c. 4 (Дыкин А. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М.: Международные отношения, 2003. с. 47)

9. Freeman S. Key Issues In Understanding the Internationalization Process of the Small Firm: An Australian Perspective // Sustaining Growth and Performance in East Asia: The Role of Small and Medium Sized Enterprises Vol. III / by Ch. Harvie, B-Ch. Lee. – Cornwall.: MPG Books LTD, 2005. p. 209-233

10. Gerber J.B. Export Promotion Policies // Handbook on International Trade Policy – Cornwall.: MPG Books LTD, 2007. p. 450-457

11. Gulyamov S.S. K probleme stanovleniya i razvitiya instituta dochernego akcionernogo obshchestva//«Rossijskoe predprinimatel'stvo» 2005. №6. c. 14-20. (Гулямов С.С. К проблеме становления и развития института дочернего акционерного общества//«Российское предпринимательство» 2005. №6. с. 14-20)

12. Hall G., Tu C. Internationalization and Size, Age & Profitability in the United Kingdom // Handbook of Research on International Entrepreneurship / by L-P. Dana. – Cornwall.: MPG Books Ltd., 2004. p. 596-613

13. Ibrahim A.B. Internationalization: Motive and Process // Handbook of Research on International Entrepreneurship / by L-P. Dana. Cornwall.: MPG Books Ltd., 2004. – p. 129-136

14. Johanson J., Vahlne J-E. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. Vol. 8. - №1 (1977). p. 23-32.

15. Kundy S.K., Renko M. Explaining Export Performance: A Comparative Study of International New Ventures in Finnish and Indian Software Industry // International Entrepreneurship. Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, Vol.8. – Amsterdam.: Elsevier Ltd., 2005. p. 43-84

16. Krugman P. R., Obstfel'd M. Mezhdunarodnaya ehkonomika: teoriya i politika / per. s angl. 5-go mezhd. izd. - SPb.: Piter, 2004. - 832 s. (Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / пер. с англ. 5-го межд. изд. - СПб.: Питер, 2004. 832 с.)

17. Kuznecov A.V. Internacionalizaciya rossijskoj ehkonomiki: investicionnyj aspekt. - M.: KomKniga, 2007. 288 s. (Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М.: КомКнига, 2007. 288 с.)

18. Mokrov G.G. Gosudarstvennoe regulirovanie vneshnetorgovoj deyatel'nosti. M.: YURKNIGA, 2006. 319 s. (Мокров Г.Г. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. М.: ЮРКНИГА, 2006. 319 с.)

19. Ogranicheniya dostupa rossijskih ehksportnyh tovarov na zarubezhnye rynki // Novosti rossijskogo ehksporta. 2010. № 7. s. 13-29. (Ограничения доступа российских экспортных товаров на зарубежные рынки // Новости российского экспорта. 2010. № 7. с. 13-29).

20. Nazar M., Saleem H. Firm-Level Determinants of Export Performance //International Business and Economics Research Journal. Vol. 8. №2 (2009). p. 105-112.

21. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 27 iyunya 2005 g. № 401 «Ob optimizacii sistemy torgovyh predstavitel'stv Rossijskoj Federacii v inostrannyh gosudarstvah» (v red. ot 02.10.2009 (Russian Federation Government Resolution dated 27 June 2005 № 401 "On the optimization of the trade missions of the Russian Federation system in foreign countries" (in red. On 02.10.2009)

22. Praktika primeneniya koncessionnyh soglashenij dlya razvitiya regional'noj infrastruktury v Rossii. Centrazvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva - M.: 2014. (Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России. Центр развития государственно-частного партнерства М.: 2014.)

23. Satyanugraha H. Entry Mode Decisions of Indonesian Small and Medium-Sized Manufacturers in the Export Market// Sustaining Growth and Performance in East Asia: The Role of Small and Medium Sized Enterprises Vol. III Cornwall.: MPG Books LTD, 2005. p. 234-253.

24. Shoham A., Albaum G. Reducing the Impact of Barriers to Exporting: Manage-rial Perspective//Journal of International Marketing.Vol. 3. № 4 (1995). p. 85-105

25. Syrtsov D.N., Astahova A.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nauchno-teoreticheskie i prakticheskie aspekty // Lizing (CHast' 1) 2010. №12. s. 52-63; (CHast' 2) 2011. №1. s. 14-21.

26. UNCTAD «Promoting the Export Competitiveness of SMEs», October 2004. http://www.unctad.org

27. Vekhi ehkonomicheskoj mysli. T.6. Mezhdunarodnaya ehkonomika/pod obshchej redakciej Kireeva A.P. -M.: TEHIS, 2006. 720 s. (Вехи экономической мысли. Т.6. Международная экономика/под общей редакцией Киреева А.П.– М.: ТЭИС, 2006. – 720 с.)

28. Welch L.S. International Entrepreneurship and Internationalization: Common Threads // Handbook of Research on International. Cornwall.: MPG Books Ltd., 2004. p. 137-149.

29. Zobova L.L., Orlova E.K. Global'naya konkurenciya kak raznovidnost' prostranstvennoj konkurencii//EHkonomicheskie nauki. 2012. №4. s. 22-36 (Зобова Л.Л., Орлова Е.К. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции//Экономические науки. 2012. №4. с. 22-36)

30. Federal State Statistics Service (Rosstat) http://www.gks.ru

Contact:
prof. Dmitry Syrtsov
prof. Olga Syrtsova
Department World Economy
Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

MOŽNÉ ZMENY CIVILIZAČNEJ PARADIGMY RIEŠENIA PROBLÉMOV V MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOCH PO NÁSTUPE D. TRUMPA DO FUNKCIE PREZIDENTA USA[1]

František Škvrnda

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

Multipolarita v 21. storočí a zmena civilizačnej paradigmy pri riešení bezpečnostných problémov medzinárodných vzťahov. Prípady zlyhania západnej civilizačnej paradigmy pri riešení bezpečnostných problémov medzinárodných vzťahov v 21. storočí. Protirečivosť zvolenia D. Trumpa za prezidenta USA a jeho možný dopad na rozvoj medzinárodných vzťahov s dôrazom na bezpečnostnú oblasť. Vybrané aspekty vzťahov USA k ďalším aktérom medzinárodnej bezpečnosti s dôrazom na RF, ČĽR, EÚ a NATO
Kľúčové slová: multipolarita, Donald Trump, Spojené štáty americké, Európska únia, Ruská federácia, Čínska ľudová republika, NATO

Multipolarity in the 21st century and change of civilization paradigm in solutions of security issues of international relations. The event of failure of Western civilization paradigm in solutions of security issues of international relations in the in the 21st century. Contradiction of election D. Trump for US President and its possible impact on the development of international relations with an emphasis on security area. Selected aspects of US relations to other actors in the international security with a focus on RF, PRC, the EU and NATO.
Key words: multipolarity, Donald Trump, United States of America, European Union, Russian federation, People's Republic of China, NATO
JEL: Z00, Z13

1 Úvod

Vytváranie multipolarity v medzinárodných vzťahov na začiatku 21. storočia v kontexte zmeny civilizačnej paradigmy, ktorým sme sa zaoberali v našom príspevku na medzinárodnej vedeckej konferencii FMV EU v Bratislave na konferencii v Smoleniciach v roku 2015,[2] pokračovalo aj v roku 2016. Ročnú zmenu v tak zložitom historicko-sociologickom procese je ťažké kvantifikovať. Vzhľadom na jedinečnú pozíciu USA v medzinárodných vzťahoch (jediná superveľmoc s limitovanou hegemóniou),[3] ktorá však v posledných rokoch upadá, teoretická ale najmä mediálno-politická interpretácia problému zmeny charakteru a počtu centier moci v medzinárodných vzťahoch nezvyčajne silne ovplyvnila kampaň pred prezidentskými voľbami v USA. Problém sa neočakávane zvrtol na Rusko, ktoré sa začalo označovať za jednu z najvážnejších bezpečnostných hrozieb pre USA

[1] Spracované v rámci projektu VEGA č. 2/0072/15 – Stratégia transformácie spoločnosti v kontexte civilizačnej analýzy.
[2] ŠKVRNDA, F. (2015): Vytváranie multipolarity v medzinárodných vzťahoch na začiatku 21. storočia v kontexte zmeny civilizačnej paradigmy.
[3] IKENBERRY, G. J. – MASTANDUNO, M. – WOHLFORTH, W. C. (2011) (Eds.): *International Relations Theory and the Consequences of Unipolarity.*

nielen v mediách, ale aj v politických a odborných kruhoch.[4] Ešte nikdy nebola „ruská“ otázka takou významnou témou prezidentskej volebnej kampane v USA ako v roku 2016.

Rusko sa považuje za rovnakú bezpečnostnú hrozbu ako Islamský štát, príp. ešte aj za väčšiu. Okrem toho sa Moskva rôznym spôsobom obviňovala zo zasahovania do volebnej kampane,[5] údajne s cieľom podporiť víťazstvo D. Trumpa. Diskusie na túto tému pokračujú a objavujú sa mediálno-politické špekulácie, že Rusko vraj môže zasiahnuť aj do kampane pred parlamentnými voľbami v Nemecku, ktoré sa majú uskutočniť na jeseň 2017.

V akademickej sfére sa od roku 2014 – po vypuknutí ukrajinskej krízy – tiež začala vo zvýšenej miere skúmať otázka Ruska ako bezpečnostného aktéra, ktorý prináša hrozby.[6] Okrem toho, že Moskva sa charakterizuje ako nositeľ tradičnej vojenskej hrozby pre USA, NATO, Západ a v súvislosti s ukrajinskou krízou už aj pre EÚ, sa venuje zvýšená pozornosť jej skúmaniu ako nositeľa hybridnej hrozby,[7] ktorá je spojená aj s informačnou vojnou vedenou RF.[8]

V príspevku načrtávame možné zmeny civilizačnej paradigmy riešenia problémov v medzinárodných vzťahoch s dôrazom na bezpečnostnú oblasť po nástupe D. Trumpa do funkcie prezidenta USA. Tému skúmame v interdisciplinárnom rámci, pričom sa zameriavame na aktuálnu dimenziu problémov, ktorá súvisí so vzťahmi medzi štyrmi najvýznamnejšími aktérmi súčasných medznárodných politických vzťahov – USA, ČĽR, RF a EÚ a špecifickú pozornosť venujeme aj NATO. Vzhľadom na rozsah príspevku pri charakteristike problémov uplatňujeme politicko-analytický, príp. mediálno-politický pohľad.

2 Zlyhanie západnej civilizačnej paradigmy pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti v 21. storočí

V posledných rokoch sa do popredia pozornosti v spoločenských vedách dostáva fenomén zlyhania západnej civilizačnej paradigmy pri riešení súčasných problémov medzinárodnej bezpečnosti. Problém je v spoločenskovednej literatúre „nemarxistického“ zamerania prítomný od vydania dvojzväzkového diela O. Spenglera Úpadok Západu v rokoch 1918 a 1922.[9] Ostrejšiu podobu nadobudol v súvislosti s filozoficko-sociálnou, príp. sociologickou koncepciou postmodernej spoločnosti, ktorá sa rozšírila v druhej polovici 20. storočia (existujú aj marxistické, popr. neomarxistické interpetácie problému).

Z rozsiahlej a pestrej škály zdrojov možno poukázať na rozšírenie postmodernizmu v teórii medzinárodných vzťahov.[10] Pri klasifikácii teórií medzinárodných vzťahov sa

---

[4] BREEDLOVE, P. M. (2016): *NATO's Next Act How to Handle Russia and Other Threats*; ERNST, D. (2016): *Pentagon says Russia ‘No. 1 threat’ as Putin presides over frenzied defense spending*; CHALFANT, M. (2016): *Heritage Foundation: Russia Threat to U.S. ‘Formidable’*

[5] NANCE, M. (2016): *The Plot to Hack America: How Putin’s Cyberspies and WikiLeaks Tried to Steal the 2016 Election*.

[6] LAQUEUR, W. (2015): *Putinism: Russia and Its Future with the West*; SCHOEN, D. E. with SMITH, E. R. (2016): *Putin's Master Plan: To Destroy Europe, Divide NATO, and Restore Russian Power and Global Influence*; WEHNER, M. (2016): *Putins Kalter Krieg: Wie Russland den Westen vor sich hertreibt*.

[7] HERPEN Van, M. H. (2015): *Putin's Wars: The Rise of Russia's New Imperialism*; IANCU, L. et al. (eds.) (2016): *Countering Hybrid Threats: Lessons Learned from Ukraine*. KALB, M. (2015): *Imperial Gamble: Putin, Ukraine, and the New Cold War*. REITSCHUSTER, B. (2016): *Putins verdeckter Krieg: Wie Moskau den Westen destabilisiert*.

[8] HERPEN Van, M. H. (2015b): *Putin's Propaganda Machine: Soft Power and Russian Foreign Policy*.

[9] Pozri český preklad SPENGLER, O. (2010): *Zánik Západu Obrysy morfologie světových dějin*.

[10] BURKE, A. (2008): *Postmodernism*; DER DERIAN, J. – SHAPIRO, M. (1998): *International/Intertextual Relations: Postmodern Readings of World Politics*; DEVETAK, R. (1999): *Theories, practices and postmodernism in international relations*; JARVIS, D. S. L. (ed.) (2002): *International Relations and the "Third Debate": Postmodernism and Its Critics*.

postmodernizmus zaraďuje medzi kritické teórie, popr. spája sa s postštrukturalizmom.[11] Často sa vymedzuje aj ako relatívne samostatná teória.[12] Zvýrazňuje sa emancipačný charakter tejto teórie v súvislosti s poukazovaním na potrebu zmien v praxi i teórii medzinárodných vzťahov.[13]

Málo sa skúma všeobecnejšia problematika postmodernej politiky. Súvisí to s tým, že západná politológia ale aj ekonómia takmer úplne odmietli diskutovať na tému postmoderny, ktorá súvisí s nenaplnením (krachom) projektu moderny – vytvorenia modernej, priemyselnej, západnej spoločnosti. Pripustenie postmoderny v tomto duchu by totiž ohrozilo základné ekonomické a politické piliere súčasnej kapitalistickej spoločnosti – „neviditeľnú ruku trhu" spojenú s obmedzovaním ekonomických úloh štátu a liberálnu politickú demokraciu v týchto podmienkach. Namiesto toho sa ponúka ekonomický a politický neoliberalizmus, ktorý však v poslednom štvrťstoročí stráca zo svojej účinnosti i vplyvu.[14]

Aj v iných spoločenských vedách možno od konca 20. storočia registrovať pokles záujmu o postmodernu a vytváranie iných rámcov skúmania súčasného spoločenského života a vývoja. Okrem upadajúcej vlny neoliberalizmu, to je aj rast neokonzervativizmu, ktoré sa však najmä v zahraničnej a bezpečnostnej politike USA v posledných dvoch desaťročiach dopĺňali, hoci z terminologického hľadiska ide logicky o vzájomne sa vylučujúce pojmy. V teórii medzinárodných vzťahov sa však už v 90. rokoch prejavila tzv. neo-neo syntéza,[15] ktorá zblížila neoliberalizmus s neorealizmom v záujme lepšieho bránenia sa pred výkladom nových, kritických teórií medzinárodných vzťahov.

Vo filozofickej, sociologickej, príp. kulturologickej produkcii sa pertraktujú témy, v ktorých problém štádia vývoja spoločnosti v posledných rokoch neprekračuje len modernú ale už aj samotnú postmodernú spoločnosť. Uvedieme čoraz väčšie rozširovanie predpony post- v spojení s rôznymi fenoménmi, stavmi a procesmi vývoja súčasnej spoločnosti – napr. postkomunizmus, ale objavuje sa aj pojem postdemokracie a i. Pojem postmoderny sa v rôznych súvislostiach nahrádza označeniami post-postmodernizmus, postmillennializmus, hypermodernizmus, trans-postmodernizmus, pseudomodernizmus, digimodernizmus atď.

Iný pohľad poskytuje koncepcia globalizácie, ktorá je protikladná postmodernizmu a začiatkom 90. rokov mediálno-politicky slúžila ako „projekt" novej jednoty sveta po rozpade bipolarity. Podoba globalizácie, ktorá sa následne vytvorila, vychádza zo západného modelu a hodnôt, preferujúceho americký variant neoliberalizmu, ktorý prestal byť účinný po začiatku finačno-ekonomickej (štrukturálnej) krízy v rokoch 2007 – 2008, lebo dodnes sa ju nepodarilo prekonať. Jeho zrejme posledným pokusom je sústava pripravovaných dohôd TTIP, TTP a TiSA, ktorých realizácia sa po zvolení D. Trumpa dostáva do rôznych ťažkostí.

Ďalší typ spoločností, ktoré sa však nespájajú tak výrazne s medzinárodnými vzťahmi predstavuje informačná spoločnosť, príp. vedomostná (znalostná, poznatková) spoločnosť (ekonomika). Zvýrazňuje sa v nich význam komunikácie, informácií, individuálnych a kolektívnych vedomostí pre rozvoj spoločnosti. Napokon poukážeme na spoločnosť sietí M. Castellsa, kde sú základy predchádzajúcej sociálnej organizácie (hierarchia, teritórium) nahradzované mobilitou a prepojenosťou informácií a virtualizáciou komunikácie.[16]

---

[11] BAYLIS, J. – SMITH, S. – OWENS, P. (2014): *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, s. 169 – 183.
[12] DIEZ, T. (2010): *Postmoderne Ansätze*.
[13] SPEGELE, R. D. (2014): *Emancipatory International Relations: Critical Thinking in International Relations*.
[14] ŽIŽEK, S. (2011): *Jednou jako tragédie, podruhé jako fraška. Aneb proč musela utopie liberalismu zemřít dvakrát*.
[15] WAEVER, O (1996): *The Rise and Fall of the Inter-Paradigm Debate. International Theory: Positivism and beyond*.
[16] CASTELLS, M. (2000): *Toward a Sociology of the Network Society*.

V týcho podmienkach môžeme použiť postmodernistický koncept jazykových hier J.-F. Lyotarda, ktorý ukazuje na zložitosti ucelenej charakteristiky súčasnej spoločnosti (sveta) a neschopnosť súčasnej západnej sociálnej teórie podať jej jednoznačný výklad či objasnenie. Z pohľadu teórie medzinárodných vzťahov však niektoré zdroje poukazujú na snahu USA vytvárať organizovaný chaos v určitých regiónoch sveta. V kontexte kritických teórií možno považovať takúto líniu v zahraničnej a bezpečnostnej politike USA za jeden z významných faktorov toho, že bezpečnostná situácia vo svete sa zhoršuje a rok 2015 bol často označovaný za najhorší rok z hľadiska bezpečnosti v tomto storočí.

V roku 2016 sa bezpečnostná situácia vo svete mierne upokojila (predovšetkým v súvislosti s vývojom v Sýrii, na Ukrajine a migračnou vlnou do EÚ). Naďalej však bola zvýšená úroveň hrozby terorizmu, ktorá sa prejavovala aj v EÚ. K výraznému nárastu terorizmu došlo v Turecku (ide o členský štát NATO, majúci asociačnú dohodu s EÚ). Vysoká zostala úroveň terorizmu v Iraku a Afganistane, kde pretrváva už niekoľko rokov.

Z regionálneho hľadiska zostal aj naďalej najnebezpečnejším Blízky východ a severná Afrika. Ďalšiu oblasť kríz i rôznych konfliktov dlhodobo predstavuje subsaharská Afrika, kde sa v niektorých oblastiach prejavuje i pôsobenie silamského fundamentalizmu. Napätie v roku 2016 sa zvýšilo sa v oblasti Juhočínskeho mora.

V týchto podmienkach sa ukazuje neúčinnosť riešenia problémov medzinárodnej bezpečnosti, ktoré sa uskutočňuje na základe aktivít USA ako jedinej superveľmoci v súčasných medzinárodných vzťahoch a zároveň aktéra, ktorý sa charakterizuje ako limitovaný hegemón. K ďalším aktérom, ktorí v úzkom spojení s USA prispievajú k tomu, že pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti v tomto duchu narastajú ťažkosti, patria NATO a EÚ.

Najmä v oblasti Blízkeho východu a severnej Afriky ale aj Afganistanu (Afpaku) sa tomuto „triumvirátu“ dlhodobo nedarí (od útoku na Afganistan v roku 2001 ale predovšetkým od útoku na Irak v roku 2003 pod vymyslenými zámienkami) znižovať napätie. Svojím zasahovaním do vnútorných záležitostí niektorých štátov a agresívnymi vojenskými aktivitami ho naopak ešte zvyšujú. Po kontraproduktívnej arabskej jari, sprevádzanej dvojtvárnosťou Západu došlo k nárastu konfliktných javov, ktoré sa prejavovalo aj v roku 2016, najmä v dôsledku jeho zasahovania do vývoja v Líbyi a Sýrii.

Nedarí sa znižovať konfliktnosť v subsaharskej Afrike. Záujem o riešenie jej problémov sa zo strany Západu znížil po rozpade bipolarity a k želanému zlepšovaniu situácie napriek rôznym projektom OSN dochádza len pomaly, čo však nepostačuje na celkové zlepšenie situácie. Dlhodobá zlá sociálno-ekonomická i bezpečnostná situácia na Blízkom východe a v severnej Afrike, Afganistane a v subsaharskej Afrike viedla k dramatickému nárastu migračnej vlny vo svete, ale najmä do EÚ, do takej miery, že sa o nej uvažuje aj ako faktore, ktorý mení aj medzinárodnú bezpečnosť.[17]

Vážny problém predstavuje nerešpektovanie medzinárodného práva zo strany Západu, najmä USA, ktoré sa datuje už od bombardovania Juhoslávie v roku 1999. Mediálne pramene poukazujú na to, že na výraznom zhoršení bezpečnostnej situácie vo svete po medzinárodnoprávne pochybnej akcii v Iraku v roku 2003 zodpovedajú najmä G. Bush ml. a T. Blair. Vlna mediálnej kritiky sa zdvihla aj na dôsledky zahraničnej a bezpečnostnej politiky USA v čase vlády B. Obamu, pričom sa poukazovalo na mnohé prehmaty, ktorých sa Washington dopustil v čase, keď bola ministerkou zahraničných vecí H. Clintonová. Všeobecne sa pripúšťa, že teroristická organizácia Islamský štát Iraku by nebola vznikla bez

[17] COLLIER, P. (2015): *Exodus: How Migration is Changing Our World;* GREENHILL, K. M. (2016): *Weapons of Mass Migration: Forced Displacement, Coercion, and Foreign Policy*; M. WALKE, A. – MUSEKAMP, J. – SVOBODNY, N. (eds.) (2016): *Migration and Mobility in the Modern Age: Refugees, Travelers, and Traffickers in Europe and Eurasia*.

invázie USA a „koalície ochotných“ do Iraku. Ďalším momentom, ktorý ukazuje na zlyhávanie Západu pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti je tzv. politika dvojakého metra. Aktuálne sa prejavuje najmä pri hodnotení udalostí v Sýrii, príp. pri porovnávaní kríz na Ukrajine a v Sýrii. Mimoriadne kontraproduktívnym je pripustenie toho, že možno rozlišovať teroristov na „zlých“ a „dobrých“ (teda takých, s ktorými možno spolupracovať, či dokonca ich nejakým spôsobom podporovať).

Terorizmus predstavuje tiež oblasť medzinárodnej bezpečnosti, v ktorej sa Západu nedarí riešiť problémy.[18] Pri hodnotení vývoja 15 rokov po teroristických útokov na USA sa poukazovalo na to, že spôsob vedenia boja s ním nie je vôbec účinný a že v posledných rokoch počet teroristických útokov narastá. Sme svedkami najhoršej vlny (podľa počtu útokov i obetí) v jeho novodobej histórii, ktorá sa odvíja od konca 19. storočia.

V roku 2016 podľa viacerých ukazovateľov pokračoval proces vytvárania multipolarity moci v medzinárodných vzťahoch, ktorý naznačuje pokračujúci úpadok sily i vplyvu USA a ich spojencopv v EÚ a NATO (teda ináč vyjadrené – Západu). Ak budeme hodnotiť vývoj medzinárodnej bezpečnosti z tohto pohľadu, do čoraz väčších problémov sa dostáva najmä EÚ, ale aj USA a NATO. Naznačuje to aj šírenie mýtu o ruskej hrozbe, rast ich agresívnej rétoriky, výzvy na zvyšovanie vojenských výdavkov, prezbrojovanie a pod. Vplyv RF a ČĽR na riešenie problémov medzinárodnej bezpečnosti sa posilnil, hoci oba štáty tiež zápasia s rôznymi ťažkosťami, najmä v ekonomickej oblasti. Za fenomén, v ktorom sa tento posun v zmene civilizačných paradigiem pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti prejavuje, predstavuje vývoj sýrskej krízy, kde sa evidentne zvyšuje vplyv RF podporovanej ČĽR i ďalšími nezápadnými aktérmi (ktorý pôsobí aj širšie na Blízkom východe).

3 Možný dopad zvolenia D. Trumpa za prezidenta USA na rozvoj medzinárodných vzťahov s dôrazom na bezpečnostnú oblasť

Na prvý pohľad neočakávané zvolenie D. Trumpa (čo šíria najmä mediálno-politické kruhy hlavného prúdu na súčasnom Západe), má hlbšie príčiny. Spravidla sa vidia v nezmenenom kurze – zmesi ekonomického neoliberalizmu a politického neokonzervativizmu, ktorý v zahraničnej a bezpečnostnej politike USA dominuje od druhej polovice 90. rokov minulého storočia (politicky sa jeho prvým prejavom stalo prijatie zákona USA o zvrhnutí režimu S. Husajna v roku 1988 a vojensky bombardovanie Juhoslávie v roku 1999) a zvyšoval napätie v medzinárodných vzťahoch.

Negatívne dôsledky globalizácie na americký spôsob sa paradoxne začali prejavovať po štrukturálnej kríze aj v samotných USA, kde viedli o. i. k deindustrializácii a úpadku strednej vrstvy. Značná časť obyvateľstva, ktoré pociťuje negatívne dôsledky týchto procesov odmieta prijímať „politicky korektné“ objasňovanie príčin a spôsobov riešenia sociálno-ekonomických problémov.

Tieto tendencie sa premietli aj do vývoja vo viacerých štátoch EÚ, najmä v súvislosti s rastom migračnej vlny v roku 2015 a narastaním hrozby terorizmu v rokoch 2015 – 2016. S jednoznačnou podporou sa nestretáva ani rusofóbna politika, ku ktorej EÚ tlačia USA a NATO. Ďalším zdrojom nespokojnosti v EÚ sa tak stáva aj tvrdošijné zotrvávanie na protiruských sankciách, ktoré aj v dôsledku ruských odvetných opatrení zvyšujú hospodárske problémy viacerých štátov.

K problémom v EÚ a oslabeniu možností jej pôsobenia ako globálneho aktéra svetovej politiky a bezpečnosti prispela aj interpetácia „brexitu“. Tento krok v realite multipolarity zvýšil možnosti pôsobenia EÚ bez zasahovania USA, ktorých trójskym koňom v nej bola

[18] CHOMSKY, N. (2015): *Pirates and Emperors, Old and New: International Terrorism in the Real World;* WEINBERG, L. – MARTIN, S. (2016): *The role of terrorism in twenty-first-century warfare.*

Veľká Británia. EÚ sa však bojí(?) samostatnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky nezávislej na USA a NATO.

Sú aj dva iné zložité problémy, ktoré nie sú primerane teoreticky skúmané a aj mediálno-politicky sa odsúvajú na okraj záujmu. Prvým je silný tlak finančných kruhov USA na Nemecko, ktorý je spojený aj s aktivitami ich tajných služieb USA voči nemu. Druhým je vytvorenie európskej armády (presnejšie ozbrojených síl EÚ), voči ktorému je odpor zo strany kruhov NATO. K zásadným odporcom „eurovojska“ patrila Veľká Británia, ale celkový vzťah k tomuto fenoménu sa v prevažnej časti štátov EÚ zatiaľ po „brexite“ nezmenil.

Zvolenie D. Trumpa za prezidenta USA je v prvom rade vyjadrením nespokojnosti voličov v USA s politikou washingtonského establišmentu od druhej polovice 90. rokov. Je otázne, či ide skutočne o vzburu proti elitám, lebo D. Trump nie je osobou, ktorá by sa vymykala z rámca západných elít. Jeho rétorika však bola iná, ako rétorika jej súpera – H. Clintonovej. Vzhľadom na charakter politického systému USA, treba s hodnotením tohto výsledku, ktorý je výraznou zmenou oproti minulým zhruba 20 rokom, počkať.

Jednoznačne pozitívnym momentom, ktorý treba vidieť v kontexte civilizačnej zmeny pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti, sú vyjadrenia D. Trumpa z predvolebnej kampane o zmene pohľadu na Rusko a o ukončení politiky USA pri zasahovaní do záležitostí cudzích štátov. Zmeniť by sa v tomto ohľade mohol aj boj proti terorizmu.

Sú však aj náznaky toho, že nová administratíva USA môže pokračovať v niektorých smeroch predchádzajúcej neokonzervatívnej politiky Washingtonu. Ide najmä o to, ako sa bude interpretovať heslo z kampane – Urobme Ameriku znovu veľkou. Z hľadiska medzinárodných vzťahov sa očakávajú komplikácie v postoji k ČĽR a Iránu. Otázne je aj to, ako bude vyzerať podpora Izraela, ktorú v Tel Avive očakávajú – najmä po prijatí rezolúcie BR OSN o potrebe ukončenia osídľovania palestínskych území. Na zamyslenie sú aj mediálne informácie o tom, že doterajšie návrhy na obsadenie funkcií, môžu viesť k vytvoreniu kabinetu, ktorý bude z hľadiska bohatstva jeho členov najbohatším v dejinách USA.

4 Záver

Rok 2016 z hľadiska riešenia problémov medzinárodnej bezpečnosti (mierne?) prispel k jej zlepšeni ale oslabil vplyv Západu. Proces môže pokračovať aj v roku 2017. Neznámou je zatiaľ zameranie zahraničnej a bezpečnostnej politiky USA. Vzhľadom na charakter politického systému USA jeho mnohorzmernosť a viacvrstevnatosť ako aj zapojenie viacerých kruhov (síl) do jej uskutočňovania, nemožno robiť ďalekosiahle predpovede. Potenciál zmien existuje, ale zatiaľ je ťažko vypočítateľný. Treba vidieť aj to, že riešenie problémov medzinárodnej bezpečnosti bude podmieňovať aj konanie a správanie EÚ a NATO, ale ešte viac RF a ČĽR ako centier moci, ktoré majú „nezápadný“ charakter a sú pripravené presadzovať svoje záujmy, ktoré sú iné v prípade USA, EÚ a NATO.

Na nebezpečný charakter súčasnej západnej civilizačnej paradigmy pôsobiacej pri riešení problémov medzinárodnej bezpečnosti poukazujú aj posledné kroky administratívy B. Obamu, ktoré majú kontraproduktívny charakter. Usilovné šírenie mýtu o ruskej hrozbe, sprevádzané aj reálnymi krokmi voči RF, uplatňovanie dvojakého metra a pod. súvisia s prvkami politickej zúfalosti až zlomyseľnosti vo Washingtone, ktoré nič nevyriešia, ale spôsobia väčšie starosti kabinetu D. Trumpa ako samotnej Moskve. Zdá sa, že až príliš veľa vecí naznačuje, že nastáva nevyhnutnosť zmeny spôsobu uplatňovania civilizačnej paradigmy, ktorá za posledné štvrťstoročie svet priviedla len k narastajúcim bezpečnostným, ale aj politickým a ekonomickým ťažkostiam a bráni jeho rozvoju a harmónii v ňom.

Zoznam použitej literatúry:

1. BAYLIS, J. – SMITH, S. – OWENS, P. (2014): *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, 6th Ed. Oxford : Oxford University Press, 2014. ISBN 978-0199656172.

2. BURKE, A. (2008): Postmodernism. In REUS-SMIT, C. and SNIDAL, D. (Ed.): *The Oxford Handbook of International Relations.* Oxford : Oxford University Press, 2008, s. 359-377. ISBN 978-0199219322.

3. BREEDLOVE, P. M. (2016): NATO's Next Act How to Handle Russia and Other Threats. In *Foreign Affairs*. Vol. 95, 2016, Issue 4 (July/August). ISSN 0015-7120.

4. CASTELLS, M. (2000): Toward a Sociology of the Network Society. In *Contemporary Sociology*, roč. 29, 2000, č. 5, s. 693-699.

5. COLLIER, P. (2015): *Exodus: How Migration is Changing Our World*. Oxford : Oxford University Press, 2015. ISBN 978-0190231484.

6. DER DERIAN, J. – SHAPIRO, M. (1998): *International/Intertextual Relations: Postmodern Readings of World Politics*. Idaho Falls : Lexington Books, 1998. ISBN 978-0669189551

7. DEVETAK, R. (1999): Theories, practices and postmodernism in international relations. In *Cambridge Review of International Affairs*. Roč. 12, 1999, č. 2, s. 61-76.

8. DIEZ, T. (2010): Postmoderne Ansätze. In SCHIEDER, S. – SPINDLER, M. (Hrsg.): *Theorien der Internationalen Beziehungen*. Stuttgart : UTB, 2010, s. 491-520. ISBN 978-3825223151.

9. ERNST, D. (2016): Pentagon says Russia 'No. 1 threat' as Putin presides over frenzied defense spending. In *The Washington Times*, December 5, 2016. [Citované 17. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.washingtontimes.com/news/2016/dec/5/pentagon-says-russia-no-1-threat-as-putin-presides/

10. GREENHILL, K. M. (2016): *Weapons of Mass Migration: Forced Displacement, Coercion, and Foreign Policy.* Ithaca : Cornell University Press, 2016. ISBN 978-1501704369.

11. GRIFFITHS, M. – O´CALLAGHAN – ROACH, S. C. (2008): *International relations The Key Concepts*, 2nd ed. London : Routlegde, 2008, s. 256-258. ISBN 978-0415774376.

12. HERPEN Van, M. H. (2015): *Putin's Wars: The Rise of Russia's New Imperialism*, 2nd Ed. Lanham : Rowman & Littlefield, 2015. ISBN 978-1442253582.

13. HERPEN Van, M. H. (2015b): *Putin's Propaganda Machine: Soft Power and Russian Foreign Policy*. Lanham : Rowman & Littlefield, 2015. ISBN 978-1442253612.

14. CHALFANT, M. (2016): Heritage Foundation: Russia Threat to U.S. ‘Formidable’. In *The Washington Free Beacon*. [Citované 01. 12. 2016] Dostupné na internete: http://freebeacon.com/national-security/heritage-russia-threat-u-s-formidable.

15. CHOMSKY, N. (2015): *Pirates and Emperors, Old and New: International Terrorism in the Real World*. Chicago : Haymarket Books, 2015. ISBN 978-1608464012.

16. IANCU, L. et al. (eds.) (2016): *Countering Hybrid Threats: Lessons Learned from Ukraine.* Amsterdam : IOS Press, 2016. ISBN 978-1614996507.

17. IKENBERRY, G. J. – MASTANDUNO, M. – WOHLFORTH, W. C. (2011) (Eds.): *International Relations Theory and the Consequences of Unipolarity*. Cambridge : Cambridge University Press, 2011. ISBN 978-1107634596.

18. JARVIS, D. S. L. (ed.) (2002): *International Relations and the "Third Debate": Postmodernism and Its Critics*. Westport : Praeger, 2002. ISBN 978-0275960001.

19. KALB, M. (2015): *Imperial Gamble: Putin, Ukraine, and the New Cold War*. Washington : Brookings Institution Press, 2015. ISBN 978-0815726647.

20. LAQUEUR, W. (2015): *Putinism: Russia and Its Future with the West*. New York : Thomas Dunne Books, 2015. ISBN 978-1250064752.

21. NANCE, M. (2016): *The Plot to Hack America: How Putin’s Cyberspies and WikiLeaks Tried to Steal the 2016 Election*. New York : Skyhorse Publishing, 2016. ISBN 978-1510723320.

22. REITSCHUSTER, B. (2016): *Putins verdeckter Krieg: Wie Moskau den Westen destabilisiert*. Berlin : Econ, 2016. ISBN 978-3430202077.

23. SCHOEN, D. E. with SMITH, E. R. (2016): *Putin's Master Plan: To Destroy Europe, Divide NATO, and Restore Russian Power and Global Influence*, New York : Encounter Books, 2016. ISBN 978-1594038891.

24. SPEGELE, R. D. (2014): *Emancipatory International Relations: Critical Thinking in International Relations*. London : Routledge, 2014. ISBN 978-0415430463.

25. ŠKVRNDA, F. (2015): Vytváranie multipolarity v medzinárodných vzťahoch na začiatku 21. storočia v kontexte zmeny civilizačnej paradigmy. In *Zborník príspevkov zo 16. Medzinárodnej vedeckej konferencie Medzinárodné vzťahy 2015 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. Bratislava, Publishing Ekonóm, 2015, s. 668-673. ISBN 978-8022542197.

26. WAEVER, O. (1996): The Rise and Fall of the Inter-Paradigm Debate. In SMITH, S. – BOOTH, K. – ZALEWSKI, M.: *International Theory: Positivism and beyond*. Cambridge : Cambridge University Press, 1996, s. 149-185. ISBN 978-0521479486.

27. WALKE, A. – MUSEKAMP, J. – SVOBODNY, N. (eds.) (2016): *Migration and Mobility in the Modern Age: Refugees, Travelers, and Traffickers in Europe and Eurasia*. Bloomington : Indiana University Press, 2016. ISBN 978-0253024909.

28. WEHNER, M. (2016): *Putins Kalter Krieg: Wie Russland den Westen vor sich hertreibt*. München : Knaur, 2016. ISBN 978-3426788141.

29. WEINBERG, L. – MARTIN, S. (2016): *The role of terrorism in twenty-first-century warfare*. Manchester : Manchester University Press, 2016. ISBN 978-1784994099.

30. ŽIŽEK, S. (2011): *Jednou jako tragédie, podruhé jako fraška. Aneb proč musela utopie liberalismu zemřít dvakrát*. Praha: Rybka Publishers, 2011. ISBN 978-8087067253.

Kontakt:
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
frantisek.skvrnda@euba.sk

FAKTORY POSILOVÁNÍ EKONOMICKÉ BEZPEČNOSTI STÁTU

Luboš Štancl[a] – Eva Jílková[b]

[a] Moravská vysoká škola Olomouc, Tř. Kosmonautů 1288/1, 779 00 Olomouc, Česká republika, e-mail: lubos.stancl@mvso.cz
[b] Moravská vysoká škola Olomouc, Tř. Kosmonautů 1288/1, 779 00 Olomouc, Česká republika, e-mail: eva.jilkova@mvso.cz

Článek se zabývá ekonomickou bezpečností. Definuje ekonomickou bezpečnost a přináší přehledné vymezení jejích vnitřních a vnějších činitelů, které vycházejí z daného ekonomického prostředí a mají bezprostřední vliv na národní bezpečnost. Cílem článku je na základě jasné identifikace těchto činitelů stanovit požadavky na moderní bezpečnostně zaměřenou hospodářskou politiku, jelikož je zřejmé, že v důsledku současných světových událostí jsou kladeny na posilování ekonomické bezpečnosti nové požadavky. Tyto musí najít svůj odraz v obsahu a zaměření úkolů hospodářské politiky jako jeden ze základních předpokladů zachování bezpečnosti státu.
Klíčová slova: bezpečnost, hospodářská politika, ekonomická bezpečnost, ekonomické zdroje

The increasing uncertainty in the world of today and new requirements for (especially economic) security were the impetus for this paper. The paper provides a definition of economic security and a clear specification of its internal and external factors which are based on a particular economic environment and have a direct impact on national security. Based on a clear identification of these factors, the aim of this paper is to determine the requirements for a modern safety-oriented economic policy, since it is obvious that due to current events in the world, new demands, which are necessary to be considered in order to maintain economic security, are placed on strengthening the economic security. They must be reflected in the content and focus of economic policy challenges as one of the basic prerequisites for maintaining the security of the state.
Key words: security, economic policy, economic security, economic resources
JEL: H56, O29, O31

Úvod

Z nejobecnějšího hlediska bezpečnost státu vyjadřuje stav, který zajišťuje jeho perspektivní přežití, jeho nezávislost a trvalý rozvoj. Buzan, Waeve [1] a další z tzv. kodaňské školy na ústavu COPRI výrazně rozšířili výzkum v oblasti bezpečnosti a obohatili jej o další dimenze. Nynější vývoj lidstva v souvislosti s globálními problémy vytváří reálnou hrozbu současným i následným pokolením lidské společnosti. Masová nezaměstnanost, bída a hlad v různých částech světa, technologické a přírodní katastrofy, zvyšování mezinárodního napětí, existence a šíření zbraní hromadného ničení, četná ekologická ohrožení, problém surovinové či energetické dostatečnosti, jakož i mnoho dalších otázek souvisejících s koncepcemi hospodářského růstu znamenají pro společnost nezbytné rozhodování, jak organizovat výrobu, využívat techniku a soudobé technologie, chránit životní prostředí, řešit komplikace ve vztazích mezi státy atd.

Po rozpadu bipolárního světa nabyla problematika bezpečnosti na komplexnosti a zůstává vysoce aktuální. Samotný pojem bezpečnosti se *změnil, nedefinuje se globálně a teritoriálně jako v nedávné minulosti, nýbrž spíše selektivně a problémově. Jestliže dříve byla bezpečnost chápána především jako vojenská bezpečnost, pak v současnosti vystupují do popředí zejména otázky ekonomické bezpečnosti, ekologické bezpečnosti, nebo bezpečnosti*

zdrojů. Bezpečnost se nyní nedefinuje jako absence určitého ohrožení, nýbrž jako absence jakéhokoli jednání, které by mohlo ohrožovat, aniž by předem dalo najevo zlou vůli. [2]

1 Pojetí a činitelé ekonomické bezpečnosti

Při definování ekonomické bezpečnosti, resp. ekonomického rozměru bezpečnosti, je potřebné postupovat velmi obezřetně a vyvarovat se nebezpečí záměny ekonomické bezpečnosti s ekonomikou bezpečnosti. Předmětem zájmu ekonomiky bezpečnosti jsou především *ekonomické podmínky* obrany a bezpečnosti státu, jeho schopností budovat a mobilizovat kapacity potřebné k odvrácení a neutralizaci vnějších i vnitřních hrozeb. V tomto pojetí ekonomického rozměru bezpečnosti je zásadním problémem nalezení rovnováhy mezi rozsahem ekonomických zdrojů vyčleňovaných na zajištění bezpečnosti na straně jedné, a potřebami ekonomiky a jejího růstu v zájmu naplňování životních, materiálních a duchovních potřeb obyvatelstva na straně druhé.

Předmětem ekonomické bezpečnosti je zajištění odolnosti státu vůči hrozbám ryze ekonomického, strukturálního charakteru. Pozornost se soustřeďuje především na problémy spjaté se zajišťováním existenčních podmínek obyvatelstva a fungování státu, na obranu a prosazování národních ekonomických zájmů. *Ekonomickou bezpečnost tak můžeme definovat jako zajištění takových podmínek fungování hospodářství, které umožní běžné i perspektivní uspokojování materiálních potřeb společnosti a realizování ekonomických zájmů obyvatelstva.* [3] Ekonomická bezpečnost tak vytváří předpoklady k materiálnímu zajištění *všech* ostatních sfér života společnosti.

Politická a ekonomická konsolidace je základním předpokladem pro úspěšnost bezpečnostní politiky státu a naopak, prvořadým cílem bezpečnostní politiky musí být ekonomická a politická stabilita. [3] Relativně stabilní prostředí zajistí vytvoření podmínek pro trvalý rozvoj. Ekonomickou bezpečnost každého státu ovlivňuje mnoho faktorů.

Ekonomická stabilita je zřejmě nejdůležitějším aspektem národní bezpečnosti, i když tradičně bývá politická či vojensko-strategická bezpečnost považována za nejzávažnější.

1.1 Vnitřní faktory ekonomické bezpečnosti

a) Vybavenost země výrobními faktory a přírodně-klimatické podmínky vytváří základní předpoklad pro ekonomickou bezpečnost. Čím dokonalejší je vybavenost státu těmito zdroji, tím vyšší jsou předpoklady pro ekonomickou prosperitu a ekonomický růst. Úzká místa v disponování výrobními faktory neznamenají bezprostřední ohrožení ekonomické bezpečnosti, avšak znamenají otázku, jak ji zajistit, vytváří tradiční bariéry ekonomického růstu. Ekologická rizika jako sucho, zemětřesení a sopečná činnost je nutno zvažovat i v hospodářské politice**.**

b) Výkonné zemědělství patří ke staronovým činitelům ekonomické bezpečnosti.

Na jeho fungování závisí výživa obyvatelstva. Problém hladu patří k závažným globálním problémům lidstva.

c) Rozvinutá průmyslová struktura ekonomiky umožňuje zvyšovat produktivitu práce v jednotlivých hospodářských odvětvích a tím i ekonomický růst. Je činitelem vyšší odolnosti vůči důsledkům světové hospodářské recese. Ekonomika s nerozvinutou či deformovanou odvětvovou strukturou je snadno zranitelná vůči výkyvům světového hospodářského cyklu. Na druhé straně je třeba přihlížet k rizikům plynoucím z provozu průmyslových a energetických kapacit, přehradních nádrží, jaderných elektráren, ropovodů, plynovodů, chemických aj. závodů. Únik dioxinu v italském Sevesu, katastrofa v indickém Bhópálu, či katastrofa jaderné elektrárny v Černobylu a japonské Fukushima-Daiichi zavazují k nezbytnosti důsledné kontroly takových průmyslových kapacit.

d) Rozvinutá ekonomická infrastruktura rovněž významně přispívá k ekonomické stabilitě státu. Rozmanitost dopravního systému, spojovacích, energetických aj inženýrských

sítí, skladů a informačních sítí je nepostradatelnou součástí fungování vyspělého hospodářství v běžných i mimořádných podmínkách.

e) Vědeckotechnická základna v současné etapě vědeckotechnické revoluce má klíčový význam pro postavení jednotlivých zemí ve světovém hospodářství, neboť podmiňuje jejich schopnost adaptace na současné podmínky světových trhů a začleňování do mezinárodní dělby práce. Ekonomika států s nedostatečně rozvinutou vědeckotechnickou bází není s to zajistit rovnoprávné postavení v mezinárodní směně zboží a služeb. V důsledku toho jsou tyto státy odsouvány na periferii světové ekonomiky, jak se ukazuje v případě mnoha rozvojových zemí.

f) Stále rostoucí význam pro chod hospodářství státu mají jeho **vnější ekonomické vztahy.** Umožňují překonávat úzká místa ve vybavenosti zemí výrobními faktory, obohacují spotřebu o výrobky, které národní ekonomika neprodukuje. Vnější hospodářské vztahy mohou být jedním z nejúčinnějších nástrojů bezpečnostní politiky státu. Tato možnost je ovšem podmíněna určitými předpoklady:

- neexistují-li žádné politické překážky (cla, kvóty, embargo aj. restriktivní opatření) ze strany jiných států, které by bránily ve využívání všech výhod těchto hospodářských styků,
- je nutno předpokládat zajištění bezpečných a vhodných dopravních cest,
- je třeba k zajištění dovozních potřeb státu disponovat dostatečnou exportní schopností, resp. platební schopností.

g) Politická a sociální stabilita státu je všeobecným předpokladem ekonomické bezpečnosti. To ukázala například blokáda dálnic řidiči nákladních automobilů ve Francii po dobu trvání operace „Rambo“, což vedlo k destabilizaci země a přivedlo ji na pokraj politické krize. Podobné příklady bychom našli i v dalších zemích.

1.2 Vnější faktory ekonomické bezpečnosti

Vnější prostředí jako celek ovlivňuje bezpečnost každého státu tím, že:

a) utváří politicko-bezpečnostní situaci v blízkém okolí státu prostřednictvím zahraniční politiky, vnější obchodní politiky apod.,

b) svým hospodářským potenciálem vytváří možnosti jeho využití pro potřeby jiných států,

c) ovlivňuje jeho bezpečnostní situaci ekologickými následky svých hospodářských komplexů (ekologické havárie vodních toků, šíření exhalací prostřednictvím ovzduší apod.).

Pro ekonomickou bezpečnost tedy existují četná **rizika** vyplývající z ekonomické zranitelnosti. K dramatickému zhoršení hospodářských poměrů v zemi, které by bylo možné označit za ohrožení ekonomické bezpečnosti státu, by mohlo dojít například působením:

1) sociální a politické destabilizace státu,
   a. přerušením dodávek strategických surovin ze zahraničí (narušením dopravních cest, embargem či z jiných důvodů),
2) nekontrolovatelné migrace obyvatel ze zahraničí,
3) destrukční činností teroristických skupin, nebo organizované zločinnosti,
4) provozních havárií a živelných katastrof.

Ekonomická zranitelnost je mj. i odrazem míry mezistátní závislosti. Bezpečnostní politika musí o bezpečnost státu pečovat. Jejím cílem není už pouhá obrana před akutním ohrožením, nýbrž i preventivní zmenšení zranitelnosti.

2 Ekonomická bezpečnost a nové nároky na hospodářskou politiku

Prosperita hospodářství a schopnost překonávat vzniklá ohrožení zajišťuje uspokojování *základních potřeb* svých obyvatel na úrovni běžných světových standardů,

vytváří podmínky pro celkový *rozvoj společnosti* a saturaci aktuálních společenských potřeb. Ekonomika současně disponuje nezbytnými zdroji, silami a prostředky *efektivní eliminace rizik a hrozeb* pro bezpečné fungování hospodářského systému. Ekonomická bezpečnost významnou měrou závisí i na schopnostech a výkonnosti zahraničního obchodu země, neboť v podstatě žádný stát nedisponuje všemi nezbytnými prostředky k zajištění fungování své ekonomiky. Základním prostředkem k dosažení těchto cílů, a tím posilování ekonomické a následně i celkové bezpečnosti, včetně obranné, je *ekonomický růst* (měřený např. růstem HDP resp. podílem HDP/obyvatele).

Je zřejmé, že zásadní význam pro utváření ekonomické bezpečnosti (a bezpečnosti státu vůbec) má v těchto podmínkách *hospodářská politika vlády* státu.

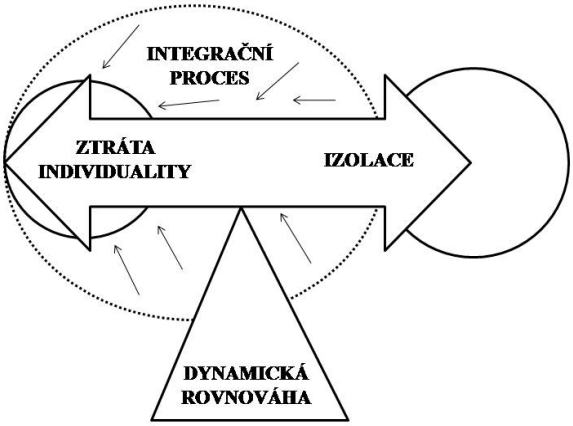
Není pochyb o tom, že ekonomika každého státu (národní ekonomiky) je neoddělitelnou součástí světové ekonomiky, představující pro ni vnější ekonomické prostředí, na kterém je více či méně závislá. Globální a regionální podmínky hospodářského vývoje v bližším či vzdálenějším okolí daného státu tak představují rozsáhlou množinu velmi různorodých faktorů významně ovlivňujících ekonomický vývoj a ekonomickou bezpečnost státu. Tyto *vnější faktory* mohou rovněž působit příznivě nebo i nepříznivě. Ekonomické postavení každé země ve světové ekonomice, její schopnost prosadit se na světových trzích, realizovat své ekonomické zájmy a obhajovat svou suverenitu ve vnějších ekonomických vztazích – to jsou jen některé projevy úrovně ekonomické bezpečnosti země z mezinárodního hlediska.

Jedním z úkolů bezpečnostní (hospodářské politiky) je zajišťování státních (národních) zájmů (ekonomických). Ty tvoří postoje, snahy, očekávání a hlavně potřeby národa a státu ve vztahu k mezinárodnímu prostředí. Ekonomika České republiky má značně otevřený charakter, neboť mimo jiné nedisponuje dostatečnými surovinovými zdroji, a proto ekonomické zájmy a potřeby jsou z tohoto hlediska koncentrovány především na:

- *Zajištění nedostatkových zdrojů surovin a energie* pro český zpracovatelský průmysl.
- *Zabezpečení trhů pro odbyt hotových výrobků českých producentů.*
- *Dosažení konkurenceschopnosti domácích hospodářských subjektů na světových trzích.* [4]

Uvedené cíle by měly být zohledněny i v oblasti bezpečnostní politiky. Propojenost národní ekonomiky s vnějším okolím rozvětvenou strukturou ekonomických vztahů je nejen zdrojem pozitivního potenciálu ekonomického rozvoje, ale současně i zdrojem značných komplikací v otázce *národní suverenity.* Z pohledu ekonomické bezpečnosti *respektování národní suverenity* znamená, že ve vztazích s jinými státy nebude ekonomika země jednostranně nerovnoprávně závislá, že nebude zbavena práv samostatného rozhodování o svých zájmech a cílech, nebo o otázkách, které by vedly ke ztrátám politické či ekonomické povahy. Tyto otázky bezpečnostní politiky jsou velmi komplikované a staví vlády před nelehký úkol – nalézt optimální poměr mezi využíváním výhod z mezinárodní dělby práce na jedné straně a určitou mírou závislosti na zahraničí na straně druhé, což je riziko pro ekonomickou bezpečnost. Je zcela zřejmé, že hospodářská politika, která by usilovala o úplnou nezávislost na vnějším okolí (hospodářská autarkie) je nepřijatelná.

Obr. 1. Dynamická rovnováha v integračním procesu



Zdroj: vlastní

Uvedenou situaci ilustruje obrázek 1. Nutnost nalézt optimální míru zapojení do mezinárodních ekonomických vztahů a eliminovat tak možné negativní dopady jsou hlavní důvody hledání modelu dynamické rovnováhy v těchto vztazích. Přestože členství v mezinárodním uskupení a zapojení se do mezinárodních ekonomických vztahů přináší státu řadu výhod, integrační tlaky působí ve směru ztráty suverenity státu a tím je narušena rovnováha v dynamickém procesu. Zároveň, naprostá izolace daného státu a neúčast v mezinárodních vztazích znamená taktéž vychýlení z rovnováhy. Rovnováha přitom představuje energeticky nejdokonalejší formu každého systému. Mezinárodní integrace je trvale proměnlivý a vyvíjející se systém, kde se rovnováha neustále narušuje a nasoluje. Přesnou identifikací dopadů a smysluplnými reformními kroky lze přispět k nastolení rovnováhy v mezinárodní (nejen ekonomické) integraci.

Hodnotit stav ekonomické bezpečnosti předpokládá porovnání určitých zvolených kritérií odvozených ze struktury potřeb ekonomické bezpečnosti státu v čase. Jde o kritéria k hodnocení:

∗ Úrovně uspokojování potřeb (jedno z hlavních kritérií je HDP/obyvatele);

∗ Rozvoje (dosahované tempo růstu HDP jako kvantitativní ukazatel, ale také významná kvalitativní kritéria odpovídající charakteristikám vyspělých ekonomik, tj. podíl výdajů na vzdělání či na vědu výzkum na HDP, počet přihlášených patentů, podíl pracovníků s vysokoškolským vzděláním na celkovém počtu pracovních sil aj.);

∗ Posuzující schopnost eliminovat potenciální rizika a hrozby pro ekonomickou bezpečnost (například úroveň diverzifikace dovozu strategických surovin, stav zásob a rezerv významných komodit, výše devizových rezerv ke krytí dovozu důležitých vstupů v případě krizových situací).

Z výše uvedeného je zřejmé, že hospodářská politika ve sféře bezpečnosti čili jako součást bezpečnostní politiky nemůže sledovat pouze tzv. dílčí resp. tradiční cíle (vyjádřené například magickým čtyřúhelníkem či n-úhelníkem). Má-li být tato politika efektivní, musí mít mnohem vyšší ambice a klást si mnohem širší a náročnější cíle, postihující vlastní podstatu a obsah ekonomické bezpečnosti v soudobých podmínkách globalizace ve světové ekonomice.

2.1 Prioritní úkol hospodářské politiky při posilování národní ekonomické bezpečnosti

Před hospodářskou politikou státu stojí především úkol zajistit *národní ekonomické zájmy a suverenitu.* Ekonomickou bezpečnost státu utváří především taková hospodářská politika, která je zaměřena na:

∗ *Růst vlastní hospodářské síly* (schopnost vlády zajistit hospodářský růst na základě prosazování konceptu Průmysl 4.0 a s vazbou na zaměstnanost).

∗ *Efektivní využití výhod mezinárodní hospodářské spolupráce.*

∗ *Optimálním usměrňováním hospodářských vztahů se zahraničím.*

Hospodářský systém země, který splňuje nároky na charakteristiky ekonomické bezpečnosti, umožňuje realizovat aktuální ekonomické, politické, ekologické či obranné úkoly ve shodě národními zájmy a je schopen účinně eliminovat vnější či vnitřní rizika a hrozby.

Před hospodářskou politikou státu s ohledem na bezpečnostní cíle tak stojí zejména tyto úkoly:

∗ *Zajistit hospodářský růst*, který je základním prostředkem jejich dosažení.

∗ Stanovit fungující *právně-regulační rámec rozvoje hospodářství*, který bude vyhovovat zájmům jeho občanů a celého národa.

∗ Zvyšovat efektivnost fungování systému *civilního nouzového plánování* pro případy překonávání nevojenských krizových situací (přírodní či průmyslové a jiné havárie).

∗ Uskutečňovat řadu opatření ke *snížení ekonomické závislosti v dovozech významných komodit* pro ekonomickou bezpečnost (například podporou zavádění moderních technologií umožňujících snížení energetické či surovinové náročnosti výroby, eliminovat závislost v důležitých dovozech na jednom dodavateli či regionu cestou diverzifikace těchto dovozců i způsobů dopravy těchto dovozů apod.)

∗ Optimalizovat *systém zásob a rezerv* nezbytných surovin, hotových výrobků, základních potravin pro případy nevojenských i vojenských krizových situací.

∗ Zajistit pro obyvatelstvo *ochranné prostředky a vybudovat ochranné objekty*, umožňující obyvatelstvu přežití krizových situací.

∗ Stejně tak, jak je vstup do vojenských aliancí řešením obranné bezpečnosti, je *vstup do ekonomických integračních celků řešením ekonomické bezpečnosti.*

Za významný princip naplňování požadavků ekonomické bezpečnosti je třeba považovat *prioritní obhajobu národních zájmů a suverenity*. V praxi to znamená, že realizace národohospodářských cílů (tj. i cílů bezpečnostních) bude uskutečňována bez ohledu na ideologické zabarvení hospodářsko-politických koncepcí, tj. na prvním místě musí vždy být obhajoba národních zájmů a suverenity a posilování ekonomické bezpečnosti. V opačném případě, pokud se prioritou stane ideologické klišé a podcení se národní zájmy, hospodářská politika může vést k narušením ekonomické bezpečnosti, k ekonomickým i politickým ztrátám.

Diskuse budoucího vývoje v oblasti ekonomické bezpečnosti

Jak již bylo zmíněno, jedním z řešení problémů ekonomické bezpečnosti je *vstup do integrovaných celků, typu Evropská unie.* Země, které se rozhodly vstoupit do těchto uskupení, zde hledají ochranu před vnějšími vlivy, přičemž jsou chráněny deštníkem společné vnější hospodářské politiky. Nehledě na to, kromě nesporných přínosů pro ekonomickou bezpečnost těchto zemí, vstup do takových společenství provází i určité náklady, které mohou mít i řadu negativních dopadů na některá odvětví či firmy.

Lze předpokládat, že v budoucnu budou pokračovat integrační procesy a globalizační tendence, liberalizace mezinárodních vztahů apod. Dozajista nabývá na významu růst elektronizace mezinárodních transakcí, provázání kapitálu a propojování informačních trhů. Na druhou stranu se stále častěji objevují snahy států vymanit se z vlivu nadnárodních uskupení a ve hře je i potenciální obrat k protekcionismu. Za všech okolností by si však měl stát zachovat identitu a nenechat sebou vláčet tak, aby se dostal do područí kohokoliv jiného.

Každý národ a jeho stát by si měl svoji identitu uvědomovat, aby neohrozil své občany ani sám sebe a svoji vlastní existenci.

Právní řád a politické uspořádání státu, jeho ekonomická vyspělost a zapojení do mezinárodních vztahů jsou základní pilíře bezpečnosti daného státu či regionu, respektive dobré předpoklady pro eliminaci násilných ozbrojených střetů.

Jmenované oblasti jsou označovány jako tzv. trojúhelník míru, který obsahuje, jak již bylo řečeno, tři úhly pohledu, a to demokracii, hospodářskou vyspělost a mezinárodní spolupráci. Symbióza všeho uvedeného znamená menší výskyt násilí. Demokratické uspořádání státu jako jeden z pilířů světového míru je totiž mnohem méně náchylný ke vzniku střetů a znamená menší pravděpodobnost výskytu ozbrojených konfliktů. Tuto skutečnost potvrzují nejen výzkumy v této oblasti, ale především zkušenost a historie. Vyplývá to ze samotné podstaty demokratického režimu, jelikož tento *„za nejvyšší a nejcennější hodnotu považuje lidský život a pro dosahování svých cílů volí nekonfrontační a nevojenské prostředky.“* [5] Z ekonomického hlediska pak lze konstatovat, že demokratické státy také více ekonomicky prosperují, mají vyšší úroveň vzdělanosti a zdraví a mají vysoký podíl mezinárodního obchodu, a tudíž úzkou návaznost na druhý třetí vrchol trojúhelníku míru. Je zřejmé, že moderní ekonomika je mnohem více založena na znalostech a závislá na informacích a know how a do popředí se dostává lidská bytost a její inteligence, která jako jediná je schopnost zprostředkovat, vyjednávat a harmonizovat vzájemné ekonomické a jiné vztahy v zájmu vyšší spolupráce a bezpečnosti.

V souladu s tím jsou vymezeny cíle významných světových organizací, např. OSN zachování mezinárodního míru, EU – vzájemná prosperita, spolupráce a bezpečnost. Přesto žádná globální instituce není schopna úplně odstranit rizikové faktory v nejchudších oblastech světa. V rozvojovém světě se totiž nadále budou objevovat tlaky na půdu a využití přírodních zdrojů v důsledku očekávaných klimatických změn či vyostření sporů a vznik násilných střetů mezi různými komunitami zejména kvůli rychlému populačnímu vývoji v těchto oblastech.

Nepříznivý vývoj by však mohl nastat i ve vyspělejších zemích, v České republice např. hrozí, že příliv přímých zahraničních investic tolik důležitých pro ekonomickou prosperitu ustane, že schopní podnikatelé odejdou do jiných zemí, kde naleznou kvalifikovanou pracovní sílu. *Tento nepříznivý vývoj by přinesl reálná rizika pro ekonomickou bezpečnost* v odchodu nadějných vědeckých talentů, špičkových odborníků a techniků do vyspělejších zemí. Tento vývoj pokud nebude účinně zastaven efektivními zásahy vládní hospodářské politiky, by vyvolal *hrozbu strukturálně zaostalé a nekonkurenceschopné ekonomiky* se značným množstvím špatně zaměstnaných uchazečů o práci. [6]

Závěr

Vysoká aktuálnost tématu ekonomické bezpečnosti vyžaduje věnovat trvalou pozornost jeho zkoumání a podněcovat širokou diskuzi v řadách odborné veřejnosti. Dosavadní směrování vývoje diskuse k otázkám ekonomické bezpečnosti je určováno především dominujícími liberálními idejemi a snahami o jejich implementaci do sféry obchodu, výroby a finančních toků. Konkrétní podmínky vzestupu liberálních hodnot předurčily, že současné ekonomicko-bezpečnostní diskuze se zaměřujíc především na problémy stability a nerovnosti. Na národní úrovni tyto liberální ideje vedou k rozvinutí diskuze o úloze státu v ekonomice a zaměření hospodářské politiky na posilování stability ekonomického vývoje.

Mimo pozornost odborné diskuse by neměla zůstat témata zaměřena na zevrubnější analýzu obsahu a struktury ekonomické bezpečnosti jako systému (finanční bezpečnost, energetická bezpečnost, potravinová bezpečnost apod.), jeho vnitřních a vnějších vztahů a

vazeb, místa a úlohy v systému zabezpečování vnitřní a vnější bezpečnosti státu vojenskými i nevojenskými prostředky. Samostatný okruh problémů žádoucí následné diskuze tvoří potřeba rozpracování indikátorů hodnocení dosažené úrovně ekonomické bezpečnosti státu, jako východiska pro formulaci konkrétních úkolů a opatření hospodářské politiky, zaměřené na její další posilování.

Tento článek považujeme za malý příspěvek k rozvinutí diskuse nejen k uvedeným tématům zkoumání ekonomické bezpečnosti státu.

Seznam použité literatury:

1. BUZAN, B., WAEVER, O., WILDE, J. *Security: A New Framework for Analysis*. Lynne Rienner Publishers, 1998, Překlad Centrum strategických studií, o.s. 2005. ISBN 80-903333-6-2.

2. Viz např.: STEJSKAL, L. Bezpečnost jako dimenze kvality a udržitelnosti života. In *Česká republika v Evropské unii: proměny a inspirace.* Sborník příspěvků z konference CESES Fakulty SV UK v Praze. 2. -3. listopadu 2006. s. 24-33; *Proměny konceptu vnitřní bezpečnosti.* Sborník z Konference Praha 26. května 2005. Edit. Balabán, M., Nachtmannová, M. A Stejskal, L. Univerzita Karlova v Praze., Nakladatelství Karolinum, Praha 2006.

3. NEDBAL, J. Vnější ekonomické vztahy a bezpečnost státu. In KRČ, M., KURINIA, S. a kol. *Ekonomická bezpečnost země střední velikosti.* Brno: VA 2000, s. 97-113 ISBN 80-85960-17-6

4. ŠTANCL, L., NEDBAL, J. *Ekonomická bezpečnost České republiky a faktory jejího vývoje po zániku světové bipolarity*. Ekonomika a management. Brno: Univerzita obrany, 2007. č 2, s. 1-12. ISSN 1802-3975.

5. EICHLER, J. *Mezinárodní bezpečnost na počátku 21. století*. MO ČR AVIS, 2006. ISBN 80-7278-326-2.

6. ŠTANCL, L., NEDBAL, J. Ekonomická bezpečnost České republiky po vstupu do Evropské unie**.** In *Ekonomika a management*, 2008, č. 1, s. 9 -19. ISSN 1802-3975

Kontakt:
Doc. RSDr. Luboš Štancl, CSc.
Ústav ekonomie
Moravská vysoká škola Olomouc
Tř. Kosmonautů 1288/1
779 00 Olomouc, Česká republika
e-mail: lubos.stancl@mvso.cz

Ing Eva Jílková, Ph.D.
Ústav ekonomie
Moravská vysoká škola Olomouc
Tř. Kosmonautů 1288/1
779 00 Olomouc, Česká republika
e-mail: eva.jilkova@mvso.cz

UPLATNENIE ABSOLVENTOV VYSOKÝCH ŠKÔL NA TRHU PRÁCE V MEDZINÁRODNÝCH SÚVISLOSTIACH

Viera Štefancová

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

Podiel obyvateľov s vysokoškolským vzdelaním predstavuje významný faktor fungovania vyspelej spoločnosti a jej ekonomiky. Slovenské školstvo však v porovnaní s krajinami EU produkuje celkovo málo absolventov. Na druhej strane, významná časť študentov odchádza na vysokoškolské štúdium na zahraničné univerzity mimo Slovenska, pričom viac ako polovica z nich sa neplánuje vrátiť späť na Slovensko. Sme tak svedkami procesu „brain drain“, v kontexte ktorého rok čo rok zo Slovenska odíde významná časť mladej populácie hľadať lepšie životné príležitosti a uplatnenie sa na trhu práce v ekonomicky rozvinutejších krajinách. Cieľom príspevku je na základe sekundárnej analýzy údajov zmapovať pracovnú migráciu slovenských absolventov vysokých škôl v zahraničí a jej vývoj za posledné obdobie. Od vstupu Slovenska do EU migrácia Slovákov veľmi citlivo reagovala na vývoj situácie na európskom pracovnom trhu a v jednotlivých zlomových obdobiach mala typické prejavy.
Kľúčové slová: pracovná migrácia, absolventi vysokých škôl, uplatnenie na trhu práce, cezhraničná migrácia

The share of population with a tertiary degree is an important factor in the functioning of an advanced society and its economy. Slovak educational system, however, produces relatively few university graduates in comparison with other EU countries. At the same time, a significant proportion of students are leaving to study at foreign universities abroad, while more than a half of them do not consider returning to Slovakia. We are thus observing the process of "brain drain", with a significant proportion of young population leaving Slovakia every year to seek better life and career opportunities in economically more developed countries. This paper outlines the trends in labour migration of Slovak foreign university graduates over the past few years based on secondary data analysis. Since the accession of Slovakia to the EU, economic migration of Slovaks has reacted very sensitively to changes in European labour market and had its typical features in each distinct period.
Key words: labour migration, university graduates, employability in the labour market, cross-border migration
JEL: J11, J21, J24

Úvod

Táto téma sa v poslednom období dostala do úzadia, v spoločenskom diskurze je prekrývaná inými, najmä problémom masívnej vlny nelegálnej migrácie do Európy. Myslíme si však, že je potrebné sa ňou zaoberať, pretože významná časť študentov odchádza na vysokoškolské štúdium na zahraničné univerzity mimo Slovenska – v roku 2012 to bolo podľa OECD 15 % slovenských študentov vysokoškolského štúdia – a viac ako polovica z nich o návrate späť na Slovensko už neuvažuje. Pridávajú sa k nim aj absolventi domácich univerzít, ktorí na Slovensku márne hľadajú primerané uplatnenie. Celkovo počet občanov

Slovenska, ktorí v súčasnosti krátkodobo alebo dlhodobo pracujú v inej krajine, dosahuje zhruba 300-tisíc a ďalších viac ako 30 tisíc študentov v zahraničí študuje.[1] Zvlášť pozoruhodné je v tomto smere správanie sa *migrantov s vysokoškolským vzdelaním*. Vychádzajúc zo štatistiky OECD, približne desatina z nich pracuje v zahraničí od jedného do piatich rokov (9,4 %), ďalších 12,7 % osôb s VŠ vzdelaním tam žije od 5 do 10 rokov a viac ako tri štvrtiny z nich ostávajú v zahraničí aj nad desať rokov (77,9 %).[2] Hoci samotná pracovná migrácia môže mať len dočasný charakter, v značnej miere sa spája s vytvorením zázemia a podmienok aj pre rodinný život v zahraničí, v dôsledku čoho ústi do emigrácie zo Slovenska. Slovensko tak stráca významný sociálny kapitál, ktorý každoročne generuje straty do budúcnosti. Pokladáme to za závažný dôvod na to, aby sme venovali pozornosť pracovnej migrácii Slovákov a pokúsili sa zistiť jej tendencie a spôsoby, akými sa Slováci, najmä absolventi vysokých škôl, uplatňujú na medzinárodnom trhu práce.

1 Východisková situácia

Migrácia za prácou a štúdiom nie je špecifickým problémom len Slovenska. V určitej miere sa vyskytuje prakticky vo všetkých štátoch EU, pričom výraznejšie migračné pohyby v podobe odlivu pracovnej sily sú badateľné najmä v ekonomicky slabších krajinách (v súčasnosti napr. Rumunsko). O emigrácii z ekonomických dôvodov uvažujú napríklad aj viac ako tri milióny Poliakov, pričom polovica z nich je mladšia ako 34 rokov.[3] Najmä mladí ľudia teda pre seba hľadajú lepšie životné alternatívy. Pred začatím svetovej ekonomickej krízy, v období od mája 2004 do decembra 2007, emigrovalo za prácou z nových členských krajín viac ako 1,2 milióna prevažne mladých ľudí s vysokoškolským vzdelaním do vtedy najviac expandujúcich ekonomík, do Veľkej Británie a Írska. Aj zo Slovenska odišli v tomto období za prácou do Británie, Írska a Švédska približne 4 percentá ekonomicky aktívnej pracovnej sily, teda približne 111 tisíc ľudí .[4]

Z údajov OECD vyplýva, že hoci v poslednom období miera nezamestnanosti na Slovensku klesla,[5] jednako má Slovensko jednu z najvyšších mier nezamestnanosti v únii. Z hľadiska ašpirácií mladých ľudí je situácia na pracovnom trhu charakteristická tým, že:

1. v spoločnosti prevláda neistota, *či vôbec* mladí absolventi získajú (primeranú) prácu;
2. šancu získať džob u zahraničnej spoločnosti pôsobiacej na Slovensku majú len tí najlepší, hoci *odmeňovanie* je prispôsobené úrovni slovenských platov, ktoré sú v porovnaní s inými krajinami EU aj *štvornásobne nižšie*;
3. prvé dve okolnosti vedú k tomu, že mnohí kvalifikovaní absolventi slovenských vysokých škôl *odchádzajú za lepšou životnou príležitosťou a prácou do zahraničia*;
4. významná časť mladých si *už pre vysokoškolské štúdium* vyberá zahraničné univerzity mimo Slovenska.

Pri tomto type socio-demografických pohybov nejde o klasický prejav emigrácie, ktorou sa rozumie zmena krajiny trvalého pobytu čiže vysťahovanie. Tá na Slovensku v porovnaní aj so širším kontextom Európy, dosahuje relatívne nízku mieru, v dôsledku čoho migračné saldo zaznamenáva na Slovensku prírastok.[6] Ide tu o špecifický druh *pracovnej migrácie*, v dôsledku ktorej na Slovensku dochádza k úbytku pracovnej sily, k zníženiu resp. oslabeniu potenciálu zväčša vysoko kvalifikovaných ľudí (tzv. odliv mozgov) a v konečnom

[1] KREMSKÝ, 2015.
[2] BARANOVÁ – DETKO, 2008.
[3] KREMSKÝ, 2015.
[4] SITA, 2014.
[5] V októbri 2016 bola miera evidovanej nezamestnanosti 9,2 %. OECD, 2016.
[6] JURČOVÁ, 2008.

dôsledku k výpadku príjmov, ktoré by inak štát získal pri plnom uplatnení tohto potenciálu v slovenskom hospodárstve.

Pracovná migrácia nie je novým javom, historicky sa najmä v 20. storočí uskutočnilo viacero migračných vĺn aj zo Slovenska. Po vstupe do EU a po začiatku uplatňovania princípu voľného pohybu za prácou sa v migračných pohyboch zo Slovenska ukazujú rôzne výkyvy, ktoré tesne súviseli s *opatreniami zavedenými jednotlivými členskými krajinami*. Štúdia Stredoeurópskeho inštitútu pre výskum práce CELSI ukázala, že miera emigrácie z nových členských krajín je ekonomickou situáciou v cieľových členských štátoch významne ovplyvnená[7]. Migráciu slovenských občanov za prácou do zahraničia tak ovplyvnili predovšetkým *reštriktívne opatrenia*, ktoré zaviedla väčšina krajín „európskej pätnástky" voči pristupujúcim krajinám. Počas prvých dvoch rokov od vstupu nových členských krajín do EÚ (2004 – 2006) prístup ich občanov na pracovné trhy jednotlivých členských krajín závisel od rozhodnutia každej členskej krajiny alebo od obsahu bilaterálnych dohôd. Pracovné trhy pre nových členov úplne otvorili len Veľká Británia, Írsko a Švédsko. Z krajín EHP uplatňoval reštrikcie aj Island. Z nových krajín zaviedla povinnú registráciu iba Malta, ostatné pristupujúce štáty voči sebe reštrikcie neuplatňovali. Maďarsko si ponechalo právo na recipročné opatrenia. Zásadnými *medzníkmi pre uplatnenie Slovákov* na európskom pracovnom trhu boli:

- 1999 – podpis dohody ministrov školstva sprístupnil občanom Slovenska bezplatné štúdium v Českej republike;
- 2004 – vstupom SR do EÚ sa od 1. mája 2004 sprístupnili pracovné trhy Cypru, Českej republiky, Estónska, Írska, Litvy, Lotyšska, Maďarska, Malty, Poľska, Švédska, Slovenska, Slovinska, Veľkej Británie. Veľká Británia však sprísnila prístup k sociálnym dávkam a pre pracovníkov zaviedla povinnosť registrácie do 30 dní od začatia zamestnania v Programe registrácie pracovníkov. Po roku 2004 možno v dôsledku toho badať aj nárast počtu študujúcich najmä vo Veľkej Británii.
- 2006 (od 1. 5. 2006) nasledovalo otvorenie pracovných trhov vo Fínsku, Grécku, Portugalsku, Španielsku. Čiastočné otvorenie trhu práce umožnili aj Belgicko, Dánsko, Francúzsko, Luxembursko a Holandsko. Belgicko však uplatňovalo čiastočne obmedzujúce opatrenia do roku 2009.
- Od 1. júla 2006 otvorilo svoj trh práce bez obmedzení Taliansko.
- V roku 2009 končia obmedzujúce opatrenia v Belgicku.
- 2011 (1. mája 2011) otvorili svoje pracovné trhy Rakúsko, Nemecko, Švajčiarsko a Lichtenštajnsko.

Ak máme analyzovať uplatnenie absolventov vysokých škôl na trhu práce v Európe, potom je potrebné venovať pozornosť najprv všeobecnému kontextu migrácie a migračných pohybov, ktoré po vstupe Slovenska do EU v dôsledku spomínaných okolností nastali.

2 Vývoj pracovnej migrácie Slovákov

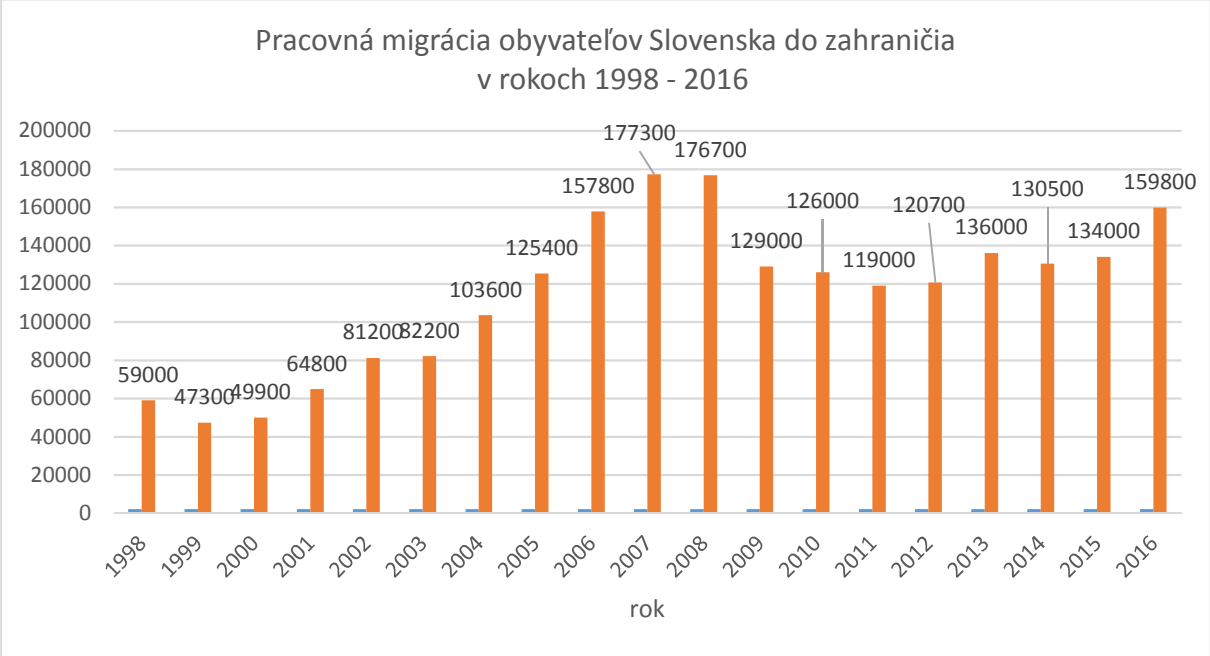
Migrantom za prácou sa vo všeobecnosti chápe osoba, ktorá sa zaoberá platenou aktivitou v štáte, ktorého nie je občanom.[8] V tejto súvislosti sa možno stretnúť s prelínaním rôznych pojmov, ako sú pracovný migrant, ekonomický migrant, migrujúci pracovník, sezónny pracovník, cezhraničný pracovník, atď. Každý z nich však má špecifický obsah, ktorý závisí od režimu pracovnej činnosti, ktorú migrant v inej krajine vykonáva. Zároveň to však metodicky sťažuje snahu presnejšie identifikovať objemy týchto kategórií pracovníkov

[7] CELSI, 2014.
[8] DIVÍNSKY, 2009, s. 39-40.

a objektivizovať tak mieru týchto presunov. Tento problém zvýrazňuje aj nedokonalá evidencia a málo pozornosti zo strany analytikov.

Odhady počtu občanov Slovenskej republiky pracujúcich v zahraničí sa navzájom líšia a variujú v závislosti od toho, ktoré kategórie pracovných migrantov boli do celkového počtu pracovných migrantov započítané. Zo všetkých dostupných zdrojov údajov o pracovnej migrácii Slovákov sa možno prikloniť k dátam z výberových zisťovaní pracovných síl (VZPS), realizovaných Štatistickým úradom SR. Na základe toho možno zostaviť prehľad o vývoji pracovnej migrácie zo Slovenska a jej vývoji za posledných 18 rokov. Prezentujeme ho v nasledujúcom grafe č. 1. Uvedené údaje nezahŕňajú tzv. krátkodobé pracovné pobyty, ako sú stáže, výmenné pobyty, brigády, sezónne práce a tiež nezahŕňajú pracovníkov v prihraničných oblastiach (najmä Maďarska a Rakúska), ktorí do práce v zahraničí dochádzajú na dennej báze.

Graf č. 1 Pracovná migrácia obyvateľov Slovenska do zahraničia v rokoch 1998 – 2016



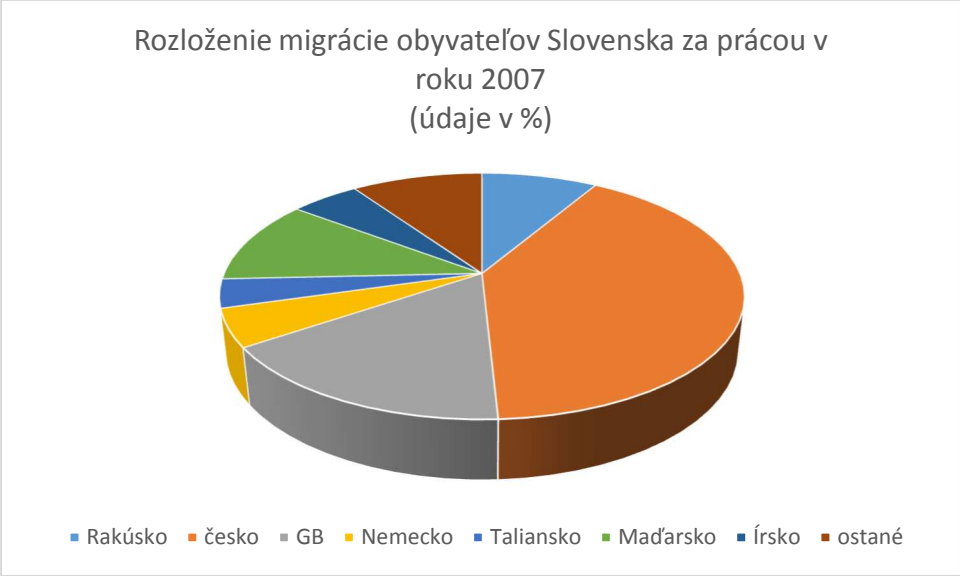
Zdroj: Databázy VZPS, Štatistický úrad SR.

Podľa údajov z VZPS počet občanov pracujúcich v zahraničí od roku 1998 až do konca roku 2007 kontinuálne rástol. Medzi rokmi 2004 – 2007 bol nárast počtu v zahraničí pracujúcich Slovákov najväčší, o čo sa po vstupe Slovenska do EU zaslúžili otvorené pracovné trhy v Českej republike, vo Veľkej Británii a Írsku.

V roku 2007 pracovná migrácia zo Slovenska kulminovala a dosiahla celkový počet 177 300 pracovných migrantov. Z hľadiska ich vekovej štruktúry tvorili najväčší podiel mladí ľudia vo veku 25 – 34 rokov (70 %) a približne každý šiesty migrant zo Slovenska mal vysokoškolské vzdelanie (15 %).

Ako ukazuje nasledujúci graf č. 2, najpočetnejšie skupiny pracovných migrantov sa v období vrcholiacej migrácie obyvateľov zo Slovenska, v roku 2007, uplatňujú v Českej republike a vo Veľkej Británii.

Graf č. 2 Krajiny destinácie pracovných migrantov zo Slovenska (údaje v %)



Zdroj: VZPS, ŠÚSR 2007.

Po roku 2007 počet Slovákov pracujúcich v zahraničí klesá. Roky 2009 – 2011 sú poznačené dôsledkami rozvíjajúcej sa hospodárskej krízy. V dôsledku toho časť slovenskej pracovnej sily zo zahraničia odchádza, predovšetkým z Veľkej Británie a Írska. Neskôr, v období 2011 – 2012, v súvislosti s prepadom kurzu českej koruny, sa znižuje počet slovenských pracovníkov aj v Českej republike. Pokles migrantov sa prejavil najmä v znížení pôvodne masívneho podielu najmladších 15 – 34 ročných migrantov.

Otvorenie trhov nemecky hovoriacich krajín (Rakúsko, Nemecko) v roku 2011 pokles pracovnej migrácie zo Slovenska pribrzďuje. Opätovne dochádza k rastu migrácie, avšak zďaleka už nie v tempe, akým prebiehala v predchádzajúcom období. Trhy Nemecka a Rakúska, ktoré sa obávali doslova prívalu migrantov z nových členských krajín strednej Európy, nie sú pre migrujúcich Slovákov aj napriek menšej geografickej vzdialenosti atraktívne v tej miere, ako je anglofónna oblasť. Jednou z hlavných príčin nižšieho záujmu migrantov o prácu v Nemecku je miera znalosti úradného jazyka. Tá je pritom v Nemecku a v Rakúsku často rozhodujúcou podmienkou pre získanie zamestnania,"[9] Angličtinu síce časť nemeckých zamestnávateľov potrebuje (napríklad v segmentoch ako je IT), no vo väčšine prípadov znalosť tohto jazyka bez nemčiny nestačí,"[10] *Širšia jazyková výbava* je pri záujme o prácu v zahraničí čoraz potrebnejšia a samozrejmejšia. Tá je *prvoradým predpokladom* uplatnenia sa na pracovnom trhu v Európe.[11]

Dostupné štatistické údaje uvádzajú, že v Európskej únii i v zámorí v súčasnosti žije a pracuje približne 230 – 300 tisíc Slovákov. "Sú historicky, spoločensky a kultúrne

[9] ČERNEKOVÁ, 2011.

[10] TRENKWALDER, 2011.

[11] V tejto súvislosti chceme upozorniť na výskum, realizovaný začiatkom roka 2016 metódou obsahovej analýzy vzorky 74 000 pracovných ponúk zverejnených na najväčších on-line pracovných portáloch štyroch krajín V4 (CZ, HU, PL a SK). Výskum skúmal mieru výskytu požiadavky ovládania cudzích jazykov u uchádzačov o prácu. Autori zistili, že najčastejšie sa v ponukách práce vyskytuje podmienka ovládania angličtiny. Na Slovensku ide o 49 % z celkového objemu pracovných ponúk a v 15 % ponúk sa ako požiadavka vyskytuje ovládanie nemčiny. Teda napriek kultúrnym, historickým a ekonomickým väzbám s nemecky hovoriacimi susedmi – Rakúskom a Nemeckom je nemčina iba druhou najžiadanejšou rečou vyžadovanou v povolaní. BEBLAVÝ et all, 2016 s. 8.

diferencovaným objektom štátnej politiky,"[12] preto je dôležité poznať ich situáciu, sociálne a ekonomické podmienky ich života. Ich úbytok je pre Slovensko najciteľnejší najmä pokiaľ ide o špičkovo vzdelaných vysokoškolských odborníkov.

3 Uplatnenie absolventov vysokých škôl na pracovných trhoch v zahraničí

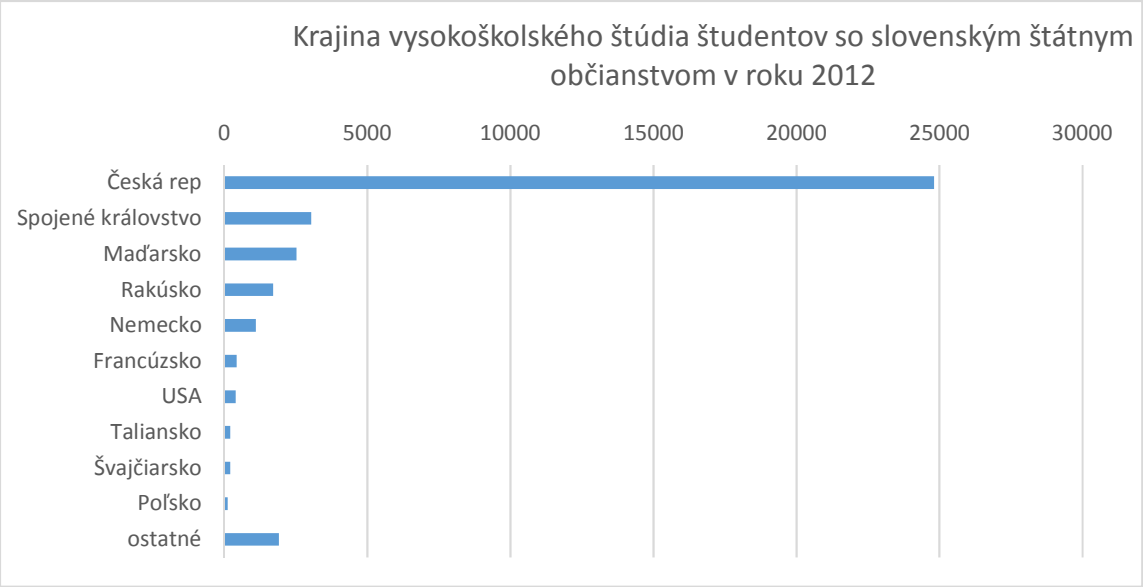
Niektoré krajiny západnej Európy sa cielene usilujú pritiahnuť odborníkov zo strednej a východnej Európy už ako študentov, prípadne ich získavajú po skončení štúdia. Ponúkajú im stáže, študijné pobyty, podporované štipendiami a jazykovými pobytmi. V porovnaní s rokom 2001, kedy v zahraničí študovalo 5273 slovenských študentov. ich počet sa v roku 2015 dosahuje 67781, čo je zvýšenie už na viac ako desať násobok ich pôvodného počtu.[13] Celkovo tak podiel slovenských študujúcich na zahraničných vysokých školách dynamicky rástol.[14] Mimoriadne tempo rastu počtu slovenských študentov na zahraničných vysokých školách v období rokov 2002 – 2012 prezentuje nasledujúca tabuľka.

Tab. č.1 Počet slovenských študentov na zahraničných vysokých školách v rokoch 2002 – 2012[15]

skupina	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
SK študenti	11281	14436	15719	18777	22962	24850	27084	29320	33304	35585	36455

V roku 2012 tak podľa OECD študovalo celkovo 15 % slovenských študentov vysokoškolského štúdia na zahraničných vysokých školách mimo Slovenska. Viac študentov na zahraničných vysokých školách mali len Island a Luxembursko.[16] Rozloženie krajín, v ktorých študenti študujú, prezentuje nasledujúci graf č.3.

Graf č. 3 Krajina vysokoškolského štúdia študentov so slovenským štátnym občianstvom v roku 2012[17]



[12] Koncepcia štátnej politiky SR vo vzťahu k Slovákom žijúcim v zahraničí na roky 2016 až 2020. http://www.uszz.sk/data/files/KONCEPCIA%202016.pdf
[13] Education at a Glance 2014. OECD Indicators. OECD 2014.
[14] ZELENKA – PAVIŠ, 2013
[15] Education at a Glance 2014. OECD Indicators. OECD 2014.
[16] KRPELAN, 2015.
[17] Education at a Glance 2014. OECD Indicators. OECD 2014.

Z celkového počtu študujúcich v zahraničí študujú vysokoškoláci najviac v Českej republike (67,9 %), v Spojenom kráľovstve (8,3 %), v Maďarsku (7,0 %) a v Rakúsku (4,7 %).

Prieskum uplatnenia slovenských absolventov vysokých škôl ukázal, že spomedzi absolventov, ktorí aktuálne žijú a pracujú v zahraničí, viac ako polovica sa nechce na Slovensko vrátiť (51 %).[18] Hlavným dôvodom neochoty vrátiť sa na Slovensko je predovšetkým to, že neveria, že si na Slovensku dokážu nájsť primerané uplatnenie, finančné ohodnotenie, prípadne vôbec pracovné miesto. Ďalší sociologický prieskum potvrdil najmä *ekonomické motívy pracovného angažovania sa Slovákov mimo krajiny*. Polovica až dve tretiny z nich označili ako dôvod pre zotrvanie v zahraničí *lepšie platy a ekonomické podmienky* (60,0 %) a viac ako jedna tretina väčšie *možnosti odborného rastu.* Iba zhruba šestina ostala v zahraničí *preto, že tam aj študovala*. Absencia práce na Slovensku bolo dôvodom pre odchod iba pre 12 percent opýtaných. Deväť percent tvorili rodinné dôvody a päť percent nemožnosť pracovať vo svojom odbore doma.[19] Objavili sa aj iné príčiny kultúrneho charakteru, ako príjemná krajina alebo teplejšie podnebie. Rozloženie dôvodov prezentuje nasledujúci graf (údaje v %).

Graf č. 4 Dôvody pracovného zotrvania v zahraničí (údaje v %)[20]

Potvrdzuje sa tak predpoklad, že zo Slovenska do zahraničia neodchádzajú ani tak tí, ktorí si nevedia nájsť zamestnanie, ale skôr ľudia, ktorí hľadajú lepšie podmienky, odbornú a motivujúcu prácu, ktorá ich napĺňa a dáva im budúcnosť. Údaje z prieskumov motivácie absolventov vysokých škôl zostať po štúdiu pracovať v zahraničí tak potvrdzujú tendenciu k odlivu mozgov, s ktorou sa v súčasnosti stretáva každá vyspelá spoločnosť (efekt „brain drain“), no ktorá ekonomiku ako je slovenská, môže dlhodobo výrazne poškodiť.[21]

3.1 Uplatnenie slovenských absolventov vysokých škôl v Českej republike

Obraz o uplatnení slovenských absolventov českých vysokých škôl poskytuje prieskum REFLEX 2013. Je obrazom o situácii tých Slovákov, ktorí absolvovali vysokú

[18] Prieskum sa nezaoberal krátkodobými študijnými pobytmi ako napríklad Erasmus. KRPELAN, 2015.

[19] *Prieskum bol realizovaný medzi terajšími alebo bývalými občanmi Slovenskej republiky, ktorí študujú alebo pracujú v zahraničí. Zber dát sa uskutočnil v októbri 2015.Účastníci boli čiastočne oslovení priamo, ale z veľkej časti cez sociálne siete (najmä cez stránky, ktoré združujú Slovákov v zahraničí). Porovnaj: KREMSKÝ, 2015.*

[20] ZELENKA – PAVIŠ, 2013.

[21] NEDELJKOVIC, 2014.

školu v Českej republike a potom sa buď vrátili na Slovensko, alebo zostali pracovať v Českej republike, prípadne odišli pracovať do zahraničia. [22]

Podľa výsledkov tohto prieskumu sa po absolvovaní českej vysokej školy vrátila na Slovensko viac ako jedna tretina absolventov (39 %). Viac ako polovica z nich zostala v Českej republike (52 %) a 9 % odišlo pracovať do inej (tretej krajiny). Najviac Slovákov teda po absolvovaní českej vysokej školy zostáva v Čechách, kde hľadajú aj svoje ďalšie uplatnenie. Z tých, ktorí zostávajú pracovať v Českej republike, ich viac ako 70 % nachádza svoju prácu v tom istom kraji, v ktorom študovali, čo u 4/5 z nich znamená v Prahe. Významný vplyv na to, kam bude absolvent po skončení vysokej školy smerovať, má prirodzene, aj vyštudovaný odbor a dopyt v danom regióne.[23] Jedným z faktorov úspešného uplatnenia slovenských študentov na českých vysokých školách a následne aj absolventov na českom trhu práce je aj blízkosť jazyka. Približne len každý desiaty slovenský absolvent následne odchádza z Čiech do tretej krajiny, v ktorej sa hovorí iným jazykom. Vo významnej miere sa na tom podieľa *jazyková bariéra*, slabá znalosť cudzích jazykov.[24]

Pri optimálnom uplatnení by absolvent mal vykonávať prácu, ktorá zodpovedá úrovni jeho vzdelania. Ukazuje sa, že slovenskí absolventi českých vysokých škôl, ktorí zostali žiť v Českej republike:

- častejšie pracujú vo vyštudovanom odbore a aj celkový index uplatnenia na trhu práce je u Slovákov pracujúcich v Čechách vyšší,[25]
- majú podstatne nižšiu mieru nezamestnanosti,
- majú výrazne vyšší príjem dosahujú aj vyšší socio-ekonomický status.

Slováci, ktorí vyštudovali vysokú školu v ČR tak *nemajú rovnaké uplatnenie v prípade, ak zostanú pracovať v ČR a v prípade, ak sa vrátia na Slovensko*. Relatívne dobre sa však uplatňujú aj slovenskí absolventi ktorí, po štúdiu ostanú pracovať v Českej republike. Aj keď oproti Slovákom pracujúcim v zahraničí v tretích krajinách v priemerných príjmoch zaostávajú, majú oveľa vyššiu istotu zamestnania než keby sa vrátili na Slovensko. Celkovo tak v rokoch 2000 – 2007 podiel Slovákov zamestnaných v ČR rástol. Prehľad o tomto vývoji poskytuje nasledujúca tabuľka č. 2.

Tab. č. 2 Počet slovenských občanov pracujúcich v ČR v rokoch 2000 – 2011[26]

rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
občania SR	70237	70606	63733	66176	68575	84016	99636	109917	109478	108057	111408	117831

[22] *Prieskumu sa zúčastnilo dvadsať verejných, jedna štátna a pätnásť súkromných vysokých škôl v ČR prostredníctvom internetovej aplikácie. Z viac ako 34000 vyplnených dotazníkov boli pre účely citovanej štúdie vybraní absolventi českých vysokých škôl so slovenským štátnym občianstvom. ZELE NKA – PAVIŠ, 2013.*

[23] Medzi skupinami slovenských absolventov, ktorí následne zostali pracovať v Čechách, vrátili sa na Slovensko alebo odišli do tretej krajiny, sa ukazujú rozdiely, pokiaľ ide o ich rodinné zázemie: z tých absolventov, ktorí sa vrátili sa na Slovensko, má aspoň jedného rodiča vysokoškoláka 40 % ale *z tých, ktorí zostali pracovať v Čechách alebo odišli do tretej krajiny, má aspoň jedného rodiča vysokoškoláka 60%*. Aj v zamestnaní na pracovných pozíciách s vyšším socio-ekonomickým statusom, mali slovenskí absolventi českých vysokých škôl vyšší podiel vysokoškolsky vzdelaných rodičov (aspoň jedného rodiča vysokoškoláka malo 55 % slovenských absolventov, zatiaľ čo iba 39 % českých absolventov). ZELE NKA – PAVIŠ, 2013.

[24] Príkladom môže byť aj situácia lekárov – medzi ktorými pôsobilo aj veľa Slovákov- pri hromadných výpovediach zo zamestnania v nemocniciach v roku 2010, kedy výpoveď dalo 3 830 z celkového počtu 12 000 českých lekárov. Ako náhradný variant po hromadnom odchode z českých nemocníc si pre svoje pôsobenie zvolili Nemecko, kde bol v tom čase akútny nedostatok lekárov. S odstupom času sa ukázalo, že tento zámer nasledovalo len asi 5 % z nich, nakoľko neovládali na primeranej úrovni nemecký jazyk.

[25] ZELE NKA – PAVIŠ, 2013, s. 24.

[26] ČSÚ, 2016.

Mierny pokles počtu Slovákov zamestnaných v Českej republike v roku 2009 súvisí s krízou, ktorá začala dopadať na ekonomiku a prejavila sa v poklese kurzu českej koruny, v dôsledku čoho práca v ČR nebola pre občanov Slovenska natoľko výhodná (čerpalo sa aj z výhody kurzu českej koruny voči euru) a niektoré skupiny sa začali vracať na Slovensko.

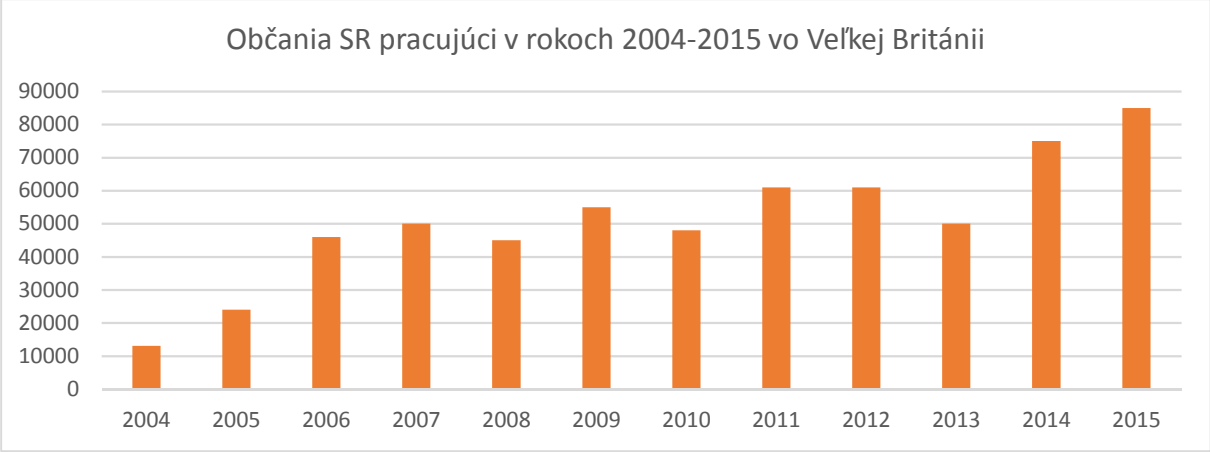
3.2. Uplatnenie slovenských absolventov vysokých škôl na ostatných pracovných trhoch

Špecifickú skupinu tvoria slovenskí absolventi českých vysokých škôl, ktorí hľadajú uplatnenie mimo Českú republiku aj mimo Slovensko, t. j. v tretích krajinách. Ekonomicky sú viac motivovaní aj viac ako dvojnásobnými príjmami, než aké majú kolegovia, ktorí zostávajú v ČR. Pracujú veľmi často v práci zodpovedajúcej vyštudovanému odboru a s vysokým socio-ekonomickým statusom. Celková miera uplatnenia sa na trhu práce, meraná súhrnným indexom uplatnenia, je u Slovákov pracujúcich v zahraničí v tretích krajinách, najvyššia.

3.2.1 Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska

Od prijatia Slovenska do EÚ v roku 2004 Veľká Británia neuplatňuje žiadne reštrikcie na trhu práce. Aj preto je po Českej republike najvýraznejšou destináciou, do ktorej smerujú slovenskí pracovní migranti.[27] Prispela k tomu aj výučba angličtiny v SR, ktorej základy mladí ľudia, hľadajúci prácu v zahraničí, zjavne ovládajú. Vývoj počtu pracovných migrantov po vstupe Slovenska do EU ilustruje aj nasledujúci graf č. 5.

Graf č. 5 Občania SR pracujúci v rokoch 2004-2015 vo Veľkej Británii[28]



Vývoj počtu Slovákov vo Veľkej Británii ukazuje, že od roku 2004 do roku 2007 počet Slovákov prudko rástol. V rokoch 2008, 2010 a 2013 ich podiel prechodne klesá, no od roku 2013 opäť rastie. Sleduje podobný trend ako celková miera zahraničnej pracovnej migrácie Slovákov v uvedenom období.

V roku 2011 počet slovenských migrantov vo Veľkej Británii presiahol 60 000, čo bolo viac ako jedno percento celej slovenskej populácie a takmer 2 % ekonomicky aktívnych Slovákov. V porovnaní s rokom 2004, kedy Slovensko vstúpilo do EÚ, šlo o 513-percentný nárast migrantov a Slovensko sa stalo jednou z piatich krajín, ktoré najviac napĺňali migračné

[27] Jurčová, 2008.

[28] Odhady z ročných zisťovaní obyvateľstva ONS 2005 – 2015. Office for National Statistics. Rezidenti v UK, podľa národnosti a občianstva. Odhady na základe ročných analýz populácie. Dostupné na: https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/populationoftheunitedkingdombycountryofbirthandnationality

štatistiky Veľkej Británie.[29] Z hľadiska vekovej štruktúry sa počty do Veľkej Británie migrujúcich Slovákov v roku 2014 opierajú najmä o vekovú skupinu 25 – 29-ročných (skupina absolventov vysokých škôl) a 15 – 19-ročných (stredoškoláci, resp. migranti so základným vzdelaním).[30]

K zamestnaniu vo Veľkej Británii sa migranti dostávajú prostredníctvom pracovných agentúr (recruitment agencies). Prvou charakteristickou črtou, na ktorú poukazujú McCOLUM a FINDLAY je, že mnohí migranti vo Veľkej Británii akceptujú prácu, ktorú miestni zamestnávatelia nevedia zabezpečiť domácimi robotníkmi. Ide často doslova o špinavú, namáhavú a nebezpečnú prácu (napr. v poľnohospodárstve).[31] Druhou okolnosťou je, že asi polovica migrantov sa neuchádza o stálu prácu a o prípadnú kariéru v nej, ale len ako o sezónnu, pri ktorej sa ako pracovná sila registrujú opakovane, každý rok. Treťou okolnosťou, na ktorú upozornil prieskum ANDERSONA, RUHSA, ROGALYHO a SPENCERA bolo, že takáto práca sa realizuje zväčša bez pracovnej zmluvy a bez stanovenia základných práv zamestnancov (bez nároku na platené nadčasy, dávky v chorobe, dovolenku a pod.).[32]

V uplatnení sa Slovákov na trhu práce v UK sa tak dosiaľ prejavovali dve základné tendencie. Na základe údajov z WRS, sa *kvalifikovaní migranti najčastejšie uplatňujú ako zamestnanci v administratíve, obchode a v riadení* – pracujú buď ako špecialisti, administratívni a riadiaci pracovníci (manageri)[33] alebo ako pomocné sily v hoteloch, reštauráciách, au pair, sezónni a poľnohospodárski robotníci. Títo tvoria druhú najpočetnejšiu skupinu, na ktorej sa pohostinstvo a catering podieľa takmer jednou pätinou pracovných pozícií (18 %), poľnohospodárstvo tvorí 10 %, remeselná výroba 7 % a výroba potravín 6 %.

Naopak, len v malej miere sa migranti do Veľkej Británie uplatňujú vo finančných službách, v IT sektore alebo v telekomunikáciách.

V roku 2006 sa uskutočnil prieskum medzi migrantmi z Poľska, Čiech, Slovenska a Litvy, ktorí pracovali v nízko kvalifikovaných a málo platených profesiách v sektoroch pohostinstvo, stavebníctvo, poľnohospodárstva a au-pair. Ich zárobky boli v porovnaní s priemerom platov v daných pracovných pozíciách také nízke, že sa blížili minimálnym mzdám v hospodárstve. Kvalifikácia väčšiny z nich pritom významne presahovala požiadavky kladené na vykonávanú prácu. V pohostinstve napríklad, 42 % slovenských pracovníkov malo vysokoškolské vzdelanie a 76 % ovládalo angličtinu plynulo.[34] Po desiatich rokoch skúseností na pracovnom trhu vo Veľkej Británii sa ukázalo, že migranti sú zväčša mladší a majú vyššie vzdelanie ako domáci zamestnanci a ich prítomnosť v krajine významne britskej ekonomike pomáha.[35]

---

[29] Daily Mail 13.6.2011. Dostupné na: http://www.dailymail.co.uk/news/article-2002710/UK-immigration-1-Slovakians-come-live-Britain.html

[30] Underlying datasheet 1: IPS Citizenship Group by Sex by Age by Country of Last or Next Residence, 2014 (Excel sheet 6104Kb)

[31] McCOLUM, D. – FINDLAY, A., 2011.

[32] Vo všetkých uvedených sektoroch odpracovali viac hodín ako bol priemer v profesii, nadčasy v pohostinstve a au-pair neboli vždy platené. Len menej ako polovica pracujúcich v pohostinstve a poľnohospodárstve mali platené sviatky a menej ako tretina všetkých zamestnancov v uvedených sektoroch mali platenú péenku. Žiaden zamestnanec nebol členom odborov. Tieto zlé pracovné podmienky mnohí z nich tolerovali, pretože im poskytovali iný benefit (pracovnej skúsenosti a možnosti zdokonaliť sa v jazyku) a považovali ich len za dočasné. ANDERSON, B. - RUHS, M. – ROGALY, B. – SPENCER, S, 2006.

[33] Údaje z WRS „Working registrations scheme“ – dočasného opatrenia, prostredníctvom ktorého v rokoch 2004 - 2011 britská vláda merala prúd migrantov - uchádzačov o prácu z 8 nových členských štátov EU. McCOLUM, D. – FINDLAY, A., 2011.

[34] ANDERSON, B. - RUHS, M. – ROGALY, B. – SPENCER, S., 2006.

[35] WADSWORTH, J., - DHINGRA, S. – OTTAVIANO, G. - Van REENEN, J., 2016.

Aj Írsko bolo v čase prístupu Slovenska do EÚ expanzívnou ekonomikou. Počet slovenských pracovných migrantov v Írsku kulminoval v roku 2006. Od roku 2007 sa však prejavuje pokles počtu pracujúcich Slovákov o viac ako jednu pätinu. Pokles tu súvisí s tým, že v danom období na Írsko začali dopadať dôsledky krízy v podobe recesie. Podmienky pre migrantov prestali byť atraktívne a ich počet odvtedy klesá.

Tab. č. 3 Počet slovenských občanov pracujúcich v Írsku v rokoch 2004 – 2011[36]

rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Občania SR pracujúci v Írsku	111	328	252	248	5187	9258	10687	8375

Z absolventov vysokých škôl sa aj v Spojenom kráľovstve Veľkej Británie a severného Írska *len menšia časť uplatňuje vo vyšších, kvalifikácii primeraných pozíciách*. Slováci často pracujú na nižších, menej kvalifikovaných pozíciách, čo podľa KAHANCA môže spôsobiť efekt „brain waste“, keď ľudský kapitál v priebehu vykonávania nekvalifikovanej práce v hostiteľskej krajine trpí degradáciou.[37]

3.2.2 Nemecko

Nemecko až do roku 2011 uplatňovalo voči zamestnávaniu Slovákov reštrikcie. Slováci boli zamestnávaní len na základe bilaterálnych dohôd. Faktor striktnej regulácie zamestnávania Slovákov spolu s faktorom jazyka spôsobuje, že napriek relatívne malej geografickej vzdialenosti oboch krajín sú počty v Nemecku zamestnávaných Slovákov relatívne nízke. Za roky 2000 – 2003 Nemecko prijalo celkovo 983 vysokoškolských odborníkov, ktorí boli buď čerstvými absolventmi alebo pracovali na kvalifikovaných pozíciách v rôznych typoch podnikov.[38] V širšom rozsahu však Nemecko do roku 2011 ponúkalo prácu najmä pre sezónnych zamestnancov v poľnohospodárstve, lesníctve, vinárstve a v hoteloch a reštauráciách. V roku 2007 bolo na sezónnych prácach v Nemecku zamestnávaných 5122 sezónnych robotníkov zo Slovenska, čo je zhruba polovica ich počtu z roku 2002.[39] V Nemecku je stále akútny nedostatok vysokokvalifikovaných odborníkov, preto po roku 2011 Nemecko vypracovalo novú *stratégiu podpory zamestnávania vysokokvalifikovaných odborníkov a to nielen z krajín EU ale i tretích krajín sveta* (ráta sa aj s využitím potenciálu migrantov z Ázie, Afriky, atď.). Počty Slovákov pracujúcich v Nemecku v rokoch 2010 – 2014 prezentuje nasledujúca tabuľka.[40]

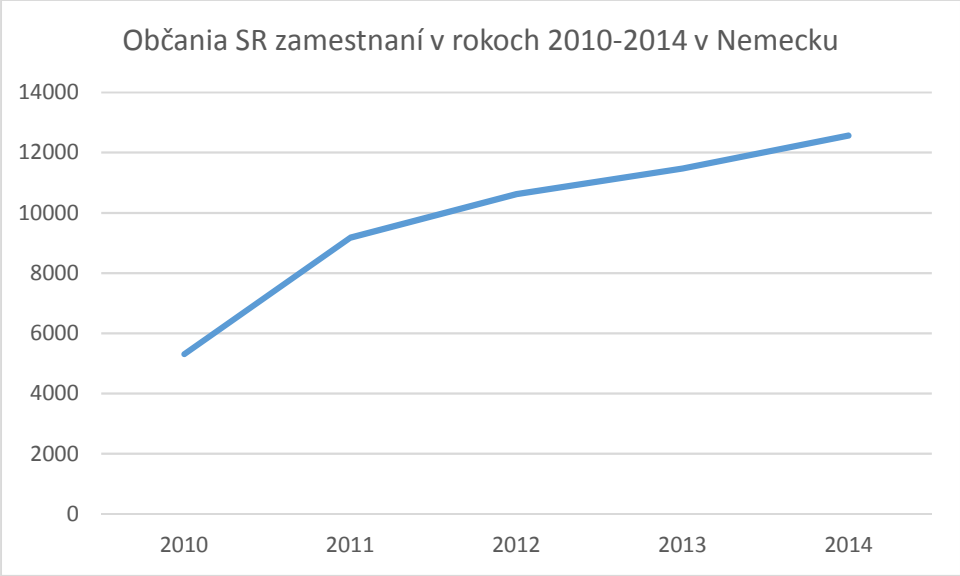
Tab. č. 4 Počty Slovákov pracujúcich v Nemecku v rokoch 2010 – 2014

Skupina pracujúci v Nemecku	2010	2011	2012	2013	2014
Občania SR	5307	9175	10621	11475	12567

V roku uvoľnenia reštrikcií sa počet Slovákov, zamestnaných v Nemecku, takmer zdvojnásobil a odvtedy, ako ukazuje nasledujúci graf, kontinuálne a výraznejšie rastie.

[36] JURČOVÁ, 2008.
[37] KAHANEC, 2010, s. 36.
[38] HUNGER, 2003, s.46. Autor však v tejto publikácii zarátal do jednej kategórie Slovákov i Čechov dohromady.
[39] JURČOVÁ, 2008, s. 46.
[40] MIGRATION, 2015.

Graf č. 6 Občania SR zamestnaní v rokoch 2010 – 2014 v Nemecku



Zdroj: Migration, 2015.

Vo vysokoškolsky kvalifikovaných pozíciách sa tam slovenskí absolventi uplatňujú najmä sektore IT, ale aj ako lekári a pod.

3.2.3. Rakúsko

Podobne ako Nemecko, Rakúsko uvoľnilo pracovný trh pre Slovákov až v roku 2011. Po roku 2004 Rakúsko prijíma len obmedzený počet slovenských občanov, ročne okolo 1,5 tisíc, v roku 2006 napr. zaznamenáva prírastok 1789 slovenských migrantov.[41] Podobne až do roku 2011. Od uvoľnenia reštrikcií sa však podiel migrantov zo Slovenska prakticky zdvojnásobuje v roku 2012 to bolo už 3538 Slovákov.[42] V roku 2014 bolo na trhu práce Rakúska celkovo zamestnaných spolu 34047 Slovákov.[43]

Veľký migračný potenciál však je v cezhraničnom styku – pracujúci a študujúci na báze dennej dochádzky do Viedne, západnej a južnej časti Rakúska, najmä však na osi Viedeň – Bratislava.[44]

3.2.4 Maďarsko

Maďarsko je pre občanov Slovenska špecifickou pracovnou destináciou, je atraktívne pre maďarsky hovoriacich občanov. Väčšina z nich ovláda maďarský jazyk, mnohí sú maďarskej národnosti a žijú na juhu Slovenska. Nezamestnanosť je v týchto okresoch vyššia a je zároveň jedným z motívov migrácie ich obyvateľov za prácou do Maďarska, a to aj napriek tomu, že priemerná mzda v Maďarsku je nižšia ako na Slovensku. Počet občanov Slovenska, pracujúcich v Maďarsku sa odhaduje na zhruba 20 tisíc, pričom viac ako 13 tisíc z nich tam zo Slovenska v rámci cezhraničného styku dochádza denne.[45]

Záver

Pred rozšírením Európskej únie, v roku 2004, u „starých“ členov silneli obavy zo zahltenia ich pracovných trhov migrantmi z pristupujúcich krajín. S odstupom času sa

[41] BAUER, 2008.
[42] FACTSHEET, 2014.
[43] DIE PRESSE, 2015.
[44] BAUER, 2008.
[45] BARANOVÁ – DETKO, 2008.

ukázalo, že hoci migračný potenciál jednotlivých krajín je rôzny, obavy z masovej migrácie neboli opodstatnené. Slovenský Inštitút pre výskum práce a rodiny v roku 2007 konštatoval, že v prieskumoch deklarovaný záujem o prácu v zahraničí je často vyšší ako skutočne realizovaný.[46] K 1. júnu 2006 vypracovala aj Európska komisia oficiálnu správu o fungovaní prechodných ustanovení. Uvádza sa v nej, že krajiny, ktoré úplne otvorili svoj pracovný trh, majú pozitívnu skúsenosť s výsledkom tohto rozhodnutia. Pracovníci z nových členských krajín nevytlačili domácich pracovníkov v starých členských krajinách a ani tam nezvýšili nezamestnanosť. Neexistuje ani priama súvislosť medzi počtom prichádzajúcich pracovníkov a prechodnými opatreniami a mobilita pracovnej sily sa riadi faktormi ponuky a dopytu.

Migrácia z krajín strednej a východnej Európy nie je stabilná. Zatiaľ neposkytuje vyrovnané podmienky pre uplatnenie vysokoškolsky vzdelaných odborníkov zo Slovenska. Ich uplatnenie závisí od ekonomickej situácie v cieľovej krajine i od subjektívnych podmienok migrantov.

1. Z hľadiska ekonomickej situácie mala migrácia Slovákov za prácou v období posledných dvoch dekád niekoľko výkyvov. Rok 2004 bol prelomový otvorením podmienok pre štúdium a prácu v zahraničí, v roku 2008 – 2010 sa začínajú prejavovať dôsledky ekonomickej krízy a v roku 2011 nastupujú nové stimuly aj prostredníctvom nových trhov. Subjektívne sa na migrácii zo Slovenska podieľa najmä rodinné zázemie (vysokoškolsky vzdelaní rodičia). Migrácia ľudí s vysokoškolským vzdelaním sa však spomaľuje.
2. Slovensko, spolu s krajinami strednej a východnej Európy poskytuje západnej Európe nielen nízko kvalifikovanú ale aj vysoko kvalifikovanú pracovnú silu. Absolventi vysokých škôl sa na trhu práce v zahraničí uplatňujú stále častejšie vo vyštudovanom odbore a vytvárajú konkurenčné prostredie. Zisťuje sa, že ich pôsobením na jednotlivých pracovných trhoch nedochádza k poklesu reálnych miezd, čoho sa obávali domáci zamestnanci. Na druhej strane, práve vysokoškolsky vzdelaní odborníci, ktorí sa uplatňujú v odbore, majú vyššiu tendenciu budovať kariéru a potenciálne emigrovať, než ostatní, najmä sezónni migranti.
3. Pokiaľ analytici prinášajú hodnotenia fungovania spoločného pracovného trhu EU, vyplýva z nich pozitívne hodnotenie a efekty pre cieľové krajiny. Pokles európskej populácie a tým aj práceschopného obyvateľstva bude viesť medzi krajinami strednej a východnej Európy a krajinami západnej Európy ku konkurencii a k boju o vysokokvalifikovaných pracovníkov. Nemecko, napríklad vypracovalo národný akčný plán na (znovu)získavanie vysoko kvalifikovaných pracovníkov, ktorých je v krajine nedostatok. Slovensku však podobná účinná stratégia zatiaľ chýba.

Záujem o migráciu z chudobnejších do bohatších krajín EÚ bude výraznejší len dovtedy, kým sa nevyrovná výkonnostný potenciál starých krajín s novými, teda pokiaľ sa nevyrovná platová úroveň v celej EÚ.

Zoznam použitej literatúry:

1. ANDERSON, , B. – RUHS, M. – ROGALY, B. – SPENCER, S. 2006: Fair enough? Central and East European migrants in low-wage employment in the UK. Joseph Rowntree Foundation. 2006. ISSN 0958-3084

[46] JURČOVÁ, 2008, s. 28-30.

2. BAHNA, M.: Migrácia zo Slovenska po vstupe do Európskej únie. Bratislava: VEDA SAV 2011, s. 219. ISBN 978-80-224-1196-7

3. BARANOVÁ, A. – DETKO, J.: Európsky trh práce a jeho dopady na únik a prílev mozgov. Euroguidance, SAAIC 2008.

4. BAUER, W.T.: Zuwanderung nach Österreich. Österreichische Gesellschaft für Politikberatung und Politikentwicklung – ÖGPP. Wien, 2008.

5. BEBLAVÝ, M. – FABO, B. – LENAERTS, K.: The Importance of Foreign Language

6. *Skills in the Labour Markets of Central and Eastern Europe. An assessment based on data*

7. *from online job portals. CEPS Special Report, 2016 ISBN 978-94-6138-502-4*

8. CELSI, Desať rokov voľného pohybu osôb v EÚ – čo nám priniesol a kto na ňom získal. Dostupné na: http://www.celsi.sk/sk/publikacie/detail/198/tlacova-sprava-desat-rokov-volneho-pohybu-osob-v-eu-co-nam-priniesol-a-kto-na-nom-ziskal/

9. ČERNEKOVÁ, Ľ.: Slováci nedokázali využiť otvorenie pracovných trhov. 2011. Dostupné na: http://www.webnoviny.sk/ekonomika/clanok/412786-slovaci-nedokazali-vyuzit-otvorenie-pracovnych-trhov/

10. ČSÚ, 2016. Dostupné na internete: https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/index.jsf?page=vystup-objekt&pvo=CIZ07&katalog=31032&z=T&f=TABULKA&c=v23~2__RP2004MP12DP31&&str=v57614

11. DIVINSKÝ, B.: Migračné trendy v Slovenskej republike po vstupe krajiny do EÚ. IOM Medzinárodná organizácia pre migráciu. Bratislava 2009. ISBN 978-80-970274-2-1

12. EDUCATION at a Glance. 2014 OECD Indicators, OECD, 2014.

13. EURACTIV Emigračné výzvy krajín strednej a východnej Európy. 2012 Dostupné na: https://euractiv.sk/analyzy/buducnost-eu/emigracne-vyzvy-krajin-strednej-a-vychodnej-europy-019183/

14. FACTSHEET, EU Migration nach Österreich. Österreichischer Integrations Fonds (OIF) 2014.

15. HUNGER, U.: Vom Brain Drain zum Brain Gain Die Auswirkungen der Migration von Hochqualifizierten auf Abgabe- und Aufnahmeländer. Friedrich-Ebert-Stiftung, Gesprächskreis Migration und Integration. 2003.

16. JURČOVÁ, D.: Pracovné migrácie v Slovenskej republike. INFOSTAT – Inštitút informatiky a štatistiky Bratislava 2008. ISBN 978–80–89398–02–7

17. KAHANEC, M. – ZIMMERMANN, K. (eds.): EU Labour Markets After Post Enlargement Migration. Springer Verlag. Berlin, 2010. ISBN 978-3-642-02242-8

18. KONCEPCIA štátnej politiky SR vo vzťahu k Slovákom žijúcim v zahraničí na roky 2016 až 2020. http://www.uszz.sk/data/files/KONCEPCIA%202016.pdf

19. KREMSKÝ, P.: Talenty pre Slovensko. 2015. Dostupné na: http://alianciapas.sk/wp-content/uploads/2015/12/Talenty-pre-Slovensko.pdf

20. KRPELAN, F.: Sociológovia o mladých Slovákoch študujúcich v zahraničí. 2015 Dostupné na: http://www.sav.sk/index.php?doc=services-news&source_no=20&news_no=5839

21. KOUCKÝ, J. – ZELENKA, M.: ZAMESTNATEĽNOSŤ A UPLATNITEĽNOSŤ ABSOLVENTOV VYSOKÝCH ŠKÔL. 2016. Dostupné na: https://vysokoskolacidopraxe.cvtisr.sk/files/4_2-zamestnatelnost-uplatnenie-absolventov-vysokych-skol_koucky-zelenka-ryska.pdf

22. LUPPOVÁ, S.: Slováci pracujúci v zahraničí. Česko už nie je cieľová stanica číslo jedna. 2015 Dostupné na: http://aktualne.atlas.sk/slovaci-pracujuci-v-zahranici-preco-sme-prvykrat-dali-prednost-rakusku-pred-ceskom/ekonomika/slovensko-a-ekonomika/

23. McCOLUM, D. – FINDLAY, A.: Trends in A8 migration to the UK during the recession. ESRC Centre for Population Change, Geography, School of the Environment University of Dundee, 2011. Dostupné na: http://www.cpc.ac.uk/resources/downloads/2011%20poptrends145%20A8%20migration.pdf MIGRATION von EU-Bùrgern mach Detschland. Jahresbericht 2014. Bundesamt fùr Migration und Flùchtlinge, 2015.

24. NEDELJKOVIC, V.: Brain Drain in the European Union: Fact and Figures. Bridging Europe 2014. Dostupné na: bridgingeurope.net

25. SITA 2014. Desať rokov voľného pohybu osôb v EÚ: Kto a prečo zo Slovenska migroval? Dostupné na : http://openiazoch.zoznam.sk/cl/144408/Desat-rokov-volneho-pohybu-osob-v-EU-Kto-a-preco-zo-Slovenska-migroval

26. ŠÚ SR, VZPS Výberové zisťovanie pracovných síl.

27. TRENKWALDER, 2011 Slováci chcú vo veľkom využiť otvorenie pracovných trhov. Dostupné na: https://www.trenkwalder.com/download.php?id=2647

28. VARGAS-SILVA, C.: EU Migrants in other EU Countries:An Analysis of Bilateral Migrant Stocks. The Migration Observatory at the University of Oxford, 2012. Dostupné na: www.migrationobservatory.ox.ac.uk

29. ZELENKA, M. – PAVIŠ, J.: Odliv mozgov – Slováci študujú a pracujú v zahraničí. 2013. Dostupné na : https://vysokoskolacidopraxe.cvtisr.sk/files/1_4_odliv-mozgov-slovaci-studuju-pracuju-zahranici-zelenka_pavis.pdf

30. WADSWORTH, J. – DHINGRA, S. – OTTAVIANO, G. – Van REENEN, J.: EU immigration hasn't hurt jobs or wages. 2016. Dostupné na: http://blogs.spectator.co.uk/2016/05/eu-immigration-hasnt-hurt-jobs-or-wages-heres-why/

Kontakt:
PhDr. Viera Štefancová, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: viera.stefancova@euba.sk

VYBRANÉ DOPADY ROZHODOVANIA MANAŽMENTU EURÓPSKEJ KOMISIE V OTÁZKE MIGRAČNEJ KRÍZY[1]

(SELECTED IMPACTS OF DECISION MAKING OF EUROPEAN COMMISSION MANAGEMENT AT MIGRATION CRISIS)

Marian Šuplata

Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela, Tajovského 10, Banská Bystrica, Slovenská republika,
e-mail: Marian.Suplata@umb.sk

Hranice a územie národných štátov EÚ28, z ktorých 26 je súčasne členom Schengenského systému, v ostatných mesiacoch čelilo bezprecedentnej migračnej kríze. Pozície jednotlivých členských štátov k povinným kvótam pre migrantov a k budúcemu konceptu možnej spoločnej migračnej politiky, podčiarknuté odmietavou pozíciou krajín V4, akcentujú divergentný prístup EÚ28 k tejto mimoriadne závažnej a naliehavej otázke. Cieľom predloženého príspevku je v prvej fáze analyzovať kľúčové stupne hierarchie manažmentu Európskej komisie zodpovedné za agendu migrácie a následne skúmať a parciálne zhodnotiť vybrané dopady výstupu rozhodovacieho procesu v otázke migračnej krízy. Využili sme kvalitatívnu analýzu; analýzu teórie z dejín ekonomických teórii s dôrazom na základnú úlohu štátu; dotazníkový prieskum; analýzu vybranej vzorky médií a následne vlastnú kritické reflexiu na skúmaný problém.
Kľúčové slová: Európska únia, Európska komisia, Manažment, Migračná kríza.

The borders and territories of member states of EU28, of which 26 belong to Schengen system, have been facing during past last months unprecedented migration crisis. Positions of respective member states to binding quotas for migrants and to future concept of possible migration policy, underlined by negative positions of V4 countries, are emphasizing divergent approach of EU28 to this extremely sensitive and urgent issue. The purpose of this paper is twofold: First, to analyse the key points of the hierarchy of the management of European Commission, responsible for migration. Secondly, to examine and evaluate selected impacts of the decision making output in case of migration crisis. We used qualitative analysis and structured survey followed by analysis of selected media reports and own reflection on the examined issue.
Key Words: European Union, European Commission, Management; Migration risis.
JEL: F5

Úvod

Európska komisia s mandátom na obdobie 2014 – 2019 si za jednu zo svojich desiatich hlavných priorít vytýčila zvládanie migrácie. Bolo to iba krátko pred začiatkom v dejinách bezprecedentne masívnej migračnej vlny do Európy (ďalej len „migračná kríza“). Na druhej strane, je to práve migrácia a ako naznačujú prieskumy Eurobarometra, z nej vyplývajúca zvýšená hrozba terorizmu, ktorá sa stala zdrojom najväčších obáv pre obyvateľov

[1] Príspevok bol zrealizovaný v rámci projektu KEGA, č. 019UMB-4/2016: *Inovatívna výučba predmetov ekonomickej teórie v slovenskom, anglickom a francúzskom jazyku.*

Európskej únie. Táto tendencia od roku 2010 zaznamenala viditeľný nárast (Eurobarometer 432, 2015).

Cieľom príspevku je: 1) identifikovať a stručne analyzovať kľúčové stupne hierarchie manažmentu Európskej komisie zodpovedné za agendu migrácie; 2) poukázať na nesúlad v kľúčových rozhodovacích mechanizmoch v rámci inštitucionálneho rámca EÚ (Komisia, Rada); 3) porovnať líniu návrhov Európskej komisie s názormi vybranej vzorky (potenciálnych) voličov vo vybranej členskej krajine. Príspevok chce tiež tiež napomôcť rozvoj teoretických a praktických poznatkov z oblasti skúmania inštitucionálneho rámca EÚ, s dôrazom na Európsku komisiu.

Využili sme: 1) kvalitatívnu analýzu rozhodovania Európskej komisie (rozhovory s vybranými osobami z oblasti rozhodovania dotknutých inštitúcií; predchádzajúcu vlastnú prax z oblasti európskych inštitúcií; 2) analýzu teórie z dejín ekonomických teórii s dôrazom na základnú úlohu štátu; 3) dotazníkový prieskum (vzorka 247 respondentov);[2] 4) analýzu vybranej vzorky médií od 1. júna 2015 do 31. decembra 2016; 5) vlastnú kritické reflexiu na skúmaný problém.

1. Manažment Európskej komisie pre oblasť migrácie

V hierarchii rozhodovania manažmentu Európskej komisie sme pre oblasť migrácie identifikovali šesť na seba nadväzujúcich základných stupňov (viď obr. 1).

1) prípravu textu realizuje **generálne riaditeľstvo pre vnútorné záležitosti** (ďalej **DG HOME**), ktoré je hlavným pracoviskom Komisie (v internom žargóne „*Chef de fille*“), zodpovedným za prípravu návrhu v otázkach migračnej krízy je Generálne riaditeľstvo pre migráciu a vnútorné záležitosti (DG HOME), ktoré má 329 zamestnancov (Európska komisia, HR Key figures Staff Members, 2015);[3]

2) prvotný návrh je pripomienkovaný v rámci vnútorného pripomienkového konania (*inter-service consultations)*, na ktorom sa podieľa **33 generálnych riaditeľstiev**, resp. tie, ktoré sú pre danú oblasť identifikované ako relevantné;

3) návrh je ďalej diskutovaný na úrovni **člena kabinetu každého z 28 komisárov** (*Special Chefs meetings*) a následne;

4) na úrovni **každého vedúceho kabinetu z 28 komisárov** (*HEBDO meetings*);

5) za návrh je politicky **zodpovedný komisár** pre Migráciu, vnútro a občianstvo (D. Avramopoulos), ktorý ho do kolégia predkladá v súčinnosti, resp. **pod gesciou prvého podpredsedu EK** (F. Timmermansa);

6) Politickú zodpovednosť a záverečné slovo pri formovaní návrhu Európskej komisie má **kolégium komisárov** – t. j. 28 členov Európskej komisie (eurokomisárov), vrátane predsedu Komisie. Kolégium spolu spravuje 33 generálnych riaditeľstiev a niekoľko ďalších orgánov, ktorých manažment disponuje podstatnou mierou výkonnej autonómnosti.

Dôležitou súčasťou rozhodovacieho procesu je tiež spolupráca uvedených útvarov s Generálnym sekretariátom a Právnou službou Komisie. Osobitné a menej viditeľné

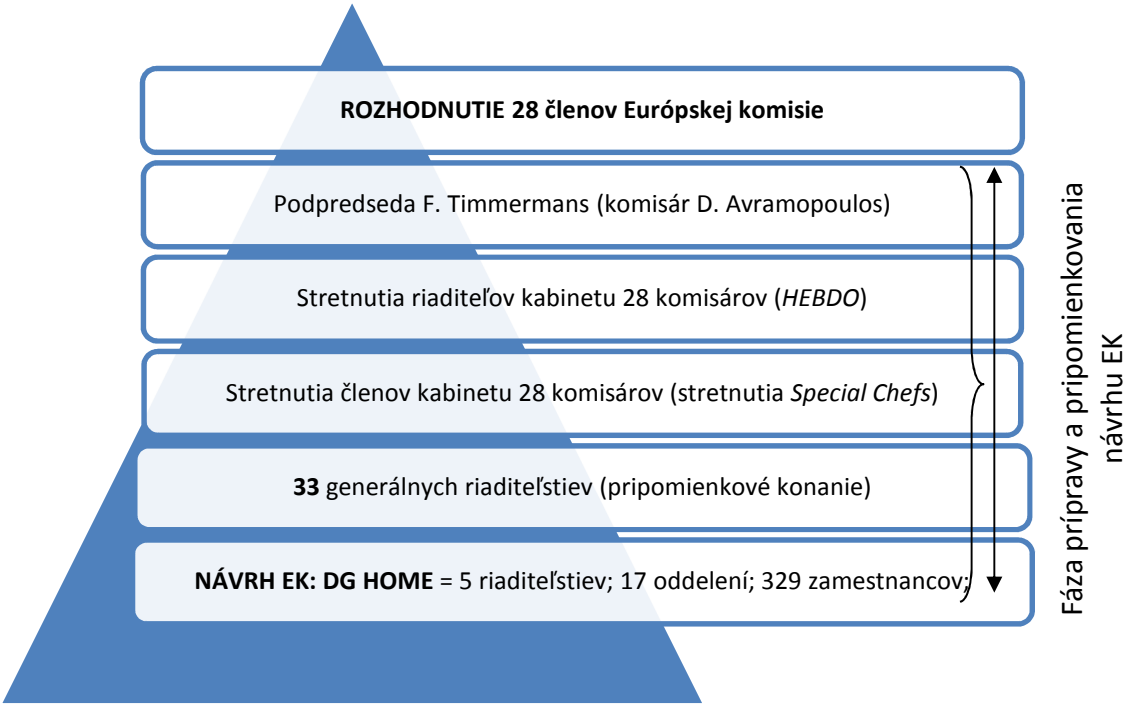
---

[2] Porovnaj URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J. 2016. *Le rôle de l'Etat dans les conditions actuelles de l'Union européenne;* a tiež ŠUPLATA, M. 2016. Vybrané aspekty inštitucionálneho rozhodovania Európskej únie v migračnej kríze. Európska ekonomická integrácia v kontexte aktuálneho vývoja a výziev pre členské štáty Európskej únie Praha: Wolters Kluwer, 2016. S. 122-134.

[3] Okrem iných generálnych riaditeľstiev, aktivitám DG HOME vo všeobecnosti napomáhajú nasledovné orgány: Agentúra EÚ na ochranu vonkajších hraníc (FRONTEX); Úrad Európskej polície (EUROPOL); Európska policajná škola (CEPOL); Európske monitorovacie centrum pre drogy a drogovú závislosť (EMCDDA); Európske azylové podporné centrum (EASO). Uvedené orgány možno tiež považovať za oficiálne interné informačné zdroje DG HOME, ktoré slúžia napr. na prípravu legislatívnych dokumentov určené na schválenie kolégiom komisárov.

postavenie má skupina poradcov predsedu Komisie – Európskeho politicko-strategického centra (EPSC).[4]

Obr. 1: Príprava návrhov a pripomienkového konania v hierarchii manažmentu Európskej komisie.

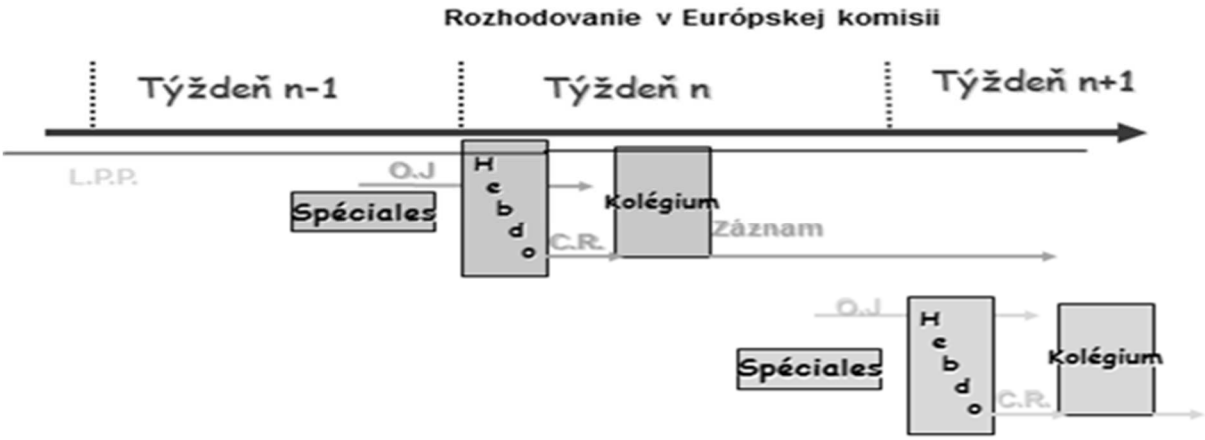


Zdroj: Vlastné spracovanie.

Možno zhrnúť, že hierarchicky vzostupne:

a) 1. – 2. stupeň zahŕňa rozhodovanie **generálnych riaditeľstiev** (schému DG HOME a relevantné direktoriáty viď na obr. 3);
b) 3. – 4. stupeň zahŕňa rozhodovanie **kabinetov** eurokomisárov (viď obr. 2);
c) 5. – 6. stupeň zahŕňa rozhodovanie **členov kolégia** komisárov (viď obr. 2).

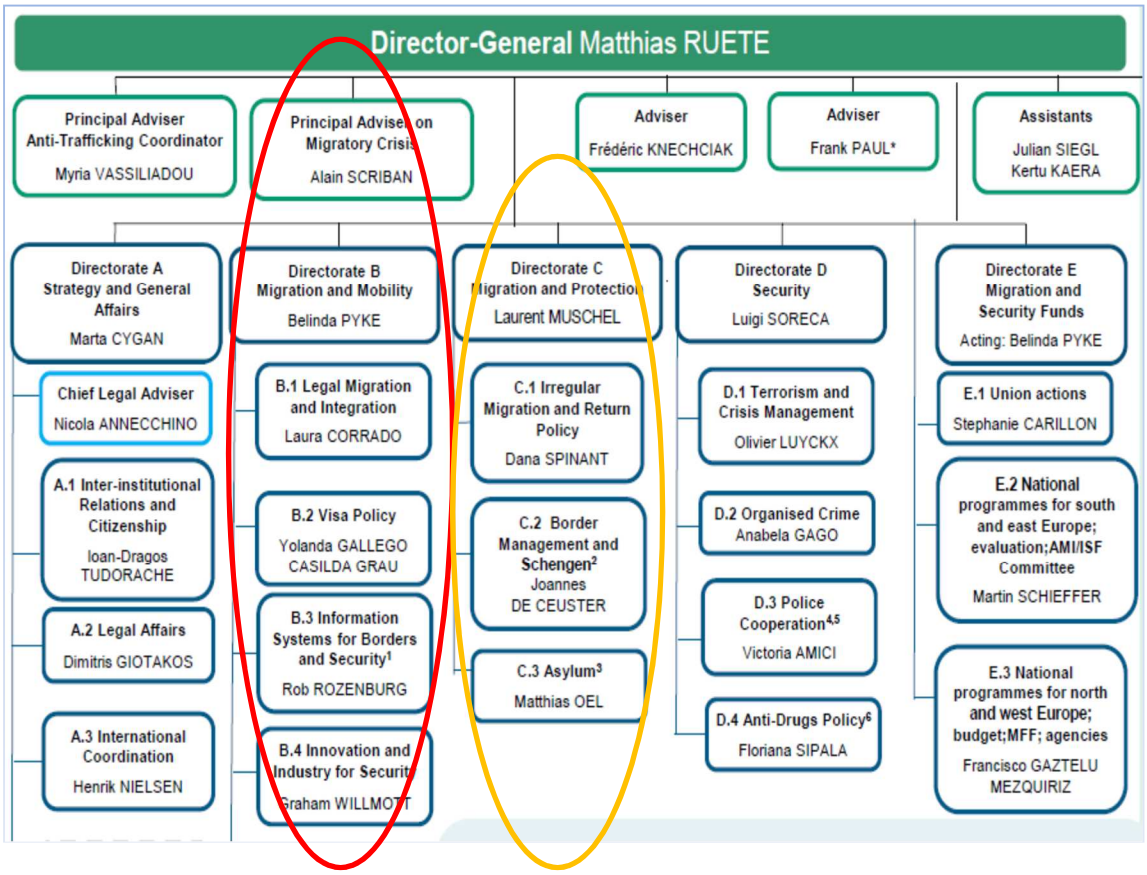
Obr. 2: Úrovne b) a c) prijatia návrhu o migrácii Európskou komisiou v schéme



Zdroj: vlastné spracovanie a Európska komisia.

[4] Predchádzajúci názov za predsedu Barrosa bol BEPA (Bureau of the Policy Advisors); za predsedu Prodiho GOPA (Group of Policy Advisors).

Obr. 3: Kľúčové riaditeľstvá zodpovedné za prípravu návrhov v otázke migračnej krízy v organizačnej štruktúre generálneho riaditeľstva pre migráciu a vnútorné záležitosti (DG HOME[5])



Zdroj: Európska komisia a vlastné spracovanie, 2016

2. Kľúčové rozhodnutia manažmentu Európskej komisie v otázke migračnej krízy

Za jeden z kľúčových momentov zaoberať sa otázkou migrácie Európskou komisiou s mandátom 2010 – 2015 pod vedením J.-C. Junckera (ďalej len „Junckerova Komisia“) bola politická ambícia tejto komisie, zadefinovaná na počiatku mandátu, ako jedna z 10 najdôležitejších priorít „lepšie zvládanie migrácie – vo všetkých aspektoch“ (Európska komisia, 2010). Následne, a s osobitnou intenzitou tomu tak bolo od roku 2015, viac ako milión migrantov a utečencov masovo prekročilo hranice EÚ (BBC, 2016) – v prevažnej miere ilegálne[6]. **83 % všetkých žiadostí o azyl smerovalo do 5 členských krajín EÚ,** ktorými sú Nemecko (175 000, resp. 61 % žiadostí); Taliansko (22 300 žiadostí, resp. 8 %), Francúzsko (18 000 žiadostí, resp. 6 %), Rakúsko (13 900 žiadostí, resp. 5 %) a Spojené kráľovstvo (10 100 žiadostí, resp. 4 %) (Šuplata, 2016).

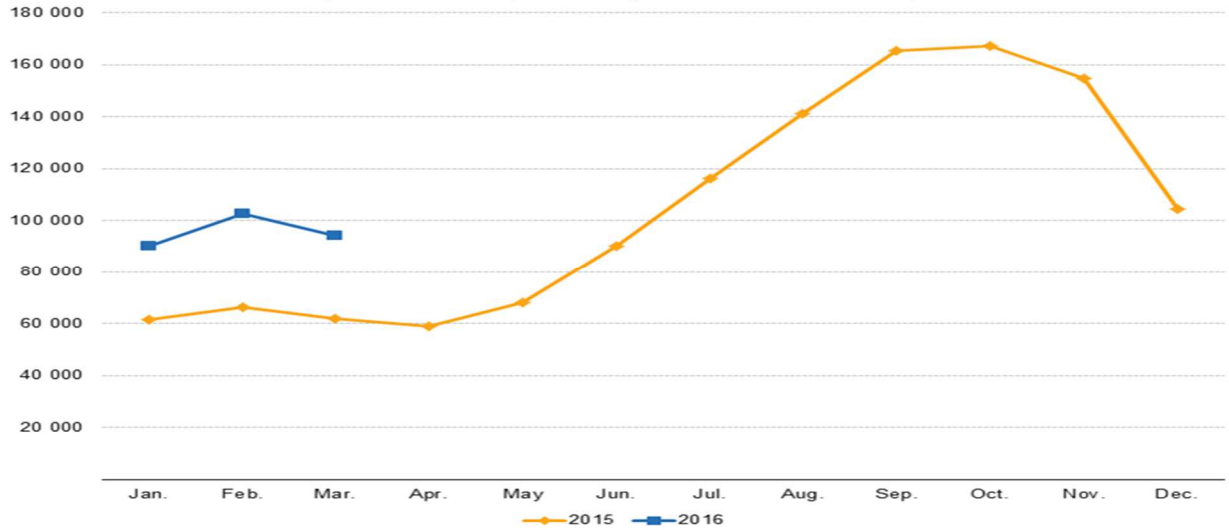
Európska komisia na túto skutočnosť reagovala prípravou série legislatívnych návrhov vypracované generálnym riaditeľstvom pre migráciu a vnútorné záležitosti (ďalej len „DG HOME) pod vedením generálneho riaditeľa Matthiasa Rueteho (viď obr. 3). Politicky zodpovedný za DG HOME a prípravu agendy bol „grécky“ komisár Dimitris Avramopoulos,

[5] Názvy funkcii sú uvedené v pôvodnej terminológii Európskej komisie – v anglickom jazyku.

[6] Pre ilustráciu tendencii vývoja počtu prvých žiadostí o azyl v jednotlivých členských krajinách EÚ v prvom štvrťroku 2016 viď graf 1. Niektoré odhady z roku 2016 hovoria približne o 13 % ilegálnych migrantov, ktorí v Európe žiadali o azyl z dôvodu vojnového konfliktu, resp. z dôvodu prenasledovania.

zodpovedný za migráciu, vnútorné záležitosti a občianstvo, súčasne s tímom komisárov pre migráciu pod vedením prvého podpredsedu Európskej komisie Fransa Timmermansa. Tento tím, na čele s prvým podpredsedom EK mal rozhodujúci vplyv na formovanie návrhu legislatívy o migrácii, pretože mal posledné slovo predtým, ako bol návrh predložený na finálne rozhodnutie kolégiu komisárov.

Graf 1: Tendencie vývoja počtu (prvých) žiadostí o azyl v jednotlivých členských krajinách EÚ28 (obdobie január – marec 2016)



Zdroj: Eurostat, 2016.

Po ukončení pripomienkového konania jednotlivými zúčastnenými útvarmi, Európska komisia prijala návrhy na troch úrovniach: na úrovni členov kabinetov (tzv. Special Chefs stretnutia); na úrovni vedúcich kabinetov (tzv. HEBDO stretnutia) a nakoniec, po všetkých zapracovaných pripomienkach bol návrh predložený, diskutovaný a schválený kolégiom 28 eurokomisárov, pod vedením jeho predsedu, v súlade s princípmi kolegiality a kolektívneho rozhodovania.

Za kľúčové návrhy, ktoré mali byť odpoveďou na migračnú a utečeneckú krízu, ktoré kolégium prijalo v roku 2015 možno považovať nasledovné: 1) Európsku agendu o migrácii (13/05/2015) 2) prvý a druhý implementačný balíček (27/5/2015 a 9/9/2015) a 3) dve komunikácie Komisie k otázkam „zvládania utečeneckej krízy: Aktuálny stav“ (23/9/2015 a 14/10/2015). Prvý implementačný balíček (z 27/5/2015) po prvýkrát využil článok 78(3) Zmluvy o fungovaní EÚ (ZFEÚ) a navrhol urgentnú relokáciu 40000 žiadateľov o azyl, ktorí ilegálne prekročili Schengenskú hranicu cez Taliansko a Grécko. Následne, druhý implementačný balíček (z 9. septembra 2015) navrhol núdzovú relokáciu ďalších 120 000 žiadateľov o azyl, ktorí ilegálne prekročili Schengenskú hranicu cez Taliansko, Grécko a Maďarsko. Súčasťou návrhu bola tiež snaha zakotviť **trvalý a sankcionovateľný** mechanizmus krízovej relokácie prostredníctvom revíze Dublinského nariadenia a súčasne zostaviť spoločný zoznam bezpečných krajín pôvodu. Návrh bol prijatý mimoriadnou Radou pre vnútorné záležitosti 14. septembra 2015 a následne Európskym parlamentom 17. septembra 2015. Podstatná časť uvedených návrhov predložených Komisiou v otázke migrácie bola schválených počas Luxemburského predsedníctva v druhom polroku 2015, ktoré urobilo všetko pre ich hladké a urýchlené schválenie v Rade (Interview 1).

3. Dopady rozhodnutí manažmentu Európskej komisie v otázke migračnej krízy

Dopady rozhodnutí manažmentu Európskej komisie možno vnímať v dvoch rovinách**: a) inštitucionálnej;**[7] **b) spoločenskej**. Následne budeme preto analogicky dopady rozhodnutí verifikovať: **a)** prostredníctvom prieskumu v rámci inštitucionálneho rámca rozhodovacieho procesu EÚ (Rada) a **b)** prostredníctvom prieskumu názoru voličov na iniciatívy Európskej komisie v oblasti migrácie.

Ad a) Pokiaľ ide o **inštitucionálnu rovinu,** azda najkontroverznejšou súčasťou uvedených návrhov bolo pokus o zavedenie povinných kvót v rámci distribučného kľúča pre všetky členské krajiny EÚ.[8] Členské krajiny, ktoré by sa odmietali akceptovať povinné kvóty by mali byť sankcionované pokutou 0,002 % ich HDP (Európska komisia, 2015). Prijaté opatrenia možno vnímať prinajmenšom ako nevyvážené, pretože na jednej strane predmetom ich návrhu je sankcionovanie členské štáty, ktoré nesúhlasia s povinnými kvótami, ale na druhej strane, nijako nepostihuje krajiny, ktoré si neplnia povinnosti zabezpečiť vonkajšiu spoločnú hranicu Schengenu.

V tejto súvislosti je potrebné **poukázať na nesúlad v kľúčových rozhodovacích mechanizmoch v rámci inštitucionálneho rámca EÚ**, konkrétne medzi návrhom Európskej komisie a Rady, ktorá ostala v tejto otázke nezmieriteľne rozdelená. V diskusii o návrhu Komisie v Rade totiž dominovali pri formovaní dokumentov reagujúcich na migračnú krízu nasledovné kategórie argumentov, ktoré pre zjednodušenie zúžime na štyri hlavné kategórie: **1) obranno-bezpečnostný; 2) kultúrny; 3) demograficko-ekonomický 4) humanitárny.** Prvú dvojicu argumentov akcentovali Česká republika; Maďarsko; Slovensko a Rumunsko. O druhú dvojicu argumentov sa dominantne opierali krajiny podporujúce návrh – ktorý v zásade korešpondoval s logikou predkladaného návrhu Európskou komisiou.

Uvedený návrh Európskej komisie bol predmetom dlhej a emocionálnej diskusie na expertnej aj politickej úrovni v Rade. Potom, ako bolo zrejmé, že viaceré členské krajiny návrh nepodporia bolo procedurálne zmenené rozhodovanie o uvedenom návrhu na úroveň mimoriadnej Rady Ministrov. Na tomto stretnutí – dňa 14. septembra 2015 – ostali v rámci „dvadsaťosmičky“ štyri krajiny, ktoré hlasovali proti návrhu Európskej komisie a najmä proti povinných kvótam – Česká Republika, Maďarsko, Rumunsko a Slovensko. Podľa nemenovaného diplomata z jednej z členských krajín EÚ, zúčastnení delegáti luxemburského predsedníctvo až do poslednej chvíle presvedčení, že uvedené krajiny proti návrhu nezahlasujú a potvrdenie pozície na rokovaní Radi bolo pre nich a značnú časť vládnej a diplomatickej komunity šokujúce (Interview 1). Napriek predchádzajúcim uisteniam partnerov z V4, ministerka vnútra Poľska na poslednú chvíľu neočakávane zmenila.[9]

Tesné rozhodnutie Rady ministrov vnútra, napriek tomu, že naplnilo znenie Zmluvy o EÚ, ktorá o otázke migrácie rozhoduje kvalifikovanou väčšinou jednoznačne narušilo atmosféru dôvery na diplomatickej aj politickej úrovni v Rade a očakávanú diskusiu o sankcionovateľnom, permanentnom prerozdeľovacom mechanizme, ktoré následne chcela s podporou luxemburského predsedníctva (pod tlakom niektorých členských krajín, na čele s Nemeckom) v Rade iniciovať Európska komisia, urobila prakticky nemožnou. (Interview 1).

---

[7] Keďže návrh Komisie s právomocou monopolu zákonodarnej iniciatívy, podlieha v rámci komunitárnej metódy rozhodovaniu zo strany Rady a Európskemu Parlamentu.

[8] S výnimkou Spojeného kráľovstva, Írska a Dánska (ktoré si v minulosti aj k otázkam migrácie vyjednali tzv. opt-out) – s možnosťou (UK a IRL) alebo bez možnosti (DK) sa na tejto spoločnej politike zúčastňovať.

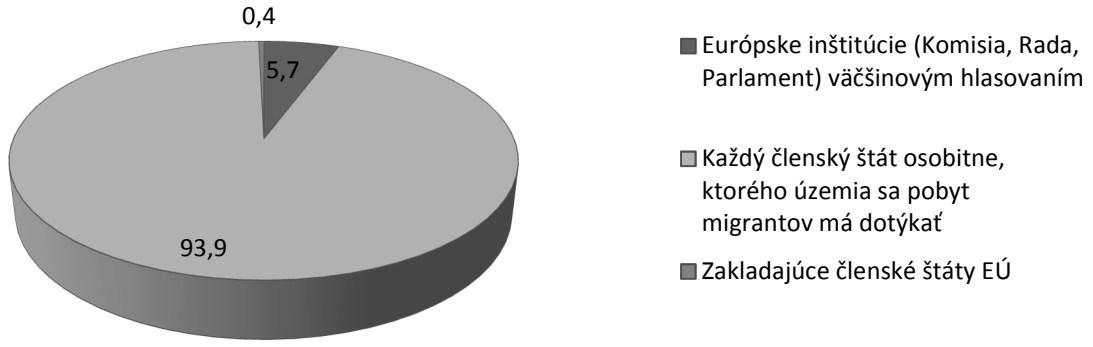
[9] V tejto súvislosti je pre úplnosť vhodné dodať, že bolo 5 týždňov pre parlamentnými voľbami a bolo podľa prieskumov verejnej mienky evidentné, že strana pôvodu ministerky vnútra *Platforma Obywatelska* utrži v nadchádzajúcich parlamentných voľbách zdrvujúcu porážku. To sa potvrdilo a najsilnejšia opozičná strana *Prawo i Sprawiedliwość* (PiS) vo voľbách 25. septembra 2015 ziskom 37,58 % vytvorila vládu jednej strany. Novovytvorená vláda, v súlade so svojim volebným programom, následne v národnej pozícii v Rade deklarovala v otázke povinných kvót, v súlade s predchádzajúcou dohodou V4, jasné nie.

Navyše, Slovenská vláda 18. decembra 2015 podala žalobu na Európsky súdny dvor, kde namietala najmä zvolenú procedúru rozhodovania Radou na úrovni ministrov, namiesto rozhodnutia na úrovni hláv štátov.

Ad b) Pokiaľ ide o **spoločenský dopad** rozhodnutí manažmentu Európskej komisie, azda najvyššiu výpovednú hodnotu majú postoje voličov k vybraným otázkam iniciatívy Európskej komisie v oblasti migrácie. Dotazníkový prieskum, z ktorého sme vybrali odpovede na tri otázky, bol vykonaný kolektívom autorov v období 4. – 9. apríl 2016 na vzorke 247 respondentov nad 18 rokov (teda potenciálnych voličov).[10]

Ako vyplýva z grafu 2, 93,9 % oslovených respondentov si myslí, že rozhodnutia o (ne)prijímaní počtu a štruktúry občanov z nečlenských krajín EÚ na územie jednotlivého členského štátu by mal uskutočniť každý členský štát, ktorého pobyt migrantov sa má dotýkať. 5,7 % opýtaných si myslí, že tieto rozhodnutia by mali robiť Európske inštitúcie (Komisia, Rada, Parlament) väčšinovým hlasovaním. 0,4 % opýtaných si myslí, že o tejto otázke by mali rozhodovať zakladajúce členské štáty EÚ.

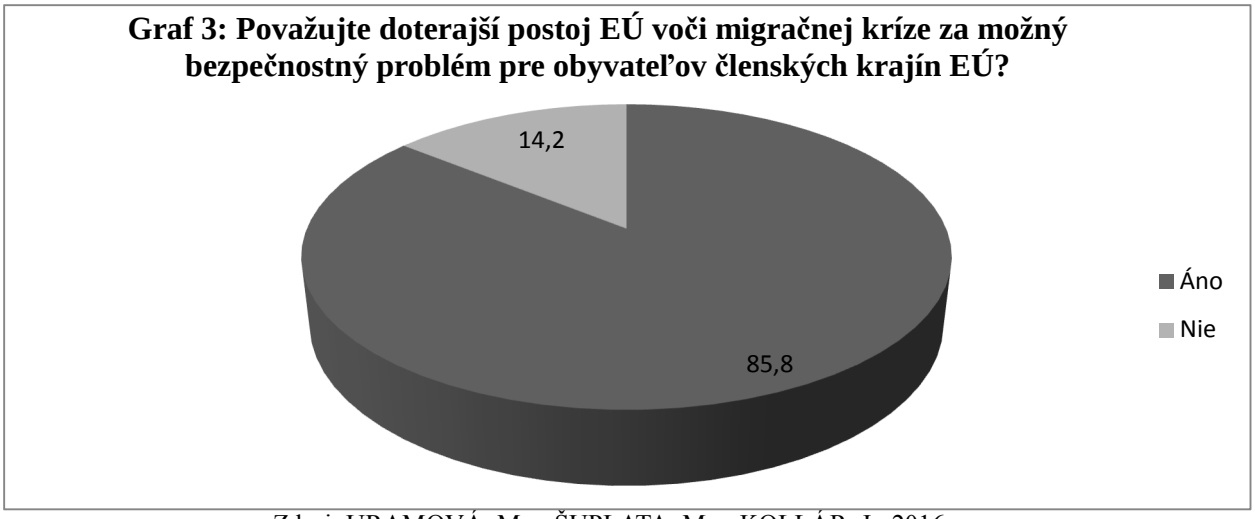
Graf 2: Kto by mal podľa Váš rozhodovať o (ne)prijímaní počtu a štruktúry občanov z nečlenských krajín EÚ a na územie jednotlivého členského štátu EÚ?



Zdroj: URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J., 2016

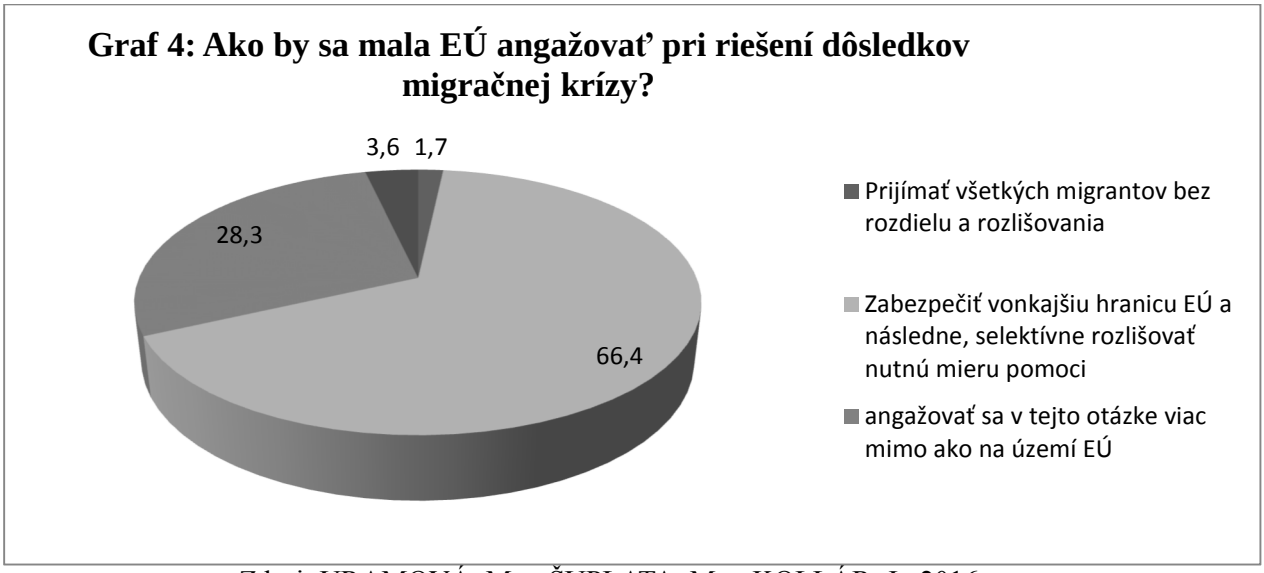
Ako vyplýva z grafu 3 rozhodnutia inštitúcii EÚ voči migračnej kríze za možný bezpečnostný problém pre obyvateľov členských krajín EÚ považuje 85,8 % opýtaných, naopak 14,2 % rozhodnutia inštitúcii EÚ za možný bezpečnostný problém nepovažuje.

[10] Porovnaj URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J. *Le rôle de l'Etat dans les conditions actuelles de l'Union européenne*. 2016.



Zdroj: URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J., 2016

Pokiaľ ide o otázku k angažovanosti EÚ pri riešení dôsledkov migračnej krízy, 3,6 % respondentov je za prijímanie všetkých migrantov bez rozdielu a rozlišovania; 66,4 % opýtaných si myslí, že EÚ by mala najskôr zabezpečiť vonkajšiu hranicu EÚ a následne, selektívne rozlišovať nutnú mieru pomoci; 28,3 % je za angažovanie sa v tejto otázke viac mimo, ako na území EÚ.



Zdroj: URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J., 2016

Možno zosumarizovať, že (potenciálni) **voliči** vybranej vzorky:

1) **nekontrolovanú ilegálnu migráciu považujú za možný bezpečnostný problém**;
2) **že si želajú najskôr zabezpečiť vonkajšiu hranicu EÚ a následne selektívne rozlišovať, či a komu je nutné pomoc poskytnúť**;
3) **že rozhodovať o (ne)prijímaní počtu a štruktúry občanov z nečlenských krajín EÚ a na územie jednotlivého členského štátu by mal <u>členský štát</u>, ktorého územia by sa pobyt migrantov mal dotýkať.**

Návrhy Európskej komisie už počas ich samotného prijímania, ale aj po ich prijatí, poukázali na viaceré vážne obavy v jednotlivých členských krajinách EÚ28 – na úrovni vlád; občanov i médií a boli predmetom kritiky, napríklad a najmä z nasledovných dôvodov:

- masové ilegálne presuny, smerujúce do EÚ sú následkom konkrétnych vojenských intervencii[11] a geopolitických záujmov zúčastnených veľmocí, vrátane niektorých členských krajín EÚ. Táto skutočnosť vytvára nad očakávaním responzívnej solidarity, ktorú majú znášať krajiny EÚ28 vážny otáznik;
- navrhnuté riešenie Európskou komisiou na povinné prerozdeľovanie migrantov do jednotlivých národných štátov je v praxi (bez akcentu dobrovoľnosti) neuskutočniteľné. Po 30 rokoch existencie a úspechu Schengenského systému (Pawera – Šuplata, 2004) by navrhované opatrenia vážne ohrozovali jeho ďalšiu existenciu;
- nezriadená otvorenosť v migrácii „pre všetkých" („*alle sind Willkomen*") bez jasného nadstavenia kritérií a ich jasnej hierarchie spôsobuje problém podpory čiernej ekonomiky (pašovanie ľudí) a vrhá spoločnosť do chaosu;
- krehká a nestabilná dohoda EÚ s Tureckom, ktorá môže byť vnímaná ako obraz súčasnej obranno-bezpečnostne i geopolitický slabej pozície EÚ;

Je možné predpokladať, že návrhy Európskej komisie, zastrešené podporným postojom nemeckej kancelárky A. Merkelovej **nie sú a, v prípade, že nepríde k ich zásadnej korekcii, nebudú schopné občanom členských krajín garantovať funkčnú obranu a bezpečnosť, ktorú ako <u>základnú</u> funkciu štátu od čias Adama Smitha naprieč vedeckou komunitou nikto nespochybnil. Naopak, vystavuje ich bezprecedentnému riziku bezpečnostného ale aj kultúrneho morálnemu hazardu.** V tomto prípade možno očakávať, že spôsob riešenia migračnej krízy môže mať vážny dopad na ďalší povolebný vývoj na všetkých úrovniach naprieč národnými štátmi EÚ28 a teda aj na ďalšie smerovanie celej Európskej únie.

Povinné kvóty, napriek tomu, že sa stali právne záväzné sú prakticky nefunkčné – čo potvrdzuje reálny stav vykonaných relokácií – a to aj (resp. najmä) štátmi, ktoré ich presadzovali. Slovenské predsedníctvo počas druhého polroka 2016 v tejto súvislosti kládlo dôraz na „efektívnu solidaritu" a na zvýšenie funkčnosti pohraničnej stráže – ďalší postup bude formovaný počas Maltského predsedníctva (prvý polrok 2017).

Záver

Predložený príspevok sa zameral na identifikáciu a stručnú analýzu kľúčových stupňov hierarchie manažmentu Európskej komisie, zodpovednej za agendu migrácie. Na príklade interakcie vybraných návrhov Európskej komisie s Radou sme poukázal na jestvujúci pozičný **rozpor** – v jednotlivých rozhodovacích mechanizmoch EÚ: Rada, Komisia (smerom **dovnútra**) ale aj voči názoru (potenciálnych) voličov (smerom **navonok**). V ostatnej časti príspevku sme rozhodnutie manažmentu Európskej komisie a naše hierarchické usporiadanie verifikovali na vybranej vzorke potenciálnych voličov. Zároveň sme sa pokúsili napomôcť čiastkový rozvoj teoretických poznatkov z prostredia vybraného výseku rozhodovacieho mechanizmu Európskej komisie.

Zistili sme, že zatiaľ, čo prvotné návrhy Európskej komisie pri riešení problému kládli dôraz na „lepšie zvládanie migrácie" prostredníctvom (najskôr jednorazového, neskôr trvalého) **<u>povinného, sankcionovateľného a centrálne riadeného prerozdeľovacieho mechanizmu</u>**, skúmaná vzorka (potenciálnych) voličov jednoznačne naznačuje, že: **nekontrolovanú ilegálnu migráciu považujú za možný bezpečnostný problém**; **že si želajú <u>najskôr zabezpečiť vonkajšiu</u> hranicu EÚ a <u>následne selektívne rozlišovať</u>, či a komu je nutné pomoc poskytnúť**; **že rozhodovať o (ne)prijímaní počtu a štruktúry občanov z nečlenských krajín EÚ a na území jednotlivého členského štátu by mal**

[11] Vojenské „tzv. preventívne" intervencie boli navyše uskutočnené na základe obvinení, ktoré sa nepotvrdili ako relevantné.

samotný dotknutý členský štát, ktorého územia by sa pobyt migrantov mal dotýkať. Možno podotknúť, že výsledky prieskumu v princípe korešpondujú s dominantnými argumentmi národných pozícii Českej Republiky, Maďarska, Slovenska a Rumunska prezentovanými v Rade, (ktoré boli 14. septembra 2015 pri rozhodovaní o tomto návrhu prehlasované kvalifikovanou väčšinou). Keďže prieskum bol uskutočnený výlučne na území jedného členského štátu, výskum by mohol logicky pokračovať v ďalších, (ideálne všetkých) členských krajinách EÚ, keďže by bol nepochybne dokonalejším obrazom skúmaného problému.

Zoznam použitej literatúry:

1. CINI, M. (2008), 'Political Leadership in the European Commission: The Santer and Prodi Commissions, 1995-2005' in J. Hayward (ed.), *Leaderless Europe* (Oxford: Oxford University Press).

2. EUROBAROMETER 432; [Citované 20. 12. 2016.] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_432_fact_sk_sk.pdf;

3. HOLMAN, R. a kol.: 2003. Dějiny ekonomického myšlení. Praha: C. H. Beck. 541 s. ISBN 80-7179-238-1.

4. INTERVIEW 1: Diplomat z jedného z národných zastúpení pri EÚ v Bruseli; máj 2016.

5. LIPKOVÁ, B. a kol: Medzinárodné ekonomické vzťahy. Bratislava: Sprint. 431 s.;

6. KREITNER, R. 1995: Management, 6th edition. Boston, Massachusetts. 642 s.

7. NOVÁČKOVÁ, D. 2012: Základy európskeho práva pre manažérov. Bratislava: EPOS, 2012. 240 s. ISBN 978-80-8057-970-8.

8. PAWERA, R. 2004: Manažment európskej bezpečnosti. 1. vydanie. Bratislava: Eurounion. 134 s. ISBN 80-88984-71-8.

9. PAWERA, R. – ŠUPLATA, M.: 2004. Schengenský systém v integrácii Európy – podpora cestovného ruchu v Európskej únii. In: *Európska integrácia v univerzitnom vzdelávaní: Európska integrácia v procese výučby a tvorby na Fakulte managementu UK*. Bratislava: Eurounion; s. 234-242. ISBN 80-88984-64-0.

10. RUDY, J. 1997: *Manažment a teória chaosu*. Nový model organizácie. Bratislava: Faber. 159 s. ISBN 80-967503-6-4.

11. ŠUPLATA, M. 2014: *Vybrané problémy manažmentu Európskej komisie*. Bratislava: Univerzita Komenského. ISBN 978-80-223-3589-8;

12. ŠUPLATA, M. 2016: Vybrané aspekty inštitucionálneho rozhodovania Európskej únie v migračnej kríze. In: *Európska ekonomická integrácia v kontexte aktuálneho vývoja a výziev pre členské štáty Európskej únie*. Praha: Wolters Kluwer, 2016. S. 122-134;

13. URAMOVÁ, M. – ŠUPLATA, M. – KOLLÁR, J. 2016: Le rôle de l'Etat dans les conditions actuelles de l'Union européenne. In: *XXII° Conférence Scientifique Internationale du Réseau PGV Varsovie, 15-16 septembre 2016; Les défis européens. Union globalisée ou localisée ? Conséquences sociales, culturelles et économiques de la transformation de l'UE dans le monde.*

Kontakt:
doc. PhDr. Marian Šuplata, PhD.
Ekonomická fakulta
Univerzita Mateja Bela
Banská Bystrica, Slovenská republika
e-mail: Marian.Suplata@umb.sk

KONKURENCESCHOPNOST VYSOKÝCH ŠKOL V KONTEXTU REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

Kamila Turečková

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Katedra ekonomie a veřejné správy, Univerzitní nám. 1934/3,73340 Karviná, email: tureckova@opf.slu.cz

Předkládaný příspěvek se zabývá teoretickým vymezením a charakteristikou konkurenceschopnosti institucí vysokých škol v kontextu jejich vlivu na všeobecný rozvoj dotčeného regionu. Aspekt konkurenceschopnosti té či oné vysoké školy je nejen zárukou jejího dalšího eventuálního fungování, ale přímo i nepřímo se dotýká všech subjektů v hostujícím regionu, tak zprostředkovaně také mimo něj. Předpokládá se výrazně převažující pozitivní dopad existence konkurenceschopných univerzit prostřednictvím jimi generovaného celospolečenského prospěchu na rozvoj společnosti, zlepšování kvality života a prohlubování potenciálu ekonomiky, zejména v místě sídla vysoké školy či fakulty a jejího bezprostředního okolí. Současně je jako konkurenceschopná vysoká škola považována ta, která bude vždy upřednostňována zainteresovanými subjekty před ostatními vysokými školami v regionu, díky čemuž se prohlubuje její schopnost přežití dnes i v budoucnu.[1]
Kľúčové slová: konkurenceschopnost, regionální rozvoj, vysoká škola, vzdělávání

The submitted contribution deals with the theoretical definition and the characteristic of the competitiveness of the university institutions in context of their impact on general development of the affected region. The aspect of competitiveness of a certain university guarantees not only its further operation, but also directly or indirectly affects all subjects within or outside the host region. It is expected that the existence of competitive universities will have a considerably positive impact by means of their society-wide benefit on the development of the society, the improvement of the quality of life and the intensification of the economic potential, particularly within the close neighbourhood of the university or faculty. At the same time, a competitive university is considered one that will always be given priority by the involved subjects over other universities in the region, and thus it will improve its ability to survive both at present and in the future.
Key words: competitiveness, regional development, educatlion, university
JEL: I21, I23, R59

Úvod

Před dvaceti-pěti lety začal v České republice proces prudkého rozmachu terciálního vzdělávání, kdy samotné vzdělávání probíhalo v turbulentním sociálně-ekonomickém prostředí české společnosti a odrazilo se na formování školství a vzdělávací politiky v našich zemích, vývoji české vzdělávací soustavy i na školském prostředí obecně. Tento proces lze nejvýstižněji charakterizovat demokratizací a decentralizací českého vzdělávání, kdy byl zrušen státní monopol na vzdělání, a bylo umožněno vzniknout řadě nestátních, soukromých či církevních, škol (na základě novely č. 171/1990 Sb.) s cílem rozšířit vzdělávací možnosti a vytvořit ve školském systému konkurenční prostředí. Značná část

[1] Tento článek vznikl za podpory rozvojového projektu Slezské univerzity v Opavě na léta 2016 – 2018 „Vliv vysokých škol na region“, číslo projektu 8/2016.

rozhodovacích pravomocí se během uplynulého období přesunula z celostátní úrovně na školy, tedy na nejnižší článek a byla výrazně změněna metodika financování školství. (MŠMT, 2005)

V akademickém roce 1989/1990 bylo dle Českého statistického úřadu (ČSÚ, 2010) na území naší republiky celkem 23 vysokých škol se 69 fakultami, přičemž byly vysoké školy soustředěny do několika měst, zejména do Prahy a Brna. V procesu rozšiřování vzdělávací soustavy v následující dekádě vznikla řada nových univerzit rozšířením stávajících vysokých škol, respektive fakult a vznikla nová (regionální) centra terciálního vzdělání v Ostravě, Liberci, Ústní nad Labem, Českých Budějovicích, Plzni, Pardubicích, později pak ve Zlíně či Jihlavě a dalších českých a moravských městech. Počet vysokých škol se od roku 1989 přibližně ztrojnásobil, zejména díky vzniku 43 soukromých vysokých škol a počet studentů se od roku 1989 (jejich počet činil v tomto roce 112 980 československých i zahraničních studentů studujících na českých vysokých školách dohromady) zvýšil více jak 3,5 krát, na více než 400 tisíc studentů zapojených každoročně do českého terciálního vzdělávání. (Kouřilová a Krejčová, 2013)

Růst počtu vysokoškolských studentů, vznik řady nových univerzit, růst investic do terciálního vzdělávání a současná decentralizace tohoto typu vzdělání na území České republiky a zejména opakovně diskutované přerozdělovací procesy finančních prostředků mezi vysoké školy otevírá otázku, jak obecně definovat hledisko konkurenceschopnosti institucí vysokých škol v kontextu jejich vlivu na všeobecný rozvoj nejen dotčeného regionu, ale i ostatních tuzemských či zahraničních regionů obecně. Dle analýzy MŠMT ČR i EU vyplývá, že v současné době je české vysoké školství silně podfinancováno. Přes tento zřejmý handicap jsou čeští studenti i absolventi na evropském trhu značně úspěšní. Aby tomu tak mohlo být i nadále, je dle ministerstva nutné, abychom byli konkurenceschopní i ve špičkové úrovni absolventů našich škol i ve špičkových oblastech výzkumu a vývoje, a proto je třeba vysoké školství výrazně dlouhodobě podporovat a dále rozvíjet. (MŠMT, 2016)

Záměrem reformy je vytvořit prostředí, které bude podněcovat každou vysokou školu k maximálnímu využití jejího potenciálu a dosažení vynikajících výsledků v té oblasti, která je její prioritou, ve které je konkurenceschopná na mezinárodní úrovni. Prostředí musí být dostatečně stabilní, aby se zajistilo dosažení excelence a efektivní hospodaření vysokých škol. Cílem je proto postupně přecházet k víceletým kontraktům alespoň v některých položkách rozpočtu, které již některé evropské země zavádějí a které jsou jedním z výrazných záměrů podporovaných EK.

Aspekt konkurenceschopnosti té či oné vysoké školy je nejen zárukou jejího dalšího eventuálního fungování, ale přímo i nepřímo se dotýká všech subjektů v hostujícím regionu, tak zprostředkovaně také mimo něj. Toliko konkurenceschopná vysoká škola je v dlouhém časovém horizontu zárukou, že bude „trvale“ prohlubovat či vytvářet další nové žádoucí předpoklady pro rozvoj společnosti, přispívat k růstu kvality života a k prohlubování potenciálu ekonomiky, zejména v místě sídla vysoké školy či fakulty a jejího bezprostředního okolí.

Cílem předloženého příspěvku bude snaha pokusit se teoreticky definovat „konkurenceschopnou“ vysokou školu, tj. takovou vysokou školu, jež bude vždy upřednostňována zainteresovanými subjekty před ostatními vysokými školami v regionu (i mimo něj), a to na základě souboru definovaných charakteristik opírajících se o rešerši odborné vědecké literatury z oblasti problematiky terciálního vzdělávání a problematiky konkurenceschopnosti veřejných institucí. Vysoká škola tedy bude konkurenceschopná, pokud bude atraktivní pro všechny dotčené subjekty v hostitelském regionu i mimo něj. Konkurenceschopná vysoká škola není determinována pouze vnitřními kvalitami a vlastnostmi, ale zejména svým pozitivním vztahem ke svému okolí, subjektům a dalším institucím, a svým osobitým kladným vlivem na hostitelský region i ostatní regiony a státy.

A právě tyto endogenní a exogenní charakteristiky konkurenceschopnosti univerzit budou v příspěvku popsány a propojeny v modelu „konkurenceschopné vysoké školy“.

V příspěvku jsou pojmy vysoká škola a univerzita chápána jako synonyma. Předkládaný příspěvek vznikl v rámci projektu „Vliv vysokých škol na region“. Současná odborná diskuze k modernizaci vysokého školství a jejího směřování do budoucna otevírá také prostor pro stanovení relevantních charakteristik a dílčích vlastností definujících konkurenceschopnou vysokou školu jako klíčového regionálního centra pro vytvoření fungujícího inovačního systému, který bude přímo či nepřímo, generovat převážně pozitivní externality zvyšující potenciál hospodářství i kvalitu společensko-sociálního prostředí v regionu i za jeho hranicemi.

Pro samotnou determinaci dílčích vlivů univerzit a fakult na blízké okolí je nezbytné podrobit sledované instituce zevrubné charakteristice, co se týká struktury programů a oborů, provést analýzu vývoje počtu úspěšných i neúspěšných studentů a absolventů celkem i v rámci jednotlivých programů a oborů, rozčlenit a následně vyhodnotit studenty dle relevantních kritérií, zhodnotit studium v rámci Univerzity třetího věku (U3V) či programů Celoživotního vzdělávání (CŽV) apod. Taktéž je nutné podrobit detailnímu rozboru zaměstnaneckou část té či oné vysoké školy a charakterizovat ostatní služby, činnosti a aktivity, které vysoká škola nabízí a provozuje. Protipólem analýzy vnitřního prostředí vysokoškolské instituce je charakteristika samotného regionu ať již z ekonomického hlediska (hrubá přidaná hodnota, zaměstnanost a trh práce, odvětvová struktura, bytové hospodářství, infastruktura aj.), hlediska sociálního (obyvatelstvo, jeho struktura a kupní síla, velikost migrace, rozložení příjmů ve společnosti a chudoba, životní úroveň, kvalita života apod.), geografického, přírodního, kulturního, náboženského a řady dalších hledisek. (Turečková a Martinát, 2016)

Předkládaný příspěvek je strukturován následovně: na Úvod navazuje kapitola Použité metody, představující zvolenou metodologii příspěvku a pak kapitola druhá, Vysoké školy v regionálním rozvoji, jež blíže charakterizuje jednotlivé úlohy, které sehrává vysoká škola při rozvoji regionu v kontextu regionálních specifik i aktivizace hospodářské politiky. Definovat a podporovat pozitivní efekty vysoké školy plynoucí z ní směrem ven jsou nezbytné k tomu, že přesně vymezují ty oblasti konkurenceschopnosti univerzit, které jsou v kontextu analýzy relevantní. Následující kapitola navazuje na předchozí tím, že se v ní definuje „vnitřní“ proměnné konkurenceschopnosti, které jsou zde použity k vytvoření jakéhosi základního teoretického konceptu – modelu „konkurenceschopné vysoké školy“. Závěr pak shrnuje nejpodstatnější obecné závěry vyplývající z textu příspěvku uvedeného níže v textu.

1 Použité metody

Předkládaný příspěvek se v teoretické rovině částečně opírá o rešerši odborné literatury a vědeckých článků. Obecný – základní model „konkurenceschopné vysoké školy“ je pak čistě navržen autorem příspěvku a vychází z jeho konkrétní zkušenosti a znalosti řešené problematiky.

V příspěvku je nejvíce použitá deskripce faktorů, jimiž vysoká škola ovlivňuje své okolí a též faktorů, jež jsou důležitě pro její vnitřní rozvoj a růst. Text příspěvku se také opírá o logickou indukci a generalizaci jednotlivých teoreticky vymezených příkladů dílčích faktorů a těchto proměnných do modelu konkurenceschopné vysoké školy v kontextu její vnitřní struktury a jejího fungování ve vnějším okolí s odkazem na posilování její role ve společnosti, regionu a ekonomice dané země.

2 Vysoké školy v regionálním rozvoji

Vysokoškolské instituce jsou tradičně pojímány jako vzdělávací instituce, jež zvyšují potenciál a kvalifikaci budoucí pracovní síly a jsou považovány za jeden z nejdůležitějších zdrojů znalostí v ekonomice a vlády řeší, jakým způsobem je možné mobilizovat jejich potenciál pro ekonomický rozvoj (OECD, 2007).

Poslání vysokých škol v současném světě se výrazně mění. Pojetí vysokých škol jako určitých izolovaných center vzdělanosti je již zastaralé. Nastupuje nové pojetí funkce vysokých škol jako center znalostí, které svým zaměřením přesahují rámec akademických institucí. Činnost univerzit lze rozdělit do tří skupin, a to na (I) výuku, (II) výzkum a nově na (III) externí aktivity spojené s podnikatelskou sférou a veřejností. Jedná se o akademické podnikání se zaměřením na rozvoj regionu. Někdy mluvíme i o třetím poslání vysokých škol. (Cimbálníková, 2006) Skutečně konkurenceschopná vysoká škola musí být úspěšná ve všech těchto třech oblastech.

Lze identifikovat tři skupiny aktivit, kterými vysoké školy ovlivňují rozvoj regionu, ve kterém sídlí. Dvěma tradičními aktivitami jsou (I) vzdělávání a (II) věda a výzkum, které zvyšují lidský kapitál a technologickou úroveň ekonomiky. V posledních letech se však zdůrazňuje skupina aktivit, kterou je aktivní (III) angažovaní se v regionální rozvoji. Pokud první dvě úlohy univerzit směřují zejména ke zvýšení ekonomického rozvoje, pak třetí úloha univerzit rozšiřuje chápání samotných univerzit v kontextu širších aspektů rozvoje regionů – rozvoje kvality života obyvatelů regionu anebo zvýšení efektivity veřejných služeb (Hanová a kol., 2016). Vysoká škola se s odkazem na třetí aktivitu – poslání uvedeného výše v textu (viz III) rozvíjí na lokální úrovni činnosti spojené s rozvoje kulturní a civilizované společnosti a zahrnuje v sobě široké spektrum dalších aktivit v oblasti marginalizovaných skupin rozvoje kultury, sportu, životního prostředí, společenské odpovědnosti a dalších. Vysoká škola proto přispívá ke zkvalitňování života a zlepšení životní úrovně všech obyvatelů daného regionu.

Pro region, nejvíce pak přímo pro místo (město) lokalizace univerzity, znamená existence vysoké školy nepřímý příliv finančních prostředků ve formě poplatků za studium, dotací, příspěvků a dalších peněz, které by do regionu neplynuly nebýt existence právě vysoké školy. Tyto finanční prostředky povětšinou v hostitelském regionu (městě) zůstávají a přispívají tak k růstu lokální spotřeby, jež se projeví v růstu příjmů místních firem, růstu příjmů domácností, růstu daňových příjmů místní veřejné správy atd. Obdobně tomu může být v oblasti vědy a výzkumu, kdy vysoké školy, pokud reflektující potřeby regionálních firem, připívají k ekonomickému efektu z realizace investic do vědy a výzkumu v místě své lokalizace. (Turečková a Martinát, 2016)

Z těchto všech výše popsaných důvodů, i dalších, by měly regionální instituce, soukromé či veřejné, usilovat o to, aby vysoká škola na jejich území byla konkurenceschopná a byla tak dlouhodobě schopná tyto hmotné i nehmotné efekty zajišťovat a generovat. Obecně pak k růstu konkurenceschopnosti vysokých škol v obecné rovině, kdy abstrahujeme od institucionální konkurenceschopnosti té či oné univerzity, přispívá systematické, transparentní a odpovídající finanční zajištění veřejného vysokého školství, vytváření zřetelných předpokladů k dosažení dlouhodobější sociální stability pro akademické i další pracovníky veřejných VŠ, postupná – evoluční integrace vysokých škol do Evropského vzdělávacího a výzkumného prostoru, vytvoření předpokladů pro dynamický rozvoj národní vědy v přirozeném napojení na světová vědecká centra, všeobecné zvýšení úrovně vysokoškolské vzdělanosti (kvantitativně – v počtu přijatých uchazečů i počtu úspěšných absolventů, i kvalitativně – v úrovni absolventů a jejich úspěšnosti na evropském trhu práce), efektivnější samosprávné řízení veřejných vysokých škol (tlak na plnění kvalitativních kritérií povede k soustředění některých škol na špičkový vědecko-pedagogický výkon, u jiných k orientaci na pedagogický výkon) a v neposlední řadě efektivnější

rozdělování státní dotace na činnost veřejných VŠ (větší transparentnost, větší prostor pro vykonávání státní politiky při uchování autonomie vysokých škol). (MŠMT, 2016)

2.1 Rešerše literatury na problematiku vlivu vysokých škol na rozvoj regionu

Vybrané studie analyzující ekonomický vliv vysokých škol a jejich částí na region lze rozdělit na dvě skupiny, kdy první skupina analyzuje krátkodobý vliv univerzity na region, zatímco ta druhá vliv dlouhodobý (Rehák a kol., 2015). První skupinu charakterizuje zejména koncentrace na čistě hmotné – finanční výdaje spojené s přítomností vysoké školy a specifikují ty „okamžité“ změny, které by nastaly v regionu, pokud by daná vysoká škola zanikla. Druhá skupina výzkumných prací se opírá o analýzu vlivu vysoké školy na generování a prohlubování znalostí a vědomostí, zvyšování kvalifikace a kvality pracovních postupů a lidského kapitálu jako celku a utváření specifické znalostní a informační infrastruktury. Vliv univerzity na tyto faktory má dlouhodobý charakter a v regionu či společnosti se projeví s delším časovým odstupem. (Turečková a Martinát, 2016)

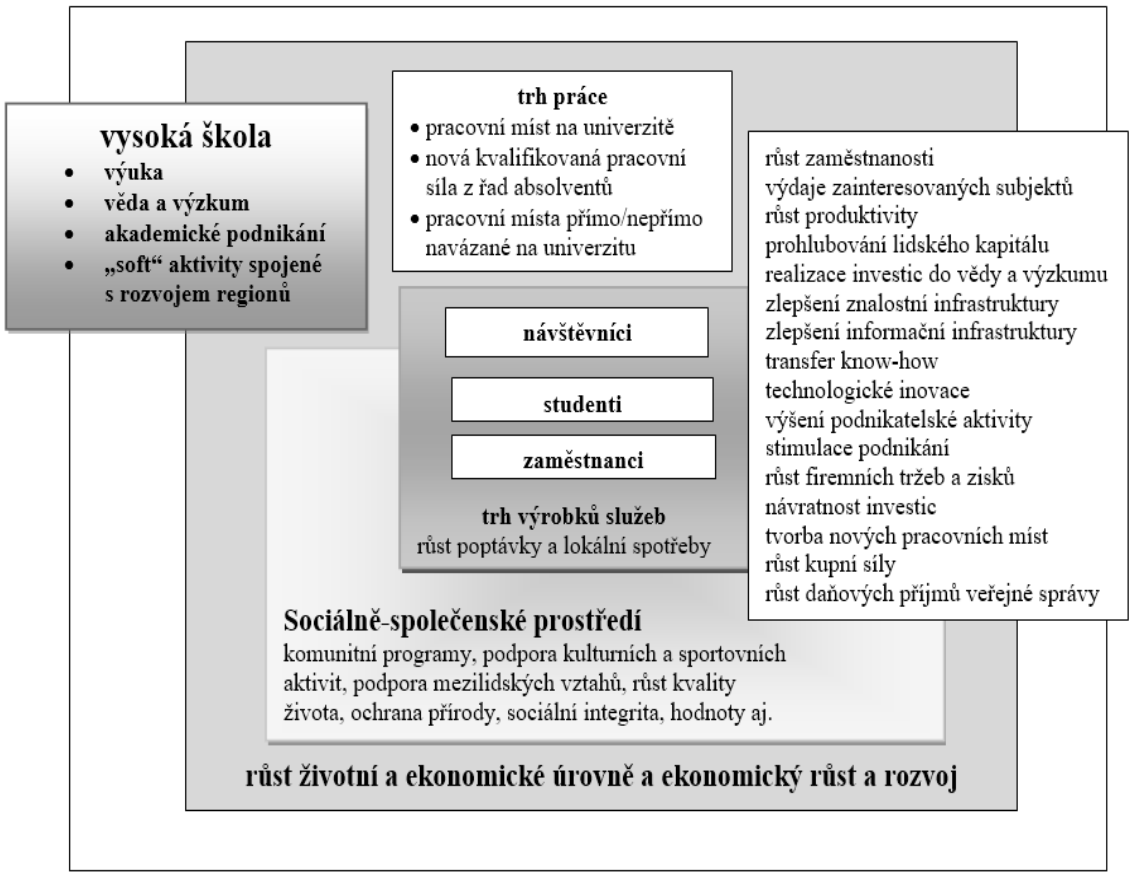
Vědecká práce „Estimating the Impact of a College or Universtiy on the Local Economy“ (Caffrey, J. a H., H. Isaacs, 1971), byla první, která systematicky vytvořila metodický postup k měření krátkodobých lokálních ekonomických vlivů univerzit na region, a to v kontextu vlivu na místní firmy, domácnosti a vládu. Studie byla v průběhu následujících let značně kritizována pro nedostatky spojené s nedostatečným odlišením rezidentů a nerezidentů, a tedy pro její nepřesnost kvantifikovat univerzitami generovaný ekonomický vliv na jejich okolí (Výrostová a Výrost, 2007). Výrazné rozšíření pojetí vlivu vysoké školy na region představili Goldstein a Drucker (2007) ve své studii „Assessing the regional economic development impacts of universities: a review of current approaches“, ve které přisuzují univerzitě specifické činnosti, jako je tvorba znalostí a lidského kapitálu, transfer know-how, technologické inovace, kapitálové investice, regionální vůdcovství, tvorba znalostní infrastruktury a ovlivňování místního a regionálního prostředí, čímž je vysoká škola vnímána jako významný aktivní účastník při rozvoji regionu a místní komunity.

Z dlouhodobého hlediska je klíčový přínos univerzit ve zvyšování vzdělanostní úrovně transformované do zvyšování lidského kapitálu a potažmo do vyšších příjmů absolventů, kteří současně díky vyšší pracovní kvalifikaci mají možnost získat lépe placená pracovní místa a využívat moderní technologie, díky čemuž dosahují také na vyšší příjmy. (Blueston, 1993) Tomu odporují Brown a Heaney (1997), kteří zdůrazňují existenci pracovní (e)migrace a požadavek dostatku místních pracovních příležitostí. Dle Becka a kol. (1995) je prohlubování a využití lidského kapitálu odvislé od velikosti sledovaného regionu či města.

Pro skupinu studií a jejich autorů, kteří se zaměřují na dlouhodobé vlivy univerzit na region je charakteristické, že se teoreticky opírají o neoklasické teorie růstu a nové teorie růstu, přičemž ekonomický vliv povětšinou zkoumají prostřednictvím měření produktivity práce (potažmo i kapitálu) a inovativnosti firem v blízkosti vysokých škol. Tato skupina pracuje s funkcí produkce znalostí (Rehák a kol., 2015), ve které jsou endogenními proměnnými inovace nebo patenty firem a exogenními proměnnými jsou výdaje na vědu a výzkum ať ze strany firem, tak i ze strany univerzit. Jaffe (1989) prokázal, že výzkum provedený na vysokých školách má pozitivní vliv na patenty firem a podniků, přičemž je tento vliv výrazně koncentrován do blízkosti univerzit. Další vědecká studie (Saxenian, 1990) potvrzuje kladný vztah místních vysokých škol a regionálních firem, kdy je spolupráce firem s univerzitami zdrojem nových, a prohlubování stávajících, impulzů pro rozvoj regionu. Bramwell a Wolfe (2008) dále zjistili, že existence univerzity zvyšuje podnikatelskou aktivitu skrze vyšší vzdělanost podnikatelských subjektů a jejich schopnosti prodloužit přežití firmy, podpořit vyšší dynamiku růstu firmy a zajistit vyšší návratnost investic firem. Současně vysokoškolský titul absolventa – majitele firmy posiluje v očích firemních klientů jeho kompetence, čímž zvyšuje tržní potenciál podniku. Studie Munra a kol. (2009) navíc

prokázala, že růst počtu studentů pozitivně zvyšuje místní nabídku statků a služeb, kulturních aktivit, podporuje sociálně společenské prostředí, zlepšuje místní infrastrukturu a přispívá také ke kladným architektonickým změnám.

Schéma 1: Vysoká škola v regionu



Prameň: vlastní

Důvod, proč je vliv univerzity na region důležitý v kontextu vymezení rámce konkurenceschopnosti vysoké školy, je spatřován v tom, že pokud tento vliv je pozitivní a je přímo či nepřímo spojován s danou vysokou školou, pak zainteresované ekonomické subjekty mají zájem o fungování této instituce v regionu a svůj zájem určitým způsobem (hmotně, nehmotně, adresně, obecně, vědomě, nevědomě…) dávají najevo, z čehož ona vysoká škola profituje a posiluje svou pozici v regionu i v rámci všech vysokých škol v daném státě. Jinak řečeno, roste její konkurenceschopnost a potenciál jejího dalšího rozvoje. Schéma 1 ve zjednodušené podobě shrnuje vybrané ekonomicko-společenské oblasti, ve kterých se existence univerzity v regionu i mimo něj promítá. Ty pak zpětně definují a formují část její vlastní konkurenceschopnosti.

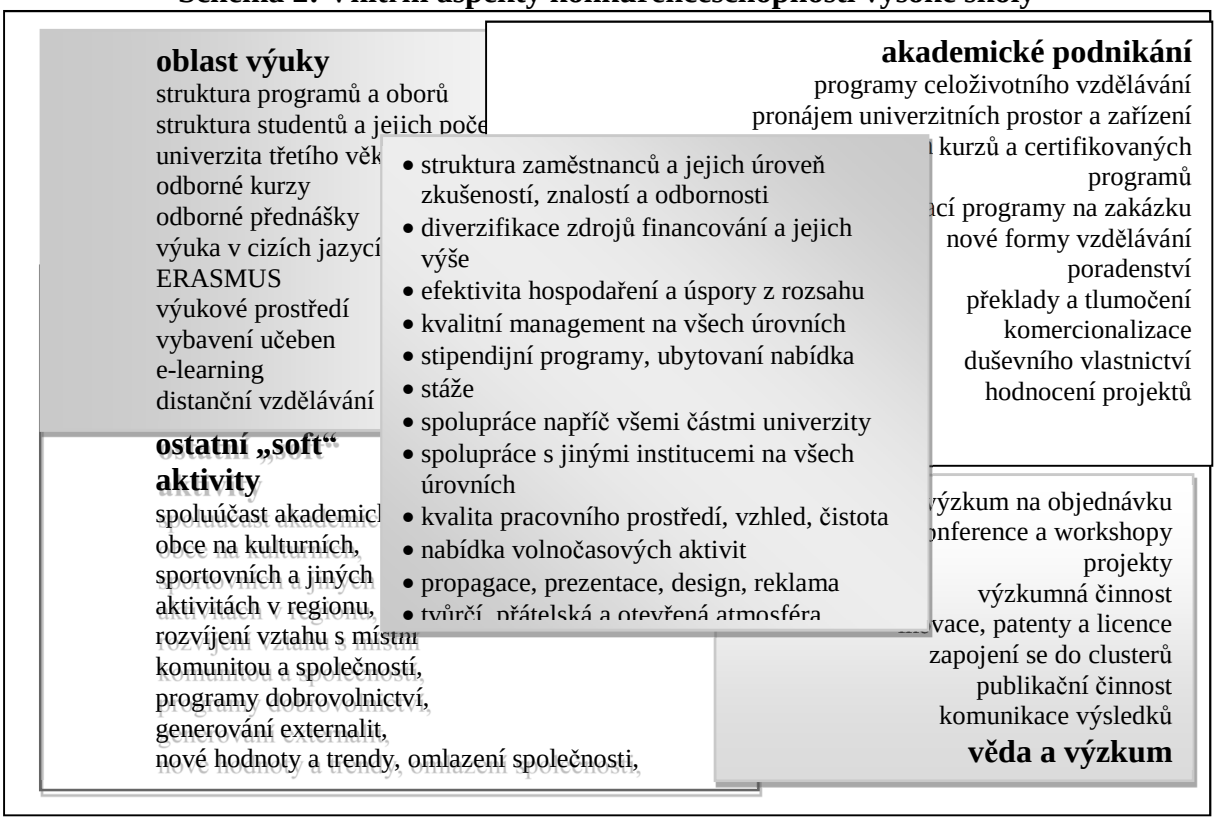
3 Koncept modelu „konkurenceschopné vysoké školy“

Při snaze vymezit konkurenceschopnost vysoké školy, resp. obecně vymezit pojem konkurenceschopnost, se hned na počátku narazí na řadu problémů, které vyplývají z konceptu konkurenceschopnosti, který je vícevrstevný a tím i dosti nejednoznačný. (Nevima, 2014) Konkurenceschopnost je vnímána v kontextu určité extra hodnoty, jež má jeden subjekt oproti svým konkurentům na daném území (v prostoru daného trhu). Konkurenceschopný subjekt dosahuje minimálních rizik, je mu vlastní schopnost se vyvíjet dynamicky a mít časový, znalostní, technologický či jiný náskok před ostatními “soutěžiteli“.

(Majerová a Nevima, 2016) Jak již bylo zmíněno v úvodu, bude koncept konkurenceschopné vysoké školy vnímán ve smyslu, že vysoká škola bude konkurenceschopná tehdy, bude-li atraktivní pro všechny dotčené subjekty v hostitelském regionu i mimo něj v delším časovém období, z čehož jí plyne potenciál stabilní a dlouhodobé realizace svých aktivit a záměrů.

Vnější aspekty konkurenceschopnosti univerzity byly popsány v předcházející kapitole. Z tohoto pohledu bude více konkurenceschopná ta vysoká škola, která v souboru výše uvedených aspektů bude „úspěšnější“ než ostatní vysoké školy v regionu, či mimo něj. Podmínkou ale naplnění této „vnější konkurenceschopnosti“ je především dosažení konkurenceschopnosti založené na vnitřních kvalitách té či oné instituce veřejného školství. Jinak řečeno, aby vysoká škola mohla plnit svou roli v rozvoji regionu a implikací z toho vyplývajících, musí být úspěšná „uvnitř“. Proto se výhoda konkurenceschopnosti vysoké školy formuje uvnitř instituce interakcí hmotných a nehmotných faktorů interního prostředí dané univerzity.

Schéma 2: Vnitřní aspekty konkurenceschopnosti vysoké školy



Prameň: vlastní

Schéma 2 představuje výčet vybraných oblastí, které ovlivňují konkurenceschopnost vysoké školy a jež jsou přímo v „gesci“ dané univerzity a takováto univerzita je schopna je povětšinou přímo ovlivnit. Uvedené dílčí aspekty jsou rozděleny do pěti oblastí podle svého obsahového určení. Jedná se o oblast výuky, oblast akademického podnikání, vědy a výzkumu, ostatních aktivit stanovených na hranici instituciálního vymezení vysoké školy, a nakonec se jedná o faktory – prvky stojící v samém „jádru“ každé vysoké školy, které svou působností překrývají všechny ostatní oblasti a struktury.

Zde je potřeba upozornit na klasický problém s kvantifikovatelností jednotlivých položek, kdy ne všechny jsme schopni „měřit“, a to ani nepřímo. Budeme-li chtít numerologicky ohodnotit vysoké školy v kontextu jejich konkurenceschopnosti na základě výše uvedených proměnných, bude potřeba provést jejich výběr na základě jejich dostupnosti

a proveditelnosti zjištění hodnot daných ukazatelů napříč vybraným souborem vysokých škol. Model konkurenceschopnosti vysoké školy pak je přímo odvislý od počtu relevantních indikátorů, jejich vypovídací schopnosti a délce časové řady. Samotné matematické vyjádření stupně či koeficientu konkurenceschopnosti vysoké školy však není předmětem tohoto článku.

Záver

Vysoké školy procházejí obdobím významných proměn svých funkcí a struktur, definují se nové role vysokých škol v kontextu měnících se sociálních, společenských, kulturních, ekonomických, politických a dalších požadavků na pedagogickou, vzdělávací, výzkumnou a další vysokoškolskou činnost. Důraz je kladen na externí aktivity provázané s podnikatelským a veřejnoprávním prostředím. Vysoké školy tvoří základní „stavební“ kameny, na kterých stojí znalostní společnost a ekonomika založená na znalostech, tzv. znalostní ekonomika. Požadovaným trendem dnešních dnů je otevřenost a transparentnost vysokých škol k vnějšímu prostředí, účast a spolupráce s dalšími institucemi, aktuální reflexe na nové požadavky a potřeby společnosti, trhů i místní komunity. Jen taková vysoká škola, která je schopná skloubit svou vzdělávací činnost se všemi těmito požadavky je předurčena k dlouhodobé prosperitě a úspěchu.

Předložený příspěvek si kladl za cíl teoreticky vymezit dílčí aspekty – proměnné, které determinují konkurenceschopnou vysokou školu. Konkurenceschopnost univerzity závisí jednak na vnitřním prostředí této vysokoškolské instituce, tak také na její schopnosti pozitivně ovlivňovat své okolí, zejména tedy region, ve kterém se nachází a ve kterém realizuje svoji činnost. Stabilní vnitřní prostředí s propracovanou organizační strukturou a náplní své činnosti, kvalitně řízené a vedené pracovníky, která má tendenci se dále pozitivním způsobem rozvíjet, má ty správné předpoklady být silným a aktivním „hráčem“ v regionálním rozvoji a přispívat tak k rozvoji místní občanské společnosti. Konkurenceschopná vysoká škola je tak důležitá pro všechny zainteresované osoby v regionu i mimo něj.

Zoznam použitej literatúry:

1. BECK, R. – ELLIOTT, D. – MEISEL, J. – WAGNER, M. (1995): *Economic Impact Studies of Regional Public Colleges and Universities*. Lexington: Center for Business and Economic Research, Univesity of Kentucky, 1995.

2. BLUESTONE, B. (1993): *UMASS/Boston: An Economic Impact Analysis*. Boston: John W. McCormack Institute of Public Affairs, The University of Massachusetts, 1993.

3. BRAMWELL, A. – WOLFE, D. A. (2008): Universities and regional economic development: The entrepreneurial University of Waterloo. In: *Research Policy*, 2008, roč. 37, č. 8, s. 1175-1187.

4. BROWN, K. B. – HEANEY, M. T. (1997): A Note on Measuring Economic Impact of Institutions of Higher Education. In: *Research in Higher Education*, 1997, roč. 38, č. 2, s. 229-240.

5. CAFFREY, J. – ISAACS, H. H. (1971): *Estimating the Impact of a College or Universtiy on the Local Economy*. Washington, D. C.: American Council on Education, 1971.

6. CIMBÁLNÍKOVÁ, L. (2006): Nová role vysokých škol a univerzit. In: *Sborník příspěvků z IV. národní konference o distančním vzdělávání v ČR v r. 2006.* [online]. [Citované 22. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.csvs.cz/konference/NCDiV2006_sbornik/Cimbalnikova.pdf.

7. ČSÚ (2010): Historie a vývoj vysokého školství. [online]. [Citované 29. 10. 2016.] Dostupné na internete: http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/FF001EC365/$File/.

8. GOLDSTEIN, H. – DRUCKER, J. (2007): Assessing the regional economic development impacts of universities: a review of current approaches. In*: Journal International regional science review*, 2007, roč. 30, č. 1, s. 20-46.

9. HANČLOVÁ, J. – NEVIMA, J. (2007): Zvýšení konkurenceschopnosti univerzit v MSK z hlediska hodnocení výsledků výzkumu a vývoje v letech 2001-2005. In *Řízení vědy, výzkumu a vývoje a jejich trendy*. Hradec nad Moravicí, 2007. ISBN 978-80-7368-396-2.

10. HANOVÁ, M. – MORAVČÍKOVÁ, D. – REHÁK, Š. – VOZÁR, L. (2016): *Posilnenie úlohy vysokých škôl v regiónoch*. Bratislava: Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky, 2016. ISBN 978-80-972336-0-0.

11. HERÁK, Š. – DŽUPKA, P. – SEKELSKÝ, L. – ŠEBOVÁ, M. (2015): *Lokálne ekonomické vplyvy univerzít*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015. ISBN 978-80-225-4007-0.

12. JAFFE, A. B. (1989): Real Effects of Academic Research. In: *American Economic Review*, 1989, roč. 79, č. 5, s. 957-70.

13. KOUŘILOVÁ, J. – KREJČOVÁ, N. (2013): Vývoj vysokých škol v ČR po roce 1990. Případová studie Vysoké školy ekonomické v Praze. [online]. [Citované 22. 10. 2016.] Dostupné na internete: https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=rst&pdf=84.pdf.

14. MAJEROVÁ, I. – NEVIMA, J. (2016): Regional view on the competitiveness in the Visegrad Group plus. In: *Kovářová, E., L. Melecký and M. Staníčková (eds.) Proceedings of the 3rd ICEI 2016*. Ostrava: VŠB-TU, s. 572-583, 2016. ISBN 978-80-248-3911-0.

15. MŠMT (2005): Zpráva o vývoji českého regionálního školství od listopadu 1989. [online]. [Citované 25. 9. 2016.] Dostupné na internete: www.msmt.cz/file/8254_1_1.

16. MŠMT (2016): Konkurenceschopnost českých veřejných vysokých škol - reforma financování. [online]. [Citované 29. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.msmt.cz/vzdelavani/vysoke-skolstvi/konkurenceschopnost-ceskych-verejnych-vysokych-skol-reforma-financovani-1.

17. MŠMT (2007): Usnesení Rady o modernizaci univerzit v zájmu konkurenceschopnosti Evropy v globální znalostní ekonomice. [online]. [Citované 25. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.msmt.cz/file/10500/.

18. MUNRO, M. et al. (2009): Students as Catalysts of Town and Regional Growth. In *Full Research Report ESRC End of Award Report*. Swindon: ESRC, 2009.

19. NEVIMA, J. (2014): *Konkurenceschopnost regionů Visegrádské čtyřky (teoretické a empirické přístupy k vymezení, měření a hodnocení)*. Praha: Professional Publishing, 2014. ISBN 978-80-7431-144-4.

20. OECD 2007: *Higher Education and Region: Globally Competitive, Locally Engaged*. Paris: OECD, 2007.

21. SAXENIAN, A. 1990: Regional networks and the resurgence of Silicon Valley. In: *California Management Review*, 1990, roč. 33, č. 1, s. 89-112.

22. TUREČKOVÁ, K. – MARTINÁT, S. (2016). Úloha vysokých škol v rozvoji regionu: teoretické pojetí. In: *Sborník příspěvků z IX. mezinárodní vědecké konference doktorandů a mladých vědeckých pracovníků*. Karviná: OPF SU Karviná, 2016. (v tisku).

23. VÝROSTOVÁ, E. – VÝROST, T. (2007): Measuring the role of universities in regional development. In: *Proceedings from the 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS*, s. 1141-1149. 2007. ISBN 978-80-8073-957-7.

Kontakt:
Ing. Kamila Turečková
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra ekonomie a veřejné správy
Univerzitní nám. 1934/3
73340 Karviná, Česká republika
e-mail: tureckova@opf.slu.cz

VLIV UNIVERZITY NA REGION A VÝVOJ STUDENTŮ NA VEŘEJNÝCH VYSOKÝCH ŠKOLÁCH NA PŘÍKLADU MORAVSKOSLEZKÉHO KRAJE

Michal Tvrdoň

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská uniiverzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: tvrdon@opf.slu.cz

Přítomnost univerzity v regionu může mít mnoho účinků na region, zejména v ekonomické oblasti. Předchozí studie využívaly různých metod kvantifikace těchto účinků, nicméně hlavní účinky lze charakterizovat na straně poptávkové nebo nabídkové či přímé nebo nepřímé. Empirická část obsahuje vývoj počtu studentů na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji ve sledovaném období let 2000 až 2015. Z provedené analýzy je patrné, že se počet studentů v čase výrazně měnil a současně došlo k větší regionalizaci.
Klíčové slova: region, univerzita, Moravskoslezský kraj

The presence of universities in the region can have many effects on the region, especially in the economic field. Previous studies have used different methods to quantify these effects, but the main effects can be characterized on the demand side or supply one or direct or indirect effects. The empirical part of the paper contains an analysis of a number of students at public universities in the Moravian-Silesian region in the period from 2000 to 2015. The analysis shows that the number of students has changed significantly over time and also greater regionalization of these universities.
Key words: region, university, Moravian-Silesian Region
JEL: I23, R11,

Úvod

Český trh vysokoškolského vzdělávání prošel za posledních 25 let mnohými změnami. Po roce 1989 se nejprve výrazně navýšil počet veřejných vysokých škol, který byl v dobách centrálně plánované ekonomiky silně poddimenzován, byť v mnoha městech existovaly detašované pracoviště velkých univerzit, které později tvořily základní stavební kámen pozdějších nově zřízených univerzit. Signifikantně se tak zvýšila nabídka a možnosti vysokoškolského studia v regionech, kdy v rámci těchto univerzit, stejně jako na těch tradičních, došlo ke vzniku nových fakult. Geografická decentralizace terciálního vzdělávání dle Cooka (1970) lépe zabezpečuje rovnost v příležitostech studia, lépe uspokojuje lokální poptávku po kvalifikované pracovní síle a v neposlední řadě je pozitivním přínosem pro fungování regionální ekonomiky skrze výdajovou stránku.

I přesto však vysoké školy čelily převisu poptávky nad nabídkou a mnozí uchazeči o studium nebyli uspokojeni. Na konci 90. let se díky novému vysokoškolskému zákonu otevřela možnost pro zakládání soukromých vysokých škol, které se začaly objevovat na začátku tohoto století. K tzv. boomu soukromých vysokých škol došlo zejména v oblasti společenskovědních disciplín, nejvíce v případě ekonomického vzdělávání, které oproti jiným oborům potřebuje pro vznik a samotných chod mnohem nižší finanční prostředky. Soukromé vysoké školy těžily z existence vyšší poptávky po vysokoškolském vzdělání, což bylo dáno především požadavky veřejné správy na doplnění si vzdělání u mnoha funkčních pozic, silnou

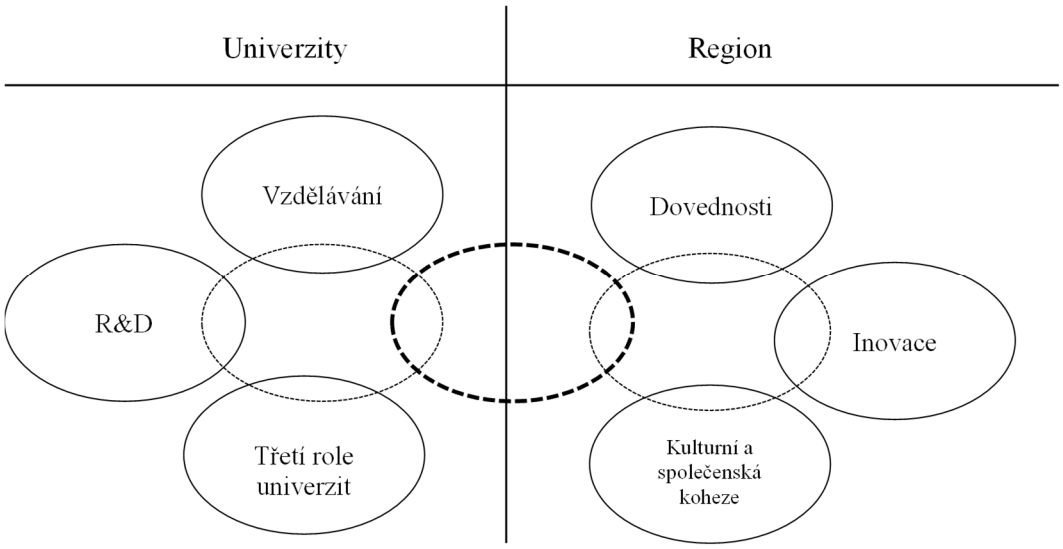
základnou dříve neúspěšných uchazečů, kteří se již uplatnili na trhu práce, nicméně se v mnoha případech rozhodli doplnit si vzdělání. Nutno dodat, že k signifikantnímu nárůstu počtu vysokých škol přispěla z velké části akreditační komise svým benevolentním přístupem při posuzování žádostí o vyslovení státního souhlasu se zřízením vysoké školy, doprovázená praxí tzv. létajících profesorů a docentů, kteří v některých případech garantovali výuku hned na několika vysokých školách.

Postupně tak rostl počet vysokoškolsky se vzdělávajících obyvatel, což bylo v posledních letech v přímém kontrastu s demografickým vývojem České republiky. Původní politika podpory co nejvyššího počtu studentů se změnila v politiku postupného snižování studujících absolventů, skrz finanční prostředky plynoucí ze státního rozpočtu. Z dostupných dat lze usuzovat, že tato změna financování veřejných vysokých škol měla negativní dopad zejména na regionální univerzity.

Existence univerzity v regionu s sebou nese celou řadu efektů, zejména ekonomické, sociální a v neposlední řadě i kulturní. Odhadování těchto přínosů je však velmi obtížné a velmi často jsou popisovány v širším slova smyslu bez konkrétní kvantifikace.

Základní schéma styčných bodů regionálního rozvoje a rolí univerzity ilustruje obrázek č. 1. Levá strana představuje tři základní role univerzit (vzdělávání, věda a výzkum a služby společnosti, čili tzv. třetí mise univerzit), zatímco levá strana představuje vymezení hlavních dimenzí regionálního rozvoje, který je založen na inovacích, dovednostech a kulturní a společenské kohezi včetně environmentální udržitelnosti. Jestliže úspěšný regionální rozvoj vyžaduje propojení jednotlivých aspektů na pravé straně, stejně tak i efektivní zapojení univerzity do rozvoje regionu vyžaduje propojení jejích jednotlivých rolí a současně vytvoření účinných mechanismů pro překonání hranic mezi oběma subjekty (regionem a univerzitou).

Obrázek 1: Propojení rolí univerzit a regionálního rozvoje



Zdroj: OECD. (2007): Higher Education and Regions, s. 40.

Cílem tohoto příspěvku je vymezit hlavní přístupy k měření dopadů přítomnosti univerzity v regionu a současně určit postavení regionálních vysokých škol, a to na příkladu Moravskoslezského kraje, kde se nacházejí tři univerzity – Slezská univerzita v Opavě, Ostravská univerzita a Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. V rámci provedené analýzy byla využita veřejně dostupná data Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy České republiky v časovém rozmezí let 2000 až 2015.

1 Teoretická východiska

V současné době je zapotřebí vnímat poslání univerzit v širším slova smyslu. Původní čistě vzdělávací a výzkumná činnost univerzit byla doplněna o tzv. třetí roli univerzity. Pod touto rolí je možné si představit univerzitu jakožto klíčový subjekt v daném regionu, jenž přispívá ke kulturnímu, společenskému a v neposlední řadě i ekonomickému rozvoji.

Standardní klasifikaci účinků existence univerzity v daném regionu lze najít např. u Florax (1992) – citováno v Garrrido-Yserte a Gallo-Rivera (2010). Jak je patrné z tabulky 1, přítomnost univerzity v regionu může mít poměrně široké spektrum dopadů, které se navíc mohou navzájem přímo či nepřímo ovlivňovat. Některé tyto účinky jsou poměrně jednoduše kvantifikovatelné (počet přímo vytvořených pracovních míst, vzdělanostní struktura obyvatelstva či výdaje univerzity v regionu), naopak některé působí na rozvoj regionu implicitně a jejich kvantifikace je velmi obtížná (např. na realizace politického rozhodování jakožto důsledek vzdělanější populace nebo dopad na image či atraktivitu regionu).

Tabulka 1: Klasifikace dopadů přítomnosti univerzity v regionu

Druhy	Příklad
politické	zvýšení participace občanů v politickém životě; lepší organizace politických procesů
demografické	dopady na růst populace v regionu a její lepší skladbu
ekonomické	dopady na regionální důchod, průmyslovou strukturu, trh práce včetně mobility pracovní síly
infrastrukturní	dopady na maloobchod a služby spojené s ubytováním, dopravou či zdravotní péče
kulturní	větší nabídka kulturních akcí a jejich dopad na celkové kulturní prostředí v regionu
atraktivnost	dopad na image regionu
vzdělávání	dopady na strukturu populace dle dosaženého vzdělání
sociální aspekty	dopady na kvalitu života, vliv přítomnosti studentů v regionu,

Zdroj: FLORAX, R. (1992), citováno v Garrrido-Yserte a Gallo-Rivera (2010).: The impact of the university upon local economy: three methods to estimate demand-side effects, s.40.

Z našeho úhlu pohledu je nejdůležitější identifikovat ekonomické dopady přítomnosti univerzity v regionu. Ty shrnuje následující tabulka 2.

Tabulka 2: Klasifikace ekonomických dopadů přítomnosti univerzity v regionu

Dopad na:	Příklad
zaměstnanost	počet osob zaměstnaných na univerzitě a souvisejících institucích
příjem	univerzita získává od státu dotaci na svůj provoz, navíc má i své vlastní příjmy
výdaje	nákup zboží a služeb
příjem a výdaje univerzitních zaměstnanců	mzdové příjmy, jež jsou následně vynakládány na nákup spotřebního zboží, potravin, zábavy, dopravy apod.
dopady na trh práce	tvorba kvalifikované pracovní síly s dopadem na produktivitu

generování podnikání	vytvořené podniky studenty a zaměstnanci univerzity
znalosti	prodej znalostí v různých formách – patenty, kurzy atd.

Zdroj: PELLENBARG, P.H. (2005): How to calculate the impact of a university on the regional economy, s. 5.

Mezi nejdůležitější ekonomické dopady přítomnosti univerzity v regionu bychom mohli řadit zejména počet zaměstnanců univerzity – čili univerzita má dopad na zaměstnanost v regionu. Dále bychom sem mohli zařadit příjmy univerzity, v případě veřejných či státních univerzit pochází tyto příjmy zpravidla ze státního rozpočtu a jsou dále využity na platy zaměstnanců a nákupu statků a služeb. Jak již bylo uvedeno výše, část velká část příjmů univerzity následně plyne na platy zaměstnanců, kteří dále své disponibilní příjmy používají na nákup statků a služeb. Mezi důležité efekty dále patří pozitivní dopad na vzdělanostní strukturu pracovní síly, resp. dosažení vyššího vzdělání, jež má dopad na produktivitu práce a lidský kapitál vůbec. V poslední době roste ekonomický význam univerzit rovněž oblasti vědy a následného transferu poznatků do praxe, např. pomocí start-up podniků či vědecko-technologickým parkům, kde dochází ke spolupráci univerzit a podnikatelského prostředí.

Klíčovou otázkou pak je, jaký je skutečný, čili měřitelný dopad přítomnosti na ekonomiku regionu, případně jeho rozvoj. V této souvislosti se můžeme v předchozích studiích nejčastěji setkat s odhadováním vlivu přítomnosti univerzity v regionu na konkrétní veličiny jednak makroekonomického, jednak mikroekonomického charakteru. Ne vždy je však kvantifikace těchto vlivů možná a vliv je možné odhadovat pouze implicitně.

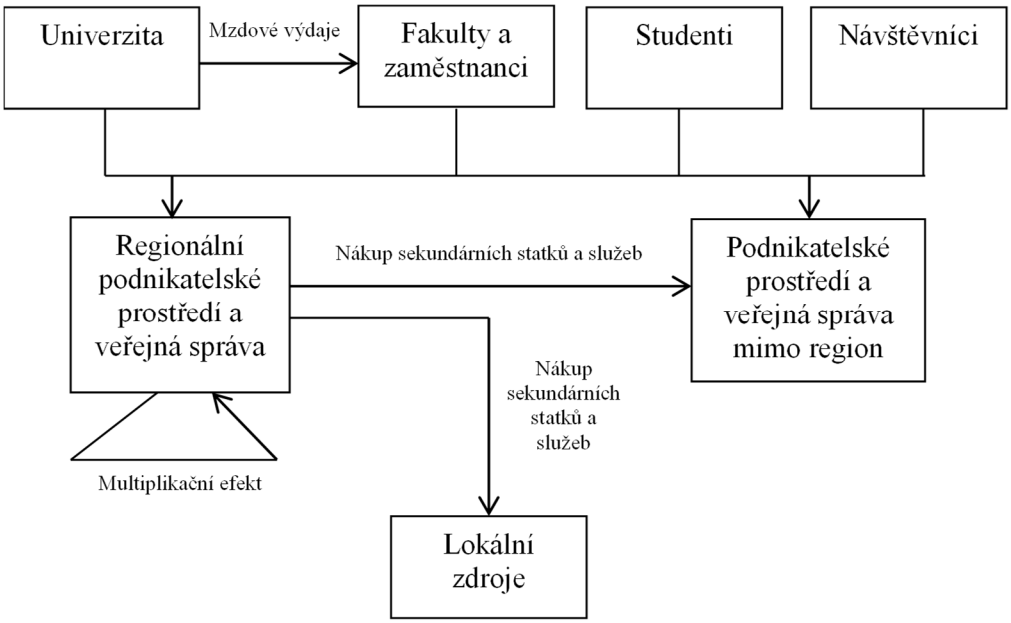
Celkově vzato, dopady přítomnosti univerzity na region lze dělit na (i) krátkodobé, jež zahrnují zejména výdaje spojené s přítomností univerzity v regionu, a to jak univerzity jako takové, tak i dalších subjektů a (ii) dlouhodobé, které se projevují až s delším časovým odstupem. Do této kategorie bychom mohli zařadit zejména dopady na vzdělanostní strukturu obyvatelstva a z toho plynoucí strukturu ekonomiky nebo atraktivnost regionu pro investory. Další klasifikace může být podle směru působení těchto efektů, čili zdali jsou vyvolány přítomností univerzity přímo (např. výdaje univerzity na nákup statků a služeb) nebo nepřímo, které se odvozují od standardního multiplikačního efektu, kdy prvním subjektem v řetězci jsou zaměstnanci univerzity, kteří za své příjmy z univerzity nakupují statky a služby.

1.1 Metody měření vlivu univerzit na regionální ekonomiku

Jako první ucelenou studii zkoumající vliv univerzity lze považovat práci Caffreyho a Isascska (1971), která byla využita v 70. a 80. letech ve mnoha studiích o dopadech přítomnosti amerických univerzit na lokální či regionální ekonomiku a časem byla dále modifikována. Přístup těchto autorů je založen na (i) identifikaci subjektů, které generují ekonomický dopad existence univerzity); (ii) odhad výše výdajů těchto subjektů, které zůstávají v regionální ekonomice; a (iii) kvantifikace celkového ekonomického dopadu na regionální ekonomiku prostřednictvím multiplikátorů. Jako aktéři byli identifikováni univerzita ve smyslu jejích výdajů, zaměstnanci, studenti a návštěvníci univerzity. Dopady lze pak lze vnímat ve třech rovinách: (i) na jednotlivce v regionu; (ii) na podnikatelský sektor a (iii) na regionální samosprávu (viz obrázek 2). Metoda je založena na dotazování se zúčastněných subjektů, což je samo o sobě časově i procesně velmi náročné. Dovoluje však zhodnotit jak přímé, tak i nepřímé dopady. Mezi nejznámější studie aplikující tento přístup patří např. článek Boota a Jarretta (1976), kteří zkoumali vliv univerzity na lokální ekonomiku skrze systém 50 modelů a submodelů. Závěry této studie poukazují na pozitivní i negativní dopady. Bylo zjištěno, že sledovaná univerzita generuje obrat podnikatelskému sektoru, vytváří pracovní místa. Na druhou stranu představovalo fungování univerzity náklady pro místní samosprávu. Jelikož je tato metoda náročná na sběr dat, byla časem zjednodušena ve

studii Leslie a Newis (2001). Jestliže předchozí studie zpravidla došly k závěru, že největší podíl na ekonomickém efektu přítomnosti univerzity v regionu je na výdajové stránce, z které těží zejména podnikatelský sektor, a vytváření přímých pracovních míst, potom je zaměření se pouze na tyto vlivy jednoduší z pohledu náročnosti sběru dat a tato zjednodušená metoda může přinést mnohem rychleji předběžné výsledky.

Obrázek 2: Finanční toky spojených s přítomností univerzity v regionu dle ACE modelu



Zdroj: FERNANDES, J. – OLIVEIRA, P. – CUNHA, J. (2010): Measuring the economic impact of an HEI in a deprived region of Portugal, s. 5.

Další metodou, jež vychází z ACE metody, je tzv. Ryan shortcut method. Ta signifikantně redukuje komplexitu rozdílných sub modelů a zjednodušuje proces sběru dat, kdy namísto dotazování studentů a zaměstnanců univerzity, využívá již existující informace od lokálních, regionálních a národních zdrojů. Na druhé straně však tento přístup však opomíjí podíl nesouvisejících výdajů studentů a zaměstnanců na bydlení v daném regionu.

Pro kalkulaci čtyř dopadů přítomnosti univerzity v regionu jsou zapotřebí informace, jež přehledně zahrnuje tabulka 3. Zatímco na příkladu amerického prostředí byla všechna požadovaná data známa, v případě českého prostředí bude nutné některé zdroje ještě doplnit.

Tabulka 3: Klasifikace potřebných informací pro kvantifikaci vlivu

Požadovaná informace	Zdroj
1. celkové výdaje univerzity	výroční zprávy – údaj by neměl obsahovat mzdové údaje
2. podíl výdajů univerzity v regionu na celkových výdajích	a) lze zjistit analýzou všech plateb v daném roce
	b) analýzou celkových výdajů ve třech rozdílných měsících s následnou determinací regionálních výdajů
3. Celkové výdaje studentů	lze zjistit skrz studentskou kancelář

4. celkový počet univerzitních zaměstnanců	údaj lze získat ze mzdově-účetních záznamů
5. počet zaměstnanců univerzity, kteří žijí v regionu	údaj lze získat rozborem bydlišť zaměstnanců ze mzdově-účetních záznamů
6. celkový disponibilní důchod univerzitních zaměstnanců	mzdy bez daní a příspěvků do systému zdravotního a sociálního pojištění – údaj lze získat ze mzdově-účetních záznamů
7. celkový počet prezenčních studentů	informační systém univerzity
8. celkový počet kombinovaných studentů	informační systém univerzity
9. průměrné roční výdaje spojené se studiem u prezenčních studentů	oproti původní studii v tuto chvíli neznámý
10. průměrné roční výdaje spojené se studiem u kombinovaných studentů	oproti původní studii v tuto chvíli neznámý
11. průměrné roční výdaje (mimo bydlení)	výdaje na nákup potravin, dopravy, zdravotní péče a různé zboží – oproti původní studii v tuto chvíli neznámý
12. výdaje na bydlení	měsíční nájemné dle průzkumu trhu
13. procento studentů v nájemním bydlení	oproti původní studii v tuto chvíli neznámý
14. celkové výdaje v regionu	oproti původní studii v tuto chvíli neznámý

Zdroj: RYAN, G. J. – MALGIERI, P. (1992): Economic Impact Studies in Community Colleges: the Short Cut Method, s. 9-11; vlastní úprava

Mezi další metody odhadování dopadů přítomnosti univerzity v regionu patří např. metoda vstupu a výstupu (input-output analýza), která pomocí identifikace vygenerovaných statků a služeb ukazuje na to, kam směřují finanční prostředky, které hradí univerzita svým dodavatelům. Jelikož se v tomto případě jedná o poptávkový model, který ukazuje dopady na strukturu produktivity daného regionu jakožto výsledek šoku vyvolaného exogenní poptávkou. Dle Garrido-Yserte a Gallo-Rivera (2010) jsou důvody pro využití tohoto modelu následovné: (i) jedná se o nejčastěji používanou metodiku, což umožňuje komparaci mezi jednotlivými univerzitami či regiony; (ii) dovoluje zhodnocení přímých, nepřímých a spotřebitelem vyvolaných dopadů; a (iii) dostupnost input-output tabulek dovoluje disagregaci v modelu požadovaných informací.

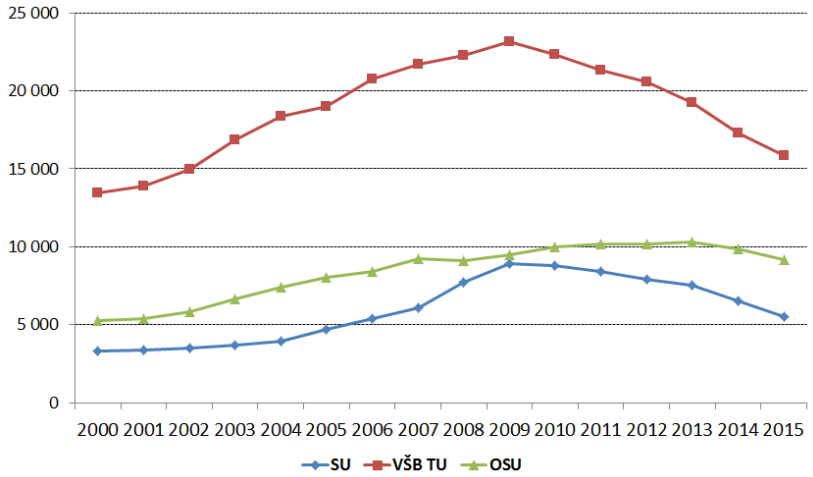
Pokud se zaměříme na již zmíněnou nabídkovou stranu, čili efekty na lidský kapitál, potom je důležité zmínit tradiční koncept, který považuje vzdělání díky požadovaným kompetencím a dovednostem za zdroj vyšší produktivity a tím pádem i vyšších příjmů absolventů univerzit. S vyšším vzděláním je v mnohých studiích spojována také nižší kriminalita, nižší podíl kuřáků na celkové populaci, vyšší občanskou angažovanost či zdravější populace. Ačkoliv dle Fernandes, Oliveira and Cunha (2010) nelze žádný z těchto dopadů vyčíslit v konkrétních finančních prostředcích, je jejich vliv růst ekonomické aktivity regionu zřejmý a hlavním problémem nabídkového přístupu není ani tak identifikace těchto dopadů, jako jejich kvantifikace.

Tento přístup doplňuje Bluestone (1993), který představil metodu, jež zahrnuje dlouhodobé efekty plynoucí ze vzdělanější populace. Model předpokládá, že vzdělávání generuje více kvalifikované pracovníky, kteří si vydělají více ve srovnání s variantou bez absolvování terciálního vzdělávání. Jestliže více vydělávají, potom i více vydávají (spotřebovávají) a region tak může těžit z vyšší podnikatelské aktivity. Přínos to může znamenat i pro veřejnou správu, zejména ve formě vyšších odvedených daní. V tomto modelu je také odhadována návratnost investic pro absolventy, jež zůstali v regionu, a také pro vládu.

2 Vývoj trhu terciálního vzdělávání v Moravskoslezském kraji v letech 2000 až 2015

Jestliže Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (VŠB TU) patřila mezi soustavu institucí v rámci terciálního vzdělávání již před rokem 1989, ostatní dvě univerzity – Slezská univerzita v Opavě (SU) a Ostravská univerzita (OU) vznikly až po roce 1989, byť např. v případě OU předcházela existence Pedagogické fakulty. Obě dvě univerzity byly zřízeny zákonem č. 314 z roku 1991 a ve sledovaném období patřily všechny univerzity již mezi zaběhnuté instituce s několika tisíci studenty. Jak ukazuje graf č. 1, všechny tři univerzity zaznamenaly v průběhu prvního desetiletí masivní nárůst počtu studentů, kdy se počet studentů téměř zdvojnásobil. K tomuto vývoji přispěla zejména politika Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy (MŠMT) usilující o vyšší podíl terciálně vzdělané populace. Postupně se však začal současně projevovat snižující se počet potencionálních uchazečů o studium v daném ročníku maturantů, což je spojováno s demografickým vývojem na začátku 90. let 20. století, kdy dramaticky klesla porodnost. Z grafu je zřejmé, že tento vývoj nejvíce postihnul SU a VŠB TU, u kterých se počet studentů v roce 2015 vrátil na jen o něco vyšší hodnoty ve srovnání s rokem 2000. Ostravská univerzita sice zaznamenala rovněž pokles, ten ale nebyl tak markantní jako v případě zbylých dvou univerzit, což ostatně dokresluje
i graf č. 1.

Graf 1: Vývoj počtu studentů na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji v letech 2000 až 2015

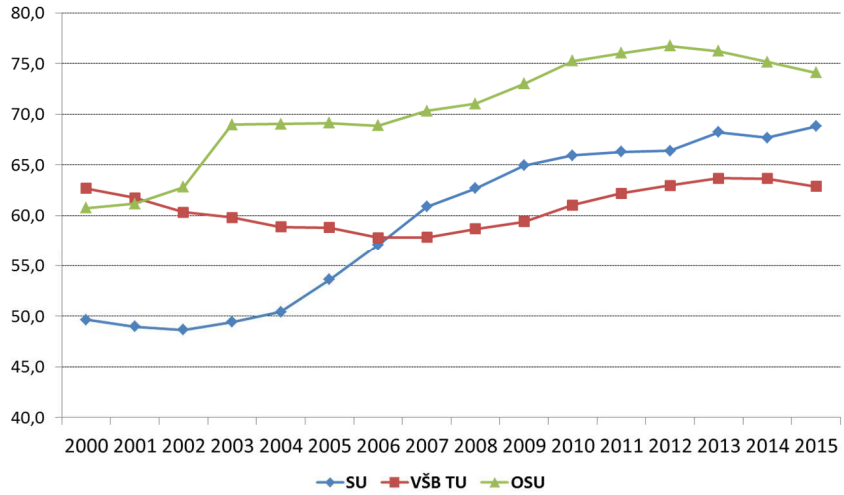


Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Klíčovou otázkou je, kolik studentů s bydlištěm v Moravskoslezském kraji (MSK) studovalo na těchto veřejných vysokých školách, neboli jaký byl podíl těchto studentů na celkovém počtu studentů na těchto univerzitách. Tento vývoj zachycuje graf č. 2 – lze konstatovat, že ke zvýšení podílu studentů z tohoto regionu na celkovém počtu studentů došlo u všech sledovaných univerzit, vývoj byl však odlišný. Zatímco největší nárůst zaznamenala

SU, kde se zvýšila míra regionalizace z 50 % na 70 % (největší dynamika byla zaznamenána v letech 2005 až 2009, tedy v letech, kdy se ekonomice dařilo a potvrdit tezi, že na míru regionalizace má jistý vliv i ekonomická situace v zemi či regionu, nebude z tohoto úhlu pohledu snadnou záležitostí, obzvlášť tehdy, kdy data za VŠB TU spíše naznačují na potvrzení této teze. Největší míru regionalizace vykazuje OU, která kulminovala v roce 2012 na 72 %, nicméně v posledních třech sledovaných letech se mírně snižovala.

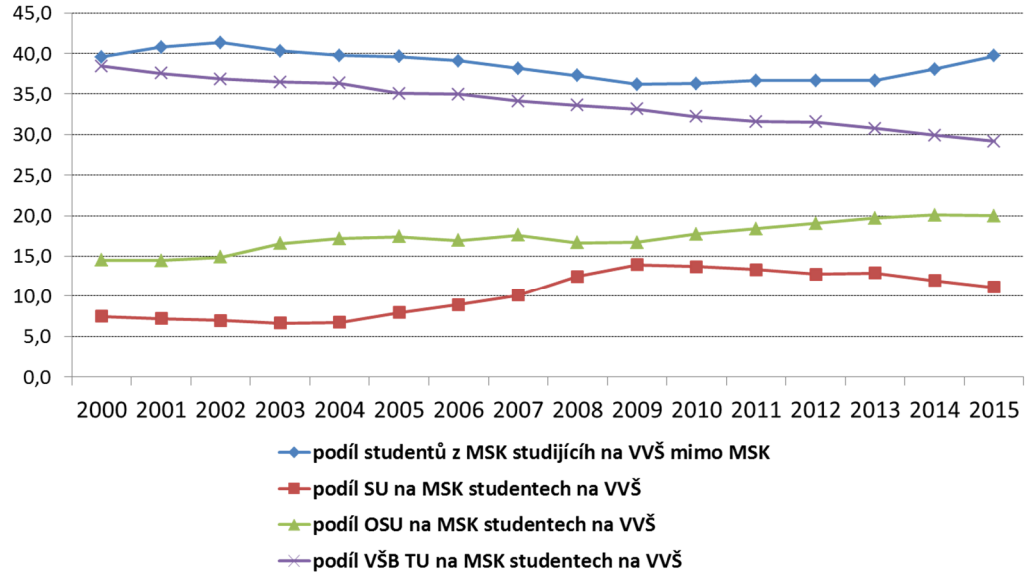
Graf 2: Podíl studentů s bydlištěm v Moravskoslezském kraji na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji v letech 2000 až 2015, podíl v %



Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Pokud se podíváme na čísla za MSK jako celek, zjistíme, že na veřejných vysokých školách v MSK zůstává studovat 60 % studentů, zbylých 40 % odchází studovat do jiných regionů. I v tomto případě bude důležité analyzovat důvody tohoto „odlivu“. Mezi očekávané důvodu bude patřit bezesporu atraktivita dvou největších měst Prahy a Brna či neúplná nabídka oborů na univerzitách v MSK – studenti tedy musejí absolvovat jinou univerzitu, jež daný obor nabízí (např. právo na Univerzitě Palackého v Olomouci či veterinární medicína na Veterinární a farmaceutické univerzitě v Brně. Při pohledu na graf č. 3 je patrné, že nejvíce studentů s bydlištěm v MSK studuje tradičně na VŠB-TU, tento podíl se však v průběhu sledovaného období snížil z téměř 40 % v roce 2000 na 30 % v roce 2015. Naopak v případě OU a SU se až do roku 2009 tento podíl zvyšoval, po tomto datu se podíl zvyšoval jen u OU na 20 % v roce 2015. Při komparaci všech těchto tří univerzit je však nezbytné vzít v potaz vývoj celkového počtu studentů, který se dramaticky snížil v případě VŠB TU a SU, což mohlo zkreslit tento ukazatel.

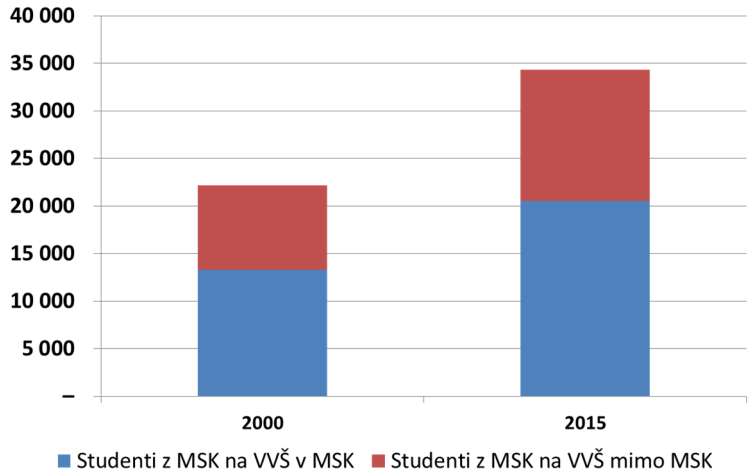
Graf 3: Rozložení studentů s bydlištěm v Moravskoslezském kraji na veřejných vysokých školách v ČR v letech 2000 až 2015



Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Graf č. 4 zachycuje simplexní statistiku vývoje studentů v letech 2000 a 2015. Z něj je patrné jednak zvýšení celkového počtu studentů na veřejných vysokých školách v MSK, jednak zvýšení podílu studentů s bydlištěm v tomto kraji. Obdobný vývoj lze předpokládat i v ostatních regionech, což by následně potvrzovalo regionální dekoncentraci a zvýšení role regionální univerzit ve struktuře institucí terciálního vzdělávání. Bude však zapotřebí podrobnější analýza ve všech krajích.

Graf 4: Vývoj počtu studentů na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji v letech 2000 a 2015

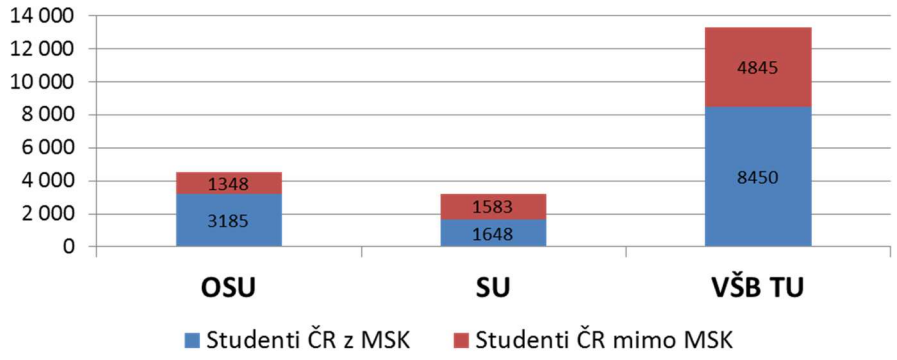


Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Při pohledu na jednotlivé univerzity v kraji vidíme, že největší podíl na studentech, jež studují na těchto univerzitách a jejich bydliště je mimo kraj, má VŠB-TU, kde v roce 2015 studovalo téměř 4800 studentů a ve srovnáním s rokem 200 došlo jen k nepatrnému poklesu tohoto počtu (viz graf 5 a 6) a nárůstu studentů z MSK o 1500. Naopak v případě SU došlo

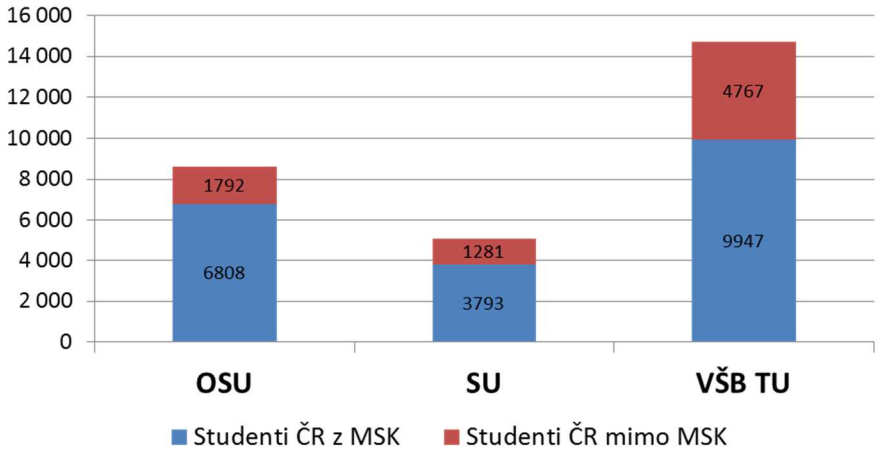
k poklesu o 300 studentů s bydlištěm mimo MSK a poměrně markantnímu nárůstu počtu studentů z MSK o více než 2000 studentů. Obdobný vývoj u studentů z MSK zaznamenala OU, kde se ale oproti VŠB-TU a SU zvýšil i počet studentů mimo MSK.

Graf 5: Regionální rozložení studentů na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji v roce 2000



Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Graf 6: Regionální rozložení studentů na veřejných vysokých školách v Moravskoslezském kraji v roce 2015



Zdroj: MŠMT; vlastní zpracování.

Závěr

Rešerše literatury ukázala, že existuje vícero přístupů, jak kvantifikovat vliv přítomnosti univerzity na rozvoj regionu. Autor článku bude pokračovat v průzkumu předchozích výzkumů v této oblasti s cílem určit směr vlastního výzkumu.

Český trh terciálního vzdělávání prošel v uplynulých třech desetiletích zásadními změnami – nejprve rozšířením nabídky formou signifikantního rozšíření počtu veřejných vysokých škol, poté umožněním vzniku soukromých vysokých škol. Důležitým aspektem byl také demografický vývoj, jenž výrazně ovlivnil vývoj zejména v posledních letech sledovaného období. Dalším aspektem byl přístup MŠMT, který se v průběhu času měnil – od podpory masového terciálního vzdělávání na zdůrazňování úlohy kvality spíše než kvantity a z toho plynoucí regulace počtu studentů na veřejných vysokých školách.

Z dat je patrné, že na veřejných vysokých školách v MSK došlo ve sledovaném období k mnohým změnám. Z pohledu čísel se nejprve markantně zvýšil počet studentů na těchto

univerzitách, po kulminaci se začal tento počet snižovat na základě demografického vývoje a politiky financování vysokých škol. Dalším důležitým zjištění je zvýšení míry regionalizace. Veřejné vysoké školy v MSK tak poměrně výrazně uspokojují poptávku po terciálním vzdělávání – 60 % studentů s bydlištěm v MSK zůstává studovat na těchto univerzitách, zbytek studuje na univerzitách mimo MSK.

Zoznam použitej literatúry:

1. BOOTH, G. – JARRETT, J. E. (1976): The Identification and Estimation of a University's Economic Impacts. In: *The Journal of Higher Education*, 1976, roč. 47, č. 5, s. 565-576.

2. BLUESTONE, B. (1993): UMASS/Boston: An Economic Impact Analysis. Boston: University of Massachusetts.

3. CAFFREY, J. – ICAACS, H.H. (1971): *Estimating the impact of a College or University on the Local Economy.* Washington DC: American Council on Education, 1971.

4. FERNANDES, J. – OLIVEIRA, P. – CUNHA, J. (2010): Measuring the economic impact of an HEI in a deprived region of Portugal. [online]. [Citované 3. 12. 2016.] Dostupné na internete: https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/17964/1/Fernandes_Oliveira_Cunha_A20586398.pdf

5. GARRIDO-YSERTE, R. – GALLO-RIVERA, M. (2010): The impact of the university upon local economy: three methods to estimate demand-side effects. In: *The Annals of Regional Science*, 2010, roč.44, February, s. 39-67.

6. LESLIE, L. – LEWIS, D. (2001*): Economic Magnet and Multiplier Effects of the University of Minnesota*. University of Arizona & University of Minnesota.

7. OECD. (2007): Higher Education and Regions. Globally Competitive, Locally Engaged, OECD, 2007.

8. PELLENBARG, P. H. (2005): *How to calculate the impact of a university on the regional economy. A case study of the University of Groningen, the Netherlands*. Paper presented to the Conference on Knowledge and Regional Economic Development,organised by the Regional Quantitative Analysis Research Group, University of Barcelona, 9-11 June 2005.

9. RYAN, G. J. – MALGIERI, P. (1992): Economic Impact Studies in Community Colleges: the Short Cut Method. Washington DC: National Council for Resource Development.

Kontakt:
doc. Mgr. Ing. Michal Tvrdoň, Ph.D.
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná, Česká republika
e-mail: tvrdon@opf.slu.cz

HĽADANIE PRÍLEŽITOSTI PRE ŠETRNÉ INOVÁCIE V OBLASTI LIEČBY DEPRESIE

Peter Valačai

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovensko, e-mail: peter.valacai@euba.sk.

Príspevok hľadá príležitosti pre šetrné inovácie v oblasti politík duševného zdravia. Definuje pojem chápania šetrných inovácií, následne približuje súčasnú situáciu liečby depresie v prostredí Slovenskej Republiky. Porovnáva štandardy v oblasti liečby depresie vo Veľkej Británii so stavom na Slovensku. Pri jeho vypracovaní bol proces tvorby štandardov ako aj samotné štandardy podrobené analýze. Hlavný dôraz sa kládol na následnú syntézu, ktorá mala za cieľ nájsť rozdiely v štandardoch pri liečbe depresie za účelom objavenia štandardov, ktoré sa u nás nepoužívajú. Boli objavené štandardy hodné návrhu na uplatnenie do praxe v podmienkach Slovenskej Republiky a to aj so zreteľom na ekonomickú efektívnosť.
Kľúčové slová: depresia, šetrné inovácie, ekonomická efektívnosť

Paper is looking for opportunities of frugal innovation in the area of mental health. It defines term frugal innovation, and presents current situation in treatment of depression in the Slovak Republic. Paper provides comparison of guidelines for depression among the UK and the Slovak Republic. Further it analyzes guidelines and it's main focus are guidelines that are not used in Slovak Republic. There have been found new recommendations in guidelines that are not used in Slovak republic but its application are worth of consideration due to their benefits and economic efficiency.
Key words: depression, frugal innovation, economic efficiency
JEL: I18, O35

Úvod

Súčasná situácia vo verejnom zdravotníctve je charakterizovaná vysokou nákladovosťou s tentednciou rásť. Jedným z najzávažnejších dôvodov je starnutie populácie.[1] Ďalším podľa niektorých autorov ešte závažnejším[2] faktorom sú rastúce očakávania pacientov vplyvom nových technológií. Tieto očakávania reagujú na nové diagnostické prostriedky, ktoré umožňujú liečiť ochorenia, ktoré sme donedávna liečiť nevedeli. Zároveň odzrkadlujú prirodzenú snahu klientov o najlepšiu dostupnú liečbu. Tento trend bude pokračovať aj v skúmanej oblasti – v liečbe depresií. Šesťmesačná prevalencia depresie v prostredí Slovenskej

[1] VALAČAI, P. (2016). Population ageing and its implications on health-care system. EDAMBA 2015, 1, 898-906. Retrieved from https://edamba.euba.sk/wp-content/uploads/2016/03/edamba2015_proceedings.pdf
[2] SCHNEIDE, O., ANTOŠOVÁ, L., CHALUPKA, R., & HROBOŇ, P. (2006). Predikce finanční bilance veřejného zdravotního pojištění do roku 2050, 9. Retrieved from http://www.healthreform.cz/content/files/cz/Reforma/1_Publikace/Elpida_2005.pdf

republiky sa pohybuje na úrovni okolo 12.8 %,[3] Pričom príznaky depresie vykazovalo viac ako 40 %[4] ľudí. Predpokladá sa, že počet ľudí trpiacich depresiou sa bude zvyšovať.[5]

V tomto kontexte je dôležité si uvedomiť stranu ponuky dostupných služieb, ktorá je reprezentovaná poskytovateľmi zdravotnej starostilivosti, ako aj inštitúciami na financovenie zdravotnej starostilovosti. Neustále rastúci dopyt po službách týchto aktérov vedie k snahe o čo najvyššiu efektívnosť. Ich cieľom je dosahovať čo najlepšie výsledky pri čo najnižších nákladoch. Inovácie sú jedným z nástrojov na dosiahnutie požadovaného cieľa. Inováciám je však tradične pripisovaná vysoká nákladovosť. Súčasná situácia financovania zdravotnej starostilovsti je poznačená rokom 2016, v ktorej dosiahla Všeobecná zdravotná poisťovňa, poskytujúca zdravotnú starostlivosť viac ako trom miliónom ľuďom rekordnú stratu.[6] Otázne je, či je v tomto prostredí priestor pre inovácie a to je práve otázka ktorou sa zaoberá náš príspevok.

1 Šetrné inovácie

Inovácie možno chápať ako vytváranie nového spôsobu niečoho a to či už ide o konkrétny pordukt alebo abstraktnú myšlienku.[7] Nejde však o podnet zmeny pre zmenu, ide o účelový process, ktorý má zabezpečiť pridanú hodnotu. Takto chápal pojem inovácie Schumpeter keď stručne pomenoval inovácie ako „ robenie vecí inak."[8] Inovácie chápal ako proces zmeny, ktorá mohla, avšak nemusela byť podmienená vynálezom. Jej nostiteľom bol podnikateľ. Encyklopédia Britanica popisuje inovácie ako nový spôsob robenia niečoho, pričom častokrát pri tomto procese môže dôjsť k vytvoreniu aleternatívy ku konvencionálnemu pohľadu na robenie vecí. Inovácie sa sústreďujú na merito veci, namiesto konformity lpnúcej na pred-vytovorených presvedčeniach ako sa veci robia.[9]

Práve šetrné inovácie sú toho príkladom. Pojem je voľným prekladom slova „*frugal innovation*". Toto slovné spojenie sa začalo vyskytovať v osemdesiatych rokoch minulého storočia, predovšetkým v kontexte rozvojových krajín. Išlo o názov pre inovácie, ktoré vzniklali v podmienkach s nedostatočnými zdrojmi. Práve nedostatočné zdroje boli hnacou silou pre robenie vecí inak. Menšie množstvo zdrojov prestalo byť prekážkou, z núdze sa stala príležitosť.

Šetrné inovácie sa nesnažia udiviť spotrebiteľov technickou sofistikovanosťou produktu, namiesto toho chcú vytvoriť riešenie dobrej kvality ktorá zabezpečí vysokú pridanú

---

[3] ŠTANDARDNÝ DIAGNOSTICKÝ A TERAPEUTICKÝ POSTUP 49. metodický list racionálnej farmakoterapie, http://www.psychiatry.sk/cms/File/2011/metodickylist.pdf

[4] HERETIK, A., PEČEŇÁK, J., HERETIK, jr., A., & RITOMSKÝ, A. (2013). 10 rokov epidemiologického výskumu psychických porúch na Slovensku (štúdie EPIx). PSYCHIATRIA-PSYCHOTERAPIA-PSYCHOSOMATIKA, 20(3), s. 25-28. Retrieved from http://www.psychiatria-casopis.sk/files/psychiatria/3-2013/ppp3-2013-cla5.pdf

[5] HIDAKA, B. (2012). Depression as a disease of modernity: Explanations for increasing prevalence. Journal Of Affective Disorders, 140(3), 205-214. http://dx.doi.org/10.1016/j.jad.2011.12.036

[6] BEŇOVÁ, Z., & PRAVDA. (2016, October 25). VšZP je v rekordnej strate. Dotkne sa to pacientov? - Pravda.Sk. Retrieved February 25, 2017, from Domáce, http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/409024-vseobecna-zdravotna-poistovna-vykazala-stratu-137-milionov-eur/

[7] SWEEZY, P. M. (1943). Professor Schumpeter's theory of innovation. The Review of Economics and Statistics, 25(1), 93. doi:10.2307/1924551

[8] SCHUMPETER, J. (1940). Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. Journal Of The American Statistical Association, 423. Retrieved from http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/business_cycles/schumpeter_business_cycles.pdf s.80

[9] Innovation | creativity. (2016). Encyclopedia Britannica. Retrieved 12 October 2016, from https://www.britannica.com/topic/innovation-creativity

hodnotu pre čo najviac zákazníkov pri čo najnižších nákladoch.[10] Častým aspektom šetrných inovácií je preberanie a modifikovanie produktu z priemyselne vyspelej krajiny na podmienky domácej krajiny, upravené či už na základe kultúrneho kontextu alebo kúpnej sily. Mohli by sme teda vravieť o centre z ktorého pochádza myšleinka, alebo produkt samotný a periférii v ktorej sa prostredníctvom procesu „šetrnej inovácie" transformuje daná myšlienka, alebo produkt do podoby, odrážajúcej schopnosť sa masovo šíriť a zároveň prineisť čo najväčší úžitok.

Obdobne by sme mohli chápať šetrné inovácie aj v prípade zdravotníckych služieb, ako napríklad v oblasti liečby depresie. V kontexte Slovenskej Republiky sa preto budeme sústrediť na dve premenné. Tou prvou, ktorá súvisí so samotným pojmom inovácia je zameranie sa na merito veci bez ohľadu na konvencie, tou druhou je šetrnosť a uplatniteľnosť danej inovácie v prostredí Slovenskej Republiky. Opierať sa pritom budeme, tak ako to robia šetrné inovácie, o skúsenosti z krajiny „centra„ teda krajiny s vyspelejším ekonomickým a technologickým zázemím.

2 Depresia a jej liečba v podmiekach Slovenskej Republiky

Pojem depresia s ktorým operujeme sa opiera o najnovšiu verziu medzinárodnej klasifikácie chorôb označovanú aj ako MKCH-10.[11] Pričom tá ju opisuje ako stav, ktorý môže mať rôzdny priebeh ako aj závažnosť. Najcharakteristickejšie ju však opisujú príznaky ku ktorým patrí: strata energie, zhoršenie nálady, strata chute do jedla, pocit bezmocnosti, zobúdzanie sa skoro ráno pred plánovaným časom vstávania, pokles hmotnosti, libida, strata záujmov a ďaľšie. Stupne závažnosti sa hodnotia od toho do akej miery zasahuje do každodenného života od ľahkej, strednej až po ťažkú. Poznáme niekoľko druhov depresií, ktoré sa odlišujú od seba napríklad, podľa pôvodu vzniku, dĺžky trvania, opakovania, sprievodných javov a ďalších faktorov. V kalsifikačnom systéme sú jednotlivé epizódy označené písmenami F32.0, F32.1, F32.3, F33, F33.0-F33.3, F31.3-F31.5, F34.1, F38.1, F43.20-F43.21, F 06.32, F1x.54,[12] F1x.72.[13]

Užívanie antidepresív má na Slovensku rastúcu tendenciu. Počet ľudí úžíjvajúcich antidepresíva sa v rokoch 2000 – 2011 strojnásobil.[14] Tento stav môže byť zapríčinený zvyšujúcou sa prevalenciou depresie ako aj rozdielmi v spôsobe liečby. Najčastejšia kontaktná osoba pri konzultovaní duševných problémov, a teda aj depresie je v prípade Slovenskej Republiky všeobecný praktický lekár a to až 90% zastúpení. Pričom všeobecný lekári liečia menej ako 10 % pacientov, najčastejšiu starostlivosť o pacientov z depresiou zabezpečujú psychiatri a to až v 80 % prípadov.[15] Druhou najčastejšou kontaktnou osobou v prípade Slovenskej Republiky je psychológ v zastúpení 10 % čo je mierne pod priemerom OECD, avšak v porovnaní s Dánskom, v ktorom je podieľ návštev psychológov v prípade duševného problému až 38% zaostávame až o 28 %. Otázka či je to dobré alebo nie je by mohla byť predmetom ďalšieho článkou. V tomto prípade je dôležité si uvedomiť, že najväčší podiel liečených pacietov je liečený všeobecnými lekármi a psychiatrami. Postupy ich liečby

[10] RADJOU, N. & PRABHU, J. (2014). What Frugal Innovators Do. Harvard Business Review. Retrieved from https://hbr.org/2014/12/what-frugal-innovators-do

[11] MKCH 10 (10. REVÍZIA). (2016) (1st ed., p. 235). Retrieved from http://data.nczisk.sk/old/infozz/mkch/mkch-10/cast0500.pdf

[12] Poznámka: Návykovými látkami vyvolaná depresívna porucha

[13] Poznámka: Návykovými látkami vyvolaná depresívna porucha

[14] OECD,. (2014). Making mental health count: The social and economic costs of neglecting mental health care. United States: OECD Publishing. Retrieved from http://www.oecd.org/publications/making-mental-health-count-9789264208445-en.htm. p.63.

[15] ŠTANDARDNÝ DIAGNOSTICKÝ A TERAPEUTICKÝ POSTUP 49. metodický list racionálnej farmakoterapie, http://www.psychiatry.sk/cms/File/2011/metodickylist.pdf

sa odvýjajú od stavu pacienta ako aj poznatkov lekára, tie by mali vychádzať z najnovších poznatkov aplikovanej vedy. Na tento účel slúžia štandardné diagnostické a terapeutické postupy, odporúčania. „Štandardné diagnostické a terapeutické postupy (angl. guidelines) sú jasne definované a spísané smernice, ktorých úlohou je sprevádzať a smerovať rozhodnutia pri stanovovaní diagnóz, predpisovaní liečby ako aj celkového manažmentu v rôznych oblastiach zdravotníctva."[16] Ich cieľom je poskytnúť zdravotnú starostlivosť založenú na dôkazoch, sú nástrojom procesnej zložky kvality. „Štandardy predstavujú akcepotované princípy postupu diagnostickej a terapeutickej starostlivosti o pacienta, ktoré odrážajú vysoký stupeň klinickej istoty."[17] Podľa § 45 zákona 576 z 21. októbra 2004 o zdravotnej starostlivosti, službách súvisiacich s poskytovaním zdravotnej starostlivosti bodu c, vydáva ministerstvo zdravotníctva štandardné diagnostické postupy a štandardné terapeutické postupy, podľa bodu e, „koordinuje vedeckú činnosť v zdravotníctve a uplatňovanie výsledkov vedeckého výskumu v praxi."

Odporúčania odrážajú určitú stratégiu a napriek tomu že ide o odporúčania „pokiaľ máme dôvod postupovať inak, než je uvedené v odporúčaniach, musíme očakávať, že sa od nás bude vyžadovať zdôvodnenie nášho rozhodnutia."[18] Odporúčané postupy sú často vydávané odbornými lekárskymi spoločnostami, pričom napriek nižšiemu stupňu klinickej istoty zohrávajú dôležitú rolu.

3 Priestor pre šetrné inovácie inšpirované „centrom"

Našim zámerom bolo nájsť priestor pre šetrné inovácie v oblasti liečby depresie inšpirované vyspelejšími krajinami. Rohdodli sme sa porovnať štandardy v danej oblasti. Vybraními krajinami bolo Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska a Slovenská Republika. Zámerom bolo porovnať štandardné diagnostické a terapeutické postupy označované aj ako guidelines, nájsť rozdliely a následne z nich vybrať tie najmarkantnejšie. Podstatnou časťou nášho zámeru bolo nájsť odporúčania ktoré sa u nás nevyskytujú, avšak v diagnostických a terapeutických postupoch Veľkej Británie áno. Následne sme sme dané postupy podrobili analýze za účelom pochopiť ich validitu ako aj ekonomickú efektívnosť. Snahou bolo nájsť postupy ktroré u nás síce nie sú zaužívané avšak priestor pre ich uplatnenie v našej krajine je.

Porovnanie štandardných a diagnostických postupov bolo možné vzhľadom na medzinárodné štandardy, ktoré diagnostikujú a chápu dané ochorenie. Slovenská Republika používa už spomenutý medzinárodný klasifikačný system MKCH-10.[19] Pre príklad si uvedieme začínajúcu vetu klastifikačného systému verzie v slovenskom jazyku a následne v anglickom jazyku. Bod 32 označujúci depresívne epizódy začína vymedzením ochorenia „Pri typickej ľahkej, strednej a hlbokej depresívnej epizóde, ako sa opisujú ďalej, trpí pacient na zhoršenie nálady, zníženie energie a aktivity."[20] anglický variant obsahuje nasledujúce: „In typical mild, moderate, or severe depressive episodes, the patient suffers from lowering of

[16] SKYBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., & PAŽITNÝ, P. et al. Štandardné diagnostické a terapeutické postupy | HPI - Stredoeurópsky inštitút pre zdravotnú politiku. Hpi.sk. Retrieved 12 October 2016, from http://www.hpi.sk/2009/08/standardne-diagnosticke-a-terapeuticke-postupy/

[17] SKYBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., & PAŽITNÝ, P. et al. Štandardy | HPI - Stredoeurópsky inštitút pre zdravotnú politiku. Hpi.sk. Retrieved 12 October 2016, from http://www.hpi.sk/2009/08/standardy/

[18] BULÍKOVÁ, T. (2015). Odporúčané postupy v prednemocničnej neodkladnej starostlivosti. VIA PRACTICA, (1). ISSN 1339-424X

[19] Medzinárodne označovaný ako ICD-10

[20] MKCH 10 (10. REVÍZIA). (2016) (1st ed., p. 235). Retrieved from http://data.nczisk.sk/old/infozz/mkch /mkch-10/cast0500.pdf

mood, reduction of energy, and decrease in activity."[21] Veľká Británia používa klasifikačný system DSM-IV. Rozdiely existujú, zdá sa že MKCH-10 je viac citlivý na diagnostiku miernej depresie, zatiaľ čo v prípade stredne ťažkej a ťažkej depresie sa rozdiely strácajú.[22] Práca berie na vedomie dané rozdiely. Postupovali sme komparáciou odporúčaní pre jednotlivé ochorenia tak ako ho chápe MKCH-10, Od F32.0, F32.1, F32.3, F33, F33.0-F33.3, F31.3-F31.5, F34.1, F38.1, F43.20-F43.21, F 06.32. Východiskom pre štúdium štandardov v prostredí Slovenskej Republiky slúžil najaktuálnejší štandardný diagnostický a terapeutický postup – 49. Metodický list racionálnej farmakoterapie – z júla 2011.[23] Podporným materiálom boli odporúčané postupy pre liečbu unipolárnej depresívnej porucuhy.[24] V prípade Veľkej Británie boli skúmaniu podrobnené odporúčania inštitútu pre klinickú excelentnosť: National Institute for Health and Clinical Excellence (NICE), konkrétne išlo o štandardy týkajúce sa liečby depresie označené ako CG90.

Najmarkantnejšie rozdiely medzi štandardmi boli v detailnosti spracovania témy. Štandardy z Veľkej Británie boli podrobnejšie, obsahovali širšiu škálu, v ktorej sa mohli pacienti vyskytovať, ako aj širší počet intervencií. Dôraz bol rovnomernejšie kladený ako na farmakoterapiu tak na psychoterapiu. Obsahoval podrobnejší popis aj alternatívy liečby pri konkrétnych prípadoch. Ako príklad uvedieme formy miernej intervencie, venuje sa jej bod 1.4.2.2. odporúčajúci program pri ktorom pacient postupuje sám na základe materiálov ktoré dostane. Materiály sú vypracované na princípe KBT.[25] Obsahuje aj intervenciu prostredníctvom telefonického rozhovoru, ktorý pozostával zo šiestich až ôsmych hovorov. Bod 1.4.2.3 predstavuje intervenciu označenú ako CCBT odporučenú aj ľuďom s miernou až strednou depresiou. Jedná sa o intervenciu uskutočnenú cez webovú aplikáciu, alebo počítačový program taktiež vychádzajúci z KBT. Odporúčanie 1.4.2.4. odporúča fyzickú aktivitu. Pričom udáva rôzdnu intenzitu záťaže. Všetky spomínané intervencie sú vypracované na základe vedy založenej na dôkazoch, pričom ani jedno z nich sa nevyskytuje v skúmaných materiáloch z nášho prostredia. Dôvodov môže byť niekoľko.

Podľa nášho názoru ide o prílišné sústredenie sa na farmakoterapiu. To súvisí aj so skutočnosťou, že väčšinu liečby poskytujú psychiatri. Je teda možné, že samotný fakt kto ich vypracoval a komu sú určené ovplyvňuje aj ich samotný obsah, v tomto prípade v prospech farmakoterapie. Dôvodom môže byť asymetria inforácií medzi oborom psychiatria a psychológia. Každý expert z daných disciplín je ovlyvnený predpojatím v prospech svojho oboru a preto môže dôjsť ku konfirmačnému skresleniu. Nepodarilo sa nám nájsť autorov štandardov. Odporúčanie ktoré má nižší stupeň klinickej istoty a v ktorom by bola väčšia pravdepodobnosť uvedenia daných intervencií v prípade nesitoty ohľadne ich klinickej istoty však dané intervencie neobsahuje. Autorka je psychiatrička. Dôvodom môže byť aj časový nesúlad medzi štandardmi, kým tie zo slovenského prostredia pochádzajú z roku 2011, tie z prostredia Veľkej Británie boli aktualizované v roku 2016. Dôvodom preto môžu byť nové objavy a ich uplatnenie.

---

[21] ICD-10 Version:2016. (2016). Apps.who.int. Retrieved 12 October 2016, from http://apps.who.int/ classifications /icd10/browse/2016/en#/F32.9

[22] SAITO, M., IWATA, N., KAWAKAMI, N., MATSUYAMA, Y., ONO, Y., & NAKANE, Y. et al. (2010). Evaluation of the DSM-IV and ICD-10 criteria for depressive disorders in a community population in Japan using item response theory. International Journal Of Methods In Psychiatric Research, 19(4), 211-222. http://dx.doi.org/10.1002/mpr.320

[23] ŠTANDARDNÝ DIAGNOSTICKÝ A TERAPEUTICKÝ POSTUP 49. metodický list racionálnej farmakoterapie, http://www.psychiatry.sk/cms/File/2011/metodickylist.pdf

[24] FORGÁČOVÁ, Ľ. (2010). Odporúčané postupy pre liečbu unipolárnej depresívnej poruchy. Psychiatr. Prax, [11](4), 139-144. Retrieved from http://www.solen.sk/pdf/6f21fd82405cf06dd463250d467a36a7.pdf

[25] Kognitívno behaviorálnej terapie.

Súčasný stav štandardov a odporúčaní v prostredí Slovneskej Republiky je charakterizovaný zníženým záujmom o drobné intervencie. Pri tomto konštatovaní vychádzame aj zo skutočnosti, že mnohé iné liečebné postupy predovšetkým v prípade ťažších stavov sa liečia s drobnými výnimkami rovnako. Skúmané odporúčanie z nášho prostredia taktiež cituje inštitút NICE, avšak v ani jednom prípade sa nevenuje drobným intervenciám. Toto zistenie je prekvapivé, keďžže MKCH-10 vníma citlivejšie nástup miernej depresie.

Ďaľšim a z nášho pohľadu najvýznamnejším štandardom, ktorý sa u nás nevyskytoval je odporúčanie vyskytujúce sa v štandardoch NICE CG90 v bode 1.9.1.8 a 1.9.1.10. Ide o odporúčanie pre ľudí, ktorí sú vystavení riziku relapsu, avšak u ktorých podanie antidepresív nie je možné, alebo ich nechcú užívať. Je im odporučená konkrétna KBT terapia. Ďaľšou z možností je však mindfulness based conitive therapy (MBCT), ide o tréning pozornosti opierajúci sa o koncept kognitívnej terapie. V bode 1.9.1.10 je opisovaný spôsob akým by intervencia mala prebehnúť.

MBCT by mala prebehnúť v skupine ôsmych až pätnástich účastníkov, pričom by mala pozostávať vo forme dvojhodnových stretnutí po dobu ôsmych týždňov po ktorých by nasledovali štyri stretnutia počas nasledujúcich dvanástich mesiacov.[26] Ukázalo sa, že daná terapia má dobré výsledky prevencie pred relapsom, pričom nejde o farmakoterapiu čo by mohlo priniesť pomoc ľuďom ktorí zle znášajú lieky, alebo ich nechcú užívať. Žiadne odporúčanie podobné MBCT sme v štandardoch a ani odporúčaniach v prostredí Slovenskej Republiky nenašli. Následná analýza postupu priniesla zistenie, že ide o špecifický tréning pozornosti, ktorý klient denne praktizuje. Terapia MBCT sa ukázala ako najefektívnejšia pri prevencii relapsu u pacientov ktorí prekonali tri a viac epizód depresie.[27] Zastávame názor že ide o intervenciu , ktorej by mala byť venovaná obzvlášť zvýšená pozornosť a to v kontexte možnej aplikácie v prostredí Slovneskej Republiky

4 Záver

Výsledok našej práce sa snaží poukázať na skutočnosť, že aj napriek obmedzeným zdrojom sa dá robiť inovačná politika ktorá zvýši kvalitu života pacientov a to v cenovo efektívnej réžii. Z nášho pohľadu majú dva spomenuté postupy ako CCBT tak aj MBCT priestor pre uplatnenie v prostredí Slovenskej Republiky. Vzhľadom na ľahkú škálovateľnosť ako aj ušetrené náklady na primárny výskum a prebiehajúce skústnosti v zahraničí by ich implementácia nemusela byť finančne nákladná. Ich dosah na vyšší počet pacientov predstavuje z nášho pohľadu výhodu. Otázne je, prečo sa dané postupy ešte neobjavili ani v odporúčaniach ktoré majú podľa nášho názoru rýchlejšiu reakčnú schopnosť. Z nášho pohľadu môže ísť o skutočnosť zapríčinenú asymetriou informácií a časovým rozdielom skúmaných odporúčaní. Odporúčania NICE boli vypracované neskôr ako tie z prostredia Slovenskej Republiky. Ďalším faktorom môže byť práve asymetria informácii, pričom tento stav popisuje aj Nárdodný program duševného zdravia keď vraví „Na rozdiel od mnohých iných medicínskych odborov sa v oblasti psychiatrie prehlbujú rozdiely medzi vedeckým poznaním, teoretickými možnosťami starostlivosti a ich skutočnou aplikáciou.”[28] Môžeme len

[26] Depression in adults: recognition and management | 1-Guidance | Guidance and guidelines | NICE. (2016). Nice.org.uk. Retrieved 13 October 2016, from https://www.nice.org.uk/guidance/cg90/chapter/1-Guidance#treatment-choice-based-on-depression-subtypes-and-personal-characteristics

[27] Depression. (2010) ISBN: 978-1-904671-85-5., British Psychological Society and the Royal College of Psychiatrists London. p.292 dostupné online: https://www.nice.org.uk/guidance/cg90/evidence/full-guidance-243833293, s. 292.

[28] NÁRODNÝ PROGRAM DUŠEVNÉHO ZDRAVIA (p. 3). Retrieved from http://www.uvzsr.sk/docs/info/podpora/NPDZ.pdf

súhlasiť s daným konštatovaním. Sme presvedčení že práve inšpirácia zahraničnou praxou môže priniesť optimizmus a energiu pri snahe uplatňovať nové postupy u nás.

Významnú úlohu pri preberaní inovácii zo zahraničia by mohli zohrať pacientské organizácie, ktoré majú tak ako pacienti najaväčší záujem na implementácii nových efektívnejších postupov, prípadne alternatív k doposiaľ dostupnej liečbe tak ako tomu je napríklad v prípade MCBT. Ich efektívnosť na území Slovenskej Republiky je vysoká v prípade, že sú aktívne.[29]Obzvlášť veľkou nádejou by bolo uplatnenie MBCT a to hlavne pre pacientov ktorí zle reagujú na antidepresíva alebo sa rozhodli ich nebrať. Väčšia možnosť voľby by mohla prispeť k zvýšeniu kvality života a práve preto je potrebné propagovať nové spôsoby liečby a vyvolávať širokú diskusiu v tejto oblasti. Veríme, že náš príspevok takúto diskusiu vyvolá.

Zoznam použitej literatúry:

1. BEŇOVÁ, Z., & PRAVDA. (2016): VšZP je v rekordnej strate. Dotkne sa to pacientov? *Pravda.Sk*. [Citované 15. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/409024-vseobecna-zdravotna-poistovna-vykazala-stratu-137-milionov-eur/

2. BULÍKOVÁ, T. (2015): Odporúčané postupy v prednemocničnej neodkladnej starostlivosti. VIA PRACTICA, (1). ISSN 1339-424X

3. Depression in adults: recognition and management | 1-Guidance | Guidance and guidelines | NICE. (2016). Nice.org.uk. Dostupné na internete: https://www.nice.org.uk/guidance/cg90/chapter/1-Guidance#treatment-choice-based-on-depression-subtypes-and-personal-characteristics

4. Depression. (2010): British Psychological Society and the Royal College of Psychiatrists London. p. 292. ISBN 978-1-904671-85-5. Dostupné na internete: https://www.nice.org.uk/guidance/cg90/evidence/full-guidance-243833293, strana 292.

5. FORGÁČOVÁ, Ľ. (2010). Odporúčané postupy pre liečbu unipolárnej depresívnej poruchy. *Psychiatr. Prax*, 11(4), 139-144. Dostupné na internete: http://www.solen.sk/pdf/6f21fd82405cf06dd463250d467a36a7.pdf

6. HERETIK, A., PEČEŇÁK, J., HERETIK, jr., A., RITOMSKÝ, A. (2013). 10 rokov epidemiologického výskumu psychických porúch na Slovensku (štúdie EPIx). *psychiatria-psychoterapia-psychosomatika*, 20(3), s. 25-28. Dostupné na internete: http://www.psychiatria-casopis.sk/files/psychiatria/3-2013/ppp3-2013-cla5.pdf

7. HIDAKA, B. (2012). Depression as a disease of modernity: Explanations for increasing prevalence. *Journal Of Affective Disorders*, 140(3), 205-214. http://dx.doi.org/10.1016/j.jad.2011.12.036

[29] MUŽIK, R., BALÍK, P., PAŽITNÝ, P., SZALAY, T. (2014). 10 rokov reformy zdravotníctva. HPI, haelth policy institute. Retrieved from http://www.hpi.sk/cdata/Documents/10_rokov_reformy_executive_summary.pdf

8. ICD-10 Version:2016. (2016). Apps.who.int. [Citované 18. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://apps.who.int/classifications/icd10/browse/2016/en#/F32.9

9. Innovation | creativity. (2016). *Encyclopedia Britannica*. [Citované 19. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.britannica.com/topic/innovation-creativity

10. MKCH 10 (10. REVÍZIA). (2016) (1st ed., s. 235). Dostupné na internete: http://data.nczisk.sk/old/infozz/mkch/mkch-10/cast0500.pdf

11. MUŽIK, R., BALÍK, P., PAŽITNÝ, P., & SZALAY, T. (2014). 10 rokov reformy zdravotníctva. HPI, *haelth policy institute*. Dostupné na internete: http://www.hpi.sk/cdata/Documents/10_rokov_reformy_executive_summary.pdf

12. Národný program duševného zdravia (s. 3). Dostupné na internete: http://www.uvzsr.sk/docs/info/podpora/NPDZ.pdf

13. OECD,. (2014). Making mental health count: The social and economic costs of neglecting mental health care. United States: *OECD Publishing*. Dostupné na internete: http://www.oecd.org/publications/making-mental-health-count-9789264208445-en.htm. p.63.

14. RADJOU, N. & PRABHU, J. (2014). What Frugal Innovators Do. *Harvard Business Review*. Dostupné na internete: https://hbr.org/2014/12/what-frugal-innovators-do

15. SAITO, M., IWATA, N., KAWAKAMI, N., MATSUYAMA, Y., ONO, Y., NAKANE, Y. et al. (2010): Evaluation of the DSM-IV and ICD-10 criteria for depressive disorders in a community population in Japan using item response theory. *International Journal Of Methods In Psychiatric Research*, 19(4), 211-222. http://dx.doi.org/10.1002/mpr.320

16. SCHNEIDE, O., ANTOŠOVÁ, L., CHALUPKA, R., HROBOŇ, P. (2006): Predikce finanční bilance veřejného zdravotního pojištění do roku 2050, 9. Dostupné na internete: http://www.healthreform.cz/content/files/cz/Reforma/1_Publikace/Elpida_2005.pdf

17. SCHUMPETER, J. (1940): Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. *Journal Of The American Statistical Association*, 423. Dostupné na internete: http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/business_cycles/schumpeter_business_cycles.pdf, s. 80.

18. SKYBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., SKYBOVÁ, K., ŠTERBOVÁ, K., PAŽITNÝ, P. et al.: Štandardné diagnostické a terapeutické postupy | *HPI - Stredoeurópsky inštitút pre zdravotnú politiku.* Hpi.sk. Dostupné na internete: http://www.hpi.sk/2009/08/standardne-diagnosticke-a-terapeuticke-postupy/

19. SWEEZY, P. M. (1943): Professor Schumpeter's theory of innovation. *The Review of Economics and Statistics*, 25(1), 93. doi:10.2307/1924551

20. ŠTANDARDNÝ DIAGNOSTICKÝ A TERAPEUTICKÝ POSTUP 49. metodický list racionálnej farmakoterapie, Dostupné na internete: http://www.psychiatry.sk/cms/File/2011/metodickylist.pdf

21. VALAČAI, P. (2016): Population ageing and its implications on health-care system. *EDAMBA 2015*, 1, 898-906. Dostupné na internete: https://edamba.euba.sk/wp-content/uploads/2016/03/edamba2015_proceedings.pdf

Kontakt:
Ing. Peter Valačai
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: peter.valačai@euba.sk

FINANČNÁ ÚNIA AKO SÚČASŤ PRVEJ FÁZY DOBUDOVANIA EMU

Vanda Vašková

Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava, Slovenská republika,
e-mail: vanda.vaskova@savba.sk

Finančná a ekonomická kríza bezprecedentného rozsahu odhalila nielen štrukturálne problémy bankového systému, ale aj závažné nedostatky projektu Hospodárskej a menovej únie (EMU). Banková únia dopĺňa menovú úniu a je považovaná za najväčšiu reformu od prijatia eura, súvislosti ktorej ďaleko presahujú problém previazanosti štátu a banky. Tzv. Správa piatich prezidentov ďalej posunula reformný proces uvedením finančnej únie ako top priority (spolu s úniami ekonomickou, fiškálnou a politickou), špecifikovala opatrenia na kompletizáciu bankovej únie a spustenie Únie kapitálových trhov, ktorá má diverzifikovať zdroje financovania, zlepšiť alokáciu kapitálu a efektívnejšie distribuovať riziko. Príspevok[1] rozoberá progres v zavádzaní plánovaných reformných krokov do praxe s cieľom vytvoriť bezpečný a stabilný finančný sektor ako základný predpoklad podpory investícií, zamestnanosti a rastu v EÚ.
Kľúčové slová: EMU, finančná únia, banková únia, únia kapitálových trhov

Unprecedented magnitude of the latest financial and economic crisis revealed not only structural problems of the banking system but also serious shortcomings of the EMU project. The Banking Union is an essential complement to the Monetary Union and is considered to be the biggest reform after the inception of the euro, with implications overreaching by far the problem of the sovereign-bank loop. The Five Presidents´ report has pushed the reform process further by introducing Financial Union as a top priority (together with Economic, Fiscal and Political Unions) and specified policy measures needed to complete the Banking Union and launch the Capital Markets Union that would diversify funding sources, improve the allocation of capital and distribute risk more efficiently. The paper discusses the progress in planned reform steps aiming to build a safe and stable financial sector as an essential precondition for boosting investments, jobs and growth in the EU.
Key words: EMU, Financial Union, Banking Union, Capital Markets Union
JEL: F15, G15, G28

Úvod

Od vypuknutia krízy v roku 2008 zaviedla EÚ celý rad opatrení na zvýšenie bezpečnosti a stability finančného sektora. Ambicióznym scenárom v kontexte dlhovej krízy eurozóny bola dohoda hláv štátov a predsedov vlád z júna 2012 na vytvorení bankovej únie, ktorej základ tvorí nový regulačný rámec so spoločnými pravidlami pre banky v členských ekonomikách. Jednotný súbor opatrení upravuje predchádzanie krízam, včasnú intervenciu a v prípade potreby riešenie krízovej situácie. Dobudovanie bankovej únie má za cieľ ukončiť éru rozsiahlych záchranných opatrení financovaných z verejných zdrojov a obnoviť finančnú stabilitu, ktorá sektoru umožní poskytovaním úverov posilniť oživenie ekonomického rastu.

[1] Napísanie príspevku bolo podporené projektom Vega č. 2/0109/16: Inštitucionálna konkurencieschopnosť vo svetle zmien vonkajšieho prostredia.

Závažnosť vnútorných a vonkajších výziev, ktorým v tom čase eurozóna čelila, si naliehavo vyžadovala kompetentnú reakciu na zabezpečenie jej stability a integrity, preto bol na samite Európskej rady v júni 2012 jej predseda – spolu s predsedami Komisie a Euro¬skupiny a prezidentom Európskej centrálnej banky (ECB) – vyzvaný na vypracovanie konkrétneho a časovo záväzného plánu na dosiahnutie skutočnej hospodárskej a menovej únie (EMU), pričom jej prehlbovanie mala charakterizovať otvorenosť, transparentnosť a súlad s jednotným trhom. Výsledná správa z decembra 2012 Smerom k skutočnej hospodárskej a menovej únii uvádza etapy tohto procesu, ktorého súčasťou je aj vytvorenie integrovaného finančného rámca pozostávajúceho z jednotného mechanizmu dohľadu (predstavujúceho prvý krok k únii na finančnom trhu), jednotného mechanizmu na riešenie krízových situácií a mechanizmu ochrany vkladov.

Správa Dobudovanie hospodárskej a menovej únie v Európe z roku 2015 je výsledkom osobných rokovaní a diskusií predsedu EK s predsedami Európskej rady, Európskeho parlamentu, Euroskupiny a prezidentom ECB. Dobudovanie samotné pritom nepredstavuje konečný cieľ, ale len prostriedok ako dosiahnuť pre všetkých občanov lepší a spravodlivejší život a pripraviť Úniu na globálne výzvy budúcnosti, pričom sa EMU má stať „miesto prosperity založenej na vyváženom hospodárskom raste a cenovej stabilite, konkurencie¬schopné sociálne trhové hospodárstvo, ktorého cieľom je plná zamestnanosť a sociálny pokrok“ (s. 4). Od krajín sa vyžaduje odolné a flexibilné hospodárstvo schopné absorbovať šoky a rýchlo reagovať na pokles.

Na odstránenie rozdielov je nutné začať nový proces konvergencie, pričom k pokroku musí dôjsť v 4 oblastiach, ktoré sú navzájom úzko prepojené, t. j. smerom k hospodárskej únii (štrukturálne prvky prosperity), smerom k finančnej únii (integrita meny a zvýšenie miery deľby rizika so súkromným sektorom), smerom k fiškálnej únii (fiškálna stabilizácia a udržateľnosť) a smerom k politickej únii (demokratická zodpovednosť, legitimita a posilnenie inštitucionálneho základu). Proces sa uskutoční v 2 fázach, pričom vytvorenie finančnej únie (t. j. bankovej únie a únie kapitálových trhov) je súčasťou prvej fázy „prehlbovania prostredníctvom činov“ trvajúcej do 30. 6. 2017, pokrok zhodnotí EK v bielej knihe na jar 2017 a zároveň načrtne ďalšie kroky na prechod do druhej fázy „dobudovania EMU“, ktorá by mala skončiť najneskôr do roku 2025.

1 Finančná únia – integrované financie pre integrované hospodárstvo

Realizácia plánu na dobudovanie EMU postupným vytvorením 4 únii predpokladá široký, transparentný a inkluzívny proces. Premena na skutočnú hospodársku a menovú úniu znamená prechod od usmerňovania vnútroštátnej tvorby hospodárskej politiky k stále väčšej miere zdieľania suverenity medzi spoločnými inštitúciami. Vzájomná výrazná interdependencia vyžaduje od členských štátov uplatňovanie zdravých politík, ktoré zvýšia ich odolnosť voči otrasom, umožnia im využívať na jednotnom trhu svoje komparatívne výhody a podporia ich investičnú atraktívnosť, a to podobným tempom. Zásadné posilnenie konkurencieschopnosti si vyžaduje pokračovanie štrukturálnych reforiem, pravidelné monitorovanie a zvýšenú zodpovednosť za plnenie záväzkov. Úspešné zavŕšenie procesu ekonomickej konvergencie a finančnej integrácie vytvorí predpoklad pre istú formu verejného rozdelenia rizika sprevádzanú posilnením demokratickej účasti a zodpovednosti na národnej i európskej úrovni.

Úsilie o dokončenie finančnej únie musí teda prebiehať paralelne s pokrokom pri vytváraní silnejšej hospodárskej únie, keďže sa obe vzájomne dopĺňajú a posilňujú. Finančné systémy v EÚ, ktoré sú značne komplexné a v pomere k domácemu HDP aj priveľké, sa vyznačujú výraznou dominanciou bánk. Kým v USA predstavujú súhrnné bankové aktíva 65 % HDP, v EÚ je to až 238 %, pričom globálne aktíva piatich najväčších bánk presahujú 300 % HDP domovskej krajiny. Finančná kríza naplno odhalila štrukturálne nedostatky bankového systému, ktorým ekonomiky v relatívne priaznivých predkrízových podmienkach

nevenovali pozornosť, a neexistencia mechanizmov krízového manažmentu na úrovni EÚ poškodila nielen verejné financie mnohých členských štátov,[2] ale existenčne ohrozila aj eurozónu a celý projekt európskej integrácie.

V menovej únii musí byť finančný systém skutočne jednotný, aby vytváral spoľahlivý a homogénny transmisný mechanizmus pre rozhodnutia v oblasti menovej politiky, a zároveň musí byť schopný diverzifikovať riziko medzi jednotlivými ekonomikami, čo by zmiernilo vplyv hospodárskych šokov v jednotlivých krajinách a znížilo tak následnú fiškálnu záťaž. Logickú previazanosť plánovaných únií zameraných na dobudovanie EMU potvrdzuje aj jedno z kľúčových krízových poučení, že v menovej únii sú fiškálne politiky vecou zásadného spoločného záujmu, teda silná hospodárska a finančná únia a na cenovú stabilitu orientovaná spoločná menová politika nemusia zaručiť správne fungovanie EMU, ak neudržateľné fiškálne politiky ohrozujú cenovú stabilitu, pričom škodia aj finančnej stabilite ako potenciálny zdroj finančnej nákazy medzi členskými ekonomikami a finančnej fragmentácie.

2 Banková únia

Trojpilierová banková únia je unikátnym integračným projektom, ktorý sa dôležitosťou zaraďuje hneď za prijatie jednotnej meny, a mala by menovú úniu nielen dopĺňať, ale troma špecifickými kanálmi – zlepšením cezhraničnej bankovej integrácie, zvýšením dôvery v bankové bilancie a prerušením negatívnej spojitosti medzi bankou a štátom – podporiť aj jednotný finančný trh,[3] čo je skutočnosť pre menové zoskupenie obzvlášť významná kvôli predpokladu, že finančné trhy a inštitúcie majú výrazný podiel na absorpcii idiosynkratických šokov. Pre maximalizáciu prínosov bankovej únie bude rozhodujúcich viacero faktorov a jej skutočný prínos bude zrejmý až v dlhšom časovom horizonte. Medzi riziká spojené s vytvorením bankovej únie sa najčastejšie uvádzajú nedostatočnosť legislatívneho rámca, morálny hazard[4] a deficit demokratickej legitimity na uskutočňovanie zásadných rozhodnutí prijatých na európskej úrovni.

2.1 Jednotný mechanizmus dohľadu

Prvý pilier zabezpečuje ECB[5] spolu s príslušnými vnútroštátnymi orgánmi, ktoré sú zodpovedné za každodenný dohľad nad menej významnými bankami, pričom ECB má v kompetencii priamu kontrolu nad najväčšími bankami v eurozóne a právo intervenovať v prípade ostatných bánk už pri prvých náznakoch problémov. Cieľom mechanizmu je podporiť obnovenie dôvery v bankový sektor, odolnosť, bezpečnosť a stabilitu bankového systému eurozóny, ako aj finančnú integráciu a stabilitu v Európe. Prevzatiu dohľadových právomocí Európskou centrálnou bankou v novembri 2014 predchádzalo komplexné hodnotenie stavu dohliadaných bánk, ktoré zvýšilo kvalitu a transparentnosť dostupných informácií a podporilo dovtedy extrémne nízku dôveru v celkovú kondíciu sektora.

Úspešne fungujúci jednotný mechanizmus dohľadu rozšíril existujúci inštitucionálny rámec a posilnil pôsobenie orgánov Európskeho systému finančného dohľadu. Okrem členov

---

[2] Súhrnná suma schválených verejných intervencií v rokoch 2008 – 2011 sa vyšplhala na úroveň 36,7 % HDP EÚ, pričom 87 % tejto čiastky pripadalo na garancie bankových pasív a kapitálové injekcie.

[3] Obavy z vytvorenia „trhu vnútri trhu“ sa považujú za neopodstatnené, keďže skutočne európsky bankový sektor bude disponovať adekvátnymi inštitúciami, pravidlami a nástrojmi plne konzistentnými s jednotným trhom.

[4] Existencia záchranného mechanizmu by údajne mohla motivovať banky k nezodpovednému správaniu na úkor ostatných bánk.

[5] V kontexte článku 25 ods. 2 nariadenia Rady (EÚ) č. 1024/2013, podľa ktorého musí ECB plniť svoje úlohy dohľadu bez dotknutia a oddelene od jej úloh týkajúcich sa menovej politiky či akýchkoľvek iných úloh, prijala Rada guvernérov dňa 17. septembra 2014 rozhodnutie ECB/2014/39, ktorým sa vykonáva zásada oddelenia funkcie menovej politiky od funkcie dohľadu Európskej centrálnej banky.

eurozóny je otvorený aj pre ďalšie krajiny EÚ, pričom sa očakáva, že čím vyšší bude počet zúčastnených štátov tým väčšie budú pozitívne efekty bankovej únie. Účasť čo možno najvyššieho počtu štátov obmedzí potenciálne koordinačné zlyhania, podporí ochranu jednotného trhu finančných služieb konzistentnejšou aplikáciou dohľadových a regulatórnych praktík a pomôže oslabiť deformácie jednotného finančného trhu spôsobené divergentnými fiškálnymi pozíciami štátov, keďže participujúce členské ekonomiky budú mať tiež prístup k jednotnému rezolučnému mechanizmu.

2.2 Jednotný mechanizmus na riešenie krízových situácií

Krízou indikovanú absenciu adekvátnych nástrojov na efektívny manažment situácie nezdravých alebo zlyhávajúcich úverových inštitúcií a investičných spoločností, ktorý by platobnej neschopnosti zabránil alebo aspoň minimalizoval nepriaznivé dôsledky zachovaním systémovo dôležitých funkcií dotknutého finančného subjektu, odstránilo vytvorenie nového regulačného rámca, založeného na spoločných pravidlách vytvárajúcich jednotný súbor platný pre všetky členské štáty. Jednotný rezolučný mechanizmus (SRM), ktorý bol odsúhlasený v apríli 2014, zavádza súbor nástrojov včasnej a rýchlej intervencie, vypracovanie plánov ozdravenia a zásadu proporcionality, ktoré by mali pomôcť pri predchádzaní bankovým krízam. Jednotná rada na riešenie krízových situácií a ňou spravovaný rezolučný fond zabezpečia riešenie v rámci vymedzených kompetencií, pričom kompetentné a koordinované konanie má minimalizovať systémový vplyv a zabezpečiť kontinuitu zásadných finančných i ekonomických funkcií problémovej inštitúcie.

Príslušná smernica na ozdravenie a riešenie krízových situácií (tzv. BRRD)[6] zavádza pravidlá pre postup v prípade insolventnosti pri minimalizácii nákladov zlyhania a s cieľom zabezpečiť finančnú stabilitu. Kľúčovými prvkami sú dôveryhodný rámec pre záchranu z vnútorných zdrojov, ochrana integrity jednotného trhu a dostatočná finančná kapacita na vykrytie strát. Uplatňovanie tzv. bail-in princípu by malo ukončiť éru bezprecedentných opatrení na záchranu bankového sektora z verejných zdrojov. Mechanizmus záchrany pomocou vnútorných zdrojov uplatňuje prioritne vyplatenie podielu na nákladoch akcionármi a veriteľmi, prostriedky z rezolučného fondu by boli použité až v druhom slede. Fond tvorený príspevkami bánk ex ante od roku 2016 by mal v roku 2024 dosiahnuť sumu 55 mld. eur.[7] K dispozícii sú 3 typy nástrojov – prípravné a preventívne, skorej intervencie, a rezolúcie. Smernica poskytuje aj rámec na koordináciu rezolučných iniciatív národných orgánov v prípade cezhraničných operácií vo forme rezolučných kolégií.

2.3 Európsky systém ochrany vkladov

Hlavným nedostatkom v regulačnej štruktúre bankovníctva EÚ bola predkrízová organizácia depozitných garančných schém v členských štátoch, ktorá dlhodobo nereflektovala zmeny na finančných trhoch a vyžadovala lepšiu ochranu pre vkladateľov. Idea zdieľaného fondu EÚ, ktorý by pozostával z národných fondov garancie vkladov si však pre predpokladané početné politické i praktické problémy podporu nezískala a tak už vo februári 2009 de Larosièrova skupina vo svojej správe odporučila harmonizáciu garančných schém depozitov v EÚ s preferenčným predfinancovaním súkromným sektorom, ktorá by mala poskytovať vysokú a rovnakú ochranu všetkých bankových klientov v únii. Prepracovaná smernica bola publikovaná v júni 2014 a nové pravidlá prinášajú zjednodušenie

[6] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2014/59/EÚ z 15. mája 2014, ktorá stanovuje aktuálny rámec pre ozdravenie a riešenie krízových situácií úverových inštitúcií a investičných spoločností.

[7] Povinnosť platiť príspevky ex ante má byť vynútiteľná na základe vnútroštátnej legislatívy a v prípade, že by tieto prostriedky neboli dostatočné na vykrytie strát, mali by rozdiely uhradiť mimoriadnymi príspevkami ex post.

a harmonizáciu, ktorá prispeje k zvýšeniu transparentnosti a tým aj istoty a dôvery, čo následne pozitívne ovplyvní stabilitu finančného systému a jeho odolnosť v prípade adverzného ekonomického vývoja.

Smernica[8] zachováva finančnú hranicu stotisíc eur, základné zmeny sa týkajú napríklad definície depozitu, rozsahu záväzkov, zvýšenia finančného stropu u vymedzených vkladov (vyplývajúcich z určitých realitných transakcií a životných udalostí), či štandardizovaných informačných povinností voči vkladateľom a princípu preferenčného zaobchádzania. Lehota na vyplácanie náhrad sa má od 1. 1. 2024[9] skrátiť na 7 dní a do 3. 7. 2024 musia členské štáty v rámci financovania ex-ante dosiahnuť minimálnu úroveň cieľovej sumy v systéme ochrany vkladov (DGS) vo výške 0,8 % hodnoty krytých vkladov,[10] pričom minimálne 70 % DGS musia byť financované hotovosťou a maximálne do výšky 30 % formou platobných záväzkov. Povolené sú aj transakcie medzi DGS postavené na báze dobrovoľnosti. Dôležité je, že aj keď budú fondy druhého a tretieho piliera bankovej únie separované, oba rámce sa navzájom podporujú, preto DGS môže za prísne stanovených podmienok financovať ozdravenie a riešenie krízy úverovej inštitúcie, aby sa predišlo jej zlyhaniu. Päť rokov od nadobudnutia účinnosti smernice vypracuje EK správu a v prípade potreby môže predložiť nový legislatívny návrh.

Skutočne jednotné podmienky pre všetky banky v bankovej únii však vytvorí až európsky systém ochrany vkladov, ktorý má znížiť zraniteľnosť národných DGS voči veľkým lokálnym šokom a vo svojom legislatívnom návrhu ho predstavila Komisia v novembri 2015. Rozptýlenie rizika a výber príspevkov od podstatne väčšej skupiny finančných inštitúcií by mali zároveň zvýšiť pravdepodobnosť fiškálnej neutrálnosti spoločného systému, pričom rozsah pôsobnosti by sa mal zhodovať s jednotným mechanizmom dohľadu. Zavádzanie bude prebiehať v troch etapách od zaistenia cez spolupoistenie až po plné poistenie na európskej úrovni.

3 Únia kapitálových trhov

Napriek výraznému rozšíreniu v posledných dekádach je úroveň európskych kapitálových trhov najmä v porovnaní s USA stále nedostatočná, vyžaduje odstránenie bariér vstupu a využívania infraštruktúry trhov ako aj neodôvodnených prekážok investičných tokov, ktoré odporujú zásade voľného pohybu kapitálu. Európskou prioritou sú rast a zamestnanosť, čo predpokladá uvoľnenie investícií a zabezpečenie efektívnosti investičného reťazca tak na národnej ako aj cezhraničnej úrovni. Dobudovanie bankovej únie vytvorí pevné základy pre rozvoj únie kapitálových trhov vo všetkých členských štátoch EÚ.

Únia kapitálových trhov (CMU) je súčasťou projektu finančnej únie a jej ambíciou je zabezpečiť diverzifikáciu finančných zdrojov, posilniť cezhraničné rozdelenie rizika prehĺbením integrácie trhov akcií a dlhopisov, a vytvoriť ochranu pred systémovými otrasmi v sektore. CMU je náročný a dlhodobý projekt vyžadujúci si celý rad opatrení s kumulatívnym účinkom. Vytvárať sa bude zdola nahor, pričom postupné odbúravanie prekážok zlepší

[8] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2014/49/EÚ zo 16. 4. 2014 o systémoch ochrany vkladov, v Úradnom vestníku publikovaná 12. 6. 2014.

[9] Počas prechodného obdobia (t. j. do 31. 12. 2023) systémy ochrany vkladov na základe splnených podmienok zabezpečia vkladateľom prístup k primeranej sume krytých vkladov na krytie životných nákladov do 5 pracovných dní od podania žiadosti.

[10] T. j. okolo 55 mld. eur, ale členské štáty môžu pre svoje DGS nastaviť vyššiu cieľovú úroveň. Príspevky do systému ochrany vkladov zohľadňujú sumu krytých vkladov a stupeň rizika, pričom na ich stanovenie môžu DGS použiť vlastné rizikovo založené metódy, ktoré však kompetentný národný orgán musí schváliť a o schválení informovať EBA. V prípade poklesu cieľovej úrovne sa platenie príspevkov obnoví až do jej opätovného dosiahnutia. Dostupné finančné prostriedky DGS musia byť investované nízkorizikovým a dostatočne diverzifikovaným spôsobom.

dynamiku celého procesu a podporí dôveru investorov. Zelená kniha z februára 2015 otvorila trojmesačnú konzultáciu a na základe jej výsledkov vypracovala EK Akčný plán, ktorý kladie teoretické základy plne funkčnej CMU do roku 2019. Cieľom CMU je vytvoriť stabilnejší, transparentnejší a predvídateľnejší rámec pre investorov podporujúci dôveru a atraktívnosť jednotného kapitálového trhu ako miesta pre dlhodobé investície.

Vzhľadom na menej rozvinutú kultúru investovania na kapitálovom trhu by u retailových investícií mohli pozitívnu úlohu zohrávať aj zvyšovanie finančnej gramotnosti či dostupnosť jednoduchších finančných produktov. Budovanie dôvery môže podporiť posilnený mandát európskych orgánov dohľadu pre oblasť cenných papierov a poisťovníctva v oblasti ochrany spotrebiteľov/investorov prostredníctvom smernice MIFID II.[11] Na zabezpečenie efektívneho fungovania kapitálových trhov je potrebné venovať pozornosť najmä: 1. málo rozvinutým a fragmentovaným trhom (bariéry regulatórne, právne, inštitucionálne), 2. bariéram na strane dopytu (dostupnosť financií, najmä v prípade malých a stredných podnikov), 3. prekážkam na strane ponuky (tok úspor do nástrojov kapitálového trhu) a 4. deformáciám trhu alebo regulatórnym zlyhaniam (prekážky priameho financovania dlhodobých investícií).

Záver

Zachraňovanie problémových bánk prostriedkami verejného sektora ohrozilo jeho solventnosť a vyvolalo zásadné frikcie v eurozóne, ktoré vyústili do významných reforiem. V záujme zvýšenia odolnosti systému bola zrejmá nevyhnutnosť odstrániť asymetriu medzi integrovanými finančnými trhmi a národne organizovanou architektúrou finančnej stability. Jednou z najambicióznejších bolo vytvorenie trojpilierovej bankovej únie, ktorej prvé dva piliere zabezpečujúce jednotný dohľad a riešenie krízových situácií sú už plne operabilné a zavádzanie tretieho piliera ochrany vkladov na európskej úrovni by sa v troch etapách malo začať realizovať od júla 2017. Fungovanie bankovej únie je vzhľadom na komplexnosť pravidiel potrebné zodpovedne monitorovať, kontinuálne sa usilovať o premostenie existujúcich i potenciálnych regulatórnych medzier a reagovať na budúce výzvy v dôsledku prebiehajúcich finančných inovácií.

Dobudovanie bankovej únie doplní vytvorenie únie kapitálových trhov do roku 2019, pričom spolu vytvoria finančnú úniu. Únia kapitálových trhov (CMU) by mala maximalizovať ekonomické prínosy trhov kapitálu pri zabezpečení účinnej ochrany spotrebiteľov i investorov, pričom by zároveň mala zatraktívniť Európu pre zahraničné investície a zvýšiť jej konkurencieschopnosť. Diverzifikácia financovania a jeho zjednodušenie umožní najmä malým a stredným podnikom znížiť závislosť od bankových zdrojov. Súčasné obavy bánk zo závažného negatívneho vplyvu CMU na podnikanie v sektore sa však považujú za prehnané, keďže sa predpokladá, že aj po jej dokončení zostane kľúčové postavenie bánk v ekonomike zachované. Dôležité je koncepciu priebežne aktualizovať aj s ohľadom na širšie globálne súvislosti a kľúčové bude zabezpečiť tiež správnu implementáciu a uplatňovanie príslušných právnych predpisov v praxi.

Zoznam použitej literatúry:

1. COEURÉ, B. (2014): *Completing the single market in capital*. Speech at the ICMA Capital Market Lecture Series 2014, Paris, 19 May 2014. Dostupné na: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp140519_1.en.html

[11] Smernica 2014/65/EÚ – revidovaná Smernica o trhoch s finančnými nástrojmi.

2. CONSTÂNCIO, V. (2013): *Implications of the SSM on the ESFS*. Public Hearing on Financial Supervision in the EU, Brussels, 24 May 2013

3. CONSTÂNCIO, V. (2013): Euro Area: Economic outlook and financial sector challenges. Speech at the Euro Finance Week: Opening conference, Frankfurt am Main, 14 November 2016

4. EC (2015): *Green Paper: Building a Capitak Markets Union.* Brussels 18.2.2015. Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri =COM:2015 :63:FIN&from=EN

5. EUROPEAN COUNCIL, (2012): Towards a genuine economic and monetary union. Report by President of the European Council Herman van Rompuy. Dostupné na http://www.consilium.europa.eu/

6. EURÓPSKA KOMISIA (2015): Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov: Akčný plán na vybudovanie únie kapitálových trhov. Brusel, 30. 9. 2015. Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0468&from=EN

7. EURÓPSKY PARLAMENT A RADA (2014): Smernica 2014/59/EÚ z 15. mája 2014, ktorou sa stanovuje rámec pre ozdravenie a riešenie krízových situácií úverových inštitúcií a investičných spoločností. Dostupné na: http://publications.europa.eu/sk/publication-detail/-/publication/d108610e-f1f7-11e3-8cd4-01aa75ed71a1/language-sk

8. EURÓPSKY PARLAMENT A RADA (2014): Smernica 2014/49/EÚ zo 16. apríla 2014 o systémoch ochrany vkladov. Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0049&from=EN

9. JUNCKER, J. C. et al. (2015): *Completing Europe´s Economic and Monetary Union.* EC Report, June 2015. Dostupné na: http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/docs/5-presidents-report_en.pdf

10. NOUY, D. (2015): *The banking union and financial integration.* Joint conference of the European Commission and European Central Bank on „European financial integration and stability“ 27 April 2015, Brussels. Dostupné na: https://www. bankingsupervision.europa.eu

11. PRAET, P. (2016): Monetary policy and the euro area banking system. Speech at ECMI Annual Conference, Brussels, 9 November 2016

12. PRAET, P. (2016): The importance of a genuine banking union for monetary policy. Speech at the EMU Forum 2016, OeNB, Vienna, 24 November 2016

Kontakt:
Ing. Vanda Vašková, PhD.
Ekonomický ústav SAV
Šancová 56
811 05 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: vanda.vaskova@savba.sk

VÝVOJ TRENDU UKAZOVATEĽOV EFEKTÍVNOSTI VEREJNEJ SPRÁVY V MEDZINÁRODNOM KONTEXTE[1]

Katarína Vavrová

Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: katarina.vavrov10@gmail.com

Abstrakt. Slovensko prijíma opatrenia na zlepšenie podnikateľského prostredia s cieľom podporovať zakladanie podnikov. Stratégia zlepšenia v sebe zahŕňa opatrenia na jednoduchšie vytvorenie podnikov, aby podnikateľské subjekty mohli začať fungovať oveľa rýchlejšie vzhľadom na administratívne úkony. K zlepšeniu zakladania a fungovania subjektov im pomôže zriadenie Národného obchodného centra otvoreného na začiatku tohto roku. Neskôr sa predpokladá zriadenie krajských úradov s rovnakým úmyslom. Zároveň naša ekonomika je ovplyvňovaná globalizáciou, čo znamená sledovať nové trendy a to nielen v ekonomickom prostredí, ale aj vo fungovaní verejnej správy, resp. administratívneho aparátu, ako sú daňový, colný a živnostenský úrad. Cieľom príspevku je porovnanie prostredia verejnej správy ukazovateľmi efektívnosti v EÚ.
Kľúčové slová: podnikateľský subjekt, verejná správa, ukazovateľ efektívnosti, štáty V4

Abstract. Slovakia is taking measures to improve the business environment. Improving the business and the business environment will also affect the country's competitiveness. In order to further promote business start-ups. At the same time our economy and its globalization characterized by increasingly new trends, not only in the economic environment, but also in the functioning of the administrative apparatus, such as tax, customs and trade licensing office. The essence of the research is to the Tax Administration in the Slovak Republic as an important part of government. The role of governance, legislative framework, stages and types of tax audits, institutional support to the tax administration in the Slovak Republic and in EU countries.
Key words: business environment, tax administration, legislative framework, EU countries
JEL: C51, H25

Úvod

Vyspelé spoločnosti sa pokúšajú zlepšovať spôsob administratívy, akým sú spravované. Zverejňovanie informácií o fungovaní, konštrukcii, či vývoji systému verejnej správy, umožňuje jeho lepšie pochopenie a objektívnejšie porovnávanie v čase a s okolitými krajinami. Základným kameňom pre hodnotenie kvality a konkurencieschopnosti našej verejnej správy a následne daňového systému je sledovanie trendu vývoja ukazovateľov efektívnosti. Snahou je otvorená a transparentná verejná správa, ktorá prispeje spolu s verejným záujmom k skvalitňovaniu zbieraných údajov o slovenských daniach a odvodoch.

Slovensko prijíma opatrenia na zlepšenie podnikateľského prostredia. Vychádzajúc z Akčného plánu Európa 20 (OECD) sa reformovala finančná správa. Finančná správa Slovenska sa skladá z orgánov a inštitúcií, ktoré zabezpečujú správu daní, ciel a odvodov.

[1] Článok je výstupom grantovej úlohy **KEGA 041EU-4/2015** „Nové trendy v zefektívňovaní daňovej správy v rámci štátov EÚ“.

Finančná správa vznikla 1. januára 2012, ktorej predchádzalo uznesenie vlády Slovenskej republiky č. 285/2008 ku Koncepcii daňovej a colnej reformy. Reforma daňovej a colnej správy, s výhľadom na zjednotenie výberu daní, cla a poistných odvodov je realizovaná prostredníctvom programu UNITAS. Program UNITAS sa realizoval v dvoch fázach, prvá fáza má názov UNITAS I., druhá UNITAS II. Program UNITAS I., prinášal zmeny, ktoré možno rozdeliť do dvoch oblastí. Prvou oblasťou je zlúčenie daňovej a colnej správy a vytvorenie nového systému riadenia a organizovania pomocou Finančnej správy Slovenskej republiky. Zlúčením Daňového a Colného riaditeľstva SR, vzniklo Finančné riaditeľstvo SR, ktoré prebralo všetky pôsobnosti týchto riaditeľstiev. V ich kompetencii je hlavne riadenie a kontrola finančných úradov, vypracovanie koncepcie rozvoja, zabezpečovanie jednotlivých predpisov a medzinárodných zmlúv, navrhovanie zmien v oblasti daní, ciel a colníctva (Babčák, 2012). Dôsledkom zlúčenia úradov sa ich počet znížil na osem a sídlia vo vyšších územných celkoch. Obdobne sa znížil počet colných úradov na osem a je zriadený jeden Colný kriminálny úrad. V roku 2015 sa zlúčili daňové a colné úrady do nových úradov s názvom **finančné úrady**. Daňový úrad pre vybrané daňové subjekty sa zmenil na Finančný úrad pre vybrané subjekty, okrem tohto úradu vznikol aj Finančný kriminálny úrad, rozšírením pôsobnosti Colného kriminálneho úradu o daňové trestné činy. Druhá oblasť programu UNITAS I. predstavuje optimalizáciu konkrétnych procesov (napr. metodika, vnútorná správa, IT) a aj koncentráciu činností na regionálnej úrovni. Druhá fáza programu UNITAS zahŕňa proces zjednotenia výberu daní, cla a poistných odvodov (poistné na dôchodkové, nemocenské, úrazové, poistenie v nezamestnanosti, do rezervného fondu solidarity a garančného fondu, zdravotné poistenie) do jedného miesta výberu. Dôležité je zjednotenie vymeriavacích základov, čo sprehľadní a zjednoduší systém a umožní vytvorenie jedného daňovo – odvodového priznania. Vzhľadom na zjednotenie je nevyhnutné zaviesť jednotný identifikátor osôb a prepojiť jednotlivé informačné systémy. Zavedením týchto zmien vo výbere daní, cla a odvodov sa znížia náklady, zníži sa administratívna záťaž, nastane lepší prehľad vo vývoji verejných financií, znížia sa daňové a colné úniky, zníži sa byrokracia a zvýši sa výkonnosť práce)[2]. Finančné úrady by mali motivovať daňovníkov (Alm, 2011). Aj zmeny takéhoto druhu znamenajú vyššiu efektívnosť daňovej správy. Ako uvádzajú (Sedliačiková et al., 2012), jednou z najdôležitejších realít je tiež globalizácia. Aj z dôvodu tejto skutočnosti je potrebné sa zamerať na jednotlivé daňové systémy vybraných štátov Európskej únie z hľadiska efektívnosti správy daní.

Správu daní a jej efektívnosť hodnotíme aj spôsobom celkového objemu vybraných zdrojov a cez celkové výdavky finančnej správy. Celkový objem vybraných zdrojov FS SR za rok 2015 predstavuje 16,4 % HDP (12,8 mld. eur). Najväčší podiel na vybraných daniach má DPH (5,5 mld. eur) a DPPO (2,6 mld. eur). Najmenší príjem je z dane z motorových vozidiel (142 mil. eur). Podiel vybraných zdrojov FS SR na celkových príjmoch verejnej správy predstavuje 38,3 %.

Dá sa konštatovať, že celkové výdavky FS SR sú relatívne vyššie v porovnaní s inštitúciami vyberajúcimi dane a clá v zahraničí a v posledných rokoch ešte stúpli. Po zohľadnení objemu vybraných zdrojov (index nákladov výberu dane) je výber daní a ciel FS SR relatívne drahší ako v ostatných štátoch EÚ. Zjednotenie výberu daní a ciel zatiaľ neprinieslo výrazné úspory v prevádzkových výdavkoch a FS SR má relatívne vyšší počet zamestnancov oproti počtu s akým si finančné správy poradia v zahraničí. Rozsiahlejšia je aj sieť lokálnych pobočiek, staníc a kontaktných miest. Väčší podiel zamestnancov pripadá na riaditeľstvo FS SR. V Bratislave sa vyberie takmer polovica hrubého výnosu z daní, čo reflektuje fakt, že výdavky na prevádzku sú dvojnásobne vyššie ako v prípade iných DÚ a

[2] Schultzová, A. and al. (2011). *Daňovníctvo, Daňová teória a politika I.*, Bratislava: Iura Edition, 260 p.

CÚ. Využívanie IT služieb FS SR je nízke, aj keď v posledných rokoch bolo sprevádzané výraznými investíciami. Zvyšovanie výdavkov na IT a pokračujúca elektronizácia sa zatiaľ neprejavuje vo zvýšenej produktivity zamestnancov. Očakávaný efekt elektronizácie sa ukáže pravdepodobne až v nasledujúcich rokoch vzhľadom na potrebné dodatočné organizačné zmeny. Dostupné údaje FS SR neumožňujú detailnejšie rozčleniť výdavky na jednotlivé dane a funkcie a tak zhodnotiť alokáciou podľa priorít.

FS SR patrí medzi medzinárodne „drahšie“ finančné autority. V roku 2013 celkové výdavky FS SR predstavovali 0,3 % HDP, dosahovali tak priemernú hodnotu medzi inštitúciami vyberajúcimi dane a clá. V roku 2015 už ale stúpli na 0,36 % HDP (najmä vďaka investíciám do IT systémov, ale aj rastu bežných výdavkov). V nasledujúcich rokoch počíta rozpočet s poklesom výdavkov na úroveň pred zlúčením FS SR.

FS SR má najbližšie k finančným autoritám, ktoré okrem daní vyberajú aj clo. Organizačná štruktúra, legislatívny rámec a vynakladané zdroje by mali byť v niektorých oblastiach podobné (samozrejme nie úplne identické), a preto sú nasledovné štáty hlavnou porovnávacou bázou: Rakúsko, Belgicko, Dánsko, Estónsko, Maďarsko, Írsko, Izrael, Holandsko, Portugalsko, Slovinsko a Španielsko.

Administratívne náklady na výber daní sú podpriemerné a FS SR si tak v tomto ukazovateli vedie relatívne lepšie ako zahraničie. Výdavky na daňové funkcie predstavovali 0,18 % HDP v roku 2013, priemer porovnateľných krajín (0,23 % HDP). Zlepšenie sme zaznamenali pri indexe nákladov výberu dane (podiel nákladov na čistých výnosoch). V posledných rokoch index nákladov výberu dane klesol z 3,1 % v roku 2010 na 1,4 % v roku 2013, a to aj vďaka reforme FS SR a výraznému zlepšeniu výberu daní. Tento ukazovateľ poukazuje na nákladovú efektívnosť vo vzťahu k vybraným zdrojom.

K dispozícii je niekoľko hodnotiacich kritérií. Jedným z jednoduchších je ***kritérium spoločného výberu daní***. ***Relatívnym ukazovateľom*** efektívnosti verejných daňových správ na národnej úrovni je ***počet zamestnancov v správe daní prepočítaný na obyvateľov v rámci krajín EÚ.*** V príspevku sa analýza ilustruje v ďalších odsekoch prostredníctvom grafov. Efektívnu verejnú správu hodnotíme prostredníctvom dvoch základných indikátorov a to aj v medzinárodnom meradle. Použijú sa dva ***základné indikátory ako podiel administratívnych nákladov správcu dane na HDP a index nákladov výberu dane.***

1 Efektívnosť verejnej správy

Krajiny Európskej únie sa pokúšajú zlepšiť ich spôsob spravovania. Z tohto dôvodu sa každoročne analyzujú daňové systémy jednotlivých krajín. Pre potrebu vopred spomenutej analýzy je nutné spracovať agregované údaje nielen daňových priznaní ale aj iné rôzne dostupné databázy. Zároveň je potrebné zachovať ochranu osobných údajov. Kvalitná analýza daňového systému vie poskytnúť východiskový bod pre hodnotenie kvality a konkurencieschopnosti verejnej správy. Len transparentná verejná správa zvýši konkurencieschopnosť krajiny. Správa daní sa riadi zákonom, platí procesné pravidlo. Daň sa vyberá v správny čas a v správnom množstve podľa právnych predpisov (Bieliková and Chlebíková, 2015). Daňové systémy čelia pestrému ekonomickému a politickému prostrediu a jurisdikcie sa líšia s ohľadom na ich politiky, legislatívne prostredie, správnu prax a kultúru (OECD, 2010). Sú výsledkom aplikácie daňovej teórie do daňovej praxe, aplikácie ekonomických vied v oblasti verejného sektora, dlhodobého vývoja trhovej ekonomiky, pozitívnych a negatívnych skúseností v daňovej praxi. Pre zistenie efektívnosti daňovej správy je nevyhnutné skúmanie daňových systémov uplatňovaných vo svete. Cieľom je poznanie miery a úspešnosti uplatnenia daňových teórií v daňovej praxi. Netreba zabúdať ani na motiváciu daňovníkov (Braitwaite, 2003) a je tu možnosť zmeniť platenie daní na báze dobrovoľnosti. *Aby sme mohli daňové správy v jednotlivých krajinách EÚ porovnávať na základe ich efektívnosti, mali by sme poznať predpoklady modernej efektívnej správy daní.*

Moderná správa daní podľa pokynov OECD by sa mala zamerať na najlepší pomer medzi kvalitou služieb a cenou cez zefektívňovanie procesov a spájanie výberu daní, ciel a odvodov, mala by zvyšovať transparentnosť v oblasti výkonu s dôrazom na hodnotenie a monitorovanie cieľov, budovanie analytických jednotiek, prehlbovanie využívaných analytických metód a zvyšovanie ich zrozumiteľnosti pre verejnosť, hodnotiť výkonnosť zamestnancov a odmeňovanie aj podľa výkonu, elektronizácia a rozvíjanie procesov a produktov na pomoc daňovníkom smerom k samostatnému vybaveniu ich daňových náležitostí, zlepšovanie rozsahu a kvality online služieb smerom k elektronickým a pred vyplneným daňovým priznaniam, zjednodušenie platenia a administrácie daní daňovníkov. Napriek týmto poznatkom, existuje nerovnosť medzi jednotlivými správcami daní v krajinách V4. Krajiny V4 vykonávajú a spravujú rozdielny rozsah služieb a daní. Rozsah služieb značne závisí od miery decentralizácie krajiny. Vo všeobecnosti sa dá konštatovať, že podľa klasifikácie OECD zodpovedá inštitucionálne nastavenie správcov daní v krajinách V4 zjednotenej polo – autonómnej inštitúcii. Výnimkou je Poľsko, kde správu daní vykonáva viacero organizačných jednotiek ministerstva financií. ***Prvým aspektom efektívnosti daňovej správy je kritérium realizovania spoločného výberu daní v tabuľke č. 1.*** Z tabuľky jednoznačne vyplýva rôznorodosť v správe daní. Zjednotenie výberu daní a odvodov v štátoch EÚ bolo odložené na dobu po roku 2017. Ako uvádza (Kelman, 2006) prioritu má vnútorná motivácia.

Tabuľka 1: Dane spravované tzv. národnou daňovou správou

FO daň z príjmu	Odvody	PO daň z príjmu	DPH	Spotrebné dane	Daň z nehnuteľ.	FO daň z príjmu
Slovensko	nie	áno	áno	áno	nie	áno
Česko	nie	áno	áno	nie	áno	áno
Poľsko	nie	áno	áno	nie	áno	áno
Maďarsko	áno	áno	áno	áno	nie	áno

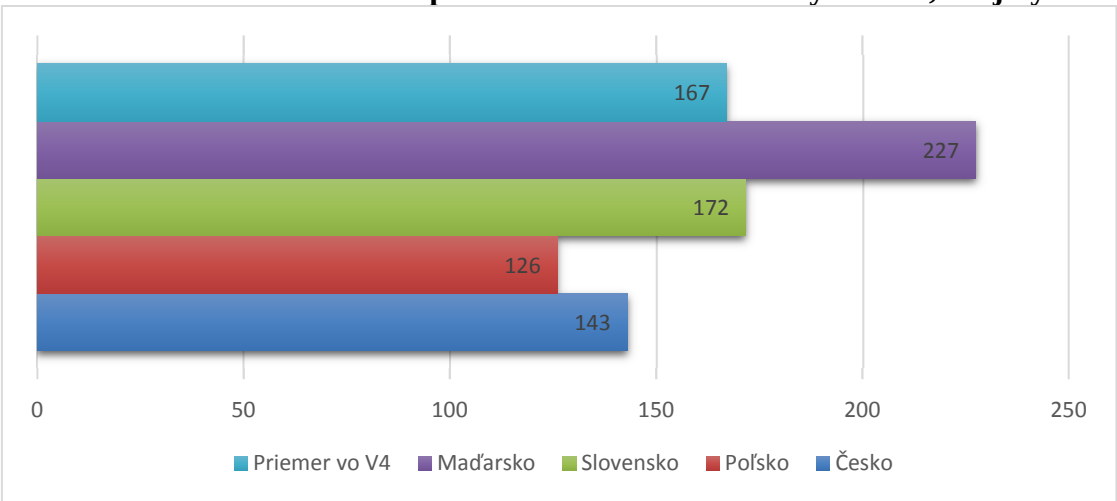
Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov z databázy OECD 2015

2 Podmienky efektívnosti verejnej správy

Štát prostredníctvom prerozdelenia príjmov môže zmierňovať existujúce finančné rozdiely v spoločnosti. K dispozícii má viaceré nástroje, ako napríklad použitie transferov a daní. Vzhľadom na skutočnosť, že dane sú jedným z hlavných zdrojov príjmov na zabezpečenie funkcií štátu, môžeme jednoznačne konštatovať, že **v súčasnosti krajiny V4 vo veľkej miere prerozdeľujú trhové príjmy jednotlivcov.**

Efektívnosť daňovej správy nie je možné merať prostredníctvom jedného komplexného ukazovateľa vzhľadom na nejednotnosť výberu daní (viď. tab.č.1). Jedným z relatívnych ukazovateľov efektívnosti daňových správ na národnej úrovni je **počet zamestnancov v správe daní prepočítaný na obyvateľa krajiny V4,** čo ilustruje graf č.1.

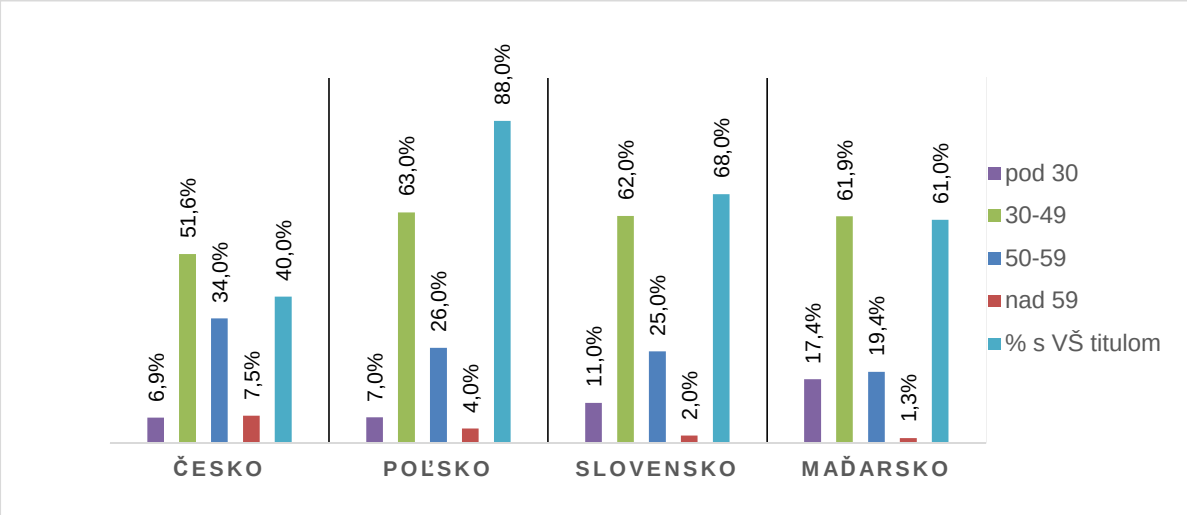
Graf 1: Počet zamestnancov správcov dane na 100 000 obyvateľov, krajiny V4



Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

Spracovaním údajov sa konštatuje, že **počet zamestnancov na obyvateľa v krajinách V4 koreluje s rozsahom správy daní v** jednotlivých krajinách V4. Dôležitá je aj štruktúra zamestnancov podľa veku, čo zobrazuje graf č. 2.

Graf 2: Štruktúra zamestnancov podľa veku a vzdelania, krajiny V4



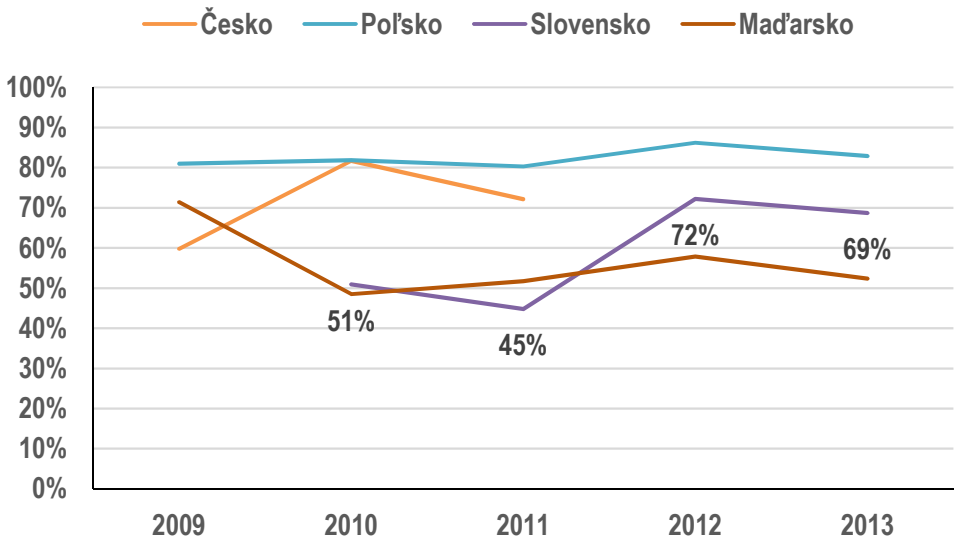
Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

Údaje signalizujú, že najmladší kolektív zamestnancov pracuje na daňových úradoch v Maďarsku a najvyššiu mieru vysokoškolsky vzdelaných zamestnáva správca dane v Poľsku.

3 Význam daňovej správy na jej efektívnosť

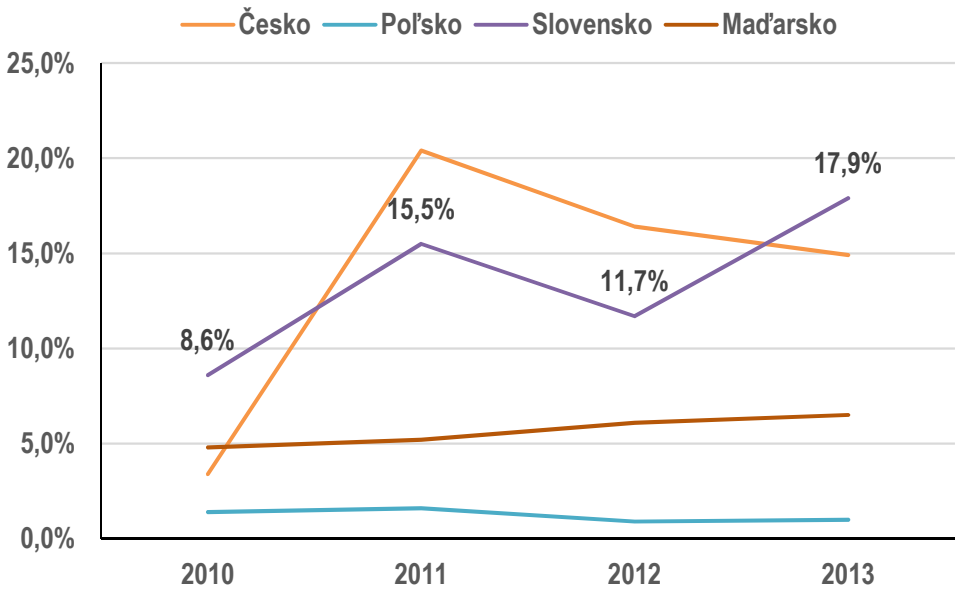
Administrácia daní je významným faktorom pre efektívnosť daňovej správy. Zvyšovanie efektívnosti znamená zaviesť nový jednotný informačný systém pre celý systém finančnej správy**.** Jednotný prepojený informačný systém eliminuje nepresné údaje v daňových priznaniach. Kvalitná a efektívna daňová správa je spojená aj s odmeňovaním pracovníkov podľa výkonu. Prehľad efektívnych výdavkov na IT a mzdy zamestnancov na celkových nákladoch u správcov dane v jednotlivých krajinách V4 poskytujú nasledujúce grafy.

Graf 3: Výdavky na mzdy v pomere na administráciu, krajiny V4



Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

Graf 4: Výdavky na IT v pomere k celkovým výdavkom, krajiny V4

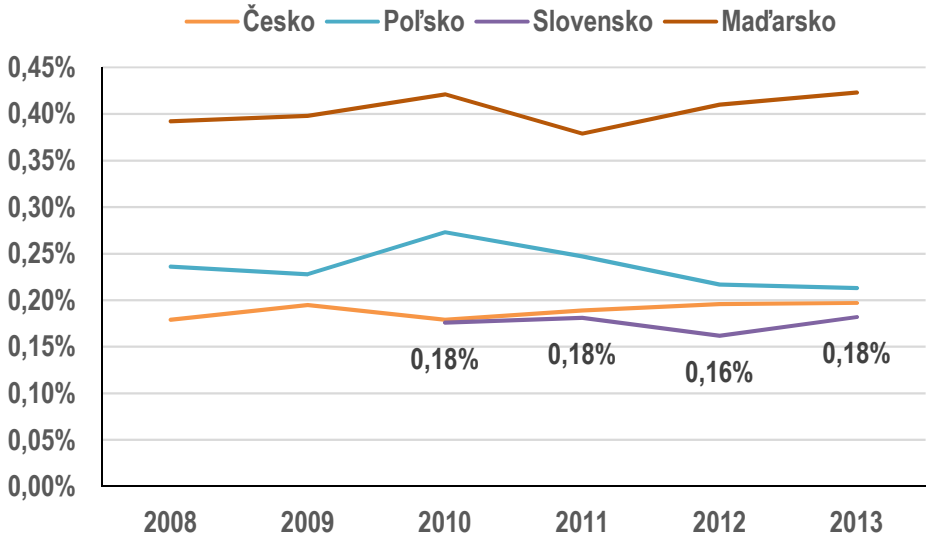


Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

4 Trendy ukazovateľov efektívnosti

Efektívnosť daňovej správy hodnotíme prostredníctvom dvoch základných indikátorov aj v medzinárodnom meradle. Údaje o štruktúre výdavkov bez doplňujúcich kvalitatívnych, relevantných informácií majú len malú vypovedaciu schopnosť (Buehn, 2012). Z tohto dôvodu sa pre hodnotenie efektívnosti využívajú dva základné indikátory, ako prvý je **indikátor – podiel administratívnych nákladov správcu dane na HDP.**

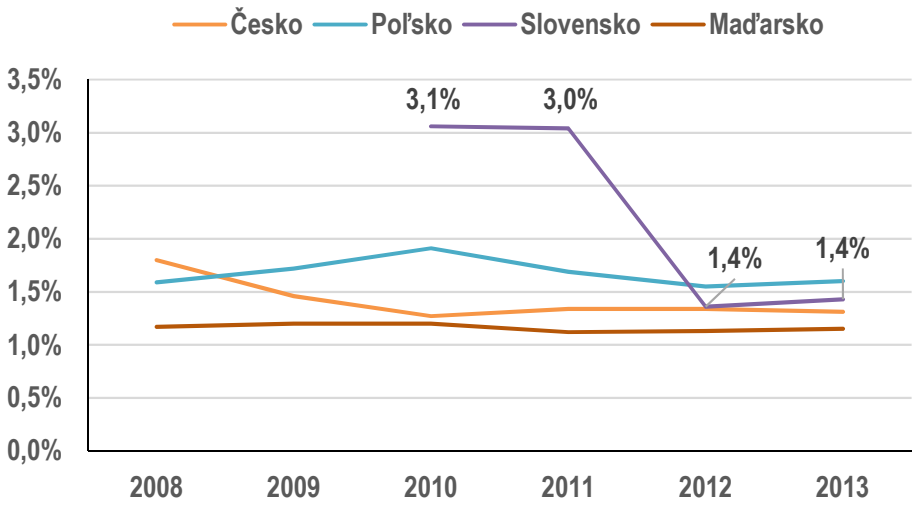
Graf 5: Podiel administratívnych nákladov správcu dane na HDP (v %), krajiny V4



Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

Index nákladov výberu dane je komplexnejším indikátorom hodnotenia efektívnosti daňovej správy viď. graf 6. Vyjadruje **podiel administratívnych nákladov správcu dane na čistých výnosoch z výberu dane príslušným správcom.** Ide o komplexnejší ukazovateľ efektívnosti, hodnotí vývoj trendu v sledovaných krajinách. Klesanie nákladov výberu daní („cost of collection ratio“), lepšia úspešnosť vyberania daní znamená zvýšenie efektívnosti daňovej správy. Inými slovami rast efektívnosti. Prečo sa indikátor – index nákladov výberu dani nedá použiť na medzinárodné porovnanie v plnej miere? Daňový systém je živý organizmus, na ktorý neustále pôsobia faktory, ktoré nesúvisia s výkonnosťou daňovej správy a predsa skresľujú vypovedaciu schopnosť vopred spomenutého indikátora. Ide o nasledujúce faktory ako makroekonomické zmeny a elasticity daní, mimoriadne jednorazové kapitálové výdavky, zmeny v daňových sadzbách, zmeny v rozsahu vyberanej dane. Index nákladov výberu daní neberie do úvahy príjmy daňového systému. Neporovnáva rozdiel medzi aktuálne vybranými a potenciálnymi daňovými príjmami, čo by poukázalo na daňovú medzeru. Reporty OECD poukazujú na túto možnosť merania efektívnosti daňových správ.

Graf 6: Indikátor – index nákladov výberu daní, krajiny



Prameň: Vlastné spracovanie, údaje z databázy OECD za rok 2013

Index nákladov výberu daní ako ukazovateľ výkonnosti a efektívnosti poukazuje teda hlavne na klesajúci trend nákladov výberu daní, poukazuje na redukciu nákladov. Znižovanie nákladov zvyšuje výkonnosť a účinnosť verejnej správy. Zároveň signalizuje zvyšovanie účinnosti daňového systému, resp. výber daní. Indikátor však má aj svoju nevýhodu a to, že na neho pôsobia aj iné faktory, ktoré sme už spomenuli.

Index nákladov výberu daní neberie do úvahy príjmy daňového systému. Prerozdelenie príjmov v krajinách V4 ovplyvňujú transfery a sociálne dávky. Vplyv príjmových daní na znižovanie nerovnosti príjmov je marginálny a v rámci krajín V4 je na Slovensku najnižší. Autori vedeckých statí neustále uvažujú o výške daňových sadzieb (Gangl et al., 2013). Zdôrazňujú zvýhodnenie začínajúcich podnikateľských subjektov tzv. start-upov. Problémom slovenského podnikateľského prostredia je dlhodobo nízka vymožiteľnosť práva a veľké množstvo legislatívnych zmien (napr. v oblasti daní, odvodov, odpisovej politiky atď.), ktoré majú negatívny dopad na finančnú situáciu a výsledky transformačného procesu niektorých firiem. Aj z tohto dôvodu sú k dispozícii ďalšie indikátory, ktoré sa však neorientujú výlučne na hodnotenie efektívnosti daňovej správy, ale na problémy, ktoré sekundárne na ňu vplývajú. Indikátor, ktorý verne odráža zmeny v jednotlivých druhoch príjmov a umožní osobitne identifikovať vplyv prerozdelenia transferov a daní Palma index. Princíp indexu je v tom, že čím vyššia je jeho hodnota, tým vyššia je nerovnosť najbohatších voči najchudobnejším v spoločnosti.

Záver

S cieľom stabilizovať verejné financie, zefektívniť procesy, skvalitniť poskytovanie verejných služieb a posilniť administratívne kapacity pre rozvoj politík je v gescii Ministerstva vnútra SR aktuálne realizovaná rozsiahla reforma systémov verejnej správy pod názvom Efektívna, Spoľahlivá a Otvorená štátna správa (ďalej len „ESO“). Reforma je vzhľadom na rozsiahlosť a rôznorodosť jej štruktúr uskutočňovaná v troch základných fázach.

Podstatou prvej fázy programu ESO bola integrácia špecializovaných pôsobností štátnej správy s účinnosťou k 1. januáru 2013, kedy došlo k zrušeniu špecializovaných miest orgánov štátnej správy na krajskej úrovni.

Druhou etapou procesu integrácie k 1. októbru 2013 bolo vytvorenie jednotnej a prehľadnej štruktúry miestnych orgánov štátnej správy sústredením pôsobností vybraných orgánov špecializovanej miestnej štátnej správy do jedného štátneho úradu na miestnej úrovni, ktorý bude vykonávať pôsobnosť na prevažnej väčšine úsekov štátnej správy.

- Jednotlivé opatrenia tretej fázy reformy ESO budú postupne implementované až do roku 2020, a to nasledovne:
- integrácia úradov špecializovanej miestnej štátnej správy pod okresný úrad (2012 – 2016), reštrukturalizácia a transformácia ostatných špecializovaných úradov na regionálnej úrovni (2012 – 2016),
- sprevádzkovanie klientskych centier pre občanov (ďalej KAMO): 2014 – 2015,
- optimalizácia výkonu štátnej správy, optimalizácia procesov a štruktúr ústredných orgánov štátnej správy, optimalizácia procesov a výkonu samosprávy: 2014 – 2020.
- Reforma bude mať priamy vplyv na znižovanie výdavkov verejnej správy a účinné zabezpečovanie zdrojov, zabezpečenie príjmovej časti rozpočtu verejnej správy, transparentnosť jej správy a najmä kvalitu a dostupnosť služieb.

Zámerom nášho príspevku je vyjadriť spôsob hodnotenia efektívnosti daňovej správy a jej vplyv na konkurencieschopnosť Slovenska. Len efektívna daňová správa a priaznivé

podnikateľské prostredie posunie Slovensko v rebríčku hodnotenia na lepšie miesto. Konštatujeme, že efektívnosť daňovej správy úzko súvisí s rebríčkami konkurencieschopnosti krajín na celom svete. Svetové ekonomické fórum (WEF) každoročne hodnotí jednotlivé krajiny z pohľadu ich konkurencieschopnosti. Správa s poradím štátov vzniká na základe vyplnenia dotazníka podnikateľmi. Ide o subjektívny empirický pohľad podnikateľských subjektov. Slovensko sa v hodnotení nachádza momentálne na 67 mieste.

Zoznam použitej literatúry:

1. Alm, J. and Torgler, B. (2011) "Do ethics matter? Tax compliance and morality," *Journal of Business Ethics*, vol. 101, pp. 635-651.

2. Bieliková, A. and Chlebíková, D. (2015). Tax inspection of the Tax on Personal income in the Global Economy. *15 th. International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequenses.* Rajecké Teplice, Slovakia, pp. 33-38.

3. Braithwaite, V. (2009) "The expression and management of motivational postures," In vol. *Defiance in taxation and governance: Resisting and dismissing authority in a democracy Cheltenham,* UK: Edward Elgar, pp. 60-100.

4. Buehn, A. and Schneider, F. (2012) "Shadow economies around the world: Novel insights, accepted knowledge, and new estimates," *International Tax Public Finance*, vol. 19, pp. 139-171.

5. Connor, G. and Suurlaht, A. (2013) "Dynamic Stock Market Covariances in the Eurozone," *Journal of International Money and Finance*, vol. 37, pp. 353-370.

6. Gangl, K. and at al. (2015) "Taxpayers Motivations Relating to Tax Compliance: Evidence from Two Representative Samples of Austrian and Dutch Self-Employed Taxpayers," *Journal of Tax Administration,* vol. 1, No. 2, pp. 15-26.

7. Harumová, A. (2002) "Vplyv daní na rozvoj podnikateľskej sféry," *Ekonomický časopis,* vol. 2, pp. 277-292.

8. Kelman, C. H. (2006) "Interests, relationships, identities: Three central issues for individuals and groups in negotiating their social environment," *Annual Review of Psychology*, vol. 57, pp. 1-26.

9. Dobrovič, J. and Korauš, A. and Dančišinová, L. (2016) "Sustainable economic development of Slovakia: Factors determining optimal tax collection," *Journal of Security and Sustainability Issuess, International Entrepreneurial perspectives and Innovative Outcomes,* vol. 5, pp. 533-544.

10. Majerová, J. and Klieštik, T. and Misanková, M. (2015). Analysis of Convergences and Divergences of Bankruptcy Law Institutes in the Slovak Republic and in the World. *5th International Conference on Applied Social Science (ICASS 2015).* Limassol, Cyprus, pp. 34-44.

11. Minárová, M. and Malá, D. and Sedliačiková, M. (2015). Emotional Intelligence of Manageres. *4th Conference on Business, Economics and Management (WCBEM).* Ephesus, Turkey, pp. 1119-11123.

12. Sedliačiková, M. and Šatanová, A. and Foltínová, A. (2012) "Finančný controlling v teórii a praxi malých a stredných podnikov," *Ekonomický časopis / Journal of Economics,* vol. 60, No. 9, pp. 949-966.

13. Kalusová, L. (2015) "Skúmanie odvetvových diferencií medzi faktormi determinujúcimi finančnú štruktúru slovenských a českých podnikov," *Ekonomický časopis,* vol. 63, No. 10, pp. 1033-1052.

14. Neely, C. J. (2015) "The large-scale asset purchases had large international effects," *Journal of Banking and Finance*, vol. 52, pp. 101-111.

15. Rogers, J. H., Scotti, C. and Wright, J. H. (2014) "Evaluating asset-market effects of unconventional monetary policy: a cross-country comparison," *Economic Policy*, vol. 29, (80), pp. 749-799.

Kontakt:
Ing. Katarina Vavrová, PhD.
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: katarina.vavrov10@gmail.com

VYBRANÉ UKAZATELE SEKTOROVÉ ANALÝZY NEFINANČNÍCH PODNIKŮ SE ZAMĚŘENÍM NA ČR

Tomáš Verner[a] – **Marian Lebiedzik**[b]

[a] School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam., 1934/3, 733 40, Karvina, Czech Republic, e-mail: verner@opf.slu.cz
[b] School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam., 1934/3, 733 40, Karvina, Czech Republic, e-mail: lebiedzik@opf.slu.cz

Příspěvek se zabývá hlavním přispěvatelem národní výkonnosti – sektorem nefinančních podniků. Cílem příspěvku je zhodnocení chování sektoru včetně jeho podsektorů, zejména nefinančních podniků národních soukromých a pod zahraniční kontrolou. V příspěvku jsou užity vybrané ukazatele sektorové analýzy: hrubý podíl na zisku, míra samofinancování, hrubá rentabilita investovaného kapitálu (před zdaněním) a čistá rentabilita vlastního kapitálu (po zdanění) v průběhu let 1993 až 2014 v České republice. Podniky pod zahraniční kontrolou ve všech sledovaných ukazatelích vykazují vyšších hodnot a tedy vyšší rentability. Z hlediska míry samofinanocování ani jedna skupina nevytváří dostatečné vlastní zdroje pro pořízení investic a dochází tak k zadlužování podniků.[1]
Kľúčové slová: sektory, nefinanční podniky, sektorová analýza

Paper deals with the main contributor to national performance – sector of non-financial corporations. The main aim is to evaluate the sector behaviour including its subsectors, especially national private non-financial corporations and foreign controlled non-financial corporations. Selected indicators of sector analysis are used: gross profit share, lending/borrowing rate, gross return on capital employed (before taxes), net return on equity (after taxes) in the Czech Republic during the period 1993 – 2014. Foreign controlled non-financial corporations exhibit higher values, thus they are more profitable. Non-financial corporations does not generate sufficient own resources for the adquisition on investment, thus this leads to their indebtedness.
Key words: sectors, non-financial corporations, sector analysis
JEL: A10, O40

1 Úvod

Příspěvek sleduje chování sektoru nefinančních podniků a jeho podsektorů v ČR. Tento sektor je nejvýznamnějším tvůrcem a také přispěvatelem hrubé přidané hodnoty národního hospodářství. Průměrný podíl hrubé přidané hodnoty sektoru na hrubé přidané hodnotě ekonomiky ČR byl od roku 1993 do roku 2014 téměř 60 % a během sledovaného období tento podíl v průměru rostl zrhuba o 0,3 %. Průměrný růst nominální hrubé přidané hodnoty sektoru byl ve sledovaném období 6,6 % a průměrný růst nominální hrubé přidané hodnoty ekonomiky byl 6,3 %. Příspěvek sektoru k růstu celé ekonomiky byl v průměru 3,9 p.b. Z uvedeného je zřejmé, že stav a vývoj tohoto sektoru je důležitý pro stav a vývoj celé ekonomiky.

[1] Tento článek vznikl za podpory projektu SGS/13/2015 „Vliv vybraných makroekonomických a mikroekonomických determinantů na konkurenceschopnost regionů a firem v zemích Visegrádské skupiny plus“.

Cílem příspěvku je zhodnotit chování tohoto významného sektoru včetně podsektorů, které bude prováděno prostřednictvím vybraných poměrových uakazatelů sektorové analýzy jako jsou: hrubý podíl na zisku, míra samofinancování investic, hrubá rentabilita investovaného kapitálu (před zdaněním) a čistá rentabilita vlastního kapitálu (po zdanění) v průběhu období 1993 až 2014 v ČR.

Po úvodu je příspěvek strukturován následovně: druhá část vymezuje postavení sektoru nefinančních podniků včetně jeho subsektorů v rámci národního hospodářství, třetí část představuje a charakterizuje použité ukazatele, čtvrtá část pak představuje použitá data a dokumentuje empirické výsledky v ČR. Jako poslední část je uveden závěr.

2 Sektor nefinančních podniků

V databázi národních účtů je možno najít řadu informací týkajících se nejen národního hospodářství jako celku, ale také o dalších subjektech, např. sektorech nebo odvětvích.

Hospodářství země je výsledkem činnosti velkého počtu jednotek, které provádějí různé transakce za účelem výroby, financování, rozdělování a spotřeby. Tyto jednotky se označují jako institucionální jednotky. Podle současné metodiky Evropského systému národních a regionálních účtů v Evropské unii (zkráceně ESA 2010) je národní hospodářství charakterizováno jako souhrn rezidentských institucionálních jednotek.[2]

Institucionální jednotky (rezidentské), které mají podobný druh ekonomického chování, jsou seskupovány do vyšších celků – sektorů a subsektorů. Podle metodiky ESA 2010 institucionální jednotky, které mají podobné ekonomické chování jsou dále seskupovány do vyšších celků – sektorů a subsektorů. Národní hospodářství tvoří pět rezidentských institucionálních sektorů:[3]

- nefinanční podniky,
- finanční instituce,
- vládní instituce,
- domácnosti,
- neziskové instituce sloužící domácnostem.

Musí proto platit vztah, že součet hrubých přidaných hodnot (GVA) jednotlivých sektorů představuje hrubou přidanou hodnotu celého národního hospodářství (1):

$$GVA = \sum_{i=1}^{5} GVA_i \qquad (1)$$

kde *i* znamená pořadové číslo příslušného sektoru.

Sektor nefinančních podniků zahrnuje všechny soukromé a veřejné podniky, které se zabývají produkcí zboží nebo poskytováním nefinančních služeb, přičemž jak zboží, tak služby mají tržní určení.[4] Jinak řečeno, nefinanční podniky představují veřejné nebo soukromé podniky a společnosti všech odvětví národního hospodářství s výjimkou finančních, pojišťovacích nebo netržních služeb.[5] Hlavní činností jednotek sektoru nefinančních podniků je výroba tržních výrobků a poskytování tržních nefinančních služeb.[6]

[2] Nařízení č. 549/2013/EP a Rady EU, s. 45, 56.
[3] Nařízení č. 549/2013/EP a Rady EU, s. 45, 58, 61-63.
[4] Nařízení č. 549/2013/EP a Rady EU, s. 65.
[5] HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2012): Economic Crises in the Results of the Non-Financial Corporations Sector in the Czech Republic, str. 6.
[6] Nařízení č. 549/2013/EP a Rady EU, s. 65.

Sektor nefinančních podniků je z hlediska vlastnictví (kontroly majetku) rozdělen na tři subsektory:[7]

- veřejné nefinanční podniky,
- národní soukromé nefinanční podniky,
- nefinanční podniky pod zahraniční kontrolou.

Subsektor veřejných nefinančních podniků sdružuje jednotky, které jsou pod kontrolou státu[8], přesněji řečeno pod kontrolou jednotek vládních institucí.[9] Subsektor národních soukromých nefinančních podniků seskupuje jednotky, které jsou v soukromém vlastnictví subjektů daného státu.[8] Subsektor nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou tvoří jednotky, které jsou pod kontrolou nerezidentů.[8]

3 Vybrané ukazatele sektorové analýzy

Účelem sektorových analýz je, aby poskytly srozumitelné, stručné, v čase a prostoru srovnatelné informace o ekonomickém chování národního hospodářství, institucionálního sektoru nebo subsektoru.[10] Data pro sektorovou analýzu jsou získána z národních účtů, ty však údaje za institucionální sektory (včetně subsektorů) prezentují pouze v běžných cenách. Pro zachycení vývoje v čase i mezinárodní srovnání je tak důležité eliminovat různé úrovně cenových hladin. To je možné provést vyjádřením pomocí cen jiného období (pro zachycení vývoje v čase) nebo pomocí relativních ukazatelů, které mohou posloužit jak pro zachycení vývoje v čase tak prostoru.

Pro popis, analýzu a zhodnocení chování sektoru nefinančních podniků užívají autoři např. Hronová a Hindls (1997), Leythienne a Šmoková (2009), Nečadová a Pošta (2010) nebo Hronová a Hindls (2012) zejména relativních ukazatelů, které lze užít v čase i prostoru. Nicméně ke zjištění chování sektoru nefinančních podniků lze užít i některé další uakazatele známé z podnikové finanční analýzy.

V tomto příspěvku jsou jako ukazatele sektorové analýzy užity: hrubý podíl na zisku, míra samofinancování investic, hrubá rentabilita investovaného kapitálu (před zdaněním) a čistá rentabilita vlastního kapitálu (po zdanění) sektoru a subsektorů nefinančních podniků.[11]

Hrubý podíl na zisku (*GPS* – Gross Profit Share)[12] koresponduje v případě podnikové finanční analýzy s ukazatelem *rentability tržeb* (*ROS* – Return on Sales[13]). *GPS* pak může být zapsán jako (2):

$$GPS = \frac{GOS}{GVA} \cdot 100 \quad (\%) \qquad (2)$$

[7] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 55; Nařízení č. 549/2013 EP a Rady EU, s. 66.

[8] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 55.

[9] Nařízení č. 549/2013/EP a Rady EU, s. 66.

[10] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 119.

[11] Termín *hrubá* v ukazatelích znamená, že ukazatelé jsou včetně spotřeby fixního kapitálu, naproti tomu termín *čistá* znamená, že indikátor nemá započítánu spotřebu fixního kapitálu.

[12] Ukazatele sektorové analýzy: *GPS*, *GROCE*, *NROE* jsou odvozeny z metodiky Eurostatu (2016).

[13] Ukazatele podnikové finanční analýzy včetně jejich charakteristiky a významu byly čerpány: KISLINGEROVÁ, E. et. al. (2007): Manažerské finance, str. 83-85; RŮČKOVÁ, P. (2015): Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi, s. 57-62.

kde *GOS* představuje *hrubý provozní přebytek (Gross operating surplus)*, tj. *EBIT* v podniku a *GVA* potom *hrubou přidanou hodnotu*, tj. *Sales* v podniku. Hrubý provozní přebytek zahrnuje to, co sektoru nefinančních podniků zbude po uhrazení všech nákladů, které jsou spojeny s jeho produktivní činností.[14] Hrubá přidaná hodnota pak vyjadřuje hodnotu nově vytvořené produkce, která byla sektorem prodána. Jedná se o hlavní ukazatel ekonomické výkonnosti sektoru, ukazuje tak schopnost sektoru nefinančních podniků generovat zisk z výroby,[15] tj. jak velkého zisku jsou podniky v ekonomice schopny dosáhnout na jednu jednotku hrubé přidané hodnoty. Při vynásobení hodnot ukazatelů stem, lze výsledky interpretovat v procentech.

Míra samofinancování investic (*LBR* – Lending/Borrowing Rate) vyjadřuje, jakou část investic financuje sektor z vlastních zdrojů, tj. úspor. Ukazatel je následně definován jako (3)[16]

$$LBR = \frac{GS}{GFCF} \cdot 100 \quad (\%) \tag{3}$$

jestliže hodnota ukazatele míry samofinancování vyjde rovna nebo větší než jedna (nebo 100 v případě %), znamentá to, že sektor je schopen financovat své investice pouze z vlastních zdrojů, v opačném případě vlastní zdroje sektoru nestačí na krytí investic a sektor vykazuje tzv. potřebu financování.

Hrubá rentabilita investovaného kapitálu, před zdaněním (*GROCE* – Gross Return On Capital Employed, efore taxes) koresponduje v případě podnikové finanční analýzy s ukazatelem *rentability celkového (dlouhodobého) investovaného kapitálu* (*ROCE* – Return On Capital Employed) . *GROCE* může být zapsán jako (4):

$$GROCE = \frac{GOS}{MFL} \cdot 100 \quad (\%) \tag{4}$$

kde *GOS* představuje, stejně jako výše, *hrubý provozní přebytek*, tj. *EBIT* v podniku, *MFL* tzv. *hlavní finanční závazky* (*Main financial liabilities*) *tj*. (investovaný kapitál v případě podniku) zahrnují: dluhové cenné papíry, půjčky, účasti a podíly v investičních fondech. Ukazatel *GROCE* podobně jako *ROCE* komplexně hodnotí efektivitu sektoru nefinančních podniků. Používá se pro porovnání rentability podniků a zohledňuje množství investovaného kapitálu. Ukazatel podává informaci o tom, jak velký zisk vytvoří podniky jednou jednotkou dlouhodobého kapitálu.

Čistá rentabilita vlastního kapitálu, po zdanění (*NROE* – Net Return On Equity, after taxes) v případě podnikové finanční analýzy koresponduje s ukazatelem *rentabilita vlastního kapitálu* (*ROE* – Return On Equity). *NROE* může být zapsán jako (5):

$$NROE = \frac{NOS - CTI}{E} \cdot 100 \quad (\%) \tag{5}$$

[14] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 120.

[15] HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2012): Economic Crises in the Results of the Non-Financial Corporations Sector in the Czech Republic, s. 9.

[16] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 121.

kde *NOS* představuje *čistý provozní přebytek* (*Net operational surplus*, tj. *EBIT* v případě podniku), *CTI* pak *běžné daně z důchodů, jmění a jiné* (*Current taxes on income and wealth*) a *E* pak *vlastní finanční kapitál*, tj. účasti a podíly v investičních fondech. Čitatel zlomku pak v případě podniku vyjadřuje *EAT*. *Ukazatel NROE* stejně jako *ROE* vyjadřuje výnosnost investovaného kapitálu akcionáři nebo vlastníky. Tedy, kolik čistého zisku vytvoří sektor nefinančních podniků jednou jednotkou investovaného kapitálu. Ukazatel by měl indikovat vyšší výnosnost než je výnos bezrizikových cenných papírů, např. státní dluhopisy. Stejně jako v podnikové praxi, i teď můžeme vyšší výnos vlastního kapitálu oproti úrokové sazbě označit jako rizikovou prémii.

Stejně jako u podnikových ukazatelů i zde je zřejmé, že vyšší hodnota ukazatele znamená vyšší výnosnost a zhodnocení vloženého kapitálu.

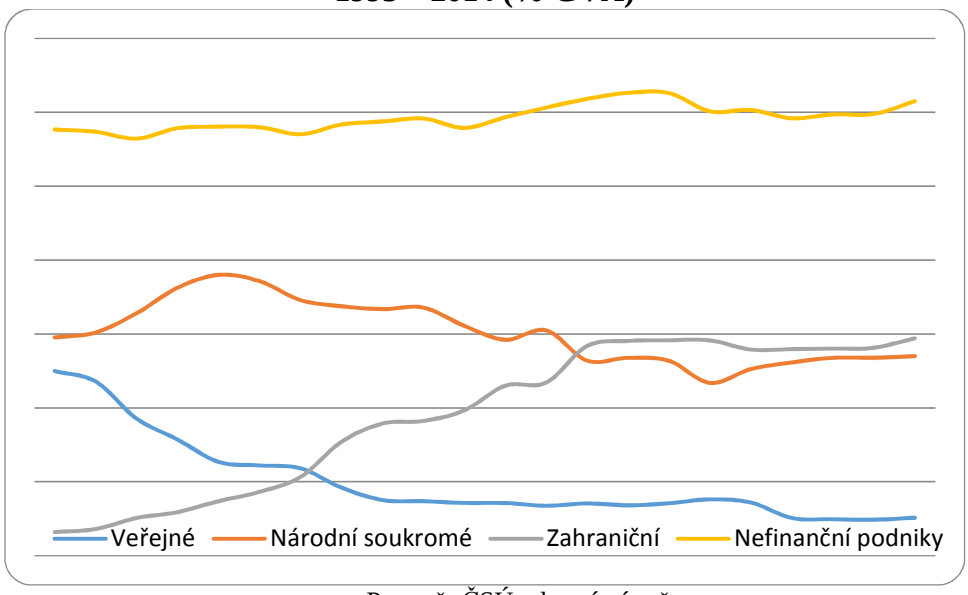
4 Chování sektoru nefinančních podniků a jeho podsektorů

Následující stať dokumentuje chování sektoru nefinančních podniků včetně jeho podsektorů ČR. Data podílových ukazatelů byla získána z databáze ročních národních účtů Českého statistického úřadu a týkají se období 1993 – 2014. Úrokové sazby bezrizikových cenných papírů reprezentují výnosy z dluhopisů užívaných jako konvergenční kritérium.

Z dat prezentovaných v grafu 1 je zřejmý dominantní podíl sektoru nefinančních podniků na tvorbě HPH, kdy průměrná hodnota podílu ve sledovaném období činila 59,3 % a rostla v průměru o 0,31 % ročně. Z Grafu je v 90. letech patrné snižování podílu veřejných nefinančních podniků a naopak zvyšování podílu podniků pod zahraniční kontrolou související s transformačními procesy. Nicméně pozvolné zvyšování podílu podniků pod zahraniční kontrolou pokračuje i v novém tisíciletí související jistou měrou s pobídkami pro zahraniční investory. Ve sledovaném období tak podíl podniků pod zahraniční kontrolou průměrně rostl zhruba o 11,2 %, zatímco podíl národních soukromých průměrně klesl o 0,4 %, u veřejných dokonce o 7,3 %.

Vzhledem ke klesajícímu podílu subsektoru veřejných nefinančních podniků je následující část zaměřena na chování sektoru jako celku včetně subsektorů národních soukromých a nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou.

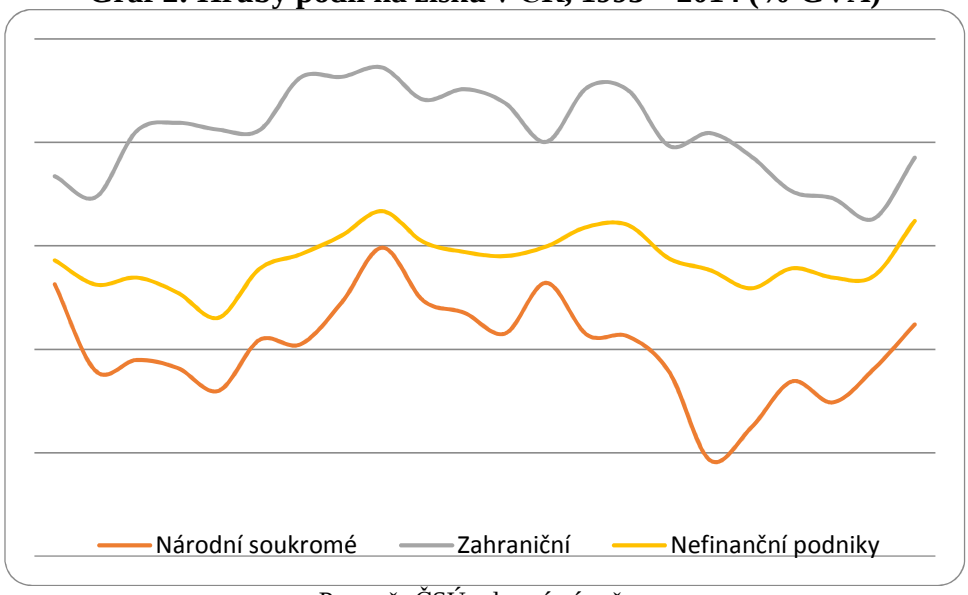
Graf 1: Podíl GVA nefinančních podniků včetně subsektorů na GVA ČR, 1993 – 2014 (% GVA)



Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

Vývoj hodnot hrubého podílu na zisku zachycuje graf 2. Průměrná výše hrubého podílu na zisku sektoru nefinančních podniků činí 49,3 %, tzn. že podniky dosahují z 1 Kč vytvořené hrubé přidané hodnoty 0,49 Kč zisku. Podniky pod zahraniční kontrolou dosahují vyšší průměrné rentability (55,5 %) oproti národním soukromým (45,1 %). Podniky pod zahraniční kontrolou ve sledovaném období vykazovaly zanedbatelný růst ukazatele, naopak u národních soukromých podniků docházelo k průměrném poklesu tohoto ukazatele (-0,2 %).

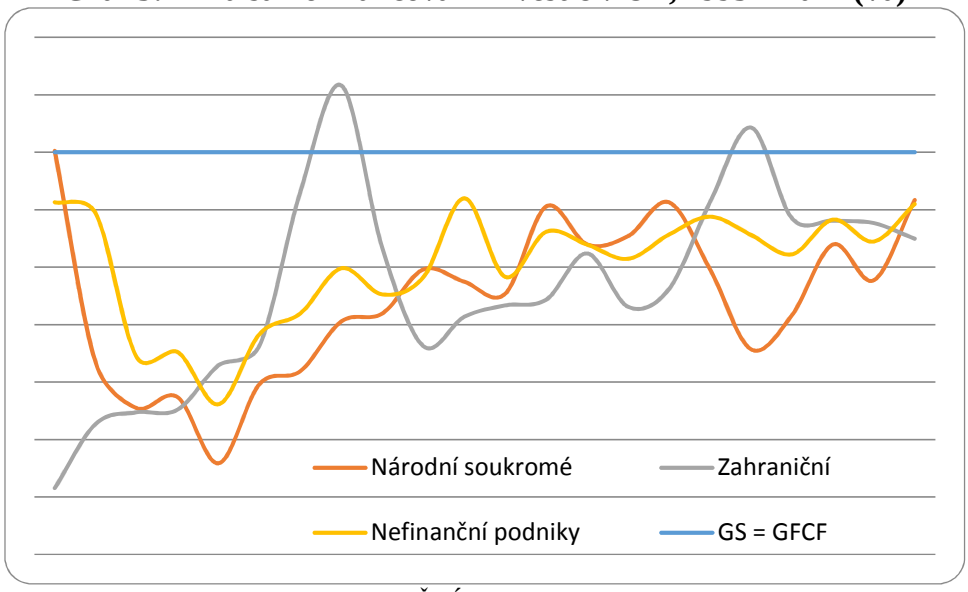
Graf 2: Hrubý podíl na zisku v ČR, 1993 – 2014 (% GVA)



Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

Vývoj míry samofinancování dokumentuje graf 3. Nefinanční podniky jako celek vykazovaly průměrnou míru samofinancování investic 80,4 %. Hodnota ukazatele znamená, že v průměru hrubé úspory vytvořené nefinančními podniky dokázaly pokrýt jen 80,4 % jejich investic. V případě obou subsektorů je průměrná hodnota podobná: národní soukromé podniky (74,6 %) a podniky pod zahraniční kontrolou (76,5 %). Podnikům tak vlastní vytvořené zdroje nestačí k pokrytí hrubých investic, které tak musí získat z jiných zdrojů, dochází tak k zadlužování. Nicméně podniky pod zahraniční kontrolou ve sledovaném období vykázaly průměrnou míru růstu míry samofinancování o 3,5 %, zatímco národní soukromé podniky zaznamenaly průměrný pokles o 0,4 %.

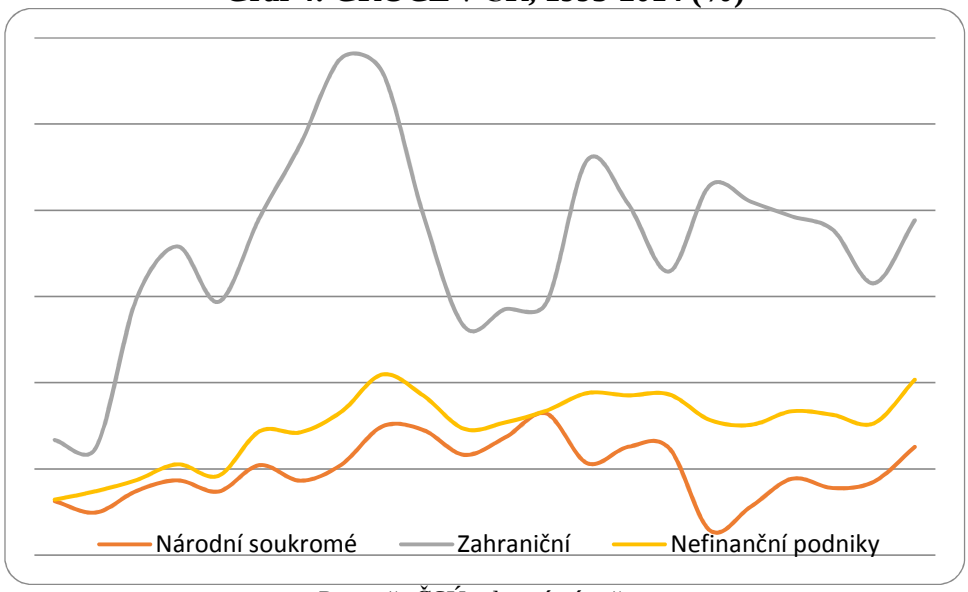
Graf 3: Míra samofinancování investic v ČR, 1993 – 2014 (%)



Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

Vývoj hrubé rentability investovaného kapitálu (před zdaněním) zachycuje graf 4. Sektor nefinančních podniků dosáhl průměrné hodnoty tohoto ukazatele 17,5 %, národní soukromé pak 14,9 %, zatímco podniky pod zahraniční kontrolou dosáhly průměrné hodnoty rentability 28,1 %. Z uvedeného je zřejmé, že podniky pod zahraniční kontrolou v průměru vytvoří z 1 Kč dlouhodobého investovaného kapitálu zisk s hodnotou 0,28 Kč, zatímco národní soukromé podniky jen 0,15 Kč. V případě podniků pod zahraniční kontrolou ve sledovaném období ukazatel rostl v průměru o 2,7 %, zatímco u národních soukromých jen o jedno procento.

Graf 4: GROCE v ČR, 1993-2014 (%)

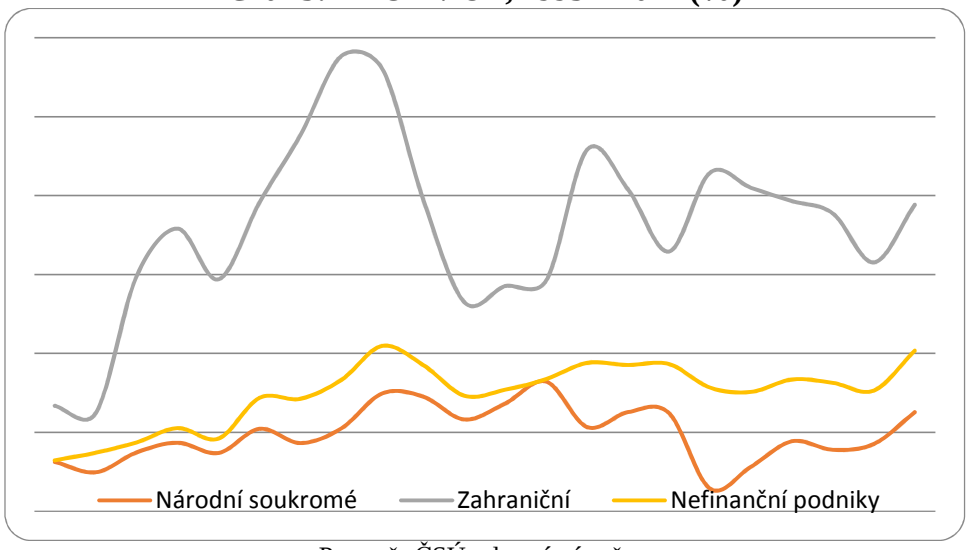


Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

Vývoj čisté rentability vlastního kapitálu (po zdanění) je znázorněn v grafu 5. Sektor nefinančních podniků dosáhl průměrné hodnoty tohoto ukazatele 10,4 %, národní soukromé pak 9,6 %, zatímco podniky pod zahraniční kontrolou dosáhly průměrné hodnoty rentability 20,0 %. Z uvedeného je zřejmé, že podniky pod zahraniční kontrolou v průměru vytvoří

z 1 Kč vlastního investovaného kapitálu zisk po zdanění s hodnotou 0,2 Kč, zatímco národní soukromé podniky jen 0,1 Kč.

Graf 5: NROE v ČR, 1993 – 2014 (%)

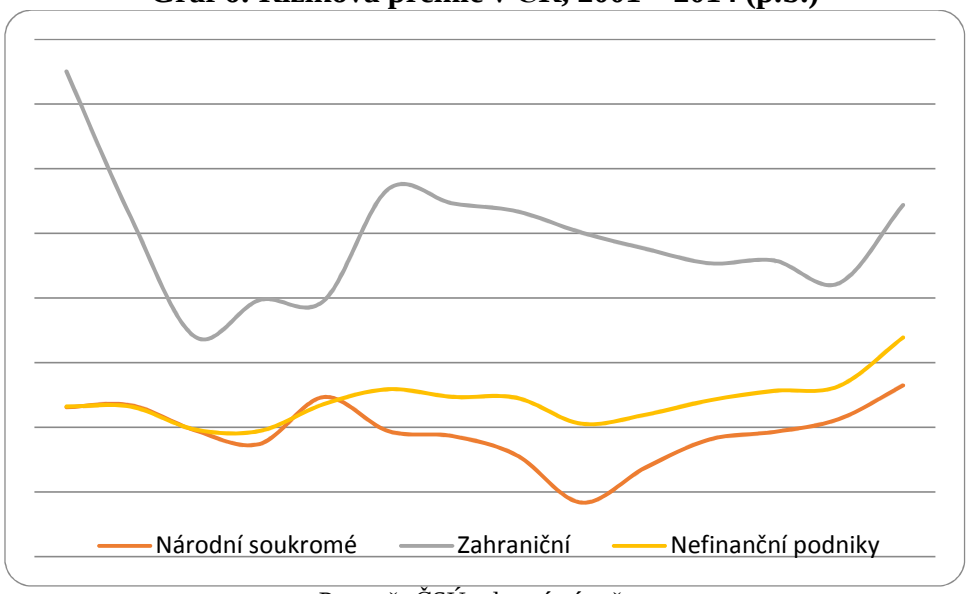


Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

Jak bylo řečeno výše, ukazatel *NROE* by měl dosahovat vyšších hodnot než úroková sazba bezrizikových cenných papírů. Jen tak vložené prostředky do podniků zajistí jejim vlastníkům a akcionářům vyšší výnos, než kdyby své prostředky vložily do nákupu bezrizikových cenných papírů.

Rozdíl čisté rentability vlastního kapitálu (po zdanění) a úrokových sazeb, tedy rizikovou prémii, ukazuje graf 6.[17] Průměrná hodnota rizikové prémie celého sektoru dosáhla ve sledovaném období hodnoty 7,0 %, podniky pod zahraniční kontrolou však nabídly vyšší průměrnou prémii (19,7 %) než národní soukromé podniky (4,6 %).

Graf 6: Riziková prémie v ČR, 2001 – 2014 (p.b.)



Prameň: ČSÚ, vlastní výpočty.

[17] Data jsou prezentována v období 2001 – 2014 z důvodu publikace úrokových sazeb pro ČR až od roku 2001.

5 Závěr

Příspěvek hodnotil chování sektoru nefinančních podniků včetně jeho subsektorů pomocí vybraných poměrových ukazatelů sektorové analýzy. Hodnocení bylo provededno na datech ČR v období 1993 – 2014.

Hodnocení ukázalo, že průměrná výše hrubého podílu na zisku dosáhla za celý sektor téměř 50 %, podniky pod zahraniční kontrolou dosáhly vyšších průměrných hodnot zhruba o 5 p.b., národní soukromé podniky naopak zhruba o 5 p.b. hornších hodnot. Míra samofinancování pak upozorňuje, že až na dvě výjimky u podniků pod zahraniční kontrolou, si podniky nejsou schopny vytvořit dostatečné vlastní zdroje pro krytí hrubých investic a dochází tak k zadlužování podniků.

Z hlediska hodnocení rentability kapitálu dosahují podniky pod zahraniční kontrolou v obou případech vyšších hodnot, dokáží tedy více zhodnocovat jak celkový dlouhodobý investovaný kapitál, tak kapitál vlastní. V případě srovnání zhodnocení vlastního kapitálu s úrokovými mírami bezrizikových cenných papírů je zřejmé, že bylo výhodnější prostředky vložit do podniků z důvodu kladné rizikové prémie. Nicméně v průměru vyšších hodnot dosáhla riziková prémie opět v případě podniků pod zahraniční kontrolou.

Seznam použité literatury:

1. EUROSTAT. (2016): Eurostat Metadata. [Citované 20. 11. 2016]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/EN/nasa_10_nf_tr_esms.htm.

2. HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (1997): *Národní účetnictví*. Praha: Grada Publishing, 1997. ISBN 80-7169-466-5.

3. HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009): *Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky*. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-153-6.

4. HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2012): Economic Crises in the Results of the Non-Financial Corporations Sector in the Czech Republic. In: *Statistika*, 2012, roč. 49, č. 3, s. 4-18.

5. KYSLINGEROVÁ, E. et al. (2007): *Manažerské finance*. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-903-0.

6. LEYTHIENNE, D. – ŠMOKOVÁ, T. (2009): Business profit share and investment rate higher in the EU than in the USA. In: *Economy and finance*, 2009, roč. 28, s. 1-12. [Citované 25. 11. 2016]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5280941/KS-SF-09-028-EN.PDF/84273e80-a461-479a-958b-37216b1bde30?version=1.0.

7. Nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 549/2013 ze dne 21. května 2013 o Evropském systému národních a regionálních účtů v Evropské unii [online]. In: EUR-lex [právní informační systém]. [vid. 20. listopadu 2015]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu

8. POŠTA, V. – NEČADOVÁ, M. (2010): Analýza firem nefinančního sektoru na základě národních účtů. In: *Ekonomika a management*, 2010, roč. 4. č. 4, s. 1-13.

9. RŮČKOVÁ, P. (2015): *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada, 2015. ISBN 978-80-247-5534-2.

Kontakt:
Ing. Tomáš Verner
School of Business Administration in Karvina,
Silesian University in Opava
Univerzitni nam., 1934/3
733 40 Karvina, Czech Republic
e-mail: verner@opf.slu.cz

doc. Ing. Marian Lebiedzik, Ph.D.
School of Business Administration in Karvina,
Silesian University in Opava
Univerzitni nam., 1934/3
733 40 Karvina, Czech Republic
e-mail: lebiedzik@opf.slu.cz

AKTUÁLNE OTÁZKY BEZPEČNOSTNÝCH INFORMAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ V POISŤOVNÍCTVE

Stanislava Veselovská

Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tomášikova 20, P. O. Box 21, 821 09 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: stanislava.veselovska@paneurouni.com

Informačné technológie vo finančných inštitúciách predstavujú dôležité kritérium v konkurenčnom boji. Sú súčasťou úspechu na finančných trhoch, pretože poskytujú informácie o klientovi. Implementácia vhodného informačného systému zabezpečuje dostatok informácií o klientovi, jeho obchodných partneroch a následnú ochranu klienta. Významnou službou, dostupnou na medzinárodnej úrovni, je služba SkyMinder, ktorá umožňuje prístup ku kreditným a obchodným informáciám rôznych spoločností takmer na celom svete.[1]
Kľúčové slová: poisťovníctvo, informácie, informačné technológie, bezpečnosť, implementácia

Information technologies in the financial institutions represent an important criterium within the competition. They are a part of success at the financial markets as they provide information about a client. Implementation of an appropriate information systém assure enough information about the client, its trade partners and a subsequent protection of the client. An important service available at the international level is the SkyMinder, that enables access to the credit and trade information of various companies almost in the whole world.
Key words: insurance, information, information technologies, safety, implementation
JEL: G14, G22, L86

Úvod

V dnešnom svete musia finančné inštitúcie skvalitňovať informačné systémy, aby zodpovedali nárokom klientov. Úroveň poskytovaných služieb značne závisí aj od kvality informačného systému. Dopyt po efektívnejších a modernejších systémoch vyvoláva formovanie konkurenčného prostredia a vznik ďalších finančných, bankových a poisťovacích subjektov. Informovanosťou sa zjednodušuje objavenie nových podnikateľských príležitostí. Informácie o klientoch znižujú riziko obchodovania. Pri zavádzaní informačných systémov sa v organizáciách realizujú rôzne analýzy, ktorými sa vyhodnocuje nutnosť a potrebný typ informačného systému. Na implementáciu informačného systému je potrebné vytvoriť tím, ktorý vypracováva projekt zavedenia systému a realizuje celkovú implementáciu so všetkými krokmi, ktoré sú jeho neodmysliteľnou súčasťou.

1 Informačné technológie vo finančných inštitúciách

Informačný systém môžeme všeobecne charakterizovať ako systém, ktorý nám umožňuje vyhľadať, zbierať a ukladať informácie. Možno ho posudzovať z dvoch hľadísk. Zo širšieho hľadiska je to systém na zabezpečovanie informácií potrebných na riadenie, v užšom

[1] Príspevok je výstupom projektu „Modernizácia a konsolidácia výskumno-vývojovej základne žiadateľa v oblasti finančných bezpečnostných informačných technológií“. Kód projektu: 26230120007

chápaní je to označenie systému programov pre prácu s údajmi. V širšom význame ide o spracovanie, prenos, uchovávanie, zhromažďovanie dát . Z užšieho hľadiska je jeho hlavnou úlohou spracovať údaje, ktoré vo finančnej organizácii vznikajú.[2]

Informačný systém je systém, ktorý tvoria ľudia spolu s technickými a programovými prostriedkami. Slúži na zabezpečenie, zhromažďovanie, prenos, ukladanie, výber, spracovanie, distribúciu a prezentáciu údajov tak, aby bolo možné zabezpečiť dostatok relevantných, presných a správnych informácií v potrebných termínoch a tiež v požadovanej forme.[3] Medzi hlavné úlohy informačného systému patrí integrovanie podnikových procesov a práce zamestnancov s cieľom vytvoriť účinné toky pracovných činností a dosahovať vyššiu produktivitu za nižšie náklady. Údaje sa zhromažďujú pomocou rozličných zariadení a metód a zaznamenávajú sa na pamäťové médiá. Výber dát pre ďalšie spracovanie umožňuje archivovanie dát.

Informačný systém pomáha prepájať všetky vnútroorganizačné útvary finančnej inštitúcie a musí sa vedieť dostatočne prispôsobovať meniacim sa podmienkam na trhu. Informácie sú základom existencie akéhokoľvek rozhodovania sa a ľudskej činnosti.

Informačný systém je integrovanou sústavou informačných zdrojov, technického a programového vybavenia, informačných a komunikačných služieb, organizačných postupov, inštitucionálneho a personálneho zabezpečenia. V súčasnosti je informačný systém charakterizovaný obsahovou rozmanitosťou informačných zdrojov. Na ich tvorbu, implementáciu a prevádzku sa používajú rozdielne metodiky a často aj rozdielne technológie.

Informačný systém sa spravidla vytvára za určitým účelom, ktorému má daný systém slúžiť, prípadne, čo má v určitej oblasti uľahčiť. Informačný systém každej finančnej inštitúcie sa skladá z nasledujúcich nevyhnutných komponentov, a to z technických prostriedkov, programových prostriedkov, organizačných prostriedkov, ľudskej zložky, informačných zdrojov a legislatívy. Pri všetkých informačných systémoch sa stretávame so spoločnými znakmi systémov akými sú vstupy, výstupy, procesy, väzby/vzťahy, určité obmedzenia a cieľ daného systému. Štruktúru systému tvoria jeho prvky, ich vlastnosti, usporiadanie, a teda ich vzájomné väzby.

V praxi ide o plánovanie, komunikovanie, koordinovanie, monitorovanie, kontrolovanie a reportovanie informácií, čiže pracovanie s dôvernými informáciami, za ktoré nesú zodpovednosť špičkoví manažéri jednotlivých oddelení a odborov finančnej inštitúcie, zodpovední za ochranu a bezpečnosť všetkých údajov a informácií.

2 Bezpečnostné informačné technológie v bankách a poisťovniach

Bankový informačný systém i informačný systém poisťovní musí zohľadňovať vzťahy medzi prvkami v prostredí, vytvárať predstavu o vzniku, pohybe a taktiež transformácií údajov a informácií pri finančných operáciách banky alebo poisťovne, t. j. zber, spracovanie, prenos a použitie. Využívajú sa technické a programové prostriedky, ktoré umožňujú bezchybný chod bánk, resp. poisťovní. Ide o štruktúrované dáta, ktoré opisujú napríklad záznamy v databázach a v súboroch, ktoré sa rozlišujú na číselné a nečíselné dáta. Ďalej ide o neštruktúrované dáta, napríklad voľné texty a zaznamenané rozhovory, správy, mapy, články, knihy alebo obrázky.

Informačné zdroje pochádzajú z interného alebo externého prostredia. Interné tvoria elektronické dokumenty, elektronická pošta, rôzne databázy zaznamenávané skúsenosti pracovníkov organizácie, externé sú vlastne komerčné, ktoré sú prístupné aj cez internet, napríklad rôzne knižnice, databázy verejných organizácií, časopisy, alebo databázy, ktoré

[2] McCONNELL (2006)**:** Odhadování softwarových projektů, s. 83.
[3] VYMĚTAL (2009)**:** Informačné systémy v podnicích – teorie a praxe projektování, s. 12.

obsahujú vedecké a odborné informácie, zaznamenávané skúsenosti zákazníkov, dodávateľov, externých zamestnancov a pod.

Dáta vzniknuté z interných a externých zdrojov sa v systémoch ukladajú tam, kde vznikli.[4]

Na zber a ukladanie informácií si treba vopred stanoviť metodiku. Samotná aplikovaná metodika je výsledkom zvolených kritérií, podľa požiadaviek používateľov. Informácie sa prenášajú na miesta, kde sa uložia do súborov a databáz. Na ich uloženie sa najviac využívajú databázy, prípadne zložitejšie štruktúry, ktoré umožňujú následné spracovanie textov. Napríklad pre veriteľov cudzieho kapitálu je veľmi dôležité ručenie. Keďže hodnota dlhodobého majetku je nízka, veritelia si za cudzí kapitál požadujú primerané ručenie, čo sa prejavuje zvyčajne vyšším úrokom. Na posúdenie ručenia zvyčajne veritelia využívajú finančnú analýzu, predovšetkým ukazovatele zadlženosti.[5]

Výstupy zo systémov sa podľa požiadaviek konečného užívateľa distribuujú rôznymi formami, ktorými sú registre, zoznamy a tabuľky obsahujúce dáta a informácie, rôzne mapy a grafy, geografické mapy a navigácie v teréne, analytické štúdie a rôzne iné dokumenty s plnými textami.

Podľa obsahu výstupu sa informačné systémy delia na správy pre manažment, správy na požiadanie, informácie na rozhodovanie, hodnotenia, rady, vysvetlenia, kľúčové informácie na riadenie, strategické plánovanie a rozhodovanie, adresy odkazov, rôzne fakty a súvislosti.

Doručenie výstupov z informačného systému je z hľadiska časového ako výstup vo forme online alebo offline.

Bankové a poisťovacie inštitúcie majú zvláštny predmet podnikania, sú nimi peniaze.

Pri činnosti bankových a poisťovacích inštitúcií sa kladie veľký dôraz na bezpečnosť, stabilitu a ochranu údajov. Informačný systém musí byť k dispozícii oprávneným osobám kedykoľvek a umožňovať získanie informácie o klientovi v čo najkratšom čase.

Bankový informačný systém (BIS) a poisťovací informačný systém (PIS) sa skladá z viacerých častí informačného systému. V menších inštitúciách môže pokryť všetky služby jeden informačný systém, vo väčších inštitúciách sa každá časť resp. každý modul informačného systému zaoberá jednou alebo viacerými príbuznými oblasťami, ktoré sú navzájom prepojené. Tieto moduly sú kľúčovou prioritou každej bankovej a poisťovacej inštitúcie. Aplikácie umožňujú zamestnancom zapisovať a meniť všetky záznamy v banke, resp. poisťovni.

Veľké banky používajú množstvo aplikácií, medzi najznámejšie patria:[6]

MIDAS je účtovný systém vyvinutý prevažne pre bankové inštitúcie. Vykazujú sa v ňom všetky transakcie. Slúži na zaznamenávanie celkového účtovného stavu banky. Ako nadstavbu na neho si banky vyvinuli rôzne interface, v ktorých pracujú zamestnanci na pobočkách pri prepážkach, komunikujú s centrálou a pobočkami navzájom, aj backoffice.

GLOBUS je samostatný systém pokrývajúci väčšinu požiadaviek menších investičných bánk, ktoré vyžadovali množstvo funkcionality, ale nemali obmedzenia z pohľadu výkonnosti. Z tohto pohľadu pokrývali prakticky všetky obchodné oblasti univerzálnej banky: retail treasury, dealingové transakcie vrátane derivátov, investičné bankovníctvo, korporátne a úverové bankovníctvo , vrátane prierezových funkcií – správa

[4] ŠTUDENC, ČIERNA, MACHOVÁ (2005): Uplatnenie informačných technológií vo finančných inštitúciách. s. 641.

[5] DOLEŽAL, ŠNAJDR, BELAS, VINCÚROVÁ (2015): Model of the lean process in the context of unrealized income and loss prevention, s. 92.

[6] Interné materiály komerčnej banky.

dane, automatizácia pohľadávok, správa dokumentov a obrazových informácií, manažerské informácie, risk management, a pod.

BANK_ASSURANCE je kombináciou bankového produktu a poistenia. Vďaka tomuto produktu môže klient vybaviť dve a viac vecí naraz. Sú to poistenia poisťovní, ktoré spolupracujú s bankami. Tým pádom dochádza aj k prepojeniu informačných systémov. Bank_assurance sa najčastejšie využíva pri hypotékach, podobne ako aplikácia APS_HU.

APS_HU aplikácia slúži na riadenie procesu spracovania žiadostí o hypotekárny úver. Zabezpečuje aj automatické vytvorenie zmluvných dokumentov, čím prispieva ku zníženiu chybovosti pri spracovaní žiadostí o hypotekárne úvery ako aj k rýchlejšiemu poskytovaniu hypoték. Poskytuje reporting o behu každej žiadosti podanej v banke.

3 Bezpečnostné informačné technológie v poisťovniach

Informačná bezpečnosť je proces na udržanie si dôvernosti a dostupnosti počas spracovávania, ukladania a prenosov informácií. Informácie musia byť zabezpečené voči zneužitiu. Bez informačných technológií je práca s informáciami nielen neefektívna, ale dnes už aj nepredstaviteľná. Klient si musí byť istý, že peniaze, ktoré zveril poisťovni, a operácie s nimi, sú maximálne bezpečné.

Poisťovňa je povinná zmluvne zaistiť bezpečnosť informácií, ku ktorým má prístup aj tretia strana, čiže externá firma, ktorá je napríklad využívaná formou outsourcingu. Takisto musí zaisťovať projektovanie, implementáciu a prevádzku poisťovne.

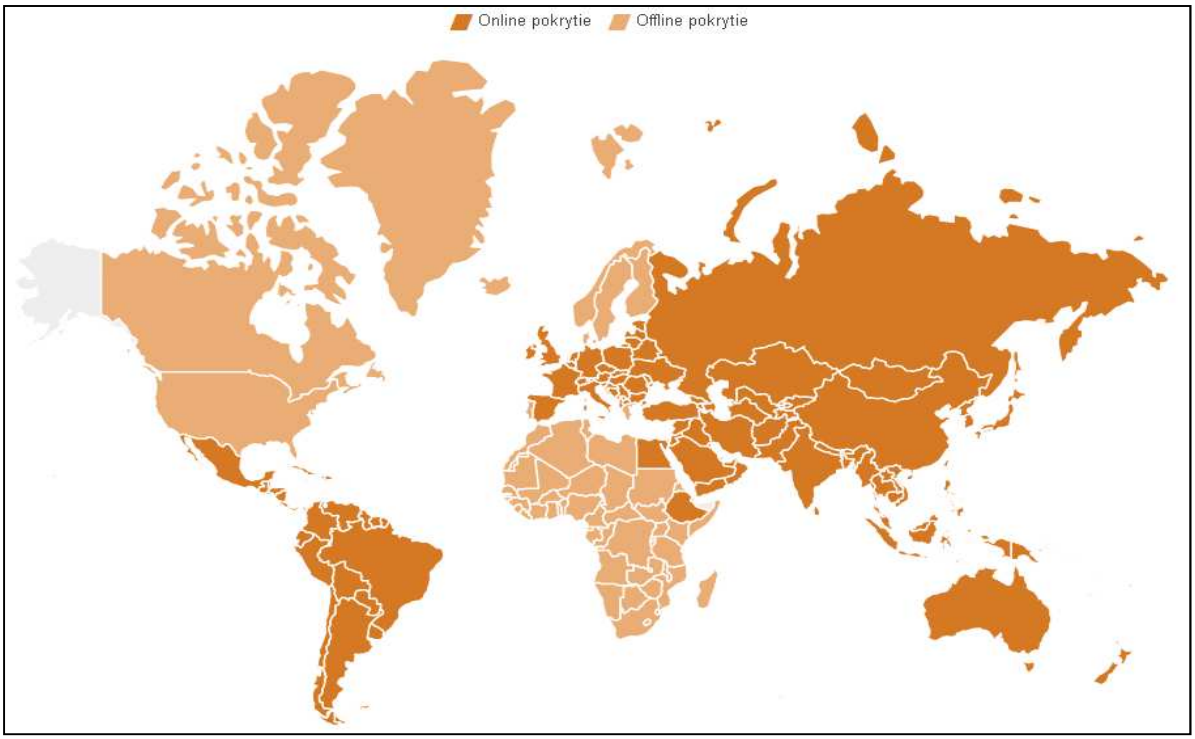
Personálna bezpečnosť, kde by mala poisťovacia inštitúcia znižovať problém ľudského faktora, redukovať omyly, krádeže a podvody ľudí a mať dostatočne informovaný a vyškolený personál, by poisťovňa mala mať vypracované procedúry, či už na chyby a zlyhania softwéru alebo na rôzne podozrenia. Pre bezpečnosť prostredia sa priestory komerčnej poisťovne monitorujú, či vstupujú len oprávnené osoby do zamestnaneckého priestoru. Tým sa predchádza ohrozeniu priestorov pred zneužitím dát.

Je potrebné zabezpečiť spoľahlivú a nepretržitú prevádzku informačného systému z dôvodu nenarušenia poisťovacích alebo bankopoisťovacích obchodov.

Oddelenie bezpečnosti v poisťovni má za úlohu riadiť všetky prístupy osôb k informáciám a službám rôznymi zamedzeniami vstupu a registráciami užívateľov. Každý zamestnanec absolvuje prihlásenie do systému svojim heslom, po následnej identifikácii a autorizácii ho systém pustí k programom. Každý zamestnanec má jedinečný prístup pod svojím nastavením a každý zamestnanec má umožnené prístupy do programov, ktoré ku svojej práci potrebuje. Aktivity treba nepretržite kontrolovať, aby boli dostatočne chránené. Poisťovňa by mala dodržiavať pravidlá, ktoré vyplývajú zo všeobecne záväzných právnych predpisov, zmlúv a štandardov. Na prevádzkovanie bezpečného informačného systému treba mať v neposlednom rade cieľ informačnej bezpečnosti a vedieť štruktúru hrozieb a zraniteľných miest v systémoch.

To, že existujú slabé miesta, je dôsledkom vzniknutých chýb vo vývoji alebo implementácii informačného systému. Základom úspešnej komunikácie a naplnenia cieľov organizácie je správne vyvinutý informačný systém. Hrozbou informačného systému je možnosť využitia zraniteľného miesta v systéme. Hrozby sú výsledkom zámerných útokov alebo nezodpovednosti osoby, ktorá participovala na vývoji, implementácii, testovaní, inštalácii či prevádzke systému. Poisťovne ochraňujú svojich klientov aj tým, že používajú službu SkyMinder. Ide o medzinárodnú službu, ktorá umožňuje prístup ku kreditným a obchodným informáciám o viac ako 200 miliónoch spoločnostiach z 230 krajín a území sveta vo forme reportov. Služba slúži najmä na posúdenie bonity, finančného zdravia a varovných informácií o zahraničných obchodných partneroch. Pomôže poisťovniam okrem iného aj pri zisťovaní informácií o vlastníckej štruktúre preverovaných firiem alebo o ich manažéroch. Reporty služby SkyMinder majú vždy jednotnú štruktúru a sú k dispozícii on-

line, teda okamžite po zadaní objednávky – viď tmavé oranžové polia na mape, alebo off-line, kde je dostupnosť reportu najneskôr do 12 pracovných dní.



Graf 1: Pokrytie službami SkyMinder
Prameň: SkyMinder, (2016): Informácie o zahraničných firmách

Službu SkyMinder využívajú poisťovne prostredníctvom aplikácie Cribis.

On-line reportami zahraničných klientov a firiem je možné získať univerzálny register na preverenie slovenských a zahraničných obchodných partnerov, ktorí sú súčasťou modulu SkyMinder. Zakúpenie prístupu do aplikácie Cribis Univerzálny register sa doporučuje kvôli pravidelnej potrebe kontroly zahraničných partnerov. Off-line reporty poskytujú aj pre ad-hoc preverenie zahraničnej firmy. V prípade off-line reportov sa poskytuje pokročilá investigácia, ktorá zahŕňa dôkladné preverenie danej firmy. Aplikácia aj samotné reporty sú dodávané v anglickom jazyku.

V rámci zabezpečenia kvalitných informácií pre službu SkyMinder pracujú stovky špecialistov po celom svete. Medzinárodný konzultačný tím spracováva s využitím lokálnych informačných zdrojov kvalitné a pravidelne aktualizované reporty o zahraničných firmách.Vďaka službe SkyMinder sú poskytnuté informácie na jednom mieste a v jednotnom formáte. Tým sa šetrí čas zamestnancov poisťovní pri vyhľadávaní informácií o firmách v rôznych a väčšinou ťažko dostupných zahraničných informačných zdrojoch.Služba SkyMinder je integrovaná v prostredí aplikácie Cribis Univerzálny register a zaisťuje svojim klientom dostupnosť reportov o zahraničných firmách na celom svete. Už zo 160 krajín sveta sú reporty o zahraničných firmách dostupné v on-line režime a z ostatných krajín na vyžiadanie do niekoľkých dní.

SkyMinder je medzinárodná služba s celosvetovým pokrytím a on-line dostupnosťou. Umožňuje prístup k finančným, kreditným i obchodným informáciám o firmách z celého sveta vrátane krajín označovaných za daňové raje. SkyMinder slúži najmä na posúdenie bonity, finančného zdravia a varovných informácií o zahraničných obchodných partneroch. Prostredníctvom aplikácie je možné pomocou flexibilného vyhľadávania jednoducho a rýchlo identifikovať hľadanú zahraničnú spoločnosť a vďaka štrukturovanému obsahu reportov uskutočniť potrebné obchodné rozhodnutia vo veľmi krátkom čase. Kvalitu a aktualizáciu reportov o zahraničných firmách zaisťuje tím SkyMinder v spolupráci s lokálnymi poskytovateľmi kreditných informácií v jednotlivých krajinách. Služba SkyMinder je

efektívnym prostredníkom medzi lokálnymi poskytovateľmi reportov a užívateľmi na celom svete.

Záver

Dôležitosť bezpečnosti informačných technológií v poisťovniach a v ostatných finančných inštitúciách kooperujúcich s poisťovňami hrá významnú úlohu v ochrane klientov a spotrebiteľov využívajúcich služby ponúkané na finančných trhoch peňažnými ústavmi.

Keďže postupom času sa zdokonaľujú aj hackeri nabúravaním sa do informačných systémov, je potrebné zdokonaľovať celý bezpečnostný systém, či už v poisťovacom alebo bankovom prostredí a v ostatných obchodných a informačných sférach.

Neustále zvyšovanie bezpečnosti má význam aj pri elektronických distribučných kanáloch pre uchovávanie citlivých informácií. V dnešnej dobe sa už takmer všetko realizuje pomocou počítačov a internetu, rastú požiadavky na finančné inštitúcie, ktoré ponúkajú svoje produkty a služby na svojich internetových stránkach. Klesá význam pobočiek a klienti si môžu vybaviť všetky transakcie z domu. Preto je neustály vývoj nových systémov nevyhnutný. Skvalitnenie celého bankovo-poisťovacieho informačného systému je dôležitým predpokladom na efektívne využívanie moderných informačných systémov.

Zoznam použitej literatúry:

1. DOLEŽAL, J. – ŠNAJDR, J. – BELAS,J. – VINCÚROVÁ, Z. (2015): *Model of the lean process in the context of unrealized income and loss prevention*. In: Journal of International Studies, Vol. 8, No 1, 2015, s. 92. Poland: Vydavateľstvo, rok. ISSN 2306-3483 Online, 2071-8330 Print

2. McCONNELL, S. (2006)**:** *Odhadování softwarových projektů*. Computer Press. 2006. ISBN: 80-251-1240-3

3. ŠTUDENC,V. – ČIERNA, Z. – MACHOVÁ, E. (2005): *Uplatnenie informačných technológií vo finančných inštitúciách.* In: Agrární Perspektivy XIV.: Znalostní ekonomika, Sborník prací z mezinárodní vědecké konference. Česká zemědelská univerzita, Praha. 2005. ISBN: 80-213-1372-2

4. VYMĚTAL, D. (2009)**:** *Informačné systémy v podnicích – teorie a praxe projektování*. Grada. 2009. ISBN 978-80-247-3046-2

5. *Interné materiály komerčnej banky*

6. *Interné materiály komerčnej poisťovne*

7. SKYMINDER (2016): *Informácie o zahraničných firmách.* . [online]. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://www.skyminder.sk/informacie-o-zahranicnych-firmach/

Kontakt:
Ing. Stanislava Veselovská, PhD.
Fakulta ekonómie a podnikania
Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20, P. O. Box 21
821 09 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: stanislava.veselovska@paneurouni.com

SYMPTÓMY KRÍZY KULTÚRNEHO KAPITÁLU EÚ

Marta B. Zágoršeková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: marta.zagorsekova@euba.sk

Cieľom príspevku je skúmanie vplyvu dvoch aktuálnych faktorov − kultúrnej politiky EÚ a migrácie − na hroziacu deštrukciu kultúrneho kapitálu EÚ. Kultúrny kapitál EÚ od Maastrichtskej zmluvy dodnes nebol harmonizovaný. Nejednotná kultúrna politika, vlastne ne-politika EÚ je jednou z príčin krízy kultúrneho kapitálu EÚ. Ďalšou príčinou je vonkajšie ohrozenie *kultúrneho kapitálu* v dôsledku masovej migrácie. Objavili sa nové, nečakané symptómy jeho krízy, ktoré nesúvisia iba s vnútornou mobilitou pracovnej sily, ani s doterajším charakterom kultúrnej diverzity EÚ, ale sa prejavujú ako negatívne následky nejednotnej kultúrnej, migračnej a azylovej politiky EÚ.
Kľúčové slová: sociálny kapitál, kultúrny kapitál, kultúrna politika EÚ, migrácia

The aim of this paper is to research the impact of two emerging factors on the imminent destruction of EU's cultural capital: migration and EU's cultural policy. Since the adoption of the Maastricht Treaty, EU's cultural policy has been excluded from the harmonization process. Its implementation is fully within the competence of individual member states. This is the reason why the integration process of EU's cultural capital has been stagnating. The current mass migration constitutes another factor threatening the above integration process. The pressure of massive migration waves on EU's external borders has, however, shown that the cultural and internal policy of member states was not ready to face an external threat against Europe's cultural capital. New and unexpected symptoms of its crisis have emerged, unrelated to both the internal mobility of workforce and the current character of EU's cultural diversity, appearing as negative consequences of EU's disjoined cultural policy.
Key words: cultural policy, cultural capital, migration, identity
JEL: Z19

K otázke sociálneho a kultúrneho kapitálu Európskej únie.

V súčasnej odbornej literatúre a médiách za ostatných desať rokov, a hlavne dnes pod hrozbou terorizmu a masovej migrácie, prebieha horúčkovitý politický i teoretický diskurz o tom, ako chrániť kultúrnu identitu Európskej únie a jej intelektuálny kreatívny potenciál pred hrozbou masovej migrácie.[1] Medzi atribúty európskej identity nepochybne patrí jej *sociálny a kultúrny kapitál. Sociálny kapitál* EÚ predstavuje funkčný systém jej politického, ekonomického a kreatívneho potenciálu vyplývajúceho na jednej strane z akumulácie tohto kapitálu na úrovni členských štátov, na druhej strane jej integrácie na nadštátnej úrovni. Hlavným nástrojom perspektívy nadštátnej integrácie sociálneho kapitálu únie nie sú iba jej

[1] DIVINSKY, B.(2005): *Zahraničná migrácia v Slovenskej republike. Stav, trendy, spoločenské súvislosti.*Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung a Výskumné centrum Spoločnosti pre zahraničnú politiku, n. o. s. [17]; HIRTLOVÁ, P. – LIĎÁK, J. – SRB, V. (2008): *Mezinárodní migrace v evropském kontextu.* Nezávislé centrum pro studium politiky, o. s. ISBN 978-8O-86879-16-1.

inštitucionálne nástroje a voľný pohyb pracovnej sily, osôb a ekonomického kapitálu, ale hlavne dosiahnutie vzájomnej interferencie medzi jej multikultúrnym kapitálom.[2]

Kultúrnym kapitálom EÚ je jej pluralita hodnotových preferencií reprezentujúcich morálne, náboženské, intelektuálne a mentálne tradície jednotlivých národov a etník žijúcich na území členských štátov. Akumulácia *kultúrneho kapitálu* v zmysle všetkých doterajších dohovorov medzi členskými štátmi únie však stále prebieha prevažne na území členských štátov, lebo kultúrna politika EÚ bola vyňatá z procesu harmonizácie európskej legislatívy.[3]

Z hľadiska obidvoch druhoch uvedeného kapitálu však treba konštatovať, že ich musíme ponímať ako vzájomne spojené faktory akumulácie a vývoja inovačného potenciálu Európskej únie. Problém je v tom, že z kompetencie členských štátov v zmysle integračnej agendy „unikla" pracovná sila, ale problematika jej kultúrou podmienenej *identity* zostala v právomoci jednotlivých členských štátov. Tento rozpor sa reálne prejavuje v tom, že od migrujúcej pracovnej sily jednotlivé štáty vyžadujú adaptáciu na vlastné podmienky, hlavne pokiaľ ide o komunikačný jazyk, vzdelanie, ale už menej si všímajú aký je ich kultúrny vklad do multikultúrnej únie. Vidíme v tom prejav novej formy hegemonistického etatizmu, respektíve dominanciu mocenskej inštitúcie nad občianskou spoločnosťou. V roku 2009 síce bola prijatá spoločná smernica o ochrane utečencov žiadajúcich azyl v niektorom členskom štáte[4], v tom istom roku vznikol aj EASO a Štokholmský program priorít EÚ pre roky 2010 – 2014, ale praktický rozhodovací proces o azyl zostal v rukách členských štátov. A dnes zisťujeme, že zachovanie jednotnej únie ohrozuje aj táto nejednotná azylová politika.

Dilema medzi inštitucionalizovanou formou integrácie a sociálnou formou je hlavne v tom, že inštitúcie sú v rukách štátov, respektíve spoločných politík, zatiaľ čo občianska spoločnosť sa denno-denne utvára na základe liberálnych slobôd a práv. Z principiálneho hľadiska pre otvorenú občiansku spoločnosť nemôže byť kľúčovou otázkou riešenie vzťahu majorita - minorita, ale snaha o to, aby sa občianska spoločnosť rozvíjala na základe deliberatívnej demokracie a politickej tolerancie multikulturalizmu. Samozrejme, tradičné korene europocentrizmu aj dnes ovplyvňujú postoje Európanov voči iným kultúram, preto nemožno očakávať, že Európania sa budú prispôsobovať novým prvkom v živej štruktúre kultúrnej diverzity únie, ale práve naopak, prispôsobovanie, ba až asimilácia sa očakáva od imigrantov.

Následkom týchto postojov je, že nedochádza k takej inklúzii imigrantov, ktorá by umožnila ich participáciu na akumulácii európskeho sociálneho a kultúrneho kapitálu na lokálnej, štátnej alebo celoeurópskej úrovni. Lebo z hľadiska pracovných pozícií, ktoré sa ponúkajú azylantom a imigrantom ide prevažne o spoločensky i ekonomicky najnižšie hodnotené práce v rezorte služieb ako sú upratovači, čašníci, vodiči, pomocný personál v supermarketoch, skladoch a pod. Iba výnimočne sa stáva, že mladí a vzdelaní muži získajú možnosť participovať na kreatívnom hospodárskom rozvoji únie. O pracovných pozíciách imigrujúcich žien, ktorých počet sa ustavične zvyšuje, ani nehovoriac.

---

[2] WENDEN de, C. W. (česky 2016): Nové konfigurace mezinárodníchmigrací. In: SITEK, P. (ed.): Pohyb a začlenení. Praha: SLON. EK: Managing the refugee crisis: State of Play of the Implementation of the Priority Actions under the European Agenda on Migration. [14. 10. 2015]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/proposal-implementation-package/docscommunication_on_eam_state_of_play_20151O14_en.pdf>;

[3] EUROPA: The Schengen Area and Cooperation [online]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=URISERV:133020&from=EN>; BBC: *Migrant krizis:* EU's Juncker announces refugee quota plan [online] (27. 2. 2016). Dostupné na internete: http://www.bbc.com/news/world-europe-34193568 >

[4] UNHCR v SR: *Azyl v EÚ.* [online, cit. 13. 2. 2016] <http://www.unher-centralrurope.org/sk/co robíme/zabezpecenie-pravnej-ochrany/azylova-politika-europskej-unie.html>

Medzi negatívne následky nejednotného riešenia otázky imigrujúcej pracovnej sily patria aj hospodárske konzekvencie. Ako na to upozornila Eva Jančíková ročne z EÚ odchádzajú milióny EUR do pôvodných krajín migrantov v podobe remitencií.[5]

Môžeme konštatovať, že sme svedkami rýchleho procesu prehlbovania nerovnomernosti akumulácie tak *ekonomického* ako aj *sociálneho* a *kultúrneho kapitálu* Európskej únie. Aktuálnym prejavom tohto fenoménu je súčasná kríza vyvolaná masovou imigráciou nielen „pracovnej sily", ale státisíce rodín, dospelých i maloletých osôb atakujúcich vonkajšie hranice únie. V tomto procese sa v plnej miere ukazujú následky nejednotnej kultúrnej politiky Európskej únie a jej kauzálnej prepojenosti na migračnú a azylovú politiku členských štátov.

Z hľadiska pôvodnej filozofie voľného pohybu pracovnej sily sa predpokladalo, že problémom bude otázka jej kvalifikácie. Dnes vidíme, že táto otázka je iba vrcholom ľadovca fundamentu identity únie. Zisťujeme, že zásadnou otázkou nie je sám fakt vnútornej, či vonkajšej difúzie pracovnej sily, lebo z demografického i ekonomického hľadiska únia je síce schopná absorbovať a využiť aj istý (dnes nevieme aké kvantum) mimoeurópsky príliv pracovnej sily. Lenže v súčasnosti nejde iba o proces medzinárodnej difúzie pracovnej sily ako takej. Z antropologického hľadiska, samozrejme, človek nie je iba subjektom, či iba nositeľom pracovných schopností a zručností. Nie je iba *homo economicus.* Je sociálnou a kultúrotvornou bytosťou v rámci jestvujúcich spoločenských, ekonomických a politických vzťahov. Preto pojem pracovnej sily nemožno redukovať iba na jej schopnosť tvorby ekonomického kapitálu, ale musíme brať do úvahy celý komplex sociálnych a kultúrnych faktorov určujúcich identitu a kompetencie pracovnej sily. Zložitý systém týchto sociálnych a kultúrnych faktorov vyjadrujeme pomocou dvoch pojmov − *sociálny kapitál* a *kultúrny kapitál.* Sociálny kapitál determinuje okrem hospodárskych faktorov celý systém sociálnych vzťahov a inštitúcií, kultúrny kapitál je podmienený faktormi hodnotových preferencií tvoriacimi identitu jednotlivcov a sociálnych skupín.

Je dôležité si uvedomiť, že v globálnom medzinárodnom procese pohybu pracovnej sily, investícií a finančného kapitálu *sociálny kapitál* je tým faktorom, ktorý určuje charakter štátu a pôsobí vo vnútri daného systému štátu.[6] Zatiaľ čo *kultúrny kapitál* migrujúca pracovná sila prenáša na globálny alebo regionálny trh práce. Preto z hľadiska skúmania atribútov migrujúcej pracovnej sily je hlavným problémom to, že migranti svoj pôvodný sociálny kapitál nemôžu prenášať so sebou na nové územie, lebo jeho podstata spočíva v tých sociálnych a ekonomických vzťahoch, ktoré sa vytvorili a boli inštitucionalizované v ich pôvodnej vlasti. Sociálny kapitál vzniká a akumuluje vo vnútornom systéme štátu v rámci jeho politických, hospodárskych a sociálnych inštitúcií. Tento inštitucionálny systém migrujúca pracovná sila nemôže so sebou vyviesť na územie hostiteľského štátu, kde získala azyl alebo plné občianstvo. Čo však pracovná sila prenáša so sebou v procese migračného pohybu z jedného štátu do druhého štátu je jej *kultúrny kapitál.* V nasledujúcom texte preskúmame niektoré, podľa nášho názoru, hlavné funkcie *kultúrneho kapitálu*, aby sme pomocou teoretickej analýzy verifikovali naše tvrdenie, že proces akumulácie kultúrneho kapitálu EÚ a jeho rozvoj v súčasnosti ohrozujú uvedené faktory − nejednotná kultúrna a migračná politika únie a mimoeurópsky masový nápor imigrácie.

Kultúry národov a ich civilizačné výdobytky pôsobia v medzinárodnom procese ako potenciálne zdroje inovácií a kreativity, ale aj ako zdroje globálnej transformácie *kultúrneho kapitálu* štátu. Diverzita *sociálneho kapitálu*, ktorú vyvolal proces globalizácie, je určujúcim

---

[5] JANČÍKOVÁ, E.: *Vplyv remitencií na rozvoj ekonomík.*[online] In: ALMANACH: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. Pozri: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/almanach/A2014-1.pdf>

[6] FUKUYAMA, F. (2005): *Veľký rozvrat. Ľudská prirodzenosť a opätovné nastolenie spoločenského poriadku.* Bratislava: AGORA, s. 287-288.

faktorom nerovnomerného vývoja štátov a zároveň činiteľom prehlbujúceho sa rozporu medzi ekonomickými a kultúrnymi záujmami štátov a iných aktérov v medzinárodných procesoch, ktoré sa nevyhnutne odrážajú aj na úrovni Európskeho spoločenstva. V európskom projekte sa predpokladalo, že pomocou spoločných inštitúcií bude možné odstrániť nežiaduce negatívne následky nerovnomerného vývoja sociálneho kapitálu medzi zakladajúcimi členmi únie a postkomunistickou politikou poznačenými novými členmi. Takým boli politiky zakladajúcich štátov ohľadom akceptácie pracovnej sily pochádzajúcej z územia nových členských štátov. Dnes mimoeurópska masová imigrácia túto otázku úplne zatlačila do úzadia.

Pričom otázka nerovnomernosti akumulácie *kultúrneho kapitálu* sa vlastne neriešila, lebo kompetencie týkajúce sa kultúrneho kapitálu zostali členským štátom a ich diferencovanej vnútornej imigračnej a azylovej politike. Ako sme ukázali vyššie objektívna subordinatívna závislosť kultúrneho kapitálu od sociálneho kapitálu vyžaduje, aby pôsobenie týchto faktorov bolo riešené z hľadiska ich interferencií. To, že nedošlo k európskej koordinácii týchto vnútorne spojených faktorov, má dnes za následok nielen nerovnomernosť akumulácie kultúrneho kapitálu EÚ, ale aj chaotickú nejednotu v imigračnej a azylovej politike členských štátov pri riešení akútneho masového prílivu neeurópskeho kultúrneho kapitálu.

1. Otázka kultúrneho kapitálu migrujúcej pracovnej sily

Zdrojom transformácie sociálneho kapitálu v tradičnom spoločenskom systéme štátov väčšinou boli civilizačné, ekonomické a technologické inovácie. Ale v súčasnosti aktérom zmien pracovnej morálky, vzorov správania a hodnotových preferencií, sa stala migrujúca pracovná sila, ktorá prichádza na územie tradičných štátov buď preto, že štáty majú eminentný záujem o pracovnú silu z medzinárodného prostredia, alebo ako štátom nie veľmi vítaní imigranti. Na jednej strane treba brať do úvahy, že migrujúca pracovná sila sa v súčasných globálnych procesoch stala aktérom difúzie medzikultúrnych vzťahov, ale na druhej strane aj fakt, že jej stimulom nie je vízia zmeny vlastného kultúrneho habitu, ale hlavne motív bezpečnosti a lepšieho uspokojovania svojich životných potrieb. Tieto motívy nijako nevylučujú zachovanie pôvodnej kultúrnej identity. Práve táto identita, jazyková a hlavne náboženská, môže slúžiť ako virtuálny most medzi hosťujúcim a pôvodným štátom. V prípade aktérov sfanatizovaného terorizmu ide o veľmi nebezpečný most.

Medzikultúrna difúzia napokon nevyhnutne vyžaduje, aby domáca i migrujúca pracovná sila vytvorili istú kohéziu ako predpoklad ekonomického rozvoja a sociálnej stability. Avšak na stabilitu a integritu sociálneho kapitálu diverzita kultúrneho habitu pracovnej sily má kauzálny vplyv, lebo tak imigrujúca ako aj domáca pracovná sila sa snaží svoje kultúrne preferencie a habitus naďalej v zmenených podmienkach sociálnych vzťahov udržiavať.

Francis Fukuyama tvrdí,[7] že v USA medzi rokmi 1960 – 1990 došlo k „veľkému rozvratu“ sociálneho kapitálu. Enormne narástla kriminalita, dochádzalo k rozvratu rodín a ľudia prestali dôverovať inštitúciám. Tieto javy , podľa môjho názoru, sme mohli pozorovať aj v regióne Strednej Európy po rozpade bipolárneho systému. Na transformácia režimu z totality na demokraciu, z neslobody na slobodu, sociálny kapitál v bývalom Československu, Maďarsku, Poľsku nebol pripravený.

Napriek relatívne vysokej kvalifikácie pracovnej sily konzervatívne tradície brzdili jej schopnosť pozitívne sa zapájať do európskych procesov. Privatizácia viedla k enormnému zvýšeniu hospodárskej kriminality. Liberalizácia – viedla k návratu k extrémnym formám

[7] FUKUYAMA, F.: c. d., s. 288.

etnocentrizmu, ku kríze vzťahu medzi etikou a politikou, ako aj k rozvratu dôvery v demokratických inštitúciách.[8]

Ak uznávame, že hlavným znakom európskej identity je rozmanitosť západnej tradície na území EÚ, tak si musíme položiť otázku, kde sú limity tejto rozmanitosti a či si vôbec želáme tieto limity stanoviť bez toho, aby sme narušili existujúci demokratický a liberálny systém EÚ. Je zrejmé, že ako náhle by sme striktne stanovili limity rozmanitosti naša politika prístupu k riešeniu migračnej krízy už nebude demokratická a liberálna („Chceme len kresťanov!"), ale xenofóbna a netolerantná. K riešeniu tejto politickej a etickej dilemy môže prispieť hlbšie poznanie funkcií kultúrneho kapitálu EÚ a skúmanie faktorov, ktoré jeho akumuláciu a udržateľnosť stimulujú, respektíve brzdia.

Téza, že kultúrnu identitu únie ohrozuje deštrukcia jej *kultúrneho kapitálu* teda vyplýva jednak z uvedenej dilemy a jednak z neriešenia kultúrnopolitickej agendy EÚ. Ako sme konštatovali vyššie imigranti nereprezentujú iba akúsi čistú pracovnú silu, ale prinášajú so sebou z pôvodnej vlasti to, čo je objektívne možné vyviesť, to, čo tvorí ich osobnú, rodinnú a skupinovú mentalitu, tradíciu a náboženstvo, čiže svoj *kultúrny kapitál* a svoje hodnotové preferencie. Musíme brať do úvahy aj fakt, že v tradičnom systéme hodnotových preferencií mnohých mimoeurópskych imigrantov, hlavne islamskej náboženskej proveniencie, nie je na prvom mieste iba čistý ekonomický motív, ale aj koránsky imperatív zaväzujúci veriacich, aby všade vo svete participovali na adorácii islamu. Hoci sa v súčasnej politickej rétorike zaužívali výrazy ekonomickí migranti, utečenci a azylanti, opodstatnenosť týchto termínov je redukovaná iba na aktuálny potrebu selekcie a redukcie masovej imigrácie. Z hľadiska nášho skúmania toto rozlíšenie je irelevantné, lebo svoj *kultúrny kapitál* prinášajú na územie hostiteľského štátu všetky tieto skupiny imigrantov.

V súčasnej masovej vlne imigrácie do EÚ musíme predovšetkým skúmať spôsoby prepojenosti faktorov − ekonomického prínosu prílivu pracovnej sily a jej *kultúrneho kapitálu.* Zatiaľ čo ekonomický efekt prílivu novej pracovnej sily možno očakávať v relatívne krátkom časovom horizonte, konzekvencie pôsobenia *kultúrneho kapitálu* imigrantov sú dlhodobé a ťažko merateľné. Pričom za pozitívny prínos by sme mohli pokladať mieru ich integrácie do plurality kultúrneho kapitálu EÚ a za negatívum prenos niektorých fundamentalistických preferencii ich kultúrneho kapitálu, ako je fanatizmus, extrémizmus a nebezpečenstvo ozbrojeného terorizmu džihádistov.

Z hľadiska teoretického skúmania týchto javov je prvom rade dôležité rozpoznanie špecifickosť funkcií a atribútov *kultúrneho kapitálu*. Táto problematika sa dnes stala mimoriadne aktuálnym predmetom západných kongnitívnych a sociálnych vied, lebo sa ukazuje, že naše poznatky často zaostávajú za dynamickým vývojom transkultúrnych a multikultúrnych procesov v globálnom i regionálnom priestore. Ako na to poukázal Attila Fábián „V tradičných základoch vied o kultúre, ktoré vznikli v 18. a 19. storočí sa problémy kultúry skúmali nezávisle od ekonomických otázok. Ani klasická sociológia nepovažovala za potrebné skúmať profesné charakteristiky a identity v kontexte s poznatkami ekonomických vied. Tento kontrast medzi vedami o kultúre, sociálnymi vedami a ekonomickými poznatkami bol typický pre tradičné chápanie. (.....) Prvý signifikantný paradigmatický obrat nastal v 19. storočí, keď sa začala rozvíjať empirická teória kultúry..." Attila Fábián upozorňuje na súčasnú potrebu kapitalizácie kultúry. Tvrdí, že „kultúrne produkty a služby dnes predstavujú jednu z najrýchlejšie rastúcich častí svetovej ekonomiky. (...) rozvoj kultúrnej ekonomiky (*cultural economy)* okrem tradičných cieľov kultúrneho rozvoja a ekonomickej

[8] Pozri podrobnejšie: ZÁGORŠEKOVÁ, M. a kol. (2013): *Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál.* Vydavateľstvo EKONÓM.

konkurencieschopnosti, je dnes atraktívnym zdrojom generovania zisku.“[9] Kultúrny kapitál A. Fábián poníma v kontexte s názorom Richarda Floridu ako súčasť sociálneho kapitálu a kreatívnej ekonomiky.[10]

Iní autori funkcie *kultúrneho kapitálu* v odbornej literatúre vymedzujú buď z hľadiska funkcionalistickej kultúrnej antropológie[11] alebo z hľadiska inštitucionalizmu.[12] Samozrejme, rozdiely medzi týmito konceptmi nie sú absolútne, ale iba paradigmatické, lebo v konečnom dôsledku funkcie *kultúrneho kapitálu* predstavitelia oboch konceptov sa usilujú interpretovať komplexne.

Iniciátorom funkcionalistického teoretického pojmu *kultúrneho kapitálu* bol francúzsky sociológ Pierre Bourdieu, kto charakteristické znaky tohto fenoménu odvodil z výsledkov sociologického skúmania správania sa podľa skupinových vzorov.

Bourdieu sa domnieval, že obidva pojmy môžu slúžiť na kauzálne vysvetlenie stimulov a stratégií ľudského správania sa v rámci sociálnych skupín. Skúmal tie skupinové vzťahy, ktoré ich členovia vnímajú ako nástroje sociálnej inklúzie a sociálnej adaptability. Skupinové determinanty charakterizoval z hľadiska odlišnosti spoločenského a symbolického priestoru ľudskej činnosti. Predpokladal, že spoločenský priestor vzhľadom na konkrétne životné podmienky sa ustavične mení, teda je diskontinuitný, zatiaľ čo symbolický priestor udržiava kontinuitu a je prameňom habitu členov danej sociálnej skupiny. Ku kontinuite tohto symbolického priestoru prispieva to, že jednotlivci svoj kultúrny habitus (mentálne vzory a identity) počas svojho biodromálneho a sociálneho vývoja objektívne nemôžu eliminovať, môžu ho iba vrstviť a rozvíjať z hľadiska vonkajších podnetov.

Podľa tohto autora vzťahy v symbolickom priestore udržiavajú inštitúcie, ktorých štruktúra a systémové funkcie sú všade rovnaké. Diferenciácie vyplývajú hlavne z faktu akú pozíciu zaujíma daná skupina v rámci systémových vzťahov v tomto symbolickom priestore. “Sociálny priestor vyzerá tak, že aktéri alebo skupiny sú v ňom rozmiestnené podľa pozícií stanovených štatisticky na základe dvoch princípov diferenciácie, ...ekonomického kapitálu a kultúrneho kapitálu.“[13] Priestor ako celok rôznych koexistujúcich pozícií, vonkajších jedna voči druhej, svojou vzájomnou exterioritou, svojim vzájomným vzťahom blízkosti, či vzdialenosti, svojim usporiadaním determinuje sociálne a kultúrne funkcie.

Pre úplnosť treba konštatovať, že ideové zdroje funkcionalizmu pochádzajú z Durkheimovej[14] sociologickej školy, podľa ktorej spoločnosť je sebaregulujúci integrovaný systém fungujúci nezávisle od psychiky jednotlivcov. Kým začiatkom 20. storočia sa táto myšlienka stala účinným podnetom rozvoja pozitívnych vied o kultúre a dôrazom na skúmanie reálnych vzťahov pomáhala prekonať rôzne špekulácie v tejto oblasti, dnes vieme, že na poznanie zložitých medzikultúrnych procesov už nestačí. Zisťujeme, že otázka poznania habitu a kultúrnej mentality sociálnych skupín nie je iba úlohou sociálnych vied rozvíjaných

---

[9] FÁBIÁN, A.(2011): *Cultural Economy, Creative cities, and Tolerance. In: Contemporary Issues of World Economics and Politics*, BRATISLAVA: Vydavateľstvo EKONÓM. ISBN 978-80-225-3172-6.

[10] FLORIDA, R. (2003): *The Rise of the Creative Class*, New York: Basic Books.

[11] LEHMANNOVÁ, Z. a kol. (2010): *Paradigma kultúr.* Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s. r. o. ISBN 978-80-7380-297-4. KYMLICKA, W. (2001): *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizeship.* New York: OXFORD University Press Inc. ISBN 0-19-924098-1.

[12] HABERMAS, J. (1992): *Citizenshand National Identity: Some Reflections on the Future of Europe.* In: Praxis International roč. 12, č. 1, s. 1-19. GLAZER, N. (1997) *We Are ALL Multiculturalists Now.* Mass. Cambridge: Harvard University Press. BORDIEU, P. (1998): *Teorie jednání.* Praha: KAROLINUM . ISBN 978-80-7184-518-8.

[13] BOURDIEU, P. (1998): *Teorie jednání. Praha: Karolinum, s. 13.(Podľa českého prekladu do slovenčiny preložila M. B. Z.).*

[14] DURKHEIM, Émile (1858 – 1917), zakladateľ štrukturálne funkcionalistickej sociologickej školy. Pozri: *Pravidlá sociologickej metódy*.

v rámci vnútornej vedeckej kapacity štátov, ale k jeho dosiahnutiu je nevyhnutný medzinárodný a interdisciplinárny prístup.

Dnes ešte nevieme komplexne skúmať nielen objektívne príčiny migrácie, ale ani charakter a následky novej vlny migrujúceho kultúrneho kapitálu. V skutočnosti to vedie k tomu, že autori skúmajúci tento proces, sú nútení k mnohým improvizáciám a úsudkom, ktorých podenková platnosť sa končí západom slnka. Svedčí o tom, okrem iného, aj to, že jednotlivé štáty únie uplatňujú svoju vlastnú migračnú politiku nezávisle od spoločných záujmov únie. Štáty ako Grécko, Taliansko, Rakúsko, Maďarsko, Slovensko a ďalšie opätovne zaviedli kontroly a zábrany nielen na vonkajších hraniciach únie, ale aj na vnútorných medzištátnych hraniciach únie, čo predstavuje akútny symptóm rozpadu schengenského systému.

Hrozbu prehlbovania nerovnomernosti vývoja kultúrneho kapitálu EÚ predstavuje aj nárast zločinnosti spojenej s pašeráckymi prevádzačmi migrantov, humanitárna kríza a zhoršovanie sociálnych podmienok tradičných etnických menšín členských štátov. Zatiaľ síce platí všeobecné heslo *E pluribus unum*, pomocou ktorého si predstavujeme možnosť efektívneho sociálneho i ekonomického spolužitia väčšinových i menšinových etnických skupín, ale toto heslo je v aktuálnych politických postojoch čoraz viac zamlčované. Pre tradičné etnické menšiny únie toto heslo predstavovalo možnosť ich demokratickej participácie na všetkých úrovniach moci a vývoja Európskej únie. No dnes ešte nevieme predikovať aké zmeny doterajšieho statusu menšín prinesie súčasná imigrácia nových menšín. Predvídateľná je iba reálna možnosť rozšírenia etnickej diverzity, avšak nejednotná politika štátov únie v otázke uznania statusu menšín zrejme bude mať za následok, že niektoré členské štáty (napríklad Nemecko) uznajú statusové práva arabsky hovoriacim menšinám, iné nie (napríklad Slovensko alebo Maďarsko). A vzhľadom na neharmonizovanú kultúrnu politiku únie, dnes si ťažko možno predstaviť, že členské štáty sa dohodnú na rovnakých pravidlách integrácie arabsky hovoriacich menšín, ktoré sa budú vytvárať zo skupín legálnych imigrantov.

V každom prípade však dôraz kladený na poznanie funkcií *kultúrneho kapitálu* umožňuje prehĺbiť skúmanie rozsiahleho systému vzájomne závislých ekonomických, náboženských, komunikačných, kreatívnych a bezpečnostných aspektov regionálnej i globálnej mobility pracovnej sily.

Paradigma inštitucionalizmu sa odlišuje od funkcionalistického konceptu *kultúrneho kapitálu* v niekoľkých významných bodoch.

Predovšetkým v tom, že inštitúcie (prirodzené, vzdelávacie, vedecké, náboženské alebo mocenské) sú vnútornou súčasťou sociálneho kapitálu štátu, ktorému je daný *kultúrny kapitál* subordinovaný. Teda z hľadiska rozsahu potenciálu, kompetencií a funkcií *kultúrneho kapitálu* štát je tou inštitúciou, ktorá mocensky intervenuje do týchto procesov.

Príkladom sú štátom regulovaný status komunikačných jazykov na svojom území, štátom regulovaná diplomacia, štátom regulované uznanie a podpora menšinových kultúr, štátom regulovaná migračná a azylová politika, štátom regulovaný rozvoj vedeckého výskumu a vzdelávania, štátom regulovaný systém kreatívneho priemyslu a inovatívnej tvorby atď.

Hoci tieto regulatívy v demokratickom a liberálnom štáte nie sú ideologické, no tvrdou silou môžu pôsobiť na rozvoj *kultúrneho kapitálu* prostredníctvom ekonomických, hlavne finančných nástrojov.

Na druhej strane výhodou inštitucionalistického chápania *kultúrneho kapitálu* je, že neobmedzuje jeho funkcie iba na individuálne alebo skupinové habity, ale ho začleňuje do celého sociokultúrneho systému, ktorého je prirodzeným atribútom.

V tomto inštitucionalistickom zmysle teda nemožno *kultúrny kapitál* štátu interpretovať iba z hľadiska jeho difúzií, ako nejaký tranzitujúci artikel, ale iba v zmysle

reprezentácie kultúrnych preferencií sociálnych skupín, respektíve ako ich preferovaný symbolický systém. Z tohto hľadiska funkciou sociálnych a kultúrnych inštitúcií štátu je ochrana statusu kultúrneho kapitálu. Ale skutočnosť, že kultúrny kapitál netvoria iba intelektuálne alebo virtuálne hodnoty a symboly štátu, ale aj konkrétne habity jednotlivcov a sociálnych skupín, umožňuje únik, či tranzit časti tohto kapitálu štátu do globálneho medzinárodného prostredia alebo na územie iného štátu.

Aj v súčasnej odbornej literatúre sa akceptuje definícia pojmu habitu, ktorý vytvoril Pierre Bourdieu. Mnohí súčasní autori však výraz *habitus* nahrádzajú pojmom *identita*, ale sémantického i pragmatického hľadiska oba pojmy reprezentujú rovnaké ponímanie charakteristiky kultúrnej inklúzie sociálneho subjektu. Podľa Pierra Bourdieua „ subjekty sú v skutočnosti konajúce a hlavné aktéri, obdarené praktickým zmyslom (...), totiž prijatým systémom preferencií, princípov videnia a triedenia (...), trvalých poznávacích štruktúr (...) a schém činností, podľa ktorých sa orientuje vnímanie situácie a príslušná odpoveď. Týmto praktickým zmyslom pre to, čo treba urobiť v danej situácii (...) je práve habitus.[15] Podľa nášho názoru rozdiel medzi pojmami identita a habitus je v tom, že Bourdieu habitus poníma ako aktívny nástroj rozhodovania a konania, zatiaľ väčšina súčasných autorov pojem *identity* používa v zmysle stabilného sociálneho a kultúrneho kódu osoby. Ak habitus je aktívnym nástrojom rozhodovania, tak Bourdieua z tejto tézy vyvodzuje, že štát pomocou svojich politických nástrojov intervenuje práve do tohto procesu rozhodovania. „Stát je vyústěním procesu koncentrace různých druhů kapitálu, kapitálu fyzické síly či nástrojů nátlaku (armáda, policie), kapitálu ekonomického, kapitálu kulturního či spíše informačního, kapitálu symbolického. Tato koncentrace jako taková vede k tomu, že se stát stává držitelem určitého druhu meta-kapitálu, který mu dává moc nad kapitály ostatními a jejich držiteli. Tento specifický, čistě státní kapitál, který státu umožňuje vládnou nad různými poli a různými jednotlivými kapitály, a zvláště nad kurzem směny mezi nimi (neboli i nad silovými vztahy mezi jejich držiteli), se vynořuje právě jako důsledek koncentrace různých druhů kapitálu (což jde ruku v ruce se vznikem různých jim odpovídajících polí). Z toho plyne, že zároveň s tím, jak vzniká stát, vzniká pole moci ve smyslu herního prostoru, v němž držitelé kapitálu (různého druhu) bojují hlavně o moc nad státem, t. j. o kapitál státní, poskytující moc nad oněmi ostatními různými kapitály a jejich předáváním (zvláště prostřednictvím školy).“[16]

Pavel Sitek v zmysle v intenciách Bourdieuovej koncepcie tvrdí, že „... promýšlení reality skrze kategorie státu ve skutečnosti vede k tomu, že přispíváme k vytváření a etablování státního myšlení.“[17]

Z hľadiska nášho skúmania funkcií kultúrneho kapitálu Európskej únie a jej možného ohrozenia musíme brať do úvahy obidve dimenzie charakteristiky subjektu ako pracovnej sily, čiže jej habitus i jej identitu. Habitus môžeme ponímať ako dynamickú, vôľovú a aktívnu zložku (hľadanie nových životných príležitostí, uspokojovanie materiálnych potrieb) v procese mobility pracovnej sily avšak v rámci preferovaných hodnôt. Pojmom identity v tomto kontexte vyjadrujeme kultúrny kód pracovnej sily, ktorý je atribútom jej charakteristiky, totožnosti a inakosti osoby alebo sociálnej skupiny v porovnaní s inými osobami a sociálnymi skupinami. Keďže kultúrny kód osoby sa môže utvárať iba na skupinovom základe, čiže v najširšom slova zmysle iba v spoločenskej inklúzii osôb (jazyk, vzdelanie, náboženstvo tradície, morálka a pod.), preto otázku získania plnej občianskej legitimity imigrujúcej pracovnej sily musíme riešiť pomocou spoločnej kultúrnopolitickej agendy EÚ.

---

[15] BOURDIEU, P.: (česky 1998), c. d., s. 32.
[16] BOURDIEU, P.: c. d., s. 75.
[17] SITEK, P. (2016): *Pohyb a začlenení.* Praha: Slon, s. 74.

Pri skúmaní tohto problému ďalej musíme brať do úvahy, že migrujúca pracovná sila na kratšiu či dlhšiu dobu ocitne v stave sociálnej i mentálnej neistoty, respektíve v stave straty identity a akcieschopnosti. Túto stratu zapríčinia mnohé faktory, ako napríklad niekoľko mesačná doba migrácie, doba pobytu v azylových centrách, čas rozhodovania štátu o prijatí alebo odmietnutí imigrantov, relatívne dlhý čas adaptácie na nové podmienky pre tých, čo získali právo pobytu, a naopak strastiplná cesta návratu do pôvodnej vlasti pre tých, čo prijali finančné i iné ponuky pre vyhostených migrantov atď. Počas tohto obdobia migranti svoju pôvodnú sociálnu inklúziu stratili, opustili, prípadne ju v záujme získania azylu zatajujú, a novú sociálnu inklúziu ešte nedokázali získať v dôsledku svojho odlišného kultúrneho kódu, ktorý hostiteľský štát politicky reguluje podľa vlastných potrieb a sociálnej politiky.

Preto si nevyhnutne musíme položiť aktuálnu otázku aké sú hlavné príčiny zlyhania doterajších nástrojov kultúrnej a migračnej politiky EÚ? Prvom rade treba spomenúť fakt, že samotná myšlienka neharmonizácie kultúrnej politiky EÚ sa z dnešného pohľadu javí ako brzda procesu prehlbovania integrácie EÚ. Z teoretického a praktického hľadiska nevyjasnenou zostala otázka rozdielu medzi kultúrnou *politikou* a reálnou kultúrnou identitou štátov, národov a národností EÚ. Kultúrna *politika* ako iné politiky EÚ nevyhnutne vyžaduje harmonizáciu a stanovenie spoločných princípov regulujúcich medzikultúrny proces v rámci vnútorných vzťahov spoločenstva. To však neznamená, že ide o požiadavku integrovať reálne rozdielne kultúry členských štátov EÚ. To je objektívne nemožné. Kultúrnopolitická harmonizácia je však v súčasnosti mimoriadne aktuálna, lebo by mohla vytvoriť spoločné politické nástroje v záujme udržania kultúrnych preferencií EÚ ohrozených mimoriadne masovým náporom mimoeurópskej migrácie.

Kultúrna politika EÚ ako sa dnes ukazuje je najslabším nástrojom európskej integrácie, lebo od Maastrichtského dohovoru z roku 1993 až po dnes stále máme k dispozícii nielen 28 odlišných politík, ale aj množstvo ďalších odlišných politík štátov regulujúcich politický a sociálny status jednotlivých elementov európskej kultúrnej superštruktúry.

Dobrým príkladom je odlišný politický status jazykov na území členských štátov EÚ. Niektoré štáty EÚ (napríklad Francúzsko, Slovensko, Maďarsko, Poľsko a iné) prezentujú vysoký význam politického statusu jazyka a vo svojich ústavných zákonoch pridelili väčšinovým jazykom na svojom území status *štátneho* jazyka. Toto rozhodnutie kardinálne ovplyvňuje politický status iných jazykov používaných na území daného štátu, a to nielen menšinových jazykov, ale aj inonárodných jazykov, akým je dnes napríklad angličtina ako de facto *lingua franca* medzinárodnej a medzištátnej komunikácie na území členských štátov EÚ, ale štáty (okrem Spojeného kráľovstva) sa dodnes zdráhajú jej priznať nejaký politický status na svojom území okrem jej preferencie vo vzdelávacom procese.

Iným nevyriešeným problémom je cirkevná ne-politika členských štátov. Niektoré členské štáty uzavreli medzinárodnú zmluvu so Svätou stolicou (napríklad Poľsko, Slovensko), iné štáty (napríklad Nemecko, Francúzsko, Česko) duchovné a kultúrne pôsobenie fideizmu na mobilitu pracovnej sily riešia podľa vlastnej liberálnej tradície, čiže v zmysle hodnotovej preferencie kresťanstva.

V tomto kontexte sa aktuálne vynára otázka statusu jazykov imigrantov a azylantov a ich náboženskej preferencie. V záujme integrácie a adaptácie imigrantov na kultúrne − predovšetkým jazykové a náboženské − podmienky prijímajúceho štátu sa od nich vyžaduje osvojenie daného štátneho jazyka hostiteľskej krajiny, ale otázka ich náboženskej identity sa politicky rieši v zmysle Európskej charty ľudských práv. Čiže v duchu politiky uznania a tolerancie. Slabosť a limity tohto politického nástroja sa však tragicky ukázali nedávne samovražedné útoky vo Francúzsku, ktoré viedli k obrovskej nestabilite EÚ.

Na druhej strane musíme brať do úvahy, že v duchu uvedenej charty imigrantom únia priznáva právo na materský jazyk a náboženské vyznanie, ktoré sú určujúcim faktorom ich komplexnej občianskej a kultúrnej identity. Avšak táto ľudskoprávna politika v súčasnosti už

nepostačuje. Ako na to upozornila C. W. de Wenden, súčasnej migračnej vlne sa objavili noví kolektívni žiadatelia o azyl, ktorých motívy súvisia s neriešenými sociálnymi a politickými otázkami vo svojej vlasti, ako sú odlišné politiky členských štátov voči genderu, sexuálnej orientácii, statusu určitej sociálnej triedy, etniku či náboženstva.[18]

Záver

Môžeme konštatovať, že uvedené procesy transformácie *kultúrneho kapitálu* EÚ vyžadujú prehodnotenie doterajších politických i ne-politických nástrojov integrácie vzhľadom na súčasný mimoriadne zložitý proces globálnej migrácie a osobitne imigrácie multikultúrnych sociálnych skupín do Európskej únie. Cieľom tohto prehodnotenia musí byť zachovanie integrity EÚ a jej polyetnického *kultúrneho kapitálu*.

Zoznam použitej literatúry:

1. BOURDIEU, P. (1998): *Teorie jednání.* Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-518-3

2. LEHMANNOVÁ, Z. a kol. (2010): *Paradigma kultúr.* Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s. r. o. ISBN 978-80-7380-297-4.

3. FÁBIÁN, A. (2011): *Cultural Economy, Creative cities, and Tolerance. In: Contemporary Issues of World Economics and Politics*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.

4. GLAZER, N. (1998): *We Are All Multiculturalists Now.* USA: Harward University Press. ISBN 0-674-94851-3.

5. KUPER, A.: (2000): *Culture. The Antropologists' Account.* Harvard University Press. ISBN 0-674-00417-5.

6. GOLDBERG, D. Th. (ed. 1998): *Multiculturalism a Critical Reader.*USA: Blackwell. ISBN 0-631-18912-2.

7. KYMLICKA, W. (2001): *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship.* New York: Oxford University Press. ISBN 0-19-924098-1.

8. SITEK, P. (ed. 2016): *Pohyb a začlenění. Francouzská perspektíva.* Praha: Slon.

9. GLAZER, N. (1998): *We Are All Multiculturalists Now.* USA: Harward University Press. ISBN 0-674-94851-3.

10. JANĆÍKOVÁ, E. (2014): *Vplyv remitencií na rozvoj ekonomík.* In: Almanach: *Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky.*[online] < http://fmv.euba.sk/RePec/ brv/almanach/ A2014-1pdf>

[18] WENDEN de, C. W. (česky 2016):*Nové konfigurace mezinárodních migrací.* In: SITEK, P. (ed.): *Pohyb a začlenení.* Praha: Slon, s. 119.

11. LIPKOVÁ, Ľ. A kol. (2011): *Európska únia.* Bratislava: Sprint dva. ISBN 978-80-89393-33-6.

12. HABERMAS, J. (slovensky 2012): *K ústave Európy.* Bratislava: Kalligram. ISBN 978-80-8101-579-3.

13. KLINEC, I. (2010): *Relokalizácia, obnova sociálneho kapitálu a vytváranie udržateľného modelu ekonomiky.* In: *Sociálny kapitál, ľudský kapitál a chudoba v regiónoch Slovenska.* Košice: Ekonomická fakulta TU. ISBN 978-80-553-0573-8.

14. SITEK, P. (ed. 2016): *Pohyb a začlenění. Francouzská perspektíva.* Praha: Slon. ISBN 978-80-7419-184-8.

15. ZÁGORŠEKOVÁ, M. a kol. (2013): *Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál.* Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-3804-6.

Kontakt:
doc. PhDr. Marta B. Zágoršeková, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: marta.zagorsekova@euba.sk

SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT: PRECONDITIONS, OPPORTUNITIES, AND APPROACHES TO MONITORING AND ASSESSMENT

Dmitry Zavyalov,[a] Anna Dokukina,[b] Nadezhda Zavyalova[c]

[a] Plekhanov Russian University of Economics, Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36, e-mail: zavyalov.dv@rea.ru
[b] Plekhanov Russian University of Economics, Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36, e-mail: dokukina.AA@rea.ru
[c] Plekhanov Russian University of Economics, Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36, e-mail: zavyalova.nb@rea.ru

The paper is devoted to the study of management issues of implementation of sustainable development systems at industrial enterprises based on innovative and adaptive management strategy. The paper presents an overview of preconditions for implementation of the sustainable development concept, the role of the cognitive component in interactions of an enterprise with the business environment. This article defines the structure of sustainability management system, justifies the necessity of application of innovation and adaptive management strategy. The authors present an overview of methodological aspects of sustainable development indicators and offer a system of indicators for the assessment of attainability of the sustainability goals.
Keywords: sustainable development,management systems,strategic management, sustainable development indicators,technological innovation, firm strategy
JEL: Q01, Q55, L1

Introduction

The concept of sustainable development is widely discussed in the economic literature, but its notion sometimes varies from one researcher to another. It is difficult to limit the scope of sustainability theory to a particular definition or a universal set of components and indicators. The term is typically associated with a set of complex factors, the value of which cannot always be fully measured using mathematical formulas only. The range of components constituting the basis for sustainable development is also expanding because of subjective nature of certain aspects such as, for example, social indicators, measurement of which is related to the specific circumstances, concepts and research techniques, as well as a vision of the specialists conducting the monitoring. This paper considers the notion of sustainable development in relation to a modern industrial enterprise that continually faces a series of strategic and tactical objectives.

The business environment of the late 90-s – beginning of the 2000s is characterized by the swift processes of globalization and digitalization in virtually all aspects of political, economic and social life. Increasing competition and rapid change of the global environment, have increased the market instability and forced most the countries and economies to adopt market regulation mechanisms and to accept the necessity of reducing cultural barriers. However, along with these global changes, the preconditions for political conflicts, economic crises, and social divisions were created. Such oppositely directed trends in the environment require an appropriate response from all institutions, and first of all, from business organizations.

Obviously, no enterprise can exist without conducting regular monitoring and analysis of its economic activities. The outcome of this research is improved operating efficiency,

development and introduction of new management solutions and improvement of enterprise management system. Herewith the objective is not limited to responding to the challenges of business environment, but also involves the creation of an adaptive internal environment that will help to seamlessly integrate and even simulate the components of the surrounding business climate. In other words, modern enterprise management is focused on creating a platform for the long-term enterprise sustainability in a highly dynamic environment.

The latest global economic crises have demonstrated the apparent unreliability of national economic systems in the face of the noticeable decline of the world economy and instability of the global markets. Conditions of post-crisis economy development and the need for its recovery within a relatively short period, require a significant amount of economic, environmental and social resources and their rational use, which also forms preconditions for the creation and the long-term preservation of sustainable enterprise development.

1 Modernization and the issues of sustainable enterprise development

While attempting to define the concept of sustainable business development, it is reasonable to refer to the report "Our Common Future" published by the UN Commission on Environment and Development in 1987[1]. In this report, the principles of sustainable development are expressed in very precise terms. The notion of sustainable development is based on meeting current needs without compromising future generations to meet their development needs. However, contemporary competition requires companies to create new market advantages, which cannot always be achieved without compromising the future. Resolution of this contradiction can be regarded as a mission, or at least, as a strategic goal of sustainable enterprise development concept.

One of the key factors to market leadership is the unique nature of both manufacturing and management aspects of a company, i.e. innovation, which is closely linked with the projects on modernization of the enterprises and their investment activities.

Modernization of economy at a macro level, defined in the Concept for the Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020[2], is impossible without its implementation at the micro level - primarily at industrial enterprises. However, when formulating goals and objectives of the sustainable business management system, it is important to pay attention to how they are affected by modernization strategies.

Economically developed nations implement the strategy of innovative build-up. It is based on creation and practical application of scientific and technical advancements, as well as on supporting the innovation potential of enterprises on the national level. Less developed countries mainly implement approaches of innovation transfer, which involves borrowing and copying the innovations previously implemented in developed countries. Thus, there are two types of modernization - *catching-up* and *leading*.

The Concept 2020 provides catching-up modernization based on the import of innovations. Such a strategy creates conditions for dependency on the existing technologies provided by the developed nations. Moreover, transfer of innovations does not help to meet the national security objectives. Furthermore, the model of catching-up modernization creates the basis for the inflow of foreign competitive businesses, whose purpose may not be the innovation-based cooperation, but the seizure of the market share. Finally, this model significantly reduces the national market sustainability, because foreign companies, when

[1] Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. Available online: http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf

[2] The Concept for the Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020. Available online: http://government.ru/info/6217/

creating preconditions for competition, will obviously be the market-leaders, sharing the most significant advancements only when such advancements cease to be a competitive advantage.

The catching-up modernization model may allow to temporarily solve the problem of a deficit of local innovations but at the cost of compromised technological and financial sustainability of the local enterprises. That has its negative influence on the economic and social development of the country.

Obvious disadvantages of this approach to the innovative development of the country have caused a considerable debate in the various scientific, research, engineering, and political circles. Thus, economists S. Glaziev and V. Mau proposed a concept of advanced modernization[3]. The main idea of the concept is to identify the key directions for technological progress and to stimulate the development of the main manufacturing operations in the pre-defined areas. It is assumed that such an approach will create preconditions for the economic growth. However, there are several important issues associated with the mechanisms for implementation of this strategy, especially in the context of existing resource-based export model. For example, analytical reports of the Center for Postindustrial Society Research "Forcing the innovation: Strategy for Russia"[4] and the Institute of Contemporary Development "Russia XXI: Vision for the Future"[5] underline the reluctance of business owners to carry out the modernization programs, thus jeopardizing the financial sustainability of their own enterprises. In addition, these reports stress the importance of social and humanitarian components of modernization model, when particularly important moral and cultural values, social and ecological aspects are involved. To assess the level of the sustainable enterprise development, a set of indicators must be developed. This set must include both quantitative and qualitative indicators, fit the various subsystems of the company, and accompanied by the precise definition of the scopes of application and the interconnections between the indicators.

2 Meaning of cognitive and system aspects of a modern enterprise in the sustainability-related decision-making

Existing theories of corporate economics and organization management include providing various indicators to assess the effectiveness and efficiency of the current operations and plan further development. Until recently, enterprise development indicators were largely focused on the assessment of financial and economic performance. Methods for financial, economic, strategic and other types of analysis are regularly criticized for not being fully conforming with issues of making complex business decisions. These techniques lacked regularity of multiple-aspect analysis; data required significant efforts on cleaning, preprocessing and transformation to a form suitable for analysis and visualization of results. Recently, significant changes occurred in this field due to the rapid development of Corporate Performance Management Systems, which allows conducting a deep analysis of all the aspects of an enterprise’s operations.

Nowadays the most important part of the corporate sustainable development management is the creation of the sustainable development strategy and, as a consequence, goal setting, choosing the KPIs to measure the progress and the implementations mechanisms.

---

[3] GLAZYEV, S. (2011): On an Alternative system of Public Policies for Modernization and Development of the Domestic Economy, p. 68 -85.
Mau, V. (2006): Russian Economy: Strengths and Weaknesses. pp. 30-45.
[4] INOZEMTSEV, V. L. (2009): Forcing Innovation: Strategy for Russia.
[5] Report of the Russian Institute of Contemporary Development (2010) "Russia XXI: Vision for the Future". Available online: http://www.riocenter.ru/files/Obraz_gel_zavtra.pdf

In the process of the strategic planning, the interconnections and interdependencies between the external environment (cognitive environment) and the enterprise must be taken into consideration. There are several theoretical approaches used to describe the connections within the "enterprise – environment" system. The integrated approach focused on the multidimensional study when an enterprise is reviewed from different points of view is among the most commonly used once. For example, the business analysis conducted to explore and improve the efficiency of an enterprise assumes the application of an integrated approach including analysis of financial activities of the company, the shareholder's analysis, the research of internal workflow and business processes. The system approach is, on the other hand, focused not only on the system as a whole but also on the analysis of the subsystems and interconnections between the elements of the system in question. Such an approach is based on a holistic review of an enterprise operation as a system of components, their interconnections, and interdependencies with the external environment (e.g. studies aimed at a complex enterprise automation). The situational approach involves the study of a company, with the relation to a specific situation as a combination of external and internal factors. It is possible to use the combination of the several approaches, as proposed by P. Koende and P. Leren based on J. Kornai paradigm[6]. The use of the system paradigm of J. Kornai to assess the enterprise as a multidimensional system is reviewed in detail by various authors[7]. [6, 10, 14, 19]. This paradigm can be used as a basis for developing of system-integration theory of enterprise, which adequately corresponds to the objectives of the corporate sustainable development models[8] [10.7].

While studying the basics of system-integration concept and intersystem connections to assess the role of cognitive exchange in the "enterprise – environment" system, one can see the unlimited potential of the knowledge-based assets. The development of science has given rise to the technology, which in turn, creates a production base for further research. Scientific and technological progress is the only process in the evolution of mankind which never stops and does not turn back [3]. In other words, intellectual limitations may exist in the short- and medium-term period in relation to the current level of science and technology. However, in the long-run intellectual potential is unlimited. Therefore, there is a need for an appropriate approach to the system of active decision-making areas that considers an enterprise as an entity, holds a value greater than it can be expressed in terms of its book value, market capitalization, analytical ratios and rating parameters, i.e. cognitive component of business leads to a synergy effects[9] [2].

3 Adaptive management and event-based susceptibility in sustainable enterprise development

The notion of cognitive exchange means the existence of a close interaction of an enterprise with the external business environment. The complexity of both business

[6] KORNAI, J. (1990): Vision and Reality, Market and State. KORNAI, J., – EGGLESTON, K. (2001): Welfare, Choice and Solidarity in Transition: reforming the health sector in Eastern Europe. Makarov, V. L. (2007): Microeconomics of Knowledge.

[7] MAKAROV, V. L. (2007): Microeconomics of Knowledge.
INOZEMTSEV, V. L. (2009): Forcing Innovation: Strategy for Russia.
KLEINER, G. B. (2011): System Modernization of the Russian Economy. - Materials of the International Scientific Conference Devoted to 80-years Anniversary of the All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics. Cohende P. – Llerena P. (2005): A dual theory of firm between transactions and competencies.

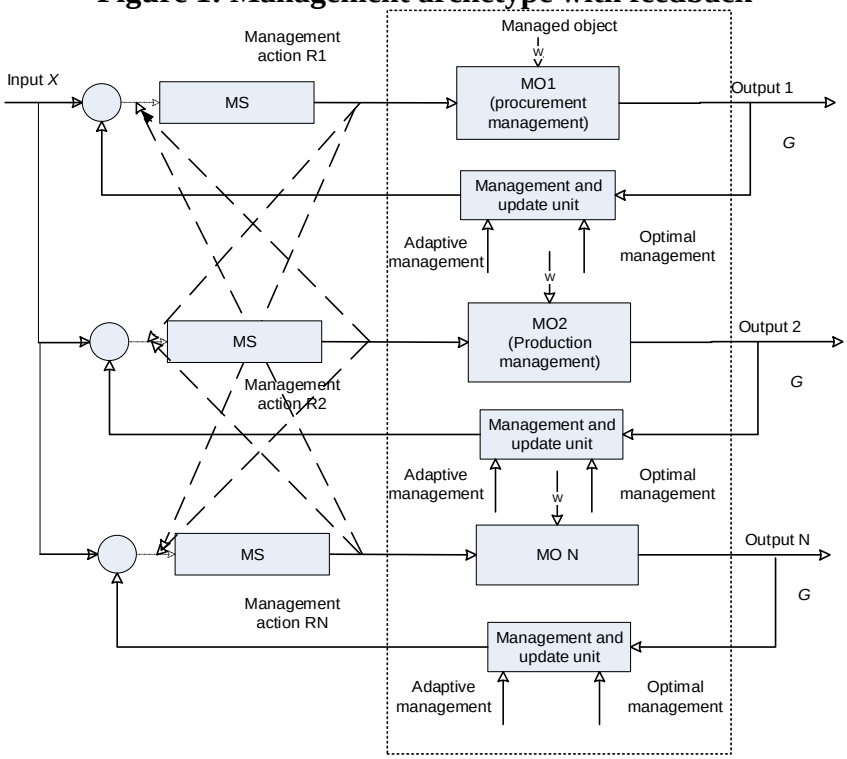
[8] KLEINER, G. B. (2008): Enterprise Strategy.

[9] BOBYLEV, S. N. – ZUBAREVICH, N. V. – SOLOVYOV, S. V. – VLASOV, Y. S. (2011): Sustainable Development: Methodology and Techniques for Measurement.

environments - internal and external, as well as the speed and the multiplicity of changes, requires searching for flexible and adaptive management models based on a systematic approach to decision making.

Among the most perspective methods of dealing with the problem of corporate sustainable development, one can use adaptive or optimal management algorithm (Figure 1). Adaptive management technique implies the choice of management methods from the set of feasible options. The optimal management (in terms of achieving given target function of sustainable development) is implemented on the basis of knowledge systems, including modeling and algorithmic representations of the object of management and environment. Feedback in the corporate management system is depicted as a set of measured indicators reflecting the condition of the system at a given period[10] [8].

Figure 1: Management archetype with feedback



Note: Created by the authors

Considering the system outputs as a result of primary and secondary business processes (supply chain management, customer relationship management, production management) it is possible to review the principle of sustainable development management using the example of supply chain management. This business process involves a set of operations for planning and supervision of various activities of all companies participating in the system of production and delivery of products: raw material suppliers, manufacturers, distributors. The supply chain is built depending on the definition of basic (minimum required) stock of inventories and semi-finished product at every stage of production. When specific order is received (Input *X)* at the last stage of production, requirement for a certain amount of materials from the stock of the previous stage is generated (Management Action *R1);* production automatically proceeds to manufacture of new materials to maintain stock

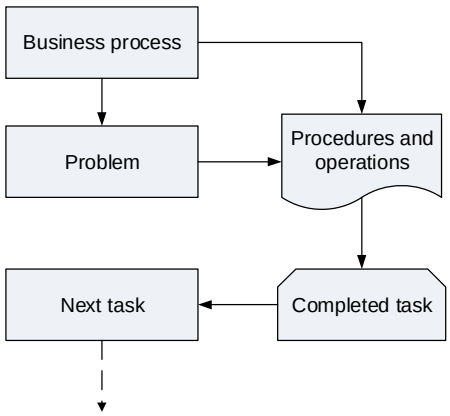
[10] ZAVYALOV, D. V., (2014) Current problems of sustainable development of agroindustrial business. pp 29-48. GRISHINA, O. A. – SAGINOVA, O. V. – ZAVYALOVA, N. B. – SAGINOV, Y. L. (2013): Concept of Sustainable Development of an Educational Institution.

levels, while removing part of the materials stock, which automatically activates units responsible for an earlier stage of production.

Inventory management concept presumes a set of standard procedures designed to regulate the flows, while in the real world many unpredictable cases requiring complex management decisions. For example, a supplier of raw materials apart from fulfilling current orders is constantly faced with the need to satisfy the orders from prospective customers, introduce changes to existing contracts, manage time and infrastructure constraints typical for the current business environment (External Action *W).* All issues require rapid reaction and efficient solutions. Herewith the situation becomes more complicated when multiple events occur simultaneously and influence each other. That means that the management model requires a number of options, the combination of which will generate rules adjustable to every situation (Management and update unit). Thus, procedure paradigm (system associated with the need to provide accurate and detailed guidance on solving a specific problem) is implemented in the management system.

The presented above scheme (Figure 1) combines the advantages of a wide range of instruments allowing to analyze the changing external circumstances. Herewith, monitoring the outputs of each of the identified business processes reflects the core principle of existing business process management system – the predetermination of all existing schemes and combinations. Obviously, this principle is also the most significant limitation of such systems. The Management and Update unit corresponds with an *event-driven model of the relationship between the event, condition, and action (ECA)* and provides adjustment of deviations on the basis of previously developed schemes and rules. Such model can be implemented only under the conditions allowing to set clear objectives and excludes work with unstructured factors of both environments, which main characteristics are frequency and variability of transactions (Figure 2). Attempts to ascertain possible solutions even at a large number of combinations have no practical value; in various experiments conducted to assess the relationship between the business environment and specific actions, business logic clearly prevails over static schemes.

Figure 2: **Event-driven management model**

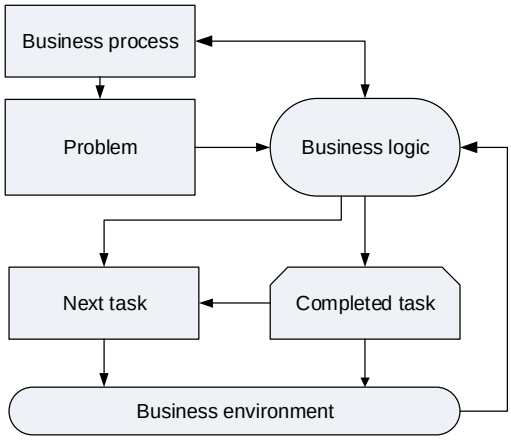


Note: Created by the authors

In this regard, the basis for adaptive management (Management and update unit functions), considering the features of a continuous cognitive exchange, shall be *situational susceptibility*, which in contrast to the event-driven model uses business logic for operational decisions in the current environment (Figure 3). Traditionally, the corporate decision-making process is based on a particular course of action, whereas cognitive methods imply the use of management knowledge to deal with the changes induced by the business environment.

Figure 3 shows the cognitive approach to management as a simplified mechanism of interaction of management rules built on business logic with the environment, creating the possibility for proactive decisions that in turn affect the environment.

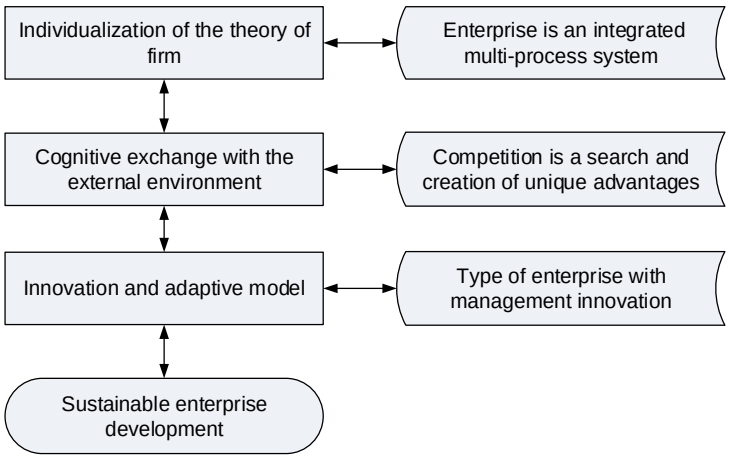
Figure 3: Cognitive management model



Note: Created by the authors

At transformation of business environment properties from a centrally closed (limited) system to an open-dispersed (unlimited), the main difficulty in management is an interactive type of interaction between internal and external factors[11] [27]. The main problem, in this case, is the lack of or even impossibility of structuring all the changes that involve the application of the innovative and adaptive model for implementation of optimal management of sustainable development (Figure 4) that can respond to external manifestations of the environment and to affect them.

Figure 4: Innovation and adaptive management strategy



Note: Created by the authors

Therefore, referring to the above-mentioned system-integration theory, it can be argued that today there is a conceptual framework for dealing with increasing system-wide

[11] WANG M. – WANG H. (2006): From process logic to business logic - A cognitive approach to business process management.

exchange, corresponding decision-making process, as well as integrated perception of internal and external business environments. Consequently, there is a real opportunity for the creation of *system integrated management* toolkits, which would replace domain-differentiated management with sustainable enterprise development. Such innovative management should be interpreted not as an independent process, but as a kind of self-regulated system.

The mentioned above aspects of a modern corporate management such as the nature of modernization at macro and micro levels, environmental requirements, conditions for the modern innovative economy, the exchange between cognitive elements of internal and external enterprise environment and its effect on the structure of business processes vastly complicates the challenges of sustainable development.

Today's global practice has a number of tools allowing to promote corporate sustainable development, overcome crisis situations and get leading position in respective niches. Among the techniques used to improve corporate management are the following approaches:

– *Stakeholders analysis*. Companies should constantly learn from their customers, employees, and other stakeholders. Such an interaction allows to understand the opposing opinions better and find collaborative solutions. Even though the decision-making process becomes more complicated, the chances of achieving the most effective results are increased.

– *Environment management systems (EMS)*. The practices involve the integration of environmental aspect in the intra-corporate culture in a comprehensive, systematic, planned and documented manner by using international standards (e.g. ISO 14001), industry standards or specific national standards.

– *Corporate transparency*. Documents revealing information about the company's activities in economic, environmental, and social spheres, as well as in the field of management shall be considered as a platform for sustainable enterprise development. Established in 1997 non-profit organization *Global Reporting Initiative (GRI)*[12] is a project aimed at making sustainability reporting demonstrating the positive impact of business on economic, environmental, social and managerial components of manufacturing as a standard practice.

– *Life-cycle analysis*. For sustainable development, it is recommended to apply life-cycle analysis methodology for the ongoing study of the impact of manufactured products or services on the society and environment.

– Personnel management. Business leaders acknowledge the importance of human resource management over the financial, economic and reputational aspects of corporate management. Greater sustainability results are shown by the business units with the effective social programs for employees. It ensures operational efficiency, as well as higher innovation activities of employees and the company as a whole. The companies implementing this approach focus on an open innovation model. Their experience shows that innovation, targeted both from the inside and outside of the enterprise. The innovation activities are more successful when they are performed not only by a project team, but other employees or clients are also incorporated in the process[13]. [5]

However, in the era of post-industrial development, rapid economic change, an increase of living standards in developed countries and internationalization of business practices, the ideas of social responsibility are sometimes falling victims of projects' profitability and sophisticated business plans. Consequently, there is a problem of realistic

[12] See https://www.globalreporting.org

[13] Dokukina, A. A. (2012): Current Trends in Understanding of Innovative Business Development (revisiting issue of spreading "myths of innovation" and the real enterprise transformation).

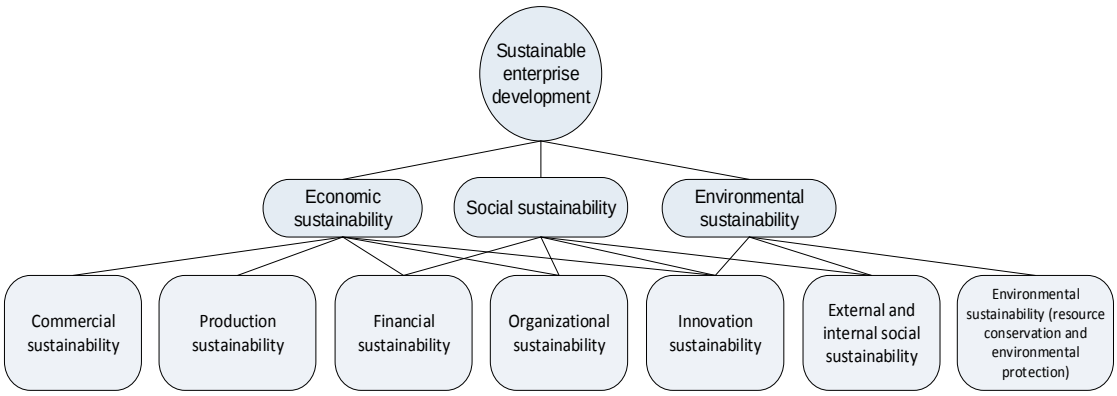
assessment of sustainable enterprise development. Such an evaluation shall be based on a system of specific indicators and include components of social and environmental responsibility.

System of indicators of sustainable enterprise development: advantages and disadvantages.

The system of indicators of sustainable development, providing an unequivocal assessment of the implementation of corporate enterprise development strategy, is one of the most valuable management tools. Its development is based on the great scientific potential and practical experience[14] [1,2]. There is no universal approach to the issue, due to several reasons: (1) the need to define specific indicators for each of the sustainable development aspects; (2) variety of directions of enterprise activities; (3) interconnection and interdependence of indicators that require formalization of such relationships.

Decomposition of goals in the context of aspects of sustainable development and enterprises activities can significantly simplify the process of creation of the system of indicators. The goal-tree shown in Figure 5 presents the decomposition of enterprise goals, further expansion of which will continue until the goal becomes measurable.

Figure 5: Goal-tree for an enterprise implementing the principles of sustainable development



Note: Created by the authors

Table 1 proposes a structure of key indicators to measure sustainable enterprise development, which can be extended with consideration of specifics of its operation, the state of problems with social or environmental areas. When choosing relevant indicators of sustainable development can be used criteria developed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)[15] [20]. The most essential criteria for selecting of indicators are significance and utility, analytical value and ability to conduct international comparative studies, measurability, availability, reasonable acquisition costs.

Table 1: Groups of indicators for sustainable enterprise development

[14] DOKUKINA, A. A. – GRISHINA, O. V. – ZAVYALOVA, N. B. – SAGINOV, Y. L. (2014): Algorithm for Implementation of Sustainable Enterprise Development. Modern Economy: Concepts and Models of Innovative Development. BOBYLEV, S. N. – ZUBAREVICH, N. V. – SOLOVYOV, S. V. – VLASOV, Y. S. (2011): Sustainable Development: Methodology and Techniques for Measurement.

[15] Environmental Indicators for Environmental Performance Reviews. OECD. 1993. Available online: http://www.oecd.org/env/indicators-modelling-outlooks/24993546.pdf

	Goal	Sub-goal	Indicator
	1	2	Photo 3
ECONOMIC SUSTAINABILITY	Commercial sustainability	Business expansion	Profit growth
			Share of the number of customers increase
		Competitiveness Improvement	Competitive price of products/services
			Market share
		Business enhancement	Profit growth in branch/dealer network
			Rate of consumer base increase
	Production sustainability	Resources utilization efficiency improvement	Current assets turnover ratio
			Number of returns/claims for manufactured goods/services
		Improvement of sales and manufacturing efficiency	Volume of products / services sold
			Level of customer's satisfaction with products/services
	Financial sustainability	Improvement of financial sustainability	Current liquidity ratio
			Leverage ratio
	Organizational Sustainability	Improvement of management efficiency	Administration costs ratio
			Delivery ratio
		Growth of investment attractiveness	Investment in fixed assets ratio
			R&D investment ratio
	Innovation sustainability	Introduction of innovative technologies	Share of spending on innovation in net profit
			Fixed assets renewal ratio
		Production of new products/services	Launching of new products/services ratio
			Intellectual property sufficiency ratio
SOCIAL SUSTAINABILITY		Increasing internal social sustainability	Back payments on salaries ratio
			Spending on healthcare and sporting events ratio
		Increasing external social sustainability	Spending social programs ratio
			Participation in public events, elections and referendums

ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY	Reducing the negative impact on the environment	Customer satisfaction with environmental performance of products
		Level of waste
	Resource conservation	Overall compliance with resource conservation regulations
		Workplace engineering
	Preservation and restoration of the environment	Renewal of fixed assets ratio
		Participation in environmental activities
	Environmental pollution	Discharge of pollutants into water
		Emissions of pollutants into the atmospheric air

Note: Comprised by the authors

Studies of integrated assessments of sustainable development[16] [2,12] can be divided into two groups. The first group is focused on techniques, based on the identification of top priorities for the development and use of transparent assessment procedure; the second group includes techniques covering a wide range of indicators and complex integration procedures.

When calculating the indicators, the bidirectional nature of indicators' changes shall be considered (e.g. at the implementation of sustainable development programs indicator of discharge of pollutants into water shall be decreased and profit growth in the branch/dealer network shall be increased). Also, dynamics of indicators may substantially differ and, in some cases, significant tendencies for sustainable development may manifest themselves through an extended period. Normalization and aggregation of indicators are also crucial. These factors influence on the creation of integral indicator of sustainable development.

From a practical point of view, the first group of techniques is preferred, and the most common form is a multiplicative form of integral sustainable development indicator[17] [18], calculated as follows:

$$Y_n = \sqrt[n]{\alpha_1 * K_1 * \alpha_2 * K_2 * \ldots * \alpha_n * K_n} \quad (1)$$

Where:

Y – integral component of sustainable enterprise development;

α – indicator weight, determined by expertise;

K_n – integral indicator for every aspect of sustainable development (economic, social, environmental);

n – number of indicators used.

The main disadvantage of this system of sustainable development indicators is the need to use complex procedures, even if the study is conducted at the micro level. In the case of consolidated reporting, this task becomes significantly more complicated. Finally, even though these indicators are standard analytical indicators, getting real information to calculate

[16] BOBYLEV, S. N. – ZUBAREVICH, N. V. – SOLOVYOV, S. V. – VLASOV, Y. S. (2011): Sustainable Development: Methodology and Techniques for Measurement. MUNIN, P.I. (2009): Theory of Sustainable Development: Information Fundamentals.

[17] HOMYACHENKOVA, N. A. (2010): Methodology for Multi-Criteria Classification of Enterprises by Groups of Sustainable Development. pp. 81-96.

them often becomes a problem, especially in the case of the large industrial enterprises, as well as in the event of the absence of regular statistical accounting in a company[18] [9].

Systems of indicators and integrated assessments of sustainable enterprise development is a powerful management tool that gives decision makers ability based on monitoring to assess the effectiveness of existing strategy and measures undertaken for its implementation. Visual reports on the results of the application of sustainable development strategy available at the interface of a corporate information system have an impact on employees and a broad range of public.

Conclusion

Resolution the challenges of modernization of the Russian economy formulated in the Concept 2020 must rely on innovative processes and technologies introduced by the enterprises, but also consider the principles of sustainable development. Commitment to this idea, its large-scale implementation at domestic companies can eliminate essential contradictions between the approaches to innovation development and economic efficiency of businesses, between the intensive development of production and environmental safety. The issues of social responsibility, care for the future generations, sustainable productions combined with the necessity to withstand market turbulence and to sustain economic efficiency are becoming the main strategic goals for modern companies. However, declaration of principles of sustainable development is not enough for their implementation, and even the most progressive management faces some significant challenges. Primarily, these challenges are caused by the high mutual influence of objects in the system "enterprise – external environment" and the need to use adequate methods for recording of that influence when managing the enterprise. In this regard, enterprises shall be viewed as a multidimensional system serving as an integrator of industrial resources, expectations, and interests of internal and external stakeholders[19]. [7]

In the "enterprise – external environment" system cognitive exchange plays a significant role, which allows using adaptive or optimal management algorithms when managing the sustainable enterprise development. The need to monitor changes in the environment and respond to the identified problems determines the application of innovation and adaptive management strategies based on knowledge system, represented as a set of models and algorithms that reflect the interactions between environment and enterprise. Description of goals and indicators system as a goal tree in economic, environmental and social areas of sustainable development and in accordance with the activities of the enterprise, provides a uniform approach to the transformation and development of the cognitive component of sustainable development. Currently, the most important issue is the selection of indicators to measure the sustainable development, as well as choosing the proper techniques to develop integral indicator. On the one hand, they shall give a real picture of the processes taking place in both external and internal environments of an enterprise, enable assessment of dynamics and processes for comparative analysis. On the other hand, indicators' system shall be simple enough to use, and it must be efficient. Reviewed technique for assessment of the sustainable development based on a multi-criteria evaluation of enterprises through selected areas requires consideration of the specific enterprise features, but generally reflects the fundamental problem of modern business - balancing activities in economic, environmental and social areas based on innovation and efficient management.

[18] KORCHAGINA, E. V. (2012): Methods for Assessment of Sustainable Development of Regional Socio-Economic Systems.

[19] Kleiner, G.B. (2008): *Enterprise Strategy*. Delo, 2008.

References:

1. Bobylev, S. N. – Zubarevich, N. V. – Solovyov, S. V. – Vlasov, Y. S. (2011*): Sustainable Development: Methodology and Techniques for Measurement: Textbook.* Economika, 2011. p. 358.

2. Cohende, P. – Llerena, P. (2005): A dual theory of firm between transactions and competencies. In: *Revue d'économie industrielle*. Vol. 110, No. 1, pp. 175-198.

3. Dokukina, A. A. – Grishina, O. V. – Zavyalova, N. B. – Saginov, Y. L. (2014): Algorithm for Implementation of Sustainable Enterprise Development. In: *Modern Economy: Concepts and Models of Innovative Development: materials from VI International Scientific Conference Plekhanov Russian University of Economics.* Book 2. 2014.

4. Dokukina, A. A. (2012): Current Trends in Understanding of Innovative Business Development (revisiting issue of spreading "myths of innovation" and the real enterprise transformation). In: *Modern Economy: Concepts and Models of Innovative Development: materials from IV International Scientific Conference. Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education Plekhanov Russian University of Economics*. Vol. 2. 2012.

5. Environmental Indicators for Environmental Performance Reviews. OECD. 1993. Available online: http://www.oecd.org/env/indicators-modelling-outlooks/ 24993546.pdf

6. Glazyev, S. (2011): On an Alternative system of Public Policies for Modernization and Development of the Domestic Economy. *Russian Economic Journal*, 2011, No. 4, pp. 68-85.

7. Grishina, O. A. – Saginova, O. V. – Zavyalova, N. B. – Saginov,Y. L. (2013): Concept of Sustainable Development of an Educational Institution. In: *Bulletin of Plekhanov Russian University of Economics*. No. 3, pp. 5-22.

8. Homyachenkova, N. A. (2010): Methodology for Multi-Criteria Classification of Enterprises by Groups of Sustainable Development. In: *Bulletin of the Tver State University*. 2010, No. 37, pp. 81-96.

9. Inozemtsev, V. L. (2009): Forcing Innovation: Strategy for Russia. In: *Collection of papers and materials*. Center for Post-Industrial Society, 2009.

10. Kaplan, R. S. – Norton, D. P. (1992): The balanced scorecard - Measures that drive performance. In: *Harvard Business Review (January-February)*, 1992, pp.71-79.

11. Kleiner, G. B. (2008): *Enterprise Strategy*. Delo, 2008.

12. Kleiner, G. B. (2011): *System Modernization of the Russian Economy. - Materials of the International Scientific Conference Devoted to 80-years Anniversary of the All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics*. ARDLIFE, 2011.

13. Korchagina, E. V. (2012): Methods for Assessment of Sustainable Development of Regional Socio-Economic Systems. In: *Problems of the Modern Economics*. 2012,

No. 1 (41).

14. Kornai, J. (1990): *Vision and Reality, Market and State*. New York: Harvester, 1990.

15. Kornai, J., – Eggleston, K. (2001): *Welfare, Choice and Solidarity in Transition: reforming the health sector in Eastern Europe.* Cambridge University Press, 2001.

16. Makarov,V. L. (2007): *Microeconomics of Knowledge.* Economika, 2007.

17. Mau, V. (2006): Russian Economy: Strengths and Weaknesses. In: *Economic Policy*, 2006, No. 2, pp. 30-45.

18. Melão, N. – Pidd, M. (2008): Business Processes: Four Perspectives. *Business Process Transformation, Advances in Management Information Systems.* New York: M. E. Sharpe, 2008.

19. Munin, P. I. (2009): *Theory of Sustainable Development: Information Fundamentals*. LIBROKOM, 2009. p. 312.

20. Report of the Russian Institute of Contemporary Development (2010) "Russia XXI: Vision for the Future". Available online: http://www.riocenter.ru/files/Obraz_gel_zavtra.pdf

21. The Concept for the Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020. Available online: http://government.ru/info/6217/

22. Wang M. – Wang H. (2006): From process logic to business logic - A cognitive approach to business process management. In: *Information and Management*. No. 43, 2006.

23. Zavyalov, D.V. (2014): Current problems of sustainable development of agroindustrial business. In: *International trade and trade policy*. Vol. 9 (88), pp. 29-48.

Contact:
Dmitry Zavyalov, Ph.D.
Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36
e-mail: zavyalov.dv@rea.ru

Anna Dokukina
Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36
e-mail: zavyalov.dv@rea.ru

Nadezhda Zavyalova
Entrepreneurship and logistics department
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, 117997, Moscow, Stremyanny lane 36
e-mail: zavyalov.dv@rea.ru

NÁRODNÁ IDENTITA UKRAJINSKÉHO OBYVATEĽSTVA V KONTEXTE POLITICKÝCH ZMIEN

Tetyana Zubro

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: tetyana.zubro@euba.sk

Článok sa zaoberá problematikou národnej identity obyvateľov Ukrajiny. Cieľom príspevku je charakterizovať hlavné postoje obyvateľov v otázkach národnej identity a poukázať na ich vplyv na proces demokratickej konsolidácie, ako aj na zmeny postojov obyvateľov za posledné roky. Sociologické prieskumy a názory odborníkov umožňujú vysvetliť, do akej miery sociálny vývoj v ukrajinskej spoločnosti korešponduje s postojmi obyvateľov, ako sa vo vedomí respondentov odrážajú politické a sociálne zmeny. Robia sa závery, že základný profil spoločnej národnej identity občanov ukrajinského štátu sa vytýčil, ale tento proces nie je dokončený. Pretrváva nebezpečenstvo vzniku a prehlbovania konfliktov v spoločnosti na základe viditeľných rozdielov medzi jednotlivými regiónmi Ukrajiny.
Kľúčové slová: Ukrajina, národná identita,

The following article deals with the issue of national identity of the Ukrainian people. The paper is mainly focused on the attitude of citizensin issues of national identity and highlight their impact on the process of democratic consolidation, as well as changes in attitudes of the population in recent years. Sociological surveys and opinions of experts explain to what extent the social development of the Ukrainian society corresponds to the attitudes of the population, as in the minds of the respondents the political and social changes are reflected.The findings show that the basic profile of the common national identity of the citizens of the Ukrainian state was set out but the process is not completed. There remains a risk of a deepening conflict in society on the basis of significant differences between the regions of Ukraine.
Key words: Ukraine, national identity
JEL: F50, F51, N44

Úvod

Záujem o problematiku národa, etnických spoločenstiev, národného sebaurčenia a politickej kultúry je motivovaný mnohými fenoménmi a udalosťami spojenými s transformáciou spoločnosti. Rozklad totalitných komunistických režimov a politické zmeny 90. rokov dvadsiateho storočia vo východnej Európe umožnili smerovanie postkomunistických krajín k liberálnej demokracii a občianskej spoločnosti. Vývoj v niektorých postkomunistických štátoch ukázal, že zánik totalitných režimov oživil volanie po národnej identite. Vzniknuté na novej etape krajiny potrebovali namiesto komunistickej ideológie nájsť základné prvky, ktoré poslúžia pre integráciu spoločnosti a legitimujú politický systém. Práve formovanie kolektívnej formy identity viedlo k silnejúcemu zveličovaniu národnej legitimity a opätovnému emocionálnemu vyjadreniu národnej identity. Potreba budovania štátnosti a konštruovania moderného národa vznikla po rozpade Sovietskeho zväzu v mnohých jeho bývalých republikách, ktoré získali nezávislosť.[1] Medzi

[1] KOZLOVEC, M. (2009): Fenomen nacionaľnoji identyčnosti: vyklyky hlobalizacii. Monohrafia, s. 408.

nimi bola aj Ukrajina, kde transformácia na rozdiel od podobných procesov v ostatných stredoeurópskych krajinách neskončila doteraz. Štát sa zmieta v množstve problémov počnúc politickými, ekonomickými a sociálnymi krízami. Situácia sa zhoršuje v dôsledku zmrazeného vojenského konfliktu na východe Ukrajiny. Dlhoročná bezštátnosť a dedičstvo totalitnej minulosti ovplyvňujú fungovanie politického systému, v ktorom sú sústavne prítomné prvky autoritárskych praktík, korupčné aféry, nekonečne mocenské boje medzi jednotlivými politikmi, predstaviteľmi oligarchických klanov. Mocenské zápasy, ktoré sprevádzali transformáciu politicky destabilizovanej a hodnotovo dezorientovanej spoločnosti, boli úzko prepojené s konštruovaním moderného ukrajinského národa na základe prelínania národnej a etnickej identity. Preto v politickom vývoji ukrajinskej spoločnosti v posledných rokoch zohrávala etnická a národná identita dôležitú úlohu. Cieľom príspevku je charakterizovať hlavné postoje obyvateľov Ukrajiny v otázkach národnej identity a poukázať na ich vplyv na politický vývoj a konsolidáciu, ako aj na zmeny postojov obyvateľov za posledné roky.

1 Kľúčové pojmy a metodika výskumu

Problematika národnej identity je mimoriadne rozsiahla a zložitá, a o to viac, že v súčasnosti mnohé aspekty tohto problému podliehajú radikálnym zmenám. Týka sa to najmä vymedzenia a chápania pojmov, ktoré predstavujú dôležitú zložku fenoménu národnej identity – etnicita, kultúra, identita, moderné koncepcie národa, nacionalizmus a atď.

Pojem "identita" je široko používaný v politológii, etnológii, psychológii, kultúrnej a sociálnej antropológii, čo spôsobilo existenciu veľkého počtu definícií, výkladov a interpretácií. Pojem identita (lat.) znamená totožnosť, zhodnosť. Hovoríme o fenoméne, v ktorom sa prelínajú sebapoznanie a poznanie seba inými. Identitu môžeme interpretovať ako pocit svojbytnosti, jedinečnosti a odlišnosti indivídua od druhých. Autori, ktorí sa snažia o teoretické vymedzenie pojmu, definujú identitu v niekoľkých rovinách. Intraindividuálna úroveň analýzy sa zameriava na sebavnímanie, sebahodnotenie, postoje voči samému sebe, sebapoznanie, a interindividuálna úroveň analýzy skúma identitu na úrovni vzťahov a interakcie medzi jednotlivcami.[2] Okrem toho, identitu je možné analyzovať z hľadiska pozície jednotlivca v hierarchii sociálnych vzťahov, kde sa kladie dôraz najmä na procesy súvisiace s medziskupinovými vzťahmi. Existuje aj ideologická úroveň analýzy, ktorá "skúma identitu vo vzťahu k systému ideológie, presvedčení, sociálnych reprezentácií, kde vstupujú do hry procesy hodnotenia a normy na úrovni spoločnosti alebo zdieľanej kultúry."[3]

Okrem individuálnych podôb identity existuje sociálna alebo kolektívna forma identity – národná. Pre náš výskum je dôležitý tento aspekt identity. Ide o mnohorozmerný koncept, ktorý je spojený so zložitými fenoménmi – jazyk, kultúra, štát, populácia, nacionalizmus, mýtus, historická pamäť, tradícia a atď.

Národná identita je uvedomenie si príslušnosti človeka k určitému národu a štátu, vzťah jedinca k jeho národu.[4] V literatúre, ktorá sa z teoretického hľadiska zaoberá národnou identitou, nájdeme množstvo definícií národnej identity a národa. Z pohľadu Gellnera národ je výtvor priemyselnej spoločnosti a produkt moderného kapitalistického štátu, lebo národy vznikali zároveň s modernizáciou, predovšetkým s industrializáciou.[5] Nacionalizmus podľa Gellnera je historický fakt a nevyhnutný dôsledok spoločenských pomerov. Národ Gellner

---

[2] LÁŠTICOVÁ, B. – BIANCHI, G. (2003): *Identita, jej teórie a výskum v slovenskej sociálnej psychológii 1989 – 2001*, s. 208-209.

[3] LÁŠTICOVÁ, B. – BIANCHI, G. (2003): *Identita, jej teórie a výskum v slovenskej sociálnej psychológii 1989 – 2001*, s. 208-209.

[4] CAREY, S. (2002): Undivided Loyalties Is National Identity an Obstacle to European Inegration?, s. 390.

[5] GELLNER, E. (2003): Nacionalismus, s. 31.

vníma ako moderný vynález, ktorý zapadá do funkčných a kultúrnych požiadaviek moderných spoločností. Nacionalizmus sa rozšíril a vznikali rôzne typy nacionalizmu, ktoré záležali od ekonomického rozvoja krajiny, elít a rôznych politických či administratívnych inštitúcií.[6]

Definovať pojem národ je v skutočnosti zložitejšie, než by sa na prvý pohľad zdalo. Existuje množstvo teórií a úvah, v ktorých sa autori hlboko zamýšľajú nad týmto pojmom. Z hľadiska sociálnych vied je národ kultúrna a politická komunita. Kultúrna zložka stojí na spoločnom jazyku, dejinách a kultúre, lebo za príslušníkov národa sú považovaní všetci jedinci, ktorí hovoria rovnakým jazykom, zdieľajú rovnakú históriu a kultúru. Politický komponent stojí na občianstve – za príslušníkov národa sú považovaní všetci jedinci, ktorí žijú v štáte, sú jeho občanmi a majú právo zúčastniť sa politiky. Smith tiež ukazuje na kultúrny a politický zväzok, ktorý zjednocuje v spoločnosti všetkých tých, ktorí zdieľajú rovnaké mýty, spomienky, symboly a tradície.[7] Koncept národa podľa Smitha obsahuje niekoľko dimenzii: teritoriálne ohraničenie oddelenej kultúrnej populácie vo svojej vlasti; spoločnú podstatu mýtov a historickej pamäti spoločnosti; masovú, spoločnú štandardizovanú kultúru; spoločné teritoriálne rozdelenie práce; existenciu jednotného systému spoločných práv a povinností pod spoločnými zákonmi a inštitúciami.[8]

Národná identita poukazuje na osobitosť a špecifickosť kolektívnej formy identity – národa – do ktorej je človek integrovaný prostredníctvom najrôznejších mechanizmov identifikácie. Národná identita zahrňuje spoločnú historickú pamäť a skúsenosti, predstavuje kontinuitu tradície a kultúrnu spojku medzi generáciami, integráciu komunity na základe spoločných prvkov, sebareflexiu situácie v ktorej sa národ ocitol.

Národná identita plní rôzne funkcie. Jednou z najdôležitejších úloh, ktorú vykonáva táto kolektívna podoba sebaidentifikácie, je integrujúca funkcia. Jej prostredníctvom sa formuje solidarita medzi členmi spoločnosti, pocit spolupatričnosti. Len treba venovať pozornosť možnému nebezpečenstvu stupňovania negatívnych emócií a výraznej aktivizácii nacionálne orientovaných politických strán a hnutí. Potreba patriť niekam sa modifikuje na na artikulovaný národný patriotizmus, ktorý pôsobí ako zjednocujúci a mobilizačný činiteľ. Záväzkové vzťahy, povinnosti a pocit spolupatričnosti pomáhajú prekonávať napätia a krízy v rámci štruktúrovanej národnej komunity. Preto nepochybne národná identita je základným nástrojom mobilizácie veľkých spoločenských skupín, ako aj zdrojom manipulácie a politického populizmu.

V danom výskume sa vychádza z predpokladu, že národná identita občanov Ukrajiny je utváraná činiteľmi etnickými, kultúrnymi, politickými, občianskymi a sociálnymi. Rozlišujeme tieto komponenty národnej identity: obraz národa a určitých charakteristík národa, väzba k národnému štátu v kontexte ostatných geografických a vládnych entít. Ľudia sa cítia byť viazaní k svojmu sídlu (dedina, mesto), kraju, krajine (štátu), kontinentu atď. Jednotlivci sa môžu cítiť viazaní k dvom a viac entitám, väzba k jednej nevylučuje väzbu k druhej - napríklad väzba k národnému štátu nemusí vylučovať väzbu ku kontinentu. Ďalšími prvkami národnej identity sú národná hrdosť a pocity, ktoré občania cítia k svojmu národu, krajine, k úspechom a neúspechom národa, pocit vernosti a lásky k národu, patriotizmus a nacionalizmus, pripravenosť konať v prospech národa. Výskumy rôznych aspektov národnej identity zahŕňajú postoje k okolitým aj vzdialeným štátom a potrebu spolupráce v rôznych sférach, postoje k cudzincom a hodnotenie ich prínosu, mieru tolerancie alebo odmietavý postoj k ich prítomnosti a aktivitám, postoje k štátu a jeho funkciám – identifikácia s jeho

[6] GELLNER, E. (2003): Nacionalismus, s. 31.
[7] SMITH, A. D. (1992): National Identity and the Idea of European Unity, s. 62.
[8] SMITH, A. D. (1992): National Identity and the Idea of European Unity, s. 60.

legislatívou, reflexia dejín, pocity vlastenectva, hodnotenie funkcie štátu a prebiehajúcich procesov formovania demokracie, postoje k zahraničnej politike a procesom integrácie.[9]

Pre naplnenie cieľa tejto práce využívam rozsiahly prieskum verejnej mienky a údaje Centra Razumkova (Kyjev), opieram sa o názory ukrajinských výskumníkov a vedcov, ktorí sa venujú problematike národnej identity obyvateľov Ukrajiny. Sociologické prieskumy umožňujú vysvetliť, do akej miery sociálny vývoj v spoločnosti korešponduje s postojmi obyvateľov, ako sa vo vedomí respondentov odrážajú politické a sociálne zmeny, ako sa vníma a hodnotí národné spoločenstvo, s akými inštitúciami sa respondenti identifikujú a ako reflektujú svoju národnú a štátnu identitu. Pochopiteľne, že v tejto práci nenárokujem si na zachytenie celej šírky a komplexnosti fenoménu národnej identity ukrajinského obyvateľstva. Ide skôr o analýzu niektorých aspektov národnej identity obyvateľov Ukrajiny v kontexte politických zmien posledných rokov.

2 Osobitosti niektorých aspektov identity obyvateľstva Ukrajiny: výsledky analýzy

Skúmanie národnej identity a analýza zmien v jej komponentoch je pochopiteľnou tendenciou nie je len v krajinách, ktoré získali nezávislosť po rozpade ZSSR, ale aj vo vyspelých demokraciách. Národná identita vystupuje ako jedna z dôležitých premenných pri vysvetľovaní špecifiká existencie a rozvoja štátu. Jednotlivé krajiny sa ocitli v situácii, ktorá donucuje k prehodnoteniu otázok národnej identity.

V dôsledku špecifického historického vývoja Ukrajina je heterogénna, etnicky a konfesionálne rôznorodá krajina. Podľa výsledkov prieskumu verejnej mienky, ktorý uskutočnil Centrum Razumkova 10 – 23. 12. 2015 vo všetkých regiónoch Ukrajiny okrem Krymu a nepodliehajúcich kontrole oblastí Donecka a Luganska,[10] za posledných 10 rokov došlo k zmenám v rôznych aspektoch identity občanov Ukrajiny. Predchádzajúce štúdia ukazovali prevahu lokálnej identity nad národnou identitou, ale teraz u občanov väčšiny regiónov národná identita prevažuje nad miestnou a regionálnou. V prvom rade respondenti boli požiadaní, aby sa stotožnili s určitým územným celkom alebo spoločenstvom, existujúcim alebo ktoré existovalo pred tým (napr. Sovietsky zväz). Rovnaký podiel respondentov (40 %) uviedlo, že v prvom rade sú spojení s Ukrajinou a konkrétnou obcou (mesto, dedina), kde žijú. 11,4 % respondentov uviedlo, že sa cítia byť viazaní k svojmu regiónu. S inými celkami sa cíti byť viazaný menší podiel respondentov (2,1 % – so Sovietskym zväzom, 1,5 % – s Európou, 0,6 % - s Ruskom). Podľa výsledkov druhotnej voľby relatívna väčšina respondentov (33 %) označila Ukrajinu ako celok, s ktorým sa cíti byť viazaná, 26 % – svoje mesto, 22 % – svoj región, 7,4 % – Európu, 2,3 % – ZSSR, 1,2 % – Rusko. V porovnaní s rokom 2006, podiel tých, ktorí sa stotožnili v prvom rade s Ukrajinou sa zvýšil o 9 %, pričom sa znížil podiel tých, ktorí sa stotožnili v prvom rade s konkrétnym miestom bydliska a regiónom (v uvedenom poradí o 5 % a 3 %).[11]

Prevažná väčšina občanov vníma Ukrajinu ako svoju vlasť a sú hrdí na svoje ukrajinské občianstvo (68 %), nie sú hrdí – 23 % respondentov. V porovnaní s prieskumom z roku 2005, podiel tých, ktorí sú hrdí na ukrajinské občianstvo vzrástol o 12 %. Ako hlavné dôvody hrdosti respondenti uvádzajú históriu, úspechy v športe, umení, literatúre, vede a technike. Osobitným predmetom hrdosti Ukrajincov je povaha ukrajinského národa, schopnosť bojovať za svoju krajinu. Medzitým zdrojom hrdosti sú predovšetkým vlastnosti a

[9] BATYREV, D.N. (2007): Nacija i identičnosť: k probleme opredelenija poňatij, s. 19-22.

[10] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti.

[11] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 3.

úspechy samotného ukrajinského ľudu, spoločnosti, zatiaľ čo sociálno-politická štruktúra štátu, a najmä – sociálno-ekonomické výsledky fungovania štátu nie sú dôvodom na pocit hrdosti. Podiel respondentov, ktorí sú hrdí na rôzne aspekty politického, ekonomického a sociálneho systému, ktorý sa rozvíjal na Ukrajine za posledných dvadsať päť rokov, je oveľa menší: len 33 % opýtaných veria v spravodlivé a rovnaké zaobchádzanie s rôznymi skupinami v spoločnosti; len 22 % respondentov sú spokojní s politickým vplyvom Ukrajiny vo svete a fungovaním demokracie v krajine, 13 % opýtaných – so systém sociálnej ochrany a 11 % s hospodárskymi výsledkami Ukrajiny.[12]

Prevažná väčšina občanov považuje seba za patriotov Ukrajiny – 74 %, len treba zdôrazniť, že pri hodnotení miery vlastenectva sa vyskytujú regionálne rozdiely. Na západe Ukrajiny 52 % respondentov jednoznačne považujú seba za vlastencov, v centrálnej – 43 %, na juhu – 37 %, na východe – 31 %, na Donbase – len 17 %. Východ a Donbass sa odlišujú od ostatných regiónov veľkým podielom občanov, ktorí sa necítia byť vlastencami Ukrajiny (24 % a 31 %).[13] Od západu na východ počet ľudí, ktorí považujú seba za vlastenca Ukrajiny výrazne klesá. Keď analyzovať rôzne aspekty vlastenectva – občianske, kultúrne alebo etnické – tak pri zachovaní prevažne občianskeho aspekta, význam etnickej a kultúrnej zložky medzi opýtaných narastá.

Medzi občanmi vzrástla podpora nezávislosti Ukrajiny, prevažná väčšina ľudí vo všetkých regiónoch sú hrdí alebo majú pozitívny vzťah k symbolom a atribútom ukrajinského štátu. Podľa výsledkov prieskumu Centra Razumkova, viac ako 90% respondentov majú pozitívny postoj ku štátnemu ukrajinskému jazyku. Idea štátnej dvojjazyčnosti do značnej miery stratila svoju popularitu vo všetkých regiónoch, najmä na juhu a východe Ukrajiny. Väčšina opýtaných prejavuje záujem o politiku. 12 % občanov sa veľmi zaujímajú o politiku. Väčšina (67 %) - do určitej miery prejavuje záujem o politiku, 21 % respondentov o politiku vôbec neprejavujú záujem. Demokracia ako najvhodnejší typ spoločenského zriadenia má podporu väčšiny občanov Ukrajiny, avšak skutočná úroveň demokracie na Ukrajine sa hodnotí ako podpriemerná.[14] V ukrajinskej spoločnosť je rozšírené chápanie rovnosti z hľadiska rovnakých príležitostí. Avšak, toto chápanie je špecifickou kombináciou rovnakých príležitostí s paternalistickými prvkami a potrebnosťou obmedzovať nadmernú nerovnosť odmietnutím osobnej slobody v prospech štátnej regulácie.

V budúcnosti, podľa názoru väčšiny respondentov, na Ukrajine bude prevládať ukrajinská a európska kultúrna tradícia, a počet tých, ktorí očakávajú, že sa bude rozširovať regionálny multikulturalizmus nie je veľký. Väčšina respondentov (70 %) sa stotožňuje s ukrajinskou kultúrnou tradíciou. Je pozoruhodné, že 10 % opýtaných Ukrajincov sa stotožňujú so sovietskou kultúrnou tradíciou, 7 % – s európskou, a 3 % – s ruskou.[15] Podľa relatívnej väčšiny respondentov (40 %) v budúcnosti v Ukrajine bude prevažovať ukrajinská kultúrna tradícia, 21 % respondentov si myslia, že celoeurópska, a 17 % respondentov sa domnieva, že v rôznych regiónoch budú dominovať rôzne kultúry. Väčšina Ukrajincov nepovažujú seba za Európanov, a to predovšetkým z finančných dôvodov. Na druhej strane sa zvýšil na takmer 30 % podiel opýtaných, ktorí sa cítia byť Európanmi.

---

[12] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 4.

[13] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 4.

[14] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 6.

[15] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 9.

V ukrajinskej spoločnosti prevažuje občianske vnímanie ukrajinského národa, ktoré sa zakladá na potrebe podpory ukrajinskej kultúrnej zložky – znalosti ukrajinského jazyka, základov histórie a kultúry ukrajinského štátu. Pre väčšinu respondentov (56 %) je prijateľné a najvhodnejšie občianske chápania národa ako spoločenstva občanov Ukrajiny bez ohľadu na ich etnickú identifikáciu, jazyk a tradície. 19 % respondentov podporujú v súčasnosti etnické chápania národa. 17 % respondentov podporilo kulturologickú definíciu národa, v ktorej hlavnými komponentmi vystupujú komunikácia v ukrajinskom jazyku, dodržiavanie národných tradícií a výchova v ich duch detí.

Medzi občanmi Ukrajiny je rozšírené vnímanie ukrajinského nacionalizmu ako ideológie, základná idea ktorej je transformácia Ukrajiny na silný štát s vysokou medzinárodnou reputáciou a vysokou úrovňou života občanov. Túto myšlienku podporuje relatívna väčšina respondentov (47 %). Na druhej strane, 25 % respondentov sa domnieva, že ukrajinský nacionalizmus je ideológiou, ktorá rozdeľuje spoločnosť na etnickom základe na "Ukrajincov" a "Neukrajincov", pričom taký nacionalizmus obmedzuje práva posledných. 12 % respondentov považujú ukrajinský nacionalizmus za historický jav, ktorý v súčasnosti nie je aktuálny. Treba zdôrazniť, že v roku 2005 podiel respondentov, ktorí sa domnievali, že ukrajinský nacionalizmus je ideológiou, ktorá rozdeľuje spoločnosť na etnickom základe, bol oveľa väčší (41 %). Za 10 rokov sa zmenilo vnímanie ukrajinského nacionalizmu – pre veľkú časť občanov Ukrajiny nacionalizmus je vnímaný ako súbor názorov, ktorý je očistený od ideologických klišé a negatívnych konotácií, a môže slúžiť ako štátna ideológia.

Ďalším dôležitým komponentov, v ktorom sa pozorujú zásadné zmeny, sú postoje obyvateľstva Ukrajiny vo voľbe geopolitického smerovania štátu. Väčšina respondentov podporuje názor, že prioritou zahraničnej politiky sú vzťahy Ukrajiny s Európskou úniou. Tento názor prevláda vo všetkých regiónoch Ukrajiny, výnimku predstavuje len Donbas. Rusko stratilo svoju príťažlivosť ako hlavný zahraničný partner. Väčšina občanov podporuje vstup Ukrajiny v EÚ.

Podľa výsledkov prieskumu, väčšina ľudí nevnímajú rozdiely medzi regiónmi Ukrajiny ako také, ktoré by mohli viesť k odtrhnutiu alebo vystúpeniu zo štátu, rovnako ako nepovažujú Ukrajincov západných a východných za rôzne národy. Prevažná väčšina občanov nevidí existenciu svojho regiónu mimo Ukrajiny a nepodporuje myšlienku autonómie. Medzi obyvateľmi rôznych regiónoch Ukrajiny existuje konsenzus o budúcom vývoji ich oblasti, ktorý poskytuje rozšírenie práv a právomocí miestnych samospráv. V aspektoch týkajúcich sa zavádzania nových prístupov k výkladu dejín, najmä hodnotenia komunistického režimu, zavedenia nových sviatkov a nové spracovanie historických udalostí, medzi obyvateľmi rôznych regiónov Ukrajiny sú výrazné rozdiely. Východ a juh Ukrajiny prevažne nepodporujú tieto trendy.[16]

Záver

Na základe uvedených výsledkov možno konštatovať, že v priebehu posledných 10 rokov došlo k významným zmenám v komponentoch identity občanov Ukrajiny. Predchádzajúce štúdia ukazovali prevahu lokálnej identity nad národnou identitou, ale teraz u občanov väčšiny regiónov Ukrajiny národná identita prevažuje nad miestnou a regionálnou. Výsledky prieskumu hovoria, že sa zosilneli postoje a orientácie občanov vo vzťahu k svojej krajine a národná sebaúcta. Pod vplyvom udalostí a kríz, ktoré sa udiali v Ukrajine v posledné roky, a cieľavedomého pôsobenia prostredníctvom médií, v ukrajinskej spoločnosti sa pozoruje posilnenie komponentu ukrajinskej národnej a kultúrnej identity a pocitu ukrajinskej

[16] RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti, s. 12-15.

jedinečnosti vo všetkých regiónoch. Len treba venovať pozornosť možnému nebezpečenstvu stupňovania negatívnych emócií a výraznej aktivizácii nacionálne orientovaných politických strán a hnutí.

Polarizácia medzi jednotlivými regiónmi sa znižuje v kľúčových otázkach ďalšieho rozvoja a budúcnosti krajiny, ako aj geopolitického smerovania štátu. Preto je možné pripustiť, že základný profil spoločnej národnej identity občanov ukrajinského štátu sa vytýčil, ale tento proces nie je dokončený. Pretrváva nebezpečenstvo vzniku a prehlbovania konfliktov v spoločnosti na základe viditeľných rozdielov medzi jednotlivými regiónmi Ukrajiny, ktoré sú spojené s voľbou ďalšieho geopolitického smerovania krajiny, problémom obnovenia územnej celistvosti Ukrajiny a výberom modelov spolunažívanie s obyvateľmi regiónov, ktoré sú dnes nepodliehajú kontrole Kyjeva.

V Ukrajine volanie po národnej identite sa oživilo, a silnejúca potreba národnej legitimity, ako aj nacionálne zdôvodnenie politickej organizácie ukrajinskej spoločnosti vedie v súčasnosti k formovaniu ukrajinského národa na pomedzí občianskeho a etnického chápania národa. Etnická zložka identity v poslednom desaťročí zohrávala dôležitú úlohu v politickom a spoločenskom vývoji ukrajinskej spoločnosti, čo na úrovni štátnej ideológie a stratégie národného rozvoja sa odôvodňuje ako nevyhnutná etapa etnického vývinu. Transformáciu politicky destabilizovanej a hodnotovo dezorientovanej ukrajinskej spoločnosti sprevádzajú politické zápasy, ktoré sú úzko prepojené s manipuláciou s národnou identitou. Za týchto podmienok rýchle a nedomyslené budovanie národa na etnickom základe môže mať za následok ďalšiu dezintegráciu ukrajinskej spoločnosti. Preto súčasná politická elita Ukrajiny by mala formovať stratégiu národného rozvoja na základe občianskeho chápania národa, a hlavným cieľom štátu by malo byť dosiahnutie priaznivého sociálneho a ekonomického vývoja a reformy vo všetkých sférach.

Zoznam použitej literatúry:

1. BATYREV, D.N. (2007): Nacija i identičnosť: k probleme opredelenija poňatij. [online]. In: *Novye technologii.* č. 3, 2007. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://cyberleninka.ru

2. CAREY, S. (2002): Undivided Loyalties Is National Identity an Obstacle to European Inegration? [online]. In: *European Union Politics.* Volume 3 (4). s. 387-413. [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1465116502003004001

3. RAZUMKOV CENTRE (2016): Identičnisť gromadian Ukrajiny v novych umovach: stan, tendencii, regionaľni osoblyvosti. [online]. In: *Nacionalna bezpeka i oborona*. 2016. č. 3 – 4 (161-162). [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://razumkov.org.ua/ua/vydannia/zhurnal-natsionalna-bezpeka-i-oborona

4. GELLNER, E. (2003): *Nacionalismus*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.

5. KOZLOVEC, M (2009): *Fenomen nacionaľnoji identyčnosti: vyklyky hlobalizacii. Monohrafia.* Žytomyr: ŽDU I. Franka, 2009. ISBN 978-966-485-042-8.

6. LÁŠTICOVÁ, B. - BIANCHI, G. (2003): Identita, jej teórie a výskum v slovenskej sociálnej psychológii 1989-2001. In: *Československá psychologie*, 2003, roč. 47, č. 5, s. 405-423

7. SMITH, A. D. (1992): National Identity and the Idea of European Unity. [online]. In: *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*, Volume 68, No. 1 (Jan., 1992), pp. 55-76 [Citované 30. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic162929.files/F_Eurosceptism/Smith.pdf

Kontakt:
Mgr. Tetyana Zubro, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: tetyana.zubro@euba.sk

POLITICKÝ MARKETING KANDIDÁTA REPUBLIKÁNOV V PREZIDENTSKÝCH VOĽBÁCH V USA V ROKU 2016

Janka Zvončeková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, e-mail: janazvoncekova@yahoo.com

Článok sa venuje aktuálnej téme víťazstva republikánskeho kandidáta Donalda Trumpa v amerických prezidentských voľbách. Autorka opisuje vybrané taktiky politického marketingu, ktorý zvolil volebný tím daného kandidáta. Kampaň Donalda Trumpa sa mnohými autormi označuje ako revolučná. Jeho víťazstvo dokonca považujú za zlom vo vývoji politického marketingu. Autorka preto pomenúva najvýraznejšie prvky, ktoré sú odlišné od predchádzajúcich kampaní. Uvažuje tiež na ďalšími faktormi, ktoré mohli prispieť k víťazstvu republikánkeho kandidáta.
Kľúčové slová: Donald Trump, politický marketing, kampaň, americké prezidentské voľby 2016,
JEL: N40

The article deals with the current topic of the victory of the Republican candidate Donald Trump in 2016 US presidential election. The author describes selected political marketing tactics chosen by campaign key staff and advisors. Trump's presidential campaign is considered to be revolutionary. Trump's stunning victory is even considered to be a turning point in the evolution of political marketing. The author therefore identifies the most significant marketing elements that are significantly different from previous campaigns. The article also considers the other factors that could contribute to the victory of Republican candidate.
Key words: Donald Trump, political marketing, campaign, US presidential election 2016,
JEL: N40

Úvod

Boli to prvé prezidentské voľby, v histórii existencie politických prieskumov v USA, ktoré mali tak nepopulárnych kandidátov dvoch hlavných politických strán. Obrovské prekvapenie nastalo, keď sa vo víťazovi mýlili nielen prieskumy verejnej mienky, ale aj exit polly. Odborníci na politický marketing tak analyzujú prekvapivé víťazstvo republikánskeho kandidáta Donalda Trumpa, ktorý síce získal viac voliteľov, no vo voľbách mu odovzdalo hlas menej voličov ako demokratke Hillary Clintonovej.[1] Ešte deň před voľbami H. Clintonová v prieskumoch verejnej mienky viedla v priemere o 3 %. Exit polly jej pred republikánom dávali porovnateľný náskok.[2] Prezidentom sa však stal kandidát, ktorý mal

[1] H. Clintonová získala 65 844 954 hlasov (48,2 %), Donald Trump získal 62 979 879 hlasov (46,1 %). Na základe volebného systému v USA však Donald Trump získal kľúčové štáty, ktoré mali viac voliteľov. Trump zvíťazil v 30 štátoch a získal tak hlasy 306 voliteľov z 538. Dostupné na internete: http://www.realclearpolitics.com/elections/live_results/2016_general/president/map.html

[2] VANKIN, J.: *2016 Exit Polls vs. Actual Results: Here's What May Have Happened* . Dostupné na internete http://heavy.com/news/2016/11/2016-exit-polls-did-hillaty-clinton-win-presidential-election-voter-fraud-donald-trump-lose-rigged

najkontroverznejšiu kampaň v novodobej histórii amerických prezidentov. Po prvý raz sa jeden z hlavných kandidátov svojej súperke vyhrážal väzením v prípade, že sa stane víťazom volieb. Po prvýkrát jeden z hlavných kandidátov spochybňoval férovosť volieb a odmietal povedať, či v prípade prehry uzná ich výsledok. Boli to voľby, ktoré poznačili útoky hackerov, podľa amerických tajných služieb za nimi stálo Rusko s cieľom zaistiť víťazstvo republikánskemu kandidátovi D. Trumpovi.[3] Bola to kampaň, v ktorej jeden z hlavných kandidátov D. Trump nemal podporu ani vlastnej -republikánskej strany, ktorá ho do finálneho boja o Biely dom vyslala. V článku pracujeme s hypotézou, že za víťazstvom Donalda Trumpa neboli len nové taktiky politického marketingu, ale prispeli k nemu aj ďalšie faktory.

1. Kontroverzný prezidentský kandidát Donald Trump

Donald Trump bol americkej verejnosti dobre známy. Napriek tomu, že ho poznali ako kontroverzného podnikateľa, osobnosť z televíznej reality šou, do prezidentského súboja vstúpil ako nováčik- bol politickým nováčikom (napriek tomu, že sa do politiky vždy zapájal, v minulosti bol dokonca členom demokratickej strany a podporoval aj kampane H. Clintonovej v čase, keď bola senátorkou[4]). V prezidentskom súboji sa považoval za „washingtonského outsidera“, teda za kandidáta, ktorý vo washingtonskej politike nepôsobil a teda nie je členom takzvaného „establišmentu“.

Storytelling

Donald Trump si vedome roky budoval svoju osobnú značku. Tú dokázal jeho tím využiť pri takzvanom *„ storytellingu“ (vytvorenie a vyrozprávanie príbehu)*, ktorý bol z pohľadu marketérov *autentický* a teda pre voliča *uveriteľný*. Marketéri Donalda Trumpa bravúrne zvládli *personalizáciu* jeho kampane (osobné stotožnenie sa s kampaňou).

Doterajší zlom pri personalizácii kampaní zaznamenal Barack Obama v roku 2008. Jeho tímu sa podarilo urobiť paralelu medzi Obamovým osobným životom a históriou USA. Obamova rasa a čiastočne jeho zahraničný pôvod mohli byť spočiatku vnímané ako nevýhoda v kampani. Jeho tímu sa však z toho podarilo urobiť symbol budovania Ameriky[5]. Podobnú metódu politického marketingu použil aj N. Sarkozy, ktorý v kampani opakoval, aký je hrý na to, že ako potomok druhej generácie maďarských migrantov môže byť prezidentským kandidátom.

Donald Trump „ vyrozprával svoj príbeh“ v predvolebnej knihe *„ How to make America Great Again. How to fix our crippled America“*, v preklade *„ Vraťme Amerike jej veľkosť. Ako dať do poriadku ochromenú Ameriku.“* Vykreslil sa ako úspešný podnikateľ, ktorý pozná recept na úspech, a ktorý dokáže obnoviť americký sen. Voličom podsúval myšlienky, že USA „ potrebujú niekoho, kto sa skutočne osvedčil v podnikaní, kto rozumie, čo je veľkosť, kto dokáže krajinu zomknúť a doviesť k tej značke najvyššej akosti, ktorú kedysi USA stelesňovali, a niekoho, kto národu vysvetlí, čo je pre to potrebné urobiť.“[6] Značku Trump prezentoval ako najvyhľadávanejší pojem na svete, čo sa týka kvality aj hodnoty. Opisoval seba ako sympatického chlapíka, ktorý dokáže byť nekompromisný, aby dokázal Amerike vrátiť veľkosť. Vykresľoval sa ako človek, ktorý sa neriadi zaužívanými

[3] ZENGERLE, P.: U.S. spy chief 'resolute' on Russia cyber attack, differs with Trump, Dostupné na: http://www.reuters.com/article/us-usa-russia-cyber-clapper-idUSKBN14P0G5

[4] GASS, N.: *Trump has spent years courting Hillary and other Dems* http://www.politico.com/story/2015/06/donald-trump-donations-democrats-hillary-clinton-119071

[5] MAAREK. J.P.: *Campaign communication & Political marketing.* UK: Wiley- Blackwell. 2011. s. 26.

[6] TRUMP, J. D: *Vraťme Americe její velikost. Jak dát do pořádku ochromenou Ameriku.* PRAHA: Alpha Book. 2016. s. 9.

pravidlami, ale udržiava zavedený poriadok. Dištancoval sa od *„establišmentu“* – od politikov, ktorí sa riadia prieskumami verejnej mienky, aby podľa nich písali svoje prejavy a prispôsobovali im politickú kampaň. V kampani sa personalizoval aj opakovanými vetami, že je praktický podnikateľ, ktorý keď v niečo verí, nevzdáva sa a pokračuje v boji, až kým nevyhrá. Vykresľoval sa ako večný víťaz a takú predstavu o svojom prípadnom pôsobení v Bielom dome ponúkal voličom. Opakoval, že nastal čas, aby teraz bojoval nie za osobný úspech, ale za za úspech Ameriky, za americký sen a za obnovenie jej veľkosti. Republikán zdôrazňoval, že s víťazstvom má skúsenosti, že to, čo povie, to platí. Trump dokázal voličom podsunúť niečo, čo im očividne imponovalo. Svoju neskúsenosť v politike (z pohľadu výkonu verejnej funkcie) obrátil na svoju výhodu (tak ako Obama svoju rasu). Trump zdôrazňoval, že je *politický nekorektný*, že už nemožno márniť čas politickou korektnosťou (pod ktorou rozumel klamanie voličom v záujme udržania si vysokých preferencií a teda robenie „škodlivej“ politiky). Trump *politickú korektnosť označil za dôvod (podľa jeho slov) úpadku Ameriky.* Trump pritom nevolil diplomatický slovník, častokrát opakoval, že stačilo politického „tliachania“ a že je už potrebný zdravý rozum. Jednak tento štýl prejavu bol jemu vlastný a tak ho verejnosť poznala dlhé roky (čím bol pre voličov uveriteľný/autentický aj v kampani) a jednak nimi vzbudzoval pozornosť médií, k čomu sa o chvíľu dostaneme.

Autor Meré priznáva, že Trump bol ukážkou pri personalizácii svojej kampane.[7] Podľa tohto autora bol jeho príbeh o to silnejší, že obsahoval konflikt. Trumpova kampaň v tomto kontexte podľa Merého pre prax politického marketingu prináša ponaučenie „povedať to, čo sa ostatní boja povedať.“ Autor tvrdí, že byť kontroverzným je dobre. Znamená to, že ľudia sa o vás rozprávajú a to je dobre.“[8] Meré priznáva, že konflikt, respektíve budovanie nepriateľa je riskantné, no v tomto prípade sa potvrdilo, že viedlo k zviditeľneniu kandidáta a jeho jednoznačnému odlíšeniu sa od ostatných.

Faktom je, že Trumpova kampaň bola poznačená podstatne väčším množstvom „nepriateľov“, od „ politického establišmentu“, cez samotnú súperku Hillary Clintonovú až po médiá. V pozícií voči médiám sa staval do role obete. Zdôrazňoval, že útoky novinárov sa na neho valia preto, lebo ako jediný hovorí o tom, ako je možmé Ameriku „skutočne zmeniť a vrátiť jej veľkosť“. Na druhej strane ich využíval vo svoj prospech a cielene sa snažil dostať do ich povedomia práve spomínanými kontroverznými výrokmi a svojim nediplomatickým jazykom.

Médiá

Trump vo svojej knihe priznáva, že si je vedomý toho, že svojou kontroverznosťou provokuje až tak, že z toho profituje (čím mal na mysli médiá a publicitu). Trump hovoril, že „ komunikačné prostriedky používal tak ako oni jeho- na prilákanie pozornosti. „Akonáhle mám pozornosť, je na mne ako s tou pozornosťou naložím vo svoj prospech. Už dávno som sa naučil, že ak nemáte strach hovoriť otvorene, médiá o vás píšu, či priam prosia, aby ste chodili na ich akcie. Ak niečo robíte trochu inak, ak poviete niečo poburujúce a bránite to, zamilujú si vás. Preto občas niečo poburujúce vyhlásim a dám im, čo chcú- ako divákom, tak aj čitateľom, aby som povedal svoj postoj. Som podnikateľ a musím predať určitú značku. (...) Náklady na celostánkový inzerát v New York Times môžu predstavovať viac jako 100 tisíc dolárov. Ak ale tieto noviny napíšu správu o jednom z mojich obchodov, nestojí ma to jediný cent a a dočkám sa ďalšej dôležitej reklamy. S komunikačnými prostriedkami máme obojstranne prospešný vzťah – vzájomne si dávame, čo potrebujeme. A teraz tento vzťah

[7] MERÉ, L.: Political marketing and social media, Trump's allies. Dostupné na internete: http://ideas.ie.edu/en/political-marketing-and-social-media-trumps-allies/

[8] MERÉ, L.: Political marketing and social media, Trump's allies. Dostupné na internete: http://ideas.ie.edu/en/political-marketing-and-social-media-trumps-allies/

využívam, aby som hovoril o budúcnosti Ameriky.[9]

Trump na základe enormného záujmu médií o jeho kontroverzné výroky získal reklamu zadarmo, teda publicitu, na ktorej podľa odhadov ušetril od 2 – 3 mld dolárov.[10] Trump síce na jednej strane dostával od médií to, čo potreboval (publicitu), no na druhej strane médiá považoval za nepriateľa. A keďže väčšina médií je podľa neho zaujatá, klame a nadŕžala jeho súperke, na komunikáciu s voličmi využíval ***sociálne siete***.

Podľa autora Bergera využívaním sociálnych sietí Trump zmenil tvár médií a politiky. V USA je totiž online až 88 % populácie. Podľa autora v roku 2016 nastala „ Trumpova nová mediálna realita.“[11] Statusmi na sociálnych sieťach pútal veľkú pozornosť republikánskych voličov a šetril náklady na kampaň. Minul relatívne málo- kým získal stranícku nomináciu, na politickú reklamu v televízii a rádiu minul cca. 12 mil. USD. Pre porovnanie, jeho stranícky súper z primáriek Jeb Bush minul okolo 130 mil. USD na kampaň v médiách, pričom mala takmer nulový vplyv na jeho boj o nomináciu.[12]

Financovanie kampane

Donald Trump rád voličov ubezpečoval, že jeho kampaň nikto neplatí. Nikomu teda nie je zaviazaný, môže hovoriť a konať slobodne v kampani, ako aj v prípade zvolenia za prezidenta. Bol to ďalší moment, ktorým sa od svojej rivalky H. Clintonovej odlišoval. Voličom imponovali slová, že nie je zaviazaný žiadnym záujmovým skupinám a lobbistom. Trump si totiž svoju kampaň až do nominácie financoval predovšetkým sám. V decembri 2015 jeho náklady na kampaň predstavovali 66 mil. USD. Ďalej to boli príspevky (najmä v kategórii pod 200 USD) vo výške 9,4 mil. USD. Po nominácii získal aj peniaze od iných darcov, výška predstavovala 263 mil. USD.[13] Trumpova kampaň sa aj v tomto kontexte považuje za revolučnú. Rozdiel v nákladoch oboch hlavných kandidátov je zásadný. Hillary Clintonová dokázala získať o pol miliardy dolárov viac ako D. Trump. Podľa Pavela Kuka[14], D. Trump získal cez malé príspevky 26% celkových príjmov na kampaň, čo je pre republikánskeho kandidáta netradičné. V pomere malých príspevkov k celkovému objemu financií prekonal demokratku Clintonovú, u nej táto čiastka predstavovala len 16 % financovania celej kampane. A tak podľa autora Kuka prezidentské voľby v roku 2016 v kontexte financovania kampane zmazali pomyselnú hranicu medzi tradične vnímanou americkou pravicou a ľavicou.

Slogan Trumpovej kampane

Ukázalo sa, že volebný tím Donalda Trumpa dokázal zmysluplne využiť možnosti politického marketingu a dokonca ich posunúť ďalej. Ako bolo spomenuté, jeho kontroverzné výroky mu zaistili, že dominoval vo všetkých médiách. Výborným ťahom bolo aj jeho posolstvo **„Make America Great Again“,** ktoré sa dalo uplatniť na každú jednu z jeho

---

[9] TRUMP, J. D: *Vraťme Americe její velikost. Jak dát do pořádku ochromenou Ameriku.* PRAHA: Alpha Book. 2016, s. 23.

[10] BERGER, A.A.: *Marketing and American Consumer Culture. A Cultural Studies Analysis.* Palgrave Macmillan: 2016, s. 100. a tiež https://www.nytimes.com/2016/03/16/upshot/measuring-donald-trumps-mammoth-advantage-in-free-media.html

[11] BERGER, A.A.: *Marketing and American Consumer Culture. A Cultural Studies Analysis.* Palgrave Macmillan: 2016, s. 93.

[12] BERGER, A.A.: *Marketing and American Consumer Culture. A Cultural Studies Analysis.* Palgrave Macmillan: 2016, s. 95.

[13] KRÁLOVÁ, A.; KOMÍNEK, K.: *Americké volby. Nejdražší show světa.* PRAHA: 2017. dostupné na: www.nejdrazsishowsveta.cz

[14] KRÁLOVÁ, A.; KOMÍNEK, K.: *Americké volby. Nejdražší show světa.* PRAHA: 2017, s. 337. dostupné na: www.nejdrazsishowsveta.cz

volebných tém (zastavenie nelegálnej migrácie- postavenie múru na hraniciach USA s Mexikom; potreba daňovej reformy; podpora práv na držbu zbraní; zastavenie odlevu investícií a straty pracovných miest; zastavenie rastu štátneho dlhu; revízia medzinárodných obchodných zmlúv; zrušenie jadrovej dohody s Iránom; reforma infraštruktúry v USA atď.) Trump použil slogan, ktorému voliči rozumeli, stotožnili sa s ním a na základe „ Trumpovho príbehu podnikateľa s receptom na úspech“ uverili, že práve on dokáže tieto slová naplniť.

Trumpovi sa týmto sloganom podarilo využiť ďalšiu taktiku v rámci marketingu a komunikácie, tzv. **USP (Unique Selling Proposition) –** zjednodušene povedané ide o sľub značky. Jeho slogan ho výrazne odlíšil od súperov, podčiarkol jeho jedinečnosť a zároveň bol relevantný pre cieľovú skupinu. Odborníci tvrdia, že práve tento princíp USP stál za dvojitým víťazstvom R. Reagana. S týmto princípom ide ruka v ruke zjednodušovanie tém kandidáta, aby im porozumel „priemerný“ volič (čo sme spomínali vyššie). V Obamovej kampani v roku 2008 v rámci USP uspel slogan „ Yes, we can“, ktorý sa hodil na všetky témy.

Slogan „ Make Amerika Great Again“ splnil všetky potrebné atribúty: identifikoval „bod bolesti“(Amerika upadá), prehĺbil bolesť (predtým nebola v úpadku, môžu za to demokrati) a následne ponúkol riešenie (Trump zastaví úpadok Ameriky a opäť obnoví jej veľkosť). Trumpov slogan „ Make America Great Again“ bol v porovnaní so sloganom Hillary Clintonovej „ Stronger Together“ a „I'm with her“, podstatne prepracovanejší (no pritom bol jednoduchý a zapamätateľný).

Faktory ovplyvňujúce kampaň

Napriek zvládnutému politickému marketingu, Trumpovo víťazstvo je nesporne aj dôsledkom ďalších zásadných faktorov. Podľa Romana Jocha[15] je Trumpovo víťazstvo aj dôsledkom predchádzajúcej administratívy. **Prvý** dôvod uvádza *ekonomickú situáciu*, keď americká ekonomika rastie o necelé 2 % HDP, no stredná a nižšia vrstva tento stav nepociťujú. Tento údaj potvrdzuje aj autor Gregor,[16] ktorý uvádza, že nadpolovičná väčšina dospelých Američanov po prvý raz za 40 rokov nepatrí do strednej triedy. Na začiatku roku 2015 žilo v USA v strednej príjmovej skupine 120,8 mil. Američanov, kým v nízko a vysokopríjmovej skupine to bolo 121,3 milióna Američanov. Pritom v roku 2015 prvýkrát od roku 2007 príjem väčšiny amerických domácností vzrástol – v porovnaní s rokom 2014 o viac jako 5 %.

Za **druhý** dôvod R. Joch považuje *imigráciu* a jej neobľúbenosť medzi voličmi. Americkí voliči majú odpor predovšetkým k nelegálnej migrácii. V kontexte migrácie je nutné spomenúť utečenecku krízu v EÚ v roku 2015 a teroristické útoky páchané Islamským štátom. Prvé takéto útoky otriasli Parížom 13. 11. 2015, spáchali ho síce občania EÚ, no boli to potomkovia migrantov a stúpenci radikálneho islamu. Autor Miloš Gregor[17] sa odvoláva na údaje New America Foundation, podľa ktorých bolo v roku 2015 islamistickými teroristami v USA zabitých 19 ľudí, čo je najvyšší počet od útokov z 11. 9. 2001. V tomto kontexte bolo rozhodovanie amerických voličov značne ovplyvnené aj emóciou strachu, ktorú republikán nesporne v kampani marketingovo využíval. A aj na základe vyššie uvedeného voliči mohli ospravedlniť jeho slovné útoky voči moslimom. Za pravdu týmto úvahám dáva aj prieskum

[15] JOCH, R.: *Obamuv plod: Donald Trump.* Dostupné na internete: http://neviditelnypes.lidovky.cz/esej-obamuv-plod-donald-trump-d2i-/p_zahranici.aspx?c=A170116_205729_p_zahranici_wag

[16] KRÁLOVÁ, A., KOMÍNEK, K.: *Americké volby. Nejdražší show světa.* Praha: 2017, s. 45, dostupné na: www.nejdrazsishowsveta.cz

[17] KRÁLOVÁ, A., KOMÍNEK, K.: *Americké volby. Nejdražší show světa.* Praha: 2017, s. 44, dostupné na: www.nejdrazsishowsveta.cz

verejnej mienky[18], podľa ktorého Američania považujú za prioritu ochranu krajiny před terorizmom (76 % opýtaných) a až potom nasledujú domáce témy ako posilňovanie ekonomiky (73 %) či zlepčenie vzdelávacieho systému (69 %).

Tretím dôvodom môže byť podľa R. Jocha vnímanie Obamu americkými voličmi. Autor uvádza akúsi schizofréniu voličov, keďže Obama je síce obľúbeným politikom, no na druhej strane jeho politika tak hodnotená nie je. U 55 % Američanov bol populárny ako osobnosť, no s jeho politikou bolo nespokojných 70 % opýtaných.[19] Za **štvrtý** dôvod autor Joch považuje kandidátku demokratov- Hillary Clintonovú, ktorá v kampani pôsobila neautenticky, umelo a škrobene. A **piatym** dôvodom je nižšia účasť černošských voličov ako v rokoch 2008 a 2012.

Podľa štatistík, Hillary Clintonová zlyhala pri presvedčení voličov, ktorí sa označujú „ millennials“ – je to skupina voličov, ktorých dátum narodenia vedci a štatistici datujú od 80tych rokov až po polovicu 90tych rokov, podľa niektorých označení po začiatok roku 2000. Sú to teda voliči vo veku od 18 – 29 rokov a ktorí Obamu volili vo väčšom zastúpení. V roku 2012 získal hlas 60 % voličov tejto skupiny (mladších jako 30 rokov) a v roku 2012 dokonca 66 %.[20] H. Clintonová, v porovnaní s Obamom, získala len 55 % voličov mladších ako 30 rokov. Trumpa podporilo 37 % z nich.

Belošskí voliči mladší ako 30 rokov podporili D. Trumpa 48 %, kým Clintonová u tejto skupiny dostala 43 % hlasov. Pre analytikov to bolo prekvapenie, keďže podľa prieskumov sa za Trumpových podporovateľov považovali starší voliči, beloši a menej vzdelaní.[21] Miléniová generácia je rasovo najrôznorodejšia generácia v histórii USA. Okolo 43% ľudí tejto generácie nie sú beloši, čo je dôsledkom vysokej miery ázijských a hispánskych imigrantov. Pre marketérov je problém úspešne „zasiahnuť“ túto skupinu, ktorá predstavuje asi 25 % populácie USA.

Podľa Bergera, Trumpov úspech spočíva v jeho výzvam k autoritárstvu, zjednodušovaniu, v oslovení nevzdelaných Američanov, ktorí majú odpor ku vzdelaným elitám, odmietajú politické elity a Trump pre nich predstavoval ich hovorcu.[22] Podľa štatistík 2/3 (67 %) belošských voličov bez vysokoškolského vzdelania hlasovalo za Trumpa, Clintonová získala 28 % hlasov tejto skupiny voličov. Trumpov zisk hlasov tejto skupiny voličov je najväčší od robenia exit pollov od 80tych rokov.[23] Faktom ale je, že medzi belošskými voličmi s vysokoškolským vzdelaním volili viac Trumpa 49 %, Clintonová 45 %.

Väšina bielych mužov dala hlas Trumpovi – 53 %, Clintonovej – 41 %. 54 % žien volilo Clintonovú a 42 % žien Trumpa. Podľa R. Jocha je však prekvapením, že len 43 % belošiek volilo Clintonovú a 53 % žien Trumpa (a to aj napriek jeho škandálom o oplzlých vyjadreniach na adresu žien a o údajných sexuálnych útokoch). Celkovo Trumpa volilo 58 % belošských voličov a Clintonovú 37 %. V tomto volebnom roku bola nižšia účasť

---

[18] PEW RESEARCH CENTER: *After Seismic Political Shift, Modest Changes in Public's Policy Agenda.* Dostpuné na internete: http://www.people-press.org/2017/01/24/after-seismic-political-shift-modest-changes-in-publics-policy-agenda/

[19] JOCH, R.: *Obamuv plod: Donald Trump.* Dostupné na internete: http://neviditelnypes.lidovky.cz/esej-obamuv-plod-donald-trump-d2i-/p_zahranici.aspx?c=A170116_205729_p_zahranici_wag

[20] MERÉ, L.: *Political marketing and social media, Trump's allies.* Dostupné na internete: http://ideas.ie.edu/en/political-marketing-and-social-media-trumps-allies/

[21] GILL, M*: White Millennials Voted For Donald Trump Over Hillary Clinton* Dostupné na internete: http://www.huffingtonpost.co.uk/entry/white-millennials-voted-for-donald-trump-over-hillary-clinton_uk_582336a8e4b0c2e24ab1eb9d

[22] BERGER, A. A.: *Marketing and American Consumer Culture. A Cultural Studies Analysis.* Palgrave Macmillan: 2016, s. 99. ISBN 978-3-319-47327-7

[23] TYSON, A.: *Behind Trump's victory: Divisions by race, gender, education.* [Online] 2016 [Citované január 2017] http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/09/behind-trumps-victory-divisions-by-race-gender-education/

černošských voličov, kým v roku 2012 Obama získal 93 % černošských hlasov, Clintonová len 88 %. Napriek Trumpovým ostrým výrokom voči latinskoamerickej migrácii ho volilo (29 %) viac voličov tejto skupiny jako Romneyho (27 %).[24]

Záver

Trumpova kampaň bola podľa mnohých autorov predovšetkým o marketingu a minimálne o reklame, čo sa premietlo aj do relatívne nízkych nákladov na jeho kampaň. Jeho kandidatúra prepísala pravidlá vedenia kampane a politickej reklamy. Svedčí to o tom, že ani pravidlá politického marketingu nie sú nemenné, ale naopak, musia sa prispôsobiť a vyťažiť z aktuálnej situácie. V tomto ponímaní možno politický marketing v prenesenom význame označiť za „živý organizmus, ktorý sa vyvíja“. Trumpova revolúcia nesporne spočíva vo využívaní sociálnych sietí. Kým jeho rivalka H. Clintonová dokázala získať podporu tradičných masových médií, Trump sa stal lídrom vo využívaní sociálnych sietí. Republikánsky kandidát popieral viaceré pravidlá politického marketingu, príkladom je vyvolávanie konfliktov a vedenie negatívnej kampane. Oponoval aj poučkám politického marketingu pri komunikácii svojich škandálov, či už sa to týkalo jeho oplzlého vyjadrovania na adresu žien, obvinení zo sexuálnych útokov, či jeho daňového priznania. Trump sa po odmietnutí zverejniť svoje daňové priznanie (ktoré by údajne potvrdilo, že na základe veľkej straty od roku 1995 neplatil dane z príjmu nasledujúcich 18 rokov[25]) stal prvým prezidentským kandidátom od roku 1976, ktorý tieto dokumenty nezverejnil. Ani to mu však nebránilo vystupovať sebavedomo a bez pokory. Škandál odkomunikoval vysvetlením, že stále sa realizuje audit a jeho právnici mu neodporúčajú dokumenty zverejniť. Trump pri útokoch novinárov hnal emócie na hranu, namiesto ospravedlnenia a vysvetľovania prechádzal do protiútoku. Príkladom je reakcia na uvedené obvinenia o údajnom dlhoročnom neplatení dane z príjmu. Na sociálnej sieti na ne reagoval tak, že iba on jediný v USA pozná dokonale daňové zákony a teda on je jediný, ktorý ich aj dokáže opraviť. Jeho reakcie na sociálnych sieťach sa vymykali poučkám politického marketingu, no napriek tomu sa stal 45. prezidentom USA. Stalo sa tak aj pre ostatné faktory, ktoré s politickým marketingom nesúvisia. Voličov ovplyvnili aj teroristické útoky IS, ako aj ekonomická situácia v USA a administratíva predchádzajúceho prezidenta.

Zoznam použitej literatúry:

1. BARSTOW, D.: *Donald Trump Tax Records Show He Could Have Avoided Taxes for Nearly Two Decades, The Times Found*. [Online] 2016 [Citované január 2017] https://www.nytimes.com/2016/10/02/us/politics/donald-trump-taxes.html?_r=0

2. BERGER, A. A.: *Marketing and American Consumer Culture. A Cultural Studies Analysis*. Palgrave Macmillan: 2016. 151 s. ISBN 978-3-319-47327-7

3. BLODGETT, J., LOFY B.: Winning Your Election the Wellstone Way. USA: Minnesota. 2008. 283 s. ISBN978-0-8166-5333-1

4. GASS, N.: *Trump has spent years courting Hillary and other Dems.* [Online] 2015 [Citované január 2017] http://www.politico.com/story/2015/06/donald-trump-

[24] JOCH, R.: *Obamuv plod: Donald Trump*. Dostupné na internete: http://neviditelnypes.lidovky.cz/esej-obamuv-plod-donald-trump-d2i-/p_zahranici.aspx?c=A170116_205729_p_zahranici_wag

[25] BARSTOW, D.: *Donald Trump Tax Records Show He Could Have Avoided Taxes for Nearly Two Decades, The Times Found* . [Online] 2016, [Citované január 2017] https://www.nytimes.com/2016/10/02/us/politics/donald-trump-taxes.html?_r=

donations-democrats-hillary-clinton-119071

5. GILL, M*: White Millennials Voted For Donald Trump Over Hillary Clinton.* . [Online] 2016 [Citované január 2017] http://www.huffingtonpost.co.uk/entry/white-millennials-voted-for-donald-trump-over-hillary-clinton_uk_582336a8e4b0c2e24ab1eb9d

6. JOCH, R.: Obamuv plod: Donald Trump. [Online] 2017 [Citované január 2017]. *Dostupné na internete:* http://neviditelnypes.lidovky.cz/esej-obamuv-plod-donald-trump-d2i-/p_zahranici.aspx?c=A170116_205729_p_zahranici_wag

7. KRÁLOVÁ, A., KOMÍNEK, K.: *Americké volby. Nejdražší show světa.* Praha: 2017. s. 337, dostupné na: www.nejdrazsishowsveta.cz

8. MAAREK. J. P.: Campaign communication & Political marketing. UK: Wiley-Blackwell. 2011. 268 s. ISBN 978-1-4443-3234-6

9. MERÉ, L.: Political marketing and social media, Trump's allies. Dostupné na internete: http://ideas.ie.edu/en/political-marketing-and-social-media-trumps-allies/

10. PEW RESEARCH CENTER: *After Seismic Political Shift, Modest Changes in Public's Policy Agenda.* [Online] 2017 [Citované január 2017]. http://www.people-press.org/2017/01/24/after-seismic-political-shift-modest-changes-in-publics-policy-agenda/

11. TYSON, A.: *Behind Trump's victory: Divisions by race, gender, education*. [Online] 2016, [Citované január 2017] http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/09/behind-trumps-victory-divisions-by-race-gender-education/

12. TRUMP, J. D: Vraťme Americe její velikost. Jak dát do pořádku ochromenou Ameriku. Praha.

13. Alpha Book. 2016. 227 s. ISBN 978-80-87529-09-6

14. VANKIN, J.: *2016 Exit Polls vs. Actual Results: Here's What May Have Happened.* [Online] 2016 [Citované január 2017]. http://heavy.com/news/2016/11/2016-exit-polls-did-hillaty-clinton-win-presidential-election-voter-fraud-donald-trump-lose-rigged

15. ZENGERLE, P.: U.S. spy chief 'resolute' on Russia cyber attack, differs with Trump , [Online] 2017 [Citované január 2017]. http://www.reuters.com/article/us-usa-russia-cyber-clapper-idUSKBN14P0G5

Kontakt:
Ing. Janka Zvončeková
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1/b
852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
e-mail: janazvoncekova@yahoo.com

RIEŠENIE CYPERSKÉHO PROBLÉMU – NEKONEČNÝ PRÍBEH

Ivan Majchút

Akadémia ozbrojených síl generála M. R. Štefánika Liptovský Mikuláš, Demänovská 393, 031 06 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika, e-mail: ivan.majchut@aos.sk

Cyprus je ostrov, kde je obyvateľstvo už viac ako 50 rokov politicky rozdelené na etnickom princípe a je to ostrov, kde je krajina viac ako 40 rokov fyzicky rozdelená s nedosiahnuteľným riešením tohto rozdelenia. Už dlhé roky sa hovorí o zjednotení ostrova pod záštitou OSN. Aj keď sa z Cypru vysielajú optimistické správy o tom, že sa v takmer 90% dosiahla dohoda vo väčšine otázok (ďaleko viac než tomu bolo v minulosti), zrejme to nebude dosť na dosiahnutie komplexného riešenia. Tento príspevok obsahuje stručný prehľad histórie rokovaní a niektorých otázok súvisiacich s týmito rozhovormi.
Kľúčové slová: Cyprus, cyperský problém, patová situácia

Cyprus is an island where the population is more than 50 years politically separated on ethnical principals, and it is an island where the country is more than 40 years physically divided. The solution of this division is still unattainable. For many years it is talking about the unification of the island under UN auspices. Even though, the optimistic reports about almost 90% issues of settlement (far more than in the past) are transmitted from Cyprus, it is probably not enough to reach complex solution. This paper provides a brief overview of the history of the negotiations and some of the issues related to these processes.
Key words: Cyprus, Cyprus problem, Stalemate situation
JEL: K33

Úvod

V pomerne krátkej dobe po násilnom rozdelení ostrova v auguste 1974 sa začali medzikomunitné rokovania. Od ich začatia až do súčasnosti sa stali obsahom mnohých kníh, internetových stránok a témou rôznych konferencií. Napriek množstvu rokovaní a napriek snahe rozpory riešiť, k vyriešeniu nedošlo.

Diplomatické riešenie cyperského problému už dlhé roky zamestnáva administratívu OSN, ale aj Európskej únie či Grécka, Turecka, Veľkej Británie a USA. V procese riešenia problému sa často objavujú pozitívne momenty, ale rokovania sa stále nedostali do úspešného záveru. Tento príspevok si kladie za cieľ zmapovať dlhoročný proces vyjednávaní, rozhovorov a tvorby plánov. Pri tom bolo nutné analyzovať jednotlivé procesy, porovnávať ich a dedukovať vzájomné súvislosti či naznačovať potenciálne riešenia.

1 Konsolidácia vzťahov na ostrove po rozdelení

Generálny tajomník OSN (v tom čase Kurt Waldheim) podnietil 28. 4. 1975 medzikomunitné rokovania vo Viedni. V nasledujúcich desiatich mesiacoch sa predstavitelia oboch komunít snažili riešiť humanitárne otázky a následky, ktoré vyplynuli z udalostí v predchádzajúcom roku a ďalšie podstatné otázky (napríklad o území a charaktere ústrednej vlády). K zásadnej dohode však nedošlo.

Čiastočným posunom vpred a dôležitým odkazom pre budúcnosť ostrova boli výsledky medzikomunitného rokovania v dňoch 31. 7. – 2. 8. 1975, z ktorých vzišla tzv. „Tretia viedenská dohoda“. Z nej vyplynulo, že ak tureckí Cyperčania chcú, môžu sa usadiť

v severnej a ak grécki Cyperčania chcú, môžu sa usadiť v južnej časti ostrova.[1] Bolo to prvýkrát čo sa ostrov reálne rozdelil na dve odlišné etnické zóny, sever a juh. Po piatich kolách rokovaní, vo februári 1976, došlo k prerušeniu rozhovorov a nasledovalo obdobie „medzikomunitného ticha“.

V roku 1977 sa na najvyššej úrovni konalo niekoľko rokovaní a 12. 2. 1977 predstavitelia oboch komunít podpísali tzv. „Dohodu na najvyššej úrovni“ (High-Level Agreement). Dohodli sa na zriadení dvojkomunitnej federálnej republiky na Cypre.[2]

V máji 1979 bola podpísaná druhá tzv. „Dohoda na najvyššej úrovni“ (High-Level Agreement), ktorá na odlíšenie bola nazvaná aj ako tzv. „Desaťbodová dohoda“ (Ten-Point Agreement). V podstate sa jednalo o potvrdenie a zdôraznenie pôvodnej dohody z roku 1977. Obidve strany sa dohodli, že územné a ústavné otázky budú riešené v následných vzájomných rokovaniach. Súčasne súhlasili, že bude prerokovávaná demilitarizácia ostrova a že nie je možná únia ostrova ako celku, alebo jeho časti s inou krajinou.[3]

Väčšinu rokovaní v rokoch 1977 až 1981 organizovala OSN, ale žiadne z nich nedosiahlo pokrok smerom k akémukoľvek vzájomnému urovnaniu sporov. Takmer všetky zlyhali na otázkach riešenia vládnej moci, slobody pohybu a vlastníctva majetku. Obidve strany vnímali samotný konflikt v dvoch samostatných oblastiach. Jedna sa týkala vnútorných cyperských medzikomunitných postojov a druhá sa týkala komunitných vzťahov k tzv. „materským“ krajinám (Grécko a Turecko) a ich vplyvov na dianie na ostrove.

Pôvodný medzikomunitný spor spočíval v podiele zastúpenia vo výkonnej moci a hájenia záujmov grécko-cyperskej a turecko-cyperskej komunity. Ich vzájomný vzťah sa v 70-tych rokoch preniesol do zápasu o pomer síl vo vzťahu väčšina – menšina. Nedostatok vzájomnej kooperácie a zvyšovanie nevraživosti viedlo k orientácii komunít na „materské“ krajiny. Grécki Cyperčania vnímali severnú časť ostrova ako územie pod vojenskou kontrolou a nevideli možnosť na jej hladké politické spravovanie. Tureckí Cyperčania predpokladali, že južná časť ostrova sa stále orientuje na myšlienku enosis a to napriek tomu, že jej podpora bola slabá. Takéto nedorozumenia viedli k atmosfére podozrievania a nedôvery, čo podkopávalo pozitívny výsledok medzikomunitných rokovaní skôr než sa začali.

Na vytvorený turecko-cyperský štát na severe ostrova (Turkish Republic of North Cyprus - TRNC) uvalila cyperská vláda ekonomické embargo. Ten sa ocitol v ťaživej ekonomickej situácii a bol nútený zintenzívniť svoje vzťahy s Tureckom, ktoré mu ponúkalo pomoc. Turecko muselo zaplatiť zhruba dve tretiny rozpočtu uvedeného štátu, ale to predstavovalo iba zdroje na prežitie a chýbali peniaze na rozvoj. Embargo spôsobilo stagnáciu severnej časti a životná úroveň na severe a na juhu sa rozchádzala. Výrazné hospodárske zmeny sa na severe nedali očakávať. Uvedený štát nebol medzinárodne uznaný a jednotlivé krajiny s ním nechceli ekonomicky spolupracovať či dokonca taktiež uvažovali o jeho ekonomickom embargu. Začiatkom februára 1975 navyše Američania uvalili embargo na Turecko v oblasti zbraní a vojenskej pomoci. Medzinárodný menový fond a ďalšie svetové inštitúcie nasledovali americkú vládu.[4]

Na TRNC je nazerané z obidvoch strán rozdielne. Grécki Cyperčania vnímajú Cyperskú republiku ako jediný legitímny štát s právom spravovať celý ostrov a TRNC vidia ako nezákonnú entitu, ktorá bola umelo vytvorená s využitím vojenskej sily. Tureckí Cyperčania na druhej strane vzhliadajú k TRNC ako k štátu, ktorý bol vytvorený po nevyhnutnej mierovej operácii. Vznikol teda legálne a s legitímnou právomocou spravovať sever ostrova. Táto téma

[1] HAKKI, M. M. (2007): The Cyprus Issue: A Documentary History, 1878 – 2006, s. 195.
[2] TUNCER, H. (2005): The Cyprus Issue: Recent Developments, s. 7.
[3] HAKKI, M. M. (2007): The Cyprus Issue: A Documentary History, 1878 – 2006, s. 196.
[4] POPE, N., POPE, H. (1997): Turkey Unveiled, s. 128.

bola obsahom desiatok rokovaní, ale v žiadnom z nich nedošlo k dohode. Jediným výsledkom bol vždy krach rokovania.

2 „Cuellarove“ návrhy

Generálny tajomník OSN (v tom čase Perez de Cuellar) vynútil v roku 1983 ďalšie medzikomunitné rokovania, ale bez akéhokoľvek pokroku. O rok neskôr predstavitelia OSN opätovne zorganizovali osobné stretnutie lídrov obidvoch strán s cieľom prerokovať kľúčové otázky pre ďalší summit. Pod vedením generálneho tajomníka sa stretnutie konalo v roku 1985 na neutrálnej pôde. Predstavitelia oboch komunít (Kyprianou a Denktash) sa stretli v New Yorku. Namiesto diskusie o kľúčových otázkach sa však obidve strany utápali v znení predbežne vypracovaných dokumentov. V snahe nájsť kompromis, nasledovala séria rokovaní. Ako obvykle, kompromis jednej strany mal za následok neprijateľnú zmenu strany druhej.

Podobné scenáre sa v rokovaniach odohrávali až do volieb v roku 1988, kedy sa cyperským prezidentom stal George Vassiliou. Ten okamžite požiadal generálneho tajomníka o oživenie rokovaní bez predbežných podmienok. Aj keď nové rokovania nepriniesli veľký pokrok, Vassiliou priniesol do vzájomných vzťahov nový impulz a ochotu pravidelne pokračovať v rokovaniach s čím Denktash súhlasil. Prístup nového prezidenta bol vnímaný ako presun od nacionalistického riešenia problému k skutočnej snahe dospieť k federálnemu riešeniu.[5]

OSN podporovala sériu rokovaní v rokoch 1988 – 1990 so zameraním riešiť situáciu cez federálnu vládu (tzv. „Cuellarove“ návrhy). Takáto vláda by rešpektovala dvojkomunitu ako aj dvojzónové územie pokiaľ ide o ústavu. Napriek počiatočnému nadšeniu a optimizmu cyperského prezidenta, výsledky nových rokovaní boli sklamaním. Obe strany kládli dôraz na rozdielne oblasti problému. Grécki Cyperčania požadovali slobodu pohybu, usporiadanie vlastníckych vzťahov, zatiaľ čo turecký Cyperčania zdôrazňovali dvojzónové geografické členenie a nezávislé orgány dvoch provincií v rámci federálneho štátu, čím prejavovali svoju tendenciu udržať status quo.[6]

3 Súbor myšlienok

V roku 1991 generálny tajomník OSN (v tom čase Butrus-Ghali) rokovania obnovil. Turecký prezident Turgut Özal navrhol viesť rokovania vo formáte z minulosti, tzn. za prítomnosti tzv. „materských krajín“. Očakávala sa účasť štyroch strán: Turecko, Grécko, grécki Cyperčania a turecký Cyperčania. Butrus-Ghali veril, že prítomnosť Grécka a Turecka zvýši schopnosť okamžitej konzultácie predložených návrhov, a preto s týmto formátom súhlasil. Avšak, skôr než sa rozhovory začali, Atény a grécki Cyperčania návrh tureckého prezidenta odmietli. Podali protinávrh, aby sa jednalo o rozhovory za účasti piatich strán, pričom tou piatou mala byť Bezpečnostná rada OSN. Obhajovali to tým, že sa zvýši medzinárodný dosah rozhovorov. Ankara rýchlo tento protinávrh odmietla, keďže medzinárodné zapojenie do problému vnímala ako „obľúbené prostredie“ gréckych Cyperčanov na riešenie interných cyperských problémov.

O rok neskôr (v júni 1992) Butrus-Ghali navrhol zorganizovať rokovania v New Yorku so snahou urovnať rozpory medzi obomi stranami a zároveň lobovať za návrh OSN známy ako „Súbor myšlienok“ (Set of Ideas). Tento návrh vychádzal z dohôd z roku 1977 a 1979. Celkový rámec dohody zohľadňoval a zabezpečoval politickú rovnosť dvoch spoločenstiev a dvojzónové členenie územia. Všetky právomoci by neboli sústredené pod

[5] ANASTASIOU, H. (2008): The Broken Olive Branch, s. 103.
[6] SOLSTEN, E. (1991): Cyprus: A Country Study.

federálnu vládu. Federálna republika by predstavovala jedno územie a predstavovala by štátnu suverenitu, ale jednalo by sa o dva politicky rovnocenné federatívne štáty.

Hlavné diskutované problémy návrhu predstavovali ústavné aspekty federácie, bezpečnosť a záruky, teritoriálne úpravy a presídlené osoby. Tureckí Cyperčania ponúkali územné ústupky (stačilo im 29 % územia ostrova), zníženie počtu vojakov a náhradu za stratený majetok. Navrhli opatrenia na budovanie vzájomnej dôvery, nové dvojzónové a dvojkomunitné politické štruktúry so spoločnými inštitúciami. Grécko-cyperská strana však požadovala právo prístupu gréckych Cyperčanov na sever ostrova a fyzickú obnovu vlastníctva ich majetku z 20. 7. 1974. To považovali tureckí Cyperčania za rozpor s dohodou z roku 1975. Obávali sa návratu gréckych Cyperčanov na sever a reštitúcie ich majetku, čo by mohlo viesť k ich opätovnej nadvláde na celom ostrove. Obávali sa ich túžby po jednotnom štáte alebo federácii so silnou ústrednou mocou a jej následného presadzovania.[7]

Tento dokument bol schválený Radou bezpečnosti vo svojom uznesení č. 774 z roku 1992 ako základ pre dosiahnutie celkovej rámcovej dohody. Táto však nakoniec nebola dosiahnutá. Turecko-cyperskí a grécko-cyperskí autori sa vzájomne rozchádzajú v názore kto spôsobil, že rokovania na základe tohto návrhu neboli úspešné (Vassiliou či Denktash). Neskôr, Butrus-Ghali v správe pre Bezpečnostnú radu OSN obvinil Denktasha, že je nekompromisný, uzavretý k už dohodnutým otázkam a že mnohé myšlienky ako základ pre diskusiu odmieta.

4 Rozhovory na zbližovanie

Vo februári 1993 sa stal prezidentom Cyperskej republiky Glafkos Clerides, čo do rokovaní prinieslo novú krv.

Na začiatku rozhovorov 24. 5. 1993 zverejnil Butrus-Ghali ekonomicky priaznivé návrhy s cieľom spojiť obidve komunity. Tieto návrhy zahŕňali zavedenie novej bezcolnej zóny vo Famaguste a znovuotvorenie letiska v Nikózii pre civilné použitie. Taktiež dúfal, že sa čiastočne vyrieši utečenecký problém cez sprístupnenie štvrte Varosha vo Famaguste a jeho navrátenie pôvodným obyvateľom (asi 10 000 grécko-cyperských utečencov). Prvé Denktashove a aj Cleridesove reakcie boli neisté, ale neboli negatívne.

Diskusie na tieto témy pokračovali až do mája 1994, pričom sa v ich priebehu objavovali mnohé praktické ťažkosti. Najzložitejšou otázkou bola dostupnosť letiska pre tureckých Cyperčanov. Použitie pasu občana Tureckej republiky severného Cypru ako cestovného dokladu pasažiera vnímal Clerides ako krok na priame uznanie existencie tohto štátu. Ďalšou komplikovanou otázkou bolo vyriešenie užívateľských práv vo štvrti Varosha.

Čoskoro sa rokovania ocitli na mŕtvom bode, uvedené návrhy neboli prijaté a iniciátorov rokovaní zo strany OSN opúšťali všetky nápady. Letisko v Nikózii ako aj Varosha zostali dodnes zatvorené. Myšlienka budovania vzájomnej dôvery sa v priebehu druhej polovici tohto roka opäť zrútila. Od polovice roka 1994 až do roka 1997 prebehlo ešte niekoľko rokovaní, ale obidve strany neboli pripravené na kompromis. Už aj tak zložitú situáciu sťažili oficiálne prístupové rokovania Cyperskej republiky s EÚ, ktoré začali v roku 1998.

Prvé kolo rokovaní na zbližovanie (Denktash a Clerides) sa konalo v New Yorku 3. – 14. 12. 1999 pod záštitou generálneho tajomníka OSN (v tom čase Kofi Annan) a jeho osobitného poradcu pre Cyprus (v tom čase Alvaro de Soto). Cieľom rokovania bolo pripraviť podmienky na rozhovory o dosiahnutí trvalého riešenia pre ostrov. Na rokovaní turecko-cyperská strana navrhla vytvorenie konfederácie avšak grécki Cyperčania stále preferovali federáciu. Taktiež boli prerokované základné otázky bezpečnosti, rozdelenia právomocí,

[7] TUNCER, H. (2005): The Cyprus Issue: Recent Developments, s. 8.

výmeny pozemkov, teritória, zrušenia turecko-cyperského embarga a členstva v EÚ. Opäť ani jedna strana nepreukázala ochotu na ústupky.

Druhé kolo rokovaní na zbližovanie sa konalo 31. 1. – 10. 2. 2000 pod záštitou generálneho tajomníka OSN v Ženeve. Prioritnou témou pre tureckých Cyperčanov bola konfederácia a uznanie zvrchovaných práv pre TRNC, zatiaľ čo grécki Cyperčania sa zameriavali na územie a vypracovanie mapy. Clerides konfederáciu odmietol. Riešenie nebolo možné dosiahnuť, keďže jedna strana trvala na dvoch štátoch a druhá na dvoch komunitách.[8]

Tretie kolo rokovaní na zbližovanie sa konalo 5. – 12. 7. 2000 a 24. 7. – 4. 8. 2000 opäť v Ženeve. Denktash stále trval na konfederácii a nič podstatné sa rokovaním nedosiahlo.

Dňa 24. 11. 2000 Denktash vyhlásil, že turecko-cyperská strana nebude v rozhovoroch pokračovať, ak nebude uznaná TRNC. Taktiež to podmieňoval uznaním, že grécki Cyperčania nevládnu tureckým Cyperčanom a celému Cypru a že nezastupujú tureckých Cyperčanov a celý ostrov. Oznámil, že rokovania na zbližovanie sa odchýlili od svojho deklarovaného zámeru a pokračovanie v nich by poškodzovalo turecko-cyperské záujmy. Uviedol, že je ochotný opäť si sadnúť za jeden stôl, ak budú jeho výhrady akceptované. Turecko jeho rozhodnutie plne podporilo.

5 Rozhovory tvárou v tvár

Denktash vyzval Cleridesa v roku 2001 na sériu osobných stretnutí a Clerides túto výzvu prijal. Clerides 5. 12. 2001 prijal Denktashovo pozvanie na večeru (vstúpil do TRNC) a reciprocne 29. 12. 2001 sa Denktash stal hosťom v Cleridesovom dome v južnej časti Nikózie. Iniciatíva pravdepodobne vznikla z dôvodu rastúceho tlaku spojeného s možným cyperským členstvom v EÚ. Rokovania, ktoré moderovala OSN, prebiehali v rokoch 2001 a 2002. Zdalo sa, že obidve skupiny mali záujem o prelomenie sporov predtým než Cyprus podpíše asociačnú dohodu s EÚ.[9]

Rozhovory tvárou v tvár začali 11. 1. 2002, pričom sa jednalo o rozhovory dvoch vodcov za prítomnosti Osobitného poradcu pre Cyprus (Alvaro de Soto). Dohodli sa na formáte rokovaní v pondelok, stredu a piatok bez prítomností médií. Osvedčili sa im priame rozhovory bez zaužívaných procesov OSN, čo malo pozitívny vplyv na ich atmosféru. Týmto formátom sa Denktash snažil eliminovať svoje nevýhodné postavenie, ktoré vyplývalo z toho, že TRNC nebola vo svete uznaná.

Medzinárodná akceptácia grécko-cyperskej administratívy ako vlády Cypru dlhodobo v postavení a vyjednávaniach znevýhodňovala Denktasha ako predstaviteľa neuznaného štátu. Grécki Cyperčania obsadzovali všetky posty vo svete, ktoré prináležali Cyperskej republike. Tým mali bezprostredný vplyv na všetky medzinárodné inštitúcie a hlavne na Európsky parlament. To isté platilo aj na obsadenie všetkých cyperských veľvyslanectiev vo svete. Grécki Cyperčania mali takmer štyridsať rokov zastúpenie v európskych inštitúciách a v OSN, a tým boli turecký Cyperčania vylúčení z takmer všetkých oficiálnych a sociálnych kontaktov. To pociťovali turecký Cyperčania ako veľkú nespravodlivosť.[10]

6 Nová štruktúra partnerstva

Zdalo sa, že grécki Cyperčania začali ustupovať od konceptu dvojzónovej a dvojkomunitnej federácie, ktorá bola prijatá v roku 1977. Naznačovali záujem o úpravu vzájomných vzťahov medzi obomi komunitami podľa pôvodnej štruktúry z roku 1960.

[8] TUNCER, H. (2005): The Cyprus Issue: Recent Developments, s. 10.
[9] MÜFTÜLER-BAÇ, M., GÜNEY, A. (2005): The European Union and the Cyprus, s. 289-290.
[10] TUNCER, H. (2005): The Cyprus Issue: Recent Developments, s. 11.

Vzhľadom na to čo sa na ostrove udialo od roku 1960, tento model bol pre tureckých Cyperčanov neprijateľný.

Turecko-cyperská strana stále považovala politickú rovnosť, dvojzónové rozdelenie a bezpečnosť prostredníctvom účinného zásahu Turecka za svoje základné záujmy. Grécki Cyperčania tento koncept úplne ignorovali. Tureckí Cyperčania nemali dôveru v medzinárodné záruky. Vnímali ich ako nástroje, ktoré ich nedokázali ochrániť, keď zúfalo potrebovali ochranu. Tvrdili, že bezpečnosť svojich rodín môžu zveriť iba do rúk tureckých a turecko-cyperských vojakov. Systém záruk z roku 1960 síce stále formálne platil, ale gréckych Cyperčanov podozrievali, že sa snažia o jeho úpravy a tým ho robia neefektívnym, neproduktívnym a provokatívnym.

Tureckí Cyperčania sa snažili o vytvorenie nového partnerstva, založeného na rovnosti oboch strán tak, aby mohli žiť vedľa seba, ale každá vo svojom vlastnom štáte. Snažili sa o dosiahnutie dohody, ktorá zabezpečí obidvom partnerským národom zachovať si oddelené identity. Vychádzali z toho, že majú početne menšiu populáciu a bezpečný územný základ považovali za najdôležitejšiu záruku udržateľnosti svojej životaschopnosti.

Grécki Cyperčania obviňovali druhú stranu zo snahy vytvoriť dva samostatné suverénne štáty. Naopak tureckí Cyperčania tvrdili, že sa snažia o premenu dvoch existujúcich občianskych poriadkov na ostrove do spolu zakladateľských štátov v prospech nového „partnerského štátu na Cypre“. „Partnerský štát“ by reflektoval a uznával rovnaký status jeho zakladateľov. Predpokladali vzájomné rešpektovanie osobitného vzťahu k svojim materským krajinám, ako aj vyváženie záujmov, práv a povinností Turecka a Grécka vo vzťahu k novej štruktúre na Cypre. Očakávali, že obidve „partnerské“ strany by podporovali cyperské členstvo v EÚ v rámci podmienok politického urovnania.

7 Annanov plán

OSN prešla z pozície sprostredkovateľa rozhovorov do pozície aktívneho riešiteľa cyperského problému. Rokovania začali v novembri 2002, pričom sa ich zúčastňovali vodcovia obidvoch komunít, predstavitelia gréckej, tureckej a britskej vlády (s citeľným neoficiálnym vplyvom USA). OSN predložila mierový plán s názvom „The Comprehensive Settlement of the Cyprus Problem“. Do histórie sa dostal pod označením „Annanov plán“ podľa mena vtedajšieho generálneho tajomníka OSN (Kofi Annan). Plán sa javil ako realistický materiál na diskusiu. Nový a kontroverzný návrh predstavoval myšlienky, ktoré rozvírili vášnivé diskusie na celom ostrove.

Annanov plán sa stal finálnym vyústením snahy o zmierenie a urovnanie sporov na ostrove a zohľadňoval skúsenosti z predchádzajúceho štyridsaťročného procesu v tejto oblasti. Plán zohľadňoval už predtým dosiahnuté dohody: Tretia viedenská dohoda z roku 1975, Dohoda na najvyššej úrovni z roku 1977 (Makarios – Denktash), Dohoda na najvyššej úrovni z roku 1979 (Kyprianou – Denktash), Rámcová dohoda z roku 1984 (ktorú pripravil generálny tajomník OSN Perez de Cuellar, ale podpísaná nebola), Súbor myšlienok z roku 1992. Annanov plán priamo nadväzoval na myšlienky svojich predchodcov, ale rozhodnutia EÚ mu dávali odlišné pozadie.

Politickí, ale aj cirkevní grécko-cyperskí vodcovia, napriek deklaráciám o záujme hľadať spoločné riešenia, označili plán za neprijateľné upustenie od národných cieľov. Paradoxom je, že grécko-cyperskí lídri plán počas rokovaní neodmietali. S kampaňou proti podpore plánu začali až tesne pred referendom. Dňa 7. 4. 2004 Papadopoulos vyzval gréckych Cyperčanov, aby si hlasovaním v referende proti Annanovmu plánu „chránili svoju česť, históriu a to čo je správne“. Aj keď sa Denktash vyjadril o pláne negatívne, väčšina turecko-cyperskej komunity sa priklonila k názorom, ktoré prezentoval jeho oponent Talat (neskorší prezident TRNC).

Referendum o Annanovom pláne sa simultánne konalo 24. 4. 2004 v obidvoch častiach ostrova. Väčšina turecko-cyperských voličov s plánom súhlasila (64,91 %), naopak väčšina grécko-cyperských voličov ho odmietla (75,38 %). Výsledok referenda možno pripísať najmä neochote grécko-cyperského vedenia podať svojim občanom správne informácie o tom, čo plán znamená, do akej miery je výhodný a aké kompromisy obsahuje. Annan očakával, že obidvaja prezidenti (Denktash aj Papadopoulos) budú u svojich občanov za plán ešte pred konaním referenda lobovať, stal sa však opak.[11]

V globále negatívne vyjadrenie sa k plánu viedlo k utlmeniu pokusov o spoločné rozhovory. Annan opakovane žiadal Papadopoulosa, aby predložil zoznam konkrétnych zmien, ktoré navrhuje vykonať v predmetnom pláne tak, aby sa o ňom mohlo opäť rokovať. Predstavitelia gréckych Cyperčanov nikdy nestanovili priority v tom, čo ich na Annanovom pláne neuspokojuje. A to ani potom, čo turecká strana prišla so zoznamom opatrení, ktoré treba podniknúť na posun v mierových rokovaniach.

Už v roku 2004 bol Talat, ako „premiér“ tureckých Cyperčanov, považovaný za osobu, ktorá presvedčí tureckých Cyperčanov podporiť Annanov plán a bol považovaný za snáď jediného turecko-cyperského vodcu, ktorý by mohol priviesť gréckych Cyperčanov k prijateľnému riešeniu pre obidve strany. Za jeho úsilie vynaložené v tej dobe, Talat bol 17. 4. 2005 zvolený za prezidenta neuznanej TRNC. Dostal 55,6 % hlasov a tak Dr. Dervis Eroglu (National Unity Party's – UBP) skončil ako druhý.

V najbližších zhruba štyroch rokoch sa Cyprus zmietal v sérii málo úspešných ponúk na reštartovanie serióznych rokovaní. Grécki Cyperčania si kontroverzným vstupom do EÚ upevnili svoje postavenie, avšak to sa netýkalo tureckých Cyperčanov. Napriek sľubom EÚ izolácia severu nebola ukončená.

8 Rokovania Christofias – Talat: 2008 – 2010

Dňa 24. 2. 2008 bol 61-ročný Demetris Christofias zvolený na 5-ročné obdobie za prezidenta Cyperskej republiky. Christofias študoval v Sovietskom zväze a plynule hovoril po rusky. Už vo veku 14 rokov vstúpil do komunistickej strany AKEL a postupne sa prepracoval až na lídra strany v roku 1988. V roku 2001 bol zvolený za prezidenta Snemovne reprezentantov a v roku 2006 sa tak stalo opäť.

Úradujúci prezident Papadopoulos bol k tureckým Cyperčanom nekompromisný a riešenie cyperského problému stagnovalo. Aj keď vážne rozdiely medzi gréckymi Cyperčanmi a tureckými Cyperčanmi pretrvávali, Christofias poňal výsledky hlasovania ako signál, že grécki Cyperčania sa chcú ešte raz pokúsiť o ukončenie rozdelenia ostrova. Vo svojom inauguračnom prejave vyjadril nádej na dosiahnutie „spravodlivého, životaschopného a funkčného riešenia“ cyperského problému. Povedal, že sa bude zasadzovať o obnovu jednoty ostrova ako federálnej, bi-zónovej, bi-komunitnej republiky. Vylúčil akékoľvek práva vojenskej intervencie, vyjadril sa za stiahnutie tureckých síl a nakoniec o demilitarizáciu ostrova. Taktiež sa vyjadril, že Annanov plán z roku 2004, ktorý on sám v tej dobe odmietal, nemôže byť základom pre budúcu dohodu.

Po Christofiasovom zvolení, turecko-cyperský líder Talat – dlhoročný Christofiasov známy – sa vyjadril, že „riešenie na Cypre je možné do konca roka 2008“. Taktiež deklaroval, že „cieľom je vytvorenie nového partnerského štátu na Cypre, založeného na politickej rovnosti oboch národov a rovnocenného postavenia dvoch zakladajúcich štátov“.[12] Aj keď rokovania medzi obomi lídrami začali veľmi rýchlo, hneď sa objavili rozdiely v postojoch a rozhovory, hoci sa konali pravidelne, čoskoro „sa začali zabárať“. Talat chcel pokračovať

[11] VARNAVA, A., FAUSTMAN, H. (2009): Reunifying Cyprus: The Annan Plan and Beyond, s. 20.
[12] MORELLI, V. L. (2016): Cyprus: Reunification Proving Elusive. 2016, s. 3.

v rozhovoroch na základe ustanovení starého Annanovho plánu, zatiaľ čo Christofias, vedomí si grécko-cyperského odmietnutia tohto plánu, to horlivo odmietal. Staré rozdiely sa objavili opäť. Vzhľadom na to, že rokovania sa vliekli až do roku 2009, netrpezlivosť, frustrácia a neistota sa začali prejavovať proti obom. Proti Christofiasovi na juhu a proti Talatovi na severe.

Na konci roku 2009 sa začali názory na oboch stranách ostrova meniť. Grécki Cyperčania boli v očakávaní ako skončia voľby na severe plánované na apríl 2010. Talat sa uchádzal o znovuzvolenie, ale vážne ho vo zvolení ohrozoval Eroglu. Vychádzali z predpokladu, že ak Talat nebude zvolený, rokovania budú musieť začať odznova s úplne iným turecko-cyperským vedením. Obávali sa poskytovať Talatovi akékoľvek ústupky pre „dobro veci“ ak by ten nebol zvolený pre ďalšie obdobie a tým by poskytli výhodu pre jeho nasledovníka v následných rokovaniach. Zvolili taktiku vyčkávania.

Ako rokovania vstupovali do roku 2010, príležitosti na dosiahnutie konečného riešenia medzi Christofiasom a Talatom sa rýchlo strácali. Napriek tomu, že obe strany rokovali takmer 18 mesiacov a realizovali takmer 60 stretnutí, vyhliadky na dosiahnutie úspechu boli veľmi malé. Christofias vo svojom novoročnom prejave gréckym Cyperčanom uviedol, že síce nastal pokrok v niektorých oblastiach, ale obe strany nie sú dostatočne blízko k dohode. Intenzívny dialóg medzi Christofiasom a Talatom pokračoval 11. 1. 2010, ale po troch sedeniach k ničomu nedospeli a rozdiely v prerokovaní mnohých tvrdých otázok sa zdali byť neprekonateľné.

Posledné formálne stretnutie medzi Christofiasom a Talatom bolo uzavreté 30. 3. 2010 bez nového vývoja k lepšiemu. Snaha zo strany turecko-cyperského lídra o vydanie akéhosi záverečného zhodnotenia a pozitívneho vyjadrenia k dovtedajšiemu priebehu rokovaní ostala bez odozvy. Christofias už bol pod tlakom svojich koaličných partnerov a tí sa obávali, že takéto vyhlásenie by mohlo byť interpretované ako dočasná dohoda.

Dňa 30. 3. 2010, Christofias a Talat vydali krátke vyhlásenie naznačujúce, že sa podarilo dosiahnuť určitý pokrok v otázkach správy a zdieľania moci, záležitosti EÚ a hospodárstva, ale ďalej sa nedostali. Talat mal pocit, že potrebuje povedať svojim turecko-cyperským voličom o rokovaniach viac a na ním zvolanej tlačovej konferencii 1. 4. 2010 načrtol svoje chápanie toho k čomu s Christofiasom dospeli. Christofias však ani nepoprel ani nepotvrdil to čo Talat povedal.

9 Nová éra: Christofias – Eroglu

Dňa 18. 4. 2010 Talat nebol opätovne zvolený a vyhral jeho rival Dervis Eroglu. Pozorovatelia sa domnievajú, že Talat bol porazený kvôli kombinácii jeho zlyhaní. Za takmer dva roky nezabezpečil riešenie cyperského problému a nebol schopný presvedčiť EÚ a ostatných aby ukončili ekonomickú izoláciu severu (v čo mu turecký Cyperčania najviac verili). Niektorí pozorovatelia tiež poznamenali, že drvivá väčšina pevninských Turkov, ktorí sa usadili na ostrove (a u ktorých naďalej pretrvávala ich identifikácia s pevninským Tureckom) mala záujem na zjednotenie sa s gréckym Cyprom a volili Eroglua pretože verili že bude konať v súlade s ich záujmami.

Eroglu, v tom čase 72-ročný lekár a dlhoročný politik, vyhral voľby s viac ako 50 % hlasov. Bol považovaný za politika so štýlom a tvrdšími líniami podobne ako bývalý turecko-cyperský vodca Rauf Denktash a to najmä pri presadzovaní väčšej autonómie pre každú komunitu. Eroglu taktiež viedol stranu, v ktorej niektorí jeho nasledovníci obhajovali trvalé rozdelenie ostrova a medzinárodné uznanie TRNC. Počas jeho kampane sa objavovali názory, že by mohol zvažovať aj akýsi „mäkký rozvod“ podobný tomu čo urobili Česi a Slováci keď sa rozdelili. Eroglu počas kampane kritizoval Talata za to, že pripustil príliš veľa ústupkov v prospech grécko-cyperskej strany vrátane dohody, že zjednotený Cyprus by mal jedinú

zvrchovanosť, prostredníctvom ktorej by sa obe strany opätovne zjednotili. Napriek kritike Talatovych pozícií Eroglu proklamoval, že za jeho úradu budú rokovania pokračovať.

Po prevzatí prezidentského úradu, Eroglu napísal list generálnemu tajomníkovi OSN (Pan Ki-moon), v ktorom vyjadril ochotu obnoviť rokovania pod vedením OSN a v mieste kde skončili rokovania Christofias – Talat. Väčšina politických prvkov grécko-cyperskej strany považovala jeho zvolenie za negatívny vývoj v procese rokovaní a vyjadrovala skepsu nad tým čo bude nasledovať.

Dňa 26. 5. 2010 sa Christofias a Eroglu stretli na svojom prvom formálnom zasadnutí. Stretnutie sa konalo pod záštitou zvláštneho poradcu OSN pre Cyprus (Alexander Downer). Takmer okamžite nastal rozpor, keď Downer prečítal vyhlásenie generálneho tajomníka, v ktorom zablahoželal obom stranám k opätovnému spusteniu rozhovorov tam kde skončili (vrátane potvrdenia existujúcich „konvergencií“, na ktorých sa dohodli Christofias a Talat), k súhlasu s vydaním rezolúcie BR OSN o Cypre a k presvedčeniu, že k dosiahnutiu konečnej dohody by mohlo dôjsť v nasledujúcich mesiacoch.

Downerovo vyhlásenie bolo podrobené okamžitej kritike mnohých grécko-cyperských politických strán, ktoré sa obávali, že odkazy na „konvergenciu“, o ktorej rokovali Christofias a Talat sú považované za dohodu zo strany OSN a grécki Cyperčania ju nezdieľali. V kontraste, zrejme v nadväznosti na stretnutie 26. 5. 2010, Eroglu vydal vyhlásenie, že tureckí Cyperčania by nemali byť viazaní na vyhlásenie generálneho tajomníka OSN, najmä s ohľadom na predchádzajúce rezolúcie BR OSN, z ktorých niektoré obsahovali výzvy Turecku na stiahnutie jeho vojsk z Cypru. Kým sa Eroglu snažil objasniť, že akceptuje rezolúcie OSN v parametroch rokovaní, niektorí grécko-cyperskí lídri sa zamýšľali, či sa Eroglu nesnaží o predefinovanie základov, na ktorých by mali rokovania pokračovať.

Rokovania v máji 2010 pokračovali, Christofias a Eroglu sa spolu s niekoľkými technickými a pracovnými komisiami, so zastúpením z obidvoch strán, pravidelne stretávali avšak nedosiahli žiaden pokrok. V septembri, v rozhovore s grécko-cyperskou tlačou, Eroglu vyjadril svoju nespokojnosť s procesom a obvinil gréckych Cyperčanov z opovrhovania turecko-cyperského postavenia. Navrhol aby Christofias informoval grécko-cyperský ľud, že akékoľvek konečné riešenie môže priniesť bolesť na oboch stranách, ale tiež by mal minimalizovať spoločenské rozruchy a to najmä v turecko-cyperskej komunite. Keď sa ho pýtali o akej bolesti hovorí, uviedol, že by to nezahŕňalo vzdať sa TRNC alebo jej vlajky alebo odosielanie pevninských Turkov, ktorí sa na severe usadili, späť do Turecka. V októbri 2010, turecká tlač uviedla, že Eroglu sa stáva frustrovaný z rokovaní, ktoré navrhol, že tureckí Cyperčania sú z toho otrávení a že už neverí v možnosť obojstranného priateľského urovnania. Povedal: „Ako plynie čas, ochota oboch komunít žiť spoločne sa zmenšuje.“ Christofias povedal v septembri 2010 generálnemu tajomníkovi OSN, že obe strany sa k dohode nepriblížili a že Turecko, riešiac svoje vlastné vnútorné problémy, „nebolo pripravené riešiť cyperský problém.“[13]

Aj keď narastal pesimistický pohľad na priebeh rokovaní, ďalšie zasadania sa konali až do decembra 2010. Potom boli rozhovory pozastavené v súvislosti so zdravotným stavom Eroglua. Kým obe strany naďalej hovorili a zaväzovali sa k hľadaniu riešení, ani jedna strana neuviedla, či dosiahli nejaký výrazný pokrok, alebo či sú možné nejaké kompromisy. Dňa 01. 01. 2011 Christofias deklaroval svoje sklamanie nad predchádzajúcim rokom bez dohody a obvinil Turecko, že nevyvinulo žiadne úsilie na podporu riešenia cyperskej otázky.

V polovici apríla 2011, Cyperská republika vstúpila do obdobia parlamentných volieb, ktoré boli zavŕšené 22. 5. 2011. Výsledky volieb nenaznačili, že by Christofiasove rokovacie pozície potrebovali nejaké zmeny. Aj keď ho opozícia v priebehu kampane obviňovala

[13] MORELLI, V. L. (2016): Cyprus: Reunification Proving Elusive, 2016, s. 6.

z prílišných ústupkov voči severu, žiadna z troch strán, najnekompromisnejšia – EDEK, proeurópska – EVROKO a DIKO, nezískala viac hlasov. Vplyv volieb sa neskôr ukázal problematický pre rokovania. Rovnako, v národných voľbách v júni v Turecku, Cyprus bol sotva problém medzi súperiacimi stranami. Po voľbách nastali špekulácie, že turecký premiér Recep Tayyip Erdogan, po tom čo vyhral voľby na ďalšie 5-ročné obdobie, by mohol vniesť nejakú pozitívnu energiu do cyperských vyjednávaní v záujme pomôcť tureckým prístupovým rokovaniam s EÚ. Neskôr sa ukázalo, že to boli chybné názory o zámeroch premiéra.

10 Nový rok, Pokračujúci pat, Koniec rozhovorov

V priebehu roka 2011, Christofias a Eroglu pokračovali vo svojich „zbytočných" rokovaniach, do ktorých taktiež spadali dve stretnutia s generálnym tajomníkom OSN (Pan Ki-mun) ako pokus zo strany OSN dodať akýsi impulz do rokovaní. Generálny tajomník OSN trval na tom aby rokovania pokračovali a že sa stretnú 30. 10. 2011 aby posúdili k akému pokroku dospeli. OSN by potom usporiadala medzinárodnú konferenciu aby sa prediskutovali bezpečnostné otázky tak ako navrhovalo Turecko. Na jar roku 2012 by na južnej aj severnej strane nasledovalo usporiadanie referenda o konečnom riešení. Niektorí sa nádejali, že zintenzívnením rokovaní a dosiahnutím riešenia do konca roka 2011 by potenciálne zjednotený Cyprus prevzal predsedníctvo EÚ 1. 7. 2012. Na jeseň roku 2011 sa zdalo, že obidve strany stratili jednoznačnú naliehavosť dosiahnutia konečného riešenia. Snaha dosiahnuť diplomatické riešenie do konca októbra 2011 sa stali nereálne.

S koncom roka 2011 mnohých ovládol pocit pesimizmu a prejavovali sa myšlienky, že to čo sa nedosiahlo v predchádzajúcich dvoch rokoch sa len ťažko dosiahne v roku 2012 keď Cyperská republika vstúpi do procesu prípravy na predsedníctvo EÚ. Mnohí mali pocit, že ak by došlo k zásadnému prelomu v rokovaniach do začiatku roka 2012, rokovania by ešte stále mohli vyústiť do prípadného dramatického zvratu do leta.

So začiatkom roka 2012 sa obidve strany opäť chystali na cestu do New Yorku na piate stretnutie s Pan Ki-munom aby zhodnotili pokroky v rokovaniach. Generálny tajomník OSN zvolal stretnutie na 22. – 24. 1. 2012 s cieľom vyhodnotiť pokroky v oblasti správy, ekonomiky a záležitostí EÚ. Následne mala byť na jar zvolaná medzinárodná konferencia na riešenie problémov spojených s otázkami bezpečnosti, čo by vytvorilo podmienky na usporiadanie referenda o uzavretí konečnej dohody medzi obomi stranami na začiatku leta 2012.

Avšak ešte pred príchodom do New Yorku neboli ani Christofias a ani Eroglu ochotní alebo schopní vykonať potrebné ústupky v náročných otázkach vlastníckych práv, bezpečnosti, územia, pevninských Turkov, ktorí sa usadili na severe, alebo občianstva kde obidve strany dlhoročne zastávali veľmi odlišné názory. Nastala otázka, či by sa schôdzka mala vôbec uskutočniť. Nedostatok akéhokoľvek pokroku viedol grécko-cyperskú opozíciu navrhnúť zrušenie schôdzky a varovať Christofiasa prijímať akékoľvek termíny alebo arbitráže OSN či dohody na organizovanie medzinárodnej konferencie.

Stretnutie sa napriek tomu konalo. Obe strany predložili rozsiahle návrhy v snahe poskytnúť základ pre riešenie problému. Zrejme frustrovaný Pan Ki-mun prehlásil, že si počká na správu o pokroku od svojho osobitného poradcu na konci marca 2012.

Christofias a Eroglu pokračovali v polovici februára vo svojich priamych rokovaniach. Nič však nenasvedčovalo tomu, že patová situácia by mohla byť zvrátená a vytvoril by sa potenciál pre uzavretie akejkoľvek dohody. A to nielen do času predsedníctva EÚ v druhej polovici roka 2012, ale ani po februári 2013 keď boli plánované voľby v Cyperskej republike. Na začiatku apríla 2012 navrhla turecko-cyperská strana ukončiť rozhovory, a to v súvislosti s tým, že Cyperská republika od 1. 7. 2012 prevezme predsedníctvo v EÚ. Christofias voči tomuto návrhu oponoval s tým, že tieto dva problémy so sebou nesúvisia.

Aj keď Christofias trval na pokračovaní rokovaní aj počas cyperského predsedníctva EÚ, osobitný vyslanec OSN pre Cyprus OSN a Alexander Downer uviedol, že OSN už nebude zvolávať medzinárodnú konferenciu z dôvodu nedostatku dohody v kľúčových otázkach a že OSN už nebude organizovať „neproduktívne“ rokovania. Downer uviedol, že OSN zvolá schôdzku „keď bude preukázateľné, že obe strany majú ochotu niečo uzatvárať“.[14]

Na konci mája 2012 boli rozhovory pod vedením OSN, ktoré sa dostali do slepej uličky, oficiálne pozastavené. Ani Christofias a ani Eroglu nemali proti tomu žiadne námietky. Kým sa obidve strany obviňovali z nedostatočného pokroku v rokovaniach, rating oboch vodcov v očiach tej ktorej komunity klesal. Na začiatku júna odstúpil Kudret Ozersay, hlavný poradca turecko-cyperského vodcu pre rokovania, čo taktiež signalizovalo, že rokovania aj na technickej úrovni nebudú pokračovať v rovnakom tempe. Čoskoro však bol do pozície hlavného vyjednávača menovaný Osman Ertug.

11 Voľby 2013: Anastasiadesova vláda a nové rozhovory

V januári 2013 vstúpila Cyperská republika do obdobia národných volieb. Počas predvolebnej kampane žiaden kandidát neponúkol konkrétne návrhy čo sa týka rokovaní s tureckými Cyperčanmi. V centre pozornosti bola totiž fiškálna a rozpočtová kríza.

Anastasiades po víťazstve vo voľbách vo svojej prvej reči oslovil tureckých Cyperčanov ako občanov Cypru, ale nedal jasný signál kedy opätovne začnú rokovania. Naopak, vtedajší predseda parlamentu Yiannakis Omirou prehlásil: Musíme odsúdiť turecký postoj k medzinárodnému a európskemu spoločenstvu a označiť vstup tureckých vojsk na ostrov za okupáciu a porušovanie medzinárodného práva.“ [15]

Anastasiades sa musel ihneď po inaugurácii venovať riešeniu závažnej bankovej a fiškálnej krízy, ktorej Cyperská republika čelila. Súčasne však na neho začalo tlačiť turecko-cyperské a turecké vedenie v súvislosti s čo najskorším obnovením rokovaní o urovnaní cyperského problému. Pritom však nenavrhovali žiadne významné kompromisy či nové nápady, ktoré by pohli rokovania vpred.

Na konci mája sa konečne Anastasiades a Eroglu stretli. Anastasiades zopakoval svoju podporu pre obnovenie rozhovorov, súčasne však uviedol, že sa tak nestane okamžite. Naznačil že najskôr v októbri 2013.

Po zvyšok roka 2013 a začiatkom roka 2014 obe strany opakovane tvrdili, že sú odhodlané začať rokovania a opakovane uisťovali, že robia všetko preto aby sa tak stalo.

Dňa 8. 2. 2014, po evidentnom zásahu zo strany USA, cyperská tlač oznámila, že Anastasiades a Eroglu sa stretnú a dohodnú sa na programe vyjednávaní. V spoločnej deklarácii súhlasili, že dokumenty z rokov 1977 a 1979 až po Annanov plán z roku 2004 poslúžia ako základ pre nasledujúce rokovania.

Rokovania sa konečne obnovili a Anastasiades a Eroglu sa stretli v roku 2014 niekoľkokrát. Na začiatku júla Eroglu vyhlásil, že predložil „cestovnú mapu” k zmieru, ktorá zahŕňa národné referendum, ktoré sa bude konať do konca roka 2014. To však Anastasiades očividne odmietol. Následne grécki Cyperčania predložili 17-bodový plán uvádzajúci ich postoj k riešeniu sporných otázok a dosiahnutiu budúcej dohody zatiaľ čo tureckí Cyperčania podali svoj 15-bodový protinávrh.

Obidva návrhy boli zamietnuté. Nielenže vznikli rozpory ako ísť ďalej, ale aj rozpory vo vzájomných ústupkoch. A keďže rozhovory narážali na zásadné rozpory, rokovania boli na konci júla zastavené.

[14] MORELLI, V. L. (2016): Cyprus: Reunification Proving Elusive, 2016, s. 8.
[15] MORELLI, V. L. (2016): Cyprus: Reunification Proving Elusive, 2016, s. 9.

Koncom augusta OSN vymenovala nórskeho diplomata (Espen Barth Eide) za nového špeciálneho poradcu OSN pre Cyprus. Ten vyvolal snahu opätovne spustiť rokovania a Anastasiades a Eroglu sa opäť stretli 21. 9. 2014. Turecko-cyperský vyjednávač Kudret Ozersay prehlásil, že „teraz začínajú skutočné vyjednávania“.[16]

Žiaľ jeho optimizmus dlho nevydržal. Koncom septembra sa Turecko rozhodlo preskúmať zdroje energií vo východnom Stredomorí. Pohyb tureckej seizmickej výskumnej lode južne od pobrežia Cyperskej republiky bol vnímaný ako provokácia. Keď Turci oznámili, že jej pôsobenie v tomto priestore súvisí s výskumom energetických zdrojov čo môže trvať až do apríla 2015, Anastasiades v októbri 2014 oznámil, že z rokovaní odstupuje. Vyhlásil, že rozhovory nebudú pokračovať kým uvedené turecké plavidlo nebude z predmetnej zóny stiahnuté a kým turecký výskum bude pokračovať. V marci 2015 bola síce turecká loď stiahnutá do prístavu vo Famaguste, ale výskum nebol ukončený.

Koncom apríla 2015 Turecko odsunulo svoju loď z Cypru a sporný výskum neobnovilo. Avšak na severe ostrova začala predvolebná kampaň a obe strany prijali skutočnosť, že rokovania budú pokračovať až po voľbách.

12 Voľby 2015: Akinci a obnovenie rozhovorov

V apríli 2015 sa prekvapivo po druhom kole národných volieb v TRNC stal lídrom tureckých Cyperčanov Mustafa Akinci. Akinci a Anastasiades okamžite deklarovali pokračovanie v rozhovoroch so zámerom do konca roka 2015 dosiahnuť dohodu a na jar roku 2016 realizovať na ostrove referendum. Deklarovaný časový plán však nebol dodržaný a obaja naznačovali prípadnú dohodu do konca roka 2016 a hlasovanie začiatkom roka 2017.

Od času keď do procesu vstúpil Akinci, do vyjednávaní bola vnesená nová energia a atmosféra vzájomných rokovaní bola hodnotená slovným spojením „opatrný optimizmus“. Zdá sa, že obaja predstavitelia si vytvorili blízky osobný vzťah, ktorý pozitívne ovplyvňoval atmosféru organizovaných stretnutí. Obidve strany pozitívne pristupovali k budovaniu vzájomnej dôvery a niektoré čiastkové dohody (napr. vytvorenie dvoch nových hraničných priechodov) sa posúvali vpred.

Obidve strany naznačovali, že by sa tak mohlo stať v roku 2016, avšak deklarovaný optimizmus sa stretával s politickou realitou. Tento scenár ovplyvňovala blížiaca sa zmena vlády na severe, parlamentné voľby na juhu a politické nepokoje v Turecku.

Po krátkej augustovej prestávke, Akinci a Anastasiades začali intenzívne obdobie stretnutí s cieľom dosiahnuť čo najväčší pokrok ešte pred Valným zhromaždením OSN, zvolaného na september. Obsahom diskusií boli mimoriadne citlivé otázky územia a bezpečnostných záruk. Prvý krát sa tieto otázky formálne riešili od Annanovho plánu v roku 2004. Tieto otázky sú skutočnou skúškou rozhovorov, pretože sa jedná o problematiku, pri ktorej je Turecko veľmi hlasné a kde Ankara a grécki Cyperčania silno nesúhlasia.

13 Súčasnosť a blízka budúcnosť

V súčasnosti[17] prebiehajú prípravy na najbližšie rokovania. Najbližšie stretnutie lídrov obidvoch komunít bude otvorené 7. 11. 2016 vo Švajčiarsku. Bude ho predstavovať intenzívny týždeň (7. 11. – 11. 11. 2016) rokovaní v Mont Pèlerin pod záštitou OSN a s podporou švajčiarskej vlády. Vo svojich rokovaniach sa zamerajú na kapitolu územia ako aj ostatných doteraz nevyriešených otázok. Obaja lídri vyjadrujú nádej, že plánované stretnutie pripraví priestor pre záverečnú fázu rokovaní v súlade s ich spoločným záväzkom dosiahnuť urovnanie sporu v roku 2016.

[16] Tamtiež, s. 12.
[17] Spracovanie tohto príspevku bolo ukončené 4. 11. 2016.

Je to skutočne prvý krát, čo obaja predstavitelia prerokovávajú problematiku územia priamo. Je to pre obidve strany obzvlášť citlivá téma a aj preto sa rokovanie organizuje mimo Cypru a má byť prerokovaná v nadväznosti na doteraz prerokované sporné otázky.

Generálny tajomník OSN, ako už mnohokrát predtým, aj teraz pozorne sleduje rokovania o Cypre a prejavuje potešenie, že sa tak koná pod jeho osobnou podporou. Toto stretnutie považuje za rozhodujúcu fázu rokovaní.

Záver

Nedávny vývoj situácie v Turecku, potreba naďalej reagovať na hrozbu islamského štátu na Blízkom a Strednom východe a vzrastajúce vyhliadky, že Východné Stredomorie, vrátane Cypru, by mohlo zohrávať dôležitú rolu v rozvoji regionálnej energie a zásob, pridáva naliehavú potrebu dosiahnuť riešenie. Eminentný záujem o riešenie cyperskej otázky prejavuje predovšetkým OSN, ale aj mnohí ďalší hráči celosvetového diania.

Predpoklady na pozitívne momenty v rokovaniach sú tvorené na báze dlhoročných náročných vyjednávaní. Vyhliadky na diplomatické riešenie cyperského problému sú pozitívne, ale tak tomu bolo v minulosti už niekoľko krát. Historický exkurz vo vyššie uvedenom texte môže tiež poslúžiť ako zdroj na dosiahnutie konečného riešenia problému.

Zoznam použitej literatúry

1. ANASTASIOU, H.: *The Broken Olive Branch*. New York : Syracuse University Press, 2008. ISBN 978-0815631965

2. HAKKI, M. M. (2007): *The Cyprus Issue: A Documentary History, 1878 – 2006.* Oxford: Oxford Publishing Services, 2007. ISBN 10: 1845113926.

3. MORELLI, V. L. (2016): Cyprus: Reunification Proving Elusive. [online]. In: *Congressional Research Service.* [Citované 4. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://www.fas.org/sgp/crs/row/R41136.pdf

4. MŰFTŰLER-BAÇ, M. – GŰNEY, A. (2005): The European Union and the Cyprus Problem 1961-2003. In: *SSCI journal - Middle Eastern Studies*, 2005. Vol. 41, No: 2, s. 281-293.

5. POPE, N. – POPE, H. (1997): *Turkey Unveiled*. New York : The Overlook Press, 1997. ISBN 978-1590206904

6. SOLSTEN, E. (1991): Cyprus: A Country Study. [online]. In: *GPO for the Library of Congress* [Citované 4. 11. 2016.] Dostupné na internete: https://cdn.loc.gov/master/frd/frdcstdy/cy/cypruscountrystu00sols/cypruscountrystu00sols.pdf

7. TUNCER, H. (2005): *The Cyprus Issue: Recent Developments.* [online]. [Citované 4. 11. 2016.] Dostupné na internete: http://sam.gov.tr/wp-content/uploads/2012/02/HunerTuncer.pdf

8. VARNAVA, A. – FAUSTMAN, H. (2009): *Reunifying Cyprus: The Annan Plan and Beyond*. London : I.B.Tauris & Co. Ltd., 2009. ISBN 9781848859593

Kontakt:
Ing. Ivan Majchút, PhD.
Akadémia ozbrojených síl generála M. R. Štefánika
Demänovská 393
031 06 Liptovský Mikuláš, Slovenská republika
e-mail: ivan.majchut@aos.sk

Názov:	**Medzinárodné vzťahy 2016: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky** Zborník príspevkov zo 17. medzinárodnej vedeckej konferencie konanej v Smoleniciach 1. a 2. decembra 2016
Zostavovatelia:	Ing. Katarína Kadvanová, Mgr. Michal Klenka, Ing. Peter Valačai, Mgr. Eva Vlková
Vydavateľ:	Vydavateľstvo Ekonóm, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava 5
Rok vydania:	2016
Počet strán:	1186

ISBN 978-80-225-4365-1