



Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov



Zborník príspevkov
zo 14. medzinárodnej vedeckej konferencie

Medzinárodné vzťahy 2013
AKTUÁLNE OTÁZKY SVETOVEJ EKONOMIKY A POLITIKY



Conference proceedings
14th International Scientific Conference

International Relations 2013

CONTEMPORARY ISSUES OF WORLD ECONOMICS
AND POLITICS

Smolenice Castle
December 5 – 6, 2013

2. časť
H - L

Financial support: Taipei Representative Office, Bratislava

Editors: Dr.h.c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.

Reviewers : prof. Ing. Helena Strážovská, PhD.
Ing. Ladislav Lysák, DrSc.
doc. Milan Kurucz, CSc.

Executive editor: Ing. Alena Michalová

International scientific committee:

Chairman:

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

Members:

Fábián Attila, doc. Dr., PhD.

University of West Hungary (HU)

Kościelniak Helena, Prof. PCz. dr hab.

Politechnika Częstochowska (PL)

Li, Hsi-mei, prof., Ph. D.

Chinese Culture University (Taiwan)

Lid'ák Ján, prof. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava (SK)

Nan-Yang Lee

Taipei Representative Office Bratislava (Taiwan)

Nesterenko N. Julija, prof. doc., DrSc.

Russian State University for the Humanities, Moscow (RU)

Osiński Joachim, prof. Dr. hab.

Warsaw School of Economics, Warsaw (PL)

Pálinčák Mykola, doc., CSc.

National University of Uzhgorod, Uzhgorod (UA)

Škvrnda František, doc. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava (SK)

Tuleja Pavel, doc. Ing., Ph.D.

Silesian University in Opava (CZ)

Veretennikova B. Olga, prof.

Ural State University of Economics, Jekaterinburg (RU)

Zavrl Irena, Univ-Prof. Dr., Ph.D.

University of Applied Sciences, Eisenstadt (AT)

Zágoršková Marta, doc. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava (SK)

Authors are responsible for content of presentations.

Vydavateľstvo EKONÓM, 2013

ISBN: 978-80-225-3802-2

Program Committee:

Chairman:

Kucharčík Rudolf, PhDr., PhD.

Members:

Dudáš Tomáš, doc. Ing., PhD.

Grešš Martin, doc. Ing., PhD.

Sorby Karol, doc. PhDr., DrSc., mim. prof.

Organization Committee:

Chairman:

Kucharčík Rudolf, PhDr., PhD.

Vice-chairman:

Michalová Alena, Ing.

Members:

Brocková Katarína, Ing. Mgr. PhD.

Černota Mikuláš, Ing., PhD.

Draková Silvia, Ing.

Drutarovská Jana, Ing.

Držka Michal, Ing.

Fodorová Veronika, Ing., PhD.

Grančay Martin, Ing., PhD.

Kunychka Mykhaylo, Ing.

Meričková Laura, Ing.

Nemešová Marta

Polgár Michal, Ing.

Satková Monika, Ing., Mgr.

Šálek Martin, Mgr.

Content:

THE SENKAKU/DIAOYU DISPUTE HARAKAĽOVÁ DOROTA	246
FINANCOVANIE SPOLOČNEJ POĽNOHOSPODÁRSKEJ POLITIKY EURÓPSKEJ ÚNIE V RÁMCI FINANČNÉHO RÁMCA NA ROKY 2014-2020 HARAKAĽOVÁ ĽUBICA	252
THE CLUSTER POLICY IN THE SLOVAK REPUBLIC HAVIERNIKOVÁ KATARÍNA	258
THE ATTRACTIVENESS OF MACEDONIA FOR INVESTMENT AND BUSINESS HORÚCKOVÁ MICHAELA	266
REFLECTIONS ON SHAPING THE EU'S SECURITY AND DEFENSE: THE EU TOWARDS A MILITARY ALLIANCE? HRIVÍK PAVOL	276
POSTAVENIE EURÓPSKEHO OMBUDSMANA V INŠTITUCIONÁLNO M SYSTÉME EURÓPSKEJ ÚNIE HURNÁ LUCIA	285
POLITICKÝ VÝVOJ GRÓNSKA V KONTEXTE JEHO MOŽNÝCH SNÁH O ZÍSKANIE NEZÁVISLOSTI CHUGURYAN SIMONA	294
ECONOMIC PARTICIPATION AND OPPORTUNITY GENDER EQUALITY IN THE EUROPEAN UNION'S LABOR MARKET IMANI FARAH	301
PRIORITY ZAHRANIČNEJ POLITIKY PREZIDENTA FRANÇOISA HOLLANDA JANAS KAROL, KUCHARČÍK RUDOLF	311
INTERNACIONALIZÁCIA RENMINBI JANČÍKOVÁ EVA	318
APLIKACE STOCHASTICKÉHO TRENDU, HP FILTRU A KALMANOVA FILTRU K ODHADU V ČASE PROMĚNLIVÉHO NAIRU S VYUŽITÍM ALTERNATIVÍCH INDIKÁTORŮ CENOVÉHO VÝVOJE V ČR JAŠOVÁ EMILIE, KADEŘÁBKOVÁ BOŽENA	328
GREEK TOURISM TODAY AND IN THE FUTURE KAJZAR PATRIK	335
VNÍMÁNÍ TRADIČNÍ GASTRONOMIE V KONTEXTU KULTURNÍHO DĚDICTVÍ V CESTOVNÍM RUCHU KARÁSKOVÁ TAĽÁNA	344

SINO-CZECH BILATERAL TRADE: STRUCTURAL RESEMBLANCES AND DEVIATIONS KONČIKOVÁ VERONIKA	352
THE US-EU ECONOMIC PARTNERSHIP WITHIN THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION KORDOŠ MARCEL	366
EXPORT TO EURO ZONE: COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY KOŚCIELNIAK HELENA, PUTO AGNIESZKA	374
SOCIÁLNA A KULTÚRNA INTEGRÁCIA ZAHRANIČNÝCH VÝSKUMNÝCH PRACOVNÍKOV AKO NÁSTROJ V GLOBÁLNO M SÚPERENÍ O TALENTY KOTTULOVÁ JANKA, MITKOVÁ EUDMILA	384
TEÓRIE “PREKLIATIA PRÍRODNÝCH ZDROJOV”: ÚLOHA KVALITY INŠTITÚCIÍ KOZHABAYEVA AISULU	391
MODELY MERANIA VÝKONNOSTI KLASTROV V MEDZINÁRODNOM PRIESTORE KRAJČO KAROL	397
TRANSPORT INTERMODALNY JAKO ELEMENT INTEGRUJĄCY EUROPEJSKI SYSTEM TRANSPORTOWY KRÓLIK RYSZARD, BRENDZEL-SKOWERA KATARZYNA	402
VPLYV REÁLNYCH VÝMENNÝCH RELÁCII NA BLAHOBYT KANADY KUNYCHKA MYKHAYLO	412
VÝZNAM MEDZINÁRODNÝCH ZMLÚV O ZAMEDZENÍ DVOJITÉHO ZDANENIA LÉNÁRTOVÁ GIZELA	417
MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA A VONKAJŠIA OCHRANA HRANÍC EURÓPSKEJ ÚNIE LIĎÁK JÁN	427
K PROBLEMATIKE POSILŇOVANIA HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNIE LIPKOVÁ BEATA	434
GEPOLITICKÝ A GEOEKONOMICKÝ ROZMER TRANSATLANTICKEJ DOHODY O OBCHODNOM A INVESTIČNOM PARTNERSTVE LIPKOVÁ EUDMILA	442
ANALÝZA DODÁVATEĽSKEJ ŠTRUKTÚRY AUTOMOBILOVÉHO PRIEMYSLU NA SLOVENSKU LUKÁČ MILAN	446

THE SENKAKU/DIAOYU DISPUTE

Dorota Harakaľová

UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA,
FACULTY OF INTERNATIONAL RELATIONS

Abstract

The dispute over the group of uninhabited islands located in North China Sea is very controversial topic. People's Republic of China (China), Japan and also Republic of China (Taiwan) have their arguments supporting their claims.

Key words: Diaoyu Islands, Senkaku Islands, Senkaku Dispute, Sovereignty.



Source: <http://www.freewebs.com/jeffhead/diaoyu.htm>

Introduction

The Senkaku/Diaoyu Islands are 5 uninhabited islands and 3 rocky reefs localized in North China Sea on North-east of Taiwan, East of Chinese mainland and on South-west of Japan's southern-most prefecture Okinawa. Total area of the Islands is 6.1636 km². These disputed islands can be found as Senkaku Islands in Japanese, Diaoyu Islands in Chinese and Diaoyutai in Taiwanese. I will use their name in the proper language describing the claims of each country. In the present, the Islands are controlled by Japan and the international

community uses the Japanese name. The Islands belonged to Japan also between 1895 and 1945.

Why are the Senkaku/Diaoyu Islands important?

At first sight uninteresting pieces of land conceals rich reserves of oil and natural gas. The Senkaku Islands have strategically significant position, amid rising competitive between the United States and China for military primacy in Asia-Pacific region. They are close to important shipping lines and there are historically dated rich fishing grounds. The most important fact is that academic research by the Economic Commission for Asia and the Far East (ECAFE) in the autumn of 1968 indicated the possibility of oil reserves in the East China Sea, attracting attention to the Senkaku/Diaoyu Islands.¹

Widespread protests were caused by the Japanese government's intention to purchase the islands from private owners in 2012. The Japanese government therefore agreed to acquire the three islands that had owned millionaire Kunioki Kurihara who rented out the Islands to Japanese government. Japan officially purchased the Islands on 10th September 2012 for 2 billion yens (\$ 26 millions).² China identified this action as illegal and pointed out the possibility of sharpening mutual relations. Both, in China and Japan people organised protests claiming that the Islands belonged to them.

Japan's claim for the Senkaku Islands

Group of Japanese surveyed the Islands for 10 years in the 19th century and they determined that the Islands were uninhabited. On 14th January 1895 Japan erected a sovereignty marker and formally incorporated the Islands into Japanese territory as part of Nansei Shoto Islands (the Ryuku Islands). After World War II in Treaty of San Francisco (1951) Japan renounced claims to number of territories and islands, including Taiwan. The Nansei Shoto Islands came under US trusteeship and they were returned to Japan in 1971 under Okinawa reversion deal. Japan say that China raised no objections to the Treaty of San Francisco and that it is only since 1970's when the issue of oil resources in the area emerged when Chinese and Taiwanese authorities began pressing their claims. There are also documents which say that China had been recognised the Senkaku Island as territory of Japan. In Treaty of Shimonoseki signed on 17th April 1895 after Sino-Japanese War, Taiwan and the Pescadores were ceded to Japan from the Qing Dynasty in accordance with the Treaty. However, the Treaty did not mention the Senkaku/Diaoyu Islands and it is said that they are not a part of Taiwan or the Pescadores Islands. China could say that the Islands were included into the Treaty of Shimonoseki, but Japan could argue that the Islands became its territory four months before the Treaty of Shimonoseki went into effect.

In 1896 Japan leased the Senkaku Islands to Tatsuhiko Koga, who built transportation facilities and imported scores of seasonal workers to the islands each year. The Koga family then started to run several businesses on the islands and building factories, such as dried bonito processing (bonito is type of fish). Japanese government officially sold the Islands to Zenji Koga, the son of Tatsushiro, in 1932.³ Between the years 1900 and 1940 because of the fish processing factory the Islands were inhabited. Around 200 workers worked there and taxes were collected from the inhabitants. After the factory terminated service, the inhabitants left the Islands.

After Japan lost in World War II, the Japanese diplomacy tried to reduce an extent of territories whose sovereignty Japan renounced claims to in Treaty of San Francisco, including Taiwan. This treaty legally defined Japanese territory after World War II. The Senkaku Islands, however, belonged to number of territories which should have come under administration of the United States as part of Okinawa Prefecture with the consent of the

¹ http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/pdfs/senkaku_en.pdf

² http://zpravy.idnes.cz/japonsko-kupuje-senkaku-08g-/zahranicni.aspx?c=A120905_142006_zahranicni_ts

³ http://cscubb.ro/cop/senkakudiaoyu-islands-dispute-timeline/#.UtXxp_TuI-K

United Nations between 1945 and 1972. The United Nations did not consent because of the resistance of the USSR and the Islands were returned to Japan on 17th June 1971. Both China and Taiwan object that the Treaty did not set the sovereignty of the Senkaku Islands. The Senkaku Islands are one of the areas whose administrative rights were reverted to Japan in accordance with the Agreement between Japan and the United States of America Concerning the Ryuku Islands and the Daito Islands that entered into force in 1972. Japan could not exercise direct control over the Islands until the administrative rights were reverted to Japan on May 15, 1972.⁴

Japan bases its claims on the fact that it reached sovereignty of the Senkaku Islands before the Treaty of Shimonoseki. They said that neither the Cairo Declaration affects Japan. The Cairo declaration is statement of the United States, the United Kingdom and China about goals of war against Japan and it was signed on 27th November 1943 in Cairo, Egypt. One of the points of the Declaration was that Japan had to return all the territories which were annexed from China, including Manchuria, Taiwan and the Pescadores. Also all the islands which Japan obtained in the Pacific Ocean since World War I in 1914 had to be revoked. Japan was prepared to transfer sovereignty over the Senkaku Islands but it never happened because of returning the Ryukyu and Daito Islands. China either Taiwan did not raise their claims during the period of administration of the United States. That is the reason why Japan considers their claims as purpose-built. China and Taiwan say that Chiang Kai-Shek did not raise the issue even when the Islands were named in Okinawa reversion deal, because he depended on the United States for support. For this reason, Japan believes that China acquiesced to its occupation of the Senkaku Islands.

Japan uses as a proof also a letter of appreciation dated 20th May 1920 which the then consul of the Republic of China in Nagasaki, Feng Mian, sent concerning the distress which involved Chinese fishermen from Fujian Province around the Senkaku Islands. It refers to "the Senkaku Islands, Yaeyama District, Okinawa Prefecture, Empire of Japan." 31 Chinese fishermen were lost due to stormy wind and on the Wayo Island, of the Senkaku Islands, Yaeyama District, Okinawa Prefecture, Empire of Japan. People from Ishigaki village helped them to return back to China. Then Chinese consul sent this letter to appreciate the effort and help and express gratitude to the people of Ishigaki village, Yaeyama District, Empire of Japan. The important fact here is that Chinese consul mentioned the Senkaku Islands as part of Japanese Empire.⁵ There were Chinese geography text books that referred to "the Senkaku Group of Islands" in 1970 and they were changed to "the Diaoyutai Islets" in 1971 as Japan could assume, to support the arguments of China.

China's claim for the Diaoyu Islands and Taiwan's claim for the Diaoyutai Islands

China discovered the Islands in 14th century and its claims were not questioned. They were considered for a border between Ryukyu Kingdom and Taiwan. Japan annexed the Ryukyu Islands (in Japanese the Nansei Shoto Islands) in 1879 and later Japan surveyed the Islands and on 14th January 1895 claimed the sovereignty over the Senkaku/Diaoyu Islands because Japan considered the Islands uninhabited and showed no trace of having been under the control of the Qing Dynasty of China or another country. According to international law standards Japan carried out measures for duly acquiring territorial sovereignty by legal methods as occupying *terra nullius* ("unclaimed territory").

Chinese claim is based on the historical sovereignty of China over the Islands, with the fact that it lost the sovereignty over the Islands in the Treaty of Shimonoseki, because China does not recognize for a change of sovereignty the erection of the Japanese flag on the Islands

⁴ http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/qa_1010.html

⁵ http://www.cz.emb-japan.go.jp/cz/documents/senkaku_en.pdf

prior to conclusion of this Treaty. It is also based on the Potsdam Declaration, which accepted the surrender of Japan in and in which it was determined that "the terms of the Cairo Declaration shall be carried out and Japanese sovereignty shall be limited to the islands of Honshu, Hokkaido, Kyushu, Shikoku and such minor islands as we determine."⁶ They also refer to protest of the Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China (China) against Japan-US agreement on the return of the Islands to Japan.

China claims the Diaoyu Islands according to more facts. China refers to the fact they discovered, used and owned the Islands prior to Japan. They also claim that Japan ceded the Islands to China after World War II. China used the Diaoyu Islands for centuries as a navigational aide to journey to the Ryukyu Islands and as a source of medical herb (*shi cong yong*).⁷ Another China's argument is Japan's acknowledgment of sovereignty of China over the Islands. One of the examples is Japanese map published in 1785 using the same colour for the Diaoyu Islands and China, while using a different colour for the Kingdom of Okinawa.⁸

According to China, Japan started to be interested in the Islands only in the end of the 19th century. In 1895 Japan erected a marker claiming the Islands. The Treaty of Shimonoseki signed in April 1895 has in China's view has disputed article which refers to "all the islands appertaining to or belonging to [Taiwan]" include also the Diaoyu Islands. Under this article Japan should have to return all the islands (including the Diaoyu Islands) after World War II. During the Cold War the United States used the Diaoyu Islands as their target for the bombing tests. The US government asked for this permission to the government of Taiwan, not Japan.

Republic of China (Taiwan) considers the Diaoyutai Islands for a part of their territory. The shortest distance from the rest of Taiwan's territory is 73 nautical miles (Pengjia Islet), and from Japan 76 nautical miles (Yonaguni Island).⁹ The Islands also share the same monsoon zone like Taiwan. Air and water currents are favourable for sailing from the direction of Northern Taiwan to the Diaoyutai Islands, and not for sailing from the another direction from the Ryukyu Islands (the Nansei Shoto Islands) to the Diaoyutai Islands.

Taiwan also refers to the geology of the Islands. The Diaoyutai Islands are considered for undersea extensions of mountain ranges in northern Taiwan, including Datun Mountain and Guanyin Mountain. Also the depth of the water surrounding the Diaoyutai Islands is less than 200 metres on contrary the dept around the Okinawa Trough which separates the Diaoyutai and the Ryukyu Islands is between 500 and 2,717 metres.¹⁰

Taiwan also claims that the Islands first discovered, named and used by the Chinese and even if they were uninhabited for a long time, they were part of their territory and they were not *terra nullius* in 1885 as Japan claimed. Chinese people have used the Islands for hundreds of years for fishing and the names of the three major islets of the Diaoyutai Islands (Diaoyutai Island, Huangwei Islet and Chiwei Islet) are all related to "fish" in Mandarin¹¹.

Summary

Every country has some argument to support its claim. Japan believes that the Islands were *terra nullius* when they declared them for the territory of Japan. From legal point of view is very important argument that Japan has peacefully and continuously occupied the Senkaku/Diaoyu Islands for more than 100 years. China says that they discovered, used and owned the Islands prior to Japan. China also refers to the Cairo and Potsdam Declarations which contain articles saying that after World War II Japan had to return all the territories

⁶ Article 8 of the Potsdam Declaration

⁷ http://blog.hawaii.edu/aplpj/files/2011/11/APLPJ_01.2_heflin.pdf

⁸ http://blog.hawaii.edu/aplpj/files/2011/11/APLPJ_01.2_heflin.pdf

⁹ <http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Topics/TopicsArticleDetail/fd8c3459-b3ec-4ca6-9231-403f2920090a>

¹⁰ <http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Topics/TopicsArticleDetail/fd8c3459-b3ec-4ca6-9231-403f2920090a>

¹¹ <http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Topics/TopicsArticleDetail/fd8c3459-b3ec-4ca6-9231-403f2920090a>

which were annexed from China. From China's point of view it includes also the Diaoyu/Senkaku Islands. Japan, on the other hand, claims that the Islands became part of their territory before the Treaty of Shimonoseki went into effect. Taiwan refers to common geology, geography and civilian use of the Islands.

Discovering *terra nullius* does not give the discoverer sovereignty over the territory. Sovereignty could be lost in case of another state occupying or exercising its authority over this territory. Historical documents and other forms of evidence do not have as much importance as peaceful occupation or the exercising of state authority over a territory in controversy. Required level of activity would be probably lower in case of *terra nullius* than in case when counterparty expresses legal interest in this territory.¹²

The Senkaku/Diaoyu Islands dispute will always be a reason of tensions among China, Japan and Taiwan. Probably, none of the countries is going to revoke its claims over these islands, especially when after an academic survey indicated the possibility of the existence of petroleum resources on the surrounding sea.

Bibliography

Brownlie, I. *Principles of Public International Law*. Slovak edition. 2013, Bratislava : EUROKODEX, 2013. 868 p. ISBN 978-80-89447-64-0.

Čína se zlobí na Spojené státy, nepodpořily ji v boji o sporné souostroví (2013) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/cina-a-spor-o-souostrovi-senkaku-dou-/zahranicni.aspx?c=A130121_190235_zahranicni_ert [28th December 2013]

Čína vede s Japonskem tichou válku, do boje o útesy vyslala historiky (2013) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/cina-a-spor-o-senkaku-0ly-/zahranicni.aspx?c=A130215_173021_zahranicni_ert [28th December 2013]

Emotivní dohady o sporné ostrovy Japonsku i Číně politicky vyhovují (2012) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/spor-o-senkaku-0pz-/zahranicni.aspx?c=A120918_1830171_zahranicni_ts [28th December 2013]

Heflin, William B. *Diaoyu/Senkaku Islands Dispute: Japan and China, Oceans Apart*. (2000) [online] Available: http://blog.hawaii.edu/aplpj/files/2011/11/APLPJ_01.2_heflin.pdf [3rd January 2014]

Japan-China Relations: Current Situation of Senkaku Islands (2013) [online] Available: <http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/> [15th December 2013]

Japanese government — assert the foundation for Japan's territorial dominion over the Senkaku Islands! [online] Available: http://www.sdh-fact.com/CL02_1/53_S4.pdf [15th December 2013]

Japonci se domluvili na odkoupení souostroví, o které se přou s Čínou (2012) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/japonsko-kupuje-senkaku-08g-/zahranicni.aspx?c=A120905_142006_zahranicni_ts [28th December 2013]

¹² Brownlie, I. *Principles of Public International Law*. Slovak edition. 2013, Bratislava : EUROKODEX, 2013. p. 146

Nechceme být jako Tibet. Japonci kupují ostrovy, které si nárokuje Čína (2012) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/japonci-kupuji-ostrovy-senkaku-dnz-/zahranicni.aspx?c=A120613_165750_zahranicni_ts [28th December 2013]
Potsdam Declaration (1945) [online] Available: <http://www.ndl.go.jp/constitution/e/etc/c06.html> [5th January 2014]

SENKAKU/DIAOYU ISLANDS DISPUTE: TIMELINE (2013) [online] Available: <http://cscubb.ro/cop/senkakudiaoyu-islands-dispute-timeline/#.Usrl2fTuI-J> [15th December 2013]

Senkaku je naše, zlobí se Čína a na sporném ostrově vztyčila svou vlajku (2010) [online] Available: http://zpravy.idnes.cz/japonsko-zatklo-cinske-aktivisty-na-senkaku-f3g-/zahranicni.aspx?c=A120815_190209_zahranicni_ert [28th December 2013]

Three Truths about the Senkaku Islands (2012) [online] Available: http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/three_truths_1.html [15th December 2013]

The Japanese/Chinese escalating Dispute over the Diaoyu Islands (2012) [online] Available: <http://www.freewebs.com/jeffhead/diaoyu.htm> [7th January 2014]

The Republic of China's Sovereignty Claims over the Diaoyutai Islands and the East China Sea Peace Initiative. [online] Available: <http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Topics/TopicsArticleDetail/fd8c3459-b3ec-4ca6-9231-403f2920090a> [3rd January 2014]

The Senkaku Islands [online] Available: <http://www.mofa.go.jp/files/000018519.pdf> [15th December 2013]

The Senkaku Islands (2012) [online] Available: http://www.cz.emb-japan.go.jp/cz/documents/senkaku_en.pdf [15th December 2013]

The Senkaku Islands (2013) [online] Available: http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/pdfs/senkaku_en.pdf [15th December 2013]

Q&A on the Senkaku Islands [online] Available: http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/senkaku/qa_1010.html [15th December 2013]

Contact

Mgr. Dorota Harakal'ová

Department of International Law

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5

Slovak Republic

dorota.harakalova@gmail.com

FINANCOVANIE SPOLOČNEJ POĽNOHOSPODÁRSKEJ POLITIKY EURÓPSKEJ ÚNIE V RÁMCI FINANČNÉHO RÁMCA NA ROKY 2014-2020

Eubica Harakaľová

Abstrakt

Od začiatku vzniku SPP EU je jej financovanie predmetom kritiky a diskusií všetkých členských krajín EÚ a to nielen čistých prispievateľov do rozpočtu EÚ, ale najmä jej prijímateľov. Náklady na SPP tvoria v súčasnosti takmer 50 % rozpočtu EÚ a preto nástroje SPP sú konštruované tak, aby dotačná politika EÚ bola využívaná efektívne a finančná pomoc smerovala priamo k poľnohospodárom. V „novej“ SPP na roky 2014 – 2020 sú jej nástroje inovované tak, aby jej ciele boli dodržané. Cieľom príspevku je všeobecne uviesť niektoré štrukturálne zmeny v rozpočtu, ale predovšetkým zosumarizovať zmeny financovania SPP EU v rámci finančného rámca na roky 2014- 2020 so zameraním na mladých poľnohospodárov. V príspevku sú uvedené aj zmeny, ktoré sa budú týkať finančnej podpory v slovenských poľnohospodárov rámci rozpočtu SPP EÚ.

Kľúčové slová: rozpočet Európskej únie, Spoločná poľnohospodárska politika EÚ, nástroje a ciele SPP, zmeny financovania SPP, mladí poľnohospodári

Abstract

Since the beginning of the establishment of the CAP of the EU funding it is subject to criticism and debate all EU member states not only net contributors to the EU budget, but in particular recipients. CAP costs currently represent almost 50% of the EU budget and therefore the CAP tools are constructed to EU subsidy policy has been used effectively and financial aid went directly to farmers. The "new" CAP for the period 2014 - 2020 are the tools upgraded so should its objectives have been met. The aim of this paper is to describe some general structural changes in the budget, but above all to summarize changes in CAP funding under the EU's financial framework for the period 2014 - 2020 with a focus on young farmers. The paper presents the changes that will cover financial support for Slovak farmers under the CAP budget of the EU.

Key Words: budget of the European Union Common Agricultural Policy, CAP instruments and objectives, changes in CAP funding, young farmers

Od roku 1988 sú každoročné rozpočty EÚ zostavované v rámci tzv. všeobecných finančných rámcov resp. perspektív. Prvý všeobecný finančný rámec bol päťročný (na roky 1988 – 1992), po ňom nasledovali tri sedemročné rámce na roky 1993 – 1999, 2000 – 2006, a na roky 2007 – 2013. Schvaľovací proces rozpočtu EÚ je po podpise Lisabonskej zmluvy (tzv. rozpočtová procedúra) zložitý proces a na schválenie rozpočtu je potrebný súhlas trojpäťinovej väčšiny Európskeho parlamentu. V prípade zmien a doplnkov rozpočtu sa tento proces predlžuje a komplikuje, pretože pri schvaľovaní je potrebná nielen politická dohoda jednotlivých stranických frakcií, ale aj zosúladenie záujmov jednotlivých členských krajín.

Počas schvaľovacieho procesu boli zo strany členských krajín predkladané návrhy predovšetkým na zníženie rozpočtu EÚ. Najdôraznejšie pripomienky k rozpočtu zaznievali zo

strany Veľkej Británie. Jednou z požiadaviek bolo znižovanie výdavkov na správu európskych inštitúcií a ich administratívy, prostredníctvom znižovania počtu zamestnancov, znižovaním ich platov a dôchodkov. K týmto požiadavkám sa pripojilo aj Nemecko a Holandsko.

V závere roka 2013 bol po komplikovanom schvaľovacom procese prijatý rozpočet nielen na rok 2014, ale aj všeobecný finančný rámec na roky 2014 – 2020. Rozpočet na EÚ na rok 2014 sa podarilo schváliť nižší o 6 %¹ než je rozpočet na rok 2013. Priority financovania v rámci všeobecného finančného rámca sú zamestnanosť, výskum a inovácie, riadenie hraníc a humanitárna pomoc. Preto boli navýšené plánované výdavky pre tieto priority. Navýšenie rozpočtu by mali smerovať na boj s rýchlo rastúcou nezamestnanosťou mladých ľudí naprieč celou Európou, ktorá sa ukazuje ako vážny problém ekonomickej a sociálnej situácie vo všetkých členských štátoch EÚ. Navýšenie v týchto oblastiach rozpočtu má zabezpečiť bezpečnosť vonkajších hraníc EU, inštitucionálnu podporu azylu a má byť použité na boj s počítačovou kriminalitou. Ďalšie investície by mali smerovať do oblastí, ktoré by mali zvyšovať ekonomický rast EÚ a to do inovácií, technického pokroku a výskumu rámci projektu Horizont 2020, do digitálnej agendy, investícií do malých a stredných podnikov v rámci programu COSME. Významnou oblasťou, do ktorej budú smerovať zvýšené výdavky je vzdelávanie a to napr. v rámci programu Erasmus plus, v ktorom sa znižuje hranica veku výmenných študentov aj na študentov stredných škôl.²

Pri schvaľovaní rozpočtu sa riešila problematika reformy financovania rozpočtu v rámci problematiky tzv. vlastných zdrojov. Vlastné zdroje príjmu rozpočtu EÚ tvoria dávky uvalené na poľnohospodárske produkty dovážané do Únie z tretích krajín a dávky vyberané od producentov cukru, clá na tovar vstupujúci na územie EÚ, percento z dane z pridanej hodnoty a príspevok z hrubého národného produktu. Súčasný systém tvorby zdrojov rozpočtu EÚ závislý na národných zdrojov je komplikovaný a nestabilný.³

Pri schvaľovaní rozpočtu sa podporila aj flexibilita presunu nevyužitých finančných prostriedkov medzi rokmi a takisto presuny záväzkov rozpočtu na jednotlivé roky a kategóriami rozpočtu. Počas finančného rámca je možné uplatniť inštitút dlhodobého prieskumu rozpočtu. Takisto bude potrebné zosúladiť sedemročnú dĺžku finančného rámca s päťročným funkčným obdobím inštitúcií EÚ.

Rok 2014 sa označuje aj ako rokom zmien financovania Spoločnej poľnohospodárskej politiky EU. Jedným z dôvodov bola dlhoročná kritika vysokých nákladov na realizáciu SPP nielen zo strany čistých prispievateľov, ale aj čistých prijímateľov finančných prostriedkov EÚ. Dôvodom nespokojnosti čistých prispievateľov bola neefektívnosť vynakladania finančnej pomoci smerom k prijímateľom. Z pohľadu prijímateľov bola dôvodom nespokojnosti najmä diskriminácia pri pridelovaní finančnej pomoci medzi starými a novými členskými krajinami. Hlavným cieľom novej SPP je podpora aktívnych poľnohospodárov, ktorí produkujú a nie tí, čo pôdy len skúpili a poberajú na ňu dotácie.

Medzi pôvodné návrhy reformy financovania SPP EÚ bol tzv. capping, t.j. krátenie priamych platieb pre veľké poľnohospodárske podniky. Pri veľkých poľnohospodárskych podnikoch by to znamenalo krátenie priamych platieb až o 100%.⁴ Pre nové členské krajiny napr. aj pre Slovensko je to nepriaznivé opatrenie, pretože u nás je podiel veľkých poľnohospodárskych podnikov ďaleko väčší ako v starých členských štátoch. Ďalšie

¹ http://ec.europa.eu/budget/figures/2014/2014_en.cfm a http://ec.europa.eu/budget/figures/2013/2013_en.cfm [online][cit. 25.11.2013]

² <http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25540/html/Parlament-schv%C3%A1lil-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-na-rok-2014-a-napravil-schodky-z-roku-2013> [online][cit.30.11.2013]

³ [http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25541/html/Eur%C3%B3psky-parlament-schv%C3%A1lil-dlhodob%C3%BD-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-\(VFR\)-na-obdobie-2014-2020](http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25541/html/Eur%C3%B3psky-parlament-schv%C3%A1lil-dlhodob%C3%BD-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-(VFR)-na-obdobie-2014-2020)[online][cit.30.11.2013]

⁴ <http://moje.hnonline.sk/node/12348/print> [noviny online][cit.5.1.2014]

opatrenia tzv. greening – ozelenenie, čo znamená vyčlenenie časti pôdy na ochranné pásmo alebo úhorovanie. V pôvodných návrhoch mali byť vyčlenené 2 % z rozpočtu určeného na SPP na pomoc mladým poľnohospodárom. Na základe týchto opatrení pri financovaní „novej“ SPP by mal byť „vyprodukovaný“ nový typ farmára – „mladý, malý a zelený farmár“.

Niektoré z týchto pôvodných opatrení museli byť redukované aj vzhľadom na odpor nových členských štátov. Tzv. greening, t.j. požiadavky na environmentálne opatrenia pri produkcii poľnohospodárskych plodín a potravín boli zredukované, pretože uplatňovaním niektorých z nich by znamenalo, že veľká časť malých producentov by nespĺňala nároky na finančnú pomoc. Napr. Nariadením EP z roku 2011⁵ sú výrobcovia povinní doplniť informácie na etiketách potravinárskych výrobkoch, čo pri niektorých výrobkoch znamená úplne meniť etikety, čo zvyšuje ďalšie náklady na produkciu, čo sa prejaví v zvýšení ceny výrobku. Takisto niektoré oblasti, ktoré sú v produkcii najvýkonnejšie, by sa vyčlenením časti pozemkov na úhorovanie cítili poškodené. Boli prijaté opatrenia, ktoré znížia riziko tzv. zdvojenej podpory, keď určitý prijímatelia by mohli získať duplicitnú finančnú podporu pri dodržaní rôznych podmienok.

V rámci I. a II. piliera je umožnená väčšia flexibilita pri presune finančných prostriedkov určených na priame platby a rozvoj vidieka. Pri podpore malých fariem sa presunula časť kompetencií na redistribúciu pomoci na členské krajiny.

Veľmi kriticky zo strany nových členských krajín malo byť prijatie opatrení tzv. zastropovania, t.j. určenie hornej hranice – stropu podpory zo štátneho rozpočtu pri podpore vlastných poľnohospodárov. Nakoniec bol strop podpory poľnohospodárov z vlastných štátnych rozpočtov navýšený zo súčasných 3,5 % na 6%.⁶

Ďalšie zmeny v novej SPP EÚ sa budú týkať zvýšenej podpory chovateľom hovädzieho dobytku a dojníc, ošípaných, hydiny, pestovateľom ovocia a zeleniny a cukrovej repy.

Zvýšenie počtu mladých poľnohospodárov je jedným hlavných cieľov novej SPP EÚ, ktorý by sa mal uvedenými opatreniami dosiahnuť. Toto opatrenie sleduje aj stabilizáciu mladých obyvateľov na vidieku prostredníctvom zvýhodnených podmienok financovania ich začiatku podnikania v poľnohospodárstve. Možno konštatovať, že opatrenia pri tvorbe rozpočtu EÚ sú zamerané na pomoc nezamestnaným mladým ľuďom nielen v poľnohospodárstve, ale všeobecne, a to pre členské krajiny je viac ako 25 %-tná nezamestnanosť mladých ľudí.

Podpora mladým poľnohospodárom bude podmienená niekoľkými podmienkami. Predovšetkým to bude splnenie podmienky fyzického veku žiadateľa o podporu, a to fyzický vek do 40 rokov. Žiadateľom môže byť fyzická alebo právnická osoba, ktorá podniká v poľnohospodárstve, pričom fyzická osoba alebo najvyšší predstaviteľ podniku zakladá poľnohospodársky podnik po prvý krát. Nevyhnutnou podmienkou je predloženie podnikateľského plánu, ktorý je potrebné zrealizovať ho do 9 mesiacov od schválenia podpory. Špecifickou požiadavkou je preukázanie zodpovedajúcich profesionálnych zručností a schopností žiadateľa a to buď preukázaným vzdelaním alebo praxou, pričom na preukázanie splnenia tejto podmienky má žiadateľ lehotu 36 mesiacov.

Počiatočná finančná podpora na rozbeh podnikania mladých poľnohospodárov je vo výške 70 tisíc eur, počas prvých piatich rokov budú na 25 hektárov dostávať o 25 % vyššiu základnú priamu platbu, t.j. 163 eur na hektár.⁷ Takisto by mladí poľnohospodári by mali byť zvýhodnení pri čerpaní projektových podpôr na modernizáciu fariem.

⁵ Nariadenie EP a Rady (EÚ) č. 1169/2011 z 25.10.2011 dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:304:0018:0063:SK:PDF> [online][cit.7.1.2014]

⁶ Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR: *Príprava spoločnej poľnohospodárskej politiky na roky 2014 – 2020*. 2013 dostupné na www.mpsr.sk/download.php?fid=7697 [online][cit. 4.12.2013]

⁷ *Farmári dostanú štartovné na rozbeh*, Hospodárske noviny, č.229, 27.11.2013

Je zrejme, že Európska komisia si uvedomuje, že európske poľnohospodárstvo potrebuje omladenie, pretože vek poľnohospodárov sa zvyšuje, resp. zanikajú farmy farmárov v dôchodkovom veku. Faktom je, že mladí poľnohospodári boli zvýhodňovaní aj počas uplynulého finančného rámca, ale slovenskí poľnohospodári tieto možnosti nevyužívali ako jedna z mála členských krajín. Kým v okolitých členských krajinách tvoria mladí poľnohospodári cca 7 % zo všetkých poľnohospodárov, na Slovensku je to asi 3,5 %.⁸

Vo všeobecnosti od konca minulého storočia slovenské poľnohospodárstvo v útlme, znížil sa počet poľnohospodárskych podnikov, tým aj počet zamestnancov v poľnohospodárstve, znižuje sa podiel obrábanej pôdy a znížil sa počet chovateľov poľnohospodárskych zvierat. Faktom však je, že tento trend sa prejavuje aj v ekonomike vyspelých členských krajín, pričom treba zdôrazniť, že v ich ekonomike podiel HDP tvorený sektorom poľnohospodárstva tvoril menej ako podiel Slovenska pred jeho vstupom do EÚ.⁹ Takisto podiel zamestnancov v sektore poľnohospodárstva bol v nových členských štátoch vrátane Slovenska vyšší pred ich vstupom do EÚ ako bol priemer v EÚ - 15. Kým v roku 1993 pracovalo v slovenskom poľnohospodárstve 173 tisíc obyvateľov a v roku 2004 50 tisíc, v roku 2012 to bolo už len 29 tisíc obyvateľov.¹⁰

Počiatočná investícia na podporu mladých poľnohospodárov by mala byť smerovaná najmä na investície, na ktoré je problém získať úver alebo lízing, t.j. nie na nákup technológií alebo strojovej techniky. Najlepšou takouto investíciou je nákup pôdy alebo poľnohospodárskej farmy alebo usadlosti, ktorá je opustená alebo jej majiteľ nehodlá pokračovať v činnosti, z dôvodu jeho vyššieho veku resp. z iných dôvodov.

Vlastníctvo pôdy je nevyhnutnou podmienkou získania finančnej podpory z prostriedkov EÚ. Na Slovensku je prístup k vlastníctvu pôdy komplikovaný a to z viacerých dôvodov. Jedným z hlavných dôvodov, je to, že pôda na Slovensku je roztrieštená medzi viacero vlastníkov. Najväčším vlastníkom pôdy na Slovensku je Slovenský pozemkový fond. Štátna pôda je prenajímaná za veľmi výhodných podmienok, čím je jej odkúpenie takmer vylúčené, vzhľadom na dlhoročné výhodné zmluvy o prenájme. Jednou z možností získania finančných prostriedkov na nákup pôdy je aj získanie výhodného úveru. V prostredí slovenských komerčných bánk je takáto možnosť komplikovaná vzhľadom na podmienky potrebné na získanie, pretože málokto zo štandardov banky poľnohospodár vie splniť. Napr. cena pôdy, ktorý diktuje majiteľ je často krát neporovnateľne vyššia ako je skutočná cena, čím je ručenie za úver značne neprehľadné. Takisto je možné, že zvýhodnené úvery zvýšia dopyt po pôde a tým aj jej cenu na trhu.

Slovenské komerčné banky ponúkajú iné formy úverovania poľnohospodárom, jednou z foriem je tzv. dotačné financovanie, keď si farmár predfinancuje pridelené eurodotácie, ďalej komoditné financovanie a financovanie investícií. Faktom je, že banky pomaly zvyšujú svoju dôveru voči poľnohospodárom a ponúkajú niekoľko svojich bankových produktov, ktoré sú prispôbené potrebám poľnohospodárov, dokonca aj na financovanie bežných prevádzkových nákladov.

V konečnom dôsledku agropodnikateľ tým, že nevlastní pôdu, nevlastní v podstate svoj výrobný prostriedok a pri nepriaznivej finančnej kondícii môže prísť o svoju firmu aj pri fungujúcej živočíšnej výrobe a zmodernizovaného technologického a strojového vybavenia. Slovensko prostredníctvom rozpočtu EÚ na roky 2014 – 2020 získa dvojnásobok finančných prostriedkov, ako vloží do rozpočtu, čím sa stane čistým prijímateľom finančnej pomoci. Slovensko odvedie do spoločného rozpočtu 7 miliárd eur a naše príjmy budú 20 miliárd eur. Takisto sa navýši príjem z fondov EÚ, určených na pomoc menej rozvinutým regiónom, na

⁸ <http://www.statistics.sk/pls/elisw/MetaInfo.explorer?obj=39&cmd=go&s=1002&sso=2&so=15> [online databáza][cit.24.11.2013]

⁹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_%E2%80%93_GDP#Sector_accounts [online databáza][cit.15.12.2013]

¹⁰ http://www.statistics.sk/pls/elisw/casovy_Rad.procDl [online databáza][cit.15.12.2013]

cca 13,1 miliárd eur, oproti 11,5 miliardám eur z rokov 2007 – 2013.¹¹ Zo 6 miliárd eur zo spoločného rozpočtu, vyčlenených na boj s nezamestnanosťou mladých ľudí, môže Slovensko časť získať prostredníctvom projektov financovaných z tejto sumy. Otázne je či túto pomoc bude vedieť využiť Slovensko pri jej čerpaní, nakoľko je všeobecne známe, že Slovensko patrí ku krajinám s nižšou mierou čerpania finančných prostriedkov z rozpočtu EÚ.

Rozpočet je priaznivý aj pre slovenských poľnohospodárov. Všeobecne Slovensko profituje v oblasti podpory menej rozvinutých regiónov, podpory zamestnanosti mladých ľudí a podpory poľnohospodárstva. Prínosom pre Slovensko je aj vyššia miera flexibility čerpania v rámci dotácií nášho poľnohospodárstva.

Napriek nesporne výhodnejším podmienkam pre slovenské poľnohospodárstvo, opatrenia nepredpokladajú vyššiu zamestnanosť v tomto rezorte, vyššie príjmy či návrat mladých ľudí na vidiek. Jednou z možností riešenia je zvýšenie podielu slovenských výrobcov v obchodných reťazcoch, resp. vytvorenie silných odbytových zoskupení farmárov alebo spracovateľov, ktorí by vedeli takéto podmienky vyrokovať. Snahou dosiahnuť tento cieľ, je aj iniciatíva ministerstva poľnohospodárstva, kedy obchodné reťazce sú povinné zverejňovať zoznamy slovenských dodávateľov s ich percentuálnom zastúpením v predávanom sortimente konkrétneho obchodného reťazca. Slovenskí agropodnikatelia majú výhodu vo vysokej miere koncentrácie podnikov, je to významná výhoda, ale je potrebné zvýšiť ich efektívnosť zapojením výskumných a vývojových subjektov. Takisto je potrebné koncentrovať svoje odbytové možnosti prostredníctvom budovania obchodných štruktúr na všetkých stupňoch.

Literatúra

KÖNIG, P. - LACINA, L. (2004): *Rozpočet a politiky Evropskej unie*. Praha: Nakladateľství C.H.Beck, 2004, 374 s. ISBN 80 – 7179 – 846 – 0.

Nariadenie EP a Rady (EÚ) č. 1169/2011 z 25.10.2011, dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:304:0018:0063:SK:PDF> [online][cit.7.1.2014]

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR: *Príprava spoločnej poľnohospodárskej politiky na roky 2014 – 2020*. 2013 dostupné na www.mpsr.sk/download.php?fID=7697 [online][cit. 4.12.2013]

Farmári dostanú štartovné na rozbeh. Hospodárske noviny, č.229, 27.11.2013

Farmárom chýba odvaha. Hospodárske noviny, č.215, 7.11.2013

http://ec.europa.eu/budget/figures/2014/2014_en.cfm a http://ec.europa.eu/budget/figures/2013/2013_en.cfm [online][cit. 25.11.2013]

<http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25540/html/Parlament-schv%C3%A1lil-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-na-rok-2014-a-napravil-schodky-z-roku-2013> [online][cit.30.11.2013]

[http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25541/html/Eur%C3%B3psky-parlament-schv%C3%A1lil-dlhodob%C3%BD-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-\(VFR\)-na-obdobie-2014-2020](http://www.europarl.europa.eu/news/sk/news-room/content/20131118IPR25541/html/Eur%C3%B3psky-parlament-schv%C3%A1lil-dlhodob%C3%BD-rozpo%C4%8Det-E%C3%9A-(VFR)-na-obdobie-2014-2020)[online][cit.30.11.2013]

¹¹ <https://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=9340> [online][cit.7.01.2014]

<http://moje.hnonline.sk/node/12348/print> [noviny online][cit.5.1.2014]

<http://www.statistics.sk/pls/elisw/MetaInfo.explorer?obj=39&cmd=go&s=1002&sso=2&so=15> [online databáza][cit.24.11.2013]

<http://www.statistics.sk/pls/elisw/MetaInfo.explorer?obj=39&cmd=go&s=1002&sso=2&so=15> [online databáza][cit.24.11.2013]

http://www.statistics.sk/pls/elisw/casovy_Rad.procDlg [online databáza][cit.15.12.2013]

<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=9340> [online][cit.7.01.2014]

Kontakt:

Ing. Ľubica Harakaľová, PhD.

Pri parku 12, 911 06 Trenčín

Slovenská republika

harakalova.lubica@gmail.com

THE CLUSTER POLICY IN THE SLOVAK REPUBLIC

Katarína Havierniková

FACULTY OF SOCIAL AND ECONOMIC RELATIONS
ALEXANDER DUBCEK UNIVERSITY OF TRENCIN IN TRENCIN

Abstrakt

Politika vytvárania klastrov by mala byť súčasťou hlavného cieľa vlády v oblasti zvyšovania konkurencieschopnosti štátu a zavádzania inovácií v podnikoch. Klastrová politika zohráva významnú úlohu najmä v procese podpory klastrov zo strany štátu. Cieľom príspevku je poukázať na problémy v oblasti klastrovej politiky v Slovenskej republike a zhodnotiť celkovú úroveň klastrovej politiky v Slovenskej republike a na základe výsledkov analýzy lokalizačného koeficientu poukázať na jej význam.

Kľúčové slová: Klaster, klastrová politika, spolupráca, región, regionálny rozvoj, konkurencieschopnosť

Abstract

Cluster policy should be part of the main objective of the government in increasing the competitiveness of the state and implementation of innovation in enterprises. Cluster policy plays an important role especially in the process of cluster support from the state. The aim of this paper is to highlight the problems of cluster policy in the Slovak Republic and to assess its overall level. Based on the results of the analysis by means of localization coefficient the importance of cluster policy in Slovak Republic is highlighted.

Key Words: Cluster, cluster policy, cooperation, region, regional development, competitiveness

Introduction

Clusters become the main tool of cluster policy whose main objective is strengthening of competitiveness. Cluster policy is dedicated to the supporting of the association of businesses, manpower, knowledge and public entities in order to enhance regional competitiveness and innovation rate. Cluster policy focused on development of science and research, industry and trade with impact on total economic performance.

According to Štefančíková (2013) cluster policy must be especially adapted to the particularities of the region, its businesses and institutions.

In most European countries cluster policy is included into the national economic policies, for example Slovenia and Czech Republic. Skokan (2007). Mizera (2007) considers cluster policies for the modern equivalent of industrial policy, the political process is a multilevel with a significant shift of decision-making from the top down. As mentioned by Stejskal (2011) cluster policy allows to use not only traditional approaches of regional development programs for individual firms, but also modern - complex instruments that are able to create a suitable existential and development conditions for clusters.

Porter (1998) states, that the promotion of cluster formation in developing economies means starting at the most basic level. Policy maker must first address the foundation: improving education and skill levels, building capacity in technology, opening access to capital markets, and improving instructions. Over time, additional investment in more cluster specific assets is necessary.

Cluster policy can have character: regional, national, transnational and global. At the regional level operating initiatives, which are designed to organize the different entities into clusters. State level represents the government, which has developed various policies in support of individual entities and cluster development. Transnational level is due primarily to the structures of the European Union, in the framework of various programs supporting the establishment and development of clusters as regional, trans-regional and at the national level. Is a world-class group of experts, politicians, researchers and private entities that seek to constantly improve regional competitiveness, including through clusters. Between these levels of cluster policy should be mutual relation and support with the goal to influence the competitiveness, innovation and performance. At the level of the European Union we can find three initiatives of European commission in the field of the cluster policy: European Cluster Observatory, European cluster alliances (ECA), European Cluster Excellence Initiative (ECEI) and the cluster policy is a part of European innovation policy 2020.

In the European Commission Staff working document (2008) we can find, that the cluster policies are a vital element of building strong innovation systems which are seen as a pre-requisite for growth and jobs creation. Cluster policies are often driven by the objective to stimulate growth and innovation and they may be divided into three different categories: facilitating policies, traditional framework policies and development policies.

As reported by Dvořáček and Slunčík (2012), one of the support mechanisms for clusters establishing is to create by the government an adequate cluster policy. Creating a cluster policy, the government will facilitate businesses and potential employees use the local economic benefits of linking inputs and outputs, thereby increasing labor productivity and economic growth.

The paper is part of the grant tasks IGS 01/2013 - Models and approaches to measuring the performance of clusters and the possibility of their application in Slovakia and IGS 03/2013 - Global challenges of the global economy within the socio-economic development.

Objective and methodology

The main objective of this paper is to assess the level and importance of cluster policy in the Slovak Republic. Using localization methods we evaluate the conditions for clusters creation in the regions of the Slovak republic, and that's why the cluster policy is an important.

The paper describes the analysis that is carried out by means of localization coefficient – LQ. The localization coefficient compares the characteristics of a sector at regional and higher (national, transnational) level. LQ expresses which industries prevails in the region.

A calculation for LQ defines the relation: $LQ_i = (z_i/z) / (Z_i/Z)$ (1)

Source: Jáč, I., Rydvalová, P., Žižka, M. (2005)

Where: LQ_i Localization coefficient for the branch, sector I, z_i - Number of employees in the branch, sector, in the region, z - Total number of employees working in the region, Z_i - Number of employees in branch/sector also at higher level, Z - Total number of employees at higher level.

The value LQ higher than 1 shows the regional specialization, it means that the given branch employs people that have larger share in the regional labour force than they are at the level of region. The value LQ below 1 means reverse.

Results and discussion

The Slovak economy in the context of historical development since the beginning of the transformation of the economy in 1990 has undergone various changes in the structure of economies in terms of: industrial, sectorial, spatial and ownership arrangements. (Habánik, Masárová, 2013)

The Slovak republic consists of 8 self-governing regions (Bratislava, Trnava, Trenčín, Nitra, Žilina, Banská Bystrica, Prešov, Košice). It comprises the area of 49,035 m² and in the end of December 2012 was populated by 5 410 836 inhabitants. The most inhabitants live in the regions of Kosice and Presov, the population density being the highest in Bratislava region.

Table 1 The main regional characteristics of the Slovak republic

Region	The share of economically active population %*	Area* km ²	Population density per km ² *	Population*	Number of universities**	Number of clusters
Bratislava	12,65	2052,6	298,5	612 682	9	3
Trnava	11,24	4146,4	134,2	556 577	4	8
Trenčín	11,13	4502,0	131,8	593 159	3	Cluster initiatives
Nitra	13,02	6343,8	108,5	688 400	3	2
Žilina	12,37	6808,6	101,4	690 121	2	5
Banská Bystrica	12,02	9454,3	69,6	658 490	3	4
Prešov	14,29	8973,4	91,1	817 382	2	1
Košice	13,29	6754,5	117,6	794 025	4	3
SR in total	100,00	49 035,6	110,3	5 410 836	30	26

Source: The Statistical office of the Slovak republic, Legend: * 31 December 2012, ** 31 December 2017

The most developed regions are Bratislava and Trnava region. The less developed regions are Banská Bystrica, Košice and Prešov. In the regions of Slovakia there are several industries with a long tradition, such as engineering, chemical, electro-technical engineering, wood-processing and food industry. The structure of the economy in the region largely affects the level of foreign direct investments, which are intended mainly in electrical, engineering and automotive industries. According to Ivanová (2013), in regions where the inflow of FDI is the largest the rate of economic growth is highest, too.

Based on the results of research conducted under the grant project IGS 01//2013 we found that the Slovak Republic has established 26 clusters, but not all of them are actually carry out their activities. The most widely used legal form of clusters in the Slovak Republic is an association of legal entities (85 %), with the exception of cluster Balnea Cluster Dudince in Banská Bystrica region, the Cluster Smolenice, the construction cluster Slovakia , civil association in Piestany where the legal form of the clusters is civil association.

In the Slovak Republic the clustering question takes on added significance only in recent years. The clusters are formed on a bottom-up, it means, that their formation is mainly dependent on voluntary of cluster's participants. The main problem is the missing legislation, which adjusts the existence and functioning of clusters and how they are supported by the state or as well as by the European Union. In the next part of article there are explored possibilities of clusters establishment in the Slovak regions in the most important sectors in each region. The importance of the sector is evaluated through the localization coefficient and the critical value was determined 1.10 and above. The sectors with this value are appropriate for the possibility of creating the core of the cluster. The results are presented in tables for each region.

The starting point for the of sector breakdown is the classification SK NACE Rev. 2 according to the Statistical office of the Slovak Republic (SOSR), where sectors are labeled from A to U, where: A - Agriculture, forestry and fishing, B-E – Industry in total, C – Manufacturing, F – Construction, G-I - Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles, Transportation and storage, Accommodation and food service activities, J - Information and communication, K - Financial and insurance activities, L - Real estate activities, M-N - Professional, scientific and technical activities, Administrative and support service activities, O-Q - Public administration and defense; compulsory social security, Education, Human health and social work activities, R-U - Arts, entertainment and recreation, other service activities.

Bratislava region

Clusters: Danube Knowledge Cluster, ABC - Academic Business Cluster, National Energy cluster – NEC.

According to results of localization coefficient in Bratislava region the most important sectors are K, L and between the years under review there has been an increase in the indicator. Other important sectors, but with lower values of the localization coefficient belong: M-N , R-U, G-I.

Table 2 Identified the potential of clusters cores in Bratislava region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R - U
2008	0,36	0,52	0,5	0,73	1,14	1,55	2,54	2,17	1,99	0,99	1,25
2009	0,36	0,54	0,52	0,71	1,12	1,52	2,33	2,19	1,93	0,96	1,23
2010	0,34	0,52	0,49	0,68	1,09	1,57	2,38	2,41	1,94	0,98	1,27

Source: Own calculations based on data from SOSR

Trnava Region

Clusters: Automotive Cluster Slovakia, Electrotechnical-Cluster - West Slovakia, Energy Cluster - West Slovakia, Energy cluster Centrope, Tourism Cluster - West Slovakia, Cluster Smolenice, Construction cluster Slovakia c.a. in Piestany, Cluster for support innovative and green technologies.

According to results of our analysis with similar values at around 1.15, the most important sectors for clustering are: B-E, C, F, that correspondent with traditional orientation of sectors in the region.

Table 3 Identified the potential of clusters cores in Trnava region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R - U
2008	1,24	1,16	1,15	1,12	0,99	0,91	0,55	0,81	0,85	0,84	0,91
2009	1,03	1,15	1,15	1,19	1,00	0,96	0,58	0,87	0,89	0,85	0,91
2010	0,96	1,16	1,15	1,18	1,01	0,83	0,57	0,68	0,92	0,86	0,99

Source: Own calculations based on data from SOSR

Trenčín region

We can find only the cluster initiatives in this region; no real cluster has not generated yet. This fact emphasizes the analysis results; the important sectors for creation of cluster core are B-E and C.

Table 4 Identified the potential of clusters cores in Trenčín region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	0,84	1,47	1,48	0,99	0,89	0,84	0,48	0,68	0,70	0,79	0,85
2009	0,91	1,49	1,49	0,96	0,92	0,88	0,49	0,62	0,68	0,79	0,87
2010	0,93	1,45	1,46	0,95	0,98	0,66	0,50	0,69	0,70	0,78	0,86

Source: Own calculations based on data from SOSR

Nitra region

Clusters: Slovak plastics cluster and Topoľčany Cluster.

The localization coefficient reaches value more than 1.10 mainly in sector A, B-E and C, where the results have a growing character.

Table 5 Identified the potential of clusters cores in Nitra region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	1,53	1,15	1,18	0,98	1,01	0,84	0,56	0,65	0,70	0,91	0,90
2009	1,55	1,17	1,19	1,06	0,99	0,83	0,58	0,67	0,71	0,91	0,86
2010	1,54	1,18	1,19	1,06	0,98	0,94	0,63	0,71	0,72	0,91	0,86

Source: Own calculations based on data from SOSR

Žilina region

Clusters: Z@ict, Cluster Liptov - Tourism Association, cluster Orava, Cluster ORAVA - Regional Tourism Organization, Cluster Turiec - Tourism Association.

The highest value of the localization coefficient is in the sector F and sectors, B-E and C, but the value of coefficient is near the critical value.

Table 6 Identified the potential of clusters cores in Žilina region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	0,75	1,13	1,16	1,30	1,00	0,81	0,62	0,58	0,63	0,98	0,94
2009	0,72	1,14	1,17	1,30	0,99	0,77	0,64	0,53	0,67	0,99	0,95
2010	0,72	1,14	1,17	1,30	0,98	1,03	0,60	0,51	0,68	0,99	0,97

Source: Own calculations based on data from SOSR

Banská Bystrica region

Clusters: 1st Slovak Engineering Cluster, Balnea Cluster Dudince, Cluster of border castle, Cluster Horehronie - Tourism Association.

The results present, that the important sector in this region with increasing trend is sector A and sectors O-Q which is related to the fact, that regional center of Banská Bystrica in recent years has focused mainly on the development of services and trade.

Table 7 Identified the potential of clusters cores in Banská Bystrica region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	1,49	0,94	0,94	0,93	0,99	0,86	0,71	0,74	0,80	1,16	1,03
2009	1,50	0,94	0,93	0,90	1,00	0,78	0,76	0,75	0,77	1,18	1,03
2010	1,57	1,00	1,00	0,91	0,95	0,83	0,75	0,62	0,78	1,17	0,99

Source: Own calculations based on data from SOSR

Prešov region

Cluster: Energy cluster of Prešov region.

The results of analysis pointed at the most important sectors for establishing the core of clusters in the sectors: A, F and O-Q.

Table 8 Identified the potential of clusters cores in Prešov region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	1,29	1,00	1,02	1,29	0,91	0,77	0,73	0,59	0,66	1,15	0,94
2009	1,44	0,97	0,99	1,31	0,90	0,82	0,78	0,56	0,67	1,17	0,92
2010	1,37	1,02	1,03	1,35	0,90	0,64	0,78	0,46	0,67	1,15	0,92

Source: Own calculations based on data from SOSR

Košice region

Clusters: Biterap cluster, Cluster AT + R association of legal entities, Kosice IT Valley association of legal entities.

Only sectors O-Q in the analysis goes beyond the critical value 1.10.

Table 9 Identified the potential of clusters cores in Košice region

sector	A	B-E	C	F	G-I	J	K	L	M-N	O-Q	R-U
2008	0,99	0,93	0,90	0,83	0,99	1,06	0,81	1,03	1,03	1,18	1,02
2009	1,04	0,94	0,91	0,79	0,99	1,05	0,82	0,91	0,98	1,19	1,06
2010	1,08	0,88	0,85	0,79	1,05	1,07	0,84	0,93	0,94	1,19	0,97

Source: Own calculations based on data from SOSR

Conclusion

In Slovak Republic there is no cluster policy in the true sense. At the national level the problem of clusters is solved by the Ministry of Economy, which issued in September 2013 the aid scheme to promote industrial cluster organizations, and which supports the industrial cluster organizations in the form of subsidies from the state budget to finance projects within promoting development association of legal entities. Problem of clusters is also an issue in the National Strategic Reference Framework for the period 2007 - 2013. The supporting of cluster is dedicated to only one operational program - Operational Program Competitiveness and Economic Growth. In the revised version (June 2013), the supporting of clusters is defined in the Priority Axis: Innovation and competitiveness growth. Cluster support is presented within some programs of cross-border transnational and inter-regional cooperation in the years 2007-2013 with the participation of the Slovak Republic, financed by the ERDF, for example: INTERREG IVC and ENPI CBC Slovakia - Ukraine - Hungary - Romania Cross Border Cooperation Program Poland - Slovak Republic 2007 -2013), CBC program SR-CR, CBC program SR-AT, Framework Program, the Competitiveness and innovation Program (CIP) and 7th Framework Program.

At the regional level, the issue of cluster programs is partly incorporated into regional innovation strategies (in some regions, for example. Trenčín region) that have been developed under the framework of EU programs and plans for economic and social development of the

regions (e.g. Trnava region) established to promote the emergence and development of clusters and networks in business.

In the Slovak Republic the policy area is still at an early stage while in other European countries slowly mature. It may take up to 15 years before the full impact of cluster policies and programs may be seen. To be able to assess the economic impact of cluster policy in Slovakia, it is necessary to continue with its preparation and on the basis of the process approach to reach its creation at the appropriate level.

Bibliography

DVOŘÁČEK, J., SLUNČÍK P. 2012. *Enterprise and its surroundings*. Praha: C. H. Beck, 2012. 173 p. ISBN 978-80-7400-224-3.

Europe INNOVA/PRO INNO Europe. 2008. *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned*. paper N°9. Commission Staff Working Document SEC (2008) 2637. ISBN 978-92-7-09838-3. 77 p. Available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/clusters-working-document-sec-2008-2635_en.pdf, cited: 11-29-2013.

HABÁNIK, J., MASÁROVÁ, J. 2013. *Changes in the branches structure of the Slovak republic economy*. In: *Scientific Journal*, No. 2/2013, volume 11. Trenčín: Faculty of Social and economic relation, A. D. University of Trenčín, 2013. 64-73 p. ISSN 1336-3727.

IVANOVÁ, E. 2013. *Foreign direct investments and economic growth in the regions of Slovakia*. In: *Scientific Journal*, No. 1/2013, volume 11. Trenčín: Faculty of Social and economic relation, A. D. University of Trenčín, 2013. 26-35 p. ISSN 1336-3727.

JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. 2005. *Innovation in small and medium business*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-0853-8. (in Czech)

MIZERA, R. 2007. *Competitiveness, clusters and a new perspective on industry policy*. Bratislava: Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava Economy. In: *Almanach (Actual Issues in World Economics and Politics)*, 2007, vol. 2, issue 1, pages 125-138.

NATIONAL CLUSTER ASSOCIATION OF CZECH REPUBLIC. 2011. *Cluster policy*. Available at: <http://www.nca.cz/en/cluster-policy>. Cited: 11-26-2013

PORTER, M., E. 1998. *Cluster and the new economics of competition*. In: *Harvard Business Review*, November-december 1998. p. 77 -90. Available at: <http://iic.wiki.fgv.br/file/view/Clusters+and+the+New+Economics+of+Competition.pdf>. Cited: 10-15-2013.

SKOKAN, K.: *Clusters in Transition Regions - five years later*. In: *Ekonomická revue*, Ostrava: VŠB-TU 2007, Vol. 10, No. 2-3, 2007, p. 149-166.

STEJSKAL, J. 2011. *Industrial clusters and their formation in the regions*. Praha: Linde Praha, 247 p. ISBN 978-80-7201-840-6

ŠTEFANČÍKOVÁ, K. 2013. *Cluster policy and the cluster support*. Available at: <http://konferencie.fmk.sk/2013/klastrova-politika-a-podpora-klastrov/#note-6> cited 11-25-2013

Contact

Ing. Katarína Havierniková, Phd.

Department of economics and economy

Faculty of social and economic relations

Alexander Dubček University of Trenčín, in Trenčín

Študentská 3, 911 50 Trenčín

Slovakia

E-mail: katarina.haviernikova@tnuni.sk

THE ATTRACTIVENESS OF MACEDONIA FOR INVESTMENT AND BUSINESS

Michaela Horúcková

THE SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION IN KARVINA,
SILESIA UNIVERSITY IN OPAVA

Abstract

The Republic of Macedonia is a small country located in the South Eastern Europe in the region of Western Balkans, which has like other Western Balkan countries a large investment potential. This paper aims to analyse the business environment in the country and foreign direct investment inflows as well as investment incentives and opportunities which country offers to foreign investors and which may attract new foreign direct investment into the country. The business environment and foreign direct investments inflows will be compared with other countries of the Western Balkans.

Key Words: Business Environment, European Union, Foreign Direct Investment, Macedonia, Western Balkans.

Introduction

The paper deals with the attractiveness of the Republic of Macedonia (hereafter Macedonia) for investment and business and it aims to analyse the business environment in the country and foreign direct investment inflows as well as investment incentives and opportunities which country offers to foreign investors and which may attract new foreign direct investment into the country. The business environment of the country and foreign direct investments inflows will be compared with other countries of the Western Balkans.

The paper consists of three main parts. The first part of this paper is devoted to the basic information about Macedonia, its relations with the European Union and it also provides a brief economic overview. The second chapter is dedicated to the analysis of business environment based on data from Doing Business report 2013 and foreign direct investment (FDI) inflows, its values and structures. The third part of this paper is devoted to the assessment of the country's attractiveness for investment and business.

In this paper, the following research methods will be used – description method, secondary data analysis, method of synthesis, comparison method and the method of deduction and induction.

General information and basic economic overview

The Republic of Macedonia (hereafter Macedonia), what is the country's constitutional name, is a small country located in the central part of the Balkan Peninsula (South Eastern Europe), in the region called the Western Balkans. In 1991, Macedonia declared its independence from Socialist Federal Republic of Yugoslavia under the name the

Republic of Macedonia. However, the country was admitted into the United Nations (UN)¹ under the provisional name – the Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM), because Greece has refused to recognize the country's constitutional name and because of the ongoing name dispute, in the European Union (EU) and in the multilateral forums is used to name the country as the FYROM. The Macedonia name dispute has occurred after the Macedonian declaration of independence, when the country has started to use its current constitutional name and Greece has started claimed that the name Macedonia refers to the Greek territory and requires Macedonia to change it. Due to the fact that Greece does not recognize country's constitutional name, Macedonia cannot join either the European Union or the Northern Atlantic Treaty Organization (NATO), because Greece blocks Macedonia to join the both above-mentioned organizations if the country sought to be admitted as the Republic of Macedonia. However, both countries are working hard to resolve this dispute.

Macedonia has more than 2 millions inhabitants and is one of the middle-size states of the region by total area (25 713 square kilometres). The largest city and capital of the country is Skopje which is located on the upper course of the Vardar River and has a little over 500 thousands of inhabitants. Major ethnic groups are Macedonians (64 %) and Albanians (25 %) and the major religion is Christianity (68 % of total population) and Islam (30 %). Official currency used by the Macedonians is Macedonian denar (MKD).

Relations with the European Union

In 1999, Commission launched a policy framework of the Union for the Western Balkan countries called the Stabilization and Association Process (SAP). At the Feira EU Summit in June 2000, the EU confirmed its objective to integrate those countries into the political and economic mainstream of Europe and identified concerned countries as potential candidates for EU membership. At the Zagreb summit four months later, the Western Balkans endorsed the objectives and conditions of the SAP, which aims to create the necessary conditions to conclude the Stabilization and Association Agreements (SAA) that are the essence of this process. In April 2001, SAA were signed, as well as an Interim Agreement. In June 2003, the 'EU – Western Balkan Summit' held in Thessaloniki and during this summit the EU promised to the Western Balkans the future European perspective. In March 2004, the country applied for EU membership and one month later, the SAA entered into force². In December 2005, after favourable opinion of Commission, the Council granted the candidate status to the country. On 1 January 2008, Visa facilitation agreement and Readmission Agreement with the EU entered into force and in October 2009, Commission recommended opening of accession negotiations. However the Council has not yet decided on the Commission's proposals. At the same year the visa liberalisation agreement came into force and now all Macedonians can travel visa free to the Schengen area.

Economic Situation in Macedonia

The macroeconomic situation of the country is one of factors affecting the business environment and decisions of investors to invest into the country. For this reason, a brief economic overview will be provided. As mentioned above, Macedonia is a small, open economy. In 2012, the country was the third poorest country among the South East European Countries (World Bank Group, 2013). In the same year, Macedonia has maintained macroeconomic stability with low inflation and despite making extensive fiscal and business reforms country has a problem with attracting foreign investment and creating jobs (World Bank Group, 2013). Macedonia's Gross Domestic Product (GDP) per capita recorded an increasing trend almost throughout the period (except 2009) and it was 3 651 euros per capita

¹ In 1993

² That was the first SAA entered into force out of the region.

in 2012. However, the real GDP growth rate was only 0,2 %. Country is facing a long-term high unemployment, which remained 31 % in 2012. Macedonia has diversified its exports in recent years and since 2008 Macedonia's export destinations have changed significantly (World Bank Group, 2013). *"Notwithstanding the strong export growth, FYR Macedonia has been running persistent current account deficits"* (World Bank Group, 2013, p. 3). As shown in table, import coverage by export (in %) is long-term around 60 %.

Table 1 Selected Macroeconomic Indicators

	2008	2009	2010	2011	2012
GDP					
- Per capita (€)	3 286	3 269	3 434	3 630	3 652 ³
- Growth (%)	4,95	-0,92	2,90	2,80	0,20 ⁴
Unemployment rate (%)	33,80	32,20	32,00	31,40	31,00
Inflation rate (%)	8,30	-0,80	1,60	3,90	3,30
Import coverage by export (%)	57,98	53,39	61,22	63,73	61,46

Source: Republic of Macedonia: State Statistical office (2013) and Eurostat (2013)

The business environment as a decision making tool for foreign investors

The improvement of the business climate may help to attract FDI and even though the methodology of Doing Business is not explicitly designed for the purpose of using the Doing Business data as an indicator for decision making for foreign investors if invest, many people use it this way and associate better performance on the Doing Business indicators with greater inflows of FDI (especially policy makers and people in the private sector). However, the *"cross-country correlations show that FDI inflows are indeed higher for economies performing better on Doing Business indicators, even when taking into account differences across economies in other factors considered important for FDI"* (World Bank, 2013, p. 47).

The Business Environment in Macedonia

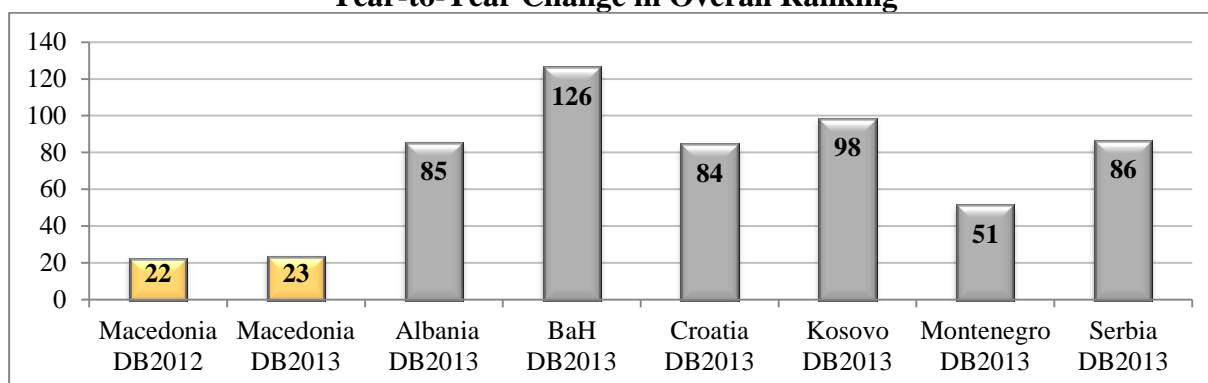
The business environment of the country will be assessed on the base of World Bank's Doing Business 2013 survey, which is dedicated to the measurement and tracking of changes in regulation which affect eleven areas in the life cycle of a business and includes following: (1) Starting a Business, (2) Dealing with the Construction Permits, (3) Getting Electricity, (4) Registering Property, (5) Getting Credit, (6) Protecting Investors, (7) Paying Taxes, (8) Trading across Borders, (9) Enforcing contracts, (10) Resolving Insolvency and (11) Employing Workers. This paper deals with only 10 areas (except Employing Workers).

Figure 1 shows the overall ranking of Western Balkan countries out of 185 surveyed countries as well as year-to-year changes in rank of Macedonia. The lower position means better and higher means the worse. Macedonia ranked 22nd in DB2012 and 23rd in DB2013, what means that country changed in year-to-year rank of one position for the worse, but despite this change for the worse, it is still maintained the best position in comparison with other countries in the region. According to this comparison, Macedonia is the best option to do business and conversely the worst option to do business is in Bosnia and Herzegovina.

³ Forecast

⁴ Estimation

Figure 1 Doing Business Rank in Western Balkan Countries and Macedonia's Year-to-Year Change in Overall Ranking

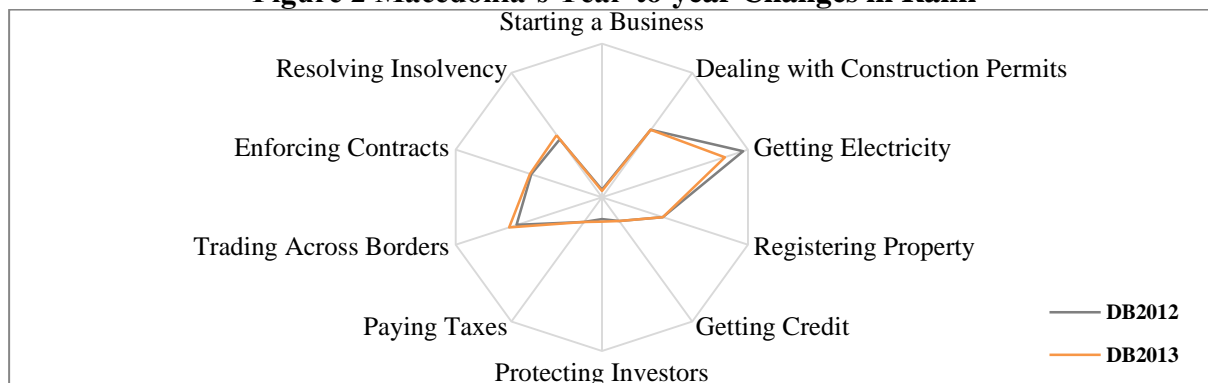


Source: World Bank (2013a) and World Bank (2013b)

All above mentioned areas in the life cycle of the business and their absolute values are based on specific sub-criteria, for instance number of procedures or time to complete each procedure. Those sub-criteria may reveal bottlenecks or unexpected strengths in the area of business regulation as well as they could be compared with the data of previous years and show where the substantial bottlenecks persist and where diminishing (World Bank, 2013b).

As shown in figure 2, the radar chart compares values of Doing Business indicators in DB2012 and DB2013. Values closer to the centre indicate better ranking and values farther from the centre indicate poorer ranking. This figure shows that change in overall ranking does not necessarily imply a change in the business environment. Whereas some indicator had not changed and stayed at the same level, other indicators could change for the better or for the worse, or other surveyed country might improve or worsen its indicator, which could cause changes in the overall ranking of other countries.

Figure 2 Macedonia's Year-to-year Changes in Rank



Source: World Bank (2013b)

In DB2013, Macedonia changed in 4 areas for the worse (Protecting Investors, Trading Across Borders, Enforcing Contracts and Resolving Insolvency), in 2 areas for the better (Starting a Business and Getting Electricity) and 4 areas stay at the same level or just some sub-criteria has changed without any impact on overall ranking of the area. All areas will be briefly introduced below and year-to-year changes are recorded in table 3 (changes are highlighted).

Table 3 Year-to-Year Changes in all Surveyed Areas

Indicator	2012	2013	Indicator	2012	2013
Starting a Business	6	5	Protecting Investors	17	19
Dealing with Construction Permits	65	65	Paying Taxes	24	24
Getting Electricity	116	101	Trading Across Borders	70	76
Registering Property	50	50	Enforcing Contracts	58	59
Getting Credit	23	23	Resolving Insolvency	56	60

Source: World Bank (2013b)

The Starting Business indicator includes the number of procedures to legally start and operate a company, number of calendar days required to complete each procedure and costs and paid-in minimum capital in percentage of income per capita. *The Dealing with Construction Permits* indicator deals with the number of procedures to legally build a warehouse and how long it takes and how much it costs. *The Getting Electricity* indicator measures the number of procedures to obtain electricity connection and time and costs required completing each procedure. *The Registering Property* indicator shows the number of procedures to legally transfer title on immovable property and time and costs what it takes to complete it. *The Getting Credit* indicator measures the strength of legal rights index, the depth of credit information index and then the public registry coverage and private bureau coverage. *The Protecting Investors* indicator evaluates four areas – the extent of disclosure index, extent of director liability index, ease of shareholder suits index and the last one – the strength of investor protection index. *The Paying Taxes* indicator⁵ records a number of tax payment per year and time required to comply with three major taxes and it also measures. *The Trading Across Borders* indicator shows the number of documents, time and cost required to export and import. *The Enforcing Contracts* provides the information about the number of producers to enforce a contract through the courts, time and cost required to complete procedures. *The Resolving Insolvency* indicator deals with the time and costs required to recover debt and recovery rate for creditors.

Table 4 provides the overall ranking in Ease of Doing Business in every Western Balkan country and provides the comparisons among those countries in overall ranking as well as ranking in 10 surveyed areas (topic rankings). Macedonia has the best overall ranking in Ease of doing business in the region and according to this, it is the best option to do business.

Table 4 Ease of Doing Business: Comparison of the Western Balkan Countries (DB2013)

Topic Rankings	Albania	BaH	Croatia	Kosovo	Maced.	Mont.	Serbia
Starting a Business	62	162	80	126	5	58	42
Dealing with Construction Permits	185	163	143	144	65	176	179
Getting Electricity	154	158	56	116	101	69	76
Registering Property	121	93	104	76	50	117	41
Getting Credit	23	70	40	23	23	4	40
Protecting Investors	17	100	139	100	19	32	82
Paying Taxes	160	128	42	44	24	81	149
Trading Across Borders	79	103	105	124	76	42	94
Enforcing Contracts	85	120	52	138	59	135	103
Resolving Insolvency	65	83	97	87	60	44	103
Overall Ranking – 185 countries	85	126	84	98	23	51	86
Overall Ranking – Western Balkans	5.	7.	3.	6.	1.	2.	4.

Source: World Bank (2013a) and World Bank (2013b)

⁵ The Paying Taxes indicator cover the period January–December 2011

Three indicators out of 10 surveyed – Starting a Business, Dealing with Construction Permits and Paying Taxes – are the lowest, what means that those areas are the easiest on doing business in Macedonia out of the countries in the region.

Development and structure of Foreign Direct Investment

Macedonia is a country heavily dependent on foreign direct investment and in average, FDI are growing. *“As a result of a growing interest in Macedonia’s investment potential, a number of international companies have started operations in the country, both as green-field projects and through different types of asset acquisition and privatization”* (Invest Macedonia, 2013). There are some significant foreign investors, for instance Mittal Steel (Netherlands), Deutsche Telecom (Germany) or Societe Generale (France).

As shown in table 4, in comparison with the pre-crisis period in 2008, the value of FDI inflows as a percentage of GDP was 6,2 %. In 2009, this value dropped down up to 2,8 %, what was caused by the global economic crisis. In period 2010-2011, the FDI inflows have been increasing, but in 2012, the share of FDI in GDP dropped by almost half of 2008. *“Much of this decrease is due to the outflow of profits of foreign-owned companies”* (America.gov, 2013).

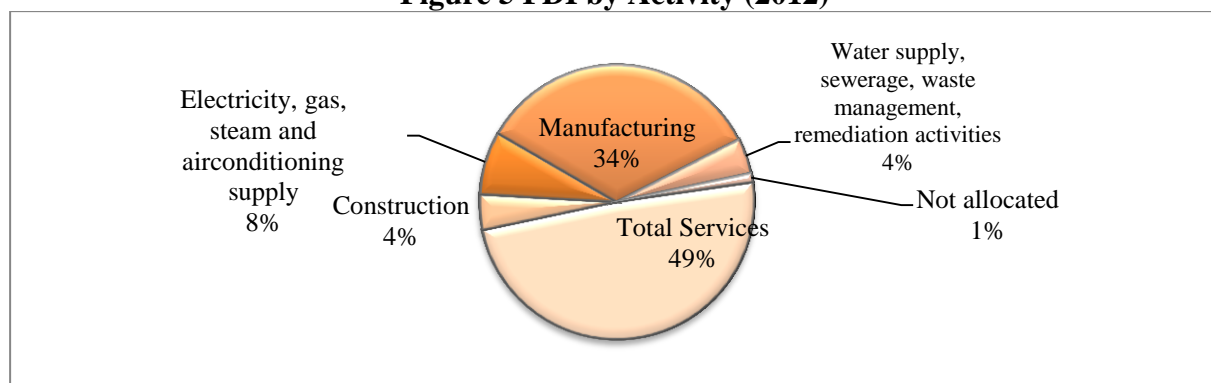
Table 4 Net FDI Inflows of Western Balkans (in % GDP)

	2008	2009	2010	2011	2012
Albania	9,6	11,1	9,2	10,6	9,6
BaH	5,4	0,8	2,0	2,1	3,7
Croatia	8,7	5,5	1,4	2	2,3
Kosovo	9,5	7,5	8,7	8,5	4,7
Macedonia	6,2	2,8	3,2	4,8	3,4
Montenegro	21,1	36,7	18,5	12,4	n/a
Serbia	6,3	4,8	3,6	6,2	n/a

Source: World Bank (2013c)

Figure 5 provides an overview of FDI inflows by activity in 2012. Total services counts 49 % and manufacturing industry has reached 34 % of the overall FDI flows.

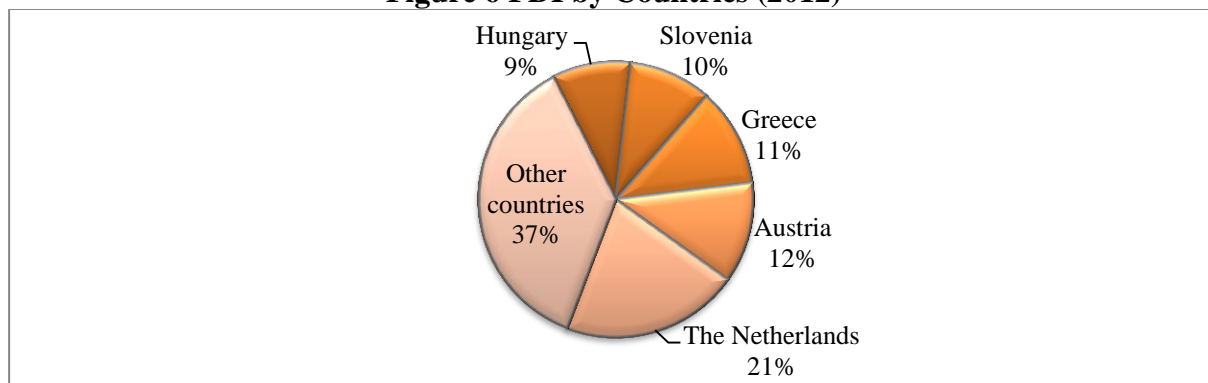
Figure 5 FDI by Activity (2012)



Source: National Bank of the Republic of Macedonia (2013)

FDI inflows by countries are shown in figure 6. The largest share of total FDI flow into Macedonia occupies Netherlands (21 %) and then Austria (12 %), Greece (11 %) and Slovenia (10 %).

Figure 6 FDI by Countries (2012)



Source: National Bank of the Republic of Macedonia (2013)

The Attractiveness of the country for Investment and Business

Since Macedonia is heavily dependent on FDI, country continues to take active steps to attract more foreign investors. Over years, Macedonia tried to improve its business environment and make it favorable for all potential investors. Nowadays, it is the best choice to do business in the region in terms of business environment according to the Doing Business survey in 2013.

There are many reasons to invest and do business. Macedonia is a sovereign republic with multi-party parliamentary democracy represented by the president. Its highest strategic interest and priority is the EU membership what is proved by the fact that it was the first country signed a SAA with the EU. Country is also aspiring country for the NATO membership and it is already including into the NATO Membership Action Plan. NATO recognized the country as a country contributing to the international peacekeeping and security operation as well as country with the effort to improve regional cooperation. Macedonia is macroeconomically stable through stable GDP growth, low inflation rate, fiscal discipline and a well-functioning coordination between monetary and fiscal policy (Invest Macedonia, 2013) and since country is standing at the crossroads of South Eastern Europe, it makes an ideal transit and distribution center for products for European markets. The country also offers an access to more than 650 million consumers through the market access within the three significant multilateral free trade agreements – SAA with the EU members, European Free Trade Agreement (EFTA) and Central European Free Trade Agreement (CEFTA), and two bilateral ones – Bilateral Free Trade Agreement with Turkey and Bilateral Free Trade Agreement with Ukraine. *“Macedonia’s legal and regulatory framework is generally favorable and Macedonia continues to implement market-based reforms”* (America.gov, 2013). Country has quite well developed infrastructure and offers an educated, flexible, highly qualified and cost effective workforce.

Except above-mentioned reasons why invest in the country there are several investment incentives for foreign investors. One of the most favorable incentives is a range of tax incentives (e.g. tax holidays, low rates of various taxes or exemption from customs duties). Macedonia tax package is the most attractive in Europe (Invest Macedonia, 2013). *“Market freedom, the freedom of entrepreneurial activity, as well as property rights are fundamental values outlined in the Constitution of the Republic of Macedonia”* (Invest Macedonia, 2013). Other one incentive is so called Technological–Industrial Development Zones (TIDZs), which are centers of highly productive clean manufacturing activities and development of new technologies. Within the TIDZs, there is a personal and corporate income tax exemption for the first 10 years, exempt from Value Added Tax (VAT) payments and customs duties for goods, raw materials, equipment and machines. TIDZs lands are available under the long-term lease for a period of up to 99 years and there are other incentives in this area, for instance financial incentives or completed infrastructures.

Macedonia offers many investment opportunities. Country has a history of auto component manufacturing, offers cost-competitive operating environment for this area and due to the ongoing privatization it provides great investment opportunities for companies operating in automotive industry. Given the low labor costs and skilled workforce are seen good investment opportunities in Information and Communication Technology (ICT), Healthcare products and the agribusiness and food processing sector, which is traditionally one of the strongest sectors of Macedonia's economy. Other potential investment opportunities can be seen in clothing and textile industry, what the second largest export industry in country and further in tourism, chemical industry, metal industry, construction industry or processing of mineral resources.

Conclusion

Macedonia is a small, open economy aspiring to join both the EU and NATO. Given the protracted dispute with Greece over Macedonia's constitutional name, these aspirations remain stalled. Macedonia's economy is considered for the stable, with the low inflation, but despite many reforms country still has a problem with attracting of FDI as well as creating jobs what maintains a long-term unemployment reaching over 30 % in recent years. GDP recorded an increasing trade and country is facing persistent current account deficits.

Since it has been proven correlation between the Doing Business data and FDI and Macedonia is heavily dependent on FDI, the rung of the country in Doing Business rank plays a big role. Many policy-makers and people in the private sector this rung takes into account and for this reason Macedonia should work on favourable business environment, which may attract FDI and solve the long-term problems of Macedonia's economy.

Macedonia ranked 23rd out of 185 countries in DB2013 what is worsening by one position compared to 2012, but despite this fact, Macedonia still remains the best choice to do business in the region of Western Balkans in terms of Doing Business ranking. The worse option to do business is in Bosnia and Herzegovina.

Macedonia is a country heavily dependent on FDI and it continues to take active steps to attract more foreign investors. In average, FDI are growing. But in 2012, the share of FDI in GDP dropped by almost half of 2008 what is caused by the outflow of profits of foreign-owned companies. In 2012, the FDI inflows was 3,4 % of GDP. In terms of FDI inflows by activity, total services and manufacturing industry occupied the most of the overall FDI flows. The largest foreign investors investing into the Macedonia came from Netherlands, Austria, Greece and Slovenia.

There are many reasons to invest into the country. Macedonia is macroeconomically stable, standing at the crossroads of South Eastern Europe and offers an access to more than 650 million consumers through the market access within the three significant multilateral free trade agreements (SAA, EFTA, CEFTA), and two bilateral ones (Bilateral Free Trade Agreement with Turkey and Ukraine). Country has a quite well developed infrastructure and offers an educated, flexible, highly qualified and cost effective workforce. But the country also offers a wide range of investment incentives, for instance the most attractive tax package in Europe or Technological-Industrial Development Zones. The most attracting areas which provide investment opportunities are auto component manufacturing, ICT, Healthcare products and the agribusiness and food processing sector.

Bibliography

- AMERICA.GOV. *Investment Climate Statement 2013 - Macedonia* [online]. [28. 11. 2013]. Url: http://photos.state.gov/libraries/macedonia/8573/archive-pdfs-feb2013_001/investment-climate-statement2013macedonia.pdf
- BBC NEWS. 2013. *Timeline: Macedonia*. [online]. [28. 11. 2013].
Url: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/1410364.stm>
- BUSINESSINFO.CZ. 2013. *Souhrnná teritoriální informace Makedonie (FYROM)* [online]. [24. 11. 2013]. Url: <http://services.czechtrade.cz/pdf/sti/makedonie-fyrom-2013-04-10.pdf>
- EUROPEAN COMMISSION – ENLARGEMENT. 2013. *The Former Yugoslav Republic of Macedonia* [online]. [24. 11. 2013]. Url: http://ec.europa.eu/enlargement/countries/detailed-country-information/fyrom/index_en.htm
- EUROPEAN COMMISSION. 2012. *Commission Staff Working Document: The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2012 – Progress Report*.
Url: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2012/package/mk_rapport_2012_en.pdf
- EUROSTAT. 2013. *Candidate Countries and Potential Candidates: Prices* [online]. [28. 11. 2013].
Url: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=cpc_ecprice&lang=en
- GREENER, S., 2008. *Business Research Methods*. Ventus Publishing ApS. ISBN 978-87-7681-421-2
- INVEST MACEDONIA. 2013. *Investing in Macedonia* [online]. [28. 11. 2013].
Url: <http://www.investinmacedonia.com>
- NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA. 2013. *International Investment Position of the Republic of Macedonia for 2012* [online]. [28. 11. 2013].
Url: http://www.nbrm.mk/WBStorage/Files/Statistika_Annual_report_IIP_2012.pdf
- PWC. 2012. *Guide to Doing Business and Investing in Macedonia* [online]. [28. 11. 2013].
Url: http://www.pwc.com/mk/en/publications/assets/pwc_doing_business_guide_2012.pdf
- REPUBLIC OF MACEDONIA: STATE STATISTICAL OFFICE. 2013. *MakStatDatabase* [online]. [24. 11. 2013]. Url: http://www.stat.gov.mk/OblastOpsto_en.aspx?id=23
- WORLD BANK GROUP. 2013. *FYR Macedonia Partnership Snapshot October 2013* [online]. [24. 11. 2013]. Url: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/Macedonia-Snapshot.pdf>
- WORLD BANK. 2013a. *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group. ISBN 978-0-8213-9615-5.
- WORLD BANK. 2013b. *Economy Profile: Macedonia – Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group. ISBN 978-0-8213-9615-5.
- WORLD BANK. 2013c. *Foreign Direct Investment, Net Flows (in % GDP)* [online]. [28. 11. 2013].
Url: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

Contact**Ing. Michaela Horúcková**

Department of Economics

Obchodně podnikatelská fakulta

Slezská univerzita v Opavě

Univerzitní náměstí 1934/3

733 40 Karviná

Czech Republic

horuckova@opf.slu.cz

REFLECTIONS ON SHAPING THE EU'S SECURITY AND DEFENSE: THE EU TOWARDS A MILITARY ALLIANCE?

Pavol Hrivík

DEPARTMENT OF POLITICAL SCIENCE
TRENCIN UNIVERSITY OF ALEXANDER DUBCEK

Abstrakt

Príspevok je úvahou o formovaní bezpečnosti, obrany a vojenskej dimenzie Európskej únie a o ďalšom smerovaní príslušných politík po ratifikácii Lisabonskej zmluvy. Zmluva vytvára silný právny základ pre vznik budúceho obranného a vojenského jadra Únie, ktoré raz môže premeniť Úniu na vojenskú alianciu. V článku sú načrtnuté kľúčové míľniky vývoja európskej bezpečnosti a obrany, ako aj zásadné neformálne prekážky v hlbšej spolupráci členských štátov v obranno-vojenskej oblasti vrátane ich národnej mentality a strategickej kultúry.

Kľúčové slová: bezpečnosť a obrana EÚ, Lisabonská zmluva, SBOP, problém formovania vojenských operácií, trendy a výzvy SBOP, vojenské jadro Únie

Abstract

The contribution is an essay on shaping security, defense and military dimension of the European Union and on further tendencies of corresponding policies after the ratification of the Lisbon Treaty. The Treaty creates a firm legal basis for the birth of a future defense and military core within the EU which can someday transform it into a military alliance. The article also outlines some key milestones in development of European security and defense, and principal informal obstacles in deeper cooperation of Member States in a defense-military sphere including their national mentalities and strategic cultures.

Key words: the EU's security and defense, the Lisbon Treaty, the CSDP, the problem of forming military operations, tendencies and challenges of the CSDP, the Union's military core

Introduction

Created by the Maastricht Treaty, the Common Foreign and Security Policy (CFSP) made big progress after the first revision of the founding Treaty of the European Union (EU) in Amsterdam (1997/9). First of all, its defense and military dimensions appeared on the scene and remarkably started to develop – the European Security and Defense Identity (ESDI) and, consequently, the Common Security and Defense Policy (CSDP). The Union has been gradually becoming more and more a significant global player that has stimulated new thoughts and approaches in an international relations sphere. But some big problems in the EU's acting on the world's scene emanate from the fact that the Union is neither a super-state nor a political entity totally subordinated to sovereign states. The interplay between intergovernmental and supranational cooperation within the EU framework limits the EU's capacity for autonomous foreign or security policy action and it raises the old question of

whether or not consensus can be achieved when crucial and maybe controversial policy issues come to the table.

The Union so often appears to be a different kind of global actor, that particularly with respect to the use of military force in international politics, differs significantly from the US. This fact may also contribute to the globally prevailing image of the EU according to which it constantly tries to appear as a unitary and effective actor in the global scene. And the Lisbon Treaty (2007/9) provides the Union with a primary law basis to become a decisive global player also in key international security issues. However, it requires owning developed, powerful and flexible military capabilities.

Historical milestones of shaping the CSDP

The EU is becoming more and more a visible actor in international crisis and conflict management. Revising the Treaty on the EU in Amsterdam (1997) opened up a new field for decisive initiatives towards European security, defense and military. The first such an initiative, referring to this issue, was the Franco-British meeting in Saint Malo in December 1998. The two leading European military powers – United Kingdom and France – called for the establishment of autonomous European capabilities to collectively react rapidly to new risks and international crises backed up by credible military forces. These states paved the way for the birth of the ESDI with Franco-British St. Malo Declaration (1998). From its beginning, the evolving of European security and defense had clear restrictions relating to the role of NATO, which had already been stipulated in the Maastricht Treaty founding the EU (1991).

The former Petersberg tasks, adopted by the Western European Union in June 1992, were incorporated into the Amsterdam Treaty on the EU (Title V of the Treaty). These tasks represent a very fitting response by the Union, and embody the Member States' shared determination to safeguard through operations such as humanitarian and rescue tasks, peacekeeping, combat forces in crisis management (including peacemaking) and peace enforcement. In 1998, the US presented its preconditions for the possibility of the EU building its own military functions. Consequently, on the basis of conclusions of the NATO summit in Washington (April 1999) referring mainly to the so-called *Combine Joint Task Forces mechanism*, NATO and the EU signed on 16 December 2002 a comprehensive package of agreements – called the *Berlin Plus agreement* – which allowed the EU to access to NATO operational planning, military capabilities, common assets, and command options for creating its own peacekeeping missions. The Berlin Plus agreement was a significant development in the relationship between NATO and the Union because it recognized the EU's nascent security and military identity as separate from the Alliance.

The EU's summit in Cologne (June 1999) set out the guidelines required for the building and strengthening of the CSDP. In its conclusions, it declared that the EU must have the capability for autonomous action, backed up by credible military forces, the means to decide to use them, and a readiness to do so, in order to respond to international crisis without prejudice to actions by NATO. In December 1999, the EU's summit in Helsinki followed the guiding principles agreed upon in Cologne and operationalized the strategic framework of the CSDP into a set of military goals referred to as the Helsinki Headline Goal. It stated that the Union would, no later than 2003, establish autonomous operational capabilities to authorize and deploy a rapid reaction and stabilization force.

The EU summit in Cologne placed crisis management at the core of the process of strengthening the CFSP. This led to priority being given to conflict prevention two years later at the EU summit in Gothenburg in June 2001. Conflict prevention not only means preventing the initial outbreak violence, but also its escalation and later recurrence (Hauser 2013: 35).

The Helsinki Headline Goal was accompanied by the European Capabilities Action Plan launched in December 2001. The Plan was designed to meet the capability requirements

identified under the four military scenarios developed by the EU Military Staff and approved by Member States: the prevention of conflicts, the evacuation of nationals, the forced operation of belligerents and humanitarian aid. Much of the work of the Plan has already been transferred to the European Defense Agency which was founded in 2004. The initial Helsinki Headline Goal 2003 prepared the way for the Headline Goal 2010 adding qualitative criteria for achieving capability improvements.

The war in Iraq (started on 20 March 2003) divided Member States between themselves in light of a choice of the military way of solving the Iraqi crisis. This fact slackened the EU's endeavor to create a common defense policy and opened an discussion on to what extent a European defense policy should be realized out of NATO, and thus to what extent this policy should be bound to the US' military potential. One month after the invasion into Iraq, on 29 April 2003, the political leaders of France, Germany, Belgium and Luxembourg organized a special mini-summit in Brussels aimed at creating the basis of a future defense union within the EU. In its conclusion, the mini-summit expressed the opinion that a defense union within the EU is necessary, because the Iraqi crisis underlined that the Union *en bloc* can only develop a common defense policy that will be built around a limited group of pioneer Member States. Joint research, cooperation between defense industries, a common armaments agency and a collective defense clause should be at the core of a future European defense alliance. Finally, the four Member States presented the mini-summit as an effort to vitalize a European defense initiative.

In 2003, when the EU should have demonstrated its military operational capabilities, relations between some Member States were tense over an internal rift on the US intervention in Iraq. In spite of this fact, the EU managed to launch four missions within the year of 2003 in accordance with its new security a defense policy, two of which were military operations. They also illustrated the necessity of further developing and strengthening the EU's rapid military response capabilities, and thus, in many ways, these two missions became blueprint for future EU military operations.

The significant step in development of the CSDP was made by adopting the European Security Strategy – A Secure Europe in a Better World – in December 2003. It marked the first time the Member States put forward a strategic document outlining key threats and challenges, strategic objectives, and the policy implications for the Union. Later, with the European Security Strategy, five key threats are singled out – terrorism, the proliferation of weapons of mass destruction, regional conflicts, state failure, and organized crime. A set of longer term global challenges such as poverty, pandemics, and competition for natural resources have also been acknowledged. Consequently, the Report on the Implementation of the European Security Strategy, updating the 2003 Strategy, was issued in 2008. According to the Report, European security and defense are formed, also, with regard to the new, above-mentioned threats and challenges, including some emerging issues such as cyber security and energy security.

In order to increase high readiness capabilities, the development of rapid response battle groups was launched in September 2004 at the EU Defense Ministers meeting in Noordwijk (the Netherlands). During this informal meeting, ministers agreed to create battle-groups based on a French-UK-German initiative. Since 2007 the EU has been able to fulfill its ambition of having the capacity to undertake two concurrent single battle-group-sized rapid response operations, including the ability to launch both such operations nearly simultaneously. As a part of the Headline Goal 2010, the objective was to have integrated forces based on a reinforced infantry battalion by January 2007, that are able to start an operation on the ground within ten days after an EU decision to launch an operation.

The civilian component, developed at the meetings of the European Council (EuCo) in Santa Maria Feira (June 2000) and in Gothenburg (June 2001), aimed to improve actions in a field where the international community has shown itself to be lacking. In order to provide

added value, the Union intended to establish, before 2003, four main instruments that are mutually dependent: police cooperation for tasks ranging from restoring order in cooperation with a military force to the training of local police; strengthening the rule of law by providing experts in the field; civilian administration to establish or guarantee elections; taxation, education, water provision, and perform similar functions; and civil protection which shall assist humanitarian efforts in emergency and other operations (Hrivik 2005: 84-85; Hauser 2013: 37-38).

At the above-mentioned 2004 Noordwijk meeting of the defense ministers of France, Italy, the Netherlands, Spain and Portugal, the ministers signed Declaration of Intent concerning the establishment of European Gendarmerie Force. The Gendarmerie is a police force with military status which shall be deployed during or immediately after a military operation for maintaining public order and safety and in situations where local police forces are not sufficiently deployable. The force headquarters in Vicenza was established in early 2005 and the Gendarmerie became operational at the end of 2005.

The Lisbon Treaty on the EU in its Article 43(1) adapted the Petersberg tasks to the new challenges and threats in security policy. The tasks in the performance of which the Union may use civilian and military means include joint disarmament operations, humanitarian and rescue tasks, military advice and assistance tasks, conflict prevention and peace-keeping tasks, tasks of combat forces in crisis management, including peace-making and post-conflict stabilization.

The CSDP in the post-Lisbon era

In the sphere of European security and defense, the Lisbon Treaty introduced the CSDP, which aims to consolidate the image of a unified EU equipped with a coherent institutional framework that helps Member States to act jointly and swiftly on matters of common security and defense.

The Lisbon Treaty broadened the scope of the envisioned role of the EU in the maintenance of international security. Besides the enactment of humanitarian, peacekeeping, crisis management and peacemaking missions, the Petersberg Tasks were stretched to include disarmament operations, military advice and assistance tasks, and the deployment of combat forces to support post-conflict stabilization. In addition, these responsibilities extend to include the support of third countries in combating terrorism in their territories. These additional tasks reflect the Union's willingness to implement CSDP operations along a more comprehensive continuum of security related concerns. The new tasks indicate that the EU seeks to progress towards shouldering more complex situations. In particular, this refers to activities that border the military, police and judiciary areas of influence, such as combating terrorism or disarming former combatants in post-conflict societies. Consequently, the Lisbon Treaty establishes a *solidarity clause* (TFEU 2010: Article 222), which makes it possible for Member States to use the CSDP framework to implement a military mission in the European region, if a Member State is the object of a terrorist attack or the victim of natural or man-made disaster. In such a case, the Union shall mobilize all the means at its disposal, including the military resources made available by the Member States to assist a Member State in its territory.

The Lisbon Treaty iterates the Union's commitment to developing a progressive common defense policy which will lead to a common defense, when the EuCo (acting unanimously) so decides (TEU 2010: Article 42.2). Building on this vision, the Treaty stipulates a *Mutual Assistance Clause* (or also a *Mutual Defense Clause*), which states that if a Member State is the victim of armed aggression on its territory, the other Member States shall have towards it an obligation of aid and assistance by all the means in their power (ibid: Article 42.7). Member States, however, choose the means by which they help a fellow Member which is a consequence of the Union's continuing commitment not to prejudice the

specific character of the security and defense policy of certain Member States. Thus, there are still no fixed operative resources at the EU's disposal which may be tapped in case of an attack on a fellow Member States (Karlberg 2013: 98).

The Lisbon Treaty did not radically change the EU's institutional framework and decision-making surrounding the process of implementing a military mission. The decision to deploy a EU military operation still requires an unanimous voting in the Council following a formal mission request by either a Member State or the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy (High Representative) – a new leadership post established on the bases of the Lisbon Treaty for promoting a common approach to foreign, security and defense policies. Member States still preserve the right to veto a collective decision to deploy a military operation, or refrain from participating in a Council voting. If a vote fails to generate a support amongst at least two thirds of all Member States, the proposed decision is not adopted.

Although the EU does not have any permanent military resources, or a European army, the Lisbon Treaty demonstrates that the Union intends to proceed with the development of joint defense capabilities. Furthermore, it solidifies the Union's intention to put institutional functions into place that allow for joint military resources to become both available and deployable, and thus, the Union works towards establishing more usable and flexible battle-groups through an increased "pooling and sharing of resources" (Council of the ministers 2009). The establishing of the European Defense Agency in 2004 was an important initial step forward in this respect as it is tasked with overseeing the bridging of the military "capabilities-expectations gap" in the EU security and defense organization (Blockmans and Wessel 2009: 272). The Lisbon Treaty introduced two institutional amendments that aim to enhance collaboration between Member States on defense arrangements – permanent structured cooperation between those Member States whose military capabilities fulfill higher criteria and coalition of the willing operations carried out by willing and able Member States within the framework of the CSDP. The Union can delegate to a group of Member States the task of implementing an operation within the framework of the CSDP. In such a case, the participating Member States agree among themselves on the management of the task in association with the High Representative. A newly established forum for cooperation in this respect is the Defense and Security Cooperation Treaty launched by France and the UK in November 2010. This document affirmed that the two states' intentions to work more closely within the area of defense either through mutual dependence on each other's industrial base and armed forces, or through pooling and sharing capability.

The institutional changes following the Lisbon Treaty's ratification have an impact on the organization's ability to deploy military operation more efficient and deployable. But, the Treaty and its new institutional measures for enhancing cooperation in the field of security and defense also raise several issues. One such an issue relates to the status of inclusiveness of defense policies of Member States. For example, France and the UK together currently finance around half of all European defense spending, figures that are expected to increase further over the next couple of years. The use of permanent structured cooperation is perceived by some as potentially reinforcing the concentrated influence of militarily strong Member States within the sphere of the CSDP at the cost of excluding the majority of Member States. If this form of cooperation is over, it leads to strengthening the dominance of a few Member States in realizing the CSDP and, in particular, in implementing military missions, they will have a negative impact on both the internal understanding of the CSDP as built on representativeness and coherency in the promotion of wider European interests, as well as it will challenge the international image of the CSDP as a pan-European endeavor (See in detail Jones 2011).

Lingering challenges to a European defense alliance

There are some lessons to be learned in order to present complicated obstacles in shaping the Union as a defense and military community. We concentrate on the issues such as flexible creation of effective military missions, the providing of guidance to upcoming developments within overall security and defense framework and joint acting within the scope of the CSDP. These questions represent real pitfalls for the EU on the way towards a defense alliance.

At first, let us commence to briefly demonstrate this statement on the case of the Libyan crisis in 2011 – in a year of brutal suppression of political protests against Gaddafi's regime and its fall. When faced with the unfolding crisis, the EU took several collective measures to curb the deteriorating situation (See in detail Karlborg 2013: 100-103). Despite this fact, the EU was criticized for having acted too slow, too weak, too divided, and essentially incoherent, and for not having taken the lead of a military intervention that was performed in its own "backyard". Why did the EU not intervene with its own CSDP mission in Libya? The EU had access to all necessary institutional capabilities, such as rapid reaction forces, which are well suited for launching a military operation of this kind at short notice, and had even prepared and adopted a decision mandating a military mission. Furthermore, only a few months prior to the Libyan uprising, the EU had reaffirmed its regional ties with North Africa in the *Tripoli Declaration* issued at the Africa – EU summit (held in November 2010 in Tripoli). Although the reasons behind non-intervention can be numerous, the EU's response to the case of Libya illustrates at least two factors which represent generic pitfalls to the Union's military missions – the dynamics of political incoherence and the lack of military capabilities. During the Libyan crises an internal split unfolded between the EU's three military powers when France and the UK lobbied for a military intervention, whilst Germany demonstrated its reluctance to support such a mission and so Germany deviated from the EU's collective stance on the issue, namely to deploy *EUFOR Libya*. This led the Franco-British coalition to bypass the EU military structures. Germany's conflicting standpoint demonstrates that in spite of the joint strategy and institutional capabilities comprised in the Lisbon Treaty, a single Member State still holds the power to significantly change the course of the EU's collective military action.

Although the EU is becoming increasingly more visible in crisis and conflict management, and by now has partnered with many different international organizations and players in the field, there appears to linger a hesitance regarding the military capabilities of the EU compared to other actors (primarily the US and NATO). A key reason for this is that previous military missions have made it clear that force-generating processes may turn into lengthy procedures that, finally, will fall short without the substantial involvement and support by France and the UK.

The lack of political coherence and deployable military capabilities in the case of Libya are interrelated and illustrate a key current tension within the Union, namely that between the EU's traditional role as a soft power and its recent steps towards acquiring the capabilities of a hard power that, if necessary, is both willing and able to use military force.

In the wake of the EU's hapless response to the Arab Spring, the preoccupation of European leaders with matters of financial and economic governance and shrinking defense budgets, any discussion exploring the extent to which the Union is living up to its becoming a global security actor will sooner or later touch upon forming its own mentality and common strategic culture. For some experts, the EU needs a common strategic culture in order to become a strategic actor in its own right. The Union thus needs to develop a strategic culture that fosters early, rapid, and when necessary, robust intervention. It is clear that the assumption in the ESS was that such a strategic culture could make the Union into a more active player with a greater political weight. Other have argued that similarity of national strategic cultures is one vital precondition for successful European military pooling and

sharing arrangements, which in turn look like one of the few solutions on offer for dealing with the defense budget crunch. However, others suggest that a European strategic culture might be a result of the CSDP because the shared experience of continuous interaction will eventually be a driver of convergence and bring national strategic cultures into close alignment. Finally, some have argued that national strategic cultures are in fact so different and so persistent that they serve as a convincing explanation for why the EU cannot become a strategic actor anytime soon, and will not be able to generate capabilities commensurate with its aspirations. (B. Giegerich: 77)

Mentality and strategic culture help to understand policy preferences and expectations for appropriate behavior in different policy areas. Then, strategic culture focuses on security and defense policy and, in particular, on issues relating to the use of armed forces. National mentalities and strategic cultures, if they are aligned, can enable or facilitate the implementation of European goals, including in the areas of capability development and operational activity. The flipside is that, if they are not aligned, they will continue to be a major disruptive factor, like to make the Union look incoherent, confused and unable to live up to its aspirations.

In spite of different conceptions of which features make up strategic culture, there are four issue areas which do stand out as a dimensions in which an alignment on national preferences seem to be an important condition for cooperation in security and defense policy:

- Member States differ on the level of ambition they pursue in international security policy and correspondingly on the means they seek to make available to meet this ambitions;
- their formal and informal procedures afford their executives decision-making freedom;
- differences in foreign policy outlook mean that Member States regard different available frameworks for cooperation (e.g. the EU's CSDP and NATO) to have different comparative advantages;
- the respective attitudes towards the use of military force and the place of this instrument within the toolbox of all available means, as seen by Member States, leaves much room for disagreement (Giegerich 2013: 78).

As the EU Member States have different national strategic cultures, the key issue becomes convergence (i.e. Kucharcik 2010). A European strategic culture should in time emerge out of national level convergence. The EU should have a vision for its role as an actor, but it will not be able to implement this vision in full unless it becomes a state. In the absence of such a development, the best, the Union can hope for, is an issue of specific leadership by changing coalitions of the willing and capable Member States. The Union's vision should essentially be to remake the world in its own image without violating international law.

Chief among the issues mentioned above is that Member States still have very heterogeneous strategic cultures. There is little convergence on fundamental questions such as what kind of armed forces nations want and for what purpose. In addition, Member States have vastly different legal and constitutional frameworks for the external deployment of their armed forces in place. These factors contribute to diverse levels of ambition across Member States and also affect trust among countries. Such political factors will become even more important if pooling and sharing includes deployable front-line capabilities. On the industrial side, pooling and sharing could lead to losses of job and skills in Member States that have a defense industrial and technology base. Hence, defense industrial interests may stand in the

way of successful pooling and sharing as well. Pooling and sharing increases mutual dependence and reduces national autonomy.

The impact of the financial crisis on European security and defense is still unfolding. Further fragmentation and decline of national capabilities is a real danger. Such a development, which could further undermine the CSDP, becomes more likely if governments of the Member States treat cooperation as an afterthought, only to be contemplated when gaps and holes created by national defense cuts need to be filled through capabilities of partners.

Conclusion

After a decade in the business of international crisis and military operations, the Union has to-date launched around 24 missions in some places of its external world. With ratification of the Lisbon Treaty and the launch of the CSDP in 2010, the EU made progress towards solidifying a comprehensive institutional framework guiding collective military involvement. However, this new phase in the development of the Union has raised important issues pertaining to the EU's reason for existence, and its role in international crisis and conflict management in particular. Although some specialists predict that the Union is turning into a new military superpower, many others take a critical stance on its progressive process of converging national military capabilities within an overarching EU framework. A key criticism put forward identifies the Union's emerging military persona as a potential threat to European diplomacy, which historically has been rooted in the identity of a peaceful and key political and economic actor (Karlberg 2013: 88) The EU is revealing its new military role in international conflict management, first of all, in connection with its implementation of collective military operations. The undertaking of military interventions is an important litmus test of the Union's collective military capabilities because it represents the EU's most robust security policy instrument (Missiroli 2003: 496).

Bibliography

Blockmans, S/W. – Wessel, R. A. (2009): The European Union and Crisis Management: Will the Lisbon Treaty Make the EU More Effective? In: *Journal of Conflict @ Security Law* 14(2), pp. 265-300.

Council of the EU (2009): Ministerial Declaration: ESDP Ten Years – Challenges and Opportunities. Available at http://www.consilium.europa.eu/uedocs/ems_Data/docs/pressdata/en/gena/111253.pdf (2013-09-25).

General Secretariat of the Council of the EU (2007): *The EU Battle-groups*, January 2007.

Griegerich, B. (2013): Military Transitions in the CSDP. In: Gareis, S. B. – Hauser, G. – Kernic, F. (eds.): *The EU – A Global Actor?* Leverkusen Opladen : Verlag Barbara Budrich, pp. 75-87.

Hauser, G. (2013): The Common Security and Defence Policy (CSDP) – Challenges after “Lisbon”. In: Gareis, S. B. – Hauser, G. – Kernic, F. (eds.): The EU – A Global Actor? Leverkusen Opladen : Verlag Barbara Budrich, pp. 32-51.

Hrivik, P. (2005): Strategic studies of the EU II. (in Slovak). Banska Bystrica (Slovakia) : Law Faculty UMB, pp. 84-85.

Jones, B.: (2011): Franco-British Military Operation: A New Engine for European Defence? Occasional Paper 88. February 2011. Available at <http://www.iss.europa.eu/uploads/media/op88-> (2013-10-9).

Karlborg, L. (2013): EU Military Operations. In: Gareis, S. B. – Hauser, G. – Kernic, F. (eds.): The EU – A Global Actor? Leverkusen Opladen : Verlag Barbara Budrich, pp. 88-107.

Missiroli, A. (2003): The EU: Just a Regional Peacekeeper? European Foreign Affairs Review 8: pp. 493-503.

Kucharčík, R. (2010): Štát v súčasnom medzinárodnom systéme. In: Medzinárodné vzťahy 2009: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, Proceedings of the 10th International Scientific Conference Smolenice 03.-04. december 2009, Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. - ISBN 978-80-225-3025-5.

Oswald, F. (2006): Europe and the US: the Emerging Security Partnership. Westport : Praeger Security International Publishers.

Sicurelli, D. (2010): The EU’s Africa policies. Norms, Interests and Impact. Farnham (UK) and Burlington (Vt): Ashgate Publishing.

TEU (2010): The Treaty on the EU, No. 6655/2/8 REV 2, Brussels: Council of the EU.

TFEU (2010): The Treaty on the Functioning of the EU, No. 6655/2/8 REV 2, Brussels: Council of the EU.

Contact:

Assoc. Prof. Dipl. Eng. Pavol Hrivik, PhD.

Department of Political Science

The Trenčín University of Alexander Dubček

Studentska 2

9111 01 Trenčín

The Slovak Republic

e-mail: pavol.hrivik@tnuni.sk

POSTAVENIE EURÓPSKEHO OMBUDSMANA V INŠTITUCIONÁLNO M SYSTÉME EURÓPSKEJ ÚNIE¹

Lucia Hurná

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Európsky ombudsman bol zriadený Maastrichtskou zmluvou. Je splnomocnený prijímať a zaoberať sa sťažnosťami verejnosti, ktoré sa týkajú inštitúcií Európskej únie. V širšom slova zmysle je jeho úlohou zlepšiť zodpovednosť inštitúcií Európskej únie a viac ich sprístupniť občanom Európskej únie. Cieľom tohto príspevku je predstaviť inštitút európskeho ombudsmana a objasniť podstatu práva obrátiť sa so sťažnosťou na európskeho ombudsmana.¹

KLúčové slová: Európska únia, občianstvo Európskej únie, európsky ombudsman, nesprávny úradný postup, sťažnosť, vyšetrovanie

Abstract

The European Ombudsman was established by the Maastricht Treaty. He is empowered to receive and deal with public complaints concerning the European Union institutions. His broader role is to improve the accountability of the European Union institutions and to make them more accessible to European Union citizens. The aim of this paper is to introduce the institution of European Ombudsman and to explain the essence of the right to address the complaint to the European Ombudsman.

Key Words: European Union, citizenship of the European Union, European Ombudsman, maladministration, complaint, inquiry

Úvod

Úrad európskeho ombudsmana (Zmluva o fungovaní Európskej únie používa aj pojem ombudsman) vytvorila Maastrichtská zmluva ako orgán s kontrolnými právomocami.² Historický vývoj tohto inštitútu poukazuje na to, že bol kreovaný ako jeden z nástrojov ochrany práv občanov Európskej únie. Podľa čl. 20 ods. 2 písm. d) Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ďalej aj ZFEÚ) a čl. 24 tretieho pododseku ZFEÚ každý občan Európskej únie sa môže so sťažnosťou obrátiť na európskeho ombudsmana, ktorého úlohou je v súlade s čl. 228 ZFEÚ tieto sťažnosti prijímať a následne prešetrovať. Uvedené právo vyplýva aj z čl. 43 Charty základných práv Európskej únie a podrobnosti týkajúce sa jeho realizácie sú súčasťou Rokovacieho

¹ Príspevok je publikovaný v rámci projektu VEGA 1/1083/12 Vybrané aspekty rozvoja európskeho medzinárodného práva súkromného.

² Jeho konštituovanie bolo inšpirované analogickým postavením kontrolných orgánov v členských štátoch Európskej únie, osobitne vo Francúzsku (tzv. Médiateur).

poriadku Európskeho parlamentu.³ Je to jeden zo spôsobov mimosúdnej právnej ochrany práv občanov Európskej únie. Podstatou tohto práva je možnosť daná občanom Európskej únie podávať európskemu ombudsmanovi sťažnosti, týkajúce sa prípadov nesprávneho úradného postupu inštitúcií Európskej únie. Uvedené skutočnosti môže európsky ombudsman prešetrovať aj z vlastného podnetu. Medzi prípady nesprávneho úradného postupu možno napríklad zaradiť zlé alebo nedostatočné vybavenie konkrétnej veci inštitúciou Európskej únie, ak inštitúcia nekoná v súlade s právom, zneužíva svoje právomoci, bezdôvodne odmietne poskytnúť informácie, postupuje diskriminačne, nerešpektuje princípy dobrej správy, vyskytnú sa prieťahy v konaní a podobne.

Európskeho ombudsmana volí novo zvolený Európsky parlament bezprostredne po každých voľbách do Európskeho parlamentu na čas funkčného obdobia Európskeho parlamentu, t. j. na obdobie piatich rokov.⁴ Na hlasovaní musí byť prítomná najmenej polovica všetkých poslancov, pričom Európsky parlament rozhoduje väčšinou odovzdaných hlasov.⁵ Zvolený európsky ombudsman skladá prísahu pred Súdny dvorom Európskej únie. Tá istá osoba môže funkciu európskeho ombudsmana zastávať opakovane.

Medzi kritériá požadované na výkon tohto úradu patrí, že musí ísť o občana Európskej únie, ktorý má plné občianske a politické práva, spĺňa požiadavky na výkon najvyšších súdnych funkcií v krajine pôvodu alebo má preukázateľnú skúsenosť a spôsobilosť na vykonávanie funkcie európskeho ombudsmana. Európsky ombudsman má vykonávať funkciu nezávisle a nesmie prijímať pokyny od jednotlivých štátov ani inštitúcií Európskej únie. Počas svojho funkčného obdobia nesmie vykonávať iné platené ani neplatené povolanie.⁶ ZFEÚ pripúšťa možnosť odvolania európskeho ombudsmana z funkcie Súdny dvorom Európskej únie, a to na žiadosť Európskeho parlamentu, ak nespĺňa podmienky predpísané na výkon jeho funkcie alebo ak sa dopustil závažného pochybenia.⁷ Okrem toho sa výkon funkcie európskeho ombudsmana končí uplynutím jeho funkčného obdobia, jeho odstúpením alebo smrťou. Ak dôjde k situácii predčasného ukončenia výkonu funkcie európskeho ombudsmana, jeho nástupca má byť ustanovený do funkcie do troch mesiacov od uvoľnenia tejto pozície až do konca volebného obdobia Európskeho parlamentu.⁸ Európskemu ombudsmanovi pomáha pri plnení jeho úloh sekretariát. Sídlo ombudsmana je Štrasburg.

Za prvého európskeho ombudsmana bol v roku 1995 zvolený Jacob Södermann (Fínsko). V rokoch 2003 – 2013 túto funkciu zastáva Nikiforos Diamandouros (Grécko). V súčasnosti je európskou ombudsmankou Emily O'Reilly (Írsko), ktorú zvolil Európsky parlament v roku 2013.

³ Čl. 204-206 Rokovacieho poriadku a Príloha XI Rokovacieho poriadku – A. Rozhodnutie Európskeho parlamentu o úprave a všeobecných podmienkach upravujúcich výkon funkcie ombudsmana prijaté 9. marca 1994 (Ú. v. ES L 113, 4.5.1994, s. 15) a zmenené a doplnené jeho rozhodnutiami zo 14. marca 2002 (Ú. v. ES L 92, 9.4.2002, s. 13) a z 18. júna 2008 (Ú. v. EÚ L 189, 17.7.2008, s. 25) – tzv. Štatút; B. Rozhodnutie európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia prijaté 8. júla 2002 a zmenené a doplnené rozhodnutiami európskeho ombudsmana z 5. apríla 2004 a z 3. decembra 2008.

⁴ Čl. 228 ods. 2 ZFEÚ.

⁵ Čl. 204 ods. 5 Rokovacieho poriadku.

⁶ Čl. 228 ods. 3 ZFEÚ.

⁷ Čl. 228 ods. 2 ZFEÚ, čl. 206 Rokovacieho poriadku.

⁸ Čl. 7 ods. 3 Štatútu.

V príspevku sa zameriame na objasnenie postavenia európskeho ombudsmana a jeho právomocí vrátane podstaty práva obrátiť sa na európskeho ombudsmana so sťažnosťou. Na viacerých miestach príspevku uvádzame vybrané štatistické údaje, ktoré vyplývajú z výročných správ európskeho ombudsmana.

Vymedzenie právomocí európskeho ombudsmana

V právomoci európskeho ombudsmana je výlučne preverovanie nesprávneho úradného postupu inštitúcií Európskej únie, nie činnosti štátnych alebo regionálnych orgánov členských štátov. Sťažnosti podané na národné orgány členských štátov nespádajú do jeho právomoci ani v prípade, že sa týkajú záležitostí v rozsahu pôsobnosti práva Európskej únie.⁹ V čl. 228 ods. 1 ZFEÚ sa uvádza, že môže ísť o nesprávny úradný postup inštitúcií, orgánov, úradov alebo agentúr Európskej únie s výnimkou Súdneho dvora Európskej únie pri výkone jeho súdnych funkcií. Táto definícia zahŕňa nielen orgány Európskej únie zriadené zakladajúcimi zmluvami, ale aj ostatné orgány zriadené aktmi sekundárneho práva Európskej únie.

V roku 2012 sa najviac vyšetrovaní týkalo Európskej komisie, Európskeho úradu pre výber pracovníkov (EPSO), Európskeho parlamentu, Európskej služby pre vonkajšiu činnosť a Európskej investičnej banky.¹⁰

Kľúčový pre objasnenie podstaty práva obrátiť sa na európskeho ombudsmana je pojem „nesprávny úradný postup“. Hoci jeho legálnu definíciu neobsahujú ani zakladajúce zmluvy ani Rokovací poriadok Európskeho parlamentu, pri interpretácii je potrebné vychádzať z Výročnej správy európskeho ombudsmana za rok 1997, v ktorej bol tento pojem prvýkrát definovaný. „*K nesprávnemu úradnému postupu dochádza, keď verejný orgán nekoná v súlade s pravidlom alebo princípom, ktorým je viazaný.*“¹¹ Čo v praxi možno kvalifikovať ako dobrý alebo zlý úradný postup je potrebné skúmať od prípadu k prípadu. Uvedená definícia sa však nevzťahuje len na také prípady nesprávneho úradného postupu, keď porušené pravidlo alebo princíp sú právne záväzné. Zatiaľ čo nezákonnosť vedie k nesprávnemu úradnému postupu, nesprávny úradný postup nemusí automaticky znamenať nezákonné správanie, ktoré by mohlo vyústiť až do jeho riešenia v rámci súdneho konania. V uvedených súvislostiach je pre správny úradný postup potrebné dodržiavať právny poriadok, zásady dobrej správy a základné práva.¹² S cieľom lepšie objasniť princípy dobrej správy inštitúcií Európskej únie, Európsky parlament v roku 2001 prijal tzv. Európsky kódex dobrej správnej praxe (ďalej aj kódex), v ktorom sa v čl. 1 uvádza: „*Vo vzťahu s verejnosťou dodržiavajú orgány a ich úradníci zásady, ktoré ustanovuje tento kódex dobrej správnej praxe.*“ Z uvedeného vyplýva, že kódex obsahuje všeobecné zásady dobrej správnej praxe, ktoré majú byť uplatňované inštitúciami Európskej únie a ich úradníkmi a zamestnancami vo vzťahu k verejnosti. Medzi zásady uvedené v kódexe patria: zákonnosť, nediskriminácia, proporcionalita, nezneužitie právomocí, nestrannosť a nezávislosť, objektivita, oprávnené očakávania, spravodlivosť, zdvorilosť, odpoveď na listy v jazyku občana, potvrdenie o prijatí a označenie zodpovedného úradníka, povinnosť postúpenia zodpovednému útvaru orgánu, právo na vypočutie a vyjadrenie, primeraný časový rámec rozhodovania, povinnosť uviesť

⁹ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 12.

¹⁰ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 25.

¹¹ European Ombudsman: Annual Report for 1997. s. 23.

¹² Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 13.

dôvody rozhodnutia, uvedenie možností odvolania, oznámenie rozhodnutia, ochrana osobných údajov, žiadosti o informácie, žiadosti o verejný prístup k dokumentom, vedenie primeraných záznamov. Práve na tento dokument by sa mal európsky ombudsman odvolávať počas prešetrovania možných nesprávnych úradných postupov v činnostiach inštitúcií Európskej únie. Hoci kódex nie je právne záväzný, v určitých prvkoch sa prekrýva s právom na dobrú správu vecí verejných, ktoré je obsiahnuté v čl. 41 Charty základných práv Európskej únie.

Zo štatistických údajov vyplýva, že v roku 2012 medzi najčastejšie sa vyskytujúce typy nesprávneho úradného postupu patrili: zákonnosť, žiadosti o informácie, spravodlivosť, primerané časové lehoty na prijatie rozhodnutí, žiadosti o verejný prístup k dokumentom, povinnosť uvádzať dôvody rozhodnutí a možnosti odvolania, absencia diskriminácie a povinnosť náležitej starostlivosti.¹³

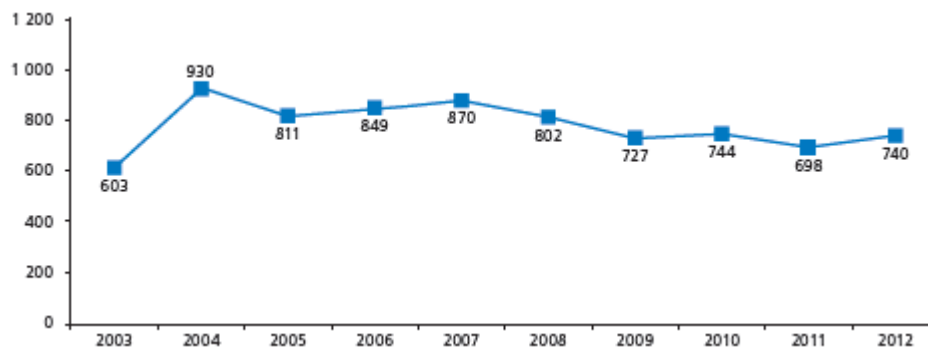
Charakteristika práva obrátiť sa na európskeho ombudsmana

Právo namietať nesprávny úradný postup európskych inštitúcií majú nielen občania Európskej únie, ale aj fyzické osoby s bydliskom v ktoromkoľvek členskom štáte Európskej únie, ktoré nie sú občanmi Európskej únie, a tiež právnické osoby so sídlom v Európskej únii.¹⁴ Sťažnosti predkladajú európskemu ombudsmanovi oprávnené subjekty priamo alebo tak môžu urobiť prostredníctvom poslanca Európskeho parlamentu.¹⁵

Sťažnosť môže byť podaná formou listu alebo prostredníctvom elektronického formulára.¹⁶ Až 67 % sťažností prijatých v roku 2012 bolo podaných sťažovateľmi cez internet.¹⁷ Podanie sťažnosti nie je spoplatnené. Sťažnosť možno európskemu ombudsmanovi predložiť v ktoromkoľvek oficiálnom jazyku Európskej únie.

Obrázok č. 1 objasňuje vývoj počtu sťažností v období rokov 2003-2012, ktoré boli v právomoci európskeho ombudsmana. Najvyšší počet takýchto sťažností bol predložený v roku 2004 a v ďalších rokoch mal klesajúcu tendenciu. V roku 2012 počet sťažností dosiahol číslo 740.

Obrázok č. 1



Zdroj: Európsky ombudsman: Výročná správa 2012

¹³ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 26.

¹⁴ Čl. 228 ods. 1 ZFEÚ.

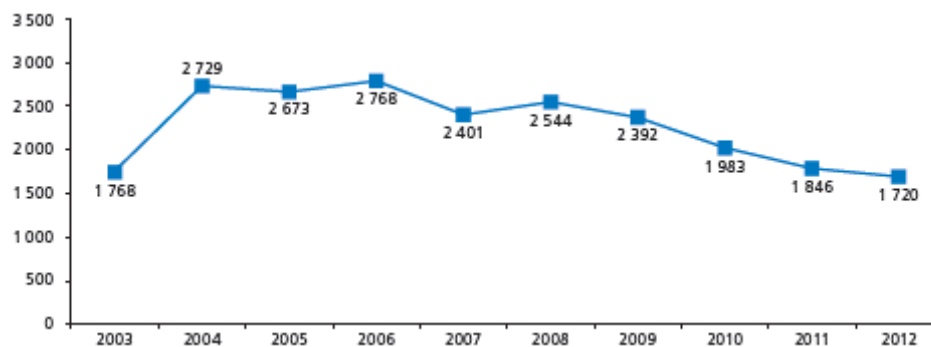
¹⁵ Čl. 228 ods. 1 ZFEÚ.

¹⁶ Elektronický formulár je uverejnený na oficiálnej webovej stránke ombudsmana <http://www.ombudsman.europa.eu/home/sk/default.htm>.

¹⁷ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 18.

Z obrázku č. 2 vyplýva vývoj počtu sťažností, ktoré nepatrili do právomoci európskeho ombudsmana v rokoch 2003-2012. Počet týchto sťažností má klesajúcu tendenciu a v roku 2012 bolo podaných 1720 sťažností. Napríklad v prípade, že sťažnosť predložená európskemu ombudsmanovi nespadá do jeho právomoci, ale do právomoci Výboru pre petície Európskeho parlamentu a naopak petícia predložená Výboru pre petície Európskeho parlamentu má byť prejednávaná európskym ombudsmanom, medzi oboma inštitúciami dochádza k ich výmene, pričom táto forma spolupráce medzi nimi bezproblémovo funguje už niekoľko rokov.¹⁸ Ak je to vhodné, môže európsky ombudsman postúpiť sťažnosť aj inému príslušnému orgánu.¹⁹

Obrázok č. 2



Zdroj: Európsky ombudsman: Výročná správa 2012

Naznačený vývoj počtu sťažností, ktoré patrili, ale aj nepatrili do právomoci európskeho ombudsmana naznačuje, že sa celkovo znižuje počet tých sťažností, ktoré nepatria do jeho právomoci. Tento jav možno odôvodniť lepšou informovanosťou oprávnených subjektov o práve obrátiť sa na európskeho ombudsmana aj o rozsahu jeho právomocí.

V sťažnosti musí byť identifikovaný sťažovateľ a musí obsahovať predmet sťažnosti.²⁰ Ako už bolo uvedené, iba sťažnosti, ktoré poukazujú na konkrétny nesprávny úradný postup v činnosti inštitúcií Európskej únie môžu byť prešetrované európskym ombudsmanom. Takto úzko vymedzený predmet sťažnosti je na druhej strane vyvážený a kompenzovaný rozsiahlymi vyšetrovacími právomocami, ktoré sú zverené európskemu ombudsmanovi.²¹ V porovnaní s petičným právom však nie je pri podávaní sťažnosti európskemu ombudsmanovi stanovená podmienka, že daná vec sa má priamo týkať sťažovateľa. Európsky ombudsman nemôže zasahovať do súdnych konaní ani posudzovať primeranosť súdnych rozhodnutí.²² Sťažovateľ môže v sťažnosti požiadať, aby jeho sťažnosť zostala dôverná. Zároveň ak európsky ombudsman usúdi, že je potrebné chrániť záujmy sťažovateľa alebo tretej strany, môže označiť sťažnosť za dôvernú na vlastný podnet.²³ Podávanie sťažností európskemu

¹⁸ European Ombudsman: The European Ombudsman – Origins, Establishment, Evolution. 2005, s. 135.

¹⁹ Čl. 2 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

²⁰ Čl. 2 ods. 3 Štatútu.

²¹ European Ombudsman: The European Ombudsman – Origins, Establishment, Evolution. 2005, s. 134.

²² Čl. 1 ods. 3 Štatútu.

²³ Čl. 10 ods. 1 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

ombudsmanovi je z časového hľadiska obmedzené. Sťažnosť musí byť predložená do dvoch rokov odo dňa, kedy sa sťažovateľ dozvedel o skutočnostiach, ktoré sú predmetom sťažnosti a musia jej predchádzať náležité administratívne úkony pred dotknutou inštitúciou.²⁴ Ďalšou požiadavkou je, aby samotnej sťažnosti predchádzali vhodné administratívne úkony pred dotknutou inštitúciou.²⁵ V prípade, že sa sťažnosti týkajú pracovných vzťahov medzi inštitúciami a orgánmi a ich úradníkmi a zamestnancami, pred predložením sťažnosti musia byť vyčerpané možnosti na predloženie interných administratívnych žiadostí a sťažností.²⁶ Všetky uvedené skutočnosti patria medzi podmienky prípustnosti sťažnosti predloženej európskemu ombudsmanovi a až v prípade, že ich konkrétna sťažnosť spĺňa, môže európsky ombudsman začať vyšetrovanie.²⁷

Vyšetrovacie právomoci európskeho ombudsmana a výsledky vyšetrovania

Po prijatí sťažnosti európsky ombudsman posúdi, či sťažnosť patrí do jeho právomoci a následne, či je prípustná. Európsky ombudsman o prijatí sťažnosti bezodkladne informuje dotknutú inštitúciu.²⁸ V prípade, že sťažnosť nepatrí do právomoci európskeho ombudsmana alebo je neprípustná, konanie o nej sa zastaví a následne je o tejto skutočnosti a dôvodoch rozhodnutia informovaný sťažovateľ.²⁹ Ak je sťažnosť prípustná, európsky ombudsman obvyčajne do jedného mesiaca³⁰ rozhodne o tom, či vôbec existujú dostatočné dôvody na to, aby mohlo byť začaté vyšetrovanie. Ak takéto dostatočné dôvody pre vyšetrovanie pri konkrétnej sťažnosti absentujú, aj vtedy európsky ombudsman konanie o sťažnosti zastaví.³¹ Jedná sa o neopodstatnené prípady, ktorými sa mohol už zaoberať iný orgán alebo sťažovateľ nepredložil dostatočné dôkazy, ktorými by podporil svoje tvrdenia uvedené v sťažnosti. V roku 2012 bolo zaregistrovaných 2442 sťažností, no len 740 z nich patrilo do právomoci európskeho ombudsmana. Zo 740 sťažností bolo 228 neprípustných a 62 prípustných, pri ktorých nebol dôvod na iniciovanie vyšetrovania.³²

Európsky ombudsman vedie vyšetrovania, ktoré považuje za potrebné na objasnenie podozrení z nesprávneho úradného postupu v činnosti inštitúcií Európskej únie. Európsky ombudsman zvyčajne vedie vyšetrovanie na základe sťažností, ale môže začať vyšetrovanie aj z vlastnej iniciatívy. V oboch situáciách sú však právomoci európskeho ombudsmana pri vyšetrovaní a tiež postup pri vyšetrovaní identické.³³ Vyšetrovania z vlastného podmetu vytvárajú priestor aj na preverenie takých prípadov nesprávneho úradného postupu, na ktoré bol európsky ombudsman upozornený osobou, ktorá nemá právo predložiť sťažnosť. V roku 2012 začal európsky ombudsman 450 vyšetrovaní na základe sťažností a 15 vyšetrovaní z vlastnej iniciatívy.³⁴

²⁴ Čl. 2 ods. 4 Štatútu.

²⁵ Čl. 2 ods. 4 Štatútu.

²⁶ Čl. 2 ods. 8 Štatútu.

²⁷ Čl. 3 ods. 1 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

²⁸ Čl. 2 ods. 2 Štatútu.

²⁹ Čl. 3 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

³⁰ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 16.

³¹ Čl. 4 ods. 1 a 2 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

³² Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 18.

³³ Čl. 9 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

³⁴ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 18.

Jednotlivé inštitúcie Európskej únie sú povinné európskemu ombudsmanovi poskytnúť súčinnosť, a to najmä dať mu informácie, o ktoré požiada, alebo sprístupniť spisy.³⁵ Oprávnenie nahliadať do spisov umožňuje európskemu ombudsmanovi preveriť hodnovernosť poskytnutých informácií zo strany konkrétneho orgánu. Obdobne aj orgány členských štátov sú povinné poskytnúť európskemu ombudsmanovi kedykoľvek na jeho žiadosť a prostredníctvom stáleho zastúpenia členských štátov pri Európskej únii všetky informácie, ktoré môžu pomôcť pri objasňovaní prípadov nesprávneho úradného postupu zo strany inštitúcií Európskej únie.³⁶ Poskytovanie informácií, ktoré majú utajený charakter podlieha osobitným postupom. O získaných informáciách je európsky ombudsman povinný zachovávať mlčanlivosť. Ak by európsky ombudsman počas vyšetrovania zistil skutočnosti, o ktorých sa domnieva, že by mohli zakladať trestnoprávnu zodpovednosť, informuje o tom príslušné vnútroštátne orgány členského štátu, ak by išlo o vec spadajúcu do kompetencií Európskej únie, informuje o tom aj príslušnú inštitúciu Európskej únie, ktorá je zamestnávateľom konkrétneho úradníka vrátane orgánu Európskej únie zodpovedného za boj proti podvodu.³⁷

O začatí vyšetrovania je upovedomený sťažovateľ aj dotknutý úniový orgán. Ten je zároveň povinný, obvyčajne v lehote nepresahujúcej tri mesiace, zaslať európskemu ombudsmanovi k predmetnej veci svoje stanovisko.³⁸

Európsky ombudsman v rámci vyšetrovania môže dospieť k zisteniu, že k nesprávne úradnému postupu nedošlo a ďalšie vyšetrovanie nie je potrebné. Nezistenie nesprávneho úradného postupu znamená, že dotknutá inštitúcia neporušila zásady dobrej správy a sťažovateľovi sú podrobne vysvetlené okolnosti jeho prípadu.³⁹

Ak európsky ombudsman zistí prípad nesprávneho úradného postupu, do úvahy prichádzajú tieto závery a postupy: priateľské riešenie, kritická poznámka alebo prijatie správ a odporúčaní. Európsky ombudsman sa vždy pokúša o priateľské vyriešenie prípadu, ktorým sa dosiahne pozitívny výsledok pre sťažovateľa aj dotknutú inštitúciu Európskej únie. Podstatnou tohto postupu je odstránenie nesprávneho úradného postupu k spokojnosti sťažovateľa, pričom aj európsky ombudsman považuje túto spoluprácu za úspešnú a prípad uzavrie odôvodneným rozhodnutím.⁴⁰ Ak európsky ombudsman usúdi, že konkrétny prípad nebude možné ukončiť priateľským riešením, alebo úsilie o jeho dosiahnutie nebolo úspešné, ďalším alternatívnym riešením je kritická poznámka alebo návrh odporúčania. Odôvodnené rozhodnutie obsahujúce kritickú poznámku vydá európsky ombudsman vtedy, keď nie je možné, aby dotknutá úniová inštitúcia odstránila namietaný nesprávny úradný postup alebo ak takýto nesprávny úradný postup nemá všeobecný dosah.⁴¹ Kritická poznámka nepredstavuje odstránenie nesprávneho úradného postupu k spokojnosti sťažovateľa, informuje však dotknutú úniovú inštitúciu o jej pochybení s cieľom preventívne zamedziť jej takému ďalšiemu konaniu do budúcnosti.⁴² Správa obsahujúca návrh odporúčaní pre orgán Európskej únie je vydaná európskym

³⁵ Čl. 3 ods. 2 Štatútu.

³⁶ Čl. 3 ods. 3 Štatútu.

³⁷ Čl. 4 Štatútu.

³⁸ Čl. 4 ods. 3 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

³⁹ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 30.

⁴⁰ Čl. 6 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

⁴¹ Čl. 7 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

⁴² Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 32.

ombudsmanom v situácii, keď je možné odstrániť nesprávny úradný postup alebo prípad nesprávneho úradného postupu má všeobecný dosah. Dotknutý úniový orgán je následne v lehote troch mesiacov povinný zaujať podrobné stanovisko k veci a zaslať ho európskemu ombudsmanovi. Týmto stanoviskom môže akceptovať odporúčania európskeho ombudsmana a oznámiť ním konkrétne opatrenia prijaté s cieľom napraviť zistené nedostatky. Ak úniová inštitúcia neposkytne v svojom stanovisku uspokojivú odpoveď, je v právomoci európskeho ombudsmana vypracovať osobitnú správu obsahujúcu zistený skutkový stav, ktorú následne adresuje Európskemu parlamentu a ten o nej môže viesť rozpravu. Táto osobitná správa môže obsahovať aj odporúčania pre dotknutú inštitúciu.⁴³ Práve možnosť predkladať Európskemu parlamentu osobitné správy predstavuje najsilnejší nástroj, ktorým disponuje európsky ombudsman. Na jej základe môže Európsky parlament v medziach svojich právomocí prijať politicky relevantné uznesenie.⁴⁴ Okrem uvedeného európsky ombudsman podáva každoročne o svojej činnosti a výsledkoch vyšetrení výročnú správu Európskemu parlamentu.⁴⁵

Európsky ombudsman informuje sťažovateľa o jednotlivých krokoch urobených v rámci vyšetrenia, jeho výsledkoch, stanovisku dotknutej inštitúcie a prípadných navrhovaných odporúčaní a záveroch. Aj napriek rozsiahlym vyšetrovacím právomociam, európsky ombudsman nemá právomoc prijímať právne záväzné rozhodnutia, na základe ktorých by mohli byť práva sťažovateľa alebo povinnosti dotknutej inštitúcie Európskej únie vykonateľné a aj ich preskúmateľnosť zo strany Súdneho dvora Európskej únie je limitovaná. V praxi môže európsky ombudsman dosiahnuť zmenu v konaní inštitúcií Európskej únie najmä svojou argumentáciou a vyvolaním tlaku verejnosti.

Záver

Inštitúcie Európskej únie a výkon ich právomocí sú pod kontrolou viacerých úniových mechanizmov. Jedným z orgánov právnej ochrany je aj inštitút európskeho ombudsmana, ktorého úlohou je chrániť práva občanov Európskej únie prostredníctvom vyšetrení prípadov nesprávneho úradného postupu úniových inštitúcií. V tejto súvislosti je potrebné zdôrazniť, že európsky ombudsman neposkytuje rovnakú ochranu práv občanov Európskej únie, ako súdy. V rámci jeho právomocí možno do určitej miery identifikovať prvky mediácie, keďže v konkrétnom prípade pôsobí ako sprostredkovateľ medzi sťažovateľom a dotknutou úniovou inštitúciou. V širšom kontexte však pôsobením európskeho ombudsmana dochádza k celkovému zefektívneniu a zlepšeniu činnosti jednotlivých inštitúcií Európskej únie v prospech občanov Európskej únie.

Literatúra

European Ombudsman: The European Ombudsman – Origins, Establishment, Evolution. [online]. Luxemburg : Office for Official Publications of the European Communities, 2005. [cit. 2013-11-29]. ISBN 92-95022-85-8. Dostupné na internete: <http://www.edis.sk/ekes/QK6505985ENC_002.pdf>.

⁴³ Čl. 8 Rozhodnutia európskeho ombudsmana, ktorým sa prijímajú vykonávacie ustanovenia.

⁴⁴ Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. s. 35.

⁴⁵ Čl. 228 ods. 1 ZFEÚ.

European Ombudsman: Annual Report for 1997. [online]. Štrasburg : 1997. [cit. 2013-12-03]. Dostupné na internete: <<http://www.ombudsman.europa.eu/activities/annualreports.faces>>.

Európska únia: Európsky kódex dobrej správnej praxe. [online]. Luxemburg : 2013. [cit. 2013-12-02]. ISBN 978-92-9212-371-0. Dostupné na internete: <<http://www.ombudsman.europa.eu/sk/resources/code.faces#/page/1>>.

Európsky ombudsman: Výročná správa 2012. [online]. Luxemburg : 2013. [cit. 2013-12-02]. ISBN 978-92-9212-495-3. Dostupné na internete: <<http://www.ombudsman.europa.eu/activities/annualreports.faces>>.

Charta základných práv Európskej únie. Ú. v. EÚ C 326, 26.10.2012.

Rokovací poriadok Európskeho parlamentu. Ú. v. EÚ L 116, 5.5.2011.

Zmluva o fungovaní Európskej únie. Ú. v. EÚ C 326, 26.10.2012.

Kontakt

JUDr. Lucia Hurná, PhD.

Katedra medzinárodného práva
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava
Slovenská republika
hurna@euba.sk

POLITICKÝ VÝVOJ GRÓNSKA V KONTEXTE JEHO MOŽNÝCH SNÁH O ZÍSKANIE NEZÁVISLOSTI*

Simona Chuguryan

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Článok pojednáva o snahe Grónska dosiahnuť vyššiu nezávislosť od Dánskeho kráľovstva. Výraznejší záujem obyvateľov Grónska o vyššiu mieru autonómie sa prejavil najmä po objavení nálezísk nerastných surovín na najväčšom ostrove sveta. O vyššiu mieru nezávislosti sa Grónsko snaží napriek dlhoročnej spoločnej histórii a ekonomickej závislosti od Dánskeho kráľovstva. Budúci vývoj statusu Grónska predpokladá viaceré varianty.

Kľúčové slová: Grónsko, snaha o autonómiu, Dánske kráľovstvo, štatút Grónska, grónsky národ

Abstract

The article deals with the effort of Greenland for greater independence from the Kingdom of Denmark. After the discovery of deposits of mineral resources on the largest island around the world, significant interest in the Greenlandic population of greater autonomy for the Kingdom of Denmark emerged. Greenland's effort to independence is rising despite many years of common history and economic dependency of on Denmark. Future development of Greenland's status assumes several variants.

Key words: Greenland, the pursuit of autonomy, Kingdom of Denmark, the status of Greenland, Greenland nation

ÚVOD

Grónsko je súčasťou regiónu, ktorý leží v geopolitickom priestore severnej Európy. Ide o samostatnú oblasť s vlastnou regionálnou identitou a špecifikami niekedy nazývanou „Nordic“ – severský. Z politického hľadiska je Grónsko samosprávnou oblasťou, ktorá tvorí súčasť Dánskeho kráľovstva.

Grónsko a Faerské ostrovy¹ – obe tieto dánske autonómne územia sú súhrne označované ako tzv. západoseverské krajiny (West Nordic Countries).²

Grónsko ako najväčší ostrov sveta v poslednom období naberá na význame vzhľadom na rastúcu dôležitosť arktického regiónu, ako aj jeho geografickú polohu. Umiestnenie ostrova v regióne výrazne vplýva na celkový vývoj Grónska.

* Tento príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/1009/11 „Medzikultúrne vzťahy a sociálny kapitál“

¹ Súčasťou takto označovaného územia je aj územie Islandu.

² BURCLÍK, M. HAVLÍK, V., PINKOVÁ, A. 2011. *Skandinávie. Proměny politiky v severských zemích*. Praha: Wolters Kluwer 2011, s. 3

Do budúcnosti je možné predpokladať, že severná časť ostrova sa stane prístupovou cestou k arktickému regiónu. Južná časť ostrova je v blízkosti možnej dopravnej tepny, ktorá by v budúcnosti mohla spojiť západnú Európu so severnou Amerikou.

Objavenie nálezísk nerastných surovín a hlavne ropy bolo ďalšou dôležitou skutočnosťou, ktorá podnietila boj za väčšiu nezávislosť ostrova od Dánskeho kráľovstva.

Historicko-politický vývoj

Ostrov bol objavený v roku 875 vikingským moreplavcom Ulfssonom Gunnbjørnom³ na jeho plavbe na Island. Ostrov pôvodne pomenoval Gunnbjørnland. Dávno pred jeho príchodom bolo toto územie obývané. Už okolo roku 3000 pred Kr. sa začali na ostrove objavovať predkovia prvých Inuitov⁴, ktorí prichádzali z Ázie. V dôsledku zhoršujúcich sa klimatických podmienok boli nútení ostrov opustiť.

V roku 982 preskúmal juhozápadné pobrežie ostrova Erik Červený, ktorý musel odísť najskôr z Nórska a potom z Islandu kde bol odsúdený na vyhnanstvo.⁵ Erik je považovaný za prvého Vikinga, ktorý sa dostal na ostrov. „Erik Červený, bohatý majiteľ pôdy bol vyhnaný pre vraždu z Islandu, usadil sa na juhozápadnom pobreží Grónska a založil tu osadu.“⁶

Neskôr, okolo roku 986 sa na ostrove usídľujú ďalší prisťahovalci z Islandu. Práve príchodom týchto Vikingov začína veľké osídľovanie ostrova.

Za čias Erika došlo k osídľovaniu ostrova v dvoch oblastiach. Väčšie a dôležitejšie bolo Východné osídľovanie s centrom v Brattahlíu a v severnejšej oblasti sa vytvorila druhá osada, išlo o Západné osídlenie s centrom v Sandnes.⁷ Tým došlo k vytvoreniu dvoch centier.

Dôležitú úlohu vo vývoji ostrova zohral aj syn Erika Červeného Leif Eriksson. Práve jeho zásluhou bol v roku 1000 privedený prvý kresťanský misionár na ostrov. Eriksson po svojom návrate z Nórska sa obrátil na kresťanskú vieru, ktorú začal šíriť aj na ostrove.

Z Vikingov sa postupne stávajú kresťania, dôkazom sú pozostatky kostolov z tohto obdobia na ostrove. V roku 1126 získali dokonca svojho biskupa so sídlom v Garare.⁸ Biskupské sídlo bolo významným mocenským centrom. Erik Červený prispel aj k rozvoju obchodu, ktorý bol pre krajinu veľmi dôležitý. Obchodné väzby z tohto obdobia s Nórskom pretrvali až do 14. storočia.

Éra Vikingov sa v Grónsku skončila okolo roku 1550. Dnes sa s určitosťou nevie, či vyhynuli, vytratili sa, alebo zmiešali s Inuitmi. Pravdepodobne došlo k výraznému ochladeniu, išlo o tzv. menšiu dobu ľadovú, čo spôsobilo zánik oboch spomínaných centier - osád.

Významným medzníkom v dejinách Grónska bol začiatok dánskej kolonizačnej éry v 18. storočí. Grónsko sa stalo neoddeliteľnou súčasťou dánskeho kráľovstva. Od roku 1721 bolo dánskou kolóniou.

Až v roku 1953 sa Grónsko spolu s Faerskými ostrovmi stalo integrálnou súčasťou Dánskeho kráľovstva a rozhodlo sa o jeho zrovnoprávnení s ostatnými časťami monarchie. Tento status zakotvila aj dánska ústava prijatá v roku 1953. Ústava zaručovala Grónsku rovnocenné postavenie a zároveň mu umožňovala mať dvoch svojich zástupcov v dánskom parlamente.⁹

³ Dnes je po ňom pomenovaná najvyššia hora v Grónsku – Gunnbjørn, ktorá sa nachádza v pohorí Watkins

⁴ Inuiti - nazývaní aj Eskimáci sú obyvatelia Grónska, ktorí na toto územie prišli pred viac ako 12 - tisíc rokmi.

⁵ *Vikingské objavovanie Nového sveta*. [Online.], [citované 25. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.historyweb.sk/clanky/detail/vikingske-objavovanie-noveho-sveta#.UvtX3mJ5Oso>

⁶ KAN, A. S. 1983. *Dějiny Skandinávských zemí*. 1. vydanie. Praha: Svoboda, 1983. s. 28.

⁷ *Vikingské objavovanie Nového sveta*. [Online.], [citované 25. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.historyweb.sk/clanky/detail/vikingske-objavovanie-noveho-sveta#.UvtX3mJ5Oso>

⁸ BUSCK, S., POULSEN, H. 2007. *Dějiny Dánska*. Praha: NLN, 2007, s. 46

⁹ *The Constitutional Act of Denmark, as amended on June 5, 1953 (My Constitutional Act) – section 28, s. 14*. [Online.], [citované 28. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=5487>

Integrácia Grónska do Dánskeho kráľovstva bola Valným zhromaždením OSN uznaná ako realizácia práva na sebaurčenie.¹⁰

„Grónsko sa slobodne rozhodlo o svojej integrácii do Dánskeho kráľovstva na rovnakom ústavnom a správnom základe s ostatnými časťami Dánska.“¹¹

Od roku 1955 bolo Grónsko spravované Ministerstvom pre Grónsko so sídlom v Kodani. Riadením uvedeného ministerstva bol poverený guvernér. Oblasť civilného práva a ekonomika ostrova sa stali súčasťou rozhodovacích právomocí ostrova. Rovnako bola posilnená moc provinčných rád.

Autonómia

V Grónsku neustále panovala nespokojnosť a prejavovala sa snaha o autonómiu. Jedným z navrhovaných riešení malo byť vytvorenie tzv. Grónskej rady so sídlom v Kodani. Jej členmi malo byť 5 grónskych a 5 dánskych zástupcov. Išlo o rozhodovací orgán, ktorého hlavným cieľom bola koordinácia grónskej politiky s dánskou. Tento návrh sa nestretol s pozitívnym ohlasom u grónskeho obyvateľstva. Z uvedeného dôvodu ku vzniku rady nakoniec nedošlo.

Nútený vstup Grónska do Európskeho spoločenstva¹² ako súčasť Dánskeho kráľovstva¹³ a zvyšovanie životnej úrovne vyústili do aktivity lokálnych politických štruktúr, ktoré prejavovali snahu o decentralizáciu moci a vytvorenie autonómie Grónska v určitých oblastiach.

Tento proces viedol v roku 1975 k ustanoveniu spoločnej dánsko-grónskej komisie, ktorá pripravila návrh nového štatútu Grónska v rámci Dánskeho kráľovstva. Vypracovaný návrh zákona bol schválený dánskym parlamentom a potvrdený v referende konanom na území Grónska. Snahy Grónčanov o autonómiu tak vyústili v roku 1979 do spomínaného referenda, v ktorom vyjadrili svoje podporné stanovisko k autonómii. Za sa vyslovilo 73% hlasujúcich.¹⁴

Ustanovenia zákona z roku 1979 vytvorili z Grónska špecifickú formu územnej autonómie so systémom zdieľaných právomocí.¹⁵ Znamenalo to, že samotní obyvatelia Grónska rozhodovali o školstve, zdravotníctve a pod.. Pod dánskou správou ostali zahraničná politika, oblasť spravodlivosti a obrany. Bol vytvorený grónsky parlament a vláda, ktoré nie sú súčasťou dánskej ústavy. Parlament získal právo voliť predsedu vlády a jednotlivých členov vlády. Grónsko sa začalo oficiálne volať Kalaallit Nunaat, čo v preklade znamená Zem Grónčanov.

V 19. storočí sa Dánsko začalo výraznejšie zaujímať o vývoj v Grónsku, čo súviselo s nárastom populácie na ostrove. Neskôr v priebehu 20. storočia ostrovy prešli množstvom reforiem, ktoré boli realizované hlavne z dánskej strany a viedli ku vzniku moderného a organizovanejšieho Grónska so štatútom autonómie.

¹⁰ UN General Assembly 22 November 1954, A/RES/849, Cessation of the transmission of information under Article 73 e of the Charter in respect of Greenland. [Online.], [citované 28. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.refworld.org/docid/3b00f1dc20.html>

¹¹ UN General Assembly 22 November 1954, A/RES/849, Cessation of the transmission of information under Article 73 e of the Charter in respect of Greenland. [Online.], [citované 28. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.refworld.org/docid/3b00f1dc20.html>

¹² V roku 1985 vystúpilo z dôvodu sprísnenia rybolovných kvót. Grónsko vystúpilo z Európskej únie ako prvá a zatiaľ posledná krajina.

¹³ O prioritách Dánska v EÚ pozri napr.: KUCHARČÍK, R. 2012: Európska únia na prahu dánskeho predsedníctva. In Siločariy : odborný mesačník o ekonomike a politike. - Bratislava : Slovenská ekonomická spoločnosť - Nezávislé združenie ekonómov Slovenska, 2012. ISSN 1336-4634, Január 2012, roč. 10, č. 1, s. 4-5.

¹⁴ FIALA P., PINKOVÁ, M, 2005. *Evropská referenda*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, s. 63.

¹⁵ *The Greenland Home Rule Act*, Act No. 577 of 29 November 1978 [Online.], [citované 29. 11. 2013]. Dostupné na http://www.stm.dk/_p_12712.html

Významným zvratom v novodobých dejinách Grónska bol rok 2009 (máj), kedy dánsky parlament prijal Zákon o autonómii. Na znení zákona pracovala grónsko-dánska komisia v rokoch 2004-2008. Uvedený zákon nahradil pôvodný zákon tzv. Home Rule Act, ktorý bol v platnosti od roku 1979. Na základe nového zákona sa Grónsko:

- stalo integrálnou súčasťou Dánskeho kráľovstva
- získalo rozšírenú samosprávu nad vnútornými záležitosťami
- v rámci medzinárodného práva boli „Grónčania“ oficiálne uznaní ako Grónsky národ

Schvaľovaniu zákona v dánskom parlamente predchádzalo referendum uskutočnené 25. novembra 2008 na území Grónska. Výsledkom referenda bol súhlas viac ako 75% Inuitov s rozšírenou autonómiou.

Za bolo 75, 54% , proti 23, 57% a 0, 89% hlasovacích lístkov bolo neplatných, respektíve prázdnych. (Bližšie pozri nasledujúcu tabuľku a grafické znázornenie - graf.) Účasť na referende bola značne vysoká z 39 000 voličov sa na referende zúčastnilo 71, 96% .

Po oznámení výsledkov referenda reagoval vtedajší predseda grónskej vlády Hans Enoksen nasledovne „Grónsko získalo mandát na ceste ďalej,“ čo malo byť vyjadrením túžby získať v budúcnosti nezávislosť na Dánskom kráľovstve.¹⁶

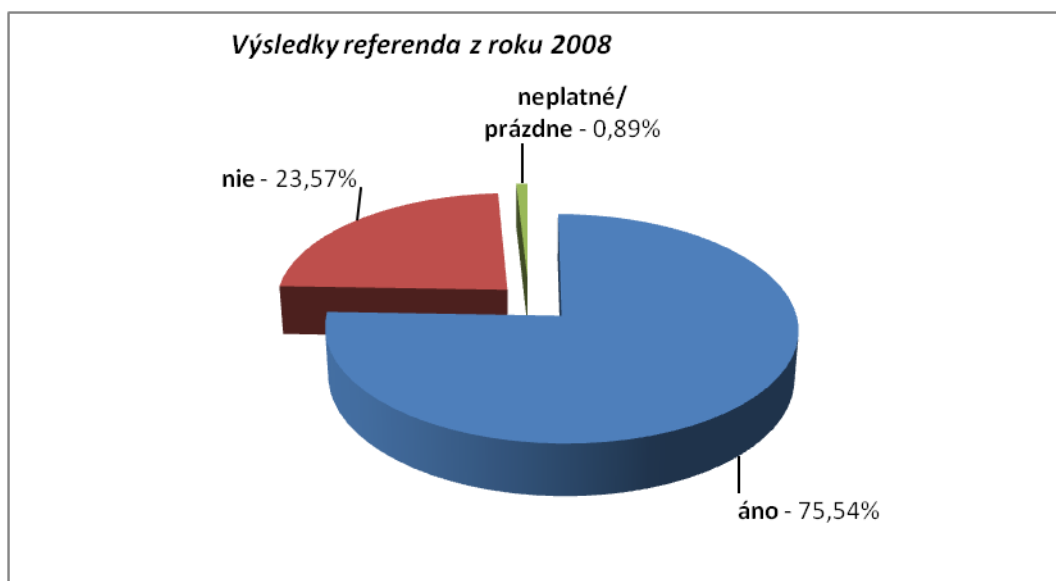
Tabuľka: Výsledky referenda za väčšiu autonómiu Grónska z roku 2008

ANO	21,355	75,54%
NIE	6,663	23,57%
neplatné hlasy	250	0,89%
a prázdne hlasovacie lístky		
spolu hlasov	28,268	100%
volebná účasť	71,96%	

Zdroj: Greenland's Referendum on Home Rule

<http://www.danishnet.com/info.php/government/greenland-refeecerrendum-70.html>

¹⁶ Grónsko chce väčšiu autonómiu. In: Severské listy. 24. február 2009, s. 1.



Zdroj: vlastné spracovanie

Vysoká účasť grónskeho obyvateľstva ako aj samotné výsledky referenda sú dôkazom veľkého záujmu ostrovanov o vyššiu mieru autonómie na Dánskom kráľovstve. Otázka zvýšenia grónskej nezávislosti ako aj samotného štatútu je dlhodobo diskutovaným problémom na ostrovoch. Forma územného a politického zriadenia bola témou mnohých rokovaní a konferencií odborníkov z Grónska, ako aj z Dánska. Dlhodobo sa väčšina obyvateľov snaží o vyššiu mieru autonómie, ktorá by umožnila zachovanie pôvodného jazyka, kultúry a tradícií. Samotní obyvatelia Grónska sa považujú za „špecifický“ národ, ktorý nie je súčasťou Európy. „My sa necítíme byť súčasťou Európy – sme ľudia Arktídy - , ale náš spôsob života sa mení.“¹⁷

Výsledok referenda nie je záväzný pre grónsku ani pre dánsku vládu. Napriek tomu bol následne po referende schválený už vyššie spomínaný zákon (Zákon o autonómii), ktorý priznal Grónčanom rozsiahlejšie právomoci.

Nový status Grónska nadobudol platnosť 21. júna 2009. Uvedený zákon:

- dáva obyvateľom Grónska právo na sebaurčenie
- Grónština sa stáva oficiálnym jazykom rovnocenným dánčine
- priznáva širšie kompetencie grónskym politickým orgánom¹⁸
- priznáva nárok na kontrolu nad vlastnými prírodnými zdrojmi ako je ropa, zemný plyn, zlato, diamanty, urán, zinok a olovo

Oblasť obrany a zahraničnej politiky bude i naďalej spadať do kompetencie Dánskeho kráľovstva. V zahraničnej politike Grónsko získalo väčší poradný hlas. Oficiálnym platidlom na ostrove ostala dánska koruna.

Dánsko i naďalej vykonáva kontrolu grónskych zahraničných vecí v spolupráci s grónskou vládou.

Úvahy o väčšej nezávislosti Grónskeho ostrova nabrali na intenzite po objavení nálezísk ropy pri grónskom pobreží. Ich objem by sa mal rovnať surovinám, aké sa nachádzajú v Nórsku. Finančné zisky z ťažby a z predaja licencií na ťažbu by mohli viesť k výraznej

¹⁷ Grónsko chce väčšiu autonómii. In: Severské listy. 24. február 2009, s. 1.

¹⁸ ako zákon z roku 1979, ktorý nahradil.

eliminácii dánskej finančnej podpory, od ktorej je Grónsko v súčasnosti závislé a bráni jeho samostatnosti.

Samostatnosti grónskeho ostrova bráni viacero skutočností, ktoré nás vedú k názoru, že Grónsko nebude schopné sa v najbližšej budúcnosti oddeliť od Dánska. Faktory, ktoré majú vplyv na nezávislosť Grónska:

- finančná závislosť grónskej ekonomiky na Dánsku
- ťažba nerastných surovín
- vysoký podiel rybolovu na ekonomike štátu
- historický vývoj – Grónsko bolo dlhé obdobie súčasťou Dánskeho kráľovstva
- vzťah s EÚ vyplýva z významu arktického regiónu
- nízky podiel ornej pôdy na ostrove
- zlé klimatické podmienky
- energetická náročnosť ťažby
- riedke osídlenie ostrova
- nízka úroveň vzdelanosti
- vysoká miera alkoholizmu a samovrážd

Záver

V poslednom období význam Grónska rastie tak z geopolitického, hospodárskeho ako aj z medzinárodného hľadiska. Na základe vyššie uvedených dôvodov sa prikláňame k názoru J. E. Ryttera, ktorý v najbližšej budúcnosti nevidí možnosť osamostatnenia Grónska.

Predpokladáme však, že súčasný status ako aj kroky grónskej a dánskej vlády by mohli nakoniec viesť k nezávislosti Grónska na Dánskom kráľovstve a k následnému vyhláseniu jeho samostatnosti. Táto alternatíva je len na začiatku, ale nemožno ju v dlhodobom horizonte považovať za nereálnu.

Literatúra

ARTER, D. 2009. *Scandinavian Politics Today*. 2nd edition. Manchester: Manchester University Press. 2009. ISBN 978-0-7190-7853-8

BURCLÍK, M. HAVLÍK, V., PINKOVÁ, A. 2011. *Skandinávie. Proměny politiky v severských zemích*. Praha: Wolters Kluwer 2011. ISBN 978-80-7357-703-2

BUSCK, S. POULSEN, H. 2007. *Dějiny Dánska*. Praha: NLN, 2007. ISBN 80-7106-908-6

FIALA P., PINKOVÁ, M, 2005. *Evropská referenda*. s. 63, Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, ISBN 80-7325-051-9

Greenland's Referendum on Home Rule. [cit. 11. 05. 2013]. Dostupné na:

[http://www.danishnet.com/info.php/government/greenland-refeeerrrendum-70.html](http://www.danishnet.com/info.php/government/greenland-refereerrrendum-70.html)

Grónsko chce väčšiu autonómiu. In: *Severské listy*. 24.február 2009, s. 1, ISSN 1804-8552

KAN, A. S. 1983. *Dějiny Skandinávských zemí*. 1. vydanie. Praha: Svoboda, 1983.

KUCHARČÍK, R. 2012: Európska únia na prahu dánskeho predsedníctva. In *Siločiary* : odborný mesačník o ekonomike a politike. - Bratislava : Slovenská ekonomická spoločnosť -

Nezávislé združenie ekonómov Slovenska, 2012. ISSN 1336-4634, Január 2012, roč. 10, č. 1, s. 4-5.

Politics of Greenland. [cit. 11. 05. 2013]. Dostupné na:

http://www.princeton.edu/~achaney/tmve/wiki100k/docs/Politics_of_Greenland.html

RYTTER, J. E. 2008. *Self-Determination of Colonial Peoples : The case of Greenland Revisited*. Nordic Journal of International Law [on-line]. No.77. 2008. Copenhagen, Denmark .[Online.], [citované 29. 11. 2013]. ISSN 0902-7351. Dostupné na: <http://web.ebscohost.com/ehost/detail?vid=1&hid=3&sid=18f7544e-c9b4-4a0b-9f74-82085d2fd6dc%40sessionmgr11&bdata=JnNpdGU9ZWwhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=bth&AN=35662063>

UN General Assembly 22 November 1954, A/RES/849, Cessation of the transmission of information under Article 73 e of the Charter in respect of Greenland. [Online.], [citované 28. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.refworld.org/docid/3b00f1dc20.html>

The Constitutional Act of Denmark, as amended on June 5, 1953 (My Constitutional Act) – section 28, s. 14. [Online.], [citované 28. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=5487>

The Greenland Home Rule Act, Act No. 577 of 29 November 1978 [Online.], [citované 29. 11. 2013]. Dostupné na http://www.stm.dk/_p_12712.html

Víkingské objavovanie Nového sveta. [Online.], [citované 25. 11. 2013]. Dostupné na <http://www.historyweb.sk/clanky/detail/vikingske-objavovanie-noveho-sveta#.UvtX3mJ5OSo>

Kontakt

PhDr. Simona Chuguryan, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b 852 35 Bratislava
Slovenská republika
simona.chuguryan@euba.

ECONOMIC PARTICIPATION AND OPPORTUNITY GENDER EQUALITY IN THE EUROPEAN UNION'S LABOR MARKET

Farah Imani

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

"Investing in women is not only the right thing to do. It is the smart thing to do. I am deeply convinced that, in women, the world has at its disposal, the most significant and yet largely untapped potential for development"

" Ban Ki Moon, UN Secretary General, March 8, 2008

Abstract

Despite women's educational achievements in recent years, the gender gap in the labor market persists while women continue to earn less than men. This paper gives an overview of the gender relations in the labor market, specifically within the European Union. It examines the gender gap in the areas of education, employment and pay, to identify the growth potential in increasing gender equality across the member states.

It introduces briefly gender mainstreaming as a tool adopted by the European Union requiring the member states to incorporate *gender equality perspective in all policies, at all levels and at all stages*.

Key Words: gender equality, pay gap, gender mainstreaming

Introduction

Gender equality is achieved when women and men enjoy the same rights and opportunities across all sectors of society, including economic participation and decision-making, and when the different behaviors, aspirations and needs of women and men are equally valued and favored. Therefore, gender equality is not only economic empowerment but also it is about fairness and equity. In recent decades there has been great progress towards gender equality in education, specially the first level of education. For instance, today, there are no legal gender barriers in the European Union member countries. Participation in higher education is balanced in gender terms. In spite of this educational achievement, women continue to earn less than men, are less likely to make it to the top of corporate positions, and are more likely to spend their final years in poverty.

*"Gender inequality means not only foregoing the important contribution that women make to the economy, but also wasting years of investment in educating girls and young women. Making the most of the talent pool ensures that men and women have an equal chance to contribute both at home and in the workplace, thereby enhancing their well-being and that of the society"*¹

¹ OECD. Closing the gender gap- Act now [online], OEDC 2012.
<http://www.oecd.org/gender/Executive%20Summary.pdf>

Gender (in)equality and growth at global level

Studies of gender (in)equalities have been based on the experience of both developed and developing countries. On the whole these studies concluded that the role of women is essential for economic development and that resources should therefore be used in a way to eliminate existing inequalities.²

In the work of the UN, this is exemplified by the Millennium Development Goals. Four of the eight goals were established to reduce poverty which are directly related to women, e.g. promoting gender equality and universal education for all (including girls).³

Gender Equality and Economic Growth

It has been emphasized that gender equality leads to economic growth since men and women have different patterns in saving and consumption.⁴ In general, women's desire to save is greater than men's, and women's consumption focuses mainly on the children and on household necessities (basic consumer goods). Women who have their own income therefore can contribute to stable and sustainable economic development in the long term. It is also an established fact that the working mothers who earn their own income help reduce poverty, particularly among children.⁵

Gender Equality and GDP level

There are several theories concerning the long-term correlation between GDP level and gender equality. The most common hypotheses is that there is a positive correlation, mainly due to more equal human capital investments. On the other hand, Gender and Development (GAD), differs from most in arguing that gender inequality will persist despite economic development and that it may even increase the gap as the economy grows. The explanation is that the difference between women and men are more a result of norm, traditions, family perceptions, discrimination, structures and legislation than of economic growth.

²Abu-Ghaida, D. - Klasen, S. 2004. The Costs of Missing the Millennium Development Goal on Gender Equity. IZA DP 2004. no 1031

³ (The Millennium Development Goals (MDGs) are eight international development goals that were established following the Millennium Summit of the United Nations in 2000, following the adoption of the United Nations Millennium Declaration. All 189 United Nations member states and at least 23 international organizations committed to help achieve the Millennium Development Goals by 2015, the goals follow:

1. To eradicate extreme poverty and hunger
2. To achieve universal primary education
3. To promote gender equality and empowering women
4. To reduce child mortality rates
5. To improve maternal health
6. To combat HIV/AIDS, malaria, and other diseases
7. To ensure environmental sustainability
8. To develop a global partnership for development)

⁴Segunio, S. - Floro, M. 2003. Does gender have any effect on aggregate Saving. An Empirical Analysis. International Review of Applied Economics vol 17. pp147-166

⁵Whiteford, P - Adema, W. 2007. What works best in reducing child poverty: A benefit or work strategy? OECD 2007

To find the credibility of the hypotheses ⁶Forsythe (2000) and others examined the two models. In light of the available data for most countries in the world for the period 1970-1992, they concluded with findings which supported the first approach, meaning there was a positive correlation between the level of gender equality and the GDP level. Their conclusion was that in the long term there was a positive and significant correlation between gender equality and GDP.

Education and growth

In the area of education Klasen (2002)⁷ found that the level of education among women had a clearly favorable impact on labor productivity. He noted that gender equality indirectly affects economic growth in the way that it affects investments and population growth in a country. Raising women's educational level impacts fertility and child mortality and therefore it impacts life expectancy in the country. Klasen also showed that “..promoting gender equality in education and employment may be one of those few policies that have been termed 'win-win' strategies”. Also findings by Hill and King (1995)⁸ showed not only that women's educational levels had a clearly positive effect on GDP but also that big educational gaps between men and women impacted GDP negatively.

Political and Social Participation

The differences in political and social participation of women also impact growth.⁹ This refers to women's social and political involvement outside the home/family. In some countries, gender gaps are extremely wide, for example, in countries without women's suffrage and /or where men totally dominate public life. Such factors as corruption can directly impact the growth of a country. Studies have shown that since women tend to be less corrupt than men there is a risk that the institutions will function less effectively and that investments in women will be fewer as long as women are absent from the political arena.¹⁰

It could be said that to a greater or lesser extent enhancing gender equality- through increased women's participation in education, in working life and in political life impacts the GDP level (per capita). The correction is in two ways: greater equality between men and women is an important factor in bringing about change in developing countries, and on the other hand a higher GDP level may also result in social development towards enhanced gender equality in different areas.⁹

Gender equality and development at EU level

We will look into the 3 areas of education, employment and pay gap to identify the growth potential in increased gender equality.

Education

"Education is one of the most important means of empowering women with the knowledge, skills and self-confidence necessary to participate fully in the development

⁶Forsythe, N, - Durrant, V. 2000. Gender inequality and economic growth. A Longitudinal Evaluation. Economic Development and Cultural Change. In *Advances in gender research: Perceiving Gender Locally, Globally, and Intersectionally*. ISSN 1529-2126, 2009, vol. 13

⁷Klasen, S. 2002. Low schooling for girls, slower growth for all? Cross-country evidence on the effect of gender inequality in education on economic development. *World Bank Review*, vol 16, no 3, 345-373

⁸Hill, A – King, E. 1995. *Women's Education in developing countries*. Baltimore, Johns Hopkins University Press 1993. ISBN 8018-5828-3

⁹Stotsky, J. 2006. Gender and its relevance to Macroeconomic policy : A survey. IMF Working paper WP/06/233- 29-30

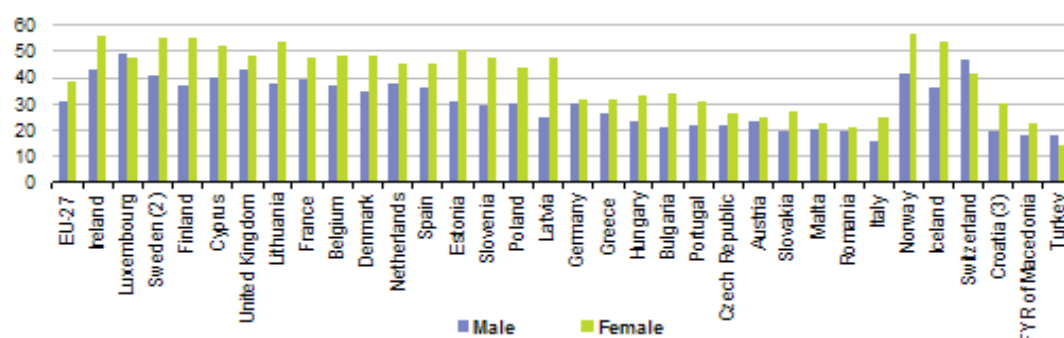
¹⁰Dollar, D - Fisman , R – Gatti, R. 2001. Are women really the fairer' sex? Corruption and women in government. *Journal of economic behaviour and organization*. Vol 46. no 4. 423-29

process."¹¹ *Education is important for everyone, but it has a higher return in case of girls and women. Not only because it opens the door for different opportunities but also because the educational achievement of women can impact the family and across the generations. Investing in girls' education, especially in secondary school education, is one of the most effective ways to reduce poverty.*

“Girls who have been educated are likely to marry later and to have smaller and healthier families. Educated women can recognize the importance of health care and know how to seek it for themselves and their children. Education helps girls and women to know their rights and to gain confidence to claim them. However, women’s literacy rates are significantly lower than men’s in most developing countries.”¹²

Participation in higher education in EU is noticeably balanced in gender terms. The proportion of higher educated women is greater than the proportion of higher educated men. The impact of women representing a majority of the highly educated population in most EU countries will be more clear in the years to come.

Figure 1- Proportion of the population aged 30 to 34 having a tertiary educational attainment, 2011



(1) Ranked on the average shares for males and females combined; refer to the internet metadata file (http://app.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/educ_esms.htm).

(2) Provisional.

(3) Unreliable or uncertain data.

Source: Eurostat (online data code: t2020_41)

In spite of this achievement, gender segregation in the educational field remains high. “There are two main concerns in European countries with respect to gender inequality in higher or tertiary education: horizontal and vertical segregation. Firstly, almost all countries are concerned about horizontal segregation, that is, the problem that women and men choose different fields of study in higher education, with women being under-represented in engineering and science. Secondly, a number of countries – namely the Flemish Community of Belgium, the Czech Republic, Germany, Greece, Spain, France, the Netherlands, Austria, Slovenia, Sweden, the United Kingdom and Norway – are also concerned about vertical segregation. This problem is related to the currently existing 'glass ceiling' in tertiary education: while women outnumber men amongst higher education graduates, they are slightly under-represented at doctoral level, and there are even fewer women amongst

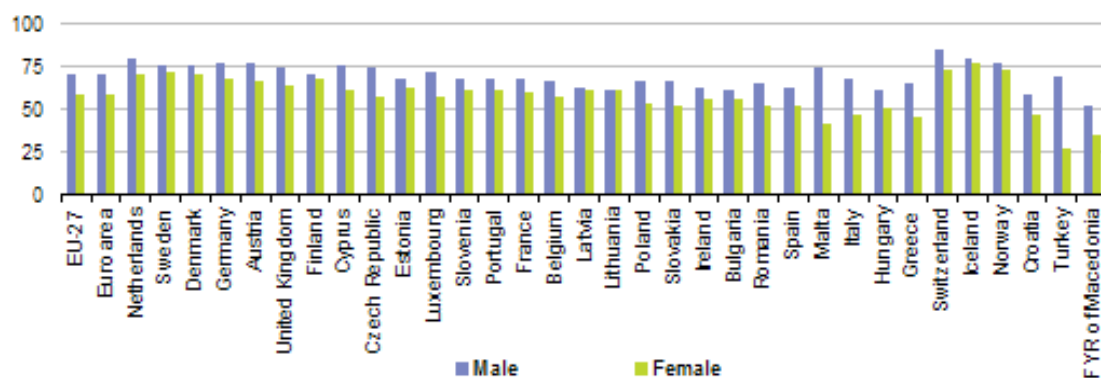
¹¹ICPD Programme of Action, paragraph 4.2) <http://www.unfpa.org/gender/empowerment2.htm>

¹²Promoting Gender Equality: Empowering women through education – UNFPA) <http://www.unfpa.org/gender/empowerment2.htm>

Employment

As compared to closing the gap in education, closing the employment gap has been less successful, in spite of having more women who are highly educated in most EU member countries. Here employment refers to the individual having an income from work, either as employee, as self-employed, or both. However, the official employment rate does not always show the reality since there are non-registered jobs that are fail to be reflected in this figure. There is evidence that imply that these non-registered jobs are more commonly taken among women than men. One reason could be that many women are not able to accept a regular job due to their primary responsibility for the family or due to the fact that many women do work within some type of family business, without being paid.

Figure 2- Employment rates by sex, 2011 (%)



(1) The figure is ranked on the average of employment rates for men and women.
Source: Eurostat (online data code: lfsi_emp_a)

Source: Eurostat

As it can be observed from the figure 2, the gap is smallest in mainly Nordic countries with a few exceptions such as Latvia and Lithuania. The level of employment among women varies in the EU countries but also there are differences among women as a group. For example, in some countries having children below the age of 12 is a determinate for women's participation in employment. In some countries such as Slovakia, Czech Republic and Hungary, the difference between the group who are mothers and non-mothers is 20%, whereas in countries such as Slovenia or Portugal the difference is negligible

Part-time jobs

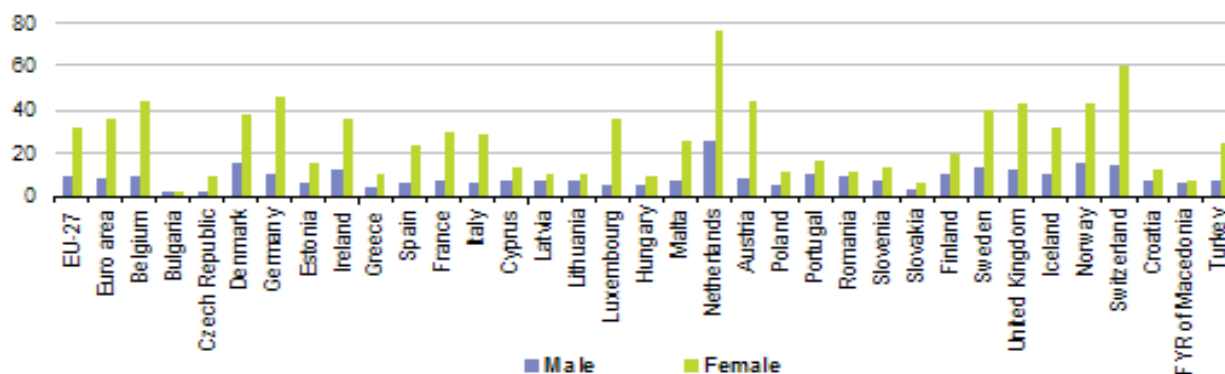
Women often work part-time as it enables combining work and family responsibilities, but this frequently comes at a cost to their long term career and earning prospects.

In contemporary European society, a part-time job is often considered a trap in which the full potential of women remains underutilized.

Part-time working women are paid less and have fewer opportunities for promotions. Therefore, increasing working hours would be beneficial for their labor market position. Stimulating female labor supply is also considered to be a potential source to increase economic growth and deal with the costs of an ageing society.

¹³European Commission- Gender Differences in educational outcome: Study on measures taken and the current situation in Europe- European commission 2010- Pg 97)

Figure 3- Persons employed part-time, 2011 (% of total employment)



Source: Eurostat (online data code: tps00159)

As we observe from figure 3, part-time work is most common in the 'old' EU countries (with a few exceptions), rather than in the 'new' member states of the EU. For example in the case of the Netherlands as noted from figure one, the employment rate among women is high, but figure 3 shows that as many as 75 per cent of them work on a part-time basis. Although, the share of women working part-time is much greater than men doing part-time work but also the proportion of men in the Netherlands in part-time work is relatively high compared with other countries. Therefore, we should take into account the part-time factor when examining the women employment figure. “Without part-time work, female labour force participation rates in the Netherlands would not have increased as fast as they did in past decades. However, whereas part-time work was a transitional phase in Scandinavian countries, part-time work is more persistent in the Netherlands. Women are satisfied working part-time, because relatively high-skilled work can be done part-time, full-time work is not a financial necessity, and the burden of additional working hours is not shared within partnered families. Whereas financial incentives have been successful in increasing female participation rates, they have hardly influenced female working hours.”¹⁴

It has to be noted that in Northern European countries, as well as in Belgium and Austria, part-time employment plays a secondary role in explaining the gender wage gap, even though it is widespread. On the other hand in countries such as Spain and Italy where part-time jobs are not very common, it explains the part of gender wage gap in these countries.¹⁵

Wage gap

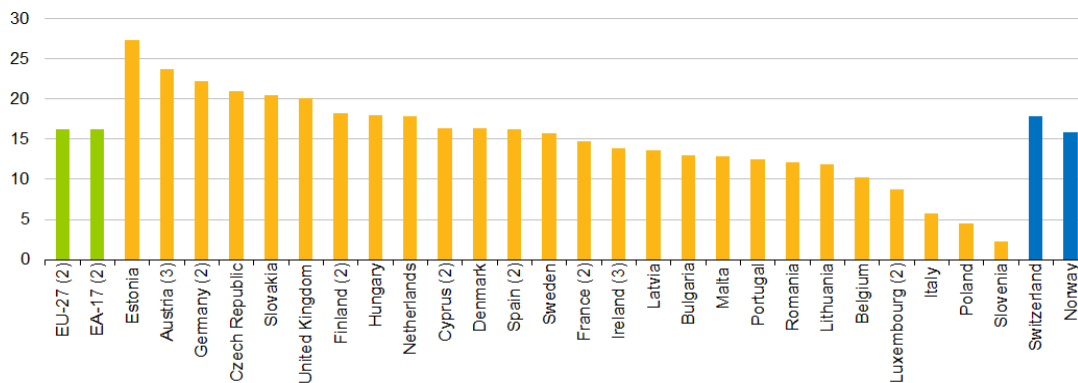
In general, women earn in average 17% less than men in EU countries and there is a big difference among member countries. The gender pay gap can be a consequence of different inequalities in the labor market such as different working patterns, differences in institutional mechanisms and systems of wage setting. The main drivers for the gender wage gap are part-time works, temporary workers and horizontal/vertical segregation of labor.

¹⁴Matteazzi, E. Does part-time employment widen the gender wage gap? Evidence from twelve European countries. University of Verona.

http://www.ined.fr/fichier/t_telechargement/56074/telechargement_fichier_fr_matteazzipailhesolaz27marsb.pdf

¹⁵Bosch, N - van Ours, J - van der Klaauw, B.2009. Female part-time work in the Netherlands. [online], 2009. <http://www.voxeu.org/article/why-dutch-women-work-part-time>

Figure 4- The unadjusted gender pay gap, 2011



(1) Enterprises employing 10 or more employees; NACE Rev. 2 B to S (-O).
 (2) Provisional data; EU/EA aggregates excluding Greece
 (3) (IE) 2010 data; (AT) estimated data
 Source: Eurostat (tsdsc340)

The indicator has been defined as unadjusted (e.g. not adjusted according to individual characteristics that may explain part of the earnings difference) because it should give an overall picture of gender inequalities in terms of pay.

In general some reasons attributed to the wage gap are:

- Women are over-represented in occupations or sectors of employment that pay less. The concentration of women in certain occupations and also within all occupations (in selected tasks) limit the women's labor market success.
- Occupational segregation, women are more likely to be hired in education, health or service sectors where the pay is usually lower than other sections.
- Women attach higher value to the kind of jobs of non-financial nature than do men. Part of the gender gap may be based on preferences by women, favoring jobs with lower pay but better working conditions.¹⁶
- Women bear an unequal share of family responsibilities. Therefore, they accept the kind of jobs with shorter hours or more flexibility, or where working condition allow them better work-life balance. Therefore, women are more likely to accept lower (hourly) wages if this is the only way they combine the role of mother and wage earner.¹⁷
- Women, whether working full-time or part-time, in average spend more time with children, this means they bear a bigger portion of unpaid child care than men.

¹⁶ Fortin, N. 2005. Role Attitudes and the labor market outcomes of women across OECD countries. In Oxford review of Economic Policy. University of British Colombia) [online] <http://faculty.arts.ubc.ca/nfortin/FortinOXF.pdf>

¹⁷ Euro Found. 2013. Horizontal segregation. Report of the European Commission on gender segregation in the labor market. [online]. <<http://www.eurofound.europa.eu/areas/industrialrelations/dictionary/definitions/horizontalsegregation.htm>>

There is also a disparity among women, those who have had children earn less than women who have never had children.

Gender Mainstreaming

Back ground

The concept of gender mainstreaming effectively entered the mainstream of international public policy in September of 1995, when it featured in the Platform for Action of the Fourth World Conference on Women in Beijing, which defined the term broadly and committed the institutions of the UN system to the systematic incorporation of a gender perspective into policy-making.¹⁸

The European Union has adopted gender mainstreaming since 1999 and requires its member states to consider gender impact in their policies and programs.

What is gender mainstreaming?

Gender Mainstreaming within the European Union was firstly defined by the European Commission (COM) in 1996 as:(...) *mobilizing all general policies and measures specifically for the purpose of achieving equality by actively and openly taking into account at the planning stage their possible effects on the respective situations of men and women (gender perspective).*

Another well-known definition of Gender Mainstreaming comes from the Council of Europe (1998): *“Gender mainstreaming is the (re)organization, improvement, development and evaluation of policy processes, so that a gender equality perspective is incorporated in all policies, at all levels and at all stages, by the actors normally involved in policy-making.”*¹⁹

The development of gender mainstreaming has been significant over the period of time since its adoption by the European Union, with most member countries putting in place some mechanisms for its application in employment policies and government policies in general. The commitment to gender mainstreaming is a political issue, therefore, it depends on the members political interests to pursue its implementation with vigor.

Conclusion

Equality of men and women is a matter of fundamental human rights. The under utilization of women's talent means 50% of human capital investment is effectively squandered

Gender equality remains to be an important item on the European Union's agenda, various EU member states have incorporated gender equality measures into their national constitutions. In general, the Nordic countries are at the forefront of closing the gender gap, with Iceland being at the top of the list. Whereas, several member countries have not been able to fully implement the gender mainstreaming program into their employment policies.

Gender equality contributes to economic and social development of the European Union and its member states, especially in the light of the Europa 2020 strategy for smart, sustainable and

¹⁸ Hafner-Burton, E.M.- Pollack, M.A. 2009. Mainstreaming gender in the European Union: Getting the incentives right. In Comparative European Politics. doi:10.1057/cep.2008.37.114-115 <<http://eurogender.eige.europa.eu/sites/default/files/hafner-burton.pdf>>

¹⁹European Institute for Gender Equality: Gender mainstreaming <<http://eige.europa.eu/content/activities/gender-mainstreaming-methods-and-tools>>

inclusive growth. Failing to make progress on closing the divide on gender inequality jeopardizes Europe's economic future.

Bibliography

Abu-Ghaida, D. - Klasen, S. 2004. The Costs of Missing the Millennium Development Goal on Gender Equity. IZA DP 2004. no 1031

Bosch, N - van Ours, J - van der Klaauw, B. 2009. Female part-time work in the Netherlands. [online], 2009. <<http://www.voxeu.org/article/why-dutch-women-work-part-time>>

Dollar, D - Fisman, R – Gatti, R. 2001. Are women really the fairer' sex? Corruption and women in government. Journal of economic behaviour and organization. Vol 46. no 4. 423-29

European Institute for Gender Equality: Gender mainstreaming
<<http://eige.europa.eu/content/activities/gender-mainstreaming-methods-and-tools>>

Euro Found. 2013. Horizontal segregation. Report of the European Commission on gender segregation in the labor market. [online]. <<http://www.eurofound.europa.eu/areas/industrialrelations/dictionary/definitions/horizontalsegregation.htm>>

Forsythe, N, - Durrant, V. 2000. Gender inequality and economic growth. A Longitudinal Evaluation. Economic Development and Cultural Change. In Advances in gender research: Perceiving Gender Locally, Globally, and Intersectionally. ISSN 1529-2126, 2009, vol. 13

Fortin, N. 2005. Role Attitudes and the labor market outcomes of women across OECD countries. In Oxford review of Economic Policy. University of British Columbia) [online] <http://faculty.arts.ubc.ca/nfortin/FortinOXF.pdf>

Hafner-Burton, E.M.- Pollack, M.A. 2009. Mainstreaming gender in the European Union: Getting the incentives right. In Comparative European Politics. doi:10.1057/cep.2008.37.114-115
<<http://eurogender.eige.europa.eu/sites/default/files/hafner-burton.pdf>>

Hill, A – King, E. 1995. Women's Education in developing countries. Baltimore, Johns Hopkins University Press

ICPD Programme of Action, paragraph 4.2) <http://www.unfpa.org/gender/empowerment2.htm>

Klasen, S. 2002. Low schooling for girls, slower growth for all? Cross-country evidence on the effect of gender inequality in education on economic development. World Bank Review, vol 16, no 3, 345-373

Matteazzi, E. Does part-time employment widen the gender wage gap? Evidence from twelve European countries. University of Verona.
<http://www.ined.fr/fichier/t_telechargement/56074/telechargement_fichier_fr_matteazzipailhesolaz27marsb.pdf>

OECD. Closing the gender gap- Act now [online], OEDC 2012. <<http://www.oecd.org/gender/Executive%20Summary.pdf>>

Segunio, S. - Floro, M. 2003. Does gender have any effect on aggregate Saving. An Empirical Analysis. International Review of Applied Economics vol 17. pp147-166

Stotsky, J. 2006. Gender and its relevance to Macroeconomic policy : A survey. IMF Working paper WP/06/233- 29-30

UNFPA. Promoting Gender Equality: Empowering women through education
<<http://www.unfpa.org/gender/empowerment2.htm>>

Whiteford, P - Adema, W. 2007. What works best in reducing child poverty: A benefit or work strategy? OECD 2007

Contact

Ing. Farah Imani

External PhD student

Faculty of International Relations

Economics University in Bratislava

farahimani@gmail.com

PRIORITY ZAHRANIČNEJ POLITIKY PREZIDENTA FRANÇOISA HOLLANDA*

Karol Janas

KATEDRA POLITOLÓGIE
TRENČIANSKA UNIVERZITA ALEXANDRA DUBČEKA V TREŇČÍNE

Rudolf Kucharčík

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Ambície Francúzska zohrávať kľúčovú úlohu vo svetovej a európskej politike sú stále viac viditeľnejšie. Francúzsko odmieta prijať rolu regionálnej veľmoci s regionálnym vplyvom. Tento trend určil predchodca súčasného prezidenta Nicolas Sarkozy a François Hollande v ňom pokračuje. Francúzskou sa čoraz intenzívnejšie zapája nielen do európskeho, ale aj svetového diania a snaží sa budovať (uchovať) imidž jednej z rozhodujúcich veľmocí.

Kľúčové slová: Francúzsko, Nicolas Sarkozy, François Hollande, zahraničná politika

Abstract

French ambitions to play key role in the world and European politics are more visible. France rejects to accept the position of regional power with regional influence. This trend was defined by his predecessor Nicolas Sarkozy. François Hollande continues in it. French is more and more engaged not only in European but world affairs. It tries to create (preserve) the image one of the decisive powers.

Key words: France, Nicolas Sarkozy, François Hollande, foreign policy

Úvod

Pred Nicolasom Sarkozym, ktorý sa prezidentom stal v roku 2007, stali podľa politológa Dominique Moisiho nasledujúce výzvy: globalizácia, unipolarita, rozširovanie Európskej únie o krajiny východnej Európy a nakoniec „*ekonomické, spoločenské, politické, morálne a kultúrne nedostatky Francúzska.*“¹ Podobne ako jeho predchodcovia, aj François Hollande je presvedčený o francúzskej výnimočnosti a vyjadril sa nasledovne: „*Francúzsko nie je obyčajnou európskou krajinou a ich prezident nie je obyčajný svetový líder.*“²

* Tento príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č.1/0827/12,, Vytváranie multipolarity v súčasných medzinárodných vzťahoch“ .

¹ TULMETS, E.: *Vracia sa Francúzsko na medzinárodnú scénu?*

<http://www.zahranicnapolitika.sk/?id=1041&id=989>

² LENOIR, N. : *François Hollande Meets the World.*

<http://www.project-syndicate.org/commentary/fran-ois-hollande-meets-the-world>

Nicolasovi Sarkozymu sa za päť rokov, ktoré vo funkcii strávil podarilo vybudovať imidž jedného z rozhodujúcich európskych lídrov. Pamätným ostane spoločný tím Merkozy, ktorý vytvoril s nemeckou kancelárkou Angelou Merkelovou. Za zmienku stojí aj jeho angažovanie v riešení rusko-gruzínskeho konfliktu³, resp. pri riešení krízy v Líbyi.

Sarkozyho ambície sa nestretávali len s pozitívnym ohlasom. Spomenúť môžeme vyjadrenie Františka Škvrndu práve v súvislosti so spomínanou líbyjskou krízou:

„Francúzsky prezident N. Sarkozy sa zrejme začal cítiť Napolenom 21. storočia a chce zopakovať jeho egyptskú vojnu v Líbyi (tu len možno parafrázovať myšlienku Marxa, že historické udalosti sa dejú dvakrát – prvýkrát ako dráma a pri opakovaní sa z nich stáva fraška). Pozabudol aj na špecifickú tradíciu gaullizmu, ktorá sa rešpektovala už vyše polstoročia – nemiešať sa do regionálnych konfliktov, ktoré môžu poškodiť prestíž Francúzska.“⁴

V porovnaní s predchádzajúcim obdobím došlo aj k výraznej kvalitatívnej zmene vzťahov Francúzska s USA. Immanuel Wallersteina k tomu dodáva: *„Zvolenie Nicolasa Sarkozyho bolo v USA prijaté ako voľba najpriateľnejšieho francúzskeho prezidenta v histórii piatej republiky.“⁵*

Francúzsko sa okrem toho vrátilo v roku 2009 do veliteľských štruktúr NATO s argumentom, že *„vojenská sebestačnosť nie je v období globálnych hrozieb možná a úsilie Európskej únie o obrannú politiku môže mať eventuálne regionálny ale nie globálny dosah.“⁶* Hlavným dôvodom Nicolasa Sarkozyho bolo *„vrátiť Francúzsko tam, kde je historicky v očiach Francúzov jej miesto,“⁷* .. nakoľko..., malo vystupovanie Francúzska v medzinárodných vzťahoch v minulých desaťročiach limitovaný charakter v tom zmysle, že krajina hrala určitú úlohu len v oblastiach, kde ju kľúčoví hráči...konzekventne rešpektovali (ignorovali). V zásade išlo o regióny postkoloniálnych krajín bývalej francúzskej Afriky, mimofrancúzske zámorské teritória a o vplyv na európsku integráciu.⁸

Definovanie priorít zahraničnej politiky François Hollanda

François Hollande sa v kampani v roku 2012 v oblasti zahraničnej politiky vymedzoval skôr pacifisticky. Hneď na začiatku (pravdepodobne inšpirovaný Obamovou kampaňou v roku 2008) navrhol okamžité sťahovanie francúzskych vojakov z Afganistanu (do konca roka 2012, čo nakoniec aj zrealizoval). Kriticky sa vymedzil aj voči Európskej únii, keď poznamenal: *„Starý model povojnovej éry sa zrútil bez toho, aby bola Európa schopná prísť s novým. Európa určite nie je sociálnodemokratická, ale Európa nie je ani trhovo-liberálna... problém je, že nie už viac nie je ničím. Už viac nič nereprezentuje. Už viac nič netvorí.“⁹* Európa¹⁰ sa podľa neho vracia *„k svojim démonom: národnému partikularizmu. Neviňme z toho nikoho konkrétneho, štát ani jednotlivca, je to dôsledok toho, že každý sa vždy spokojne vráti domov s pocitom vlastnej dôležitosti.“¹¹* Otázna bola aj budúcnosť francúzsko-

³ O pozícii Ruska v súčasnej medzinárodnej politike pozri aj: CHUGURYAN, S.: *Priority zahraničnej politiky Ruskej federácie po nástupe Vladimíra Putina do prezidentského úradu*, s. 217-224.

⁴ ŠKVRNDA, F.: *Tragickosť a iracionálna krutosť líbyjskej vojny (historicko-sociologický náčrt)*
<http://publica.cz/index.php/pdfpublica/pro-a-proti/440-tragickos-a-iracionalna-krutos-libyjskej-vojny-historicko-sociologicky-nart.html>

⁵ MRÁZEK, F.: *Složitý vzťah Francie k Severoatlantické alianci*, s. 32.

⁶ *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale*.

<http://www.defense.gouv.fr/portail-defense/enjeux2/politique-de-defense/livre-blanc>

⁷ LUDVÍK, Z.: *Nicolas Sarkozy a globální dimenze francouzské zahraniční politiky*, s. 37-39.

⁸ Tamže.

⁹ *Francúzsko: V druhom kole Hollande a Sarkozy*

<http://www.euractiv.sk/volby-v-eu/clanok/francuzsko-v-druhom-kole-hollande-a-sarkozy-019105>

¹⁰ Pozri aj: KAZANSKÝ, R.: *Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*, 2013.

¹¹ Tamže.

nemeckého spojenectva, keďže nemecká kancelárka sa netradične zapojila do francúzskej volebnej kampane a podporila Hollandovho hlavného rivala Nicolasa Sarkozyho.

Bridgitte Granville v tejto súvislosti napísala: „*Kombinácia gradualizmu (pri jeho najväčšej interpretácii v oblasti domácich hospodárskych reforiem a paralyzujúceho účinku krízy v eurozóne povedie k mohutnému šoku. Zotrvanie v menovej únii po boku oveľa konkurencieschopnejšieho Nemecka si vyžiada bolestné a rýchle reformy, na ktoré Hollandov vlažný prístup...Francúzov nepripraví. Výsledkom bude ešte väčšia podpora extrémistických politických strán, ktoré odmietajú Európu aj konkurenčný trhový kapitalizmus....*“¹²

V zahraničnopolitickej oblasti sa ale po prehre Nicolasa Sarkozy výraznejšie zmeny neočakávali. Bývalý turecký minister hospodárstva a viceprezident Svetovej Banky o tom povedal: „...spoločne s Veľkou Britániou si Francúzsko v rámci európskych krajín zachováva výraznejšiu globálnu úlohu, ako si doteraz osvojilo Nemecko. Rada bezpečnosti Organizácie spojených národov je svojou konštrukciou síce zastaraná, ale stále hrá zásadnú legitimizačnú úlohu; Francúzsko je jej členom, Nemecko nie. A aj v množstve iných medzinárodných organizácií má Francúzsko väčšiu silu, ako by jeho váhovej kategórii patrilo.“¹³ Z tohto dôvodu „Nič nenasvedčuje tomu, že francúzska zahraničná politika pod vedením svojho nového prezidenta by mala zásadne zľaviť zo svojej globálnej trajektórie naštartovanej prezidentom Sarkozym. Bude možno umiernenejšia, trpezivejšia, avšak globálneho záberu sa rozhodne nezdá.“¹⁴

K zásadnej zmene nedochádza ani v prípade francúzsko-nemeckých vzťahov, hoci vzťahy oboch lídrov nie sú tak srdečné, ako tomu bolo v prípade duu Merkozy. Môžeme preto konštatovať, že: „*Ani Hollande nemôže opomenúť, že spojenectvo s Nemeckom je zásadné, avšak určite sa bude snažiť o vyrovnanější vzťah, aby nebol v očiach Francúzov len sa poskoka Merkelovej. ...Francúzsko-nemecký vzťah vidí ako kompromis, ktorý povedie ostatných.*“¹⁵

Pripomeňme ale niektoré praktické kroky Hollandovej administratívy v oblasti zahraničnej politiky:

V otázke Afganistanu François Hollande splnil svoj predvolebný sľub a stiahol francúzske vojska v priebehu roka 2012 z krajiny (stiahnutie francúzskych vojsk z Afganistanu sľuboval aj Nicolas Sarkozy, avšak až o rok neskôr – v priebehu roka 2013). Hollande tak odolal tlaku ďalších lídrov krajín NATO, ktorí očakávali revidovanie pôvodného stanoviska.

Na strane druhej je ale na mieste pripomenúť, že to bol práve François Hollande, ktorý podporoval zámer amerického prezidenta Baracka Obamu na prípadnú (limitovanú) vojenskú intervenciu do Sýrie. V názore na Sýriu sa dokonca už v predvolebnej kampani neodlišoval od svojho predchodcu Nicolasa Sarkozyho, ktorý sa jasne vymedzoval voči aktuálnemu sýrskemu režimu.

V prípade vzťahov s USA nemôžeme ani vzhľadom na vyššie uvedené konštatovať ich zásadné zhoršenie. USA ostávajú pre Francúzsko jedným zo strategických partnerov. Sám Hollande sa vyjadril nasledovne: „*Aj keď medzi nami existujú isté rozdiely...sme priateľmi a teda aj partnermi.*“¹⁶ Istá miera nezávislosti Francúzov na USA ale ostane bezpochyby zachovaná. Príkladom môže byť napr. jasné odmietnutie účasti Francúzov na prípadnom

¹² LAÏDI, Z.: *Hollande or Insurrection?*

<http://www.project-syndicate.org/commentary/hollande-or-insurrection>

¹³ DERVI, K.: *Europe's Vital French Connection.*

<http://www.project-syndicate.org/commentary/europe-s-vital-french-connection-by-kemal-dervi>.

¹⁴ LUDVÍK, Z.: *François Hollande: Hľadani ztracené víry a naděje znovunalezená? Kakým aktérem mezinárodních vztahu bude Francie s novým prezidentem?*. S. 6

¹⁵ RUBEŠKOVÁ, M.: *Francie ve světě. Změna či kontinuita.* s. 30.

¹⁶ KHETANI, S.: *4 Ways That French Foreign Policy Will Change Under Hollande*

<http://www.businessinsider.com/these-are-just-some-of-the-foreign-policy-challenges-hollande-will-have-to-tackle-2012-5#ixzz2tVmtgDjd>

americkom projekte protiraketovej ochrany, ktorý by mal byť perspektívne inštalovaný v Európe.¹⁷

Svoj pohľad na aktuálne priority v oblasti zahraničnej politiky prezentoval François Hollande vo svojom prejave na konferencii veľvyslancov v auguste 2013. Za kľúčové body môžeme v jeho prejave označiť tieto¹⁸:

- Potreba riešiť sýrsky konflikt (jasne sa vymedzil voči sýrskemu režimu), ktorý ohrozuje blízkovýchodný región chemickými zbraňami (požiadavka vyšetriť útok chemickými zbraňami v konflikte) a zároveň destabilizuje celú oblasť.
- Stanovenie troch základných princípov súčasnej francúzskej zahraničnej politiky: nezávislosť, rešpektovanie medzinárodného práva, požiadavka na dialóg (Francúzsko ako most medzi kontinentmi).
- Zapojenie Francúzska (aj vojenské) do riešenia kríz na africkom kontinente (Mali, Demokratická republika Kongo, ale aj Stredoafriická republika, ktorej hrozí podľa jeho slov tzv. „Somalizácia“). Situáciu v Afrike budú Francúzi riešiť v súčinnosti v Bezpečnostnou radou OSN a Africkou úniou.
- Podpora arabských krajín v ich transformačnom procese.
- Podpora existencie dvoch životaschopných štátov ako výsledku riešenia izraelsko-palestínskeho konfliktu (zdôraznený bol fakt, že vyriešenie tohto sporu je podmienkou pre ďalší rozvoj regiónu).
- Vyriešenie sporu ohľadom iránskeho jadrového programu (výzva Iránu na obnovu rozhovorov). François Hollande dokonca pripustil možnosť sprísnenia sankcií voči krajine v prípade, že tá nebude plniť medzinárodné záväzky.
- Potreba zintenzívnenia spolupráce s novými (rastúcimi) regionálnymi a svetovými veľmocami, najmä na ázijskom kontinente (podpora vstupu francúzskym spoločnostiam na nové trhy, podpora francúzskych investícií v rozvíjajúcich sa ekonomikách, ale aj naopak – podpora zahraničných investorov vo Francúzsku). Osobitne sa zvýraznila potreba rozvoja ekonomických vzťahov s Čínou, Indiou, Japonskom, Ruskom, Brazíliou a Juhoafrickou republikou (v tomto prípade vrátane spolupráce v bezpečnostných otázkach na africkom kontinente – anglicky vs. francúzsky hovoriaca Afrika).
- Podpora kultúrnej diplomacie (vrátane výučby francúzskeho jazyka v zahraničí), vedy, výskumu, mobility a turizmu (s cieľom stať sa európskou krajinou s najväčším objemom príjmov z turizmu).
- Potreba koordinácie rozhodujúcich veľmocí v otázkach, ako sú daňové úniky, nerovnomerný ekonomický rast (rast žiadnej z krajín by nemal ísť na úkor inej krajiny), klimatické zmeny (konferencia o klimatických zmenách sa v roku 2015 uskutoční v Paríži).
- Silná podpora stabilnej Európskej únie a eurointegračného procesu.

¹⁷ Tamže.

¹⁸ HOLLANDE, F.: *21st Ambassadors' Conference - Speech by François Hollande, President of the Republic (27 August 2013)*
<http://www.diplomatie.gouv.fr/en/the-ministry-158/events-5815/article/21st-ambassadors-conference-speech>

Priority v oblasti zahraničnej a bezpečnostnej politiky vymedzuje aj strategický dokument Hollandovej administratívy - Biela kniha bezpečnosti a obrany¹⁹, ktorá revidovala Sarkozyho dokument z roku 2008.²⁰

Hollandova kniha zdôrazňuje, že Francúzsko je pripravené „*prispieť k medzinárodnej bezpečnosti*“ a v tejto súvislosti je zároveň pripravené využiť dostupné prostriedky a svoj vplyv. A hoci za rozhodujúcich partnerov označuje kniha EÚ a USA, vyzdvihuje aj rastúci vplyv nových mocenských centier – najmä Číny, ktorá sa má stať do roku 2030 rozhodujúcou svetovou ekonomikou.²¹

Záver

Kroky François Hollanda v oblasti zahraničnej politiky sa v mnohom nelíšia od jeho predchodcu - Nicolasa Sarkozyho. Je zrejme, že prioritnými oblasťami záujmu ostáva Európska únia, či africký kontinent. Podobne ako napr. USA, či Ruská federácia si aj Francúzi uvedomujú potrebu zintenzívnenia spolupráce s novými, rastúcimi mocnosťami v Ázii, Latinskej Amerike, či Afrike. Francúzsko sa nechce a nebude chcieť vzdať statusu globálnej veľmoci. Otázne je, ako v konkurencii s rastúcimi ekonomikami uspeje. François Hollande bude ale musieť predovšetkým zviest' tvrdý boj na vnútropolitickú scénu. Prieskumy verejnej mienky ho označujú za najmenej obľúbeného prezidenta piatej francúzskej republiky.²²

Literatúra

DERVI, K.(2012). *Europe's Vital French Connection*. In: Project syndicate. [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/europe-s-vital-french-connection-by-kemal-dervi>>.

Francúzsko: V druhom kole Hollande a Sarkozy. (2012). In: Euractiv. [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.sk/volby-v-eu/clanok/francuzsko-v-druhom-kole-hollande-a-sarkozy-019105>>.

HOLLANDE, F. (2013). *21st Ambassadors' Conference - Speech by François Hollande, President of the Republic (27 August 2013)*. [Online.]. [Citované 12.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.diplomatie.gouv.fr/en/the-ministry-158/events-5815/article/21st-ambassadors-conference-speech>

¹⁹ *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale (2013)*
<http://www.gouvernement.fr/gouvernement/livre-blanc-2013-de-la-defense-et-de-la-securite-nationale>

²⁰ *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale (2008)*
<http://www.defense.gouv.fr/portail-defense/enjeux2/politique-de-defense/livre-blanc>

²¹ *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale (2013)*
<http://www.gouvernement.fr/gouvernement/livre-blanc-2013-de-la-defense-et-de-la-securite-nationale>

²² Chrisafis, A.: *François Hollande becomes most unpopular French president ever*
<http://www.theguardian.com/world/2013/oct/29/francois-hollande-most-unpopular-president>

CHRISAFIS, A. (2013). *François Hollande becomes most unpopular French president ever*. [Online.]. [Citované 12.13.2013.] Dostupné na internete:

<http://www.theguardian.com/world/2013/oct/29/francois-hollande-most-unpopular-president>

CHUGURYAN, S. (2012). *Priority zahraničnej politiky Ruskej federácie po nástupe Vladimíra Putina do prezidentského úradu*. In *Medzinárodné vzťahy 2012 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 13. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice, 5. - 7. december 2012* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3559-5, s. 217-224

KAZANSKÝ, R. (2013): *Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*. Vydavateľstvo UMB – Belianium, Banská Bystrica, 2014, ISBN 978-80-557-0573-6.

KHETANI, S. (2012): *4 Ways That French Foreign Policy Will Change Under Hollande*.

<http://www.businessinsider.com/these-are-just-some-of-the-foreign-policy-challenges-hollande-will-have-to-tackle-2012-5#ixzz2tVmtgDjd>

KUCHARČÍK, R. (2012): *Mocenské zmeny vo Francúzsku vo volebnom roku 2012*. In *Almanach : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2012. ISSN 1337-0715, 2012, roč. 7, č. 3, s. 5-30 online. VEGA 1/0827/12. Požaduje sa Microsoft Internet Explorer. Dostupné na internete: http://fmv.euba.sk/files/Almanach_3_2012_FMV.pdf

KUCHARČÍK, R. (2012): *Východiská zahraničnej bezpečnostnej politiky Francúzska po nástupe Nicolasa Sarkozyho do prezidentského úradu*. In *Medzinárodné vzťahy : vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy*. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2012. ISSN 1336-1562, 2012, roč. 10, č. 1, s. 130-148. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-1.pdf>

LAĎI, Z.(2012): *Hollande or Insurrection?* [Online.]. In: *Project syndicate*. [Citované 14.11.2012.] Dostupné na internete:

<<http://www.project-syndicate.org/commentary/hollande-or-insurrection>>.

LENOIR, N. (2012): *François Hollande Meets the World*. In: *Project syndicate*. [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete:

< <http://www.project-syndicate.org/commentary/fran-ois-hollande-meets-the-world>>.

Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale (2008). [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete:

<http://www.defense.gouv.fr/portail-defense/enjeux2/politique-de-defense/livre-blanc>

Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale (2013). [Online.]. [Citované 12.11.2013.] Dostupné na internete:

<http://www.gouvernement.fr/gouvernement/livre-blanc-2013-de-la-defense-et-de-la-securite-nationale>

LUDVÍK, Z. (2012): *Nicolas Sarkozy a globální dimenze francouzské zahraniční politiky*. Geopolitika jako nástroj k velmocenskému postavení v mezinárodních vztazích. In: *Mezinárodní politika*, 2012, roč. 37, č. 4 s. 37-39. ISSN 0543-7962.

MRÁZEK, F. (2009): *Složité vztah Francie k Severoatlantické alianci*. In: Mezinárodní politika, 2009, roč. 33, č. 4, s. 32. ISSN 0543-7962.

ŠKVRNDA, F. (2011): *Tragickosť a iracionálna krutosť libyjskej vojny (historicko-sociologický náčrt)*. [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete: <http://publica.cz/index.php/pdfpublica/pro-a-proti/440-tragickos-a-iracionalna-krutos-libyjskej-vojny-historicko-sociologicky-nart.html>

RUBEŠKOVÁ, M. (2012): *Francie ve světe. Změna či kontinuita*. In: Zahraničná politika, 2012, roč. 16, č. 2, s. 29-31. ISSN 1336-7218

TULMETS, E. (2010): *Vracia sa Francúzsko na medzinárodnú scénu?* [Online.]. [Citované 12.10.2012.] Dostupné na internete: <http://www.zahranicnapolitika.sk/?id=1041&id=989>

Kontakt

doc. PaedDr. PhDr. Karol Janas, PhD.

Katedra politológie TnUAD
Študentská 2, 911 50 Trenčín
Email: karol.janas@tnuni.sk

PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov EU
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5
Email: rudolf.kucharcik@euba.sk

INTERNACIONALIZÁCIA RENMINBI

Eva Jančíková

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKEJ UNIVERZITY V BRATISLAVA

Abstrakt

V príspevku sa zaoberáme internacionalizáciou renminbi (RMB) a jeho postavením v medzinárodnom obchode a na finančných trhoch. Vstupom do WTO sa Čína zaviazala, že uskutoční zásadné reformy aj v devízovej a menovej oblasti. Základom týchto reforiem bolo zrušenie určitých reštrikcií a splnenie podmienok na to, aby sa RMB mohlo stať voľne vymeniteľnou menou.

Kľúčové slová: Renminbi, platobný systém, obchodné financovanie, finančný trh, offshore renminbi

Abstract

The paper deals with the internationalization of the renminbi (RMB) and its position in international trade and financial markets. By joining the WTO, China agreed to realize fundamental reforms in foreign exchange and monetary field. These reforms were based on the abolition of certain restrictions and fulfilment of the conditions for RMB to become a freely convertible currency.

Key Words: Renminbi, payment system, trade finance, financial market, offshore renminbi

Úvod

Čína je druhou najväčšou ekonomikou sveta, najväčším svetovým exportérom a druhým najväčším importérom. Najväčšou výzvou pre vládu Číny je zabezpečenie udržateľnosti ekonomického rastu v súlade s 12. päťročným plánom na úrovni 7,5 percent. Podľa ekonómov HSBC¹ v roku 2016 by sa Čína mala stať najväčšou obchodnou veľmocou sveta.

Čína je členom významných medzinárodných organizácií ako OSN, WTO, IBRD, MMF, Svetová banka atď. Veľmi dôležitý bol pre Čínu vstup do WTO v roku 2001. Čína sa zúčastňuje na integračných procesoch v regióne, je členom regionálneho združenia APEC, prehlbuje spoluprácu so združením ASEAN, je aktívna v organizácii ASEM. Dohody o voľnom obchode má uzavreté so Singapurom, Pakistanom, Čile, Peru, Kostarikou, Novým Zélandom, ako aj so združením krajín ASEAN. Z európskych krajín ako prvé podpísalo po dvojročnom rokovaní dohodu o voľnom obchode Švajčiarsko. Rokovania o dohode o voľnom obchode pokračujú aj s Japonskom, Južnou Kóreou, Austráliou, Nórskom a Islandom

¹ BOX, S.(2012): Why Finance Professionals Should Rapidly be Increasing Their Trade in RMB [Online.] In *GTNEWS* 2012. [Citované 10.12.2012] Dostupné na internete: http://www.gtnews.com/Articles/2012/Why_Finance_Professionals_Should_Rapidly_be_Increasing_Their_Trade_in_RMB.html

Niektoré členské krajiny EÚ tiež zvažuje výhodnosť takejto dohody pre EÚ a niektorí politickí predstavitelia sa otvorene vyjadrili, že by bolo potrebné začať rokovania o tejto otázke. Zaujímavý je aj postoj jednotlivých krajín k otázke priznania štatútu trhovej ekonomiky pre ČLR. Niektoré krajiny, ako napr. Brazília, Nový Zéland, Argentína tak už urobili.

Použitie čínskej meny renminbi dlhé roky zaostávalo za ekonomickým rozvojom Číny. Bolo to vyvolané obmedzeniami, ktoré Čína uplatňovala. Situácia sa zásadne začala meniť po vstupe Číny do WTO, keď sa Čína zaviazala k postupnému uvoľňovaniu týchto reštrikcií. Príspevok sa zaoberá procesom internacionalizácie RMB, ktorý síce začal vstupom Číny do WTO, ale významný pokrok dosahuje hlavne od roku 2009.

Základy internacionalizácie RMB

Renminbi je oficiálne označenie čínskej meny, ktoré v preklade znamená „mena ľudu“ a Juän predstavuje jednotku meny. Čínska mena má niekoľko subvariantov:

CNY – Chinese Yuan (onshore) – mena používaná v rámci kontinentálnej Číny (tzv. onshore variant) a zároveň jediný oficiálny ISO kód čínskej meny,

CNH – Chinese Yuan (offshore) – mena používaná mimo kontinentálnej Číny (tzv. offshore variant), má svoj vlastný kurz, ktorý sa v súčasnosti veľmi blíži kurzu CNY, ale v budúcnosti môže byť rozdielny.

Renminbi vzniklo v roku 1949 a niekoľko ďalších dekád bolo naviazané na USD s približným kurzom dva juany za USD. V súčasnosti sa kurz USD pohybuje okolo 6 juanov a tento kurz je predmetom kritiky, hlavne zo strany USA, ktoré spolu s ďalšími vyspelými krajinami vyvíjajú určitý tlak na Čínu, aby tento kurz zrealnili. Okrem vedeckých pracovníkov a odborníkov je to často diskutované politikmi. Aký by mal byť reálne kurz juanu, o tom sa vedú diskusie už niekoľko rokov a jednoznačná odpoveď sa stále hľadá. V našom príspevku sa zameriame na internacionalizáciu renminbi a jeho kurzom sa zaoberať nebudeme.

O internacionalizácii meny podľa Mc Cauleyho² hovoríme, keď ju účastníci trhu – rezidenti a nerezidenti – výhodne používajú pri obchodovaní, investovaní, požičiavaní a fakturovaní mimo územia krajiny, v ktorej je domácou menou (offshore).

Začiatok internacionalizácie renminbi môžeme spojiť so vstupom Číny do WTO, ktoré bolo završením 15 ročného úsilia, ktoré začalo po prihlásení sa o členstvo v roku 1986. Čína sa stala 143 členom WTO 11. decembra 2001. Členstvo vo WTO pomohlo ďalšiemu rastu ekonomiky, ale hlavne pomohlo pri reformách v oblasti riadenia a legislatívy. Čínska vláda začala kampaň na objasňovanie a zjednotenie vládnych nariadení tak, aby zodpovedali požiadavkám WTO. V prvom polroku 2002 bolo Štátnou radou Číny zrušených alebo zmenených 2300 nariadení 30 ministerstiev.³ Tento proces pokračuje až do súčasnosti.

Problematikou internacionalizácie RMB sa intenzívne zaoberá SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Communication). Už niekoľko rokov sleduje vývoj transakcií v RMB a spolupracuje s globálnymi bankami pri analýzach, ktoré sa týkajú využívania RMB či už v obchodnom financovaní, platobnom styku alebo na finančných trhoch. V roku 2011 vydali prvýkrát tzv. White paper⁴ s názvom „RMB internationalisation: Implication for the global financial industry“, kde sa poukazuje na to, že čínska mena sa v medzinárodných

² MCCAULEY, R. (2011): Renminbi internationalisation and China's financial development [Online.] In *BIS Quarterly Review, December 2011*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <<http://ssrn.com/abstract=1971147>>

³ ZHANG G. P. (2004): *Chinese Yuan, Renminbi Derivative Products*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2004. ISBN 981-238-927-X. St. 19.

⁴ RMB internationalisation: Implications for the global financial industry. (2011). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/about_swift/RMB_White_paper_internationalisation.pdf>

vzťahoch využíva menej, ako by sa dalo očakávať na základe úspechov, ktoré dosiahla čínska ekonomika. Hlavnú príčinu vidia v tom, že do roku 2002 bol domáci kapitálový trh Číny pomerne uzavretý pre zahraničných investorov. Situácia sa zásadne zmenila až v júny 2010, keď bolo možné kdekoľvek vo svete vyrovnávať platby v RMB. A tento rok môžeme považovať za začiatok internacionalizácie RMB. Čínske aj nečínske banky zapojené v globálnom obchode s Čínou mohli vo svojom podnikaní ťažiť s výhod, ktoré im poskytla internacionalizácia RMB. Čínske banky v tom videli strategickú možnosť sledovať svojich klientov do zahraničia a rozvíjať klírovanie ich medzinárodných platieb. Nečínske banky zase videli veľkú možnosť v tom, že zahraničné spoločnosti mohli obchodovať, platiť a investovať v RMB.

Stále viac finančných inštitúcií má na programe dňa otázku, aký vplyv bude mať internacionalizácia RMB na ich podnikanie. Možnosť „RMBifikácie“ sa stala súčasťou stratégie väčšiny globálnych bánk. Cesta RMB k internacionalizácii môže byť rozdelená do troch etáp:

1. použitie RMB v obchodnom financovaní,
2. použitie RMB v investovaní a
3. použitie RMB ako rezervnej meny.

Pokles depozít v Hongkongu naznačuje posun RMB k investičným produktom. Aj keď Hongkong je stále ešte najväčším offshore centrom pre klientske depozitá, k veľkému nárastu došlo aj v ďalších finančných centrách, ako Singapur, Veľká Británia, ale aj Nemecko, Francúzsko a ďalšie krajiny. Podľa údajov SWIFTu podniká v RMB 1050 finančných inštitúcií z 90 krajín⁵.

Banky v Slovenskej republike sa pridali k bankám na celom svete a už ponúkajú svojim vybraným korporátnym klientom bežný účet a platobný styk v renminbi. Platby v čínskej mene je možné posielat' iba tým príjemcom v Číne, ktorí majú oprávnenie prijímať platby v čínskej mene zo zahraničia, čo je potrebné si overiť o obchodného partnera. Čínska mena je zatiaľ stále ešte do určitej miery regulovanou menou, ktorá nie je voľne vymeniteľnou. Banky preto požadujú, aby im klienti v prípade potreby poskytli obchodnú dokumentáciu k príslušnej platobnej transakcii, napr. kúpnu zmluvu, dopravné dokumenty a pod.

Čína v poslednom desaťročíach dosiahla na jednej strane mimoriadny ekonomický rast a nastáva otázka, aký potenciál má používanie jej meny v globálnej ekonomike. Táto prípadná internacionalizácia RMB má niekoľko dimenzií. Medzinárodne používaná mena je základom pre finančné a obchodné transakcie, zároveň slúži ako uchovávateľ hodnoty. Eichengreen a niektorí ďalší ekonómovia sa v tejto súvislosti domnievajú, že ak Čína vykoná potrebné reformy domáceho finančného systému a finančného účtu, RMB môže začať plniť úlohu globálne používanej meny.

K svetovej mene sa však viaže ešte tretia dimenzia. Funguje totiž ako referenčný bod pre iné meny. Takáto referenčná mena vykazuje veľkú mieru spoločného pohybu s kurzami iných mien. To je buď odrazom toho, že kurz iných mien je na referenčnú menu priamo naviazaný rozhodnutím danej krajiny, alebo ho príslušným smerom ťahá trh. Pohľad na ázijské meny ukazuje, že v rokoch 2005 - 2008 šesť z desiatich týchto mien reagovalo na pohyb kurzu dolára viac než na RMB. Po júli roku 2010 sa však tento vzťah otočil a teraz je sedem mien z desiatich viac prepojených s RMB (Indonézia, Kórea, Malajzia, Filipíny, Taiwan, Singapur a Thajsko).⁶

⁵ RMB internationalisation: Implications for the global financial industry. (2011). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/about_swift/RMB_White_paper_internationalisation.pdf>

⁶ SUBRAMANIAN, A., KESSLER M. (2013): The Renminbi Bloc Is Here: Asia Down, Rest of the World to Go? [Online.] In *WP 12 -19*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <<http://www.iie.com/publications/wp/wp12-19.pdf>>

V tomto zmysle tak môžeme hovoriť o tom, že východná Ázia je už teraz v podstate novým menovým blokom. Vo zvyšku sveta stále dominuje dolár, rastúci vplyv RMB je však aj tu zrejmý. RMB sa napríklad začína pohybovať podobne ako meny Indie, Čile a Južnej Afriky. Za hlavnú príčinu môžeme v prvom rade považovať obchod.

Krajiny s významnými obchodnými väzbami na Čínu sa prirodzene snažia o stabilizáciu kurzu svojej meny k RMB. K tomu sa môžu pridávať spoločné reálne a finančné šoky. Existujú tiež náznaky, že vyššie previazanie menového kurzu s RMB je odrazom miery konkurencie medzi danou krajinou a Čínou.

Pozorovaný rast významu RMB sa líši od toho, akým vývojom prešlo Japonsko. Jeho mena sa nikdy ani nepriblížila tomu, aby bola považovaná za referenčnú. Tou bol aj vo východnej Ázii vždy dolár. Môžeme sa navyše domnievať, že obchodné väzby s Čínou budú naďalej posilňovať. Ak vezmeme do úvahy nižší rast čínskej ekonomiky, RMB by sa pri súčasnom trende stalo dominantnou referenčnou menou asi za 25 rokov. Ak Čína vykoná potrebné reformy, môže tento proces významne urýchliť.

Legislatívne a technické predpoklady internacionalizácie RMB

V Číne sa uplatňujú ešte niektoré reštrikcie, ktoré sa postupne odstraňujú. Ide o reštrikcie v cezhraničných platbách fyzických osôb, kde agregovaný denný limit je 80.000 RMB a platby môžu byť len na rovnaké meno príjemcu. Pri cezhraničných platbách právnických osôb sa musí realizovať len na bežné alebo kapitálové účty a transakcie sa overujú. Pri offshore platbách je prísna limitácia na offshore platby pri začatí podnikania v RMB.

Okrem postupného rušenia reštrikcií má veľký význam aj zapojenie domáceho platobného systému v Číne – Chine National Advanced Payment System (CNAPS), ktorý využíva iné typy platobných správ a je v čínštine. Čínske klíringové centrum musí byť na začiatku cezhraničných platieb v RMB zapojené do realizácie platieb. Platby z Hongkongu do Čínskeho klíringu sa realizujú prostredníctvom SWIFTových správ. Tieto správy sú teda v rôznych formátoch.

Na zabezpečenie lepšej komunikácie medzi oboma systémami došlo k rokovaniam medzi centrálnymi finančnými inštitúciami Číny – People's bank of China (PBOC) a Hongkongu – Hong Kong Monetary Authority (HKMA), ktorých výsledkom boli ďalšie uvoľnenia reštrikcií a uľahčenie podnikania v RMB, ktoré uvádzame v obrázku 1.

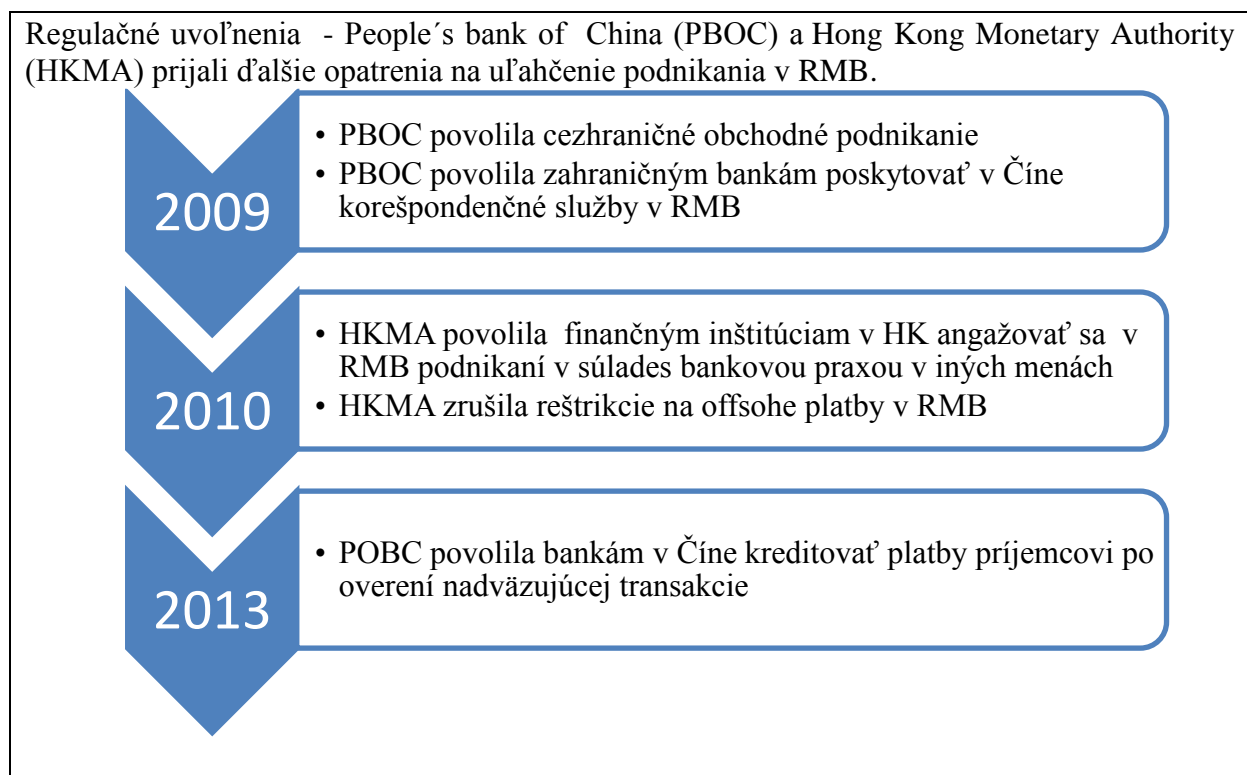
Výsledkom spolupráce centrálnych finančných inštitúcií bolo zlepšenie systémových pravidiel. Pokiaľ ide o RMB klíringovú banku, veľmi dôležité bolo prijatie súboru pravidiel umožňujúcich priame spracovanie cezhraničných platieb v RMB a konverzia čínskych znakov. V roku 2007 sa zaviedol platobný systém tzv. RMB RTGS (Real Time Gross Settlement – spracovanie veľkých platieb v reálnom čase), ktorý je jediným offshore RTGS denominovanom v RMB a umožňujúcim spracovanie platieb v reálnom čase. Ide vlastne o repliku RTGS, ktorý sa používa v Hongkongu. Tento nový systém umožnil spracovanie širokej škály klíringových a účtovných funkcií.

K zlepšeniu komunikácie medzi menovými orgánmi pomohlo aj vytvorenie diskusného fóra v rámci Renminbi Services Committee v Hongkongskej Asociácii Bánk na prerokovanie otázok, ktoré vznikajú v rámci platobných služieb v RMB v Hongkongu. Komunikácie medzi Renminbi Services Committee a PBoC a HKMA má pomôcť zlepšiť prax v platbách RMB.

K súčasnému trendom v RMB platbách je možnosť zahraničných bánk priamo sa pripojiť na domácu klíringovú sieť. PBOC v roku 2011 oznámila zriadenie medzinárodného platobného systému CIPS: China International Payment System. Umožňuje 50 až 100 čínskym a najväčším medzinárodným bankám, aby sa stali členmi tohto systému a mohli

klírovať platby v RNB priamo cez CIPS. Ostatné finančné inštitúcie vo svete si môžu vytvoriť korešpondenčné vzťahy s členmi CIPS a tak klírovať a uhrádzať RMB platby cez CIPS.

Obrázok 1: Regulačné uvoľnenia PBOC a HKMA



Prameň: Vlastné spracovanie

Platobné systémy v určitých provinciách umožňujú bankám mimo Číny priamo sa pripojiť na ich klíringové systémy, napr. Shenzhen Finance Settlement System (SZFSS), ktorý umožňuje bankám v Hongkongu pripojiť sa na SZFSS, aby mohli klírovať platby v renminbi medzi Hongkongom a Shezhenom priamo.

Postavenie RMB v súčasnosti

Podľa záznamov SWIFTu RMB dosiahlo v októbri 2013 podiel 8,66 % na obchodnom financovaní – akreditívnych a inkasných transakciách, čím predbehlo euro a dostalo sa na druhé miesto za USD, ktorého podiel je 81,08 %. V januári 2012 bolo RMB ešte na štvrtom mieste s podielom 1,88 %. Za 22 mesiacov zvýšili svoj podiel o 6,77 %. Podiel USD asi ohroziť nemôžu, ale v najbližších rokoch môžeme očakávať, že ich podiel sa bude zvyšovať.

Pozícia RMB v obchodnom financovaní je daná aj pomerne významným podielom produktov obchodného financovania na zahraničnom obchode Číny. Dokumentárny akreditív je stále jedným z najviac používaných platobných prostriedkov, aj keď v poslednom období sa vzhľadom na veľký podiel dodávok v rámci dodávateľských reťazcov, zvyšuje vyrovňavanie obchodných záväzkov prostredníctvom otvoreného účtu. Môžeme preto očakávať, že naďalej bude zvyšovať podiel RMB ako platobnej meny.

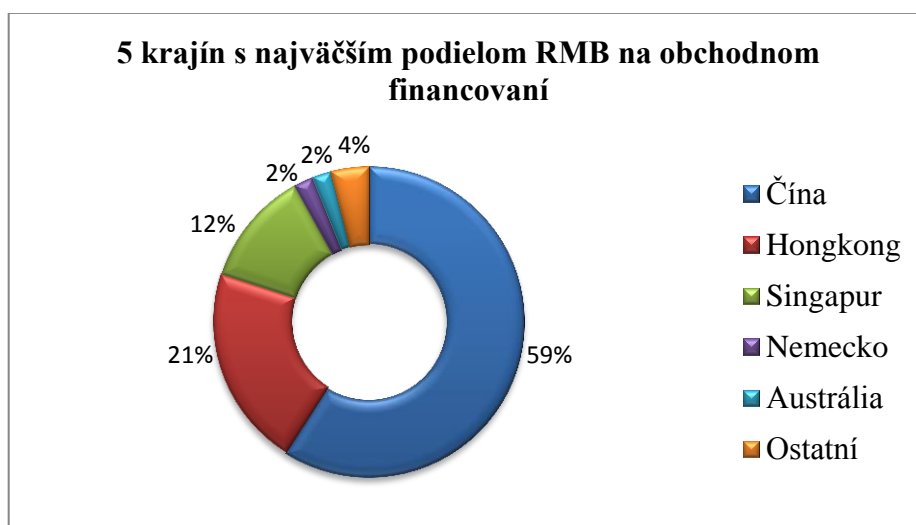
Tabuľka 1: RMB ako svetová mena obchodné financovania (v hodnotovom vyjadrení)

JAN 2012			OKT 2013		
1.	USD	84,96%	1.	USD	81,08%
2.	EUR	7,87%	2.	CNY	8,66%
3.	JPY	1,94%	3.	EUR	6,64%
4.	CNY	1,89%	4.	JPY	1,36%
5.	AED	0,76%	5.	SAR	0,33%
6.	SAR	0,48%	6.	AED	0,26%
7.	GBP	0,38%	7.	CHF	0,26%
8.	KRW	0,21%	8.	GBP	0,25%
9.	AUD	0,18%	9.	PKR	0,17%
10.	HKD	0,16%	10.	IDR	0,14%

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov SWIFTu⁷

Zaujímavým javom je aj to, že ku krajinám, ktoré RMB používajú najviac v obchodnom financovaní nepatria len krajiny v regióne, ale aj Nemecko. K piatim krajinám, ktoré najviac používajú v obchodnom financovaní RMB patria Čína, Hongkong, Singapur, Nemecko a Austrália.

Obrázok 2: 5 krajín s najväčším podielom RMB na obchodnom financovaní



Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov SWIFTu⁸

RMB zostáva stabilne dvanástou najpoužívanejšou menou v medzinárodnom platobnom styku. Pokiaľ ide o medzinárodné platby, tam sa udržiava RMB na 12. mieste s podielom 0,84 %. Môžeme očakávať, že v priebehu niekoľkých mesiacov sa dostane do prvej desiatky svetových platobných mien.

Tabuľka 2: RMB ako svetová platobná mena (v hodnotovom vyjadrení)

⁷ RMB now 2nd most used currency in trade finance overtaking the Euro. (2013). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/RMB_tracker_November2013.pdf>

⁸ Ibid.

JAN 2012		OKT 2013	
1. EUR	44,04%	1. USD	38,12%
2. USD	29,73%	2. EUR	34,69%
3. GBP	9,00%	3. GBP	9,92%
4. JPY	2,48%	4. JPY	2,56%
5. AUD	2,08%	5. AUD	1,91%
6. CAD	1,81%	6. CAD	1,89%
7. CHF	1,36%	7. CHF	1,72%
8. SEK	1,05%	8. HKD	1,02%
9. SGD	1,03%	9. SGD	1,01%
10. HKD	0,95%	10. SEK	0,99%
11. NOK	0,93%	11. THB	0,84%
12. THB	0,82%	12. CNY	0,84%
13. DKK	0,54%	13. NOK	0,83%
14. RUB	0,52%	14. PLN	0,58%
15. ZAR	0,48%	15. RUB	0,51%
16. HUF	0,34%	16. DKK	0,50%
17. NZD	0,33%	17. ZAR	0,44%
18. MXN	0,31%	18. MXN	0,39%
19. TRY	0,27%	19. NZD	0,38%
20. CNY	0,25%	20. TRY	0,29%

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov SWIFTu⁹

RMB je od augusta 8. najobchodovanejšou menou vo svete. V januári 2012 bolo ešte RMB na 11. mieste s 0,92 % a v auguste 2013 postúpilo na 8. miesto s 1,49 %. Môžeme očakávať, že ak bude RMB pokračovať v nastúpenom trende, do konca roku 2015 môže byť v prvej päťke najobchodovanejších mien sveta. SWIFT sleduje transakcie, ktoré sa týkajú obchodovania s menami pomocou sledovania forexových transakcií. Pokiaľ ide o obchodovanie s menami vidíme, že rozdiely nie sú také výrazné ako pri platobnom styku a obchodnom financovaní. V medzinárodnom obchode si USD stále zachováva svoje prvenstvo, ktoré vychádza z historického postavenie USD, ktoré si vybudovalo po druhej svetovej vojne.

Tabuľka 3: RMB ako svetová obchodovateľná mena (v hodnotovom vyjadrení)

JAN 2012		OKT 2013	
1. USD	45,73%	1. USD	40,14%
2. EUR	17,21%	2. EUR	16,16%
3. JPY	6,48%	3. GBP	11,31%
4. GBP	5,84%	4. JPY	5,78%
5. AUD	3,77%	5. AUD	3,21%
6. CHF	2,69%	6. CHF	2,34%

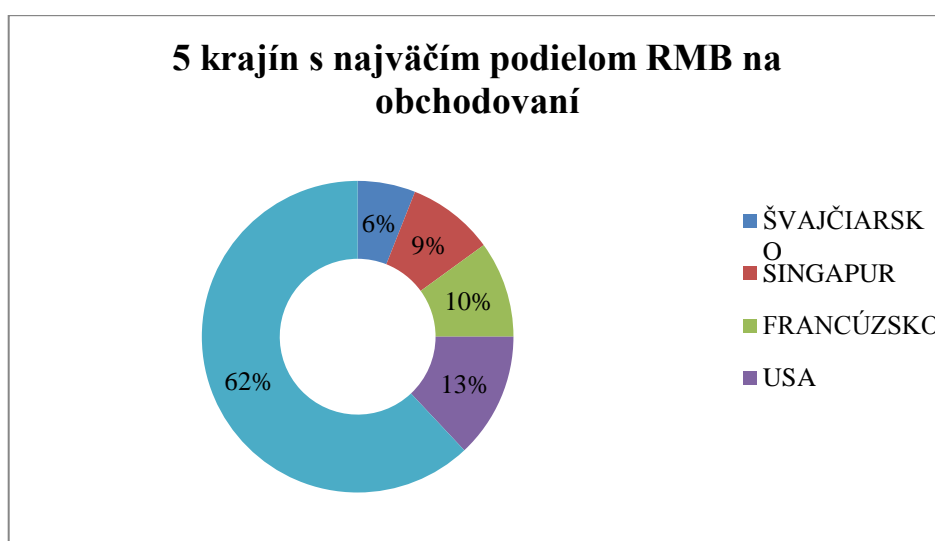
⁹ RMB now 2nd most used currency in trade finance overtaking the Euro. (2013). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/RMB_tracker_November2013.pdf>

7. CAD	2,40%	7. CAD	1,99%
8. SEK	1,58%	8. CNY	1,49%
9. KRW	1,08%	9. RUB	1,16%
10. RUB	0,98%	10. KRW	0,86%
11. CNY	0,92%	11. HKD	0,76%

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov SWIFTu¹⁰

Na obrázku 2 vidíme krajiny (offshore centrá), ktorá majú najväčší podiel v obchodovaní s RMB mimo Číny a Hongkongu. Najväčší podiel má práve Veľká Británia, teda Londýnsky finančný trh so 62 %. Ostatné štyri krajiny USA, Francúzsko, Singapur a Švajčiarsko majú podiel okolo 10 %.

Obrázok 3: 5 krajín s najväčším podielom RMB na obchodovaní



Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov SWIFTu¹¹

Záver

Aj keď internacionalizácii RMB začala vstupom Číny do WTO, ku skutočnému rozvoju došlo až v roku 2009. Za päť rokov sa RMB vypracovalo na druhú najčastejšie používanú menu v medzinárodnom obchodnom financovaní, 12. menu v medzinárodnom platobnom styku a 8. menu v obchodovaní na finančných trhoch. Tento prudký rozvoj sa dotýka všetkých regiónov sveta. Dnes už aj banky na Slovensku ponúkajú svojim klientom možnosť využívať výhody používania RMB. Podľa ekonómov významnej globálnej banky Standard Chartered Bank v roku 2020¹²:

¹⁰ RMB now 8th most traded currency in the world. (2013). [Online.] In *SWIF RMB Monthly Tracker 2013*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/RMB_tracker_September2013.pdf>

¹¹ Ibid.

¹² Do you Renminbi. (2013). [Online.] In *Standard Chartered Bank (GB) Special Report 9 October 2013*. [Citované 21.11.2013.] Dostupné na internete: <<https://www.sc.com/en/resources/global-en/pdf/Research/Do-you-renminbi.pdf>>

- 28% čínskeho medzinárodného obchodu bude denominované v RMB
- USD, EUR a CNY budú dominovať na forexových a úrokových globálnych finančných trhoch, pričom denný obrat by mal narásť zo súčasných 120 mld. USD na vyše 500 mld. USD.
- Čínsky kapitálový trh bude v zásade otvorený, t.j. otvorený, ale s určitými čínskymi charakteristickými znakmi. Priame investície budú tieť ľahšie ako v súčasnosti, s potrebou schvaľovania len pri vysokých objemoch.
- Onshore kapitálový trh bude prístupnejší offshore investorom a offshore kapitálový trh bude tiež expandovať. Offshore RMB dlhový trh narastie na 30% ročne a bude predstavovať 3bilióny CNY (500 mld. USD).

Môžeme očakávať, že v najbližších rokoch sa čínska ekonomika stane najsilnejšou ekonomikou sveta a tomu bude zodpovedať aj postavenie jej meny. Internacionalizácia RMB je na jednej strane výsledkom reformného procesu v Číne, ale súčasne môžeme povedať aj to, že internacionalizácia RMB tomuto procesu výrazne pomáha.

Literatúra

BALLANTYNE A., GARNER M. A WRIGHT M. (2013): Developments in Renminbi Internationalisation [Online.] In *www.rba.gov.au* 2013 [Citované 21.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2013/jun/bu-0613-8a.html>

BOX, S.(2012): Why Finance Professionals Should Rapidly be Increasing Their Trade in RMB [Online.] In *GTNEWS* 2012. [Citované 10.12.2012] Dostupné na internete: <http://www.gtnews.com/Articles/2012/Why_Finance_Professionals_Should_Rapidly_be_Increasing_Their_Trade_in_RMB.html>

Do you Renminbi. (2013). [Online.] In *Standard Chartered Bank (GB) Special Report 9 October 2013*. [Citované 21.11.2013.] Dostupné na internete: <https://www.sc.com/en/resources/global-en/pdf/Research/Do-you-renminbi.pdf>

CHUNG D., EICHENGREEN B. (2007): *Toward and East Asian Exchange Rate Regime*. Washington: The Brookings Institution, 2007. ISBN 978-0-8157-1419-4.

MCCAULEY, R.(2011): Renminbi internationalisation and China's financial development [Online.] In *BIS Quarterly Review, December 2011*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: < <http://ssrn.com/abstract=1971147>>

MINIKIN R., LAU K.(2013): *The Offshore Renminbi. The Rise of the Chinese Currency and Its Global Future*. Singapore: John Wiley & Sons Singapore Pte.Ltd., 2013. ISBN 978-1-118-33925-1.

RMB internationalisation: Implications for the global financial industry. (2011). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/about_swift/RMB_White_paper_internationalisation.pdf>

RMB internationalisation: Perspectives on the future of RMB clearing. (2012) [Online.] .] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/SWIFT_White_paper_RMB_internationalisation_EN.pdf>

RMB now 2nd most used currency in trade finance overtaking the Euro. (2013). [Online.] In *SWIF RMB Business Insights report*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/RMB_tracker_August2013.pdf>

RMB now 8th most traded currency in the world. (2013). [Online.] In *SWIF RMB Monthly Tracker 2013*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <http://www.swift.com/assets/swift_com/documents/products_services/RMB_tracker_September2013.pdf>

SANDERSON H., FORSYTHE M. (2013): *China's Superbank. Debt, Oil and Influence – How China Development Bank Is Rewriting the Rules of Finance*. Singapore: John Wiley & Sons Singapore Pte.Ltd., 2013. Počet strán. ISBN 978-1-118-17636-8.

SUBRAMANIAN, A., KESSLER M. (2013): The Renminbi Bloc Is Here: Asia Down, Rest of the World to Go? [Online.] In *WP 12 -19*. [Citované 10.11.2013.] Dostupné na internete: <<http://www.iie.com/publications/wp/wp12-19.pdf>>

ZHANG G. P. (2004): *Chinese Yuan, Renminbi Derivative Products*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2004. ISBN 981-238-927-X

Kontakt

Ing. Eva Jančíková, PhD.

Katedra Medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

E-mail: eva.jancikova@euba.sk

APLIKACE STOCHASTICKÉHO TRENDU, HP FILTRU A KALMANOVA FILTRU K ODHADU V ČASE PROMĚNLIVÉHO NAIRU S VYUŽITÍM ALTERNATIVNÍCH INDIKÁTORŮ CENOVÉHO VÝVOJE V ČR

Emilie Jašová, Božena Kadeřábková

NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ FAKULTA
VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ PRAHA

Abstrakt

Článek analyzuje vývoj v čase proměnlivého NAIRU a hospodářského cyklu na trhu práce v odvětví průmyslu České republiky. Při tom využívá indikátor cenového vývoje v užším slova smyslu, tj. index cen zpracovatelského průmyslu. Analýza odhaduje vývoj v čase proměnlivého NAIRU. Odpočtem odhadnutých hodnot NAIRU od skutečných měr nezaměstnanosti získáme představu o vývoji ekonomického cyklu na trhu práce. Zjištěné fáze ekonomického cyklu na trhu práce porovnáváme s vývojem skutečné míry nezaměstnanosti a přidanou hodnotou v průmyslu. Pozornost také soustředíme na zjištění nestabilních období, důvodů jejich vzniku, způsobu jejich projevu a doby trvání na trhu práce.

Klíčová slova: Phillipsova křivka, NAIRU, HP filtr, Kalmanův filtr, Stochastický trend a mezera nezaměstnanosti na mezo-ekonomické úrovni.

Abstract

This article analyzes the evolution in time varying NAIRU and the business cycle on the labor market in the Czech Republic industry. We use the price index of the manufacturing industry. We analyze development of the time varying NAIRU. Deduction of the estimated NAIRU values from actual unemployment rates we get the evolution of the business cycle on the labor market. Identified phases of the business cycle on the labor market are compared with the actual development of the unemployment rate and added value in the industry. Attention also focus on finding unstable periods, the reasons for their creation, their way of expression and the duration on the labor market.

Key Words: Phillips curve, NAIRU, HP filter, Kalman filter, Stochastic trend and unemployment gap on meso-economic level.

Úvod

Vedle tradičních přístupů, které rozvíjely ekonomii na bázi mikroekonomické a makroekonomické, se nicméně vyvinula specifická úroveň označována jako mezoekonomická. Její počátek je datován do 30. let 20. století, kdy je využívána společně s input – output analýzou. Mezi přední představitele řadíme **S. Hollanda** (1987), **L. E. Prestona** (1984), **J. S. Baina** (1968), **N. Anderssona** (2003), **N. Fosseho** (1996) a **J. Tiroleho** (1988).

Zájem mezoekonomie je věnován analýze sektorů a odvětví, regionů a skupin. Podle **N. Anderssona** (2003, s. 52) důvodem pro formování mezoekonomie byl požadavek na pochopení komponent ekonomického systému z mezoekonomické úrovně. Podle **L. E.**

Prestona (1984) nové poznatky o této úrovni poskytnou informace o dynamizujících silách v ekonomice. **W. Elsner** (2008) pokládá „mezo“ skupiny v různých oblastech (např. regiony nebo odvětví) jako místo vzniku zvláštní inovační akce a tím vyššího makroekonomického výkonu.

Výklad je rozdělen do následujících částí. Ve druhé části budou jmenováni někteří nejvýznamnější představitelé teoretického rámce substituce mezi inflací a mírou nezaměstnaností a metod odhadu NAIRU. Ve třetí části budou metody k odhadu NAIRU aplikovány na podmínky odvětví průmyslu České republiky. V poslední části budou shrnuty výsledky provedené analýzy.

Přehled představitelů teoretického rámce substituce mezi inflací a nezaměstnaností a metod jejího odhadu

T. M. Humphrey (1985) řadí mezi předchůdce Phillipse autory jako jsou: Law, Thornton, Attwood, Mill, Fischer, Tinbergen, Kleina a Goldbergera, Brown, Sultan. Zakladatelem moderní verze Phillipsovy křivky (dále PC) je podle Humphrey **A. W. Phillips** (1958). Mezi jeho pokračovatele řadí mj. **A. P. Samuelsona a M. R. Solowa** (1960), **S. E. Phelpse** (1967), **M. Friedmana** (1968), **F. Modiglianiho a L. Papademosi** (1975). V tomto materiálu je aplikován koncept NAIRU, za jehož autora je považován **J. Tobin** (1997). Na rozšíření konceptu se podíleli **A. G. Akerlof, T.W. Dickens a L. G. Perry** (1996), **L. Ball a R. Moffitt** (2001). Analýzou sektorů se zabývali např. **R. J. Gordon** (March 1996), **V. D. Maro** (2002), **R. V. Eagly** (1965), **H. S. Houthakker** (1979), **D. Neumark** (1993), **C. Leith a J. Malley** (2003), **R. Rao** (2001), **R. A. Lester** (2001) a **W.S. Brown** (1988).

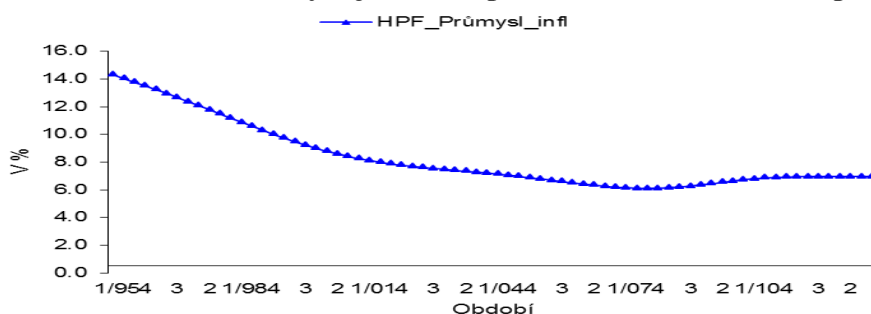
K odhadu NAIRU je nutno aplikovat ekonometrické modely/metody, protože se jedná o nepozorovatelnou proměnnou. Podle autorů (**P. Richardson, L. Boone, C. Giorno, M. Meacci, D. Rae a D. Turner, 2000**) se metody dělí na tři skupiny. První skupinu tvoří Strukturální metody. Druhá skupina se nazývá Čistě statistické metody a poslední skupinu metod pro odhad NAIRU tvoří tzv. Přístup redukované formy. Do skupiny Čistě statistických metod patří např. **HP filtr (Hodrick-Prescott filter)**. Přístup redukované formy je zastoupen **Kalmanovým filtrem (Kalman Filter)** a **Stochastickým trendem (Stochastic trend)**. Pomocí HP filtru, Kalmanova filtru a Stochastického trendu lze odhadnout NAIRU proměnlivé v každém časovém okamžiku sledovaného období.

Vývoj NAIRU v průmyslu s využitím indexu cen

V této části budeme odhadovat vývoj časově proměnlivého NAIRU v odvětví průmyslu s využitím indexu cenového vývoje v užším slova smyslu. Konkrétně se bude jednat o index cen výrobců zpracovatelského průmyslu. Časovou řadu indexu cen výrobců zpracovatelského průmyslu upravíme tak aby vyjadřovaly adaptivní formování očekávání (meziroční změna v čase t - meziroční změna v čase $t-1$). Pro popis vývoje na trhu práce používáme vlastní specifickou míru nezaměstnanosti v průmyslu v %. Dalšími vysvětlujícími proměnnými jsou meziroční změny měnového kurzu a dovozních cen. Míra nezaměstnanosti byla sezónně očištěna klouzavým multiplikativním průměrem. Všechny časové řady byly otestovány Augmented Dickey – Fullerovým testem, který potvrdil jejich stacionaritu.

NAIRU odhadnuté HP filtrem

Graf 1 Vývoj NAIRU podle HP filtru v odvětví průmyslu



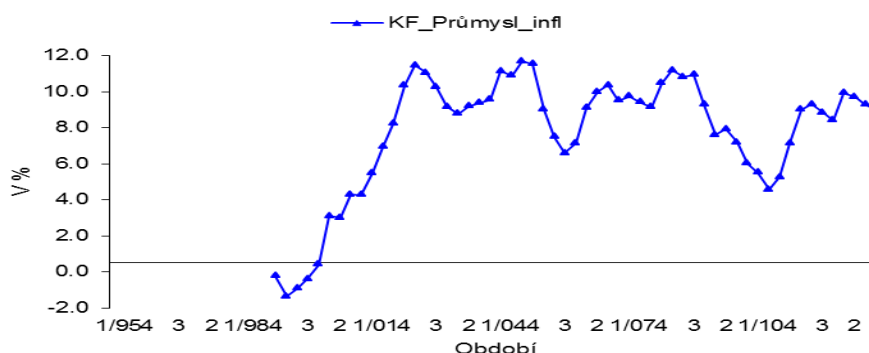
Zdroj: Vlastní propočtení na podkladě dat Českého statistického úřadu.

V průmyslu se NAIRU odhadnuté HP filtrem pohybovalo v intervalu od 6,1 % do 14,3 % (viz. Graf 1). **Období transformace** s dlouhodobým negativním gapem nezaměstnanosti bylo zaznamenáno v období 2. čtvrtletí 1995 až 4. čtvrtletí 1998. O tom, že toto odvětví nebylo zasaženo příliš intenzivně svědčí to, že skutečně propočtená specifická míra nezaměstnanosti v tomto období meziročně poklesla v průměru o 1,1 p.b. **Pozitivní gap a fáze konjunktury** byla zaznamenána v období od 4. čtvrtletí 2006 do 4. čtvrtletí 2008. Míra nezaměstnanosti v tomto období v průměru meziročně poklesla o 1,5 p.b. a přidaná hodnota meziročně vzrostla o 4,1 %. **Vliv recese** na trhu práce v tomto odvětví lze vystopovat od 1. čtvrtletí 2009 a trval až do 1. čtvrtletí 2011. Míra nezaměstnanosti v tomto období stále ještě meziročně klesala o 1,2 p.b. a přidaná hodnota o 2,8 %. **V posledním sledovaném období** (2. čtvrtletí 2011 až 3. čtvrtletí 2012) byla zjištěna fáze mělké konjunktury (pozitivní gap činil v průměru 0,6 p.b.). Míra nezaměstnanosti v tomto období meziročně poklesla o 1,1 p.b. a přidaná hodnota vzrostla o 10,4 %. Ve 4. čtvrtletí 2012 byl patrný přechod do fáze stagnace se zápornou mezerou nezaměstnanosti ve výši 0,1 p.b. Skutečná specifická míra nezaměstnanosti v tomto čtvrtletí meziročně vzrostla o 0,9 p.b. a přidaná hodnota v adekvátním čtvrtletí meziročně poklesla o 1,4 %.

NAIRU odhadnuté Kalmanovým filtrem

Kalmanův filtr využil jako závisle proměnnou meziroční změnu indexu cen zpracovatelského průmyslu v %, fixními regresory byla specifická míra nezaměstnanosti bez zpoždění v %, meziroční změny měnového kurzu v % se zpožděním a meziroční změny dovozních cen v % bez zpoždění.

Graf 2 Vývoj NAIRU podle Kalmanova filtru v odvětví průmyslu



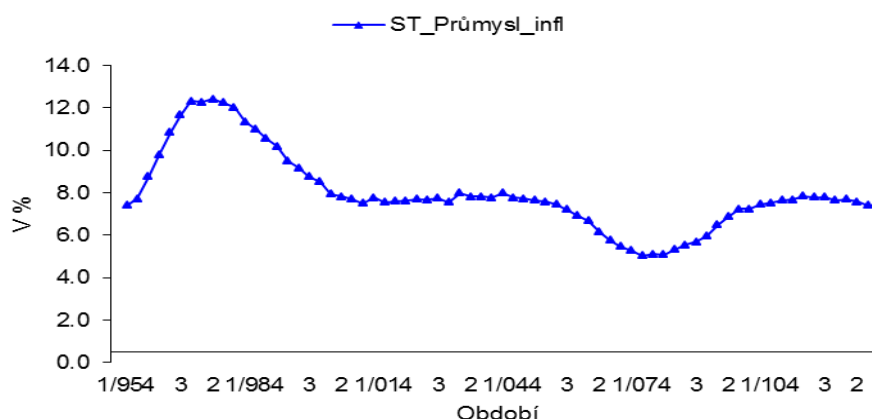
Zdroj: Vlastní propočtení na podkladě dat Českého statistického úřadu a České národní banky.

V průmyslu hodnoty NAIRU byly v intervalu od -1,3 do +11,7 % (viz. Graf 2). Ve 4. čtvrtletí 1998 až 3. čtvrtletí 1999 NAIRU bylo záporné a v dalším období až do 4. čtvrtletí 2000 bylo kladné, s tím že i nadále neodpovídalo vývoji skutečné specifické míry nezaměstnanosti (činily 0,4 až 4,3 %). Tímto modelem odhadnuté fázi recese (od 4. čtvrtletí 1998 do 2. čtvrtletí 2001) odpovídal již jen mírný meziroční pokles specifické míry nezaměstnanosti v tomto celém období (o 1,1 p.b.) a růst přidané hodnoty (o 8,1 %). **Pozitivní gapy** (ve výši cca 5,0 p.b.) byly zaznamenány v období od 1. čtvrtletí 2006 do 1. čtvrtletí 2009. Přidaná hodnota v průmyslu v příslušném minulém období meziročně vzrostla o 14,9 %. **Vliv recese** se na trhu práce v tomto odvětví promítl v období od 2. čtvrtletí 2009 až do 4. čtvrtletí 2010. Specifická míra nezaměstnanosti meziročně vzrostla o 2,2 p.b. a přidaná hodnota poklesla o 5,0 %. Od 1. čtvrtletí 2011 do 4. čtvrtletí 2012 byla lokalizovaná **fáze konjunktury** s průměrným pozitivním gajem ve výši 2,7 p.b. (specifická míra nezaměstnanosti meziročně poklesla o 1,0 p.b. a přidaná hodnota meziročně vzrostla o 10,0 %).

NAIRU odhadnuté Stochastickým trendem

V základní specifikaci modelu se inflace měří na bázi indexu cen zpracovatelského průmyslu (meziroční změny v %). Vysvětlujícími proměnnými jsou meziroční změny indexu cen zpracovatelského průmyslu v %, míry nezaměstnanosti se zpožděním v % a meziroční změny měnového kurzu.

Graf 3 Vývoj NAIRU podle Stochastického trendu v odvětví průmyslu



Zdroj: Vlastní propočty na podkladě dat Českého statistického úřadu a České národní banky.

V průmyslu se hodnoty NAIRU nacházely v intervalu od 3,9 do 14,2 % (viz. Graf 3). Hodnoty NAIRU obklopovaly skutečnou specifickou míru nezaměstnanosti s menší těsností než v případě HP filtru a s větší těsností než u Kalmanova filtru. **Období transformace ekonomiky** Stochastickým trendem nebylo možné lokalizovat, kvůli nízkým hodnotám mezer nezaměstnanosti ale hlavně kvůli častému střídání jejich znamének, což bránilo jednoznačnému přiřazení druhu fáze. **Počátek pozitivního gapu a fáze konjunktury** tato metoda umísťuje do 2. čtvrtletí 2007 (Kalmanův filtr již do 1. čtvrtletí a HP filtr do 4. čtvrtletí 2006). Konec tohoto období spadá do 4. čtvrtletí 2008 stejně jako v případě HP filtru (v případě Kalmanova filtru to bylo až 1. čtvrtletí 2009). Nastíněný vývoj podle modelu je v souladu s daty reálné ekonomiky (specifická míra nezaměstnanosti meziročně poklesla o 1,3 p.b. a přidaná hodnota vzrostla o 10,6 %). **Vliv recese** se začíná projevovat od 1. čtvrtletí 2009 a trvá do 3. čtvrtletí 2010. Počátek tohoto fenoménu nejrychleji tedy zachytil HP filtr společně se Stochastickým trendem (1. čtvrtletí 2009) a pak následoval Kalmanův filtr (2. čtvrtletí 2009). Podle Stochastického trendu tato fáze pokračovala do 3. čtvrtletí 2010, podle Kalmanova filtru do 4. čtvrtletí 2010 a podle HP filtru až do 1. čtvrtletí 2011. Umístění velké

recese je podle Stochastického trendu v souladu s vývojem reálných dat (specifická míra nezaměstnanosti meziročně rostla o 2,9 p.b. a přidaná hodnota poklesla o 4,1 p.b.

Závěr

Článek analyzuje vývoj v čase proměnlivého NAIRU a hospodářského cyklu na trhu práce v odvětví průmyslu České republiky. Při analýze aplikujeme alternativní indikátor cenového vývoje. Kromě dříve již používaných metod HP filtru a Kalmanova filtru aplikujeme také metodu Stochastického trendu. Získané hodnoty NAIRU byly odečteny od námi propočtených specifických měr nezaměstnanosti, čímž jsme získaly přehled o vývoji ekonomického cyklu na trhu práce. Fáze ekonomického cyklu na trhu práce byla verifikována vývojem míry nezaměstnanosti a přidanou hodnotou v průmyslu. Také jsme identifikovaly nestabilní období na trhu práce, posuzovaly charakter jejich projevu, intenzitu a dobu jejich trvání na trhu práce.

Analýza byla nejdříve zaměřena na porovnání získaných hodnot NAIRU podle jednotlivých metod odhadu. V průmyslu NAIRU obíhalo skutečnou specifickou míru nezaměstnanosti s menší těsností než v případě HP filtru a s větší těsností než u Kalmanova filtru. V případě Stochastického trendu se hodnoty NAIRU v průmyslu pohybovaly intervalu od 3,9 do 14,2 %.

V další části byla zevrubně analyzována schopnost metod postihnout vliv transformace ekonomiky na trh práce v souladu s vývojem dat reálné ekonomiky. V průmyslu období transformace ekonomiky Stochastickým trendem nebylo možné lokalizovat, kvůli nízkým hodnotám mezer nezaměstnanosti ale hlavně kvůli častému střídání jejich znamének, což bránilo jednoznačnému přiřazení druhu fáze.

Další mimořádnou událostí, které všechny tři metody věnovaly pozornost, byla perioda rozsáhlých pozitivních gapů nezaměstnanosti. Počátek pozitivního gapu a fáze konjunktury v průmyslu tato metoda umísťuje do 2. čtvrtletí 2007 (Kalmanův filtr již do 1. čtvrtletí a HP filtr do 4. čtvrtletí 2006). Konec tohoto období spadá do 4. čtvrtletí 2008 stejně jako v případě HP filtru (v případě Kalmanova filtru to bylo až 1. čtvrtletí 2009). Nastíněný vývoj podle modelu je v souladu s daty reálné ekonomiky.

Posledním fenoménem, na který reagovaly všechny metody, byla recese. Vliv recese v průmyslu se začíná projevovat od 1. čtvrtletí 2009 a trvá do 3. čtvrtletí 2010. Počátek tohoto fenoménu nejrychleji tedy zachytil HP filtr společně se Stochastickým trendem (1. čtvrtletí 2009) a pak následoval Kalmanův filtr (2. čtvrtletí 2009). Podle Stochastického trendu tato fáze pokračovala do 3. čtvrtletí 2010, podle Kalmanova filtru do 4. čtvrtletí 2010 a podle HP filtru až do 1. čtvrtletí 2011.

Nejednoznačně z pohledu jednotlivých metod vyznívá také hodnocení poslední části sledovaného období. V průmyslu byla lokalizovaná fáze konjunktury (průměrný pozitivní gapem ve výši 1,0 p.b.) v období od 4. čtvrtletí 2010 do 4. čtvrtletí 2012. Podle Kalmanova filtru tato fáze začala až od 1. čtvrtletí 2011 a podle HP filtru to bylo 2. čtvrtletí 2011, s tím že tato posledně jmenovaná metoda v posledním čtvrtletí 2012 již lokalizovala fázi stagnace.

Literatura

Akerlof, G. A.; Dickens, W. T.; Perry, G. L. (1996): The Macroeconomics of Low Inflation. Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution. Washington, D.C.

- Andersson, N. (March 2003): A Mesoeconomic Analysis of the Construction Sector. Lund Institute of Technology, Lund University.
- Bain, J. S. (1968): *Industrial Organisation*, Second edition, John Wiley & Sons.
- Ball, L.; Moffitt, R. (August 2001): Productivity growth and the Phillips curve. NBER working paper series, National Bureau of Economic Research. Cambridge.
- Brown, W. S. (1988): Institutional Structure and Deindustrialization. *Journal of Economic Issues* Vol. XXII, No. 2, June 1988.
- Eagly, R. V. (1965): Market Power as an Intervening Mechanism in Phillips Curve Analysis. *Economica*, February 1965.
- Elsner, W. (2008): The process and a Simple Logic of „Meso“ Economics: Emergence and the Co-Evolution of Institutions and „Meso“ group Size. Department of Economics, Discussion Paper Series No. 005-2008. University of Bremen.
- Foss, N. (January 1996): Research in Strategy, economics, and Michael Porter, *Journal of Management Studies*.
- Friedman, M. (1968): *The Role of Monetary Policy*. *The American Economic Review*, 58: 1-17. 7 s.
- Gordon, R. J. (1996): Problems in the Measurement and Performance of Service-sector Productivity in the United States. National Bureau of Economic Research, March 1996.
- Holland, S. (1987): *The Market economy – From Micro to Mesoeconomics*, Weidenfeld and Nicolson, London.
- Houthakker, H S. (1979): *Growth and Inflation: Analysis by Industry*. Brookings Papers on Economic Activity. Brookings Institution.
- Humphrey, T. M. (September/October 1985): *The early History of the Phillips Curve*. *Economic Review*. Federal Reserve Bank of Richmond. 18-23 s.
- Leith, C., Malley, J. (2003): A Sectoral Analysis of Price-setting Behavior in U.S. Manufacturing Industries. University of Glasgow, October 2003.
- Lester, R. A. 2001: Negotiated Wage Increases, 1951-1967. *The Review of Economics and Statistics*.
- Maro, V. D. (June 2002): The estimation of the NAIRU and the effect of permanent sectoral employment reallocation. The Italian evidence. Working paper N. 7. Università Degli Studi Di Napoli „Parthenope“ Istituto Di Studi Economici.
- Modigliani, F., Papademos, L. (1975): *Targets for Monetary Policy in the Coming Year*. Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution. Washington, D.C. 142 s.
- Neumark, D. (1993): Declining Union Strength and Labor Cost Inflation in the 1980s. National Bureau of Economic Research, Spring 1993.

Phelps, E. S. (August 1967): *Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time*. *Economica*. 254 s.

Phillips, A. W. (1958): *The relationship between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom 1861-1957*. *Economica*. 284 s.

Preston, L. E. (1984): *A Perspective on Meso-economics*, Discussion Papers University of Maryland.

Rao, T. V. S. R. (2001): *Seasonal Unemployment, Secondary Labor and the Phillips Curve*. Kansas state University.

Richardson, P., Boone, L., Giorno, C., Meacci, M., Rae, D., Turner, D. (2000): *The concept, policy use and measurement of structural unemployment: estimating a time varying NAIRU across 21 OECD countries*. OECD WP. 38 s.

Samuelson, P. A., Solow, R. M. (May 1960): *Analytical aspects of Anti-inflation Policy*. American Economic Association. 127 s.

Tirole, J. (1988): *The Theory of Industrial Organisation*, 10th edition, The MIT Press, London.

Tobin, J. (1997): *Supply Constraints on Employment and Output: NAIRU versus Natural Rate*. Cowles Foundation Paper 1150. Yale University, New Haven. 1 s.

Internetové zdroje

Český statistický úřad:

Index cen zpracovatelského průmyslu

<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/kalendar/aktual-ipc>

Index dovozních cen

http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/ceny_vd_ekon

Česká národní banka:

Kurzy devizového trhu

http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp

Kontakt

Ing. Emilie Jašová

Katedra Ekonomie

Národohospodářská fakulta

Vysoká škola ekonomická v Praze

nám. W. Churchilla 4

130 67 Praha 3

Česká republika

emilie.jasova@mpsv.cz

GREEK TOURISM TODAY AND IN THE FUTURE

Patrik Kajzar

SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION IN KARVINA
SILESIAN UNIVERSITY IN OPAVA

Abstract

The *aim of this article* is to introduce and evaluate tourism of Greece today and shows possible trends and factors that will affect tourism in the future. Tourism is an important source of income for Greece, annually visited by around 15 million tourists from all over the World. Greece is much more than we were taught at school and than we have seen in the photos with beautiful sunsets and golden sandy beaches. Greece is one of the most popular tourist destinations in the world. With over sixty inhabited islands, historic sites that span four millennia, idyllic beaches and towering mountain ranges there is a wide variety of tourist attractions in Greece to explore.

Key Words: tourism, Greece, international tourist arrivals, factors, future trends.

Abstrakt

Cílem příspěvku je představit a zhodnotit cestovní ruch Řecka v dnešní době, nastítnit faktory a možné trendy, které ovlivní cestovní ruch v budoucnosti. Cestovní ruch je významným zdrojem příjmů Řecka, které ročně navštíví kolem 15 milionů turistů z celého světa. Řecko je mnohem více, než jsme se učili ve škole, než jsme mohli vidět na fotografiích s krásnými západy slunce a zlatými písečnými plážemi. Řecko je jednou z nejoblíbenějších turistických destinací. S více než šedesáti obydlených ostrovů, historických památek, které zahrnují období čtyři tisíce let, idylické pláže a zvedající se pohoří, je zde také široká škála turistických atrakcí, které lákají k prozkoumání.

Klíčové slova: cestovní ruch, Řecko, mezinárodní příjezdy turistů, faktory, budoucí trendy.

Introduction

The EU tourism industry generates more than 5% of the EU GDP, with about 1,8 million enterprises employing around 5,2% of the total labour force (approximately 9,7 million jobs). When related sectors are taken into account, the estimated contribution of tourism to GDP creation is much higher: tourism indirectly generates more than 10% of the European Union's GDP and provides about 12% of the labour force. Europe is indeed a key cultural tourism destination, with a large number of major sites and a strong flow of international and domestic visitors. [14]

Greece has a long tradition in tourism and hospitality mainly due to its history and ancient civilisation. Foreigners were considered sacred in ancient Greece. Xenius Zeus, the father of gods, also became the god of hospitality to protect foreigners and inspire locals to look after their visitors. A land of rich economic, religious and intellectual activity for more than three and a half millennia; geographically spread on an archipelago of more than 2500

islands; located at the south-eastern corner of Europe; on a crossroad to Africa and Asia, inevitably stimulated travel activity since the beginning of recorded history. [2]

Greece has more than 15,000 kilometres of coastline, 190,000 beaches, and 6,000 islands and islets. In addition, visitors are discovering the diverse selection of sailing and cruising options, incentive travel, and weekend breaks, opening up new opportunities in niche and attractive markets. [27]

Greece tourism today

According to the World Tourism Organization data, in 2012 total cross-border movements for the first time surpassed the threshold of 1 billion arrivals, growing by 3.8% compared to 2011. The recovery of world tourism has been spectacular and beyond all expectations during the fourth quarter of 2012. On a monthly basis, the best performance in 2012 occurred in March (6%) and the lowest in July (1%). Despite the current economic instability, the increase is expected to continue in 2013 with a slightly lower rate (3-4%). At regional level (Table 1), all regions of the world recorded an increase in international arrivals, with the exception of the Middle East. [19]

Table 1: International Tourist Arrivals Worldwide, 2009 - 2012

			Tourist Arrivals (in millions)		% Change (2012/2011)	% Share 2012*
	2009	2010_/_	2011_/_	2012 *		
Europe	4 61.1	48 7.6	517.5	534.8	3.3	51.7
Asia & the Pacific	1 81.0	20 5.1	218.1	232.9	6.8	22.5
Americas	1 40.7	15 0.3	156.3	162.1	3.7	15.7
Africa	4 6.0	49 .8	49.2	52.3	6.3	5.1
Middle East	5 2.1	59 .2	55.3	52.6	-4.9	5.1
World	881	952	996	1,035	3.8	100

Note: *Data as collected by UNWTO, January 2013, _/_ revised

Source: *Tourism Yearbook, 2013*.

Greece is one of the top tourism destinations in the world and its target is to be in the top 10 within the next few years. The number of visitors over the last decade has steadily increased. From 13 million international visitors in 2001, more than 16.4 million people visited Greece in 2011. [11]

If the upward trend continues through the crucial months of July and August, the number of foreign visitors is expected to pass the 17 million mark in 2013, after dropping on a total of 15.5 million in 2012. The Greek tourism industry employs over 700 000 people. Much is at stake, as tourism makes up 16,4 percent of Greece's GDP, in a country where unemployment is close to 27 percent. [23] [28]

The increasing number of tourists and the evolving profile of today's traveler demand an augmented package of new tourism offerings and infrastructure projects. In Greece,

investors will find a wide spectrum of opportunities, a welcome environment for new investment, and some of the most beautiful locations in the world. There is an unprecedented potential to establish new tourism facilities and benefit from Greece's decision to upgrade its tourism product and to offer its visitors options for year-round tourism. [11]

The tourism sector was hurt by repeated images of protests, strikes and riots against ongoing austerity measures, particularly the closing of airports, ports, buses, subways and other means of transport. [12]

Table 2 shows a comparison of the statistical indicators of non-residents arrivals in Greece, by means of transport.

Table 2: Non-residents arrivals in Greece (2009 – 2011), by means of transport

	2009	2010	2011
By air	10 748 109	10 637 307	11 671 155
By rail	54 957	54 161	3 765
By sea	1 007 843	1 031 509	947 848
By road	3 103 625	3 284 513	3 804 479
Total	14 914 534	15 007 490	16 427 247

Source: *National Statistical Service of Greece, 2012, own research.*

The biggest fall in arrivals in 2012 were observed in Athens International Airport, a decrease of 11.5 percent. The drop in Rhodes as 7.3 percent and in Kos there was a 3.5 percent reduction in tourists. [12]

During the January-March 2013 period, the number of visitors from Russia increased by 71.2 percent and from Germany by four percent compared to 2012. However, fewer visitors were recorded from the UK (-36.8 percent), the U.S. (-7 percent) and France (-5.6 percent). The revised forecast for the number of Russian tourists this year stood at 1.2 million, last year **875,000 Russian tourists visited Greece**. In 2012 Russian overnights reached **9.6 million** and each Russian tourist had an average stay of **11 nights**. Each Russian spends about 1,000 euros on average while on foreign trips – slightly more than the average German tourist – when the average visitor to Greece lays out about 560 euros. [22] [25].

Although domestic tourism remains at a standstill, international arrivals to Greece and tourism revenue have lifted since the beginning of the year. Tourism revenue in Greece has risen 38.5 percent and foreign arrivals have increased by 24 percent in the year to May 2013. [10] In June 2013, international flights rose in 11 of the 13 biggest Greek airports. For example, Santorini reported a 30.6 percent annual rise. Heraklion, Crete, followed with a 21 percent rise and Rhodes with 19 percent. In Athens the rise for 2013 was lower as expected, and did not surpass 9.6 percent. [1]

Santorini has recently also seen an increase in bookings from Chinese, Japanese and Korean visitors. [28] The most popular destinations are the ones benefitting the most from this rise, such as Mykonos, Rhodes, the Cycladic islands. [10]

Factors that will Affect Tourism in the Future

As part of the wider economic and social system, tourism is affected by system developments and dynamics. Consequently, the factors that will affect socioeconomic development in the future include among others – those that will affect tourism development.

The development stage for each tourism destination combined with the general competitiveness of the economy surrounding it, create different intensity and form of influence. [30] Some of these factors affect certain destinations while others affect tourism as a whole. The following are some of these issues that will affect tourism in the future focused mainly on Greece: [21]

Climate changes

In the middle of the '50s a cooling period started in northern Greece and progressively extended also in the southern regions of the country where it started to be detected in the beginning of the '70s. The lowest average annual temperatures in Greece occurred in the decade of 1970 up to the beginning of 1980, due mainly to the very cold summers and autumns. However, during the last years of the '90s (while a little earlier in some meteorological stations), a progressive increase of temperature was observed. This seems to be due to a more intensive warming during the summer period. Southern Greece could be one of the regions most affected by increase in year-to-year variability in summer climates and thus a higher incidence of heat waves and droughts. Mediterranean droughts would start earlier in the year and last longer. [3]

.According to the results from worldwide climate models, average temperatures in Greece are projected to increase from 3.1°C to 5.1°C by 2100, with an average value of 4.3°C, given any error that the downscaling method can bring in this estimate. Regarding precipitation, there is a decreasing trend on an annual and seasonal level, mainly over the period 1980–2000, with increasing trends over the next years. Summer precipitation in Greece is projected to decrease, whereas winter precipitation is projected to increase. The intensities, patterns and duration of heavy rainfall are heavily affected by the local scale. [4]

Greece will experience a lengthening and a flattening of their tourism season by 2030. Occupancy rates associated with a longer tourism season in the Mediterranean will evenly spread demand and thus alleviate the pressure on summer water supply and energy demand. [5]

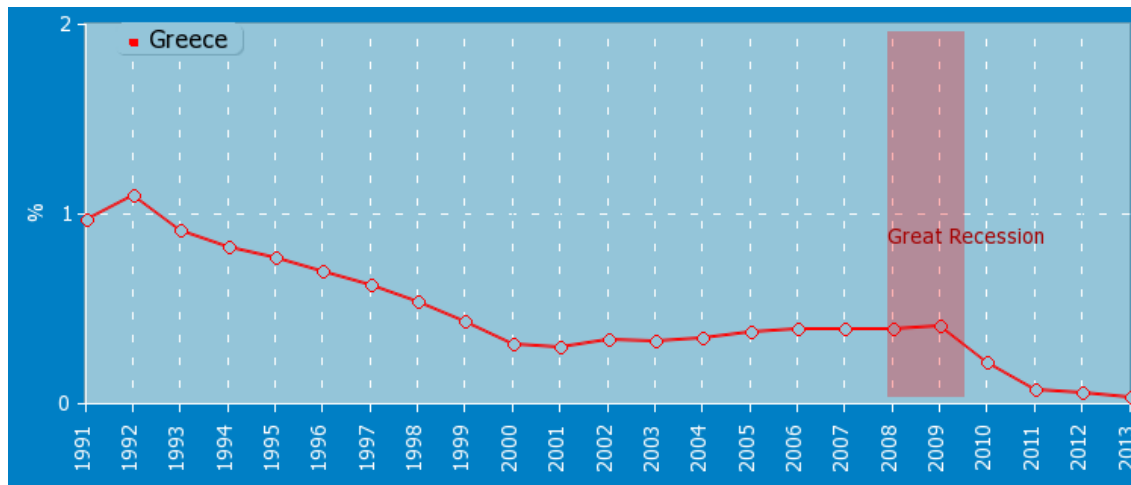
Demographic changes

Population ageing is a long-term trend which began several decades ago in the EU. This ageing is visible in the development of the age structure of the population and is reflected in an increasing share of older persons and a declining share of young and working age persons in the total population. Eurostat's latest set of population projections (EUROPOP2010) were made covering the period from 2011 to 2060 – and show that population ageing is likely to affect all EU Member States over this period. According to this scenario, the EU-27's population will be slightly higher in 2060, while the age structure of the population will be much older than it is now. The EU-27's population is projected to increase to 525 million by 2035, peaking at 526 million around 2040, and thereafter gradually declining to 517 million by 2060. During the same period, the median age of the EU-27's population is projected to rise to 47.6 years.[20] Brussels economists claim Britain and the other EU states will “need” 56 million immigrant workers by 2050 to make up for the “demographic decline” due to falling birth rates and rising death rates across Europe. [15]

Population in Greece is reported by the Eurostat. Greece Population averaged 9.92 Million from 1960 until 2012, reaching an all time high of 11.31 Million in December of 2011 and a record low of 8.33 Million in December of 1960. The population of Greece represents 0.16 percent of the world's total population which arguably means that one person in every 617 people on the planet is a resident of Greece. [9]

Figure 1 shows an average Greece Population Growth of 0.27 (%) in the last 10 years from (2003 to 2013).

Figure 1: Population of Growth - Greece



Source: Mecometer – Population Growth (Greece), 2013.

Greece saw its legally resident migrant population fall, as well as declines in irregular migration and asylum seeking. The number of registered foreigners, 610 800 in 2009, fell to 596 200 in 2010, 582 100 in 2011, and dropped by around 24% in 2012 to 440 100, equivalent to about 4% of the total resident population. [13]

Since the economic crisis hit Greece, Australia has become the land of opportunity for those fleeing the money worries and social unrest in their homeland. In 2012 Australia was expecting a 65% increase in Greek migrants as the situation in Europe worsened – and with unemployment in the Mediterranean country at 26.8%, the highest recorded in the EU, this is likely only to increase. Most of the immigrants have headed to Melbourne, Australia's second-largest city and home to 300,000 Greeks — the largest population in Australia. [8] Thanks to a community established after the second world war, when Greece was occupied by Nazi Germany. So many new immigrants have family links to the new world. [26]

A New Tourism Investment Era

In Greece, investors will find a wide spectrum of opportunities, a welcome environment for new investment, and some of the most beautiful locations in the world. There is an unprecedented potential to establish new tourism facilities and benefit from Greece's decision to upgrade its tourism product and to offer its visitors options for year-round tourism. According to a recent report by National Bank of Greece, could critically increase its contribution to the Greek economy. These segments include demand for: [11]

- 1) Residential real estate, especially by retirees from northern Europe
- 2) Conference tourism
- 3) Integrated resorts, including golf courses
- 4) Sports tourism, (notably for sailing and yachting)
- 5) Health and medical tourism
- 6) Heritage and religious tourism, taking advantage of the many historic sites

The future trends that will affect tourism in the hospitality industry can be summarized as follows: [16] [24]

- Guests' virtual and physical social networks will be the best distribution channels.
- More boutique hotels
- More green and eco-lodgings.

- Development of mega hotels (multi-purpose facilities with casino, shops, theatre, theme park, etc.).
- Intelligent hotels with advanced technology using the guest's virtual fingerprint in order to perform all the operations (check-in, charges, check-out, etc.).
- Increasing employee salaries in order to retain the existing staff.
- More emphasis on the internet and technology.
- The increasing global awareness surrounding better health, wellness, spa treatments, and unique therapies such as thalassotherapy is fueling a strong interest in the abundant mineral and hydro resources of Greece.

Exists many factors that can affect the tourism industry. The above issues are just a few of these.

Conclusion

In this paper, we have introduced and evaluated tourism of Greece today and showed possible trends and factors that will affect tourism in the future. Exists many factors that can affect the tourism industry, so in this paper was introduced only some of these issues, for example: climate a demographic changes, health and investment to new tourism facilities and tourism sector. The country's second industry after shipping, Greek tourism contributed 16.4 percent to the country's GDP in 2012, according to the latest official figures, generating about 10 billion euros (13.3 billion U.S dollars) in direct revenue.

Since the beginning of the economic crisis, there has been a significant decrease in the number of tourists from traditional markets such as Germany, United Kingdom and France. Therefore, Greece wants to increase its popularity among Russian tourists, because this market has great potential and can be further developed. 875,000 Russian tourists visited Greece last year with average daily spend of 98 euros.

Tourism has significant potential as a driver for growth for the world economy. Should the upward momentum of international arrivals is maintained in coming years, in 2021 the Greek tourism industry is projected to generate revenues of some 19 billion euros on an annual basis and create about 350,000 new jobs, according to Association of Greek Tourism Enterprises (SETE). In Greece, investors will find a wide spectrum of opportunities, a welcome environment for new investment, and some of the most beautiful locations in the world. There is potential to establish new tourism facilities and improve demand for exmaple: conference tourism, integrated resorts - including golf courses, sports tourism etc.

Bibliography

Arrivals at Greek Airports Rose in June [cit. 20. 8. 2013]. Available from <http://greece.greekreporter.com/2013/07/09/arrivals-at-greek-airports-rose-in-june/>

BUHALIS, D. *Tourism in Greece: Strategic Analysis and Challenges* [online]. [cit. 15. 8. 2013]. Available from <http://epubs.surrey.ac.uk/1116/1/fulltext.pdf>

Climate change Greece [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.climateadaptation.eu/greece/climate-change>

Climate change mitigation (Greece) [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://www.eea.europa.eu/soer/countries/gr/soertopic_view?topic=climate%20change
Climate change impacts in Mediterranean basin [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://wwf.panda.org/about_our_earth/aboutcc/problems/rising_temperatures/hotspot_map/mediterranean_basin.cfm

Climate change impacts in Greece [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://wwf.panda.org/about_our_earth/aboutcc/problems/rising_temperatures/hotspot_map/greece.cfm

Feature: Greek tourism bounces back to further growth [cit. 22. 8. 2013]. Available from <http://english.eastday.com/e/130805/u1a7570753.html>

Greeks Flock to Australia as Recession Hits Hard [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.cnbc.com/id/47808864>

Greece Population [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.tradingeconomics.com/greece/population>

Greece receives boost in international arrivals [cit. 7. 8. 2013]. Available from <http://america.etbnews.com/147541/greece-receives-boost-in-international-arrivals-2/>

Greece: Tourism Sector [cit. 16. 8. 2013]. Available from <http://www.chinagoabroad.com/en/article/greece-tourism-sector>

Greek Tourism Dropped Off in 2012 [cit. 16. 8. 2013]. Available from <http://greece.greekreporter.com/2013/01/11/greek-tourism-dropped-off-in-2012/>

International Migration Outlook 2013 [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://static.pulso.cl/20130612/1768132.pdf>

KAJZAR, P. *Greece as cultural destination*. In Klímová, V., Žitek, V. (eds.) *XVI. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků*. Brno: Masarykova univerzita, 2013. ISBN 978-80-210-6257-3.

KAJZAR, P. *MIGRATION AND MIGRANT WORKERS IN EUROPE*. Acta Academica Karviniensia, 3/2013, Karviná: SU OPF: s. 84 - 94. ISSN 1212-415X.

KAPIKI, S. *Current and Future Trends in Tourism and Hospitality. The Case of Greece*. International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 2, No. 1, 2012, [cit. 19. 8. 2013]. Available from http://www.ijept.org/index.php/ijept/article/view/Current_and_Future_Trends_in_Tourism_and_Hospitality/pdf, e-ISSN 2247 – 7225.

Mecometer – Population Growth (Greece) [online]. [cit. 15. 8. 2013]. Available from <http://mecometer.com/whats/greece/population-growth/>

National Statistical Service of Greece, 2012. [cit. 16. 8. 2013]. Available from http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/General/ELLAS_IN_NUMBERS_EN.pdf

Performance of Greek Tourism and developments in the basic figures of the Greek Hotel Market [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.grhotels.gr/GR/BussinessInfo/News/Lists/List/Attachments/408/ENG-GreekTourismHotels2013.pdf>

Population structure and ageing [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Population_structure_and_ageing#Future_trends_in_population_ageing

ROSE, S. *Factors that affect the tourism industry* [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.helium.com/items/1927436-factors-that-affect-the-tourism-industry>

Russians, Turks boost Greek tourism [cit. 21. 8. 2013]. Available from http://www.ekathimerini.com/4dcgi/_w_articles_wsite2_1_16/08/2013_514302

SETE Becomes Social Partner For Collective Labor Agreement [cit. 16. 8. 2013]. Available from <http://news.gtp.gr/2013/01/08/sete-becomes-social-partner-for-collective-labor-agreement/>

Spa/Thalassotherapy [cit. 19. 8. 2013]. Available from <http://www.investingreece.gov.gr/default.asp?pid=36§orID=46&la=1>

Strict Visa Rules Hamper Russian Arrivals To Greece [cit. 21. 8. 2013]. Available from <http://news.gtp.gr/2013/02/10/strict-visa-rules-hamper-russian-arrivals-to-greece/>

The great escape: European migrants fleeing the recession [cit. 17. 8. 2013]. Available from <http://www.theguardian.com/global-development/2013/jan/30/great-escape-european-migrants-fleeing-recession>

Tourism [online]. [cit. 8. 8. 2013]. Available from <http://www.investingreece.gov.gr/default.asp?pid=36§orID=37&la=1>

Tourism picks up in Greece, but without the Greeks [cit. 15. 8. 2013]. Available from <http://www.foxnews.com/world/2013/07/28/tourism-picks-up-in-greece-but-without-greeks/#ixzz2c7iVsSj>

Tourism Yearbook, 2013. [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://www.tourism.gov.mv/pubs/Yearbook_2013.pdf

Tourism leads to the economic and social development of Greece [cit. 17. 8. 2013]. Available from http://www.greektourism2020.gr/fileadmina/GreekTourism2020/gt2020_documents/SETE_2020_en.pdf

Contact**Ing. Patrik Kajzar, Ph.D**

Department of Tourism

School of Business Administration in Karvina

Silesian University in Opava

Na Vyhliče 1079/1,

735 06 Karvina - Nove Mesto

Czech republic

E-mail: kajzar@opf.slu.cz

VNÍMÁNÍ TRADIČNÍ GASTRONOMIE V KONTEXTU KULTURNÍHO DĚDICTVÍ V CESTOVNÍM RUCHU

Taťána Karásková

KATEDRA CESTOVNÍHO RUCHU
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ FAKULTA KARVINÁ
SLEZSKÁ UNIVERZITA V OPAVĚ

Abstrakt

Příspěvek se zabývá primárním předvýzkumem, zaměřeným na návštěvníky turistické oblasti Jeseníky - Východ. Stěžejním cílem byl předvýzkum vzájemného vztahu kulturního cestovního ruchu a regionální gastronomie metodou dotazníkového šetření a rozhovorů s představiteli spolupracujících zařízení. Úvodní část je věnována teoretickým východiskům dané problematiky. Závěrečná syntéza zjištěných dat specifikuje zaměření zájmů potenciačních návštěvníků, které poslouží k rozšíření a zkvalitnění portfolia poptávaných služeb pro aktéry, participující na rozvoji cestovního ruchu ve zkoumané lokalitě.

Klíčová slova: Analýza, cestovní ruch, empirický výzkum, kultura, kulturní dědictví, metoda

Abstract

The article deals with the primary pilot study, aimed at visitors of the tourist areas Jeseníky - East. The main goal was preliminary research of the relationship between cultural tourism and regional gastronomy using questionnaires and interviews with representatives of the participating establishments. The first part is devoted to the theoretical background of the issue. Final synthesis of collected data specifies the focus of interest of potential visitors that will be used to expand and improve the portfolio demand services for actors participating in the development of tourism in the surveyed area.

Key Words: Analysis, culture, empirical research, heritage, method, tourism

Úvod

Od začátku existence lidstva až do dnešní doby jsou pro různé skupiny lidí, žijících v různých geografických oblastech charakteristické specifické kulturní projevy. Celosvětový boom v produkci lokálních potravin a regionálních produktů napomáhá v oživování tradičních výrobních technologií a vytváří povědomí o udržitelném rozvoji přírodních zdrojů v dané destinaci, avšak mnohdy jejich prezentace postrádá v komplexním servisu služeb tvořivější invenci. Současným trendem české gastronomie je jedinečnost přírodních zdrojů lokality, která nabádá využít místní potraviny a produkty a nastiňuje tak udržitelný rozvoj produkce v turistickém regionu. Z teoretického hlediska poznávání umění, kulturních památek, dochovaných pamětihodností dané lokality, doplněné o nabídku tradičních regionálních potravin a produktů, vyrobených podle původních tradičních receptur, může vzájemnou kooperací výstupů ze zkoumaných oborů finální produkt významně umocnit.

Teoretická východiska problematiky

V souvislosti s místním jídlem je autenticita utvářena faktory, jako je historická souvislost, čas, místo, řemeslná dovednost. Témata jako historický kontext a propojení s místem nalezneme i v případě kategorie tradice: jídlo jako výsledek historického vývoje v rámci dané lokality. Jeho původ předchází průmyslově zpracovaným potravinám a tento protiklad spoluutváří jeho hodnotu (Pratt 2007).

Zuzana Vlasatá – Geryková (2009) o autenticitě píše jako o dimenzi vzácnosti a exkluzivity a spojuje autenticitu s omezeností přírodního zdroje a obraně vůči napodobeninám a náhražkám v gastronomii. Autenticitu lze kromě toho vnímat skrz pojmy jako opravdovost a jedinečnost. Jde o koncept, který označuje něco, co je originální a původní - jde tedy o způsob vymezení a odlišení, který s sebou nese zároveň určitý kulturní kapitál.

Jeff Pratt (2007) srovnává vymezující charakter lokální kultury v podobě vazeb mezi lidmi, místem, jejich znalostmi a jídlem. Autor se shoduje s názorem Melanie Du Puisa Davidem Goodmanem (2005), že „oslavování tradic, kultury a původu fungují jako živná půda pro posilování vlasteneckých a proti-přistěhovaleckých postojů“.

Pro pojem autenticity je také inherentní hodnotící měřítko. Jde svým způsobem o jednu z možností jak označit určitou kvalitu daného statku. V kontextu místního jídla autenticitu hodnotíme také pomocí stejných charakteristik jako kvalitu. Těmito charakteristikami je důraz na původ potraviny, způsob jakým byla vyprodukována, z čeho a kým.

Jde o komodifikaci vlastností, které jsou v určitém kontextu přirozené a nepostrádající kulturně historický význam, ale nabývají na významu svojí výlučností, jedinečností či autenticitou právě v protikladu ke spotřebním statkům, které jsou produktem moderního světa. „Autenticita není pozůstatkem nějakého prostého rolnického života, nýbrž právě stínem vrženým hospodářstvím fungujícím na základě tržní směny“ (Pratt, 2007, s. 295).

Místní tradiční jídlo – regionální pokrm ve spojení s turismem nabízí možnost, jak skrze spotřebu poznat lokální kulturní dědictví. Zároveň poskytuje dle ideálních představ nabídku čerstvého a kvalitního jídla turistům, čímž naznačuje zásadní směr rozvoje cestovního ruchu v kompetenci místních producentů a poskytovatelů gastronomických služeb. Podle autorů Yurtsevena Kaya (2011) a Rebeccy Sims (2009) je proto místní jídlo významným potenciálním zdrojem zajišťujícím ekonomickou, kulturní a environmentální udržitelnost turisticky zajímavých destinací. Jedním z následků globálního trhu je větší přístupnost různorodého jídla ze všech koutů světa. Tento fakt zapříčinil mimo jiné i to, že se produkce místního tradičního jídla v souvislosti s cestováním v celosvětovém měřítku začala zkoumat a hodnotit v médiích, a tím i globálně popularizovat. Lokální jídlo nebo lokální speciality se tak staly jedním z hlavních lákadél pro turisty, kteří často hledají opravdové a autentické zážitky, spojené s jídlem (Shenoy 2005, Nummedal a Hall 2006).

Kromě turistů, kteří se v kontextu vlastního cestování zajímají mimo jiné i o místní gastronomii, podle mnoha autorů lze identifikovat i nový typ turisty, který se zaměřuje především na prozkoumávání místních kulinářských tradic. Tento „nový turista“ vyhledává zážitky spojené s jídlem, za účelem získávání nových zkušeností či znalostí o místních tradicích spojených s jídlem a jejich kulturním kontextu (Yurstenven Kaya 2011, s. 264, Scarpato, 2002). Z antropologického pohledu lze místní kuchyni označit jako kulturní kód, prostřednictvím kterého se turisté mohou zúčastnit místních tradic ve smyslu žitých rituálů. Z tohoto důvodu se předpokládá aktivní přístup k poznávání kultury ze strany turisty (Bessière 1998). Pokud je tedy místní jídlo kulturním artefaktem, gastronomie je institucí, která spoluvytváří danou kulturu. V tomto procesu pak nejsou zahrnutí pouze kuchaři, ale všichni, kteří se podílejí na přípravě, prezentaci nebo propagaci a dotváří jeho identitu. Kuchaři pak fungují jako hlavní specialisté, kteří vytvářejí základ gastronomie, odrážející etické a estetické hodnoty jejich kultury.

Gastronomický turismus je pak jako forma nového turismu často hnací silou oživení turistického průmyslu. Zároveň je však třeba brát v potaz to, co vyplývá z dříve řečeného, že cestování za jídlem ve spojení s podporou místního cestovního ruchu funguje nejlépe právě tam, kde je místní gastronomie dobře propojená s místní kulturou (Scarpato 2002).

Regionální gastronomii Gúčík spojuje s definováním regionálního a venkovského cestovního ruchu, jako forem cestovního ruchu. Rozvojem venkovského a regionálního cestovního ruchu se lokality, které dokážou vytvořit iluzi někdejšího venkovského života a odkrýt specifika daného regionu, stávají čím dál více žádanějšími.

Cíl výzkumu

Primární předvýzkum byl koncipován jako analýza vztahu kulturního cestovního ruchu a regionální gastronomie v turistické oblasti Jeseníky - Východ. V rámci šetření byly vymezeny následující cíle:

- Zjistit míru vnímání atraktivity turistické oblasti Jeseníky - Východ pro cestovní ruch návštěvníky.
- Zjistit povědomí návštěvníků turistické oblasti o sortimentní nabídce krajových specialit v restauračních zařízeních.
- Zjistit míru zájmů o kulturní prvky jako motivy k cestování do turistické oblasti Jeseníky – Východ.

Formulace hypotéz:

Hypotéza je tvrzení, vyjádřené oznamovací větou, které lze potvrdit nebo vyvrátit. Podle Malátka (2001, s. 100) hypotéza vyjadřuje určitý vědecký předpoklad o struktuře a vývoji sociálních objektů nebo jevů; o charakteru prvků a vazeb, které tyto objekty vytvářejí, o mechanismu jejich působení a rozvoje. Významnou funkcí hypotéz je propojení teoretické a empirické složky práce. Na uvedených základech byly stanoveny tyto hypotézy:

H1: Minimálně 40% z celkového počtu respondentů považuje turistickou oblast Jeseníky - Východ za atraktivní pro cestovní ruch.

H2: 40% respondentů považuje kulturní prvky za stěžejní motivy k cestování do dané oblasti.

H3: Více než 50% respondentů nemá dostatečné informace o nabízeném restauračním sortimentu jídel tradiční gastronomie.

Materiál a metody

Při zpracování výsledků výzkumu byla použita metody analýzy při rozboru textu zdrojového materiálu a zdrojových dat primárního výzkumu v terénu. Na analýzu vztahu a kulturního cestovního ruchu a regionální gastronomie byl vytvořen dotazník, který zjišťoval, za jak významnou považují turisté návštěvu kulturních pamětihodností ve spojení s produkty tradiční regionální gastronomie v turistické oblasti Jeseníky - Východ.

Výzkumný soubor

Reprezentativitu výběrového souboru nejlépe zaručuje náhodný výběr, kdy má každý prvek základního souboru stejnou šanci dostat se do výběru. Celkem bylo distribuováno 200 dotazníků, z nichž se vrátilo 130 dotazníků a k vyhodnocení bylo k dispozici 120 dotazníků. Vzhledem ke způsobu distribuce a celého zaměření výzkumu spíše explorativním směrem, byl kladen důraz na širší obsahovou část., kteří navštívili v letošní letní sezoně západní část Moravskoslezského kraje, turistickou oblast Jeseníky – Východ. Jedná se především o návštěvníky v lokalitě Jeseníků - města Jeseníku, Zlatých hor a Šumperka.

Oslovení cílové skupiny respondentů

Při přípravě a vlastní realizaci byla nejprve otestována řada způsobů kontaktu

s adresáty (osobní kontakt, kontakt telefonem a e-mailem). Orientační pilotní výzkum proběhl částečně prostřednictvím dotazníku na webových stránkách internetu a částečně prostřednictvím osobních rozhovorů mezi výzkumníky v červenci 2013. Smyslem pilotního výzkumu bylo objasnění výzkumného záměru respondentům, zejména při hodnocení kulturních motivů a v souvislosti s gastronomickými prvky. V konečné verzi komunikace s výzkumníky byly ujasněny podmínky předání a vyplňování dotazníků a termín ukončení dotazníkového šetření. Pověření pracovníci v ubytovacích zařízeních zajistili umístění na pokojích hostů, kteří je v průběhu pobytu vypsalí. V případě Městských informačních center, která v rámci marketingových výzkumů zaměstnávala studenty, byli turisté studenty na frekventovaných místech poučeni o postupu při vyplnění dotazníků.

Sběr a vyhodnocení dat

Dotazníky byly rozmístovány do ubytovacích zařízení, turistických informačních center a kulturních zařízení (Hotel Slovan v Jeseníku, Hotel Praděd ve Zlatých Horách, Městská informační centra v Jeseníku a ve Zlatých Horách) v průběhu měsíce července až srpna 2013. Jejich svoz proběhl začátkem měsíce září 2013.

V odpovědi na *kraj původu respondentů* zcela logicky největší procento turistů – 22,41 % přicestovalo z Moravskoslezského kraje, 17,24 % respondentů pocházelo z kraje Olomouckého, poté respondenti z Jihomoravského kraje s 15,52 % a na čtvrté příčce se umístilo hlavní město Praha. Dále následovali turisté z Ústeckého, Královéhradeckého a Zlínského kraje. Výsledný původ turistů je možné odůvodnit blízkostí přírodních scenérií Jesenicka s možností aktivního využití volného času pěší turistikou. Terénní členitost rozsáhlého masívu Jeseníků rovněž skýtá příznivé podmínky pro cyklisty.

Převažující důvod návštěvy respondentů ve 39,68 % potvrzuje zájem návštěvníků o turistiku a sport. Fakticky celé území je příhodné pro rekreaci a turistiku. Jedinými zdejšími omezeními je zákonná ochrana přírodní krajiny a vodních zdrojů. Nejvíce turistů s podílem 30,69 % se vydává za poznáním, především do lokality Chráněné krajinné oblasti Jeseníky. Relaxaci a wellnes v blízkých Priessnitzových léčebných lázních nebo v lázeňském komplexu Karlova Studánka preferuje 14,81 %. Respondenti ve 4,23 % pobývají v této lokalitě v rámci udržení příznivé tělesné kondice.

Z hlediska aktivit v regionu turisté s nejvyšším podílem 33,95 % hodnotili pěší turistiku, poté 10,70 % péči o fyzickou a duševní kondici a 10,23 % respondentů uvádí cykloturistiku. V regionu je poměrně hustá síť cyklostezek. Ráz cyklistických aktivit je dán vyhovujícím a nepříliš náročným terénem. Poměrně malé procento turistů 5,12 % upřednostňuje koupání a pouze 4,19 % vyznává venkovskou turistiku. Podíl zájmu o lokální gastronomii prezentuje v podílu 3,72 % ochutnávky regionální specialit a pouze 2,33 % respondentů zajímá poznávání lokálních potravin (med, kravské a kozí mléko, borůvky a další ovoce z ekologicky čistého prostředí). Ve stejném procentním podílu, tj. 2,33 % turisté uvádějí zábavu a společenský život.

Délka pobytu byla nepochybně ovlivněna realizací dotazníkového šetření v letních měsících, kdy trávili turisté ve zkoumané lokalitě ve 47,41 % 3 až 7 nocí a ve 40,52 % 1 až 2 noci. Déle než 7 nocí pobývalo v lokalitě 8,62 % turistů.

Do dané lokality se v převládající většině, tj. v 73,91 % turisté dopravili autem, které je v tomto regionu nejvýhodnějším dopravním prostředkem. Hromadnou dopravu k návštěvě využilo 19,13 % turistů a to i přesto, že hromadná doprava disponuje nedostatečnou sítí dopravních spojení, ať už autobusové nebo železniční dopravy. Stejný podíl turistů, tedy 3,48 % využívá k dopravě kolo nebo hromadnou dopravu se zájezdem.

S kým potencionální turista cestuje? Odpovědi ve 26,72 % poukázaly na to, že turisté volí k návštěvě regionu jako společníka partnera nebo cestují zcela sami bez partnera. Ve velké míře, tj. ve 24,14 % se za poznáním vydává celá rodina a s přáteli cestuje 14,66 % turistů. Nejméně - 7,76 % si k cestování volí jinou společenskou skupinu, např.

spolupracovníky nebo účastníky nějakého kurzu.

Ubytování si 55,28 % oslovených turistů vybralo v hotelu*** nebo i v hotelu ****. Z toho je patrné, že si turisté pro trávení svého volného času volí kvalitní ubytování a požadují nadstandardní kvalitu stravovacích služeb. Oproti tomu existuje segment respondentů, v našem případě 13,01 %, který považuje kvalitu ubytování za podružnější, a své finanční prostředky investují do i aktivit diametrálně odlišných. Jedná se zpravidla o rodiny s dětmi a skupiny nenáročných mladých turistů, ubytovávajících se v soukromých objektech, chatách nebo chalupách. Středně nároční turisté se v 11,38 % spokojili s ubytováním v penzionu a 8,94 % turistů volili jiný druh ubytovací zařízení, např. ubytovnu, internát nebo stanování. Vlastní chalupu, chatu, nebo ubytování u známých využilo 7,32 % dotázaných. **Hledisko výdajů** na osobu a den pobytu představuje u 46,02 % respondentů sumu 201,- až 500,- Kč, což odpovídá nízké kupní síle v regionu. Turisté, kteří utratili za osobu a den 501,- až 1000,- Kč tvořily podíl 26,55 %, a 15,93 % turistů zaznamenalo celodenní útratu 1000,- až 2000,- Kč. Maximálně 200,- Kč je odhodláno vydat 8,85 % turistů a nejmenší procento 2,65 utratí více než 2000,- Kč.

Při výběru dovolené využívali turisté celou škálu zdrojů nabídek a informací. Většina turistů s podílem 60,40 % řešila výběr dovolené prostřednictvím internetu. Komunikativnější přístup při výběru volili turisté, kterým nevyhovuje pasivní nabídka prostřednictvím internetu. Tato skupina turistů si v 14,77 % vybrala variantu detailnějších a ověřených informací v turistickém informačním centru nebo v cestovní kanceláři. Doporučení z okruhu rodiny, přátel, známých nebo spolupracovníků volilo 12,08 % turistů a televizní reklamu nebo zdroje informací, získaných z televizního vysílání uvedlo 5,37 % dotázaných.

Dovolenou si turisté vyhledávají v 60,34% na vyhledávacích, ve 20,11 % na turistických portálech a v 7,47 % v katalogích ubytování.

V restauračních zařízeních se návštěvníci Jeseníků stravují v 55,61 % a to téměř vždy. K občasnému využití restauračního stravování se rozhodlo 42,25 %, z čehož 50,54 % zaznamenalo v nabídce jídelního lístku regionální speciality, 22,58 % přiznalo, že o krajových specialitách nemá přehled a 37 % uvedlo, že takové pokrmy v sortimentní nabídce nenašli. Návštěvníci považují za **typické moravskoslezské pokrmy** Frgále (15,22 %), Štramberské uši (7,61 %), Ostravské klobásky a halušky (4,35 %). Podílem pouze 3,26 % označili krajevou oblíbenou polévku Bigus. 48,88 % turistů cení zdejší produkty jako ekologické nebo bioprodukty. Nicméně 35,52 % turistů ekologickou ryzost zdejší produkce posuzuje jako neprokazatelnou.

Historii regionu maximální zajímá 17,79 % respondentů, silně interesuje 41,10 % a průměrně zajímá 31,29 % návštěvníků. Z vyjádření turistů je patrné, že právě tato lokalita je pro 39,22 % přitažlivá v souvislosti s historií a tradicemi horských sudetských oblastí.

Z výzkumu vyplynulo, že tradiční místní pokrmy hodnotí turisté jako důležitý **prvek zachování tradiční kultury regionu** (37,99 %), avšak více než 50 % turistů potvrdilo, že se neseťkalo s odpovídající nabídkou jídel místní gastronomie ve zdejších restauračních zařízeních. O typické a tradiční regionální pokrmy jeví turisté průměrný až silný zájem (37,2 %), což dokazuje návrat k oblíbeným poctivým staročeským jídlům, typu pohanková kaše, svarba¹, nebo šoulet².

Na otázku, zda respondenti považují turistický region Střední Morava, respektive **turistickou oblast Jeseníky – Východ za atraktivní** odpovědělo kladně 97,88 %.

Dotazníkového šetření v dané lokalitě se zúčastnilo 64,32 % žen a 35,68 % mužů. **Nejfrekventovanější věkovou hranici** s podílem 24,74 % tvořili turisté ve věku od 35 do 44

¹Staročeský pokrm, připravovaný dušením luštěnin a krup na tuku a škvarcích s přídavkem uzeného masa, posypaný cibulovou natí nebo pórkem.

²Pokrm našich babiček, připravovaný z vařeného hrachu a krup, okořeněných kmínem, majoránkou, česnekem, osmaženou cibulkou a slaninou. Směs se nakonec zapeče v troubě.

let. 22,58 % zúčastněných mělo 25 až 34 let a turisté ve věku od 45 do 54 let na výzkumu participovalo 20,43 %. *V rámci dosaženého vzdělání* se 38,59 % návštěvníků podílelo na dotazníkovém šetření se středoškolským vzděláním s maturitou, 36,41 % absolvovalo vysokoškolské vzdělání a 14,13 % dosáhlo středoškolské vzdělání s výučním listem.

Výsledky výzkumu a diskuze

Podle provedeného dotazníkového šetření se v letních měsících do turistické oblasti Jeseníky - Východ vydává nejvíce respondentů z Moravskoslezského kraje. Návštěvníci z velké majority přijíždějí za turistikou a sportem a až poté za poznáním Chráněné krajinné oblasti Jeseníky. Z hlediska aktivit je nejčastěji turisty volena pěší turistika s délkou pobytu 3 až 7 nocí. Do dané lokality se v převládající většině turisté dopravují autem a jako společníka volí partnera, nebo cestují zcela sami. Pozatek výzkumu, že přibývá osamocených turistů - single³, by mělo být výzvou pro aktéry cestovního ruchu při zajišťování služeb nebo při tvorbě produktových balíčků. Ubytování si většina oslovených turistů vybrala v hotelu*** nebo by volila hotel****, kdyby se v této lokalitě nacházel. Z toho je patrné, že si většinou single turisté pro trávení volného času vybírají kvalitní ubytování a požadují také nadstandardní kvalitu poskytovaných služeb.

Na druhé straně výzkum poukazuje na protipól turistů, kteří považují ubytování za podružnější službu při trávení volného času a své nároky přenášejí do oblastí diametrálně odlišných. Jedná se především o rodiny s dětmi, nebo skupiny mladých návštěvníků. Hledisko výdajů za osobu a den pobytu představuje v převážné míře částku 201,- až 500,- Kč, což poukazuje na nízkou kupní sílu v regionu. Většina turistů řeší výběr dovolené prostřednictvím internetu. O typické a tradiční regionální pokrmy jeví turisté průměrný až silný zájem, avšak většina respondentů se vyjádřila, že existují ještě významnější kulturní pamětihodnosti a artefakty, než typické a tradiční regionální pokrmy. Z toho je patrné, že na prvním místě se respondenti zajímají o lokální pamětihodnosti a místní historické památky, a až poté uvítají ochutnávku tradičních pokrmů a lokálních produktů. Za typické moravskoslezské pokrmy návštěvníci označili: Frgále, Štramberské uši, dále Ostravské klobásy a halušky, a v neposlední řadě slezskou polévku Bigus. Většina respondentů oceňuje místní produkty, vypěstované v jesenické ekologicky čisté přírodě, jako bioprodukty. Téměř všichni respondenti (97,88 %) považují Střední Moravu resp. Jeseníky - Východ za atraktivní destinaci pro cestovní ruch.

Z dotazníkového šetření vyplynulo, že potenciálním návštěvníkem je turista - žena ve věku od 35 do 44 let se středoškolským vzděláním s maturitou.

Vyhodnocení hypotéz:

Z dotazníkového šetření vyplynuly výše uvedené poznatky a na základě šetření byly následně vyhodnoceny stanovené hypotézy:

H1: Minimálně 40 % z celkového počtu respondentů považuje turistickou oblast Jeseníky - Východ za atraktivní pro cestovní ruch.

První stanovenou hypotézu lze přijmout, neboť téměř všichni respondenti (97,88 %) vyhodnotili turistickou oblast Jeseníky - Východ za atraktivní. Je to potěšující hodnocení, apel pro subjekty, podnikající v této lokalitě. Je však třeba mít na zřeteli, že se jedná o hodnocení obyvatel Moravskoslezského kraje.

³Čeština zatím pro anglický termín **singles** nemá odpovídající český ekvivalent, dal by se přeložit pojmem „nezadaní, nebo bydlení sami“. Sociolog Možný užívá termín „dobrovolná nepárovost“. Jako **singles** jsou obvykle osoby mezi 25 až 40 lety, žijící bez stálého partnera, jejichž základním rysem je **úspěšnost v práci** a touha budovat vlastní kariéru. Autorem typologie, která je zaměřena na rozlišení, zda je životní styl osoby žijící single alternativou dobrovolnou či nikoli a zda se jedná o alternativu dočasnou nebo stabilní, je americký psycholog Petr J. Stein.

H2: 40 % respondentů považuje kulturní prvky za stěžejní motivy k cestování do dané oblasti.

Druhou stanovenou hypotézu lze rovněž přijmout, poněvadž 43,02 % respondentů se vyjádřilo, že existují ještě významnější kulturní pamětihodnosti a artefakty, než jsou lokální produkty a jídla.

H3: Více než 50 % respondentů nemá dostatečné informace o nabízeném restauračním sortimentu jídel tradiční gastronomie.

Třetí hypotézu nelze přijmout, neboť 50,54 % respondentů zaznamenalo v nabídce restaurací regionální speciality.

Závěr

Působením obecných procesů i událostí jedinečného charakteru je Jesenicko označováno, za periferní region. Ve srovnání s dalšími regiony má však „komparativní výhody (turismus, lázeňství), dané jak přírodním charakterem, tak historickým vývojem. Výjimečnost turistického regionu Jeseníky je tedy založena na přírodní ekologicky nenarušené floře a fauně, na zdejším neposkvrněném klimatického ovzduší a na zachovalé panenské přírodě. Z dotazníkového šetření vyplynulo, že z 97,88 % hodnotí návštěvníci zdejší kraj jako příhodnou lokalitu pro mohutnější rozvoj cestovního ruchu, než je tomu nyní. Dalším poznatkem výzkumu je rodící se novodobý typ turistů – turista „single“, se svými specifickými potřebami a požadavky v oblasti služeb cestovního ruchu. Sumarizované výsledky výzkumu apelují na aktéry cestovního ruchu, destinačního managementu Jeseníky – Sdružení pro cestovní ruch, Euroregion Praděd a portfolio služeb v podnicích cestovního ruchu.

Tento článek vznikl za podpory grantu SGS/26/2013 na téma Vztah kulturního cestovního ruchu a regionální gastronomie a jejich vliv na rozvoj cestovního ruchu (na příkladu Moravskoslezského kraje).

Literatura

BERÁNEK, J., et al. 1991. *Receptury teplých pokrmů*. Praha: Merkur. 575 s. ISBN 80-7035-588-7.

BESSIÈRE, J. 1998. *Local Development and Heritage: Traditional Food and Cuisine as Tourist Attractions in Rural Areas*. Sociologia Ruralis, č. 38: 21–34. Dostupné z: ftp://ftp.puce.edu.ec/Facultades/CienciasHumanas/ Ecoturismo/ Articulos Turismo /Art%C3%A Dculos%20cient%C3%ADficos/Turismo%20comunitario /desarrollo_ local_ herencia_ comida_ tradicional_ turismo.pdf [on-line] [23. 10. 2013].

DUPUIS, E., GOODMAN, D. 2005. *Should We Go "Home" to Eat?: Toward a Reflexive Politics of Localism*. Journal of Rural Studies. Dostupné z: <http://cgirs.ucsc.edu/conferences/ whitefood/foodx/papers/dupuis.pdf> [on-line] [28. 10. 2013].

GÚČIK, M. et al. 2004. *Krátký slovník cestovního ruchu*. Knižnica cestovního ruchu 6. Banská Bystrica: Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovního ruchu. 174 s. ISBN 80-88945-73.

MALÁTEK, V. 2001. *Metodologie marketingového výzkumu*. SU Opava, Obchodně podnikatelská fakulta Karviná. Frýdek Místek: Kleinwächter. 108 s. ISBN 80-7248-119-3.

NUMMEDAL, M., HALL, C., M. 2006. *Local Food in Tourism: An Investigation of The New Zealand South Island's Bed And Breakfast Sector's Use and Perception of Local Food*. *Tourism Review International*, roč. 9, č. 4, str. 365-378. Dostupné z: <http://www.cabdirect.org/abstracts/20063086997.html> [on-line] [20. 10. 2013].

PRATT, J. 2007. *Food Values: The Local and the Authentic in Critique of Anthropology*, roč. 27, č. 3, str. 285-300. Dostupné z: <http://coa.sagepub.com/content/27/3/285.abstract> [on-line] [20. 10. 2013].

SCARPATO, R., 2002. *Gastronomy as a Tourist Product: the Perspective of Gastronomy Studies*. *Tourism and Gastronomy*, s. 51-69. Routledge, UK. Dostupné z: <http://www.Bapress.ca/Journal-6/Gastronomy,%20Tourism%20and%20Destination%20Differentiation—A%20Case%20Study%20in%20Spain.pdf> [on-line] [23. 10. 2013].

SHENOY, S., S. 2005. *Food Tourism And The Culinary Tourist. A Thesis Presented to the Graduate School of Clemson University*. Dostupné z: <http://www.torctracanada.ca/torc/downs1/food%20tourism%20and%20culinary%20tourism.pdf> [on-line] [23. 10. 2013].

SIMS, R. 2008. *Food, place and authenticity: local food and the sustainable tourism experience*. *Journal of Sustainable Tourism*. roč. 17, č. 3, str. 321–336. Dostupné z: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/101080/09669580802359293> [on-line] [23. 10. 2013].

STEIN, P., J. 1976. *Single Leben in den USA der 70er Jahre*. Englewood Cliffs (New Jersey): Prentice-Hall. 134 s.

VLASATÁ-GERYKOVÁ, Z. 2009. *Luxusní stravování na počátku 21. století a jeho environmentální souvislosti*. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Fakulta sociálních studií. Vedoucí práce Hana Librová.

YURTSEVEN, H. R. and O. KAYA, 2011. *Local Food in Local Menus [online]*. *Tourismos: An International Multidisciplinary Journal Of Tourism*. Vol. 6, No. 2, pp. 263-275 [on-line] [cit. 2013-05-11]. Dostupné z: http://www.chios.aegean.gr/tourism/VOLUME_6_No2_art15.pdf.

Kontakt

Mgr. Taťána Karásková

Katedra cestovního ruchu

Fakulta obchodně podnikatelská v Karviné

Slezská univerzita v Opavě

Na rybníčku 626/1, 746 01 Opava

Česká republika

karaskova@opf.slu.cz

SINO-CZECH BILATERAL TRADE: STRUCTURAL RESEMBLANCES AND DEVIATIONS

Veronika Končíková

*EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA
MASARYKOVA UNIVERZITA*

Abstract

China has seen its exports to growth immensely and in the same time it managed to shift its exports towards more sophisticated goods which are typical rather for export structure of a developed country. In this paper we focus on the development of Chinese export structure which is being compared to that of the Czech Republic. We conclude that we can observe similar trends in the Czech Republic as in the overall trend in Chinese exports. But the development of exports to Czech Republic is more dynamic due to the low level of trade shortly after the velvet revolution. We also show that the changes in Chinese export structure might lead to growing competition for Czech exports.

Key Words: China, Czech Republic, imports, trade structure, high-tech

Introduction

China⁴ has been in the heart of research of numerous economists thanks to the impressive development it underwent in the last few decades. China's notable economic growth has been, besides many other factors, often attributed to its export-led growth strategy. More importantly, Rodrik (2006) argues that an essential determinant of China's rapid growth is not only the volume of trade itself, but especially the level of sophistication of its exports. He points out that China is exporting much more sophisticated products than what would be typical of a country with China's income level. Hence, it seems that structure of exports is crucial to Chinese economy. In the same time, the immense growth of Chinese economic power has influenced a lot of small open economies. Many of them have seen their imports from China to surge. One of such economies is Czech Republic.

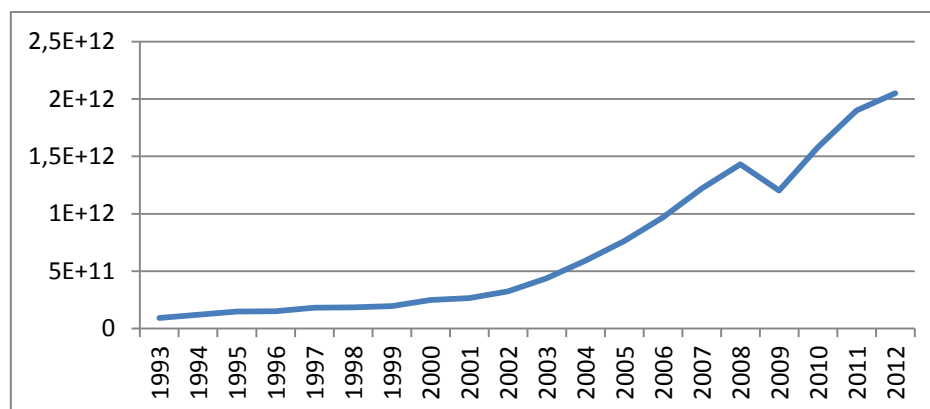
This paper analyze the recent development in Chinese exports to the Czech Republic and studies whether Chinese exports to the Czech Republic follow similar pattern as they do to the rest of the World. In order to pursue this goal we first discuss the changing patterns in Chinese exports to the World, later we summarize the trend in the exports from China to Czech Republic and at the end we compare the structure of exports heading to Czech Republic with the overall trend.

The tale of Chinese exports

⁴ In this paper when we refer to China we mean People's Republic of China and its custom territory (Excluding territories of Hong Kong, Macau and Taiwan).

In the last decade heated debate about Chinese exports has surged in the economic literature. Striking growth in trade volume experienced by China has been unprecedented. As Rodrik (2006) points out while Chinese exports were almost non-existent in 1960s, they accounted for approximately 30% of the GDP in the year 2003. Nowadays, China is the World's biggest trading power with its exports being more than 2 trillion USD per year. Only the European union countries all together account for higher amount of merchandise exports than China. (CIA, 2013) In the last twenty years Chinese exports grew more than twenty-two folds as can be observed in the following graph:

Figure 1: Chinese exports to the World (in USD)



Source: UN Comtrade ⁵

It is not only the rapid pace of Chinese exports that attracts researcher's attention. More importantly, it is its structure which was in the center of most studies. Despite the differences between authors in what caused these shifts in export structure, what impact might these changes have on Chinese economy and economies of its trade partners and how sophisticated Chinese exports truly are, they all agree that the export structure has changed dramatically.⁶

Chinese export structure

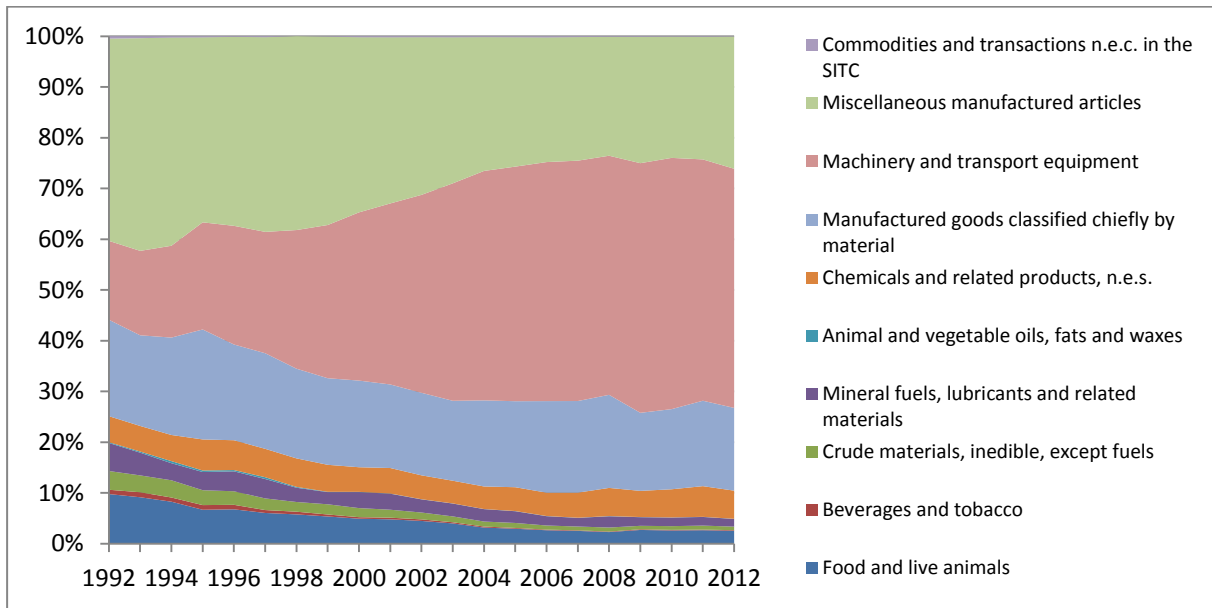
Even today, China is often being perceived as “world's assembly line” associated with products such as textiles, apparel or toys. However, empirical evidence shows that China is moving away from its traditional industries towards more technologically-demanding goods such as electronics, computers and telecommunications. We will first analyze the changes in export composition with a use of SITC⁷ classification seen in figure 2:

⁵ When using UN Comtrade database we use SITC according to the revision 3, due to longer time series available.

⁶ See for example Lo and Chan (1998), Amiti and Freund (2007), Cui and Syed (2007), Scott (2008), Rodrik (2006), Wei and Wang (2012), Nataraj and Tandon (2011), Xu (2010) or Xing (2012).

⁷ SITC stands for Standard international trade classification. It is dividing trade into ten major commodity groups which are the following: 0- food and live animals, 1 – beverages and tobacco, 2 – Crude materials, inedible, except fuels, 3 – Mineral fuels, lubricants and related materials, 4 – Animal and vegetable oils, fats and waxes, 5 – Chemicals and related products, n.e.s., 6 – Manufactured goods classified chiefly by material, 7 – Machinery and transport equipment, 8 – Miscellaneous manufactured articles, 9 – Commodities and transactions n.e.c. in the SITC.

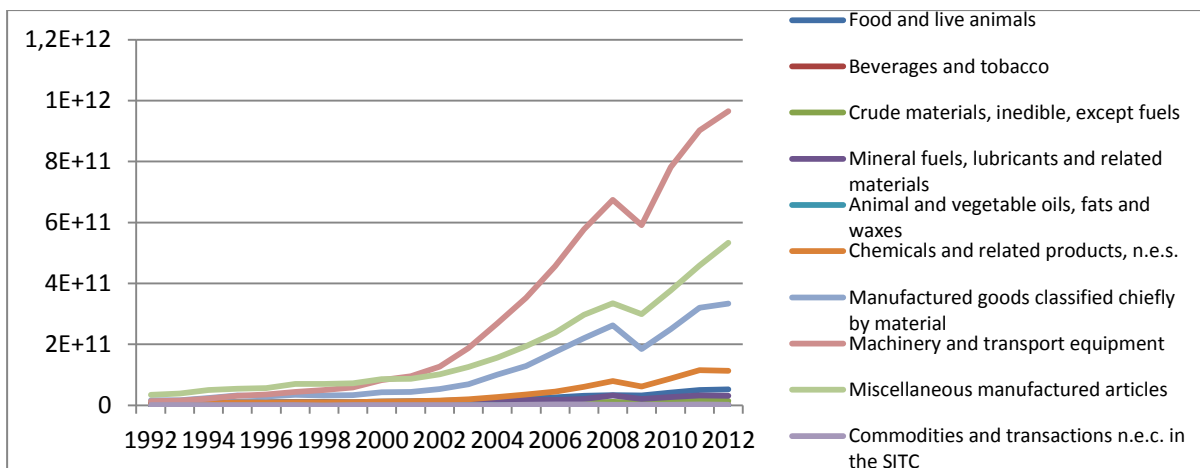
Figure 2: Structure of Chinese exports according to SITC classification



Source: UN Comtrade, SITC rev.3

Figure 2 demonstrates that the importance of primary goods (mostly goods with codes 0-4) has declined substantially over time, while the manufactured goods (goods with codes 5-9) have gained in importance. Exports of chemicals (code 5) and manufactured goods classified chiefly by materials (code 6) can be seen as stable despite the fact that their share slightly declined in the last few years. The highest increase in proportion can be observed for the goods classified as machinery and transport equipment (code 7). Despite the important proportional changes in the trade structure, none of these goods has slowed down in its exported volume as documented by figure 3.

Figure 3: Evolution of Chinese exports by SITC classification

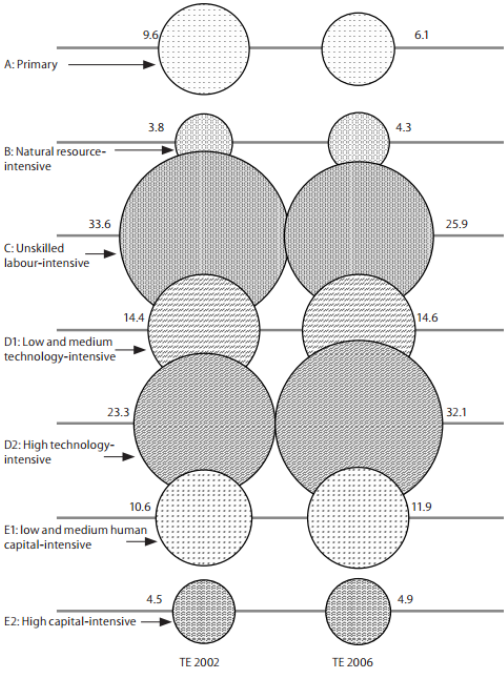


Source: UN Comtrade, SITC rev.3

These shifts show China's move towards exporting more sophisticated products. The primary products nowadays account for only small proportion of the Chinese exports and the bundle of manufactured products is becoming more sophisticated. The division "machinery and transport equipment" which represents the biggest proportion of Chinese exports and in the same time grows at the fastest rate includes goods which are considered to be technologically advanced. Numerous authors come to the conclusion that Chinese exports are

getting more sophisticated over time. Nataraj and Tandon (2011) split exports into seven categories according to their technological and capital intensity. They find out that between years 2002 and 2006 the export structure has changed towards more advanced products. In Figure 4 we observe that the share of unskilled labor-intensive exports has declined, while proportion of high-technology intensive goods has risen.

Figure 4: China’s export composition as computed by Nataraj and Tandon



Source: Nataraj and Tandon (2011)

Similarly, Wei and Wang (2012) find support for growing sophistication of Chinese export goods. As seen in the following table, the share of low technology products is decreasing over time, while the importance of both medium and high-technology is expanding.

Table 1: China’s export composition as computed by Wei and Wang

technological intensity	1999	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009
primary manufactured products	1,38	1,23	1,47	1,34	1,84	1,51	1,26	0,99
Resource based products	5,8	5,82	5,32	5,6	6,67	5,62	6,02	5,69
Low technology	51,36	46,07	36,55	35,29	34,73	34,41	34,05	33,11
Medium technology	17,71	19,13	20,41	20,79	20,68	21,65	23,17	22,36
High technology	23,76	27,74	36,25	36,98	37,08	36,81	35,5	37,84

Source: Wei and Wang (2012)

Data show that Chinese trade structure is moving fast toward more technology and skill intensive goods. Rodrik (2006) argues that Chinese structure of exports is above the level which would be normal for a country with China’s income level. However, this would be true, if all the exports were to be entirely produced in China. But because of the globalization China is increasingly engaged in the global production chains and it is not easy to distinguish how much of the value added can be attributed to the country itself. Wei and Wang (2012) for example point out that many products classified as high-tech include processes with different level of sophistication. They argue, that high-tech products such as electronics involve a final-

stage labor-intensive assembly tasks which might be performed in China. This indicates that China's value added is very small in its high-tech exports. Nataraj and Tandon (2011) also find empirical support for notion that Chinese high-tech exports are dependent on imports of sophisticated parts from developed countries. Likewise, Amiti and Freund (2007) conclude that in the period 1992-2006 "there is no evidence that the skill-level increased dramatically when excluding processing trade". Conversely, Cui and Syed (2007) argue that "delinking" between Chinese exports and imports can be observed in data. They claim that important slowdown in intermediate goods can be observed what suggests expansion in domestic supply. Contrarily, study by Yinug (2009) shows example of semiconductor industry which despite the substantial efforts of Chinese government and opportunities offered by the size of Chinese semiconductor market is not able to establish its production in China.

Another counterargument for Rodrik's statement lies in the different qualities of the high-tech product provided by China and developed countries. These qualities might be reflected in variation in prices paid for products from different countries. Even though Scott (2008) argues that Chinese exports are increasingly overlapping with export products of developed countries, he also finds out that prices paid for Chinese high-tech products are much lower than prices paid for high-tech products from OECD countries. Additionally, Xu (2010) asserts that the seeming unfit between Chinese export superiority and its income level is misleading due to two measurement biases. First of all, Chinese products do not meet the quality of developed countries' exports. Second, he argues that because average income is taken into account the possibilities of China to export more sophisticated goods are underestimated.

Taking into account all the above arguments we can conclude that China's exports in high-tech products have increased but this phenomenon is not due to unusual rise in the domestic capacity to supply high-tech products, but it rather reflects China's involvement in the global production chains. The sophistication of Chinese exports is increasing but it is not clear whether it is exceeding substantially the level predicted by its income per capita. When China's engagement in global value chains, quality of goods from China and unequal distribution of wealth across Chinese regions are taken into account, we can conclude that despite China being an important exporter of high-tech products, China is no more an outlier when comparing its export structure to its income per capita. This argument goes hand in hand with Xing (2012) statement that the rise of China into biggest high-tech exporter in only few decades cannot be built on its shift towards sophisticated production especially when the expenditures for research and development account for only 1,5% GDP.

One could argue that assembling sophisticated intermediate products from abroad might be the story of some of the products such as electronics but there can be some other types of high-tech products which are important in Chinese exports and do not involve labor-intensive processes at the final stage of their production. But this argument could be sustained only if together with the mounting volume of trade, the diversification of product portfolio would grow. However, Nataraj and Tandon (2011) suggest that despite reallocation towards more sophisticated products, Chinese export structure has not experienced massive diversification. What's more, Xing (2010) points out that of all Chinese exports in high-tech 72% is generated by exports in Computers and Telecommunications. When exports of electronics are added we identify 90% of Chinese exports in high-tech. Products in these two groups mostly require low-value-added assembly operations at the end of the production chain. Moreover, Lardy (2005) argues that these products, considering their mass production and low prices, should not be classified as high-tech products.

While there is little evidence for diversification in China's export basket, export destinations have been broadened significantly (Nataraj and Tandon, 2011). Also Amiti and Freund (2007) argue that new export markets played an important role in China's successful

export story. The Czech Republic is one of the countries which have seen their exports from China rise prominently.

The Sino-Czech trade

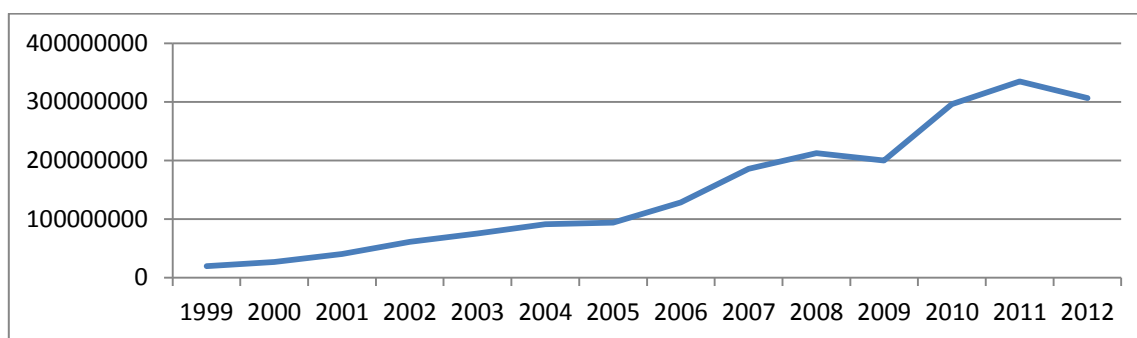
The Czech Republic (Czechoslovakia) has historically played significant role in China's trade relations. During the communist era trade relations have been intensified due to the Bipolar World. The political events in the 20th century had an important impact on external Czech relations. Skřivan (2011) for example points out that in the 1960s Czechoslovak relations with China has deteriorated considerably because of the Sino-Soviet Split. Trade relationships have improved again in the 1980s but Skřivan (2009) argues that this was not of a surprise considering the reform process taking place in China and overall increase in Chinese exports to the World. Despite some variations, trade relations were more than average. Taube (2002) calculates intensity of trade index⁸ for China and Czechoslovakia. He finds out that the intensity of bilateral trade between these two countries was above average between years 1977-1990. Naturally, high values of the intensity of trade index till the beginning of the transformation process in Czechoslovakia are caused by nonexistence of trade outside the Soviet bloc. Ever since the transformation process began the intensity of trade index fell dramatically. Calculations by Taube (2002) indicate that after year 1990 bilateral trade dropped far below the average intensity of bilateral trade. Szikorova (2012) suggest that this was due to the "Turning West" policies practiced by most Central and Eastern European Countries.

However, trade relations with China have developed substantially in the last twenty years. Most importantly, Chinese exports have risen in volume and importance. Despite the surging importance of China as a trading partner, very little has been written about Sino-Czech relations in the last two decades. Gregušová (2005) has analyzed the relations between China and Vishegrad countries. Fürst and Pleschová (2010) analyzed impact of particular foreign policies of Slovakia and the Czech Republic on their trade volume with China. And Tseng (2013) analyzed trade relations between Czech Republic and East Asia. But no comprehensive study was written about contemporary Sino-Czech trade relations. That is why this chapter will briefly introduce the most important trends in the last two decades.

What seem to reach major importance in Sino-Czech economic relations are Chinese exports to the Czech Republic. In only few years, Chinese exports to the Czech Republic have experienced unprecedented growth. Only in the last fifteen years they raised fifteen folds as can be observed in the following graph:

⁸ Trade Intensity Index aims to provide tool to assess trade between two countries without suffering from measurement bias caused by different economic powers of the trade partners. It can take values from 0 to $+\infty$ where indexes higher than 1 evoke intensive trade relationship. For the exports from China to Czech Republic they are calculated as follows: $\frac{\sum X_{ch} / \sum X_{cw}}{\sum X_{wh} / \sum X_{ww}}$, where X stands for exports, c for China, w for world and h for Czech Republic. (UNCTAD, 2013)

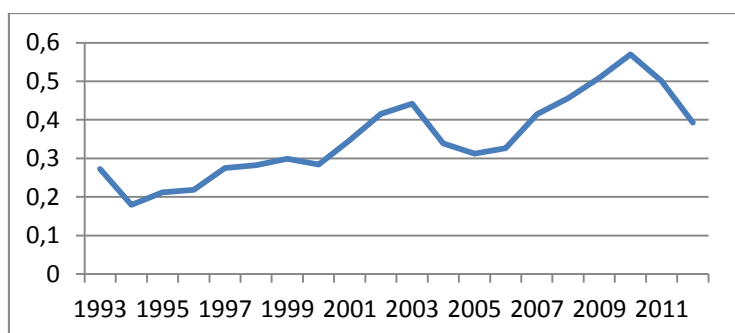
Figure 5: Chinese exports to Czech Republic (CZK)



Source: CZSO

Despite the fast growth in Chinese exports to Czech Republic, the intensity of trade index has still not reached value 1 indicating that China directs to the Czech Republic exactly the share of its exports that the Czech republic's share in imports from the world are (UNCTAD, 2013). On the other hand the index is following an increasing trend. We can also observe that the index was highest during the years of global economic crisis. This might indicate that the Czech demand for Chinese goods declined by lower space than the World's demand.

Figure 6: Intensity of trade index for Chinese exports to Czech Republic



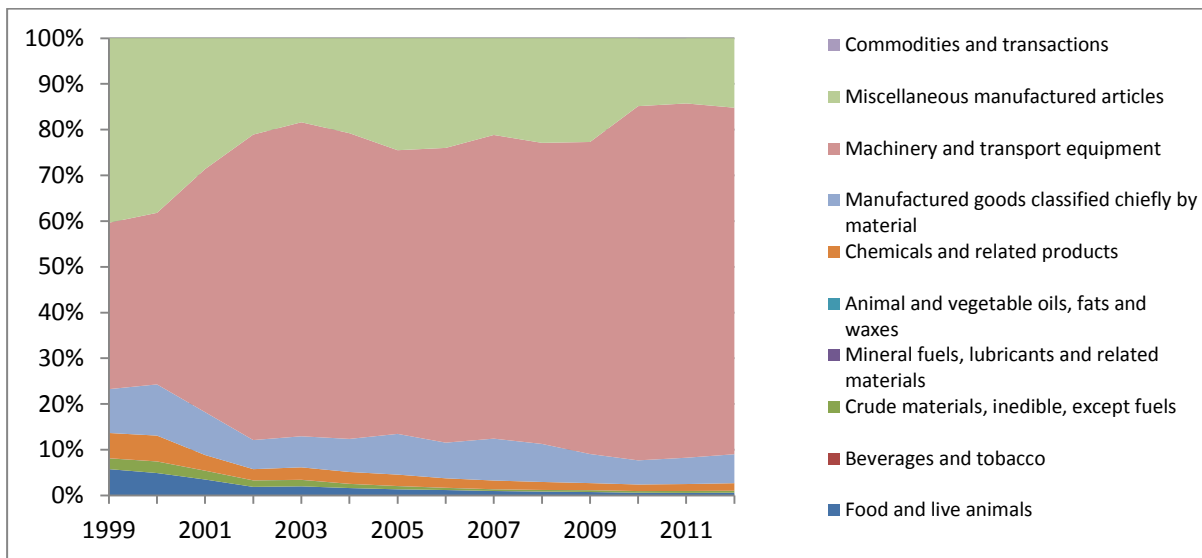
Source: UN Comtrade

Similarly to the evolution of the overall Chinese exports not only the volume of exports to the Czech Republic changed, but also the structure of exports transformed significantly.

Structure of Chinese exports to Czech Republic

The shift away from primary goods towards manufactured goods can be observed in the data for the Czech Republic. The biggest proportion of Chinese exports to the Czech Republic is formed by three main divisions 6, 7 and 8. Together they accounted for more than 94% of the entire Chinese exports to the Czech Republic in the year 2012.

Figure 7: Chinese exports to the Czech Republic according to SITC classification



Source: CZSO

Division 6 – “Manufactured goods classified chiefly by material” saw a slight decline from 10% share to 7%. Nevertheless, if we track the division number 6 in volume we find out that it has risen ten times higher between the years 1999 and 2012.

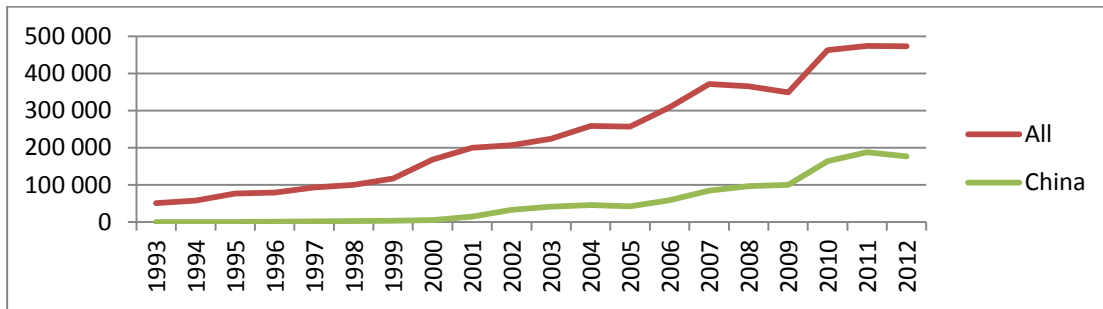
The second most important division is “miscellaneous manufactured articles”. This division includes for example furniture, travel goods or footwear. Despite its sharp decline in proportion, it has increased in volume - between 1999 and 2012 six folds.

Meanwhile, division 7 - “Machinery and transport equipment” has become the most important. Thanks to its increase more than 32 times, it is today five times higher than the division 8 which used to generate the highest proportion of Czech imports from China till the year 2000. This division has grown most rapidly also worldwide and has become the source of most debates about Chinese export structure since it includes lots of exports which are classified as high-tech such as electronics. Furthermore, its importance in exports to the Czech Republic is much higher than that of Chinese exports to the world. In the year 2012 “Machinery and transport equipment” accounted for 70% of Czech imports from China, but only for 47% of overall Chinese exports.

The decline in Chinese chemicals is worth of noting. In the first part of this paper we discussed, that Chinese exports in chemicals are stable, but we can see that there was a decline in Chinese exports in chemicals to the Czech Republic. While they were approximately 5% twenty years ago their share in Czech imports from China declined to less than 2%. This finding is even more important when we take into account that Scott (2008) finds out that chemicals are among those high-tech goods which are not only being produced in an amount typical for more developed countries, but also are sold for similar prices. Nevertheless, high-tech goods in general boomed in the last fifteen years.

Figure 9 suggests that the Czech Republic is a vital importer of China’s high-tech exports (CZSO, 2013). In the graph we can see that the demand for high-tech goods was rising and the Czech Republic’s imports in high-tech products increased significantly. While high-tech imports from China accounted only for 0.2% of overall high-tech imports in the year 1993, they constituted 37.2% in the year 2012. China is now the biggest importer of high-tech to the Czech Republic and its share is higher than the sum of the Czech Republic’s high-tech imports from all EU members together (CZSO, 2013).

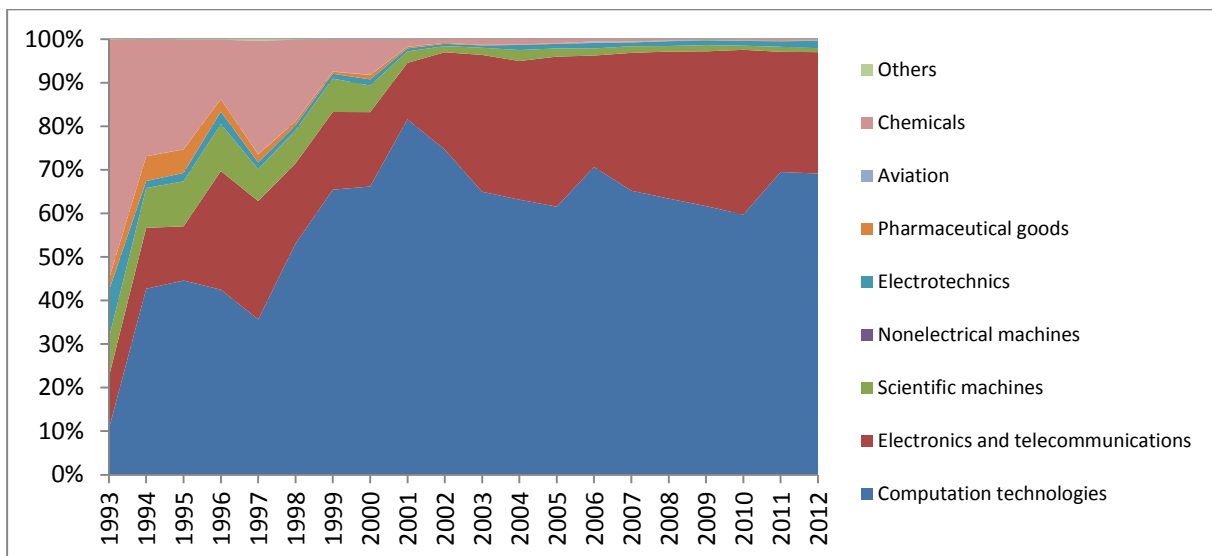
Figure 8: Czech Republic's high-tech imports (CZK)



Source: CZSO

When we observe the structure of Chinese high-tech exports, similar pattern as in the Chinese world high-tech exports occurs. Computers and electronics lead Chinese exports to the Czech Republic. While computers have always been the most important part in high-tech imports from China to the Czech Republic, in recent years electronics has been growing in importance. In volume, electronics and similar goods have increased 4000 times in the period from 1993 to 2012 and computers 11 215 times. China is apparently raising its impact in this sector.

Figure 9: Structure of Chinese high-tech exports to Czech Republic



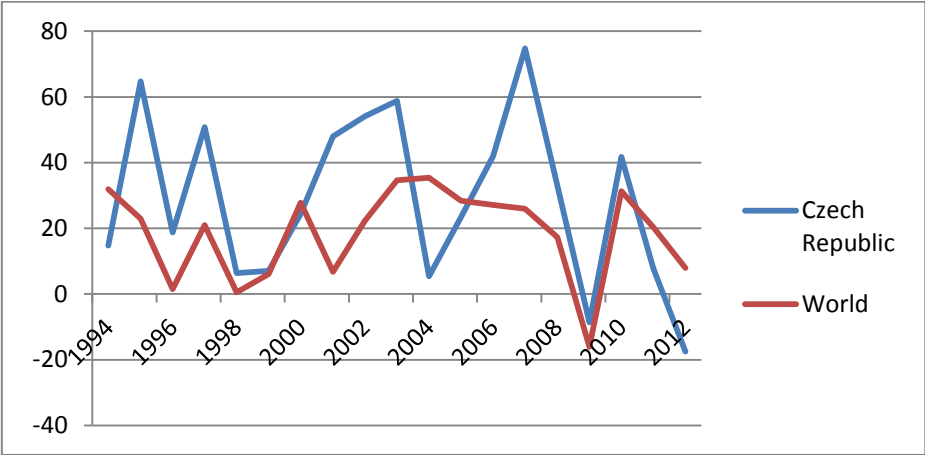
Source: CZSO

Structural differences and similarities in Sino-Czech trade

Chinese exports to the World and to the Czech Republic are experiencing growing trend, despite the slowdown in the last few years. Total, as well as Czech growth rates for Chinese exports are usually highly positive except for years 2009 and 2012 which could be attributed to a smaller global demand for Chinese goods. It seems that the most important difference between Chinese exports to the World and to the Czech Republic lies in the pace in which the exports are growing. Figure 10 shows that they are following the same pattern, but the growth rates for the Czech Republic are usually higher. This indicates that there exists catching-up effect for Chinese export to the Czech Republic that were not on their potential level shortly after the transformation process started. Smaller growth rates of China's exports to the Czech Republic are experienced in the year 1993 and then again in the years 2011 and 2012. Chinese exports to the Czech Republic are growing at a smaller rate in the years 2004 and 2005, just after the Czech Republic's accession to the European Union. In these years we would expect Chinese exports rather to grow because of the bigger attractiveness of these

markets to Chinese exporters. On the other hand Chinese exports could have been adjusting for this change already before the Czech Republic’s accession to the European Union. Furthermore, import growth rates were unusually high in the year 2007. But there is no sign⁹ of important bilateral agreement on either Czech Republic’s or European Union’s level.

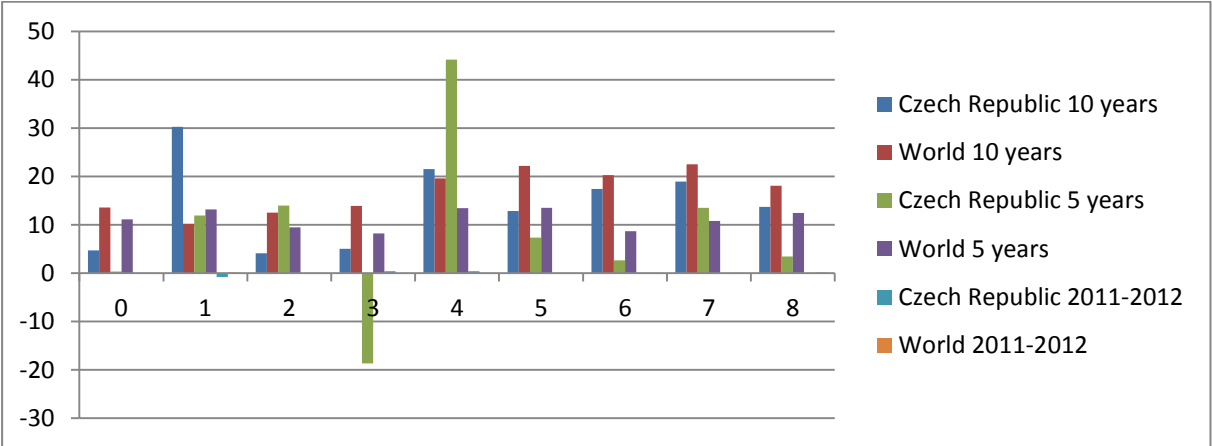
Figure 10: Growth rate of Chinese exports



Source: UN Comtrade

Important differences occur in the changes in the structural composition of Chinese exports. In the same time our data in Figure 11 point to decreasing pace in Chinese export growths. When comparing average growths of exports to the World in the last ten years to the last five years we observe important slowdown in almost all divisions except for beverages and tobacco (code 1). There is almost no growth in exports experienced in the last year. The outline is similar for the Czech Republic. Except for two divisions of primary goods, the pace of growth was decreasing. Again, there was no growth in the last years and in most cases the exports have even declined. These findings suggest that the possibilities of Chinese exports to grow in volume are fading out.

Figure 11: The average growth in Chinese exports according to SITC one-digit classification (%)

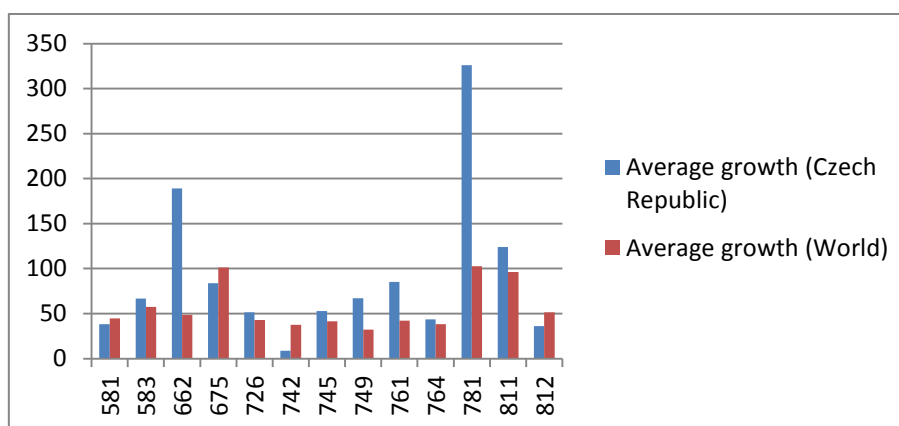


Source: UN Comtrade, CZSO

⁹ See for example data for Czech Republic WWW: <http://www.mzv.cz/beijing/en/political_affairs/relations_with_people_s_republic_of/index.html> or European Union <https://www.google.cz/search?q=bilateral+agreements+czech+republic+china&oq=bilateral+agreements+czech+republic+china&aqs=chrome..69i57.7101j0j4&sourceid=chrome&espv=210&es_sm=93&ie=UTF-8>

The next figure shows the average growth of Chinese dynamic export goods. Nataraj and Tandon (2011) calculated fourteen most dynamic commodities¹⁰ in Chinese exports between years 2001 and 2006. In this paper we compare the average growth rates of these goods¹¹ to the World and to the Czech Republic. In the figure 12 we can observe that the average growth in export in these goods was impressive between years 2001 and 2006 for both the World exports and those heading to the Czech Republic. For most of the divisions the average growth rates were higher than in the case of the total Chinese exports. In case of the World and the Czech Republic the highest growth rate was experienced for division 781 – Motor cars. This division grew on average 223.51% between years 2001 and 2006. It is especially important, when we consider that the Czech Republic itself is an important producer and exporter of motor cars. Flückinger and Ludwig (2012) argue that China’s export competition leads to decline in the export of OECD countries and this subsequently influences production volume in the concerned industries.

Figure 12: Average growth in dynamic commodities between 2001-2006



Source: UN Comtrade, CZSO

In the previous parts of this paper we argue that the high-tech exports were important part of Chinese export story. In both cases the high-tech exports were dominated by Computers and Telecommunication industries (Xing, 2012; CZSO, 2013). Figure 13 shows us the average growth rate in China’s computer export¹². The growth rate was very high in the world, but even higher for the Czech Republic. We can also observe that there is a decline in the growth rate of Computers exports, but this is rather natural seeing the big volumes China is already importing into the Czech Republic by now. It is also interesting to notice that while

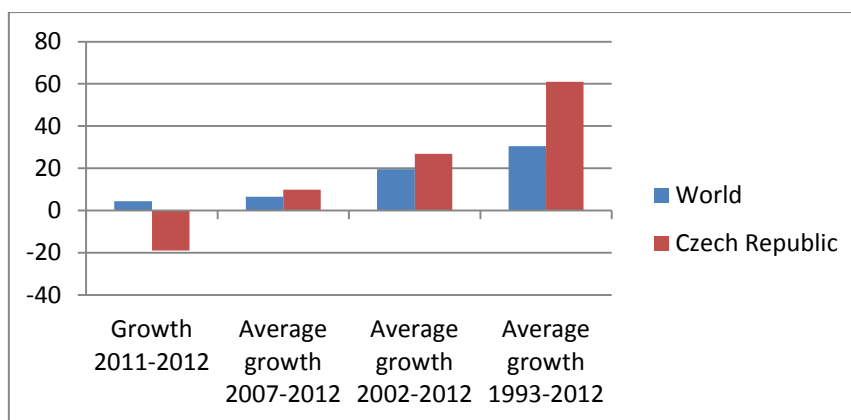
¹⁰ They calculated them based on two criteria: “a – matching with average growth rates of China’s total exports over the period 2001-2006 as the benchmark, b – matching with each year’s growth rate of China’s total exports during 2001-2006.” (Nataraj and Tandon, 2011). The 3-digit goods they identified are the following: 581 - Tubes, pipes and hoses of plastics; 583 - Monofilament, rods, sticks a. other, of plastics; 662 - Clay construction, refractory construction materials; 675 - Flat-rolled products of alloy steel; 681 - Silver, platinum and other metals of platinum group; 726 - Printing and bookbinding machinery, and parts thereof; 742 - Pumps for liquids; liquid elevators; 745 - Other non-electric machinery, and parts thereof; 749 - Non-electric parts a. accessories of machinery, n.e.s.; 761 - Television receivers; 764 - Telecommunications equipment, n.e.s., and parts; 781 - Motor cars; 811 - Prefabricated buildings; 812 - Sanitary, plumbing and heating fixtures and fittings.

¹¹ In our analysis we exclude the goods in division “681 - Silver, platinum and other metals of platinum group” because there was no trade in this good in the year 2001 and therefore our analysis would be biased.

¹² For this analysis we select group Computational technologies. As can be seen in the figure 9 - it is the most important group in the entire high-tech group. This high-tech group includes 4 sub-groups according to the rev.4 of SITC: goods with code numbers 752, 75194, 75195, 75997. But in this analysis we worked with revision.3 because of the longer data series availability which does not include sub-groups 75194, 75195. Nevertheless, they create only small part of the entire group and when we tested the results for growth between years 2011-2012 and 2007-2012 with the data from rev.4 we do not find major differences.

the total computers' exports were still growing in the year 2012, there was a sharp decline of their exports to the Czech Republic.

Figure 13: Average growth in Chinese computer exports



Source: UN Comtrade, CZSO

Conclusions and discussion

We can conclude that Chinese exports to the Czech Republic follow similar pattern as their overall exports do. There are only small differences in the story of total Chinese exports compared to those to the Czech Republic. Chinese exports to the World have experienced large growth in the last fifteen years, but exports to Czech Republic were growing even faster. Almost all types of commodities experienced growth in volume, but their share in total export was changing significantly. When comparing to overall trend, primary goods and chemicals seem to be less significant for Czech Republic. On the other hand, machinery and transport equipment play more important role. The same trend can be observed for the high-tech goods. China has become the World's and Czech Republic's biggest suppliers of high-tech technology. This paper finds out that the speed at which China's exports are growing is slowing down and so are Czech Republic's imports from China. There was even some reverse trend in the last year.

What is even more important, Czech Republic may face strong competition from China because the manufactured goods which China is exporting start strongly overlap with the exports of developed countries. In case of Czech Republic we show that imports of cars from China are very dynamic. Further research on how the changing structure is influencing Chinese exports should be pursued.

Bibliography

AMITI, M. – FREUND, C. An Anatomy of China's Export Growth. In FEENSTRA, W. – WEI, S. China's Growing Role in the World Trade. Chicago: The University of Chicago Press, 2010, ISBN- 13: 978- 0- 226- 23971-2.

CUI, L. – SYED, M. The Shifting Structure of China's Trade and Production. IMF Working Papers. 2007, WP/07/214.

Databáze zahraničního obchodu. 2013, CZSO. Accessed 10.10.2013 on the web page: <<http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>>

FLÜCKIGER, M. – Ludwig, M. Made in China: Export competition and structural changes in the OECD countries. Working Papers 2012/09, Faculty of Business and Economics – University of Basel. 2012.

FÜRST, R. – PLESCHOVÁ, G. Czech and Slovak Relations with China: Contenders for China's Favor. Europe-Asia studies. 2010, Vol. 62, No. 8, ss. 1363-1381.

GREGUŠOVÁ, G.: Vztahy krajín V4 s Čínou. Mezinárodní vztahy. 2005, Vol.1, pp. 7-21.

HAO, W. – XI, W. The trade structure of Chinese manufactured exports: 1999-2009. American Journal of Economics and Business Administration. 2012, Vol. 4, No. 4, pp. 197-206.

LO, D. – CHAN, T. Machinery and China's nexus of foreign trade and economic growth. Journal of International development. 1998, No. 10, pp. 733-749.

NATARAJ, G. – TANDON, A. China's changing Export Structure: A factor based analysis. 2011, Vol. 66, No. 13, pp. 130-136.

RODRIK, D. What's so special about China's exports? China & World Economy. 2006, Vol.14, No.5, pp.1-19.

SCOTT, P. K. The relative sophistication of Chinese exports. Economic Policy. 2008, Vol. 23, No. 53, s. 5-49.

Seznam jednotlivých high-tech položek. 2013, CZSO. Accessed 10.10.2013 on the web page: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/seznam_high_tech_zbozi_sitc_rev_4/\\$File/high-tech_sitc.pdf](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/seznam_high_tech_zbozi_sitc_rev_4/$File/high-tech_sitc.pdf)>

SKŘIVAN, A. Czechoslovak-Chinese Economic Relations in the Period from the Beginning of the Reform Process in the PRC to the Fall of the Czechoslovak Communist Regime, Prague Papers on the History of International Relations, Prague and Vienna, 2009, s. 491-504. ISBN 978-80-7308-296-3.

SKŘIVAN, A. Czechoslovak Economic Relations with the People's Republic of China During the Ideological Schism from 1960 to 1979, A Study from the Czechoslovak Point of View. Oriental Archive. 2011, Vol. 79, No. 3, p. 313-329.

SZIKOROVA, N. Development of Chinese-Slovak Economic Relations. Journal of US-China Public Administration. 2012, Vol.9, No. 12, pp. 1368-1376.

TAUBE, M. Economic Relations between the PRC and the States of Europe. The China Quarterly. 2002, Vol. 169, pp. 78-107.

The World Factbook - Country comparison: Exports. 2013, CIA. Accessed 10.10.2013 on the web page: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html?countryname=China&countrycode=ch®ionCode=eas&rank=2#ch>>

Trade Intensity. 2013, UNESCAP. Accessed 10.10.2013 on the web page: <<http://www.unescap.org/tid/artnet/trade%20intensity.pdf>>

TSENG, S. Trade Flows between Czech Republic and East Asia. Review of Economic Perspectives – Národohospodářský obzor. 2013, Vol. 13, No. 3, pp. 147-158.

United Nations Commodity Trade Statistics (UN Comtrade). 2013, UN. Accessed 10.10.2013 on the web page: <<http://comtrade.un.org/>>

XING, Y. The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality. ADBI Working Paper Series. 2012, No.357.

XU, B. The sophistication of exports: Is China special? China Economic review. 2010, Vol. 21, pp. 482-493.

Kontakt

Veronika Končíková

Department of Economics

Faculty of Economics and Administration

Masaryk University

Lipová 41a, 602 00 Brno-Pisárky

Czech Republic

207077@mail.muni.cz

THE US-EU ECONOMIC PARTNERSHIP WITHIN THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION

Marcel Kordoš

FACULTY OF SOCIAL AND ECONOMIC REATIONS
ALEXANDER DUBČEK UNIVERSITY IN TRENČÍN

Abstract

The U.S.-EU economic relationship dominates the world economy by the sheer size of their combined economies. Developing the Transatlantic Agenda is a response to the desire to strengthen the relationship between the United States and the European Union in order to enhance and maintain world stability. The Trans-Atlantic Business Dialogue (TABD) was conceived to promote closer commercial ties between the U.S. and European Union. It offers a framework for cooperation between the transatlantic business community and the governments of the European Union (EU) and United States of America (US). U.S. and EU policymakers continually face the task of how to manage the increasingly complex bilateral economic relationship in ways that maximize benefits and keep frictions to a minimum.

Key words: International economic relations, global economic recession, US-EU economic partnership, World Trade Organization, international business environment, Transatlantic Business Dialogue.

Introduction - the framework of U.S.-EU economic tie

U.S.-EU economic relations exist within a framework of economic, political and security factors. Some of these factors have promoted closer economic relationships, while others have created tensions that have, at times, threatened to undermine the relationship.

The U.S.-EU economic relationship dominates the world economy by the sheer size of their combined economies. The combined population of United States and the EU members approaches 800 million people who generate a combined gross domestic product (GDP) that is roughly equivalent to 43% of world GDP in 2012. Combined EU and U.S. world trade accounts for over 40% of all world trade¹. In other words, the U.S.-EU economic relationship has clout.

The United States and the EU member countries are of roughly equivalent levels of economic development and are among the most advanced in the world. As a group they include the world's wealthiest and most educated populations. The United States and the members of the EU, with a few exceptions, are major producers of advanced technologies and services. As a result U.S.-EU trade tends to be intra-industry trade; that is trade in similar products, such as cars and computers, dominate two-way trade flows. Furthermore, the United States and the EU have advanced and integrated financial sectors which facilitate large volumes of capital flows across the Atlantic.

These capital flows account for a significant portion of the bilateral economic activity. The dominance of security and defense matters is another factor influencing U.S.-EU ties. Twenty-one of the EU-27 are members of NATO, and represent an overwhelming majority of NATO's 26 members. NATO members must deal with a number of issues that pertain to

¹ The Transatlantic Economic Partnership Overview and Assessment (2013). www.doc.gov - Dept. of Commerce

foreign trade, such as defense-related government procurement, product standardization, controls of exports of dual-use technologies and related products, and economic sanctions.² National security and foreign policy concerns strongly dominated the U.S.-European relationship during the Cold War.

The 153-member WTO (and its predecessor, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)) is a critical part of the EU-U.S. bilateral economic framework. The WTO provides the principles and rules under which the U.S. and the EU conduct much of their trade. The basic principles of most-favored-nation (MFN), or nondiscriminatory, treatment and of national treatment of imports of goods and services and of foreign investments, along with WTO rules on trade-related intellectual property rights, investment, and trade remedy practices (antidumping and countervailing duties and safeguards) are the foundation of U.S. and European trade and investment policies.³ The WTO also provides the mechanism by which the United States and the EU resolve many of their bilateral trade disputes.]

To a lesser extent, the OECD is an important element in the U.S.-EU framework. Largely consisting of fully industrialized countries, the 30-member OECD coordinates economic policies and reviews economic conditions and policies of its members and those of some non-members. The OECD also has some rules and guidelines for trade and investment practices of its members. For example, the OECD Arrangement on Official Export Credits curbs the subsidization of exports.

EU and U.S. policies and practices form another element of the bilateral economic framework. The United States and the EU share a commitment to open trade and investment. The United States and European countries were largely instrumental in establishing the post-World War II foundation for an open international economic system. This commitment has played a large role in the strong economic ties between them. Yet, the two sides differ in some significant policy areas, for example, the EU's Common Agricultural Policy, conflicting competition policies, and the U.S. extraterritorial application of economic sanctions against Cuba and other countries. These policy differences have been a source of significant bitterness and controversy.

The new Transatlantic agenda – new challenges

Developing the Transatlantic Agenda is a response to the desire to strengthen the relationship between the United States and the European Union in order to enhance and maintain world stability. The Transatlantic Agenda is based on a Framework for Action with four major goals:⁴

1) *Promoting peace and stability, democracy and development around the world:* work - for an increasingly stable and prosperous Europe; foster democracy and economic reform in Central and Eastern Europe as well as in Russia, Ukraine and other new independent states; secure peace in the Middle East; advance human rights; promote non-proliferation and cooperate on development and humanitarian assistance.

2) *Responding to global challenges:* fight international crime, drug trafficking and terrorism; address the needs of refugees and displaced persons; protect the environment and combat disease.

3) *Contributing to the expansion of world trade and closer economic relations:* strengthen the multilateral trading system and take concrete, practical steps to promote closer economic relations between US and EU.

4) *Building bridges across the Atlantic:* work with our business people, scientists, educators and others to improve communication and to ensure that future generations remain as committed as we are to developing a full and equal partnership.

² Neumann, P. (2001). *Bilance ekonomiky a hospodářské politiky USA na prahu nového tisíciletí.*

³ Hamilton, L., Webster, Ph. (2009). *The International Business Environment.*

⁴ Office of the U.S. Trade Representative. (2013)

The future activities of the United States and the European Union in implementing the Transatlantic Agenda will be guided by the Joint EU-US Action Plan. This joint action plan, which sets activities that will be undertaken to accomplish the four major goals, will be coordinated by a group of senior level officials. The senior level group will make reports and assessments of progress and necessary adjustments will occur at “biannual EU-US summits.”

To accomplish the goals set out in the NTA, a Joint EU/US Action Plan setting out over one hundred specific joint actions are also approved. At each summit, leaders review the progress in achieving the goals of the NTA and set priorities for the future. The EU and the US can already point to major achievements under the NTA:⁵

- In the area of *foreign policy*, the joint efforts support the process of reconstruction and reconciliation in the former Yugoslav republics, promote dialogue and economic development in the Middle East, and work to end violence and encourage political stability in Central Africa.
- Under *global challenges*, the agreement on Chemical Precursors represents a major success in efforts to curb the diversion of chemicals for use in the manufacture of illegal drugs, NTA have a well-established cooperation in combating drugs in the Caribbean, and started work on a joint information campaign aimed at preventing trafficking in women.
- On *economic and trade matters*, NTA successes include the conclusion of the Information Technology Agreement and the Basic Telecommunications Services Agreement in the World Trade Organization, and leadership in the effort to complete the WTO financial services negotiations.
- Progress is also being made in *building bridges* between these two communities, particularly through the People-to-People Conference convened in 2009 May, which has led, among numerous other initiatives, to the TIES (Transatlantic Information Exchange System) project, plans for a Transatlantic Digital Library, and the launching of a Civil Society Dialogue.

Transatlantic business dialog

Originally the idea of the late U.S. Secretary of Commerce Ron Brown, the Transatlantic Business Dialogue (TABD) was conceived to promote closer commercial ties between the U.S. and European Union. Brown, together with his counterparts in the European Commission, Martin Bangemann and Sir Leon Brittan, created the dialogue system as a mechanism to encourage public and civil society input to fostering a more closely integrated transatlantic marketplace. The dialogue system, which includes separate dialogues for consumers, labor, environment and business, was a key part of the governments' 1995 New Transatlantic Agenda (NTA), which laid out a plan to enhance overall transatlantic economic and political relations.

The TABD's goal is to help establish a Barrier-Free Transatlantic Market which will serve as a catalyst for global trade liberalization and prosperity. Unified markets are needed to create a business environment which will stimulate innovation and economic growth, more investment and create new jobs.⁶

Transatlantic Business Dialogue (TABD) offers a framework for cooperation between the transatlantic business community and the governments of the European Union (EU) and United States of America (US). It is an informal process whereby European and American companies and business associations develop joint EU-US trade policy recommendations, working together with the European Commission and US Administration.

The major goal of the TABD is to boost transatlantic trade and investment through the removal of barriers caused by regulatory differences. TABD promotes its policy statements

⁵ Trade and Development Agency. (2013).

⁶ The New Transatlantic Agenda. (2013).

and recommendations through formal meetings with the EU and US government and parliament people, giving the members direct access to high-level talks with the leading figures for efficient lobbying. TABD Membership is by invitation only, officially to secure a proper geographical representation and a mix of sector activities as well as SME representation. [9]

TABD policy issues are driven by TABD members, and working groups are organized where necessary. TABD publishes semi-annual reports documenting governmental responses to TABD proposals and identifying new proposals. Its latest achievement has been success in its unique role as official business advisor to the Transatlantic Economic Council (TEC).

Activities. The TABD meets at the senior level, or the Executive Board, twice per year to lay out the priorities of the business community and direction of the TABD process. Throughout the year, the working level representatives of these companies meet to discuss the details on the recommendations established by the Executive Board. Outreach to other companies and business organizations it is conducted at this level to ensure that the TABD's recommendations represent the widest business consensus possible. The TABD works in close cooperation with its conveners in the U.S. Administration, the European Commission and the Presidency of the European Council. The TABD also keeps legislators in the European Parliament and the US Congress informed of its activities.⁷

Accomplishments:

- * Adoption of the Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration;
- * Convergence of accounting standards;
- * Implementation of a transatlantic Innovation Healthcare agenda;
- * Joint EU US action in third countries to protect intellectual property rights;
- * The establishment of the transatlantic Regulatory Cooperation Forum in 2005.

Subsidies and dumping

Export subsidy - financial non-tariff trade policy approach to providing budgetary outlays for national exporters, which makes it possible to sell to customers in many other countries at a lower price than the domestic market, thereby accelerating exports. The main difference between the import tariff and export subsidy as trade policies lies in the fact that the import tariff affects the importation of domestic goods price increases, while the export subsidy affects exports boom in domestic prices. The import tariff imposed by the large country improves its terms of trade by reducing its import price, and increasing the relative supply of domestic goods competing with imports, and thereby reducing import demand.

Export subsidy, led by large parties, made a reverse effect: it worsens the terms of trade by increasing its export price, but at the same time increasing the relative export and supply and reducing demand for domestic goods. The import tariff improves the terms of trade in the country the expense of other countries. Export subsidy worsens the terms of trade in other parties. The two trade policy instruments by the distorting effects on domestic prices and consumption structure in the country.

Dumping - financial non-tariff trade policy approach, including the product output to foreign markets, export prices, reducing the expense of lower than normal level of prices in those countries. Dumping can be implemented as separate resources by seeking to conquer their products in foreign markets, so state subsidies to exporters. Commercial practice would be likely to take one of the following forms:⁸

1. Random dumping - selling goods carried cameo in the foreign market at reduced prices.

⁷ Cooper, William H. (2009). EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude.

⁸ The Transatlantic Economic Partnership Overview and Assessment (2013). www.doc.gov - Dept. of Commerce

2. Non anticipate dumping - temporary export prices of deliberate humiliation end displace competitors from the market and subsequently set a monopoly price.
3. Constant dumping - fixed export of goods at a low fair price.
4. Reverse dumping - the export price exaltation in comparison with the sales prices of the same goods on the domestic market.
5. Reciprocal dumping –made between two countries trade by reducing the prices of one and the same price.

Dumped, usually the market situation at which the elasticity of demand, domestic prices are lower than those in foreign countries. This allows firms with a relative monopoly on the domestic market to sell their product at prices much higher than the foreign market, where demand far more elastic price and where competition is greater.

Lowering trade barriers is one of the most obvious means of encouraging trade. The barriers concerned include customs duties (or tariffs) and measures such as import bans or quotas that restrict quantities selectively.

Opening markets can be beneficial, but it also requires adjustment. The WTO agreements allow countries to introduce changes gradually, through “progressive liberalization”. Developing countries are usually given longer to fulfill their obligations. The WTO is sometimes described as a “free trade” institution, but that is not entirely accurate. The system does allow tariffs and, in limited circumstances, other forms of protection. More accurately, it is a system of rules dedicated to open, fair and undistorted competition.

The rules on non-discrimination — MFN and national treatment — are designed to secure fair conditions of trade. So too are those on dumping (exporting at below cost to gain market share) and subsidies. The issues are complex, and the rules try to establish what is fair or unfair, and how governments can respond, in particular by charging additional import duties calculated to compensate for damage caused by unfair trade.

U.S. - EU trade in goods and services

The EU as a unit is the largest *merchandise* trading partner of the United States. In 2012, the EU accounted for \$274.5 billion of total U.S. exports (or 21.1%) and for \$367.9 billion of total U.S. imports (or 17.5%) for a U.S. trade deficit of \$93.4 billion. At the same time, the United States is the largest non-EU trading partner of the EU as a whole. In 2012, EU exports to the United States accounted for 18.3% of total exports to non-EU countries, while EU imports from the United States accounted for 11.8% of total imports from non-EU countries.⁹ For a number of years, the United States realized trade surpluses with the EU.

However, since 2004, the United States has been incurring growing trade deficits with the EU (\$93.4 billion in 2012). Economists attribute the growth in the U.S. trade deficit with the EU to, among other factors, differences in U.S. and economic growth rates and the weakening of the dollar compared to the Euro. Among the top U.S. exports to the EU have been aircraft, and machinery of various kinds, including computers, integrated circuits, and office machine parts. A large share of U.S. imports from the EU has consisted of passenger cars, machinery of various types, including gas turbines, computers and components, office machinery, and parts and organic chemicals. Within the EU, Germany, the United Kingdom, and France are the leading U.S. trading partners, followed by the Netherlands and Italy.

The EU is the largest U.S. trade partner when trade in *services* is added to trade in merchandise. In 2012 the EU accounted for \$198.3 billion (or 36.4% of the total in U.S. services exports). Of this amount, \$35.3 billion derived from receipts for various travel services, \$10.2 billion from payments for passenger fares, and \$18.8 billion for other

⁹ Bureau of Economic Analysis, Department of Commerce USA. (2013)

transportation fees (freight and port services). Another \$41.9 billion were in receipts for royalties and licensing fees and \$89.5 billion derived from other private sector services, including business, professional and technical services (including legal services), and insurance. Also included under services are revenues from transfers under U.S. military contracts which equaled \$2.3 billion in 2012.¹⁰

In 2012, the EU accounted for \$152.1 billion (or 37.6% of total U.S. services imports)—including travel services (\$22.8 billion), passenger fees (\$14.7 billion), and freight and port fees (\$25.1 billion). Royalties and licensing fees accounted for another \$12.5 billion. In addition, other private sector services accounted for \$62.6 billion of imports. Also included were payments of \$12.8 billion in defense-related expenditures.¹¹

Conclusions and policy implications

Foreign trade and investment data depict a strong, interdependent, and significant U.S.-EU bilateral economic relationship. It is a relationship that is likely to grow in importance as advancements in technology and other forces of globalization, plus the future enlargement of the EU, force more trade and investment barriers to fall. The expanded relationship is widely seen as bringing economic benefits to both sides in the form of wider choices of goods and services and greater investment opportunities. But increasing economic interdependence brings challenges as well as benefits. U.S.-EU trade ties have been plagued by disputes that at times have reached the highest levels of policymaking. While these disputes have covered a range of sectors and issues, the most contentious and public have been related to trade in agricultural and agricultural-related products. The United States has taken the EU to task for its ban on hormone-enhanced beef imports and for its policy regarding banana imports.

Yet, the agriculture sector accounts for a very small portion of not only U.S.-EU bilateral trade but also for the total world trade of the two entities. In 2012, agriculture accounted for 4.5 % of total U.S. exports to the EU and for 3.5% of total imports from the EU27.¹² It is beyond the scope of this report to analyze this contrast between U.S. and EU trade policies and trade volume. But the contrast suggests that the attention received by these disputes at the official level, as well as from the press, reflects the domestic political salience of these issues to a much further extent than their overall commercial or economic significance. Greater economic integration also challenges long-held notions of “sovereignty,” as national or regional policies have extraterritorial impact. For example, the U.S. use of foreign policy trade sanctions against such “rogue states” as Cuba and Iran affected EU firms and investors and caused sharp U.S.-EU friction. Similarly, accepted understandings of “competition,” “markets,” and other economic concepts are tested as national borders dissolve with closer integration of economies.

U.S. and EU policymakers, therefore, continually face the task of how to manage the increasingly complex bilateral economic relationship in ways that maximize benefits and keep frictions to a minimum. For Members of Congress it means weighing the benefits and costs to constituents of greater economic integration and placing this calculation in the context of overall U.S. national interests.

¹⁰ U.S. Census Bureau. (2013).

¹¹ Bureau of Economic Analysis, Department of Commerce USA. (2013)

¹² U.S. Census Bureau. (2013).

Bibliography

Cihelková E. a kol. (2009a): *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, 2009. 273 p. ISBN 978-80-7400-155-0

Cihelková E. a kol. (2009b): *Mezinárodní ekonomie II*. Praha : C.H.Beck, 2009. 253 p. ISBN 978-80-7400-054-6

Cooper, William H. (2009). EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude. *International Trade and Finance*, March 20, 2009.

Hamilton, L., Webster, Ph. (2009). *The International Business Environment*. Oxford University Press, 2009

Lipková Ľ. (2011). *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Sprint, Bratislava 2011. ISBN 80-88848-54-7

Neumann, P. (2001). Bilance ekonomiky a hospodářské politiky USA na prahu nového tisíciletí. *Aktuální otázky ze světové ekonomiky*. Praha : VŠE, 2001, n.7. ISBN 80-245-0326-2

Todaro, P. M. (2000). *Economic Development*. New York University, New York, 2000.

U.S. Census Bureau. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.census.gov> – (U.S. Census Bureau)

Bureau of Economic Analysis, Department of Commerce USA. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.bea.doc.gov>

The Transatlantic Economic Partnership Overview and Assessment (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: www.doc.gov - Dept. of Commerce

U.S. State Department Bureau of European and Canadian Affairs. (2013). U.S.-European Union Relations. [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.state.gov>

Transatlantic Declaration on EC-US Relations. (2013). [online]. [acc. 2013-10-25]. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg01/decl.htm>

The New Transatlantic Agenda. (2013). [online]. [acc. 2013-11-11]. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg01/agenda.htm>

Office of the U.S. Trade Representative. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.ustr.gov> – (Office of the U.S. Trade Representative)

Trade and Development Agency. (2013). [online]. [acc. 2013-10-25]. Available at: <http://www.tda.gov> – (Trade and Development Agency)

U.S. State Department Bureau of European and Canadian Affairs. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. <http://www.state.gov/www/>

Transatlantic Declaration on EC-US Relations. (2013). [online]. [acc. 2013-10-23]. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg01/decl.htm>

The New Transatlantic Agenda. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg01/agenda.htm>

U.S. Embassy, London, England. 04-12-95 Fact Sheet: The New Transatlantic Agenda. (2013). [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.usembassy.org.uk/nta2.html>

The European Union. (2013). Transatlantic Agenda. [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://www.eurunion.org/partner/agenda.htm>

European Union - Summit Press Package: New Transatlantic Agenda Senior Level Group Report to the EU/US Summit London, 18 May 1998. [online]. [acc. 2013-10-15]. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg10/0518slg.htm>

Contact

Ing. Marcel Kordoš, PhD.

Faculty of Social and Economic Relations

Alexander Dubček University in Trenčín

Študentská 2, 9110 50, Trenčín,

Slovak Republic

e-mail: marcel.kordos@tnuni.sk

EXPORT TO EURO ZONE: COMPETITIVENESS OF THE POLISH ECONOMY

Helena Kościelniak, Agnieszka Puto

FACULTY OF MANAGEMENT
CZESTOCHOWA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

Streszczenie

Ocena poziomu konkurencyjności gospodarki jest dokonywana *ex post* przez obserwację rezultatów konkurowania. Podstawowe dwa obszary konkurowania to; konkurowanie o czynniki produkcji i konkurowanie na rynkach zbytu produktów i usług. Korzyści z handlu, obok przepływu siły roboczej, przepływu kapitału, udziału w rynkach stanowią jeden z wymiarów konkurencyjności. Celem opracowania jest próba oceny zmian w obrotach polskiego handlu zagranicznego ze szczególnym podkreśleniem stanu i struktury polskiego eksportu.

Słowa kluczowe: eksport, konkurencyjność

Abstract

Evaluation of the level of competitiveness of the economy is usually made *ex post*, through observation of the outcomes of competitive activities. The two basic areas of competition are: competition for the factors of production and competition in the markets of products and services. Apart from the flow of labour, the advantages of trade and market share represent one of the dimensions of competitiveness. The aim of this study is to analyse changes in foreign trade turnover with particular emphasis on the state and structure of Polish exports.

Keywords: export, competitiveness

Factors of competitiveness of the economy and their importance

The substantial part of the scientific literature in the field of competitiveness of the economy emphasizes macroeconomic stability and the stability of trade balance. One of the oldest definitions of competitiveness is the definition formulated by the Presidents Commission on Industrial Competitiveness in 1985. This definition considers the competitiveness as a "degree to which the economy in a particular country can, under conditions of a free market, produce goods and services which meet the requirements of international markets while increasing actual revenues of the citizens, thus improving their standards of living. This definition has been accepted by the most of economists. This group included, for instance J. Fageberg¹ or P. Krugman². According to

¹ J. Fageberg, International Competitiveness, The Economist Journal” 98, No 391 (June), pp. 355-374 as cited in: Z. Czajkowski, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie, definicje i modele*. in a co-authored study edited by W. Bieńkowski, M. A. Weres, M-J. Radło, *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warsaw 2010, p. 13.

² P. Krugman, Strategic Trade Policy and the New International Economics, Vol. 1, MIT Press Books, The MIT Press 1986, Ibidem, p. 13.

P. Krugman, it is insufficient to reach high relation of net export to GDP for the economy to be considered as competitive. In 1980-1986, Bolivia achieved high export surplus while its GDP dropped by 26%. In the post-war period, Great Britain maintained the balanced commodity exchange, but this was at the expense of a decline in the relative standard of living. It should be emphasized that the improvement in the standards of living measured with the average salary is related to the increased unit labour cost if the increase in these standards is faster than the increase in labour productivity. An essential role is played by foreign direct investments and their location. From the standpoint of the choice of location of foreign direct investments and expectations regarding the effect on the foreign trade balance, this increase seems to be a factor to reduce competitiveness of the national economy, particularly in the *business school* literature. One of the most popular manifestations of the *business school* approach are World Competitiveness Index rankings (World Economic Forum & Institute for Management Development). This approach focuses on the indices of macroeconomic stability, quality of business policy and the generally accepted friendliness of legal and institutional solutions for prospective investors.

With the aggregate approach, the competitive economy in the international scale is understood to mean the economy which is chiefly composed of competitive (on an international scale) enterprises compared to other national economies, which consequently leads to considering international competitiveness as productivity and *total factor productivity*, i.e. expense-based approach.

Devaluation and depreciation of the currency might improve international competitiveness of the economy, but it occurs at the expense of a decline in the purchasing power expressed in the international referential currency of the local suppliers of goods and services necessary for export production. Another important factor is price flexibility of export and import, abilities of local enterprises to increase the supply of the exported goods and services. If the goal of the economic policies is to increase the "standard of living" of society, the devaluation policies typically cause its decline because the imported consumption goods and services will become more expensive to local recipients.

The definition of competitiveness affects the criteria and models used in measurement of competitiveness. The synthesis of the identifiers and variables that point to the competitiveness of economy was presented by Z. Czajkowski, who listed the following eight criteria:

- a. foreign trade balance (while maintaining current account balance)
- b. price competition (through production of goods and services which are competitive in terms of prices in the international markets),
- c. quality competition (through production of goods and services which are competitive in terms of quality in the international markets),
- d. GDP (through the increase in GDP)
- e. prosperity (which expresses an increasing standard of living of inhabitants through GDP (PPP) per capita
- f. salaries (through high level of salaries for the factors of production)
- g. productiveness - through improved productivity (total factor productivity, GDP per employee, GDP per working hour
- h. employment (through high level of utilization of the factors of production while maintaining low unemployment rate and high rate of economic activity among the people at the working age)³.

When attempting to evaluate competitiveness of the economy, one should deal with the multifaceted nature of the problems, difficulty in collecting sufficient data in a particular time and the effect of global financial crisis.

³ Z. Czajkowski, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie, definicje i modele*. in a co-authored study edited by W. Bieńkowski, M. A. Weres, M-J. Radło, *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warsaw 2010, p. 20.

Polish export to the eurozone in years of 2008-2012

A substantial difference was observed in 2009-2011 in the dynamics of Polish export to the eurozone and other countries. The growth in export to the eurozone, which is the most important export market for Poland, was nearly twice slower than in the other regions evaluated in total. Furthermore, this increase was higher than in 2010. It should be noted that the slowdown with respect to the eurozone was more substantial compared to the export to the other countries. In the period analysed, contribution of the eurozone in the structure of Polish export reduced from 55.8% to 54.1%. Compared to the year 2010, this was a decline by 2.6%. With respect to the Polish export to the countries outside the eurozone, an increase in 2011 compared to 2010 by 1.7% was observed. Changes in the structure of Polish export are noticeable. In the period of 2008-2012, the highest dynamics of export compared to the previous year was observed in 2010. Compared to 2009, this increase was by over 38%. In 2012, the overall level of export was lower than in 2011 (by 8.7%).

In 2012, the export rose faster than average in the following groups of manufactures: agricultural products and foods (by 17.5%)
chemical industry products (by 6.3%). Export in total in 2012 increased by 5% compared to 2011. (see Table 1).

Table 1. Dynamics of Polish export in selected groups of goods in 2008-2012 (in euro, previous year =100)

Specification	Export dynamics in 2008-2012				
	2008	2009	2010	2011	2012
Total	114.1	84.5	122.6	113.6	104.9
Electrical machinery goods	115.8	88.2	117.0	107.5	101.1
Chemical goods	118.1	85.1	132.8	120.2	106.3
Agricultural goods and foods	115.9	98.3	117.5	112.7	117.5
Metallurgical goods	111.5	66.9	133.7	120.2	103.6

Source: data from the Central Statistical Office in Poland

In the same period, i.e. in 2012 compared to 2011, the highest dynamics of import was observed in the group of mineral products (an increase by over 5%, whereas in 2010-2011, this value in the same group of products was over 33%). With regard to chemical products in 2011-2012, a decline in import by 1.2% was found, while in metallurgical goods, this decline was 2.7%. In general, a decline in Polish import was observed in 2011-2012, with over 12% in 2012 compared to 2011 and also over 12% in 2010-2011.

Table 2. Dynamics of Polish import in selected groups of goods in 2008-2012 (in euro, previous year =100)

Specification	Import dynamics in 2008-2012				
	2008	2009	2010	2011	2012
Total	118.3	75.5	124.8	113.7	101.0
Electrical machinery goods	118.3	76.8	121.0	105.1	100.4
Chemical goods	116.9	80.8	126.7	114.6	98.8
Mineral goods	134.3	61.3	143.7	133.3	105.1
Metallurgical goods	105.3	64.3	135.1	119.3	97.3

Source: data from the Central Statistical Office in Poland

Significant changes in the structure of Polish export were observed in 2008-2012. The priority importance in the structure of goods in Polish export was from the products of electrical machinery industry: their contribution is still on the increase and, in 2012, it reached 43%. An insignificant decline was observed in the group of products from the chemical industry.

Table 3. Structure of exported products in Poland in 2008, 2011 - 2012 (in %)

Specification	Structure of exported products in Poland in 2008-2012		
	2008	2011	2012
Products from electrical machinery industry	39.0	40.5	43.0
Products from chemical industry	14.0	13.0	12.0
Agricultural products and foods	13.0	11.0	10.0
Metallurgical products	12.0	13.0	14.0
Various products/ Other	7.0	6.0	6.5
Mineral products	5.0	4.5	4.0
Products of wood and paper industry	4.0	5.0	5.0
	4.5	3.6	3.6
Ceramic products	3.5	3.0	2.7
Leather	0.7	0.6	0.2

Source: data from the Central Statistical Office in Poland

In terms of finished products in categories with high intensity of trade, significant changes were observed in terms of GVC. A substantial decline in Polish export concerned cars, television sets and computers. A decline in export of cars from Poland was caused by the unfavourable tendencies in the Italian automotive market, which was a critical direction of exports, and the lack of adaptation of the structure of export to the changing demand. Crisis in the automotive market, followed after the expiry of the refunds to scraping old vehicles was the most noticeable in the sector of small and compact cars, which represented the major part of production in Polish factories. In 2011, Italy covered 32.9% of export of cars from Poland. Similar situation was observed in the export of television sets, which are the main products sold in the markets of the eurozone. It should be emphasized that the LCD television sets assembled in Poland have a fluorescent backlight while the demand for this type of TV sets reduced significantly. Individual declines were observed in French and German markets.

In the group of products classified under categories with lower trade intensity within the integrated production networks, an increase in exports was observed. Exporters in this group of products immediately adapted to changes in the demand, mainly through reduction in the prices of exported goods. Consequently, the increase in the export to the eurozone in these categories was insignificantly lower compared to the increase in sales to other countries. (see Table 4).

Table 4. Export of the main products (according to SITC) to the countries of the eurozone

Specification	Value	Contribution to export to the eurozone		
	(million euro)	(in %)		
	2011	2009	2010	2011
Motor cars (781)	4751	10.3	7.5	6.5
Parts and accessories of the motor vehicles (784)	4538	6.3	6.3	6.2
Furniture and parts thereof (821)	4460	6.2	5.9	6.1
Television receivers and screens (761)	2884	6.0	5.7	3.9
Internal combustion piston engines and parts thereof (713)	2209	2.6	2.7	3.0
Copper (682)	1796	1.9	2.7	2.4
Household-type electrical and non-electrical equipment (775)	1758	2.5	2.4	2.4
Manufactures of base metal (699)	1598	1.9	1.8	2.2
Products made of plastics (893)	1570	1.9	2.0	2.1
Machines and devices for automatic data-processing (752)	1518	2.4	2.6	2.1

Source: data from the Central Statistical Office in Poland and W. Mroczek, *Eksport polski do strefy euro w 2011 roku*, Unia Europejska No. 3(214) 2012, p. 5.

Dynamics of Polish export to individual countries of the eurozone was also significantly varied. In 2011, the fastest rise was observed in the export to Germany, with 48% of the total export from Poland, followed by the Netherland, Finland and Austria, which are the countries with high dynamics of export. Compared to 2010, export to the crisis-stricken countries such as Italy, Spain and Portugal did not change significantly and an insignificant decline was observed with regard to Ireland.

Export to the developed countries in 2012 rose by 2.4% (up to 118 billion euro), i.e. 2-times slower than the export in total. Furthermore, import from these markets reduced by 2.4% (to ca. 99 billion euro). Consequently, a substantial increase in trade surplus was observed for trading with this group of countries, by nearly 5.2 billion euro to 18.5 billion euro. In 2012, export to the European Union rose similarly to the whole group of developed markets (by 2.3%). The best results among the EU countries were observed in exports to the markets from outside the eurozone, where export rose faster than average (by 65%). Among these countries, Great Britain was in the lead (an increase by 10.2%), moving to the second place among the main Polish export markets (following Germany). The export to the markets of eurozone increased in 2012 by merely 0.7%. Among the markets of the European Union, the highest rise in export in absolute terms was reported in Great Britain, followed by Czech Republic, the Netherlands, Germany and Slovakia. The highest decline in absolute terms was observed in the exchange with Spain, Italy and Belgium. Among the EU markets, the highest improvement in the balance occurred in trade with Germany and Great Britain, with the surplus growing by 1.6 billion euro (to 3.2 billion euro) and 1.1 billion euro (to 5.9 billion euro), respectively. Furthermore, the significant improvement in the state of balancing the turnovers was also observed in the trade with Czech Republic (an increase in the surplus by 560 million euro to 3.4 billion), Lithuania (an increase in the surplus by ca. 520 million euro to 1.4 billion) and France (increase in the surplus by ca. 400 million euro to 2.4 billion).

In 2006-2012, the structure of the Polish commodity exchange with foreign countries saw significant changes. On the one hand, this situation results from varied susceptibility to the

downward tendencies observed in individual commodity groups, which translated into high differences in terms of declines in turnover in the period of crisis. It should be noted that the restoration of the exchange in individual groups occurred at different pace.

With respect to commodity groups, the export to the European Union showed the highest values in agricultural products and foods, by nearly 1.9 billion euro (15.6%) to 13.8 billion euro. Export to non-EU developed markets increased in 2012 slower than average i.e. by 3% (to 8.9 billion euro), which was mainly the result of its significant decline with respect to Norway (by 11% to 2.4 billion). However, one should note a soar in the export to Canada (by 27.1% to 730 billion euro), Japan (by 7.7% to 440 million euro) and Switzerland (by 5.7% to nearly 1.3 billion euro).

Export to developing and underdeveloped markets increased much faster than the export to developed countries (by 18.9% to 25.5 billion euro), with almost 4-time faster than the average and slightly faster than in the previous year (by 0.7%). Furthermore, slower increase in the import from these countries was observed (by 7.7%). However, in absolute terms, it was much higher (over 2 times) and, consequently, the deficit in the exchange reported in the previous year was reduced by merely 140 million euro to 29.1 billion euro.

A survey carried out by the HSBC analysts and Oxford Economics shows that Polish export in 2016-2020 will increase in total by 55%, i.e. by 9% on average from year to year. It is estimated that this dynamic increase in export is possible through intensification of the commodity exchange with the developing countries, especially Asian. It is also expected that the sales of Polish products to Asian markets until the end of the present decade will be increasing at the rate of 13-14%. The forecasts published by HSBC and Oxford Economics show that, in short term, the faster increase in Polish export will occur to India and Vietnam, with 15-16%, and to China (by over 15%). With the longer perspective, i.e. in 2021-2030, the rate of growth of Polish export to developing countries will slightly decline and reach the level of 11-12% per year for the markets in Vietnam, China and India.

The HSBC's forecast also shows changes in the structure of Polish export until 2030; in this period, the contribution of the ICT sector is expected to rise, with 10% increase in Polish export. Furthermore, ICT equipment is supposed to take the third place in the group of the most important export goods in Poland (Table 5 and 6).

Table 5. Fastest Growing (% year). The fastest growing markets in Polish export and average annual increase in export to these countries per period (in %)

Fastest Growing (% year)							
Rank	Destination	2013 - 15	Destination	2016 - 20	Destination	2021 - 30	
1	India	21	India	16	Vietnam	12	
2	Vietnam	18	Vietnam	15	China	12	
3	Korea	17	China	15	India	11	
4	Mexico	17	Turkey	13	Malaysia	10	
5	HK	16	Malaysia	13	Turkey	10	
6	Saudi	14	Brazil	12	Indonesia	9	
7	Brazil	14	Korea	12	Egypt	9	
8	Turkey	13	Indonesia	12	Saudi	8	
9	Indonesia	13	UAF	11	Bangladesh	8	
10	UAF	12	Mexico	10	UAF	8	

Source: HSBC, Oxford Economics, HSBC Global Connections Report Poland

Table 6. % Contribution To Overall Growth In Merchandise Exports. The fastest growing export sectors in the Polish economy and their total contribution to the increase in Polish export by periods

Rank	Sector*		Sector**		Sector***	
1	Industrial machinery	26	Industrial machinery	26	Industrial machinery	28
2	Transport equipment	16	Transport equipment	20	Transport equipment	17
3	ICI equipment	12	ICI equipment	10	Mineral manufactures	9
4	Textile and wood manufactures	8	Mineral manufactures	8	ICI equipment	8
5	Mineral manufactures	8	Chemicals	7	Chemicals	8
6	Chemicals	7	Textile and wood manufactures	6	Prefab buildings	5
7	Profab buildings	6	Profab buildings	5	Textile and wood manufactures	5
8	Misc. manufactures	5	Misc. manufactures	4	Misc. manufactures	4
9	Plastics	3	Animal products	3	Animal products	3
10	Iron and steel	3	Plastics	3	Plastics	3

*

Source: HSBC, Oxford Economics, HSBC Global Connections Report Poland

Invariably in 2011-2013, the first two places are taken by the products of the Polish heavy goods industry: industrial machines, road vehicles and transport equipment. As results from the data presented, the heavy industry is expected to drive the increase in Polish export in the nearest years. Sales of industrial machines and means of transport to foreign countries is supposed to total to 45% of the increase in Polish export.

The analyses concerning the prospects for Polish export emphasize that the rate of growth in Polish export in the consecutive years will depend on non-economic factors, such as support from the parent country and political situation in the region. Based on the interviews with managers in selected service-providing production enterprises, a list of desirable initiatives of the state perceived by the experts was prepared. In conclusion, one should note that the group of non-economic factors that determine growth in Polish export includes: stimulation of a political climate which would be conducive to economic contacts, recommendations and direct support in concrete projects, promotion of Poland, Polish enterprises and Polish products, well-prepared economic missions, supporting participation of the enterprises in fairs and improving access to subsidized loans, financial instruments and insurance products for exporters.

According to the data by the Central Statistical Office in Poland, Polish export in the first half of 2013 reached 74.2 billion euro. In the same time, import reached 74.7 billion euro, which means that the negative balance was 0.5 billion euro. The deficit in the previous year was 6.5 billion. The presented data show that export expressed in euro increased by 6%, whereas import was reduced by 2.3%. Export expressed in dollar was 97.7 billion dollar, whereas the respective import was 98.4 billion dollar. This means an increase in export by 7.1% and a decline in import by 1.4%. The negative balance was at the level of 0.7 billion dollar. In the analogous period of the previous year, this value was 8.7 billion. The data presented by the Central Statistical Office in

Poland show that the trade deficit in the first half of the year occurred for developing countries and reached 8.5 billion euro and, with Central and Eastern Europe countries (- 3.6 billion euro). The positive balance was observed in trading with developed countries (11.6 billion euro), with the EU countries reaching the level of 12.1 billion. The contribution of the developed countries in Polish export in total was 81.6%, with 74.3% in the EU and 65.6% in import, with 57.6% in the EU. In the previous period, i.e. in 2012, these values were 83.4 %, with 77.4% in the EU and 65.1%, with EU reaching 58.2%. Contribution of export to Germany in Poland was lower than in the analogous period of the previous year by 0.7% and reached 25.0% and, in the import, it reduced by 0.4% and represented 21.2%. A positive balance was 2.7 billion euro compared to 1.5 billion in the analogous period of the previous year. Among the main partners of Poland in 2013 were Russia, Ukraine, Slovakia and Sweden in terms of export and the USA and China in terms of import. A decline in export was reported in the exchange with Italy, France, Germany, the Netherlands, Czech Republic, Great Britain and Belgium.

A survey carried out by the HSBC analysts and Oxford Economics shows that Polish export in 2016-2020 will increase in total by 55%, i.e. by 9% on average from year to year. It is estimated that this dynamic increase in export is possible through intensification of the commodity exchange with the developing countries, especially Asian. It is also expected that the sales of Polish products to Asian markets until the end of the present decade will be increasing at the rate of 13-14%. The forecasts published by HSBC and Oxford Economics show that, in short term, the faster increase in Polish export will occur to India and Vietnam, with 15-16%, and to China (by over 15%). With the longer perspective, i.e. in 2021-2030, the rate of growth of Polish export to developing countries will slightly decline and reach the level of 11-12% per year for the markets in Vietnam, China and India. The HSBC's forecast also shows changes in the structure of Polish export until 2030; in this period, the contribution of the ICT sector is expected to rise, with 10% increase in Polish export. Furthermore, ICT equipment is supposed to take the third place in the group of the most important export goods in Poland.

Among the factors that directly affect the profitability of commodity exchange with foreign countries are transactional prices in both export and import. Changes in these prices depend on changes in prices in foreign currency and nominal effective exchange rate (exchange rate for Polish zloty with respect to the monetary basket of major currencies, particularly euro and dollar). The level of prices in foreign currencies in export rose in 2012 by 1.3%, after a dynamic increase in 2010 and 2011 by 7.6% and 5.1%, respectively. Changes in average exchange rate of both main currencies of trading transactions in 2012 stimulated export and consequently led to an increase in NEER by 3%. Furthermore, transactional prices in export rose by 4.3%.

Conclusion

According to the data published by the National Bank of Poland, Polish economy, after an increase in export reported in 2011 (by 12.1%), slowed down to 4.6%, reaching the level of 146.6 billion euro. Furthermore, import in 2011 rose by 12.2%, whereas in 2012 it increased by merely 1.1% to 151.9 billion. The deficit in commodity exchange in 2012 was 5.3 billion and, with respect to the level from the previous year, was reduced by over 4.7 billion. An increase in export has been reported since the beginning of 2013, accompanied by the decline in import, causing a reduction in the deficit of the exchange. The level of export of commodities in the period of 6 months of the year 2013 rose by 6% (compared to the analogous period in the year 2012), reaching the level of 74.2 billion euro. Furthermore, import was ca. 74.7 billion euro, by 2.3% lower than in the previous year. This caused a considerable improvement in the state of balance in the exchange: the deficit was reduced by 6 billion euro (to 0.5 billion). The above reports and data of the Central

Statistical Office of Poland emphasize that these tendencies are attributable, among other factors, to high flexibility of Polish firms and keeping the labour costs down. According to a survey carried out by the National Bank of Poland among the exporters, Polish entrepreneurs would consider it as unprofitable to sell their products abroad if euro-to-zloty exchange rate declined to 3.85 compared to the present 4.20. In conclusion, it should be noted that maintaining the competitive advantage largely depends on moving the enterprises to the areas of activities that necessitate more advanced technologies and special qualifications of human resources.

Bibliography

Bieńkowski W, M. A. Weres, M-J. Radło, *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warsaw 2010.

Kamiński B, Francis NG, *Kryzys euro a handel zagraniczny krajów Unii Europejskiej*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 3/2013.

Kawecka-Wyrzykowska, *Polityki gospodarcze Unii Europejskiej*, Szkoła Główna w Warszawie, Warsaw 2009.

Mroczek W, *Eksport polski do strefy euro w 2011 roku*, Unia Europejska No. 3(214) 2012.

Nowodziński P, *The Erosion of Traditional Strategies*, W:Ekonomika: problemi teoriita praktiki. Zbirnik naukovih prac'. Vip.262. T.XII ,Dnipropetrovs'k, Wyd.DNU 2010.

Škvrnda, F.: *Medzinárodná bezpečnosť*, in Škvrnda, F. a kol.: *Medzinárodné politické vzťahy*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2010.

Tomski P, *Partnering in Modern Economy. An Investigation on Walmart's Sustainable Value Networks*, w:*Contemporary and Future Trends in Management*, w:Wyd. Politechniki Łódzkiej, 2011.

Wysokińska Z, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warsaw-Łódź 2001.

Contact**Prof. PCz. dr hab. Helena Kościelniak**

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

Wydział Zarządzania

Politechnika Częstochowska

Al. Armii Krajowej 19 b pok. 310

42-200 Częstochowa Polska

E-mail: helenak@zim.pcz.pl

Dr inż. Agnieszka Puto

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

Wydział Zarządzania

Politechnika Częstochowska

Al. Armii Krajowej 36 b pok. 44

42-200 Częstochowa Polska

E-mail: agnieszkaputo@o2.pl

SOCIÁLNA A KULTÚRNA INTEGRÁCIA ZAHRANIČNÝCH VÝSKUMNÝCH PRACOVNÍKOV AKO NÁSTROJ V GLOBÁLNO SÚPERENÍ O TALENTY

Janka Kottulová, Ludmila Mitková

FAKULTA MANAGEMENTU
UNIVERZITA KOMENSKÉHO V BRATISLAVE

Abstrakt

Príspevok sa zameriava na problematiku sociálnej a kultúrnej integrácie zahraničných výskumných pracovníkov. Schopnosť prilákať vysokokvalifikovaných odborníkov a talenty zo zahraničia je v súčasnosti jedným z hlavných determinantov zvyšovania kvality a prestíže výskumných inštitúcií a vysokých škôl. Atraktivita výskumných inštitúcií pre týchto pracovníkov sa však neodvíja len od ich výskumnej kapacity, či výšky odmeňovania. V čoraz väčšej miere zohráva úlohu aj schopnosť inštitúcií vytvoriť podmienky pre úspešné začlenenie zahraničných pracovníkov a ich rodín v prostredí novej pracovnej i životnej komunity a odlišnej kultúry. Príspevok prezentuje východiská a súčasné trendy v oblasti rozvoja služieb podporujúcich sociálnu a kultúrnu integráciu zahraničných výskumníkov a na základe rozhovorov so zástupcami slovenských výskumných inštitúcií analyzuje a načrtáva možnosti rozvoja týchto služieb na Slovensku.

Kľúčové slová: výskumná mobilita, integračné služby, sociálna a kultúrna integrácia, dvojkariérne páry

Abstract

This paper focuses on the issues of social and cultural integration of mobile researchers. Ability to attract highly qualified professionals and talents from abroad is becoming one of the main determinants of the research institutions 'quality and prestige. Attractiveness of research institutions for the international researchers depends not only on their research capacity or the amount of remuneration they are able to provide. Ability to create the conditions for successful integration of international staff and their families into the new working and living environment and culture is becoming increasingly important. The paper presents the background and current trends in the development of integration services for mobile researchers. Based on interviews with representatives of Slovak research institutions paper analyzes the state of the art of the provision of such services in Slovakia and outlines possibilities of their potential development.

Key words: research mobility, integration services, social and cultural integration, dual career couples

Výskumná mobilita a jej strategický význam

Výskumná mobilita sa postupne stala nielen požiadavkou a dôležitým predpokladom kariérneho rastu výskumníkov, ale aj súčasťou rozvojových stratégií a politík od inštitucionálnej po národnú úroveň. Kvalita výskumu a vývoja determinujú

konkurencieschopnosť a ekonomickú výkonnosť inštitúcie či krajiny. Sú to však najmä ľudské zdroje – výskumníci a výskumníčky, ktorí determinujú kvalitu výskumu a vývoja. Otázka, ako prilákať a udržať talentovaných pracovníkov schopných realizovať špičkový výskum sa tak stáva strategickou. Najmä pre krajiny, ktorých vlastné výskumné kapacity sú limitované (či už pre nedostatok ľudských a finančných zdrojov alebo iné obmedzenia), a medzi také nepochybne patrí aj Slovensko, je podpora výskumnej mobility zároveň jedným z najlepších nástrojov, ako udržiavať a rozvíjať kontakty s globálnou výskumnou špičkou.

Na úrovni Európskej únie je význam výskumnej mobility reflektovaný v celom rade iniciatív, zameraných na vytvorenie Európskeho výskumného priestoru¹, v ktorom môžu výskumníci a poznatky voľne „cirkulovať“ medzi krajinami, inštitúciami, disciplínami aj sektormi.² Napriek existencii týchto iniciatív, aj konkrétnych krokov, do ktorých sú pretlmočené, naďalej existuje celý rad faktorov a bariér, ktoré bránia plnému vyžívaniu potenciálu obsiahnutého v realizácii výskumnej mobility. Osobitne to platí aj v kontexte Slovenska, ktoré zatiaľ nie je veľmi úspešné (či skôr nevyvinulo veľké úsilie) v získavaní talentov zo zahraničia. Len 1,36% výskumných pracovníkov³ zamestnaných v roku 2012 v rámci vysokých škôl a výskumných inštitúcií na Slovensku pochádzalo z iných členských štátov EÚ a len 0,6% tvorili občania tretích krajín.⁴ Nízky je aj podiel zahraničných doktorandov: v roku 2010 iba 6,3% PhD študentov tvorili občania iného štátu EÚ a 1,4 % doktorandov pochádzalo z krajín mimo EÚ⁵.

Pre Slovensko nie je priaznivá ani úroveň mobility domácich vedeckých pracovníkov. Len o čosi viac ako 30% z výskumných pracovníkov sa v posledných desiatich rokoch zúčastnilo výskumnej mobility v trvaní aspoň troch mesiacov⁶. Na strane druhej množstvo talentovaných výskumných pracovníkov odchádza zo Slovenska natrvalo. Toky výskumnej mobility sa tak vyvíjajú v neprospech Slovenska, ktoré čelí „odlivu mozgov“ a nedostatočne sa zapája do cirkulácie poznatkov.⁷

Bariéry a motivačné faktory výskumnej mobility

Toky výskumnej mobility závisia od celého radu faktorov⁸ a to tak (1) externých ako aj (2) interných. Externé faktory zahŕňajú tak podmienky viazané na výskumnú kapacitu štátu či inštitúcie, ako napr. investície do výskumu a vývoja, ako aj širšie socioekonomické podmienky, akými sú napríklad celková hospodárska situácia domovskej a cieľovej krajiny, situácia na trhu práce, úroveň odmeňovania a podobne. Pôsobenie týchto faktorov môže na strane jednej zvyšovať motiváciu vycestovať z krajiny (tzv. push faktory), na strane druhej naopak zvyšovať atraktivitu krajiny pre zahraničných výskumníkov (tzv. pull faktory).

¹European Research Area alebo tiež „ERA“. Pozri http://ec.europa.eu/research/era/index_en.htm

²Hoci sa tento text zameriava najmä na mobilitu v jej geografickom zmysle je potrebné uviesť si, že výskumná mobilita je široký pojem, ktorý zahŕňa aj mobilitu medzisektorovú (napr. mobilita z akademického do firemného sektora), mobilitu interdisciplinárnu (mobilita medzi rôznymi vedeckými disciplínami), či virtuálnu (mobilita s využitím informačných technológií, bez zmeny geografickej lokácie).

³Údaj zahŕňa aj vysokoškolských pedagógov.

⁴Štatistický úrad SR (2013): *Ročenka vedy a techniky 2013*. [online] [cit. 3.12.2013] Dostupné z <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=77031>

⁵Deloitte (2013): *The Researchers Report 201 –Country Profile: Slovakia*. [online] [cit. 3.12.2013] Dostupné z http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/country_files/Slovak_Republic_Country_Profile_RR2013_FINAL.pdf

⁶EUROPEAN COMMISSION (2012): *MORE 2 Study on mobility patterns and career paths of EU researchers*. [online] [cit. 5.10.2013] Dostupné z http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/more2/Final%20report.pdf

⁷ZUBIETA FERNANDEZ, A - GUY, K (2010) *Developing the European Research Area: Improving Knowledge Flows via Researcher Mobility*. [online] [cit. 5.10.2013] Dostupné z http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/JRC58917.pdf

⁸Pre podrobnú charakteristiku faktorov vplyvujúcich na mobilitu výskumníkov pozri napr. EUROPEAN COMMISSION (2012): *MORE 2 Study on mobility patterns and career paths of EU researchers*. [online] [cit. 5.10.2013] Dostupné z http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/more2/Final%20report.pdf

Interné, resp. internalizované faktory sa vzťahujú na samotného výskumníka a jeho osobnú situáciu. Výskumníci sa zapájajú do mobility najmä s cieľom zlepšiť svoje kariérne vyhliadky, učiť sa, získavať a vymieňať poznatky, či rozvíjať spoluprácu. Motiváciu stať sa mobilným zvyšuje aj chuť spoznať novú kultúru, či naučiť sa nový jazyk.

Rozhodnutie o (ne)mobilitě však nie je podmienené len motiváciou výskumníka. Ovplyvňuje ho aj existencia celého radu bariér, ktoré mobilite bránia, alebo ju sťažujú. Príkladom môže byť nedostatok existujúcich príležitostí, či chýbajúce financovanie na realizáciu mobility, administratívne bariéry súvisiace so získaním víz alebo pracovného povolenia, či chýbajúca podpora domácej inštitúcie. Podľa výsledkov štúdie MORE II však najčastejším dôvodom nezapojenia sa do mobility, nie je žiaden z faktorov týkajúci sa profesionálnej kariéry výskumníka, ale nemožnosť zosúladiť požiadavku mobility so súkromným životom, či už ide o starostlivosť o rodinných príslušníkov alebo iné osobné dôvody.⁹

Okrem faktorov, ktoré vplývajú na rozhodnutie o tom, či sa zúčastníť výskumnej mobility, je potrebné pozornosť upriamiť aj na faktory, ktoré ovplyvňujú nakoľko úspešná mobilita bude, ako ju bude vnímať samotný výskumník a či bude mať záujem o jej opakovanie. Tu zohráva dôležitú úlohu proces začleňovania (integrácia) v novom prostredí. A tu opätovne platí, že úspešná integrácia nemá len profesionálny rozmer, ale zasahuje aj do osobného života mobilného výskumníka. Zahŕňa celý rad praktických aspektov počnúc hľadaním ubytovania, cez otázky zdravotného a sociálneho poistenia, či predškolskej starostlivosti o deti, až po jazykový kurz. A ak je kontakt s odlišnou kultúrou a cudzojazyčným prostredím jedným z motívov pre účasť na mobilite, predstavuje zároveň aj jednu z najzávažnejších bariér úspešnej integrácie. Proces integrácie sa pritom nevzťahuje len na výskumníkov samotných. Rozhodujúca je aj možnosť zosúladenia mobility so súkromným životom, čo v mnohých prípadoch znamená život rodinný. Nie je preto prekvapujúce, že mobilita má silný rodový aspekt a sú to najmä ženy, ktoré sú vo väčšej miere konfrontované s jej bariérami.

Rodový aspekt mobility a dvojkarierne páry

Starostlivosť o rodinných príslušníkov je stále vnímaná ako záležitosť žien a má preto výrazne vyšší dopad na mobilitu žien ako mužov. Fyzická prítomnosť (a teda obmedzená možnosť mobility) pri zabezpečovaní starostlivosti sa od žien očakáva bez ohľadu na stupeň ich kvalifikácie, či kariéry.¹⁰ Toto vnímanie je vlastné aj samotným ženám - výskumníčkam. Dôsledkom je, že ženy sú v menšej miere zapojené vo všetkých formách geografickej mobility: v medzinárodnej výskumnej spolupráci, krátkodobej aj dlhodobej akademickej mobilite a rovnako tak menej často ako muži hostujú zahraničných výskumníkov. Navyše, obdobie rodičovstva sa u žien zvyčajne prekrýva s počiatočnými štádiami výskumnej či akademickej kariéry, v ktorých je mobilita obzvlášť dôležitá, čo znižuje aj ich dlhodobé kariérne vyhliadky.

Na mobilitu však nemá vplyv len otázka starostlivosti. Väčšina žien aj mužov má v súčasnosti partnera, či partnerku s vlastnými kariérnymi ambíciami. Najmä ženy, výskumníčky pritom často žijú v partnerskom zväzku s iným výskumníkom. V tejto súvislosti hovoríme o tzv. dvojkariernych pároch. Výskumník, či výskumníčka žijúci v takomto partnerstve musí čeliť ďalšej výzve – ako zosúladiť mobilitu s kariérou svojho partnera. To platí tak o krátkodobej mobilite, keď je nevyhnutné vyriešiť otázku, ako bude zabezpečená

⁹ Ibid

¹⁰ Poukazujú na to viaceré štúdie Pozri napr. SCHIEBINGER, L. (2008). *Dual Career Couples: what universities need to know* alebo SHAUMAN, K. A., XIE, Y. (1996) *Geographic Mobility of Scientists: Sex Differences and Family Constraints*.

starostlivosť v čase neprítomnosti jedného z partnerov, ako aj o mobilite dlhodobej, kedy sa často musí presunúť celá rodina.

Služby na podporu integrácie mobilných výskumníkov

Bariéry mobility na strane jednej a motivácia stať sa mobilným na strane druhej nie sú nemenné a možno ich ovplyvniť vhodne cielenými aktivitami. Práve to si kladú za cieľ aj tzv. integračné služby pre mobilných výskumníkov. Integračné služby zahŕňajú rôznorodé aktivity a iniciatívy realizované s cieľom uľahčiť relokalizáciu a začlenené zahraničných výskumníkov v novom prostredí.¹¹ Integračné služby majú svoj pôvod v komerčnom sektore, kde boli určené najmä expatriatom pôsobiacim v rámci veľkých nadnárodných spoločností. So zvyšujúcou sa konkurenciou v oblasti výskumu a vývoja sa však postupne stali štandardnou súčasťou manažmentu ľudských zdrojov aj na čoraz väčšom počte univerzít a výskumných inštitúcií, ktoré ich zvyčajne sústreďujú v rámci centralizovaných oddelení (tzv. welcome office). Príkladom integračných služieb sú aktivity, ako napríklad asistencia so zabezpečením víz a pobytových záležitostí, pomoc s administratívnymi a ohlasovacími povinnosťami, či asistencia pri zabezpečení predškolskej starostlivosti pre deti výskumníkov. Tieto formy asistencie sú kľúčové najmä v období prípravy mobility a v jej počiatočnej fáze. Najmä pri dlhodobých pobytoch sú nemenej dôležitými aj aktivity, ktoré uľahčujú integráciu v rámci novej kultúry, ako sú napríklad jazykové kurzy, kultúrna orientácia, či organizácia podujatí umožňujúcich stretávanie zahraničných výskumníkov s domácimi aj ďalšími zahraničnými kolegami.

Okrem týchto základných integračných služieb sa v posledných rokoch v čoraz väčšej miere rozvíjajú aj služby určené špecificky dvoj kariérnym párom.¹² Tie zahŕňajú napríklad asistenciu pri hľadaní pracovnej pozície alebo iných (napr. dobrovoľníckych) aktivít pre partnera či partnerku, podporu pri zabezpečení starostlivosti o deti, či iných závislých členov rodiny, ale aj rozšírenie základných integračných služieb (napr. jazykový kurz) na partnera a rodinu. Významnou charakteristikou týchto služieb taktiež je, že predstavujú určitý manažment očakávaní, keď je poskytovateľ služby najmä poradcom, ktorý svojho klienta orientuje v možnostiach, ktoré mu prostredie a pracovný trh hostujúcej krajiny ponúka. Americké univerzity už v 70 rokoch identifikovali potenciál takýchto služieb a začali ich využívať najmä v prípade nábora excelentných výskumníčov. Reagovali tak na fakt, že ženy častejšie ako muži podmieňovali vlastnú mobilitu vytvorením podmienok aj pre partnera.¹³ V európskych krajinách je rozvoj služieb pre dvoj kariérne páry relatívne nedávnou záležitosťou, viaceré krajiny ako napr. Švajčiarsko, Nemecko či Dánsko už však v súčasnosti majú pomerne rozvinuté stratégie či národné siete ich poskytovania.¹⁴

Poskytovanie integračných služieb na Slovensku¹⁵

Formalizované poskytovanie integračných služieb je v kontexte Slovenska skôr výnimkou, hoci i tu sa už objavujú inštitúcie, ktoré majú procesy prijímania zahraničných

¹¹Príkladom európskej iniciatívy zameranej na poskytovanie integračných služieb je aj sieť EURAXESS, ktorej vznik iniciovala Európska komisia. Informácie a aktivitách siete EURAXESS na Slovensku sú dostupné na stránke www.euraxess.sk

¹²Pozri WOLF, L. - WENDEL, S. (2003): *The Two-Body Problem: Dual-Career-Couple Hiring Practices in Higher Education*

¹³Pozri SCHIEBINGER, L. (2008). *Dual Career Couples: what universities need to know*. Available online http://gender.stanford.edu/sites/default/files/DualCareerFinal_0.pdf

¹⁴ Pozri napr. <http://www.dcmd.org/index.php/startseite.html>

¹⁵Mapovanie nástrojov a prístupov, ktoré v integrácii zahraničných zamestnancov využívajú slovenské univerzity a výskumné inštitúcie bolo súčasťou projektu „TANDEM – Extended Mobility in Innovation Union“. V rámci projektu sa realizovali aj rozhovory so zástupcami slovenských inštitúcií, ktoré sú podkladom pre záverečnú časť tohto príspevku.

výskumníkov popísané vo vnútorných organizačných predpisoch. Absencia formalizovaných služieb však neznamená, že zahraničným výskumníkom prichádzajúcim na Slovensko nie je poskytnutá žiadna asistancia. Naopak, väčšina z nich dostáva vysoko personalizovanú pomoc. Zodpovednosť za sprevádzanie prichádzajúceho výskumníka preberá zvyčajne pozývajúce pracovisko resp. jeho pracovník (teda zvyčajne vysokoškolský učiteľ, či výskumník). Tí podporujú zahraničného výskumníka vo všetkých typoch situácií a problémov, počnúc pobytovými záležitosťami, cez administratívnu podporu v rámci inštitúcie až po sociálnu integráciu v pracovnom kolektíve aj mimo neho. Len v otázkach, akými sú napríklad poskytnutie ubytovania sa obracajú na zodpovedajúcu inštitucionálnu zložku.

S rastúcim počtom zahraničných výskumníkov však nemožno očakávať, že budú pracovníci host'ujúcich pracovísk aj naďalej schopní a ochotní poskytovať asistenciu v natoľko extenzívnom rozsahu. Tento prístup zároveň neumožňuje rozvíjanie expertízy a formovanie štandardizovaných procesov. Mnohé problémy a situácie súvisiace s mobilitou sú pomerne komplexné a mohli byť omnoho efektívnejšie adresované pracovníkom s expertízou a skúsenosťou v danej oblasti. Host'ujúce pracoviská sú s týmito situáciami konfrontované často po prvýkrát a ich riešenie je preto neraz časovo mimoriadne náročné. Formalizované a štandardizované integračné služby by tak jednak odľahčili výskumných pracovníkov, ktorí majú v súčasnosti zodpovednosť za prijatie zahraničných kolegov a jednak by umožnili rozvoj expertízy v otázkach mobility.

Otázkou však je, aké integračné služby by v kontexte Slovenska predstavovali najväčšiu pridanú hodnotu. Zástupcovia univerzít, rovnako ako výskumníci ktorí sa zapojili do prieskumu v rámci projektu TANDEM, identifikovali ako jeden z najpálčivejších problémov administratívnu a byrokratickú záťaž, ktorej musia najmä výskumníci z tretích krajín čeliť v priebehu prvých troch mesiacov svojho pobytu na Slovensku. Administratívna záťaž sa však zvyšuje aj v prípade výskumníkov z krajín EÚ/EHP, čo súvisí najmä požiadavkami plynúcimi z koordinácie systémov sociálneho zabezpečenia v EÚ. Ďalším problémom, zdôrazňovaným zástupcami inštitúcií je aj nedostatok primeraných ubytovacích kapacít pre zahraničných výskumníkov.

Sociálna a kultúrna integrácia sa do pozornosti zástupcov univerzít dostávala oveľa zriedkavejšie. Väčšina z nich nepovažovala tento typ podpory zahraničných výskumníkov za podstatný¹⁶. Na strane druhej viacerí pripustili, že ich inštitúcia disponuje vnútornými kapacitami na to, aby takéto služby mohla poskytnúť. Neposkytuje ich však, lebo nie sú zahraničnými výskumníkmi explicitne vyžiadané. Zároveň sa opakovane vynára problém, kto by mal byť zodpovedný za organizáciu týchto aktivít. Tento relatívne indiferentný postoj predstaviteľov univerzít k podpore kultúrnej a sociálnej integrácie však pomerne silno kontrastuje s tým, ako túto otázku vnímajú samotní zahraniční výskumníci, pre ktorých predstavujú jazyk a nevyhnutnosť zoznámiť sa s odlišnou kultúrou jedny z najväčších výziev v procese ich integrácie.¹⁷ Túto skutočnosť ilustrujú aj výpovede výskumníkov s mobilitou skúsenosťou na Slovensku¹⁸. Tí poukazovali napríklad na to, že v mnohých praktických životných situáciách nie je na Slovensku možné dohovoriť sa po anglicky. Privítali by preto možnosť osvojiť si základy slovenského jazyka, nebola im však ich host'ujúcou inštitúciou ponúknutá.

Výraznejšie reflektovaná nie je v rámci slovenských výskumných inštitúcií ani problematika poskytovania integračných služieb pre partnerky a partnerov výskumníkov a

¹⁶Parafrazujúc jedného z účastníkov realizovaných rozhovorov: zahraniční výskumníci hovoria po anglicky a rovnako tak ich host'ujúci kolegovia, nie je preto potrebné, aby sa učili slovenský jazyk

¹⁷ Poukazujú na to aj výsledky prieskumu realizovaného v rámci projektu TANDEM. Prieskum bol určený mobilným výskumníkom a zameraný na bariéry mobility, s osobitným dôrazom na otázky mobility dvoj kariérnych párov. Informácie o výsledkoch prieskumu sú dostupné v ZING, A. (2013): *Analysing the chances and risks of mobile researchers and their partners/families with in Europe*. Dostupné z http://www.euraxess-tandem.eu/fileadmin/content/publications/Report_TANDEM_23.08.2013_incl.statistics.pdf

¹⁸ Ibid

ich rodiny, čo však súvisí najmä s malým počtom prípadov, v ktorých sú slovenské výskumné inštitúcie s takýmito situáciami konfrontované. Chýbajúca „kritická“ masa zahraničných výskumníkov je vôbec jedným z hlavných dôvodov, prečo slovenské výskumné inštitúcie zriedka uvažujú o väčšej profesionalizácii integračnej podpory. Či rastúci počet zahraničných výskumníkov prichádzajúcich na Slovensko prinesie v tejto oblasti zmenu¹⁹, ostáva nateraz otvorenou otázkou.

Literatúra

DELOITTE (2013): *The Researchers Report 2013 – Country Profile: Slovakia*. [online] [cit. 3.12.2013] Dostupné z http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/country_files/Slovak_Republic_Country_Profile_RR2013_FINAL.pdf

EUROPEAN COMMISSION (2012): *MORE 2 Study on mobility patterns and career paths of EU researchers*. [online] [cit. 5.12.2013] Dostupné z http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/more2/Final%20report.pdf

SCHIEBINGER, L. (2008). *Dual Career Couples: what universities need to know*. [online] [cit. 5.10.2013] Dostupné z http://gender.stanford.edu/sites/default/files/DualCareerFinal_0.pdf

SHAUMAN, K. A., XIE, Y (1996). Geographic Mobility of Scientists: Sex Differences and Family Constraints. *Demography*, 1996, **33**(4), p. 455-468.

ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR (2013): *Ročenka vedy a techniky 2013*. [online] [cit. 3.12.2013] Dostupné z <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=77031>

SCHEIBELHOFER, E. Gender Still Matters: Mobility Aspirations among European Scientists Working Abroad. In: UTENG, T.P., CRESWELL, T. (eds.) *Gendered Mobilities*. Hampshire, Burlington: Ashgate, 2008.

WOLF, L. - WENDEL, S. (2003): *The Two-Body Problem: Dual-Career-Couple Hiring Practices in Higher Education*. Baltimore: The John Hopkins University Press. 2003

ZING, A. (2013): *Analysing the chances and risks of mobile researchers and their partners/families with in Europe*. [online] [cit. 5.12.2013] Dostupné z http://www.euraxess-tandem.eu/fileadmin/content/publications/Report_TANDEM_23.08.2013_incl.statistics.pdf

ZUBIETA FERNANDÉZ, A - GUY, K (2010) *Developing the European Research Area: Improving Knowledge Flows via Researcher Mobility*. [online] [cit. 5.12.2013] Dostupné z http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/JRC58917.pdf

¹⁹ Príkladom takéhoto vývoja môže byť napríklad rozvoj služieb a aktivít pre zahraničných študentov, ktorý je predovšetkým dôsledkom výrazného nárastu počtu mobilít realizovaných v rámci programu ERASMUS .

Kontakt**Mgr. Janka Kottulová, PhD.****Mgr. Ľudmila Mitková, PhD.**

Katedra ekonómie a financií

Fakulta managementu

Univerzita Komenského v Bratislave

Odbojárov 10

P.O.Box 95

820 05 Bratislava

Slovenská republika

Janka.Kottulová@fm.uniba.sk

Ludmila.Mitkova@fm.uniba.sk

TEÓRIE „PREKLIAIA PRÍRODNÝCH ZDROJOV“: ÚLOHA KVALITY INŠTITÚCIÍ

Aisulu Kozhabayeva

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV

Abstrakt

Zdá sa zrejme, že štát obdarený prírodnými zdrojmi, má prirodzené výhody a má ceteris paribus sa rozvíjať rýchlejšie ako štáty neobdarené prírodnými zdrojmi. Avšak, to nie je úplne potvrdené faktickými údajmi. Od začiatku 1960 – 1990 príjem na obyvateľa štátov bez významných prírodných zdrojov, rástol 2-3 krát rýchlejšie ako v štátoch bohatých na prírodné zdroje. Navyše, rozdiel v tempách rastu týchto dvoch skupín štátov v priebehu času rastie. Tento prekvapivý, aspoň na prvý pohľad, jav v posledných rokoch stal predmetom intenzívneho výskumu a sa stal nazývať v akademickej literatúre „preklatím prírodných zdrojov“. Cieľom príspevku je analýza teórií „preklatia prírodných zdrojov“, ich vysvetlení a úlohy inštitúcií v nich. Taktiež sa v príspevku vysvetľuje pojem „kvality inštitúcií“ a preberajú sa niektoré jeho ukazovatele.

Kľúčové slová: Nerastné bohatstvo, preklatie prírodných zdrojov, rozvojové štáty, kvalita inštitúcií

Abstract

It seems obvious that the state endowed with natural resources, has natural advantages and has to develop ceteris paribus faster than countries deprived of natural resources. However, it is not fully confirmed by factual data. Since the beginning of 1960 – 1990 income per capita of the states without significant natural resources grew 2-3 times faster than in countries rich in natural resources. In addition, the difference in growth rates of the two groups of states over time increases. This at least at first glance surprising phenomenon became in recent years the focus of intense research and in the scientific literature is known as the “resource curse”. The aim of this paper is to analyze the theories of “resource curse”, their explanations and the role of institutions in them. Besides, the term “institutional quality” is explained and some of its indicators are covered.

Key Words: Natural resources, resource curse, developing countries, the quality of institutions

Teórie „preklatia prírodných zdrojov“ a ich vysvetlenia

Termín „preklatie prírodných zdrojov“ bol prvýkrát použitý Richardom Auty v roku 1993 na opis situácie, pri ktorej štáty bohaté na prírodné zdroje neboli schopné použiť toto bohatstvo pre rozvoj svojej ekonomiky a napriek intuícii, mali nižší hospodársky rast ako v štátoch s menším množstvom prírodných zdrojov. Od 1960-1990 príjem na obyvateľa rozvojových štátov bez významných prírodných zdrojov rástol 2-3 krát rýchlejšie ako v štátoch bohatých na prírodné zdroje. Navyše, rozdiel v tempách rastu týchto dvoch skupín

štátov v priebehu času, sa zdá byť, že sa zvyšuje¹. Tento fenomén v posledných rokoch sa stal predmetom intenzívnych výskumov, a to ako teoretických a empirických. Najmä bolo navrhnutých niekoľko základných vysvetlení.

Vysvetlenia:

1. Hypotéza Prebiša – Zingera (1950):
2. Pasca surovínovej špecializácie (staple trap theory – Innis, 1954)
3. „Holandská choroba“ (Corden, Neary, 1982; Krugman, 1987, Matsuyama, 1992; Auty, 2001, ch.7)
4. Neúspech štátu: orientácia na získanie renty

Hypotéza Prebiša – Zingera (1950) poukázala na klesajúci trend relatívnych cien na suroviny (v porovnaní s hotovými výrobkami), a pripustili, že podiel výroby surovín na HDP bude klesať v dôsledku technologického pokroku. Z tohto predpokladu štáty výrobcovia surovín budú rásť pomalšie než štáty so špecializáciou na hotové výrobky. Odporučili dočasné zatvorenie ekonomiky (izolácia od svetového hospodárstva) pre stúpanie spracovateľských odvetví. Sú dve námietky proti tejto teórii: hypotéza je pravdivá iba na niektoré surovínové výrobky a len na osobitné periódy.

Pasca surovínovej špecializácie (Staple trap theory): jedna z prvých teórii exportne-orientovaného rastu kanadského ekonóma Innisa (1954). Podľa jeho teórie sa ekonomiky bohaté na suroviny, konkrétne ekonomika Kanady, formovali a integrovali okolo základných exportných surovínových odvetví. Iné ráne vedci, ktoré analyzovali vplyv surovínového exportu na rozvoj ekonomiky dospelých a rozvojových krajín zvyčajne prichádzali k záveru, že môže byť ako pozitívny tak aj negatívny v závislosti od typu väzby surovínového sektoru s ostatnou ekonomikou. V tých prípadoch keď rozvoj surovínového sektoru na export stimulovalo rast odvetví, ktoré vyrábali výrobné prostriedky pre surovínový sektor a odvetví súvislých so spracovaním surovín, ekonomika založená na surovínovom sektore sa postupne diverzifikovala. Naopak, ak väzby surovínového sektoru s ostatnou ekonomikou boli slabé (napr. keď výrobné prostriedky sa dovážali zo zahraničia) štát sa vtedy dostala do pasca surovínovej špecializácie. Táto teória neberie do úvahy makroekonomické a politicko-ekonomické faktory zodpovedné za negatívne účinky surovínového bohatstva na ekonomický rast.

Holandská choroba: Vysvetľuje situáciu počas boomu cien na nerastné bohatstvo. Vyvoláva zvýšenie národnej meny, čo vedie k rastu importu, zvýšenie miezd a relatívnych cien na neobchodovateľné tovary. V dôsledku toho klesajú investície alebo rastú pomalšie najmä v nesurovínových sektoroch, spracovateľskom a strojárskom priemyslu.

Neúspech štátu: orientácia na získanie renty. Politicko-ekonomické dôsledky boomu cien na nerastné bohatstvo. Príjem zo spracovania surovín v prípade boomu cien na nerastné bohatstvo sa zväčšuje tak prudko, že sa stáva výhodnejšie deliť tu rentu, a nie vkladať do rozvoja priemyslu. Lobovanie, nečestná konkurencia, korupcia sa zväčšujú, čo negatívne ovplyvňuje rast.

Kritika

Niektoré nedávne práce (Alexejev, Conrad, 2005; Stijns 2005, Brunnschweiler, 2006) podrobujú pochybovaniu existencii preklatia prírodných zdrojov. Autori upozorňujú, že podiel vývozu prírodných zdrojov na HDP použitý ako meradla nerastného bohatstva (Sachs,

¹ Sachs, Warner, 1999; Auty, 2001

Warner, 1995) sa nie úplne hodí pre túto úlohu, ale odráža nie toľko vybavenosť prírodnými zdrojmi, skôr stupeň závislosti ekonomiky od prírodných zdrojov a technologické zaostávanie spracovateľského priemyslu. Namiesto toho autori ponúkajú merať surovinové bohatstvo takými ukazovateľmi, ako objem výroby alebo dokázané zásoby zdrojov (na jedného obyvateľa). Pritom sa zisťuje, že ani výroba prírodných zdrojov ani ich zásoby na jedného obyvateľa nemajú významný vplyv na rast².

Preto, ak „preklatie prírodných zdrojov“ aj existuje, nie je to pre množstvo prírodných zdrojov ako také, ale skôr kvôli nesprávnemu využitiu príjmov z ťažby³. Posledné môže byť vyjadrené zlou kvalitou štátnych inštitútov (najmä značnej korupcii a lobovanie), nedostatočným financovaním týchto príjmov do kapitálu a technológie, menej efektívna makroekonomická politika. Zároveň je v akademickej literatúre rastúca zhoda v tom, že inštitucionálna slabosť je základom pre vysvetlenie negatívneho pôsobenia boomeru cien na nerastné bohatstvo⁴. V tejto súvislosti, súčasná literatúra rozlišuje formálne a neformálne inštitúcie. S ohľadom na prírodné zdroje, formálne inštitúcie zahŕňajú právne predpisy týkajúce sa surovinové odvetvia alebo formúl fiškálneho vyrovnávania na transfery z bohatých provincií do surovinovo chudobných. Neformálne inštitúcie zahŕňajú nepísané pravidlá, ktoré štrukturalizujú správanie. Také príklady ako Ekvádor, Venezuela, Nigera a Nórsko, Austrália, Kanada, získavajúce veľké príjmy od prírodných zdrojov, dajú možnosť pripustiť, že je nelineárna závislosť, to jest existuje prah úrovne inštitucionálneho rozvoja, nižšie ktorého surovinové bohatstvo zhoršuje kvalitu inštitúcie, vyššie — nemá naňho významný vplyv.

V modeli práce Mehlum, Moene, Torvik (2005), Robinson, Torvik, Verdier (2006) kvalita inštitúcií je chápaná ako atraktivita výrobných činností v porovnaní s privlastňovaním renty z prírodných zdrojov. Ako výsledok, ekonomika môže byť v jednom z dvoch rovnováh: vo výrobnom, keď nevzniká privlastňovanie a prevláda výroba, alebo lúpežnom, kedy časť podnikateľov sa zaoberajú privlastňovaním, a ekonomika je zameraná na využívanie prírodných zdrojov. Od kvality inštitúcií závisí do akej rovnováhy sa dostane systém: pri silných inštitúciách sa realizuje výrobná rovnováha bez prisvojovania, pri slabých – lúpežné.

T. Ross (2001) uvádza o troch hlavných dôvodoch nedostatočného rozvoja demokratických inštitúcií v štátoch bohatých na prírodné zdroje. Po prvé, diktátor môže použiť príjmy z prírodných zdrojov na financovanie bezpečnostných síl, pomocou ktorých on môže udržiavať svoju moc a potláčať aktivity opozície. Po druhé, tento príjem umožňuje diktátorovi viesť populistickú politiku, napríklad znižovanie dane alebo financovanie sociálnych programov (nad nákladovo efektívnej úrovni), a takým spôsobom si zaistiť podporu väčšiny a znížiť popularitu opozície. Po tretie, hrajú úlohu účinky spojené s akumuláciou sociálneho kapitálu: tie občania, ktorých zamestnanosť je priamo alebo nepriamo súvislá s ťažbou prírodných zdrojov, majú menší záujem o rozvoj demokratických inštitúcií, ako tí, ktorí pracujú v high-tech priemysloch alebo v sfére služieb. Z tohto dôvodu, v štátoch bohatých na prírodné zdroje, verejný dopyt po demokratických inštitúciách bude nižšie ako v iných štátoch. Na základe údajov pre 113 krajín za obdobie rokov 1991-1997 Ross získal empirické potvrdenie prítomnosti týchto troch vyššie uvedených kanálov vplyvu surovinového bohatstva na politický režim.

Ďalší kanál vplyvu je vzťah medzi surovinovým bohatstvom a kvalitou štátnych inštitúcií. Ako už bolo uvedené v mnohých štúdiách venovaných „preklatiu prírodných zdrojov“ (Auty (ed.), 2001; Leite, Weidmann, 1999; Bult et al, 2003; Torvik, 2002; Wantchekon, Yehoue, 2002), hojnosť prírodných zdrojov vedie k aktivácii lobovania a korupcie. V dôsledku klesá kvalita štátnej správy, čo sa odráža na hospodárskom rozvoji. Pričom, tento mechanizmus sa spúšťa hlavne v štátoch so slabými inštitúciami (Žukov, 2006;

² Alexeev, Conrad, 2005.

³ Leamer et al, 1998; Gylfason, 2004; Stijns, 2005; Ahrend, 2006.

⁴ Collier a Hoeffler, 2009.

Kartašov, 2006). Navyše, demokratizácia v podmienkach nevyvinutých inštitúcií môže priviesť k zníženiu kvality inštitúcií (Polterovich, Popov, 2006). Všetko to neprispieva k demokratizácii.

Ďalší mechanizmus je popísaný v práci (Egorov et al., 2006). V štáte bohatom na suroviny politickému lídrovi je výhodné uskutočňovať takú politiku, aby zostal pri moci, a hospodárska účinnosť ustupuje do pozadia, pretože neexistujú žiadne obmedzenia v prostriedkoch. Preto, on má malý záujem o kontrole podriadených a ich kompetentnosti, a nemá teda podnet na zaručenie slobody médií, ktoré brzdí demokratizácie.

Pojem kvality inštitúcií a ich ukazovatele

Podľa definície Douglasu North inštitúcií sú obmedzenia vymyslené ľuďmi, ktoré štrukturalizujú politické, ekonomické a sociálne interakcie⁵. Taktiež, „inštitúcie môžu byť definované ako súbor sociálnych faktorov, pravidiel, presvedčení, hodnôt a organizácií, ktoré spoločne motivujú pravidelnosť v individuálnom a spoločenskom správaní“⁶. Inštitúcie sú „pravidlá hry“, ktoré štrukturalizujú politické, ekonomické a sociálne interakcie.

Svetová banka spracovala konceptuálny inštrument pre meranie vládnutia a inštitucionálny rámec, ktorý sa nazýva „Svetové Ukazovatele Vládnutia“ (World Governance Indicators), kde autori Kaufmann, Kraay and Mastruzzi (2010) najprv opísali existujúce pojmy vládnutia, a potom definovali novú definíciu vládnutia ako „tradície a inštitúcie“, ktorými je v štáte uplatnená právomoc, vrátane:

- (a) Proces, pomocou ktorého sa vyberajú vlády;
- (b) Spôsobnosť vlády efektívne formulovať a uplatňovať rozumnú politiku;
- (c) Rešpekt občanov a štátu k inštitúciám, ktoré regulujú ekonomické a sociálne interakcie medzi nimi.“

V prácach venovaných štúdie závislosti kvality inštitúcií a hojnosti nerastných bohatstva väčšina autorov sa opiera na nasledovné „Svetové Ukazovatele Vládnutia“: Efektivitu Vlády (Government effectiveness), Kontrolu nad Korupciou (Control of Corruption) a Právny Poriadok (Rule of Law).

Ukazovateľ Efektivity Vlády (EV) zachytáva vnímanie kvality verejných služieb, kvality štátnej služby a stupene ich nezávislosti od politických tlakov, kvality spracovania politiky a realizácia, a dôveryhodnosť vládnych záväzkov k takým politikom. Index sa mení v rozsahu od -2,5 až +2,5; čím je väčší, tým je aj vyššia efektivita.

Ukazovateľ Právneho Poriadku (PP) zachytáva vnímanie stupňa do ktorej agenti sú presvedčení a sa prispôbujú pravidlám spoločnosti, a najmä kvalitu zabezpečenia zmluvného plnenia, vlastnícke práva, políciu, súdov, ako aj pravdepodobnosť zločinu a násillia. Je založený na mienkach odborníkov a dotazníkoch rezidentov a sa pochybuje v rozsahu -2,5 až +2,5; čím je väčší, tým je aj lepší právny poriadok.

Ukazovateľ Kontroly nad Korupciou zachytáva vnímanie miery do ktorej verejná moc je vykonaná pre súkromnú výhodu, vrátane malé ako aj veľké formy korupcie, ako aj „vnímanie“ štátu elitami a súkromnými záujmami.

Index Politického Rizika (The Political Risk index) predložený International Country Risk Guide (ICRG)⁷ je ukazovateľom pre posudzovanie politickej stability krajín, čo sa vykonáva priradením rizikových bodov na vopred nastavenú skupinu faktorov, nazývaných

⁵ North, 1991.

⁶ Alonso a Garcimartín, 2009; Greif, 2006

⁷ The International Country Risk Guide je modelom pre predvídanie finančného, ekonomického a politického rizika, ktorý bol vytvorený v roku 1980 redaktormi International Reports, a široko uznávanými týždenníkmi pre medzinárodné financie a ekonomiku. Na uspokojenie potrieb klientov pre hlboké a dôkladne skúmané analýzy možných rizík pre medzinárodné obchodné operácie, redakcia vytvorila štatistický model pre výpočet rizika a doložila ho analýzami, ktoré vysvetľujú čísla a skúmajú, čo čísla neukazujú.

politické komponenty rizika. Je založený na 100 bodoch. Stupeň Politického Rizika zahŕňa 12 vážených premenných zahŕňajú politické aj sociálne vlastnosti.

Komponenty Politického Rizika:

Nasledujúce rizikové komponenty, hodnoty a postupnosť sú použité pre tvorbu odhadu politického rizika:

KOMPONENTY POLITICKÉHO RIZIKA		
Poradie	Komponent	Body (max.)
A	Vládna Stabilita	12
B	Socioekonomické Podmienky	12
C	Investičný Profil	12
D	Vnútorý Konflikt	12
E	Vonkajší Konflikt	12
F	Korupcia	6
G	Armáda v Politike	6
H	Náboženské Napätie	6
I	Právo a Poriadok	6
J	Etnické Napätie	6
K	Demokratická Zodpovednosť	6
L	Kvalita Byrokracie	4
Celkovo		100

Ak počet bodov nižší ako 50% z celkového počtu, ten komponent môže byť považovaný za veľmi vysoké riziko. Ak sú tieto položky v rozmedzí 50-60% je to vysoké riziko, v 60% -70% rozsahu miernym rizikom, v 70-80% rozsahu nízkym rizikom a v rozmedzí 80-100% veľmi nízka rizika.

Záver

Napriek tomu, že termín „preklatie prírodných zdrojov“ bol použitý relatívne nedávne, tento fenomén bol predmetom výskumu už od roku 1950. „Preklatie prírodných zdrojov“ je komplex javov súvisiacich s tým, že štáty, ktoré majú prírodné zdroje, rastu a rozvíjajú sa pomalšie, než by mali. A v niektorých prípadoch sa jednoducho vyvíjali pomalšie než štáty, ktoré robia všetko presne rovnakým spôsobom: počiatočné podmienky sú rovnaké, prostredie je presne to isté. Ale napriek tomu, že nemajú suroviny, rozvíjajú sa tieto štáty.

Tomuto javu je navrhnuté niekoľko vysvetlení. Z makroekonomického hľadiska sú to: Hypotéza Prebiša – Zingera, Pasca surovinovej špecializácie a „Holandská choroba“. Z politicko-ekonomického - neúspech štátu. Ďalšie vysvetlenie má inštitucionálny pohľad. V akademickej literatúre je rastúca zhoda v tom, že inštitucionálna slabosť je základom pre vysvetlenie negatívneho pôsobenia boomu cien na nerastné bohatstvo. Inštitúcie sú „pravidlá hry“, ktoré štrukturalizujú politické, ekonomické a sociálne interakcie.

Svetová banka spracovala konceptuálny inštrument pre meranie vládnutia a inštitucionálny rámec, ktorý sa nazýva „Svetové Ukazovatele Vládnutia“ (World Governance

Indicators), kde autori Kaufmann, Kraay and Mastruzzi (2010) najprv opísali existujúce pojmy vládnutia, a potom definovali novú definíciu vládnutia ako „tradície a inštitúcie“.

V prácach venovaných štúdie závislosti kvality inštitúcií a hojnosti nerastných bohatstva väčšina autorov sa opiera na nasledovné „Svetové Ukazovatele Vládnutia“: Efektivitu Vlády (Government effectiveness), Kontrolu nad Korupciou (Control of Corruption) a Právny Poriadok (Rule of Law).

Literatúra

AUTY, R.M. 1998. Resource Abundance and Economic Development. Improving the Performance of Research-Rich Countries. Helsinki UNU/WIDER, 1998.

CORDEN, M., NEARY, J.P. 2002. Country Reports on Economic Policy and Trade Practices. Bureau of Economic and Business Affairs, US Department of State, 2002.

EGOROV, G., GURIEV S., SONIN, K. 2006. Media Freedom, Bureaucratic Incentives, and the Resource Curse. CEDI Working Paper. 2006. N 10 (<http://ctdi.org.uk>).

GYLFASON, T. (2001): Natural Resources, Education, and Economic Development. European Economic Review. 2001[a]. Vol. 45. s.847-859.

KAUFMANN, D., KRAAY, A., ZAOIDO-LOBATON, P. 1999. Governance Matters: World Bank Policy Research Working Paper. 1999. N 2196.

MEHLUM, H., MOENE, K.O, TORVIK, R. 2005. Institutions and the Resource Curse. In: Economic Journal. 2005. Vol. 116. N. 508. s. 1-20.

POLTEROVICH, V., POPOV, V. 2005. Resource Abundance, Globalization, and Economic Development: Research Project 2005-2006. New Economic school, 2005.

PREBISCH, R. 1950. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. In: *Economic Bulletin for Latin America*. 1950. Vol. 7. s.1-12.

ROBINSON, J.A., TORVIK, R., VERDIER T. 2006. Political Foundations of the Resource Curse. In: *Journal of Development Economics*. 2006. Vol. 79. s. 447-468.

ROSS, M. 2001. Does Oil Hinder Democracy? In: *World Politics*. 2001. Vol. 53. S. 325-361.

SACHS, J.D., WARNER, A.M. 1997. Natural Resource Abundance and Economic Growth. Revised version: [unpublished manuscript]. Harvard Institute for International Development. Cambridge, MA, 1997.

Kontakt

Mgr. Aisulu Kozhabayeva

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická Univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5

Slovensko

aisulu.kozhabayeva@euba.sk

MODELY MERANIA VÝKONNOSTI KLASTROV V MEDZINÁRODNOM PRIESTORE

Karol Krajčo

FAKULTA SOCIÁLNO-EKONOMICKÝCH VZŤAHOV,
TRENČIANSKA UNIVERZITA ALEXANDRA DUBČEKA V TRENČÍNE

Abstrakt

Komparácia výkonnosti klastrov a klastrových iniciatív na medzinárodnej úrovni je v súčasnosti nerealizovateľná z dôvodu chýbajúce univerzálneho modelu. V príspevku popisujeme najčastejšie realizované modely, ktoré sa snažia o určitú univerzálnosť. Zároveň popisujeme možnosti merania výkonnosti klastrov v SR.

Kľúčové slová: Klaster, Porterov diamant, benchmarking, výkonnosť, efektívnosť.

Abstract

Comparison of the performance of clusters and cluster initiatives is currently not feasible due to the lack of a universal model at the international level. In the article we describe the most commonly implemented models that seek a certain universality. It also describes the possibility of measuring the performance of clusters in Slovakia.

Key words: Cluster, Porter's diamond, benchmarking, performance, efficiency

Úvod

Klastre a ich význam pre ekonomický rast na regionálnej ako i celonárodnej úrovni v posledných rokoch rastie. V súčasnosti možno považovať klastre ako prostriedok k zvyšovaniu konkurencieschopnosti jednotlivých firiem ako i regiónov v medzinárodnom priestore. Zapojenie firiem do klastra umožňuje znižovať náklady prostredníctvom úspor z rozsahu ako i efektívnejšie využívanie výrobných faktorov prostredníctvom nových výrobných technológií. Jednotlivé firmy nemajú problém vyhodnotiť prínos ich účasti v klastroch. I keď samotné vyhodnotenie nemusí byť vždy jednoduchým rozdielom nákladov a výnosov vyplývajúcich z členstva v tomto zoskupení. Špecifickým prípadom sa javia firmy v oblasti poskytujúcich ubytovacie služby, poprípade služby cestovného ruchu. V ich prípade je komplikované a ťažko merateľné odlíšiť prínosy členstva, ktoré klaster pre firmy priniesol. Preto sa zameriame na modely, ktoré sú aplikované v súčasnosti vo svete a primárne sú určené pre priemyselné klastre.

Meranie výkonnosti klastrov naráža na mnohé problémy, ktoré vyplývajú z rozdielnej legislatívy pre oblasť klastrovej politiky. Nemenej závažným dôvodom je nedostupnosť niektorých údajov v oficiálnych štatistikách štátov ako i je oneskorená aktualizácia. V podmienkach Slovenskej republiky neexistuje žiadna legislatíva, ktorá by upravovala činnosť klastrov, preto i vo väčšine prípadov sa stretáme s klastrami v podobe záujmových združení osôb. Samotný Štatistický úrad SR vykazuje ekonomické ukazovatele na regionálnej úrovni s niekoľkoročným oneskorením. Preto aplikácia modelov na meranie výkonnosti v našich podmienkach je nerealizovateľná, pretože väčšina klastrov začala svoju aktivitu

v období, pre ktoré makroekonomické ukazovatele na regionálnej úrovni v oficiálnych štatistikách končia.

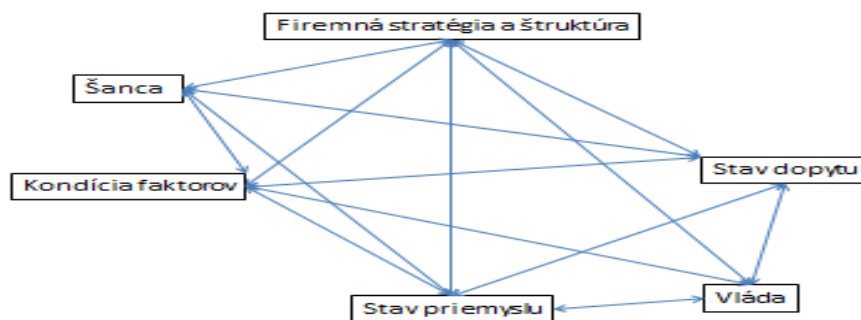
Modely merania výkonnosti klastrov

Väčšina modelov merania výkonnosti klastrov vychádza z Porterovho diamantového modelu. Porter bol jedným z prvých autorov, ktorý považoval zhlukovanie podnikov, štátu a výskumných organizácií ako prostriedok k zvyšovaniu konkurenčných výhod pre ekonomiku.

Samotný model je znázorňuje jednotlivé faktory daného teritória, ktoré dávajú tomuto teritóriu určité výhody a príležitosti. Medzi základné faktory zaraďujeme kvalitu a kvantitu dostupných výrobných faktorov, stav dopytu, stav priemyslu, firemnú stratégiu a štruktúru, vládu a šance.

Nakoľko Porterov diamant popisuje teritórium z hľadiska vybavenosti vyššie spomínaných faktorov, možno ho využiť pri popise základnej charakteristiky prostredia. Vzájomné vzťahy a prepojenosť faktorov v Porterovom diagrame uvádzame v obr. č. 1.

Obr. č.1: Porterov diamant



Zdroj: vlastné spracovanie

Pre potreby merateľnosti výkonnosti klastrov využívajú modely vychádzajúce z Porterovho diamantu benchmarking. Benchmarking je proces merania a zrovnávania voči benchmarku. Benchmark predstavuje normu, referenčnú hodnotu. Agentúra pre podporu podnikania a investícií CzechInvest (2007) definuje benchmarking nasledovne: „Benchmarking je neustály a systematický proces, v ktorom podniky hodnotia vlastné výkony a porovnávajú ich s výkonom iných podnikov podobnej veľkosti, alebo podobného zamerania. Podniky tak prostredníctvom benchmarkingu môžu porozumieť svojim silným a slabým stránkam a stanoviť ciele a stratégie, ktoré povedú k zvýšeniu ich konkurencieschopnosti.“ I keď uvedená definícia je orientovaná na oblasť podnikov, je možné tento proces aplikovať na porovnanie klastrov a následne na vyhodnotenie výkonnosti klastrov.

Výkonnostný model klastrových iniciatív

V roku 2003 v Zelenej knihe klastrových iniciatív bol zadefinovaný výkonnostný model klastrových iniciatív. Tento model predstavuje na jednej strane tri hnacie činitele, ktoré

v konečnom dôsledku ovplyvňujú samotnú výkonnosť klastru. Medzi hnacie činitele zaraďujeme samotné externé prostredie dané podnikmi, štátnou politikou a silou klastrov, druhá zložka je daná samotnými cieľmi klastra a tretia je daná realizovanými procesmi v klasteri. Na základe toho hodnotíme výkonnosť klastra pomocou objemu inovácií a medzinárodnej konkurencieschopnosti, rastu klastrov a plnenia cieľov klastra.

CLOE – Cluster Linked over Europe

V roku 2006 vzniklo neformálne združenie klastrov v Európe, ktoré navrhlo pravidelné sledovanie vybraných ukazovateľov. Tieto ukazovatele umožnia vzájomnú komparáciu a hodnotenie klastrových iniciatív. Základnými ukazovateľmi sa stanovili: počet členov klastra, kumulatívny obrat členov klastra a kumulatívny počet zamestnancov členov klastra. Je potrebné sledovať počet organizovaných podujatí, počet ich účastníkov a spoluprácu v rámci klastra.

Pre zvýšenie výpovednej hodnoty možno sledovať aj nasledujúce ukazovatele:

- pomer malých a stredných podnikov klastra,
- počet návštev firiem mimo klastra,
- počet návštev v rámci partnerov klastra,
- podiel financovania verejnými zdrojmi v rámci spoločných projektov,
- podiel financovania klastra verejnými zdrojmi,
- počet splnených požiadaviek zákazníkov (členov) prostredníctvom klastra.

Kanadský model

Kanadský model bol vypracoval National Research Council, aby bolo možné sledovať a komparovať výkonnosť klastrov v Kanade. Model sleduje základné ekonomické ukazovatele (zamestnanosť, produktivita, pridaná hodnota, priemerná mzda, hrubé investície a pod.), výkonnostné ukazovatele popisujúce zdroje rastu výkonnosti (inovácie, výdavky na VaV, nové produkty, ekonomický rast firiem a pod.) Hlavným zameraním tohto modelu je oblasť dostupnosti ľudského kapitálu, vedomostí, sledovania konkurenčného boja a rozvoja nových firiem.

Britský model

Model vypracovala Ministerstvo obchodu a priemyslu a zverejnilo ho v „A Practical Guide to Cluster Development“. Štúdia dávala návod k rozvoju klastrov vo Veľkej Británii a zároveň poukázala na nevyhnutnosť individuálneho prístupu k meraniu výkonnosti klastrov podľa ich zamerania. Ako generalizované ukazovatele možno považovať: zmenu zamestnanosti, rast HDP, investície, ziskovosť, export.

Nórsky model

Nórske inovačné centrum realizovalo projekt The Cluster Benchmarking Project, v ktorom popísali možnosti využívania benchmarkingu pre klaster v podmienkach vedomostnej ekonomike. Základom bolo vytvorenie modelu, ktorý umožní porovnávanie klastrov na regionálnej, národnej i medzinárodnej úrovni. Medzi kľúčové ukazovatele model zaraďuje: produktivitu, zamestnanosť, reálnu mzdu, zisk, tržby, hrubé investície, medzinárodný obchod, pridaná hodnota.

Škótsky model

Rozvojová agentúra Scottish Enterprise vytvorila svoj model, ktorý mal vytvoriť univerzálny model hodnotenia klastrov v Škótsku. Agentúra sa rozhodla sledovať vývoj prostredníctvom obratu, zamestnanosti, hrubej pridanej hodnoty a kapitálových výdavkov. Aj v druhej sledovanej oblasti sa model zameriava na sledovanie ukazovateľov, ktoré priamo súvisia s firmou. Oblasť vývoja podnikateľského prostredia ako i inovácií v tomto prostredí,

ale predstavuje už širšie, merateľné ukazovatele. Zameriavajú sa na oblasť možností financovania, postavenia firmy na lokálnom ako i globálnom trhu, zapojenie podnikateľských subjektov do klastrov (podnikateľských sietí).

Pre oblasť investícií do vedy a výskumu je potrebné sledovať ukazovatele, ktoré poskytujú informácie o počte výskumných pracovníkov, výšku finančných prostriedkov využitých z grantov, zdroje grantov, počet registrovaných patentov.

Možnosti merania výkonnosti klastrov v SR

Na základe štandardizovaných expertných rozhovorov s predstaviteľmi klastrov v Slovenskej republike, je aplikácia vyššie uvedených modelov nerealizovateľná a pre potreby samotných klastrov zbytočná. Preto v počiatočnej fáze získavanie údajov pre hodnotenie klastrov navrhujeme sledovanie nasledovných ukazovateľov:

- počet zakladajúcich členov klastra,
- aktuálny počet členov klastra,
- počet zamestnancov klastra,
- príjmy a náklady klastra,
- počet podaných projektov,
- počet úspešne riešených projektov,
- počet usporiadaných aktivít,
- počet realizovaných inovácií.

Údaje od firiem zameriame na tieto ukazovatele:

- zamestnanosť na začiatku a konci sledovaného obdobia,
- hodnota hrubej produkcie,
- pridaná hodnota,
- hrubý a čistý zisk
- tržby,
- vlastné imanie,
- hodnota zásob,
- krátkodobé a dlhodobé pohľadávky,
- krátkodobé a dlhodobé záväzky,
- finančný majetok,
- aktíva,
- krátkodobý a dlhodobý majetok,
- cudzie zdroje,
- nákladové úroky,
- bankové úvery a výpomoc,
- hospodársky zisk pred zdanením,
- cash flow,
- celkové náklady a výnosy,
- výdavky na výskum a inovácie.

Tieto ukazovatele sú jednotlivé klastre ako i firmy, ktoré sú členmi klastra sú dostupné každý rok. Nepredstavujú žiadnu časovú náročnosť pre vykazovacie jednotky, nakoľko tieto údaje vykazujú firmy v predpísaných účtovných dokumentoch.

Záver

Modely merania výkonnosti klastrov predstavujú jednu z aktuálnych tém. Nakoľko ani jeden model nebol uplatniteľný univerzálne a ich uplatniteľnosť sa ohraničila len na územie danej krajiny, v ktorej model vznikol. Nedostupnosť a rozdielnosť ukazovateľov, ktoré modely navrhujú sú základným problémom využitia ich v medzinárodnom priestore. Z uvedeného dôvodu je potrebné vypracovať taký model, ktorý bude využívať presne merateľné ukazovatele. Na základe rozhovorov z predstaviteľmi klastrov, je v podmienkach

SR zbytočné sledovať vplyv klastra na regionálnej úrovni, nakoľko pri rozlohe SR nemožno považovať klastre za regionálnu jednotku, ale jeho aktivity sa zvyčajne orientujú na národnú úroveň.

Záverom môžeme skonštatovať, že i napriek podpore klastrov a klastrových iniciatív zo strany Európskej únie v HORIZON 2020, kde sa už u klastre budú môcť podieľať ako partneri, meranie ich výkonnosti v univerzálnom modeli v medzinárodnom priestore nie je možné.

Kontakt

Ing. Karol Krajčo

Katedra ekonómie a ekonomiky

Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov

Trenčianska Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne

Študentská 3

911 50 Trenčín

Slovenská republika

karol.krajco@tnuni.sk

TRANSPORT INTERMODALNY JAKO ELEMENT INTEGRUJĄCY EUROPEJSKI SYSTEM TRANSPORTOWY

Ryszard Królik, Katarzyna Brendzel-Skowera

WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA
POLITECHNIKI CZĘSTOCHOWSKIEJ

Streszczenie

W artykule przedstawiono problem integracji połączeń transportowych w krajach Unii Europejskiej, wynikający z niejednorodnej struktury systemów transportowych i braku odpowiedniej ilości terminali intermodalnych w stosunkowo nowych krajach członkowskich. Brak odpowiedniej infrastruktury punktowej i liniowej wywołuje wielowymiarowe konsekwencje zarówno dla kraju tranzytowego jak i dla korzystających a raczej nie mogących korzystać z alternatywnego transportu.

Słowa kluczowe: Transport intermodalny, system transportowy, logistyka.

Abstract

In the paper there is presented the problem of integration of transport connections in the countries of the European Union, resulting from inhomogeneous structure of transport system and lack of sufficient number of intermodal terminals in relatively new member states. The absence of appropriate point or line infrastructure leads to multidimensional consequences, both for a transit country and for those using or rather the ones who are not able to use an alternative transport.

Key words: Transportation intermodal, transport system, logistics.

Wstęp

Szybkie zmiany jednego czynnika w dynamicznym systemie jakim jest transport międzynarodowy wymaga od tego systemu równie szybkiej reakcji. Zwiększenie intensywności zmian korygujących przynosi dodatkowe skutki uboczne, z którymi gospodarki poszczególnych państw muszą sobie poradzić. Aspekt ochrony środowiska, bezpieczeństwa oraz rosnące zatłoczenie dróg powodują potrzebę znalezienia alternatywy w transporcie towarów lub łączenia transportu drogowego z pozostałymi gałęziami transportu.

Transport intermodalny cechy i funkcje

Szybko rozwijający się transport, pobudzany do tego wzrastającą globalną konsumpcją wywołuje niepożądane skutki, za które płacimy lub ich efekty będziemy odczuwać w przyszłości. Żeby temu zapobiegać należy podejmować kroki w celu eliminacji lub obniżania oddziaływania niekorzystnych skutków, szczególnie tych najważniejszych, tj.:

- kosztów bezpośrednich.
- Barrier (techniczne, ekonomiczne)
- Remontów dróg, mostów itp.
- Degradacji środowiska naturalnego.

W tych przypadkach właściwe wydaje się być zastosowanie elementów integrujących różne gałęzie i rodzaje transportu, w celu optymalizacji przepływów towarów. Tutaj coraz większą rolę odgrywa transport intermodalny. Intermodalny transport towarowy, to przewóz ładunków wykorzystujący więcej niż jeden rodzaj transportu. Najważniejszą regułą jest wykorzystanie tylko jednej jednostki ładunkowej, np. kontenera lub nadwozia wymiennego, na całej trasie przewozów, bez przeładunku samego towaru przy zmianie rodzaju transportu.¹ Z transportem intermodalnym bardzo często mylony jest transport multimodalny i kombinowany. Według dokumentu uchwalonego przez Europejską Komisję Gospodarczą (UN/ECE), Europejską Konferencję Ministrów Transportu (ECMT) oraz Komisję Europejską (EC):²

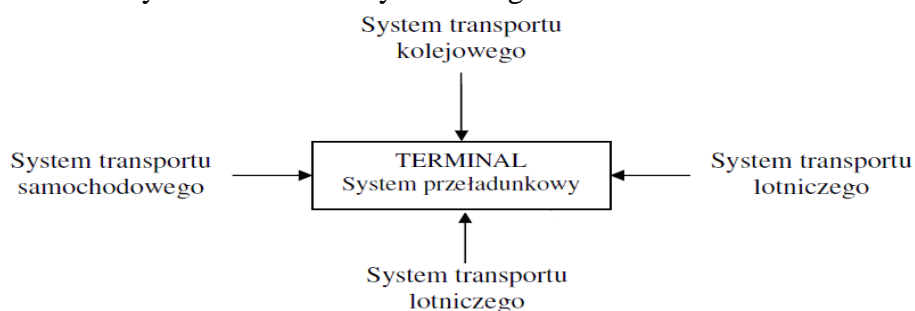
- za transport multimodalny uważa się przewóz przy użyciu co najmniej dwóch gałęzi transportu,
- za transport intermodalny uważa się przewóz towarów w jednej jednostce ładunkowej przy użyciu następujących po sobie co najmniej dwóch gałęzi transportu,
- za transport kombinowany uważa się przewóz intermodalny, w którym główna część przewozu realizowana jest drogą kolejową, żegluga śródlądową lub morską, a jedynie krótki odcinek początkowy i/lub końcowy wykonywany jest transportem samochodowym.

Dopełnieniem definicji transportu intermodalnego są elementy występujące jednocześnie:

- musi być użyty środek transportu z co najmniej dwóch gałęzi;
- musi wystąpić tylko jedna umowa o przewóz;
- za przebieg dostawy towaru odpowiedzialny jest jeden wykonawca;
- dyskretyzacja ładunku, oznacza to że dany towar podlega manipulacjom przeładunkowym w całości wraz z kontenerem lub środkiem transportu.³

Elementem łączącym co najmniej 2 gałęzie transportu jest terminal. Pod definicją terminalu rozumie się obiekt przestrzenny z właściwą mu organizacją i infrastrukturą umożliwiającą przeładunek intermodalnych jednostek transportowych: kontenerów, nadwozi wymiennych i naczep samochodowych pomiędzy środkami transportu należącymi do różnych gałęzi transportu oraz wykonywanie operacji na tych jednostkach w związku z ich składowaniem i użytkowaniem.⁴ Terminal, to punkt wspólny wszystkich rodzajów systemów transportowych tj. transportu samochodowego, kolejowego, lotniczego i wodnego które biorą udział w przepływie ładunków.

Rysunek. Schemat systemowego otoczenia terminalu



Źródło: Mindur L.: *Współczesne technologie transportowe WPR*. Radom 2004. str. 125

¹Europejska Komisja Gospodarcza, Eurostat, Międzynarodowe Forum Transportu: Ilustrowany słownik statystyk transportu. s. 166.

²Terminology on combined transport, Economic Commission for Europe, European Conference of Ministers of Transport, European Commission, New York – Geneva 2001

³por. Bujak, A. : *Wybrane aspekty transportu intermodalnego*, W: Logistyka i Transport, Zeszyty Naukowe, nr 1(4) 2007 s. 118

⁴ *Logistyka*, seria Biblioteka Logistyka, Redakcja naukowa D. Kisperska-Moroń i St. Krzyżaniak, ILiM, Poznań, 2009, s. 290

Terminale i szlaki kolejowe, które je łączą a także drogi dojazdowe stanowią infrastrukturę przewozów intermodalnych. Wyróżnia się następujące rodzaje terminali:

- Terminale główne;
- Terminale pośrednie;
- Place i punkty kontenerowe, czyli miejsca obsługi i tymczasowego przechowywania kontenerów dla stacji kolejowych i portowych terminali głównych.

Terminale główne stanowią podstawowe węzły sieci transportowej w krajowym systemie transportu intermodalnego. Powinny być umiejscowione blisko dużych aglomeracji przemysłowych, które są głównymi odbiorcami lub nadawcami ładunku. Powinny być połączone z drogami transportu samochodowego, kolejowego i morskiego oraz transportem lotniczym. Muszą stwarzać dogodne warunki dla realizacji następujących funkcji:⁵

- rozwiązanie i zestawienie pełnych pociągów transportu intermodalnego;
- sprawnego dojazdu i odjazdu środków transportu;
- bezpośredniego załadunku i wyładunku jednostek ładunkowych ze specjalnych pasów przytorowych, przeładunkowych lub na place magazynowe, bezpośrednio na inne środki transportu.

Umiejscowienie terminalu często wymuszone jest istniejącą już infrastrukturą transportową i otoczeniem geograficznym. Czasami jednak należy podjąć ryzyko zaprojektowania takiego miejsca, wybudowania terminala w strategicznej dla danego kraju czy regionu lokalizacji. Tak duża inwestycja jak terminal intermodalny, musi być uzgodniona z liczącymi się uczestnikami rynku transportowego i władzami kraju w celu skonfrontowania strategicznych przesłanek wszystkich partnerów. Przyniesie to wtedy pozytywne rezultaty dla wszystkich stron i przyczyni się do rozwoju danego regionu.

Transport intermodalny za i przeciw

Zgodnie z opracowaniem Cambridge University, przytaczanego przez „Der Spiegel”, jeden 40-tonowy tir niszczy nawierzchnię drogi dokładnie tak, jak 163 840 samochodów osobowych. Co w wypadku naszych dróg, ich liczby i stanu na szczególnie istotne znaczenie. Jednak główną przyczyną powstania koncepcji przewozów intermodalnych jest zmniejszenie skutków degradacji środowiska, w tym szczególnie zanieczyszczenia powietrza.⁶

Między innymi dla tego transport intermodalny, szczególnie kolejowo-drogowy, stanowi niewykorzystany potencjał szczególnie w konfrontacji dobrze rozwiniętej sieci połączeń i infrastrukturze transportu kolejowego z przeciążoną siecią dróg. Wyniki wskazują, że przeciętna odległość na jaką jest transportowana intermodalna jednostka ładunkowa przekracza 500 km. Największy operator, firma ICF (Intercontainer-Interfrigo) przewoził kontenery w 2002 roku na średnią odległość 952 km, w 2007 roku odległość ta zwiększyła się do 1192 km. Średnia odległość przewozu intermodalnych jednostek ładunkowych wśród operatorów należących do organizacji UIRR (Międzynarodowa Organizacja Standaryzacyjna) wynosi 760 m. W państwach UE udział ładunków transportowanych stanowi tylko około 22% na odległość ponad 500 km, natomiast na odległość od 150 do 500 km 46%. Tak wyróżniający udział towarów transportowanych na dystansie 150-500 km wymaga szybkich i zdecydowanych działań na rzecz organizacji transportu na małe i średnie odległości, aby przejąć przynajmniej część rynku tych przewozów. Charakterystyczną cechą przewozów kolejowo-drogowych, wynikającą z samej istoty jest występowanie co najmniej 2-krotnego przeładunku intermodalnej jednostki transportowej w punktach styku tych gałęzi transportu. W terminalach najczęściej mają miejsce przeładunki pionowe za pomocą suwnic

⁵ Jerzy Wronka.: *Transport kombinowany/intermodalny (Teoria i Praktyka)*. US, Szczecin 2008. str. 21

⁶ Bujak, A. : *Wybrane aspekty transportu intermodalnego*, W: *Logistyka i Transport, Zeszyty Naukowe*, nr 1(4) 2007 s. 118

kontenerowych lub wozów podnośnikowych czołowych charakteryzujących się wysokimi kosztami. Dodatkowe koszty związane z podwójnego przeładunku niwelowane są niskimi kosztami przewozu w transporcie kolejowym.⁷

W transporcie intermodalnym stosuje się szereg technologii przewozowych jednostek ładunkowych. Na szczególną uwagę zasługują takie systemy, w których wykorzystywany jest przeładunek poziomy całych zestawów drogowych. W takich systemach wyeliminowany został energochłonny przeładunek pionowy przy wykorzystaniu bardzo kosztowych urządzeń dźwigowych. Z drugiej strony systemy przeładunku poziomego są większym obciążeniem dla przewoźnika kolejowego i wiążą się z inwestycją w specjalistyczny tabor.

Przeładunek w terminalach, to około 7% wszystkich kosztów. Sprostanie konkurencji wobec transportu drogowego, wymaga zatem obniżenia zarówno kosztów przeładunku IJT jak i kosztów operatora kolejowego przy jednoczesnym znaczącym zwiększeniu prędkości pociągów. Transport na odcinkach powyżej 500 km notuje zdecydowany spadek kosztów, natomiast przewóz IJT powyżej 900 km jest jeszcze korzystniejszy.⁸

Wśród głównych atutów transportu intermodalnego można wyróżnić:⁹

Dla klienta:

- wysoki stopień bezpieczeństwa przewozu i ładunku;
- porównywalny z przewozami drogowymi czas transportu z większą terminowością;
- zapewnienie transportu dom – dom (door to door);
- większa niezawodność i mniejsze ryzyko uszkodzenia;
- możliwość odprawy celnej z granicy na terminal początkowy/końcowy.

Dla przewoźnika drogowego:

- bardziej efektywne wykorzystanie środków transportu drogowego, podczas transportu ładunku koleją, czasu pracy i wypoczynku kierowców pojazdów oraz ewentualna redukcja taboru samochodowego;
- uniknięcie manipulacji towarem przy zmianie środka transportu.

Dla przewoźnika kolejowego:

- zapewnienie większych przewozów;
- skrócenie czasu obrotu wagonów przy przewozach całopociągowych;

Dla środowiska:

- zmniejszenie natężenia ruchu na drogach;
- wzrost bezpieczeństwa;
- znaczne zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza i hałasu oraz terenochłonności.

Oprócz ww. bezpośrednich korzyści istnieją również korzyści społeczne i środowiskowe. Poniższy bilans kosztów zdecydowanie przemawia za transportem kolejowym a docelowo za transportem inremodalnym.

⁷ Cisowski T., Stokłosa J.: *Transport intermodalny na bliskie i średnie odległości*. Eksploatacja i Niezawodność 3/ 2008. s.77

⁸ Ibidem. s.77-78

⁹ Por. *Transport*, pod red. W. Rydzikowskiego i K. Wojewódzkiej-Król, WN PWN, Warszawa 2007, s. 493

Tabela. Koszty zewnętrzne powodowane przez transport drogowy i kolejowy

Czynniki wywołujące koszty	Transport drogowy	Transport kolejowy
Skażenie	98,7%	1,2%
Hałas	90,9%	9,1%
Wypadki	98,5%	1,5%
Zajęcie terenu	85,7%	14,3%

Źródło: Nowakowski T., Kwaśniewski S., Zajac M.: *Transport intermodalny w aspekcie realizacji modelu Systemu Logistycznego Polski*. OWPW, Warszawa 2010. str. 104

Porównanie tych dwóch różnych gałęzi transportu ukazuje jak znacząco się od siebie różnią. Transport kolejowy ma znacznie mniejsze oddziaływanie na ludzi i środowisko. Jeżeli chodzi o obiektywne ograniczenia dla ruchu drogowego, to można tu wyliczyć:

- ograniczenia czasowe (pory roku, temperatura, weekendy, święta),
- ograniczenia tonażowe (degradacja dróg i mostów),
- opłaty za przejazd, dopłaty za zanieczyszczanie środowiska.

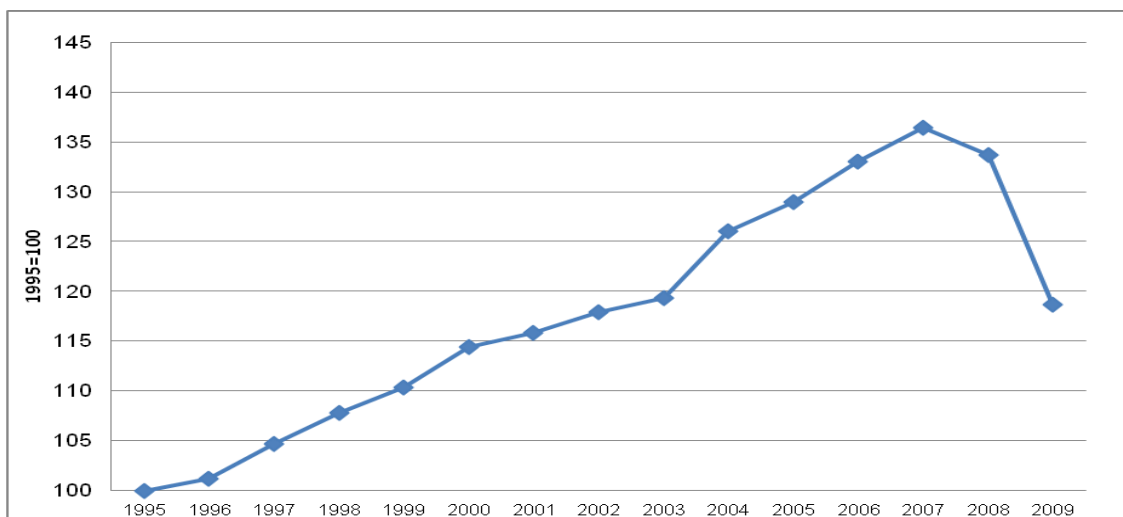
Niektóre z tych ograniczeń skutecznie blokują transport samochodowy na określonym obszarze.

Transport intermodalny również posiada w pewnym zakresie ekonomicznie uzasadnione ograniczenia. Opłacalność intermodalnych przewozów może być zależna od formy przeładunku i długości przejazdu. Większe możliwości skorzystania z tego rodzaju transportu mają przedsiębiorstwa produkujące czy handlujące na większą skalę. Aby zminimalizować globalne koszty logistyczne tranzytu przez dany kraj czy obszar, wliczając koszty wtórne czyli zanieczyszczenie, hałas, degradacja dróg, państwo powinno dotować, w tym przypadku, mniej opłacalne procesy transportu intermodalnego.

Transport intermodalny w krajach UE

W Polsce transport intermodalny znajduje się w początkowej, jeżeli porównamy infrastrukturę z państwami zachodnio europejskimi, fazie planowania i wdrażania. Niewątpliwie transport samochodowy z powodu uniwersalności i szerokiej dostępności rozpowszechniony jest najbardziej w wśród krajowych przewoźników. Widać to narastające zjawisko zarówno na drogach krajowych jak i międzynarodowych. Czynnikiem zachęcającym przewoźników do korzystania z transportu drogowego są jeszcze zbyt wysokie stawki za korzystanie z transportu kolejowego, ograniczona dostępność do i tak mocno zniszczonej infrastruktury, szczególnie dla mniejszych przedsiębiorstw transportowych. Obecnie można mówić o opłacalności korzystania z transportu intermodalnego jedynie w stosunku do dużych przedsiębiorstw posiadających własny transport.

Wykres. Zmiany w dynamice pracy transportu w przewozach towarów w latach 1995-2009 w mld ton kilometrów. (rok 1995 = 100)



Źródło: *EU energy figures. Statistical pocketbook. 2011. str. 31*

W całej Europie mimo wciąż istniejących barier i ograniczeń obserwowalny jest stały wzrost pracy przewozowej również w przypadku transportu intermodalnego. Dużą dynamikę tego zjawiska można wykazać, gdy porówna się rok 2000 oraz 1995 r., analogiczną tendencję można zaobserwować między rokiem 2007 a 2003.

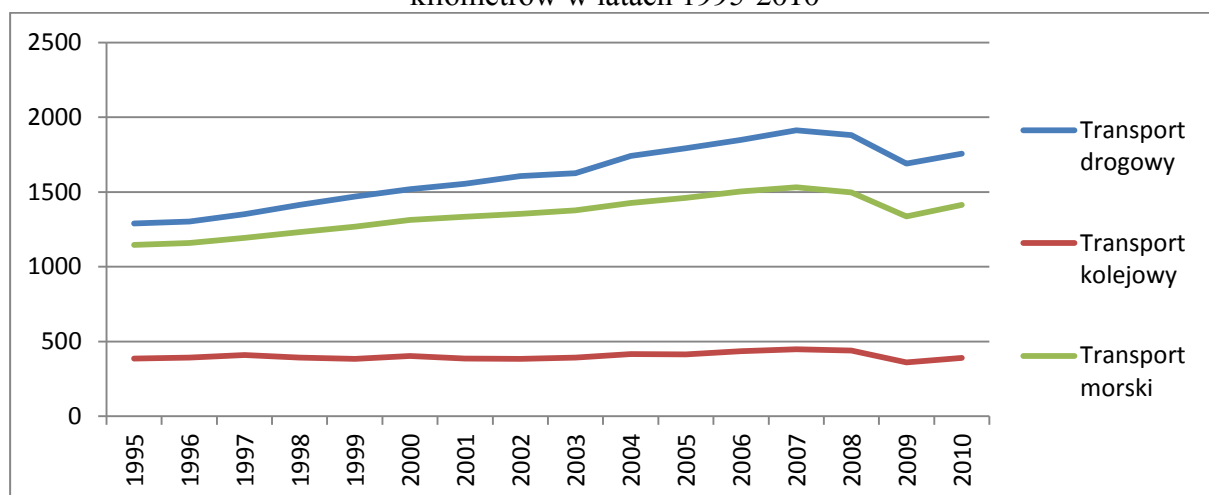
W 2009 r. został zanotowany duży spadek wielkości przewożonych ładunków, rozwój transportu intermodalnego stanął pod dużym znakiem zapytania. Problemem okazał się kryzys który dotknął nie tylko Europę ale i cały świat, spowodował on znaczne spowolnienie gospodarcze a co za tym idzie spadek wymiany towarowej.

Na początku roku 2010 przedsiębiorcy mieli podejrzliwe podejście, odrobienie strat z 2009r. było niemal niemożliwe, jednakże 2010 r. okazał się być sukcesem i pozycja transportu intermodalnego została odbudowana na rynku gospodarczym.¹⁰

W skali globalnej najczęściej wykorzystywanym środkiem transportu jest obecnie i prawdopodobnie w przyszłości także pozostanie transport drogowy. Powodem jest oczywiście dostępność rozbudowanej sieci dróg i infrastruktury a także możliwość wykorzystania systemu „door to door”. Na poniższym wykresie widać właśnie dominację tej gałęzi transportu w ilości przewiezionych ładunków i pracy przewozowej w latach 1995 - 2010 nad transportem kolejowym. Dzieje się to dlatego że brakuje infrastruktury i rozbudowanych linii kolejowych, nie wystarczająca jest ilość terminali przeładunkowych.

¹⁰ Komisja Europejska.: *EU energy figures. Statistical pocketbook. 2011. str. 31*

Wykres. Praca przewozowa wykonana przez poszczególne gałęzie transportu w mld tono kilometrów w latach 1995-2010



Źródło: Komisja Europejska.: *EU energy figures*. Statistical pocketbook. 2012. str. 37

Od 1995 do pierwszego kwartału 2008 roku transport we wszystkich gałęziach zwiększał swoją pracę. W przedziale między tymi latami zaobserwowano wzrost tono kilometrów w transporcie drogowym o 48,5%, transporcie morskim o 33,7 %, transporcie kolejowym o 1,2%. Załamanie się tendencji w roku 2009 spowodował oczywiście światowy kryzys. Od roku 2010 zanotowano wyraźną tendencję w odrabianiu tych strat. Dla porównania w Polsce zgodnie z opublikowanymi przez Urząd Transportu Kolejowego danymi za dwa kwartały bieżącego roku, transport intermodalny rozwija się dynamicznie. Spółki kolejowe przetransportowały od stycznia do czerwca, łącznie - 4166 tysięcy ton, 222 tysiące więcej niż w analogicznym okresie 2012 roku (wzrost rzędu 10,5%) i 1604 tys. więcej w porównaniu z rokiem 2011 (wzrost 62,6%). W tej liczbie blisko 98% stanowiły kontenery, głównie 40 i 20 stopowe.¹¹

Tabela. Praca przewozowa wykonana przez poszczególne gałęzie transportu w latach 1995-2010 (mld tono km)

LATA	Transport drogowy	Transport kolejowy	Transport morski
1995	1289	386	1146
1996	1303	392	1160
1997	1352	410	1193
1998	1414	393	1232
1999	1470	384	1268
2000	1519	404	1314
2001	1556	386	1334
2002	1606	384	1355
2003	1625	392	1378
2004	1742	417	1427
2005	1794	413	1461
2006	1848	435	1505

¹¹ Urząd Transportu Kolejowego, Kolejowe przewozy towarowe oraz transport intermodalny III kwartały 2013 roku, Warszawa 2013

2007	1914	448	1532
2008	1881	440	1498
2009	1690	361	1336
2010	1756	390	1415
1995-2010	36,20%	1%	23,50%
2000-2010	15,60%	-3,40%	7,70%
2009-2010	3,90%	8%	5,90%

Źródło: Komisja Europejska.: *EU energy figures*. Statistical pocketbook. 2012. str. 38

Zgodnie z misją Unii Europejskiej i założeniami Traktatu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej ustalono wspólną politykę transportową, która musi spełnić następujące zadania:

- poprawić komfort życia społeczności UE;
- dążyć do sprawnego przepływu dóbr i usług;
- wzmocnić konkurencyjności gospodarki w skali globalnej;
- poprawić bezpieczeństwo oraz jakość funkcjonowania transportu;
- tworzyć więź pomiędzy różnymi gałęziami transportu;
- stworzyć jednolite zasady organizacji na rynku transportowym.¹²

Transport intermodalny stał się odzwierciedleniem postępu, który dokonał się w transporcie ładunków drobnicowych. Stał się jednocześnie narzędziem i celem dla organizatorów i wykonawców procesów transportowych, który ma zapewnić płynny proces przemieszczania ładunków. Dla załadowców stał się narzędziem, dając im szerokie możliwości porównania i wykorzystania różnych wariantów transportowych, co umożliwia szybką ocenę kosztów związanych z transakcjami w transporcie.¹³

W zgodnej opinii ekspertów branży intermodalnej¹⁴ do najważniejszych problemów należy zaliczyć bariery infrastrukturalne, czyli niedorozwój jakościowy infrastruktury liniowej oraz infrastruktury punktowej, tj. terminali intermodalnych nie tylko w obszarze portów morskich, ale głównie terminali lądowych. Szacunki ekspertów mówią o zapotrzebowaniu Polski, przy tendencji wzrostowej przewozów oraz skali sieci kolejowej, na ok. 40 terminali obecnie istnieje ok 25.

Zakończenie

Stopniowa poprawa infrastruktury potrzebnej realizacji transportu intermodalnego, a co za tym idzie niwelowanie barier i eliminowanie problemów, przyczynia się do budowania nowych relacji handlowo logistycznych. Polska znajduje się w strategicznym, dla przepływów towarowych, punkcie na granicy UE i wschodniej Europy. Jest drugim pod względem atrakcyjności państwem Europy Środkowo – Wschodniej, jako miejsce lokalizacji centrów logistycznych i terminali intermodalnych.¹⁵ Od nas zależy czy będziemy hamulcem dla alternatywnych sposobów transportu, z wszystkimi, wymienionymi wyżej, tego konsekwencjami, czy uprzedzając zagranicznych inwestorów zbudujemy system terminali

¹² Loyola de Palacio.: *European Transport Policy for 2010 – Time to Decide*. European Communities. s..27

¹³ Szyszko M.: *Rozwój generacji portów morskich. The development of maritime ports' generation*. Biblioteka Cyfrowa „Świat Morskich Publikacji”, Akademia Morska w Szczecinie 2010. s. 7

¹⁴ Klecha M., *Intermodalna rzeczywistość*, „Top Logistyk”, nr 6, s. 14-21

¹⁵ Skowron – Grabowska B., *Centra logistyczne w łańcuchach dostaw*, PWE, Warszawa 2010, s. 114

przeładunkowych, wykorzystując odpowiedni potencjał w postaci sieci kolejowych i budowanych aktualnie nowych autostrad.

Zamierzeniem unijnej polityki transportu, według Białej Księgi, jest zrównoważenie różnych gałęzi transportu, dążenie do rewitalizacji oraz unowocześniania transportu kolejowego, przesunięcie popytu z transportu drogowego na transport kolejowy i morski, zwiększenie bezpieczeństwa na drogach i poprawienie stanu technicznego dróg. Wszystkie te działania, które zostają podjęte z jednej strony bardzo korzystnie działają na transport intermodalny, promują go i podkreślają jego zalety. Z drugiej strony, transport intermodalny poprzez swoje terminale i coraz nowocześniejsze rozwiązania techniczne w nich zastosowane, obniżające koszty obsługi i ułatwiające do nich dostęp, integruje i równoważy różne gałęzie transportu.

Bibliography

Europejska Komisja Gospodarcza, Eurostat, Międzynarodowe Forum Transportu: Ilustrowany słownik statystyk transportu.

Terminology on combined transport, Economic Commission for Europe, European Conference of Ministers of Transport, European Commission, New York – Geneva 2001.

Bujak, A. : *Wybrane aspekty transportu intermodalnego*, W: Logistyka i Transport, Zeszyty Naukowe, nr 1(4) 2007.

Logistyka, seria Biblioteka Logistyka, Redakcja naukowa D. Kisperska-Moroń i St. Krzyżaniak, ILiM, Poznań, 2009.

Jerzy Wronka.: *Transport kombinowany/intermodalny (Teoria i Praktyka)*. US, Szczecin 2008.

Bujak, A. : *Wybrane aspekty transportu intermodalnego*, W: Logistyka i Transport, Zeszyty Naukowe, nr 1(4) 2007.

Cisowski T., Stokłosa J.: *Transport intermodalny na bliskie i średnie odległości*. Eksploatacja i Niezawodność 3/ 2008.

Mindur L.: *Współczesne technologie transportowe* WPR. Radom 2004.

Nowakowski T., Kwaśniewski S., Zając M.: *Transport intermodalny w aspekcie realizacji modelu Systemu Logistycznego Polski*. OWPW, Warszawa 2010.

Transport, pod red. W. Rydzikowskiego i K. Wojewódzkiej-Król, WN PWN, Warszawa 2007.

EU energy figures. Statistical pocketbook. 2011.

EU energy figures. Statistical pocketbook. 2012.

Urząd Transportu Kolejowego, Kolejowe przewozy towarowe oraz transport intermodalny III kwartały 2013 roku, Warszawa 2013.

Loyola de Palacio.: *European Transport Policy for 2010 – Time to Decide*. European Communities.

Szysko M.: *Rozwój generacji portów morskich. The development of maritime ports' generation*. Biblioteka Cyfrowa „Świat Morskich Publikacji”, Akademia Morska w Szczecinie 2010.

Klecha M., *Intermodalna rzeczywistość*, „Top Logistyk”, nr 6, s. 14-21.

Skowron – Grabowska B., *Centra logistyczne w łańcuchach dostaw*, PWE, Warszawa 2010.

Contact**Dr inż. Ryszard Królik**

ryszkrolik@op.pl

Dr inż. Katarzyna Brendzel-Skowera

kbren@interia.pl

Częstochowa University of Technology

Management Department

Politechnika Częstochowska

Wydział Zarządzania

AL. Armii Krajowej 19 B

42-201 Częstochowa

VPLYV REÁLNYCH VÝMENNÝCH RELÁCIÍ NA BLAHOBYT KANADY

Mykhaylo Kunychka

FAKULTY OF INTERNATIONAL RELATIONS
UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA

Abstrakt

V tomto článku sa overuje vplyv vývoja reálnych výmenných relácií na output Kanady. Efekt vplyvu reálnych výmenných relácií na blahobyt Kanady získavame vynásobením percentuálnej zmeny reálnych výmenných relácií a podielu dovozu na HDP za sledované obdobie. V roku 2009 môžeme sledovať veľký pokles reálnych výmenných relácií od 108,5 po 95,0 v porovnaní z predchádzajúcim rokom. Pokles HDP v dôsledku zmeny reálnych výmenných relácií predstavuje 2,8 bodá v percentuálnom ekvivalente. Avšak, zmena reálnych výmenných relácií nemá významný vplyv na blahobyt v Kanade.

Kľúčové slova: medzinárodný obchod, reálne výmenné relácie, Kanada.

Abstract

In this article we verify the impact of terms of trade on the output of Canada. Terms of trade change effect on welfare in Canada is obtained by multiplying the percentage change of terms of trade by the share of imports in GDP during the reported period. A big decrease from 108.5 to 95.0 in terms of trade had been seen in year 2009 comparing to the previous year. The decline in GDP due to the terms of trade expressed in percentage is 2,8. Indeed, the result in the terms of trade does not have a significant impact on the welfare of Canada.

Key Words: international trade, terms of trade, Canada.

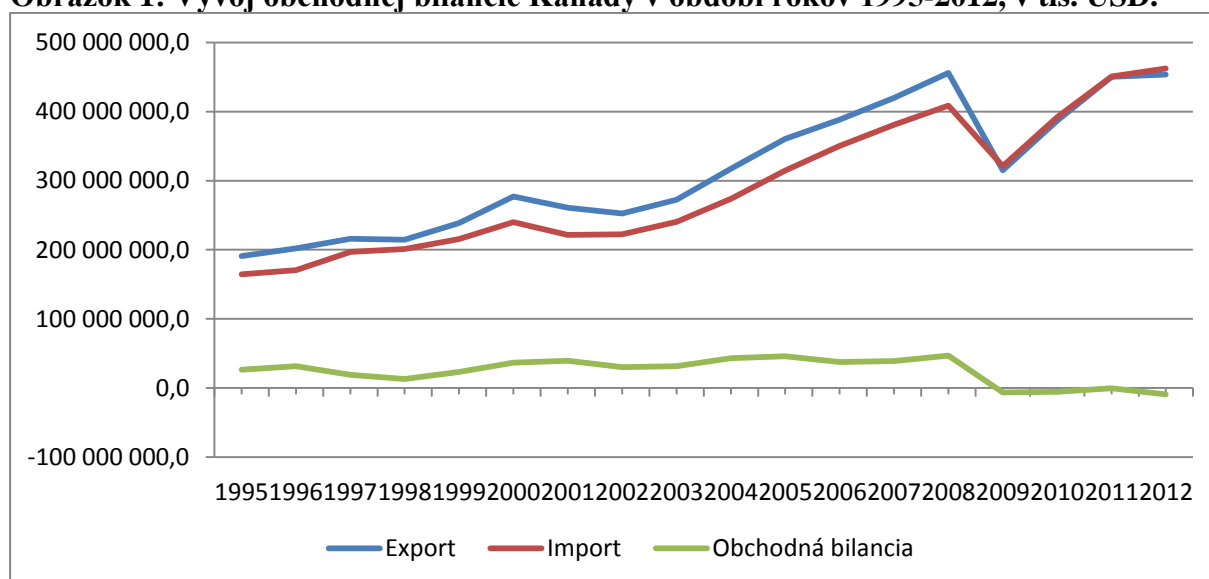
Úvod

Národná ekonomika Kanady je hlboko integrovaná do svetovej ekonomiky, a do istej miery je veľmi závislá na medzinárodnom obchode. A to najmä s jej najväčším obchodným partnerom Spojenými štátmi americkými. V roku 1989 Kanada uzavrela kanadsko-americkú dohodu o voľnom obchode (Canada-United States Free Trade Agreement) a v roku 1992 došlo k podpísaniu Severoamerickej dohody o voľnom obchode (North America Free Trade Agreement), ktorá začala svoje pôsobenie v roku 1994. Voľný obchod na severoamerickej kontinente oživil ekonomickú spoluprácu medzi zmluvnými stranami a zabránil ekonomickému poklesu, a taktiež pomohol dosiahnuť najvyššiu úroveň rastu priemyselnej výroby medzi skupinou štátov G8.

Na základe Obrázku 1 môžeme konštatovať, že Kanadský obchod so zahraničnými partnermi neustále ukazoval kladne hodnoty obchodnej bilancie až do začiatku globálneho finančného a ekonomického spadu v roku 2009. Keďže ekonomický spad bol naštartovaný v USA, ktoré sú najvýznamnejším obchodným partnerom Kanady (pričom obidva štáty sú zmluvnými stranami NAFTA), národná ekonomika Kanady jedna z prvých utrpela jeho dôsledky. Tiež je potrebné povedať, že po roku 2009 Kanadská ekonomika sa začala

zotavovať a produkovať rast exportu, ktorému, avšak, sa nepodarilo prekročiť ukazovatele importu a obchodná bilancia sa naďalej zostava pasívnou.

Obrázok 1: Vývoj obchodnej bilancie Kanady v období rokov 1995-2012, v tis. USD.



Zdroj: vlastne spracovanie na základe údajov UNCTAD Statistics.

Cieľom tejto práce je skúmanie zmien reálnych výmenných relácií Kanady v posledných desaťročiach. Dôležitou otázkou tejto práce je poukázať na zmeny reálneho outputu (reálneho HDP) v dôsledku fluktuáčného vývoja reálnych výmenných relácií. Reálne výmenné relácie Kanady budú analyzované v období rokov 1971 a 2012, keďže údaje iba za toto obdobie sú poskytnuté finančnou štatistikou Medzinárodného menového fondu.

Reálne výmenné relácie

V oblasti teórie medzinárodného obchodu reálne výmenné relácie sú jedným z najdôležitejších ukazovateľov, ktorý ukazuje mieru zapojenia tej či onej krajín do medzinárodnej deľby práce. Čím vyššie sú reálne výmenné relácie príslušnej krajiny, tým väčšiu výhodu tato krajina dostáva od zapájania sa do medzinárodného obchodu. Tieto výhody možno považovať za výsledok vývoja cien v zahraničnom obchode. Ekonomická podstata reálnych výmenných relácií spočíva v existencii príčinnej súvislosti medzi pomerom cien dvoch produktov a množstvom v ktorom sa tieto dva produkty majú vymieňať.

Reálne výmenné relácie (angl. *terms of trade*) možno vyjadriť ako pomer indexu cien vývozu a indexu cien dovozu krajiny za určité obdobie:

$$\text{Terms of Trade} = \frac{P_{Ex}}{P_{Im}}, \quad (1)$$

kde P_{Ex} predstavuje index vývozných cien a P_{Im} je indexom dovozných cien.

Reálne výmenné relácie taktiež môžeme definovať ako pomer ceny exportovaných výrobkov a ceny importovaných výrobkov. Jednou z hlavných otázok ekonómov je vplyv reálnych výmenných relácií na blahobyt štátu. Pričom v teórie medzinárodného obchodu platí tvrdenie, že rast reálnych výmenných relácií zvyšuje blahobyt krajiny, zatiaľ čo pokles reálnych výmenných relácií znižuje jej blahobyt.¹

Ak výsledok tohto ukazovateľa je vyšší než jedna (vyšší ako 100% v percentuálnom vyjadrení), tým je vyššie zhodnotenie tej či onej krajiny v zahraničnom obchode. Vzhľadom

¹ Krugman, P. et al. (2012): *International Economics: theory and policy*. s. 116.

na základ ekonomickej teórie reálne výmenné relácie mali by byť vyššie než jedna. Iba krajiny, ktoré majú vedúce postavenie pri uplatňovaní výsledkov vedeckého pokroku do výroby môžu dosahovať tento stav. V skutočnosti, väčšina krajín sa oneskorene dostávajú do aktuálnych ekonomických a technických trendov, a preto ich reálne výmenné relácie sú nižšie ako jedna ($ToT < 1$).²

Na základe názorov niektorých ekonómov reálne výmenné relácie sa považujú za jeden z ukazovateľov životnej úrovne v krajine. Podľa názoru iných vedcov vývoj reálnych výmenných relácií nemusí súvisieť s životnou úrovňou krajiny, pretože tento ukazovateľ neukazuje vývoj objemu vývozu a ukazuje iba relatívne zmeny medzi jednotlivými krajinami. Pre posúdenie zmien v životnej úrovni by sme mali analyzovať aj zmeny v objeme zahraničného obchodu, zmeny v produktivite práce, alokáciu zdrojov, zmeny v kapitálových tokoch a tak ďalej.

Proces výpočtu výmenných relácií závisí na využití cenových indexov, ktoré charakterizujú vývozné a dovozné ceny. V našom prípade používame deflátor dovozu a vývozu tovarov a služieb i cenové indexy zahraničného obchodu.

Vplyv reálnych výmenných relácií na HDP Kanady

V svojej práci Krugman, Obstfeld a Melitz³ poskytujú tvrdenie, že blahobyt akejkoľvek národnej ekonomiky môže rásť v prípade, keď reálne výmenné relácie tejto krajiny sa zvyšujú a naopak. Pre vypočítanie zmeny reálnych výmenných relácií v poslednom období boli použité údaje o Kanadskom importe, exporte a HDP, ktoré boli získané z ročenky medzinárodnej finančnej štatistiky MMF za rok 2012 (International Financial Statistics Yearbook 2013).

Pre výpočet vplyvu zmeny reálnych výmenných relácií na Kanadsky blahobyt bolo použito index exportných cien a index importných cien, ktoré sú vyjadrené v porovnaní s bázičným rokom 2005. Napríklad, reálne výmenné relácie sa vypočítali s pomocou vzorca 1. Aby bolo možné získať výsledky pre reálne výmenné relácie sme rozdelili index exportných cien o index importných cien pre každý daný rok počnúc rokom 1971 až po rok 2012. Ako príklad, nižšie sú uvedené výpočty týkajúce sa roku 2012:

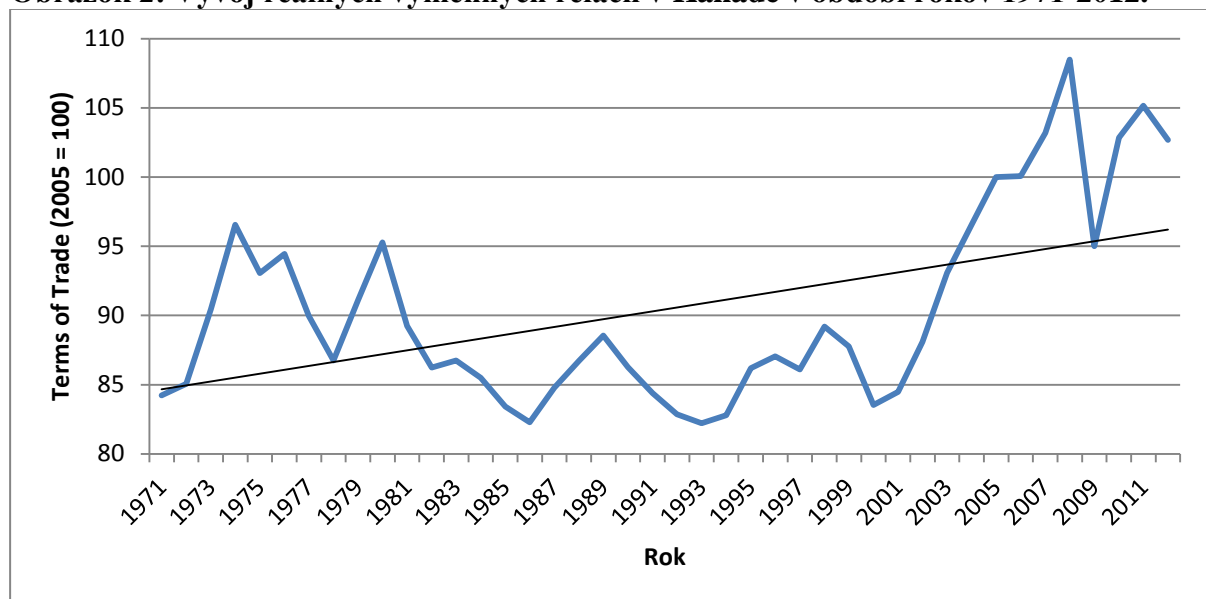
$$ToT_{2012} = \frac{131,478}{108,414} = 102,682 \quad (2)$$

Ako môžeme sledovať na uvedenom nižšie časovom diagrame (Obrázok 1), časový vývoj reálnych výmenných relácií sa nachádza v rastúcom trende. Avšak, ukázaný vývoj reálnych výmenných relácií nie je stabilný, resp. vyskytujú sa významné výkyvy okolo časového trendu. Na obrázku 1 môžeme nájsť akútne fluktuácie v období od roku 2008 po rok 2009, kde sa výmenné relácie znížili od 108,5 po 95,0. Dôvodom tohto akútneho poklesu môže byť začiatok finančnej a hospodárskej krízy v USA. Keďže USA je jedným z najvýznamnejších obchodných partnerov Kanady a obe krajiny sú členmi Severoamerickej dohody o voľnom obchode (NAFTA) finančná a hospodárska kríza by mohla byť významným faktorom, ktorý znížil reálne výmenné relácie Kanady.

² Donoval, M. (2006): Výmenné relácie v zahraničnom obchode. In: *BIATEC*. s. 15

³ Krugman, R. et al. (2012): *International economics: theory & policy*. p. 116

Obrázok 2: Vývoj reálnych výmenných relácií v Kanade v období rokov 1971-2012.



Zdroj: vlastne spracovanie na základe údajov *International Financial Statistics Yearbook 2013 (IMF)*.

Ďalej sme vypočítali rovnicu pre získanie vplyvu reálnych výmenných relácií (ToT) na HDP Kanady:

$$\% \text{ zmena HDP v závislosti od ToT} \approx (\% \text{ zmena ToT}) \times (\text{podiel importu na HDP}) \quad (3)$$

Potom sme zistili percentuálnu zmenu reálnych výmenných relácií a podiel importu na HDP Kanady. Pre výpočet percentuálnej zmeny reálnych výmenných relácií v roku 2009 v porovnaní z predchádzajúcim rokom bola použitá nasledujúca rovnica:

$$\% \text{ zmena ToT} = \frac{ToT(2009) - ToT(2008)}{ToT(2008)} \quad (4)$$

Pokles reálnych výmenných relácií Kanady v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008 predstavuje 12,4%, čo ukazujú nasledujúce výpočty:

$$\frac{94,99 - 108,48}{94,49} = -0.12435571 \quad (5)$$

Po zistení percentuálnej zmeny reálnych výmenných relácií za vybrane obdobie sme vypočítali podiel dovozu na HDP, ktorý predstavoval 22,4% v roku 2009. Tieto údaje sme získali s pomocou nasledujúceho vzorca:

$$\frac{330884713498.684}{1477151421388.510} = 0.224001892 \quad (6)$$

Po uskutočnení všetkých potrebných výpočtov sme dostali percentuálnu zmenu HDP Kanady v závislosti od reálnych výmenných relácií za sledovaný rok 2009 s použitím rovnice 3:

$$-0.12435571 \times 0.224001892 \approx -0.027855914 \quad (7)$$

Vzhľadom na výsledky vyššie uvedenej rovnice môžeme povedať, že v roku 2009 percentuálna zmena HDP v závislosti od reálnych výmenných relácií predstavovala pokles o 2,8%. Tento výsledok ukazuje na významný negatívny vplyv na HDP Kanady v roku 2009.

Avšak, pokles reálnych výmenných relácií v sledovanom období nemal významný vplyv na blahobyt Kanady. Pokiaľ ide o sledované obdobie rokov 1971 až 2012 celkovo možno povedať, že reálne výmenne relácie Kanady zrástli, čo viedlo aj k zvýšeniu blahobytu štátu.

Záver

Vplyv zmien reálnych výmenných relácií na kanadsky blahobyt je vyjadrený ako percentuálna zmena HDP. Tato percentuálna zmena predstavuje násobok percentuálnej zmeny reálnych výmenných relácií a podielu dovozu na HDP. Reálne výmenné relácie v Kanade sa zvýšili v období od roku 1971 do roku 2012, s maximálnou kladnou zmenou 8,27% v roku 2010. Napríklad, v roku 2009 percentuálna zmena HDP v dôsledku zmeny reálnych výmenných relácií predstavovala zápornú hodnotu 2,8%, čo je významným ukazovateľom vzhľadom na veľký podiel dovozu na HDP vo výške 22,4%. Avšak pokles reálnych výmenných relácií nemal významný vplyv na blahobyt Kanady a za celkovo sledované obdobie rast reálnych výmenných relácií viedol k rastu blahobytu vyjadreného v HDP, čo potvrdzuje už spomenutú teóriu medzinárodného obchodu.

Literatúra

KRUGMAN, R. et al. (2012): *International economics: theory & policy* (9th ed.). Boston: Pearson.

DONOVAL, M. (2006): Výmenné relácie v zahraničnom obchode. In: *BIATEC*. [Cit. 13.11.26] Dostupné na Internete: <http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/MU/06_07.pdf>.

IMF (2013): *International Financial Statistics Yearbook 2013*. Dostupné na Internete: <www.imf.org>.

SANTOS-PAULINO, A. (2007): Terms of Trade Shocks and the Current Account in Small Island States. In: World institute for development economics research.

HAN, J. – ZHANG, Z. (2012): The Impact of Terms of Trade Changes on Economic Welfare: Evidence from China. In: *Modern Economy*. Vol. 3, No. 4, 2012, pp. 429-436.

Kontakt

Mykhaylo Kunchka, Ing.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava
Slovensko
E-mail: mykhaylo.kunchka@euba.sk

VÝZNAM MEDZINÁRODNÝCH ZMLÚV O ZAMEDZENÍ DVOJITÉHO ZDANENIA

Gizela Lénártová

FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia významným spôsobom eliminujú dvojité zdanenie príjmov a kapitálu a tým podporujú rozvoj medzinárodného podnikania, obchodu a zahraničných investícií. Podkladom pre ich uzatváranie sú modelové zmluvy OECD, OSN a USA. Slovenská republika má uzatvorených 65 medzinárodných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia, ktoré sú implementované do vnútroštátnych daňových predpisov. Cieľom príspevku je charakterizovať význam a ciele modelových zmlúv, proces uzatvárania medzinárodných (bilaterálnych) zmlúv v SR a ich väzbu na vnútroštátne daňové predpisy.

Kľúčové slová: dvojité zdanenie, medzinárodné zmluvy, modelové zmluvy, vnútroštátne daňové predpisy

Abstract

International double tax treaties on income and capital significantly eliminate double taxation on income and capital and thereby promote the development of international business, trade and foreign investment. The basis for their conclusion are OECD Model Convention, UN Model Convention and USA Model. The Slovak Republic has concluded 65 international treaties on the avoidance of double taxation, which are implemented in national tax legislation. The aim of this paper is to characterize the importance and objectives of model contracts, the process of concluding international (bilateral) agreements in Slovakia and their linkage to national tax law.

Key Words: double taxation, international double tax treaties, Model conventions, national tax law.

Úvod

Medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia eliminujú a zabraňujú dvojitému zdaneniu príjmov jednotlivcov a ziskov podnikateľských subjektov v medzinárodných daňových vzťahoch a tým podporujú rozvoj zahraničného podnikania, obchodu a zahraničných investícií vo svete. Tieto zmluvy poskytujú základňu, pomocou ktorej sa určí rozdelenie spoločného daňového výnosu medzi zainteresované daňové jurisdikcie a zároveň sa špecifikuje limit zdanenia v krajine zdroja. Dnešné daňové zmluvy medzi vyspelými krajinami sveta, ich štruktúra a obsah vrátane stanovenia práva zdaňovať v konkrétnom štáte, sú do značnej miery ovplyvnené charakterom modelových zmlúv OECD, OSN a USA.

Východiská a ciele medzinárodných daňových zmlúv

Daňové zmluvy sa neuzatvárajú len za účelom zamedzenia medzinárodného dvojitého zdanenia. Ciele uzatvárania daňových zmlúv sú omnoho širšie, a to:

- zamedzenie dvojitého zdanenia,
- zamedzenie daňových únikov,
- výmena informácií na zamedzenie daňových únikov a zneužívania zmlúv,
- zamedzenie diskriminácie občanov zmluvných štátov.

Všetky uvedené ciele majú svoj význam a sú zakomponované v zmluvách napriek skutočnosti, že v názve rezonuje predovšetkým zamedzenie dvojitého zdanenia. Historický vývoj priniesol a súčasná prax uplatňuje široký súbor rôznych medzinárodných daňových zmlúv. Tie sú zamerané predovšetkým na zdanenie príjmov a kapitálu., neobsahujú ustanovenia týkajúce sa dane z pridanej hodnoty a spotrebných daní. DPH a spotrebné dane sú v medzinárodnom kontexte (v rámci EÚ) riešené smernicami.

V roku 1963 Fiškálny výbor OECD publikoval prvú Modelovú zmluvu OECD, ktorá bola široko využívaná jej členskými krajinami. V súčasnosti modelová zmluva nepredstavuje konečný stav, ale je základňou pre permanentné a periodické prepracovávanie a obnovovanie modelu. Takýto postup zaručuje, že modelová zmluva môže v reálnom čase odrážať, resp. rešpektovať názory členských krajín. Periodické obnovovanie Modelovej zmluvy OECD sa realizovalo v rokoch 1994, 1995, 1997, 2000, 2003, 2005, 2008 a 2010.

Proces uzatvárania medzinárodných zmlúv nie je vôbec jednoduchý a trvá spravidla niekoľko rokov (3 – 5 rokov). Ovplyvňuje ho celý rad východísk a faktorov. Medzi najdôležitejšie patria:

- základné princípy medzinárodného práva,
- základná „filozofia“ medzinárodného zdaňovania príslušnej krajiny,
- ciele medzinárodnej daňovej politiky príslušnej krajiny,
- modelová zmluva ako „vzor“, resp. model uzatvorenia konkrétnej zmluvy,
- vyjednávacía pozícia zmluvných štátov.

Základná „filozofia“ a ciele medzinárodnej daňovej politiky príslušného štátu sú navzájom previazané a mali by byť explicitne vyjadrené v strategických dokumentoch príslušného štátu. Medzinárodná a domáca daňová politika by mali tvoriť logický prepojený celok strategických zámerov príslušnej krajiny. Pri formovaní základných cieľov medzinárodnej politiky každého štátu je dôležité, ktoré daňové aspekty budú prioritné a či konkrétne opatrenia v medzinárodnom a domácom zdanení prinesú alebo neprinesú nejaké efekty na investičné rozhodnutia potenciálnych investorov. Daňová neutralita znamená, že daňové aspekty by nemali mať žiadny efekt na investičné rozhodnutia. Existuje však viacero pohľadov na túto otázku, pričom neexistuje dohoda, ktorý z týchto pohľadov je najlepší. Daňová prax ukazuje, že mnohé štáty využívajú práve konkrétne formy zdanenia v medzinárodnom a domácom prostredí na to, aby ovplyvnili rozhodovanie a konanie investorov.

- *Neutralita exportu kapitálu* (capital – export neutrality) sa dosahuje, ak firma platí rovnakú daň z domácich, ako aj zo zahraničných príjmov. Požaduje, aby z daňového hľadiska neexistoval rozdiel investovania v domácej krajine a v zahraničí. Takýto prístup sa obvykle uplatňuje ekonomicky silnými, kapitál exportujúcimi krajinami, ktorých záujem je predovšetkým v zabezpečení daňového výnosu a v snahe zamedziť, aby dane hrali významnejšiu úlohu v prípade rozhodovania investorov z týchto krajín či investovať v zahraničí alebo v tuzemsku.¹
- *Neutralita importu kapitálu* (capital – import neutrality) sa dosahuje, ak všetky firmy, tak domáce aj zahraničné, operujúce v rovnakom odvetví v danej krajine platia rovnakú daň

¹ GOODSPEED, T.J. 1999. *International taxation. Encyclopedia of Law and Economics*, 1999. In: www.encyclo.findlaw.com/6080book.pdf.

zo svojich príjmov. Neutralita importu kapitálu je zabezpečená, ak v rámci krajiny nie je z daňového hľadiska rozdiel medzi domácimi a zahraničnými investormi alebo medzi zahraničnými investormi z rozličných krajín.

Modelové zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia

V súčasnom období sú rozpracované tri typy modelových zmlúv, ktoré tvoria základ (model/vzor) pre uzatváranie bilaterálnych, resp. multilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia vo svete: 1. Modelová zmluva OECD,

2. Modelová zmluva OSN,

3. USA model.

Modelová zmluva OECD (Model Tax Convention on Income and Capital, ďalej MZ OECD), ktorá tvorí model pre uzatváranie zmlúv medzi hospodársky vyspelými štátmi porovnateľnej hospodárskej úrovne a akcentuje zdanenie príjmov a majetku v krajine rezidenta. Všetky verzie MZ OECD z roku 2010² sú dostupné pre potreby štúdia a aplikácie v daňovej praxi v plnej verzii (2134 strán), v zhustenej verzii (25 strán), a to buď v tlačenej alebo online forme. Komentáre k MZ OECD predstavujú text k jednotlivým článkom modelovej zmluvy, prostredníctvom ktorého sa vysvetľuje ich obsah na základe praktických skúseností s uplatňovaním jednotlivých článkov a ustanovení zmluvy. Komentáre nie sú priamym prameňom práva, nemajú záväzný charakter a preto sú len výkladovým prostriedkom. Pozitívnym znakom komentárov je to, že objasňujú niektoré články a ustanovenia modelovej zmluvy, na druhej strane dochádza k určitej komplikácii pri ich aplikovaní. Ide o to, že je možné aplikovať len také komentáre modelovej zmluvy, ktoré existovali v čase uzatvorenia príslušnej zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia. Opačný prístup by znamenal, že neskoršie zmeny komentárov by znamenali zmeny daňových povinností daňových subjektov, čo je neprípustné. Táto „statická“ interpretácia medzinárodných zmlúv prostredníctvom komentárov významne komplikuje ich aplikáciu v každodennej praxi. Na základe tohto modelu uzatvárajú členské (v niektorých prípadoch aj nečlenské krajiny OECD) svoje bilaterálne zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia. Podľa štatistických údajov OECD bolo vo svete uzatvorených viac ako 3 000 bilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia.³ Zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia sa týkajú rezidentov zmluvných štátov a zahrňujú právo zdaňovať príjem (články 6 – 21) a majetok (článok 22) v konkrétnych zmluvných štátoch.

Pre zamedzenie dvojitého zdanenia, resp. dvojitého nezdanenia uplatňuje MZ OECD dve kategórie práva zdaňovať:

- a) všeobecné právo – každý zmluvný štát má právo zdaníť príjem a majetok,
- b) výhradné právo – zdaníť príjem a majetok má iba jeden zo zmluvných štátov.

Tento mechanizmus zabezpečuje, že príjem alebo majetok nebude zdanený dva krát, alebo nebude zdanený vôbec. Čiže bude zdanený len raz. V MZ OECD sú odporúčené prístupy k zdaneniu jednotlivých druhov príjmov. Mnohé z nich sa však v konkrétnych zmluvách (hlavne zmluvách s krajinami s rozvíjajúcimi sa ekonomikami) líšia od modelového odporúčenia. Je to spôsobené čiastkovou aplikáciou ustanovení a princípov modelovej zmluvy OSN pre rozvojové krajiny, ktoré lepšie zabezpečujú ich záujmy v medzinárodných daňových vzťahoch.

² **Condensed version:** Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD Committee on Fiscal Affairs, Condensed Version 22 July 2010. 25 strán. ISBN 978-92-64-08948-8.

Full version: Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD Committee on Fiscal Affairs, 22 July 2010. The 8th Edition of Full Version vrátane týchto častí: Úvod, Modelová zmluva, Komentáre, Pozícia nečlenských štátov k Modelovej zmluve. OECD Publishing Paris, 2012, 2134 s., ISBN 978-92-64-17517-4..

Online version: In: www.oecd.org, ISBN 978-92-64-17518-1.

³ www.oecd.org/treaties

Príjmy a kapitál možno v závislosti od spôsobu, akým sa z daňového hľadiska s ich jednotlivými typmi nakladá podľa MZ OECD rozdeliť do troch skupín:

1. príjem a kapitál, ktoré môžu byť v krajine svojho zdroja neobmedzene zdaňované,
2. príjem a kapitál, ktoré môžu byť v krajine svojho zdroja obmedzene zdaňované,
3. príjem a kapitál, ktoré v krajine svojho zdroja nemožno podrobiť zdaneniu.

Treba zdôrazniť, že slovko možno neznamená možnosť pre daňovníka, ale dáva toto právo zmluvnému štátu, ktorý prostredníctvom daňovej legislatívy toto právo zväčša využíva.

Na základe Viedenského dohovoru o zmluvnom práve⁴ má každý štát možnosť uplatniť výhradu práva k medzinárodným zmluvám, ktoré sú uzatvorené medzi štátmi písomnou formou. „*Výhrada k mnohostrannej zmluve je jednostranné akýmkoľvek spôsobom formulované alebo označené vyhlásenie urobené štátom pri podpise, ratifikácii, prijatí alebo schválení zmluvy alebo pri prístupe k nej, ktorým tento štát zamýšľa vylúčiť alebo zmeniť právny účinok určitých ustanovení zmluvy pri ich použití voči tomuto štátu*“⁵.

Uplatnenie výhrady práva vo vzťahu k MZ OECD skúma v štúdií dvojica autorov Vega, A a Rudyk, I.⁶ V uvedenej štúdií autori porovnávajú členské a nečlenské krajiny OECD, zisťujú závislosť medzi počtom výhrad práva k MZ OECD a vyspelosťou krajín. Ďalej skúmajú, na ktoré články MZ OECD je uplatnený najväčší počet výhrad práva. Ide o Článok 5 (Stála prevádzkareň) u krajín s vysokým podielom čistých priamych zahraničných investícií k HDP. Ďalšie početné výhrady práva sa týkajú Článku 12 (Licenčné poplatky) predovšetkým tých krajín, ktoré majú záujem vyvážať čisté zahraničné investície (net capital exporting countries).

Porovnaním modelových zmlúv OECD a OSN možno zistiť spoločné a odlišné znaky. Medzi spoločné znaky patria:

- a) podobne definované základné ciele (eliminovanie medzinárodného dvojitého zdanenia, vzájomná pomoc medzi daňovými úradmi, ochrana pred diskrimináciou atď.),
- b) podobná štruktúra a usporiadanie modelových zmlúv.

Odlišné znaky sú:

- a) modelová zmluva OSN má okrem základných cieľov zhodných s modelovou zmluvou OECD aj ďalší cieľ – podporiť hospodársky rast rozvojových krajín, ktorý má veľmi dôležité postavenie v systéme cieľov. Vyplýva to z rozdielnej filozofie zdanenia: modelová zmluva OECD kladie dôraz na zdanenie v krajine rezidencie, modelová zmluva OSN kladie dôraz na zdanenie v krajine zdroja (viď schéma 1). To sa prejavuje aj v obsahu jednotlivých článkov zmluvy.
- b) v štruktúre modelových zmlúv OECD a OSN sú početné „malé“ formálne odlišnosti v názvoch článkov týchto dvoch modelových zmlúv.

Modelová zmluva OSN predstavuje kompromis medzi zdaňovaním v štáte rezidencie a v štáte zdroja. Podľa modelovej zmluvy OSN pri aplikácii princípu v štáte zdroja sa uplatňujú tieto pravidlá:

- pri zdaňovaní príjmov z majetku v zahraničí sú brané do úvahy výdavky súvisiace s dosahovaním príjmov, teda základ dane je čistý príjem,
- zdanenie v štáte zdroja bude len také, aby neodrádzalo zahraničných investorov,

⁴ Viedenský dohovor o zmluvnom práve zo dňa 27.1.1980, pre Československo vstúpil v platnosť 28.8.1987.

⁵ Vyhláška Ministerstva zahraničných vecí SR č. 15/1998 Z. z.

⁶ Pravidlá pre uzatváranie medzinárodných zmlúv a zmluvná prax (Uznesenie vlády SR z 21.10.2009),

Článok 33 Výhrady a vyhlásenia. In: www.mzv.sk.

⁶ VEGA, A. – RUDYK, I. 2011. *Explaining Reservations to the OECD Model Tax Convention: An Empirical Approach*. Barcelona 2011. InDret REVISTA PARA EL ANALISIS DEL DERECHO, www.indrecht.com/pdf/860_en.pdf.

- príjem z investície bude rozdelený medzi dve krajiny, to znamená, že právo zdaňovania prislúcha obidvom krajinám, právo zdaňovať je obmedzené a výška dane v krajine zdroja bude limitovaná.

Hlavné rozdiely medzi obidvomi modelmi spočívajú v obsahu týchto článkov⁷: článok 5 (Stála prevádzkareň), článok 7 (Zisky podnikov), článok 10 (Dividendy), článok 11 (Úroky), článok 12 (Licenčné poplatky), článok 14 (Nezávislé povolania), článok 16 (Tantiémy), článok 21 (Ostatné príjmy).

Modelové zmluvy OECD a OSN ako model pre uzatváranie bilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia nie sú jediné. USA ako kapitálovo exportujúca krajina, so silným politickým a ekonomickým postavením vo svete uplatňuje od roku 1996 svoju vlastnú modelovú zmluvu. Revízia prvého USA Modelu bola publikovaná v roku 2006⁸.

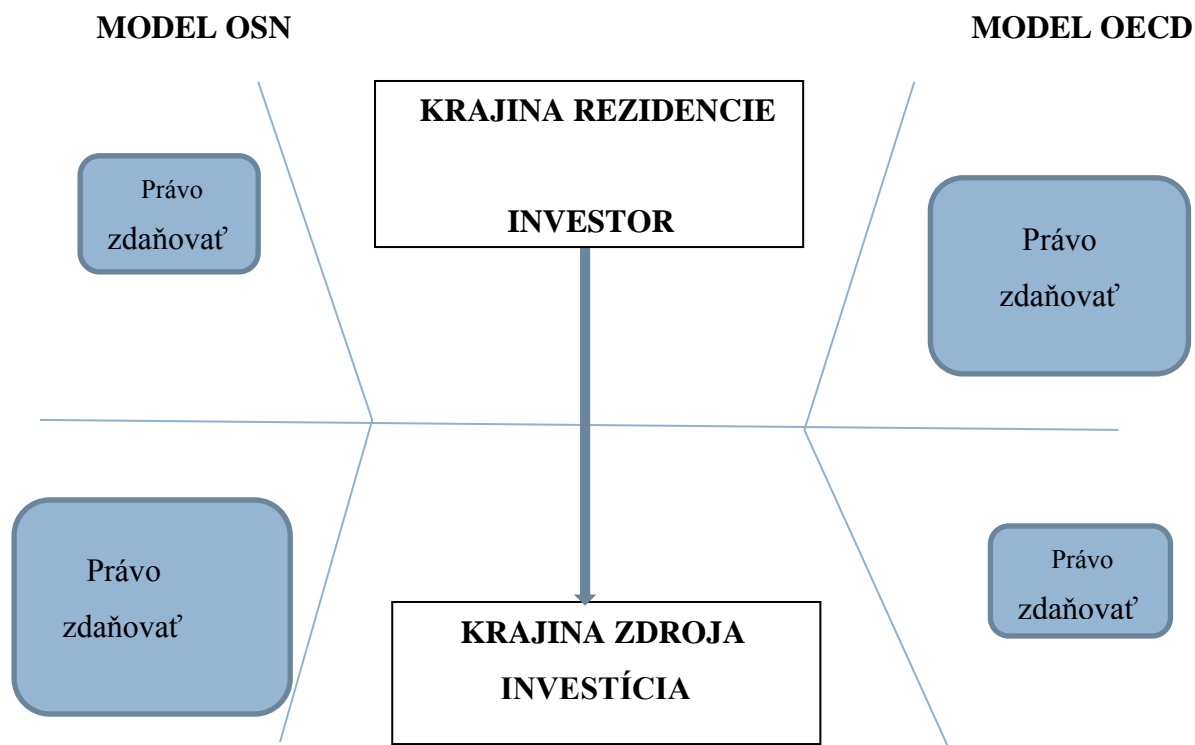


Schéma 1 Právo zdaňovať podľa modelových zmlúv OSN a OECD

Modelová zmluva USA sa týka zdanenia príjmov (vrátane zdanenia príjmov zo scudzenia majetku (Článok 2, ods. 2) a je publikovaná v dvoch základných dokumentoch: samotný text modelovej zmluvy a komentár k zmluve (tzv. „technical explanation“). Tento model odráža záujmy USA ako ekonomicky a politicky silnej svetovej veľmoci. USA má uzatvorených približne 60 bilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia s ostatnými štátmi sveta.

Medzi základné charakteristické znaky USA Modelu možno zhrnúť takto:

⁷ LENNARD, M. 2009. *The UN Model Tax Convention as Compared with the OECD Model Tax Convention – Current Points of Difference and Recent Developments*. Asia-Pacific Tax Bulletin. January/February 2009, IBFD s. 4– 11.

⁸ United States Model Income Convention of November 15, 2006. Convention between the Government of the United States of America and the Government of ...for the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion with the Respect to Taxes on Income, In: www.irs.gov/pub/irs-trty/model006.pdf. US Model, Technical Explanation Accompanying the US Model Income Tax Convention of November 15, 2006. In: www.irs.gov/pub/irs-trty/model006.pdf.

- základný princíp ku zdaneniu – celosvetový princíp, ktorý u právnických entít spočíva v tom, že sa zdaňujú podľa daňového práva USA príjmy dosiahnuté na území USA a aj mimo územia USA, ak ide o príjmy spoločností s USA domicilom, zahraničných pobočiek domácich spoločností (incorporated) alebo spoločností s centrálnym vedením v tejto krajine;
- celosvetový princíp zdaňovania jednotlivcov (FO) sa realizuje na základe princípu štátnej príslušnosti k USA (US citizenship). Neobmedzené zdaňovanie založené na princípe štátnej príslušnosti bolo v minulosti kritizované, pretože občania USA krátkodobo alebo dlhodobo žijúci mimo územia USA sú zdaňovaní rovnako ako občania žijúci na území tohto štátu, ktorí však využívajú verejné statky poskytované týmto štátom. Na základe US Internal Revenue Code⁹ občania USA podliehajú dani z príjmu bez ohľadu na aktuálnu rezidenciu (miesto ich trvalého pobytu). Toto právo zdaňovať občanov USA na základe „ochranej klauzuly“ (v anglickom jazyku „saving clause“) je zakomponované v modelovej zmluve USA a je súčasťou aj uzatvorených bilaterálnych zmlúv USA. Častým podporným argumentom je tvrdenie, že *„občianstvo je posudzované zo strany USA ako forma poistenia, ktorá umožňuje osobe získať pobyt v USA a získať ochranu Spojených štátov kedykoľvek a kdekoľvek je potrebná. Toto poistenie, z pohľadu Spojených štátov, oprávňuje zdaňovať občanov z ich celosvetových príjmov.“*¹⁰ Právo zdaňovania posúvajú USA dokonca ešte ďalej tým, že do definície rezidenta zahŕňajú aj tzv. držiteľov zelených kariet, a to bez ohľadu na ich aktuálny pobyt.

Európska únia a zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia

V súčasnom období neexistuje v EÚ žiadny jednotný model, podľa ktorého by členské štáty uzatvárali medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia. V dôsledku toho sa môže stať, že niektoré ustanovenia bilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia členských štátov EÚ môžu byť v rozpore so Zmluvou o Európskych spoločenstvách. Z toho môžu vzniknúť daňové konflikty, ktoré potom rieši Súdny dvor Európskej únie. Zámer vytvoriť model o zamedzení dvojitého zdanenia v európskom integračnom zoskupení je starý niekoľko desaťročí. Názor autorky predkladaného príspevku je, že v situácii, keď všetky členské štáty EÚ majú uzatvorené bilaterálne zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia podľa doteraz rozpracovaných modelov (OECD, OSN a USA) a ktoré sú v súčasnosti revidované podľa súčasných a budúcich potrieb, by bolo duplicitné, administratívne náročné a časovo oneskorené vytvárať ďalší model, ktorý by medzinárodné daňové právo a komunitárne právo EÚ zbytočne komplikoval.

Európska únia má prostredníctvom komunitárneho práva veľa možností ako ovplyvňovať zdanenie v členských krajinách aj bez obmedzenia ich daňovej suverenity. Vo všeobecnosti je priame zdaňovanie a jeho úprava ponechaná v kompetencii každého členského štátu EÚ. Znamená to, že členské štáty si svoje daňové systémy vytvárajú a uplatňujú podľa svojich vlastných potrieb. Daňový systém každého členského štátu však musí byť v súlade so Zmluvou o fungovaní Európskej únie¹¹, ktorá predstavuje primárne právo európskeho integračného zoskupenia. Hoci „Zmluva o fungovaní Európskej únie“ neobsahuje špecifické ustanovenia vo vzťahu k priamemu zdaňovaniu, stanovuje základné slobody, ktoré by mali byť zachované v každom členskom štáte. Ide predovšetkým o voľný pohyb tovarov, služieb, osôb a kapitálu a slobodu osôb a podnikov usadiť sa v ktoromkoľvek členskom štáte. Vzhľadom na to, že niektoré oblasti priameho zdaňovania majú vplyv na slobody vymedzené

⁹ US Internal Revenue Code – základný daňový zákon v USA.

¹⁰ DOERNBERG, R. L. – KEES Van RAAD.: *The Forthcoming U.S. Model Income Tax Treaty and the Saving Clause, Tax Notes International*, No. 15, 1992, s. 775.

¹¹ Poznámka: Prijatím Lisabonskej zmluvy, ktorou sa mení a dopĺňa zmluva o Európskej únii a Zmluva o založení Európskeho spoločenstva (oznámenie č. 486/2009 Z. z.) sa s účinnosťou od 1.12.2009 upravil názov Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva na Zmluvu o fungovaní Európskej únie.

zmluvou, prijala Európska únia pre tieto oblasti spoločnú legislatívu – smernice, ktoré zaviedli daňové pravidlá zabezpečujúce dodržiavanie slobôd vymedzených zmluvou. Zámerom smerníc je podporiť vytvorenie a účinné fungovanie jednotného trhu EÚ. Keďže smernice predstavujú sekundárne právo, ktoré je podriadené primárnemu právu, pre nadobudnutie ich účinnosti v jednotlivých štátoch, musia byť smernice implementované do vnútroštátnych právnych predpisov. Ide predovšetkým o smernice prijaté v oblasti harmonizácie nepriamych daní (DPH a spotrebné dane) a priamych daní (predovšetkým korporatívnych daní)¹². V SR sa smernice EÚ upravujúce priame zdaňovanie transponovali predovšetkým do zákona a dani z príjmov (ďalej ZDP)¹³, v oblasti nepriameho zdanenia (DPH a spotrebné dane) do príslušných daňových zákonov týchto daní. Okrem smerníc Európska únia vydáva aj nariadenia, ktoré sú priamo vykonateľné a postupuje sa podľa nich rovnako ako podľa iných zákonov vyhlásených v Zbierke zákonov SR. Pre limitovaný rozsah tohto príspevku ich neanalyzujeme.

Medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia, ktorými je viazaná Slovenská republika

V súčasnom období má SR 65 uzatvorených medzinárodných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia (k 30.09.2013), spravidla na základe Modelovej zmluvy OECD. Ide predovšetkým o bilaterálne a komplexné zmluvy v oblasti zdanenia príjmov a majetku a čiastkové zmluvy pre špecifické oblasti (napr. cestná doprava). SR ako členský štát Európskej únie rešpektuje všetky konvencie a smernice EÚ, ktoré implementovala do vnútroštátnych daňových predpisov. Ministerstvo financií SR je gestomom zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia, ako aj zmlúv o podpore a vzájomnej ochrane investícií. V gescii MF SR sú aj zmluvy z oblasti colníctva a niektoré ďalšie zmluvy finančného charakteru.

V oblasti priamych daní bola v roku 2012 bola ako posledná zmluva uzatvorená *Zmluva medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Kuvajtského štátu o zamedzení dvojitého zdanenia a predchádzaní daňovému úniku v odbore daní z príjmov Bratislava, 13. 11. 2012*).

SR má záujem o uzatváranie zmlúv o medzinárodnej výmene daňových informácií s tými krajinami, s ktorými nemá uzavreté zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia. Predovšetkým ide o štáty oblasti Karibiku a Pacifického regiónu, ktoré sa v rámci Globálneho fóra OECD zaviazali k spolupráci na zvyšovaní transparentnosti medzinárodnej výmeny daňových informácií. V súčasnosti je v rôznom štádiu prípravy rozpracovaných niekoľko takých zmlúv (napr. Aruba, Bahamské spoločenstvo, Bermudy, Britské panenské ostrovy, Guernsey, Jersey, Kajmanské ostrovy, Seychelly, Sv. Vincent a Grenadíny).

V SR sú medzinárodné daňové vzťahy upravené týmito legislatívnymi normami:

- modelová zmluva OECD a jej komentáre vrátane výhrad a pozícií; MZ OECD nie je právne záväzná, je vzorom pre uzatváranie bilaterálnych a multilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia;
- medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia; viazanosť SR medzinárodnými zmluvami je zakotvená v čl. 26 Viedenského dohovoru o zmluvnom práve¹⁴. Ďalej MZV a EZ SR publikovalo pravidlá pre uzatváranie medzinárodných zmlúv SR;¹⁵
- Ústava SR,¹⁶

¹² Vid': LÉNÁRTOVÁ,G. 2012. *Harmonizácia daní v EU*. Vydavateľstvo EKONÓM. Bratislava. ISBN 978-80-225-3501-4. 114 strán.

¹³ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

¹⁴ Viedenský dohovor o zmluvnom práve zo dňa 27.1.1980, pre Československo vstúpil v platnosť 28.8.1987. Vyhláška Ministerstva zahraničných vecí SR č. 15/1998 Z. z.

¹⁵ Pravidlá pre uzatváranie medzinárodných zmlúv a zmluvná prax (Uznesenie vlády SR z 21.10.2009) , Článok 33 Výhrady a vyhlásenia. In: www.mzv.sk.

¹⁶ Ústava SR (Ústavný zákon č. 460/1992 Zb. z 1.9.1992 v z. n. p. , posledná zmena 232/2012

- vnútroštátne daňové predpisy – najdôležitejšie sú zákon o dani z príjmov, zákon o správe daní (daňový poriadok)¹⁷ a ďalšie nadväzujúce zákony.

Medzinárodná zmluva je písomný zmluvný dokument, ktorý SR uzatvorila s jedným alebo viacerými štátmi, resp. medzinárodnými organizáciami, z ktorého vznikajú pre zmluvné strany práva a záväzky podľa medzinárodného práva. Podľa Ústavy SR (novela Ústavy SR zo dňa 1.7.2001, zmena č. 90/2001 Z. z.) sú podmienkami platnosti a aplikácie medzinárodných zmlúv:

- podmienka schválenia – vyslovenie súhlasu NR SR a jej rozhodnutie, že zmluva má prednosť pred zákonmi SR,
- podmienka ratifikovania – podpísanie zmluvy prezidentom SR,
- podmienka vyhlásenia – uverejnenie zmluvy v Zbierke zákonov SR.

V súlade s § 6 ods.2 Zákona č.1/1993 Z. z. o Zbierke zákonov SR v z. n. p., medzinárodné zmluvy spadajúce pod článok 7 ods. 4 Ústavy SR sú prezidentské zmluvy, ktoré si vyžadujú pred ratifikáciou súhlas NR SR a musia byť vyhlásené v Zbierke zákonov. Medzinárodné zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia patria do kategórie prezidentských zmlúv.

Vzťah medzi medzinárodnou zmluvou a domácimi daňovými predpismi v SR vymedzujú ustanovenia v daňových zákonoch takto:

- § 1, ods. 2 zákona o dani z príjmu: *„Medzinárodná zmluva, ktorá bola schválená, ratifikovaná a vyhlásená spôsobom ustanoveným zákonom, alebo dohoda, ktorá bola uzatvorená alebo schválená vládou Slovenskej republiky a ktorá upravuje zdanenie a s tým súvisiace právne vzťahy vo vzťahu k nesamosprávnym územiám, ktoré v medzinárodných vzťahoch vystupujú samostatne (ďalej len „medzinárodná zmluva“), má prednosť pred týmto zákonom“.*
- § 162 zákona o správe daní (daňový poriadok): *„Ustanovenia tohto zákona sa použijú, ak medzinárodná zmluva, ktorou je Slovenská republika viazaná, neustanovuje inak“.*

Ide o zákonnú prioritnú doložku, t.j. ustanovenia vnútroštátneho domáceho predpisu (daňového zákona) sa nepoužijú, ak medzinárodná zmluva, ktorou je Slovenská republika viazaná, ustanovuje inak. Čiže pri aplikácii medzinárodných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia (ďalej ZZDZ) je jedno z najdôležitejších pravidiel, že ZZDZ má prednosť pred domácim daňovým zákonom. Keďže zmluva nemôže detailne riešiť všetky otázky zdanenia, je nevyhnutné správne vymedziť väzbu medzi ZZDZ a domácimi daňovými zákonmi, ako aj zabezpečiť kvalitný obsah obidvoch právnych dokumentov.

Na základe uvedeného väzby ZZDZ a daňových zákonov SR musia splňať tieto požiadavky:

- zdanenie podľa domácich predpisov nemôže byť v rozpore so zmluvou,
- zmluva neobmedzuje výhody a nesprísňuje domáce predpisy, ani iné medzinárodné zmluvy,
- zmluva vymedzuje hranice platnosti domácich predpisov, ale ich nerozširuje,
- zmluva nenahrádza domáce predpisy a nezakladá právo zmluvného štátu požadovať platenie dane.

Z. z. s účinnosťou od 1.9.2012), článok 1, ods.2, článok 7, ods. 4 a 5.

¹⁷ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) v znení neskorších predpisov.

Súčasný stav a budúci vývoj uzatvárania ZZDZ v Slovenskej republike¹⁸

V roku 2012 sa uskutočnili viaceré rokovania smerujúce k uzavretiu nových, prípadne renegociácií už existujúcich zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia. Realizovali sa rokovania s Barbadosom, výsledkom ktorých je návrh *Zmluvy medzi Slovenskou republikou a Barbadosom o zamedzení dvojitého zdanenia a predchádzaní daňovému úniku v odbore daní z príjmov*. Slovenská republika v súvislosti s účasťou v *Peer Review Group* Globálneho fóra v OECD v Brazílii prejavila záujem o renegociáciu *Zmluvy medzi vládou Československej socialistickej republiky a vládou Brazílskej federatívnej republiky o zamedzení dvojakého zdanenia a zabránení daňovému úniku v odbore daní z príjmu a Protokolu k nej (Brazília, 16. august 1986)*. Brazília prejavila záujem o zmenu zmluvy iba v časti výmeny informácií. Výsledkom rokovaní s Poľskou republikou je návrh protokolu k zmluve, ktorý mení a dopĺňa *Zmluvu medzi Slovenskou republikou a Poľskou republikou o zamedzení dvojakého zdanenia v odbore daní z príjmov a z majetku a protokol k zmluve (Varšava, 18. august 1994)*. Návrh protokolu bude v priebehu prvého štvrtroka 2013 predložený na vnútro – rezortné pripomienkové konanie. Slovenská republika v priebehu roka 2012 uskutočnila prvé kolo rokovaní s Dánskym kráľovstvom o zmenách *Zmluvy medzi vládou Československej socialistickej republiky a vládou Dánskeho kráľovstva o zamedzení dvojakého zdanenia v odbore daní z príjmu a z majetku (Praha, 5. máj 1982)*. V decembri 2012 sa uskutočnilo aj prvé kolo rokovaní o uzavretí novej zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia v odbore daní z príjmov a majetku s Arménskou republikou. V procese vnútro–rezortného pripomienkového konania sa nachádza návrh na uzavretie *Zmluvy medzi Slovenskou republikou a Etiópskou federatívnou demokratickou republikou o zamedzení dvojitého zdanenia a zabránení daňovému úniku v odbore daní z príjmov*, ako aj návrh na uzavretie *Zmluvy medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Malajzie o zamedzení dvojitého zdanenia a zabránení daňovému úniku v odbore daní z príjmov*. Bol ukončený proces medzirezortného pripomienkového konania k návrhu *Zmluvy medzi Slovenskou republikou a Guernsey o výmene informácií týkajúcich sa daní*. Návrh *Zmluvy medzi Slovenskou republikou a Ománskym sultanátom o zamedzení dvojitého zdanenia a predchádzaní daňovému úniku v odbore daní z príjmov* je pripravený na podpis (júl 2013).

Záver

Z uvedeného je zrejmé, že SR uskutočňuje aktívne kroky pri príprave a rokovaníach o nových zmluvách (ZZDZ), resp. o revíziách starých zmlúv s cieľom eliminovať medzinárodné dvojité zdanenie, eliminovať daňové úniky a vytvárať vhodné podmienky medzinárodnej spolupráce pri výmene dôležitých informácií v medzinárodnom zdanení. Práve eliminovanie medzinárodných daňových únikov (ktoré vznikajú prenesením sídla spoločností do daňových jurisdikcií s nízkym alebo nulovým daňovým zaťažením) nadobúda stále väčší význam v medzinárodnom zdanení nielen pre SR, ale všetky vyspelé krajiny sveta.

Literatúra

DOERNBERG, R. L. – KEES Van RAAD.: *The Forthcoming U.S. Model Income Tax Treaty and the Saving Clause*, *Tax Notes International*, No. 15, 1992, s. 775.

GOODSPEED, T.J. 1999. *International taxation. Encyclopedia of Law and Economics*, 1999. In: www.encyclo.findlaw.com/6080book.pdf.

¹⁸ „Informácia o vykonávaní medzinárodných zmlúv za rok 2012“, MZV a EZ SR, marec 2013. In: www.rokovania.sk/File.aspx/Index/Mater-Dokum-153616, strany 7-8.

LENNARD,M. 2009. *The UN Model Tax Convention as Compared with the OECD Model Tax Convention – Current Points of Difference and Recent Developments*. Asia-Pacific Tax Bulletin. January/February 2009, IBFD s. 4– 11.

LÉNÁRTOVÁ, G. – DOPIRIAK, R. – PODOLINSKÝ,V.2003. *Medzinárodné zdanenie*. Bratislava : Ekonóm, 2003, ISBN 80-225-1692-9.

LÉNÁRTOVÁ,G. 2012. *Harmonizácia daní v EU*. Vydavateľstvo EKONÓM. Bratislava. ISBN 978-80-225-3501-4. 114 strán.

VEGA,A.– RUDYK,I. 2011. *Explaining Reservations to the OECD Model Tax Convention: An Empirical Approach*. Barcelona 2011. InDret REVISTA PARA EL ANALISIS DEL DERECHO, www.indrecht.com/pdf//860_en.pdf.

Model Tax Convention on Income and on Capital, OECD Committee on Fiscal Affairs, Condensed Version 22 July 2010. 25 strán. ISBN 978-92-64-08948-8.

United States Model Income Convention of November 15,2006. Convention between the Government of the United States of America nad the Government of for the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion with the Respect to Taxes on Income, In: www.irs.gov/pub/irs-trty/model006.pdf. US Model, Technical Explanation Accompanying the US Model Income Tax Convention of November 15, 2006. In: www.irs.gov/pub/irs-trty/model006.pdf.

Viedenský dohovor o zmluvnom práve zo dňa 27.1.1980, pre Československo vstúpil v platnosť 28.8.1987. Vyhláška Ministerstva zahraničných vecí SR č. 15/1998 Z. z.

Pravidlá pre uzatváranie medzinárodných zmlúv a zmluvná prax (Uznesenie vlády SR z 21.10.2009) , Článok 33 Výhrady a vyhlásenia. In: www.mzv.sk.

Ústava SR (Ústavný zákon č. 460/1992 Zb. z 1.9.1992 v z. n. p. , posledná zmena 232/2012 Z. z. s účinnosťou od 1.9.2012), článok 1, ods.2, článok 7, ods. 4 a 5.

Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) v znení neskorších predpisov.

Informácia o vykonávaní medzinárodných zmlúv za rok 2012, MZV a EZ SR, marec 2013.In: www.rokovania.sk/File.aspx/Index/Mater-Dokum-153616, strany 7- 8.

www.oecd.ctp/treaties.

Kontakt

doc. Ing. Gizela Lénártová, PhD.

Katedra podnikových financií

Fakulta podnikového manažmentu

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta

Bratislava

Slovenská republika

gizela.lenatova@gmail.com

MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA A VONKAJŠIA OCHRANA HRANÍC EURÓPSKEJ ÚNIE¹

Ján Lid'ák

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Predmetná štúdia sústreďuje pozornosť na problematiku ochrany vonkajších hraníc Európskej únie v súvislosti s prenikaním nelegálnych migrantov na teritórium Európy. Autor upozorňuje na potrebu vytvorenia komplexnejšieho prístupu k tejto problematike zo strany Európskej únie a jednotlivých členských štátov. Výsledkom tohto úsilia bolo vytvorenie Európskej agentúry pre riadenie operačnej spolupráce na vonkajších hraniciach členských štátov Európskej únie - FRONTEX v roku 2005. Následne je analyzovaná štruktúra, pôsobenie a obsah aktivít tejto inštitúcie, tiež kritika jej pôsobenia zo strany mimovládnych organizácií.

Kľúčové slová: ochrana, hranice, nelegálna migrácia, azyl, utečenci, prisťahovalci.

Abstract

The present study focuses attention on the issue of protection of the external borders of the European Union regarding the infiltration of illegal migrants on the territory of Europe. The author points out the need for a comprehensive approach to this issue by the European Union and individual Member States. The result of this effort was the creation of the European Agency for the Management of Operational Cooperation on the External Borders of the Member States of the European Union - FRONTEX in 2005. Subsequently structure, operation and content of the activities of this institution, also criticism of its action on the part of NGOs are analyzed.

Key words: protection, border, illegal migration, asylum, refugees, immigrants.

Fenomén migrácie a v tejto súvislosti ochrana vonkajších hraníc Európskej únie, respektíve ako sa v politických diskusiách uvádza - pevnosť Európa, sa stávajú v súčasnej dobe jednou z najcitlivejších tém, ktorá je pod vplyvom kontextu diskusie o bezpečnosti a ochrane národných záujmov, z reálnych, ale najmä zo symbolických dôvodov výrazne politizovaná. V príčinnej súvislosti je migrácia neustále konceptualizovaná ako problémové jednanie, respektíve konanie a stala sa vysoko politickou témou, intenzívne reflektovanou najmä v období volebných kampaní. Migračná politika všetkých členských štátov Európskej únie sa v súčasnej dobe výlučne zameriava na problematiku nelegálnych prisťahovalcov a politická diskusia je nasmerovaná na vnímanie migrácie a prisťahovalectva ako hrozby pre svoju vlastnú existenciu, čo sa prejavuje aj v prijímaní následných opatrení a legislatívy.

Základným a kardinálnym problémom, aj vo svetle posledných udalostí odohrávajúcich sa na talianskom ostrove Lampedusa, na Kanárskych ostrovoch či na Malte, je

¹ Štúdia bola spracovaná v rámci z riešenia projektu VEGA č. 1/0280/11 – Prisťahovalectvo a politicko-ekonomická diverzifikácia Európy.

narastajúci rozsah nelegálnej migrácie. Je to jav, ktorý v európskych krajinách nadobúda v poslednom období novú dynamiku a ukazuje sa, že zvyšovanie počtu nelegálnych migrantov v Európe bude dlhodobým trendom. Rozsah nelegálnej migrácie na kontinente možno kvantifikovať iba nepriamymi metódami a iba odhadovať. Ich počty sú podľa rôznych štatistík odhadované rôzne – od 3 miliónov až do 6,4 milióna, respektíve 8 miliónov s tým, že ročne sa do Európy ilegálne od roku 1999 dostáva asi pol milióna osôb a to predovšetkým ekonomických migrantov z Ázie a Afriky.² Nesporne to predstavuje veľmi závažný fenomén politicky, spoločenský i ekonomicky. Predovšetkým preto, že ilegálna migrácia je zdrojom nelegálnej pracovnej činnosti, ale aj pašovania a obchodovania s ľuďmi a iných foriem kriminality.

V štátoch Európskej únie fakticky absentujú legálne možnosti vstupu pre nízko kvalifikovaných migrantov z chudobných krajín, respektíve krajín svetovej periférie. Obmedzovanie vstupu nekvalifikovaných migrantov je bežným javom. Jedinou možnou cestou vstupu je teda ilegálny vstup. Európa postupne stráca záujem na zamestnávaní nekvalifikovanej pracovnej sily, avšak niektoré druhy nekvalifikovanej práce, najmä v sektore služieb, nie je možné premiestniť a tak dopyt po nekvalifikovanej pracovnej sile naďalej pretrváva. M. Klus uvádza štúdiu Európskej komisie, podľa ktorej až 85 percent nekvalifikovaných imigrantov smeruje do Európskej únie a len 5 percent do USA, zatiaľ čo 55 percent kvalifikovaných imigrantov smeruje do USA a len 5 percent do Európskej únie.³

Vytváranie efektívnej ochrany vonkajších hraníc EU je predovšetkým v poslednej dobe exponovanou otázkou, ktorá je v rámci EU veľmi často diskutovaná na všetkých možných úrovniach vrátane Európskej rady. Uvedený problém je prakticky redukovaný na ochranu hraníc v zmysle boja proti nelegálnej migrácii. Ochrana hraníc je z hľadiska efektivity, teda schopnosti zabrániť prenikaniu nežiaducich elementov do vnútra štátneho územia, do značnej miery technickou otázkou, ktorú je možné redukovať na čisto technické riešenia a hodnotiť iba na základe účinnosti ochrany. Napriek tomu je potrebné upozorniť, že téma hraníc má a bude mať vždy výrazné politické presahy s ohľadom na vysokú politickú citlivosť ochrany hraníc a tiež javov, ktoré sú s ňou spojené. V tejto súvislosti treba poznamenať, že v inštitúcii zloženej z väčšieho množstva subjektov, akú predstavuje Európska únia, politický rozmer vystupuje výrazne do popredia s ohľadom na problematiku dôvery, ktorá musí medzi jednotlivými členskými štátmi vzniknúť. Tuto dôveru možno definovať ako presvedčenie, že ty aktéri ochrany hraníc, ktorí zodpovedajú za ich vonkajšiu časť, budú schopní zaistiť bezpečnosť celého priestoru.⁴

V priebehu deväťdesiatych rokov Komisia upozorňovala na potrebu vytvorenia komplexnejšieho prístupu, v ktorom by došlo k prepojeniu medzi všetkými formami migrácie (legálnej, nelegálnej i žiadateľov o azyl) s motívmi, ktoré migrantov k pohybu vedú s možnými riešeniami problému. Práve v tomto období problematika spadala do tretieho piliera v rámci Maastrichtskej zmluvy a tak možnosti Komisie upravovať danú agendu podľa svojich predstáv boli obmedzené a nedošlo k ich realizácii. Namiesto toho sa spolupráca posunula iným smerom a namiesto komplexného prístupu sa pozornosť sústredila predovšetkým na kontrolu migračných tokov. Tento prístup k migrácii a ochrane hraníc zameraný na bezpečnostné aspekty možno v tomto období identifikovať napríklad v programe z Tampere z konca deväťdesiatych rokov, ktorý hovorí o „riadení migračných tokov“. V rámci Amsterdamskej zmluvy bola problematika ochrany hraníc zaradená pod Hlavu IV Zmluvy o ES s názvom Vízová, azylová a prísťahovalecká politika a iné politiky týkajúce sa

² *Globalization, Growth and Poverty: Facts, Fears and an Agenda for Action*. The World Bank 2001, s. 9

³ Klus, M.: *Multikulturalizmus a migrácia. Nové výzvy 21. storočia*. In: Dobiaš, D., Gbúrová, M., Mattová, I.(eds.): *Medzikultúrny dialóg. Stav-kontexty-perspektívy*. Prešov: Filozofická fakulta PU v Prešove 2009, s. 201.

⁴ Hrabálek, M.: *FRONTEX a jeho role v ochrane hraníc EU*, Stredoevropské politické studie, číslo 2/3, ročník XII, jaro-léto 2010. In: <http://www.cepsr.com/clanek.php?ID=416>

voľného pohybu osôb. Úprava všetkých zmienovaných politik tak bola z III. piliera prevedená do piliera prvého. Na rozhodnutiach sa štáty v rámci Rady museli dohodnúť jednotne, spolu s Komisiou mali legislatívnu iniciatívu členské štáty a Európsky parlament sa legislatívnej procedúry zúčastňoval iba s konzultačnou právomocou.

Rozšírenie schengenského priestoru smerom na východ predstavovalo z hľadiska ochrany hraníc zásadný moment. Od začiatku roka 2005 problematika ochrany hraníc podlieha rozhodovaniu kvalifikovanou väčšinou so spolu rozhodovacou právomocou Európskeho parlamentu. V súčasnej dobe tvorí spoločný priestor 22 členských štátov EU a pridružené štáty, ktorými sú Nórsko, Švajčiarsko a Island. A tak jedným z dôsledkov tejto zmeny bolo i volanie po inštitucionálnej podobe ochrany hraníc, ktorého výsledkom bol následne vznik Európskej agentúry pre riadenie operačnej spolupráce na vonkajších hraniciach členských štátov Európskej únie - FRONTEX v roku 2005.⁵

O vytvorení agentúry FRONTEX bolo definitívne rozhodnuté v októbri 2004 a fungovať začala 30. júna 2005. Sídlo agentúry bolo symbolicky umiestnené do Varšavy, pretože Poľsko sa posunom hraníc na východ stalo garantom bezpečnosti na pomerne dlhšej časti vonkajšej hranice Európskej únie. Druhým dôvodom, prečo bola za sídlo určená Varšava, bol fakt, že po východnom rozšírení bola tendencia umiestňovať novo vzniknuté agentúry do nových členských štátov.

Vytvorenie FRONTEXu ako vyvrcholenie debaty o podobe ochrany hraníc v Európskej únii znamenalo dôležitý krok v budovaní integrovanej správy hraníc a zároveň vznik FRONTEXu je nutné považovať za kompromisné riešenie s ohľadom na odpor niektorých členských štátov k vytváraniu agentúry s rozsiahlymi operatívnymi a výkonnými právomocami. Najväčšími prívržencami silnej agentúry pri rokovaní boli štáty postihnuté zvýšeným prílivom nelegálnej migrácie, ktoré očakávali zníženie svojho bremena v boji proti nelegálnej migrácii ako je Španielsko či Taliansko a tiež niektoré štáty, ktoré sú do značnej miery závislé na spoločnej ochrane hraníc a zároveň sú cieľovými krajinami nelegálnej migrácie, ako je Nemecko. Nakoniec v rámci rokovaní v Rade boli tieto štáty nútené poľaviť zo svojich požiadaviek a prijať podobu agentúry, ktorá by bola prijateľná i pre zdržanlivejšie štáty, ktoré kládli dôraz na suverenitu národných štátov v oblasti ochrany hraníc.⁶

Okrem základnej koordinačnej činnosti pri riadení spoločných operácií zahŕňa obsah aktivít FRONTEXu realizáciu analýzy rizík, podporu výskumu v oblasti sledovania a kontroly vonkajších hraníc, poskytovanie technickej a operatívnej podpory členským štátom v prípade naliehavých okolností na vonkajších hraniciach, či podporu pri organizovaní spoločných návratových operácií. Neoddeliteľnou a dynamickou súčasťou jej činnosti je zaisťovanie tréningov národných hraničných stráží. Vyššie uvedené právomoci sú v zakladajúcom nariadení stanovené relatívne vágne. To možno na jednej strane vysvetliť nedostatkom zhody nad tým, akú podobu má novo vytvorené teleso mať, na strane druhej určitou mierou neistoty, ako ďalej rozvíjať systém integrovanej ochrany hraníc. Isté kompetenčné obmedzenie pre FRONTEX znamená existencia ďalších unijných agentúr, najmä však Európskeho policajného úradu. Aj keď sa istá časť medzinárodnej organizovanej trestnej činnosti odohráva v priestore hraníc, problematika pašovania drog či zbraní spadá nie do kompetencie FRONTEXu, ale EUROPOLu. Tím je i negatívne vymedzená vecná pôsobnosť FRONTEXu, ktorá sa obmedzuje predovšetkým na nelegálnu migráciu a s ňou súvisiace aktivity.⁷

⁵ Tamtiež

⁶ Tamtiež.

⁷ Hrabálek, M.: *Ochrana hraníc EU a role agentury FRONTEX v ní*. Disertační práce. Fakulta sociálních studií. Masarykova univerzita. Brno 2010, s. 66.

Analýzy rizík uskutočňovaných agentúrou FRONTEX možno rozdeliť do dvoch skupín. Jedná sa o analýzy periodické a analýzy šité na mieru určitej situácie. Do prvej kategórie možno zaradiť všeobecné analýzy rizík vytvárané za určité časové obdobie, v čele ktorých stoja každoročné správy FRONTEXu. Do druhej kategórie potom analýzy, ktoré sú vypracovávané na žiadosť niektorého z členských štátov. Tieto sa zaoberajú špecifickou situáciou okolo nelegálnej migrácie na jednej z častí hraníc Európskej únie.

Koordinácia operatívnej spolupráce predstavuje ďalšiu kľúčovú úlohu FRONTEXu. Jedná sa o aktivity smerujúce k posilneniu ochrany hraníc cez koordináciu toho, ako členské štáty uskutočňujú opatrenia súvisiace so správou vonkajších hraníc. Je však nutné si uvedomiť, že úloha FRONTEXu v tejto oblasti sa obmedzuje na koordinačné aktivity a zodpovednosť za ochranu hraníc i implementáciu spoločných operácií majú naďalej členské štáty Európskej únie. Práve operatívna činnosť a závislosť na členských štátoch, bez vlastných nezávislých výkonných právomoci, sa stala stredobodom fungovania FRONTEXu a stala sa jedným z dôvodov výrazného nárastu rozpočtu agentúry. V súčasnej dobe niektoré operácie FRONTEXu, ktoré sú zamerané na oblasť severnej Afriky a Talianska, tiež na grécko-turecké hranice a kombinujú prvky pozemnej a tiež námornej operácie, trvajú prakticky nepretržite. Niektoré z operácií nie sú zamerané len na ochranu hranice v zmysle patrol, ale tiež napríklad na asistenciu v rámci návratovej politiky, majú teda komplexnejší charakter, ktorý lepšie zodpovedá potrebám boja proti nelegálnej migrácii na vonkajších hraniciach.

Poskytovanie spoločného výcviku FRONTEXom má zaistiť rovnakú úroveň výcviku jednotlivým národným hraničným strážam na vonkajšej hranici. Z tejto činnosti sa postupne vyvinula jedna z dôležitých aktivít FRONTEXu, čomu zodpovedá i časť prostriedkov, ktorá je na ňu vyčlenená. V súčasnosti sú základným stavebným kameňom tejto aktivity tzv. jednotné osnovy výcviku pohraničnej stráže a vytvorenie siete národných výcvikových akadémií.

FRONTEX sám na výskume a vývoji neparticipuje, napriek tomu je výskum a vývoj do značnej miery v jeho kompetencii, pretože jeho úlohou je určovať priority, v ktorých majú byť investované európske peniaze na výskum. Výskum a vývoj je spojený najmä s technologickým pokrokom v technickom vybavení, ktoré sa na ochranu hraníc využíva. V súčasnej dobe je jednou z priorít zavádzanie biometrických prvkov do cestovných dokumentov. Okrem biometrií sa výskum koncentruje napríklad na sledovacie technológie, na tepelné snímače pri odhaľovaní osôb v teréne, či skrytých v dopravných prostriedkoch pri pokusoch prekročiť nelegálne hranice. Výskum sa ale sústreďuje výlučne na technologickú stránku, do jeho rámca nespadá napríklad zadávanie výskumov, ktoré by skúmali dôvody migrácie alebo zaobchádzanie so zadržanými nelegálnymi migrantmi.

V roku 2006 Európska komisia navrhla vytvoriť európske sily rýchlej reakcie (takzvané RABITs – Rapid Border Intervention Teams), ktoré by mohli byť použité vo zvlášť naliehavých prípadoch na vonkajších hraniciach. Vzhľadom na prísne kritéria urgentnosti a výnimočnosti doposiaľ k nasadeniu RABITs nikdy nedošlo, napriek tomu, že jednotky reálne existujú a sú pravidelne tréňované. Kapacita tréňovaných jednotiek, ktoré sú v prípade potreby pre RABITs vyčlenené, FRONTEX uvádza 693 osôb. Problémom je národná suverenita a fakt, že v prípade nasadenia jednotiek do akcie by tieto podliehali veleniu jednotlivých štátov na ktorých teritóriu by k nasadeniu došlo. FRONTEX by tak vlastne iba poskytoval zdroje, pričom operatívne aspekty by zostali v kompetencii a pod kontrolou členského štátu.

Organizačná štruktúra - Správna rada sa skladá zo zástupcov nominovaných 27 členskými štátmi a dvoch zástupcov Európskej komisie, rozhodnutia musia byť prijímané nadpolovičnou väčšinou hlasov všetkých členov s hlasovacím právom.⁸ Zodpovednosť za

⁸ Rokovaní správnej rady sa zúčastňujú aj štáty pridružené k realizácii schengenského acquis, ale nemajú hlasovacie práva.

bežnú agendu i realizáciu všetkých programov a politík má výkonný riaditeľ agentúry - súčasný riaditeľ je Ilkka Laitinen.⁹

Jedným z hlavných argumentov kritiky je upozorňovanie na to, že existencia a činnosť FRONTEXu prispieva predovšetkým k realizácii represívnej, či reštriktívnej podoby migračnej politiky Európskej únie, ktorá dáva prednosť dôslednej kontrole na hraniciach pred snahou o integráciu prisťahovalcov do spoločnosti a dodržovaniu ich práv. K. Babická vo svojej štúdií uvádza niekoľko príkladov porušovania ľudských práv v rámci operácií FRONTEXu. Veľké znepokojenie medzi nevládnymi organizáciami vyvolala akcia do ktorej bol priamo zapojený FRONTEX, konkrétne 9. septembra 2012, kedy bol na Talianskom ostrove Lampedusa neskoro zachránený vrak lode s tuniskými migrantmi. Početná skupina migrantov sa nedostala do bezpečia a pravdepodobne sa utopila. 28. augusta 2012 bola španielskou a marockou políciou na hraniciach medzi Marokom a Španielskom zachytená skupina 71 migrantov zo sub-saharskej Afriky. Celá skupina vrátane žien a detí bola poslaná naspäť do Maroka a to aj napriek tomu, že takéto konanie je v rozpore s medzinárodným právom. Španielsko má síce s Marokom zmluvu o spolupráci, napriek tomu ale takéto masový návrat osôb (do krajiny z ktorej nepochádzajú) nie je prakticky možný. FRONTEX sa angažuje aj na grécko-tureckej hranici. Pašovanie zúfalých utečencov zo Sýrie a iných krajín cez Turecko do Grécka je výnosný biznis, pri realizácii ktorého zomierajú ľudia v Egejskom mori a tiež v regióne rieky Evros, ktorá je z tureckej strany dodnes zamínovaná. Pracovníci FRONTEXu v Grécku posielajú cudzincov do detenčných zariadení, ktoré nezodpovedajú základným ľudsko-právnym štandardom.¹⁰

Vytvorenie inštitucionalizovanej podoby európskej úrovne ochrany hraníc nebolo ľahké, bolo a dodnes je predmetom protichodných záujmov jednotlivých aktérov – členských štátov a supranacionálnych orgánov. Existencia agentúry má praktickú výhodu v tom, že prostredníctvom svojej permanentnej existencie vytvára konštantnú platformu spolupráce. Jedná o veľmi mladú inštitúciu, ktorá sa v uplynulom období na politickej scéne Európskej únie iba etablovala. Treba si uvedomiť, že agentúra sa nachádza v stave závislosti, kedy súčinnosť členských štátov predstavuje jednu z hlavných determinant jej úspešnosti. Doterajšia prax ukazuje, že členské štáty k tejto súčinnosti často pristupujú na základe svojich vlastných záujmov a FRONTEXu sa tak doposiaľ nepodarilo vytvoriť atmosféru solidarity v oblasti ochrany hraníc. Z analýzy postavenia jednotlivých aktérov je tak jasné, že dominantných hráčov v oblasti ochrany hraníc predstavujú i naďalej členské štáty Európskej únie. V oblasti ochrany hraníc je predovšetkým u niektorých z nich viditeľná silná rezistencia k transferu kompetencií na nadnárodnú úroveň, ktorá vyplýva z politickej citlivosti ochrany hraníc i vnútornej bezpečnosti, ktorá je s ochranou hraníc v priamej súvislosti. Častým argumentom je, že štáty samy najlepšie poznajú svoje vlastné hranice. Členské štáty si tak ponechávajú plnú kontrolu nad ochranou hraníc, čo je viditeľné nielen z mandátu FRONTEXu, ale tiež z jeho praktického fungovania.

⁹ Údaje o štruktúre, aktivitách a pôsobnosti FRONTEXu boli čerpané z: Hrabálek, M.: c.d.; Frontex: *Souhrnná zpráva za rok 2008*. http://www.frontex.europa.eu/gfx/frontex/files/general_report/2008/cs_final.pdf; Frontex: *Working Programme and Related Aspects*. <http://www.statewatch.org/news/2010/jan/eu-frontex-work-prog-2010.pdf>; Frontex: *The Impact of the Global Economic Crisis on Illegal Migration to the EU*. http://www.frontex.europa.eu/download/Z2Z4L2Zyb250ZXgvZW4vZGVmYXVsdF9vcGlzeS82Mi8yLzE/frontex_sept2009_economic_crisis_and_migration.pdf; <http://www.frontex.europa.eu/>.

¹⁰ Babická, K.: *Agentura FRONTEX: garantuje ochranu lidských práv?* In: <http://www.migraceonline.cz/cz/e-knihovna>.

Literatúra

BABICKÁ, K.: *Agentura FRONTEX: garantuje ochranu lidských práv?* In: <http://www.migraceonline.cz/cz/e-knihovna>.

BILLY, L.: *Dopady migračních pohybů na dotknuté krajiny*. In: *Medzinárodné vzťahy 2009 – Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. Bratislava: Ekonóm 2010, s. 21-30.

FRONTEX: *Souhrnná zpráva za rok 2008*.
http://www.frontex.europa.eu/gfx/frontex/files/general_report/2008/cs_final.pdf

FRONTEX: *Working Programme and Related Aspects*.
<http://www.statewatch.org/news/2010/jan/eu-frontex-work-prog-2010.pdf>

FRONTEX: *The Impact of the Global Economic Crisis on Illegal Migration to the EU*.
http://www.frontex.europa.eu/download/Z2Z4L2Zyb250ZXgvZW4vZGVmYXVsdF9vcGlzeS82Mi8yLzE/frontex_sept2009_economic_crisis_and_migration.pdf

HRABÁLEK, M.: *FRONTEX a jeho role v ochraně hranic EU*, Středoevropské politické studie, číslo 2/3, ročník XII, jaro-léto 2010. In: <http://www.cepsr.com/clanek.php?ID=416>

HRABÁLEK, M.: *Ochrana hranic EU a role agentury FRONTEX v ní*. Disertační práce. Fakulta sociálních studií. Masarykova univerzita. Brno 2010.

KLUS, M.: *Multikulturalizmus a migrácia. Nové výzvy 21. storočia*. In: Dobiaš, D., Gbúrová, M., Mattová, I.(eds.): *Medzikultúrny dialóg. Stav-kontexty-perspektívy*. Prešov: Filozofická fakulta PU v Prešove 2009, s. 198-205.

LIĐÁK, J.: *Mezinárodní migrace a Evropa*. Kolín: Nezávislé centrum pro studium politiky, o.s., 2010.

LINHARTOVÁ, K.: *Proces obchodování s lidmi: Kde, jak a proč k těmto zločinům dochází*. In: www.migraceonline.cz/e-knihovna/?x=2120352

ŠTEFANČÍK, R.: *Problém migrácie vo svetovej politike*. In: *Medzinárodné vzťahy 2007 – Energetická politika EÚ a boj proti klimatickým zmenám*. Bratislava: Ekonóm 2007, s. 739-749.

Hrabálek, M. (2010): *FRONTEX a jeho role v ochraně hranic EU*, Středoevropské politické studie, číslo 2/3, ročník XII, jaro-léto 2010, dostupné online na <http://www.cepsr.com/clanek.php?ID=416>,

Laitinen, I. (2007): *FRONTEX and Illegal African Migration to Europe*, in Gebrewold, B. (ed.) *Africa and Fortress Europe: Threats and Opportunities*, Aldershot, Ashgate Publishing.

Frontex (2009a): *Souhrnná zpráva za rok 2008*, dostupné online na http://www.frontex.europa.eu/gfx/frontex/files/general_report/2008/cs_final.pdf

Frontex (2010b): *2010 Working Programme and Related Aspects*, dostupné online na <http://www.statewatch.org/news/2010/jan/eu-frontex-work-prog-2010.pdf>

Frontex (2009b): *The Impact of the Global Economic Crisis on Illegal Migration to the EU*, dostupné online na http://www.frontex.europa.eu/download/Z2Z4L2Zyb250ZXgvZW4vZGVmYXVsdF9vcGlzeS82Mi8yLzE/frontex_sept2009_economic_crisis_and_migration.pdf

Kontakt:

Prof. PhDr. Ján Lidák, CSc.

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomickej univerzity v Bratislave

jan.lidak@euba.sk

K PROBLEMATIKE POSILŇOVANIA HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNIE¹

Beata Lipková

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstract

European monetary union is, since its inception, based on an asymmetric approach to its monetary and fiscal areas. While within the monetary area member states submitted competences to the ECB, the fiscal area remains sovereign and member states sovereign actors who are committed to comply with the rules. This article deals with the analysis of the current state of integration in the economic and fiscal area, noting the measures taken in the financial and debt crisis in the euro area in order to reinforce decisively the economic governance in the European Union. The article also demonstrates Commission proposal the aim of which is strengthen the functioning Economic and Monetary Union in the longer term.

Keywords: Economic and Monetary Union, Stability and Growth Pact, European Semester, Fiscal compact

Abstrakt

Európska menová únia je od svojho vzniku založená na asymetrickom prístupe k jej menovej a fiškálnej oblasti. Zatiaľ čo v menovej oblasti odovzdali členské štáty kompetencie ECB, vo fiškálnej oblasti zostávajú suverénnymi aktérmi, ktorí sa zaviazali dodržiavať stanovené pravidlá. Článok sa zaoberá analýzou súčasného stavu integrácie v hospodárskej a fiškálnej oblasti, pričom poukazuje na opatrenia, ktoré boli prijaté v dôsledku finančnej a dlhovej krízy v eurozóne v záujme posilniť hospodársku správu v Európskej únii. Súčasťou článku je poukázanie na návrh Komisie, ktorého cieľom je posilniť fungovanie Hospodárskej a menovej únie v dlhšom období.

Kľúčové slová: Hospodárska a menová únia, Pakt stability a rastu, Európsky semester, Fiškálny pakt

Východiská pre vytvorenie Hospodárskej a menovej únie

Inštitucionálny model fungovania Hospodárskej a menovej únie (HMÚ), je založený na kombinácii dvoch prvkov v európskej ekonomickej integrácii – supranacionálnom v oblasti menovej politiky a intergovernmentálnom v oblasti hospodárskeho riadenia. Z pohľadu teórií medzinárodných vzťahov môžeme vyzdvihnúť pohľad neofunkcionalizmu a intergovernmentalizmu na vznik HMÚ. Zatiaľ čo neofunkcionalizmus vysvetľuje vznik HMÚ ako dôsledok významnej konvergencie menovej politiky vyplývajúcej zo spolupráce v rámci mechanizmu výmenných kurzov (Exchange Rate Mechanism, ERM) a dokončenia jednotného trhu, intergovernmentalizmus vznik HMÚ spája so záujmami a postojmi najväčších členských štátov, pričom za kľúčové pre vznik spoločnej meny považuje rozhodnutia Európskej rady (ER)².

¹ Článok bol vypracovaný v rámci grantového projektu VEGA č. 1/0911/11 „Štyri slobody pohybu v Európskej únii“.

² CINI, M. BORRAGÁN, N. P.-S. (2013): European Union Politics, s. 304.

Unikátny model menovej únie v prípade eurozóny (EZ) znamenal pre zúčastnené štáty rozhodnutie vzdať sa svojej národnej meny výmenou za participáciu na spoločnej men. Súčasne bol vytvorený supranacionálny orgán spoločnej menovej politiky – Európska centrálna banka (ECB), ktorú členské štáty poverili riadením tejto dôležitej súčasti hospodárskej politiky. Asymetrický model HMÚ založený na obmedzení menovej suverenity členských štátov HMÚ na jednej strane, v porovnaní s fiškálnou politikou, ktorá zostala v rukách národných vlád na druhej strane, má svoju logiku spočívajúcu v získaní ekonomických výhod z menovej integrácie, ktorej výsledkom je zavedenie spoločnej meny. Ide predovšetkým o stabilizáciu výmenných kurzov zúčastnených štátov a zníženie rizík výmenných kurzov, ktoré táto stabilizácia prináša, čo na druhej strane zvyšuje mobilitu kapitálu a podporuje rozvoj obchodu.

Program dokončenia jednotného trhu Únie prijatý v druhej polovici 80. rokov 20. storočia vyžadoval odstránenie všetkých prekážok voľnému pohybu kapitálu. Shuibhne a Gormley upozorňujú, že súčasne tak vyvolával v členských štátoch ťažkosti spojené s udrzaním fixných výmenných kurzov v rámci ERM. Tendencia k vzájomnej fluktuácii výmenných kurzov by však podkopávala jednotný trh, čo možno chápať ako jednu z príčin zavedenia spoločnej meny³.

Po dokončení jednotného trhu Európskej únie (EÚ), sa menová únia javí ako prirodzené pokračovanie európskej ekonomickej integrácie. Vytvorenie jednotného trhu však vedie k zvýšeniu závislosti medzi ekonomikami členských štátov, čím sa nevyhnutne dostáva do popredia potreba koordinácie hospodárskych politík štátov zúčastnených štátov. Nutnosť ovplyvňovania národných fiškálnych politík v menovej únii vyplýva zo skutočnosti, že nekoordinované a divergentné národné rozpočtové politiky by podkopávali menovú stabilitu a generovali by nerovnováhy v hospodárskom a finančnom sektore. Nutnosť koordinácie národných fiškálnych politík súvisí s možnosťou vzniku efektov prelievania, ktoré umožňujú členským štátom MÚ zvyšovať svoj dlh do ekonomicky neudržateľnej pozície a ohrozovať tak ostatných členov eurozóny⁴.

Legislatívny základ pre architektúru HMÚ poskytol maastrichtský inštitucionálny rámec. Zatiaľ čo menová politika bola v dôsledku vzniku spoločnej meny zverená Európskej centrálnej banke (ECB), podstatou hospodárskej časti menovej únie sa stala koordinácia národných hospodárskych politík členských štátov opierajúca sa o medzivládny charakter spolupráce v rámci Rady. To svedčí o skutočnosti, že aj keď v oblasti menovej politiky boli právomoci zverené politicky nezávislej ECB, členské štáty HMÚ neboli ochotné previesť právomoci v oblasti hospodárskej politiky na supranacionálnu úroveň. Odovzdanie kompetencií menovej politiky nezávislej ECB znamenalo pre členské štáty stratu využitia úrokových mier a výmenných kurzov pre dosiahnutie národných hospodárskych cieľov.

Odmietanie členských štátov HMÚ odovzdať kompetencie v oblasti hospodárskej politiky na supranacionálnu úroveň je spojené so snahou zabezpečiť politickú nezávislosť ECB tým, že rozhodovanie o hospodárskej politike bude udržiavané na decentralizovanej úrovni. Ďalšie zdôvodnenia zdôrazňujú obavy o suverenitu, pričom sa argumentuje tým, že ustanovenia Maastrichtskej, resp. Lisabonskej zmluvy o hospodárskej politike odrážajú limity toho, do akej miery sú ochotné členské štáty integrovať sa v tejto oblasti⁵. Fiškálna politika ostala doménou národných vlád členských štátov eurozóny, pričom podliehala opatreniam stanoveným Paktu stability a rastu (Stability and Growth Pact, SGP) a klauzule

³ SHUIBHNE, N.N. – GORMLEY, L.W. (2012): From Single Market to Economic Union, s. 35.

⁴ SHUIBHNE, N.N. – GORMLEY, L.W. (2012): From Single Market to Economic Union, s. 36.

⁵ WALLACE, H. – POLLACK, M. A. – YOUNG, A. R. (2010): Policy-Making in the European Union, s. 171-172.

„no bailout“, ktorá stanovuje, že Únia a členské štáty nezodpovedajú za záväzky a nepreberajú záväzky vlád (regionálnych, miestnych, verejných a verejnoprávných orgánov). Politická nezávislosť ECB mala zabezpečiť ochranu pred nezodpovedným správaním vlád v oblasti fiškálnej politiky tým, že tento supranacionálny orgán HMÚ nemal podliehať prípadným politickým tlakom znižovať vládne dlhy infláciou.

Vývoj dohľadu nad hospodárskymi politikami v HMÚ a jeho postupné posilňovanie

Na rozdiel od menovej politiky realizovanej v rámci HMÚ bola jej hospodárska časť menej formalizovaná a spôsob vykonávania dohľadu nad hospodárskou politikou Únie a členských štátov bol zakotvený v Maastrichtskej zmluve. K výraznejšej zmene nedošlo ani v rámci Lisabonskej zmluvy (ZFEÚ), podľa ktorej sú hospodárske politiky členských štátov vecou spoločného záujmu a sú koordinované prostredníctvom Rady EÚ (Ecofinu). Ecofin, a po vypuknutí dlhovej krízy EZ najmä Euroskupina, vytvárajú platformu pre prijatie konsenzu o prioritách hospodárskej politiky v HMÚ. Zostáva však na rozhodnutí jednotlivých členských štátov, ako budú naplňovať dohodnuté priority.

Základným nástrojom pre koordináciu hospodárskych politik sa na základe Maastrichtskej zmluvy stali Hlavné smery hospodárskej politiky (The Broad Economic Policy Guidelines, BEPGs), ktoré vytvárajú formu nezáväzných smerov makroekonomických politik a štrukturálnych reforiem pre členské štáty. Rada na základe odporúčania Komisie formulovala návrh hlavných smerov hospodárskych politik členských štátov a Únie. Po ich prerokovaní v Európskej rade prijíma tento orgán odporúčania zavádzajúce BEPGs.

Od vzniku HMÚ v 90. rokoch kľúčovými prvkami Hlavných smerov hospodárskej politiky zostávajú rozpočtová konsolidácia a tvorba zamestnanosti v EÚ. Takisto sa v priebehu rokov nemení téma potreby realizácie štrukturálnych reforiem v ekonomikách členských štátov, k čomu sa v poslednom období pridáva téma efektu starnutia populácie na udržateľnosť verejných financií⁶.

Zatiaľ čo v priebehu prvých dvoch štádií budovania HMÚ od roku 1993 sa BEPGs zameriavali na všeobecné odporúčania pre EÚ, v roku 1998 boli prijaté prvé špecifické odporúčania pre jednotlivé členské štáty (Country-specific recommendations CSRs). Opatrenia, ktorými mali byť dosiahnuté stanovené ciele boli ponechané na jednotlivých členských štátoch, čo na jednej strane znamenalo ponechanie zodpovednosti za hospodársku politiku na národnej úrovni, ale súčasne znižovalo operatívnosť prijatých odporúčaní. V tejto súvislosti Tutty uvádza, príklad často opakovanej potreby štrukturálnych reforiem na trhoch práce v rámci BEPGs, kde však neexistuje zhoda, ktoré reformy majú byť konkrétne prijaté v jednotlivých členských štátoch⁷.

Aj keď vlády členských štátov realizovali počas prvých rokov existencie HMÚ mnoho dôležitých štrukturálnych reforiem, celkové tempo reforiem nezmiernilo obavy o adaptibilitu produktových a pracovných trhov v eurozóne. Tieto obavy zvyšovala pomalá reakcia relatívnych cien a miezd na ekonomické podmienky v EZ, pretrvávajúca cezhraničná inflácia a rozdiely v hospodárskom raste. Tvorcovia politiky v EÚ a na národnej úrovni neboli ochotní využiť BEPGs ako prostriedok pre pomenovanie, zahanbenie a obvinenie oneskorujúcich sa reforiem a akumulácia nadmerného množstva cieľov zhoršila stanovenie jasných reformných priorít⁸.

Rada na návrh Komisie zostavuje hlavné smery zamestnanosti, ktoré členské štáty musia zohľadňovať vo svojich politikách zamestnanosti, a ktoré sa v roku 2005 stali integrovanou súčasťou BEPGs. Sú zakotvené v nových Integrovaných smeroch pre rast a zamestnanosť (Integrated Guidelines for Growth and Jobs). V roku 2010 bola prijatá

⁶ TUTTY, M. G. (2013): EU Economic Policy Surveillance of Member States.

⁷ Tamtiež.

⁸ WALLACE, H. – POLLACK, M. A. – YOUNG, A. R. (2010): Policy-Making in the European Union, s. 173.

Stratégia Európa 2020 ako desaťročná stratégia hospodárskeho rastu. Stratégia priniesla zmenu v spôsobe, akým je hospodárska správa v EÚ riadená, pretože predstavuje zlúčenie spoločného hospodárskeho programu, posilneného rámca dohľadu zo strany EÚ a monitorovanie prostredníctvom synchronizovaného modelu, ktorý sa v roku 2011 zaviedol v rámci tzv. Európskeho semestra. Na začiatku Európskeho semestra Komisia zverejňuje ročný výhľad rastu (Annual Growth Survey, AGS), o ktorom rokujú relevantné Rady EÚ a na základe ktorého vydá ER na svojom marcovom summite smery pre národné hospodárske politiky členských štátov.

Ročný výhľad rastu stanovuje prioritné opatrenia, ktoré tvoria súčasť národných hospodárskych cieľov a opatrení, ktoré je potrebné prijať s ohľadom na špecifické potreby jednotlivých členských štátov. V marci 2011 bol prijatý Pakt Euro Plus, ktorý je záväzný pre všetky členské štáty EZ, ku ktorému sa dobrovoľne pripojili aj ďalšie štáty (s výnimkou Veľkej Británie, Maďarska, Českej republiky a Švédska). Pakt Euro plus je zameraný na zlepšenie konkurenceschopnosti, zvýšenie zamestnanosti, zabezpečenie udržateľnosti verejných financií a posilňovanie finančnej stability.

V súčasnom období prebieha tretí cyklus Európskeho semestra, v rámci ktorého Komisia stanovila päť priorít publikovaných v novembri 2012 v AGS:

- presadzovanie diferencovanej fiškálnej konsolidácie podporujúcej rast,
- obnovenie poskytovania úverov pre hospodárstvo,
- podpora rastu a konkurenceschopnosti v súčasnosti a v budúcnosti,
- riešenie nezamestnanosti a sociálnych dopadov krízy,
- modernizácia verejnej správy⁹.

Na zasadnutí Rady Ecofin vo februári 2013 sa členské štáty dohodli, že týchto päť priorít má byť zahrnutých do stabilizačných (pre štáty EZ) a konvergenčných programov (pre štáty mimo EZ) a národných programov reforiem. V júni 2013 Ecofin prijal drobné dodatky k odporúčaniam, ktoré ER schválila na svojom júnovom summite a následne potvrdil Ecofin 9. júla 2013.

Pre eurozónu ako celok odporúčania prijaté Radou pre rok 2013 zahŕňajú:

- Euroskupina nesie zodpovednosť za celkový stav v EZ v záujme zabezpečiť jej dobré fungovanie EZ, zvýšiť rast a zamestnanosť a posunúť prácu na prehĺbení HMÚ,
- Euroskupina monitoruje a koordinuje fiškálnu politiku štátov EZ a celkový fiškálny stav v EZ ako celku, aby zabezpečila diferencovanú fiškálnu politiku podporujúcu hospodársky rast, zahŕňajúc rokovania o názoroch Komisie na návrh rozpočtov členských štátov EZ,
- Euroskupina koordinuje ex-ante plány veľkých hospodárskych reforiem členských štátov EZ¹⁰.

Proces posilnenia hospodárskej časti HMÚ je podporovaný množstvom ďalších legislatívnych opatrení (tzv. six-pack measures), ktoré boli zavedené alebo posilnené v nedávnej minulosti v nadväznosti na dôsledky krízy. Medzi opatrenia posilňujúce už existujúce pravidlá v rámci procesu sprísnenia dohľadu nad hospodárskymi a fiškálnymi politikami členských štátov patria tie, ktoré súvisia so zmenami v preventívnej a nápravnej časti Paktu stability a rastu. Medzi najvýznamnejšie zmeny SGP môžeme označiť zmeny

⁹ EURÓPSKA KOMISIA (2013): Európsky semester 2014: podpora hospodárskej obnovy. IP/13/1064.

¹⁰ TUTTY, M. G. (2013): EU Economic Policy Surveillance of Member States.

v nápravnej časti, ktoré umožňujú rovnako, ako v prípade vývoja deficitov členských štátov, sledovanie vývoja dlhu a zavedenie povinnosti znížiť v priebehu troch rokov o jednu dvadсятinu rozdiel voči prípustnej hranici 60 % HDP. Spôsob rozhodovania Rady sa v nadväznosti na predchádzajúce skúsenosti s porušovaním pravidiel SGP bez sankčných následkov pre členské štáty, zmenil z rozhodovania kvalifikovanou väčšinou členských štátov na rozhodovanie obrátenou kvalifikovanou väčšinou (reverse majority rule). To znamená, že rozhodnutie o uvalení sankcie voči porušovateľovi pravidiel je prijaté, ak členovia Rady kvalifikovanou väčšinou nezamietnu odporúčanie Komisie. Na základe odporúčania Komisie môže Rada finančné sankcie zrušiť alebo znížiť. Komisia očakáva, že tento spôsob hlasovania zabezpečí vynútiteľnosť dodržiavania pravidiel. Podľa nášho názoru však samotný spôsob hlasovania o sankciách nezlepší fiškálnu disciplínu štátov, navyše ak vezmeme do úvahy, že takmer všetky štáty v súčasnosti porušujú kritériá rozpočtového deficitu a verejného dlhu. Je skôr pravdepodobné, že v takejto situácii budú členské štáty, ktoré sami porušujú pravidlá, hlasovať proti uvaleniu sankcií na iných hriešnikov.

Kolektívna snaha členských štátov eurozóny stabilizovať situáciu sprísnením fiškálnych pravidiel a presvedčiť finančné trhy o tom, že sa robia zodpovedajúce opatrenia, vyústila v marci 2012 do prijatia Zmluvy o stabilite, koordinácii a správe v HMÚ (ďalej Fiškálny pakt, FP). Tento Fiškálny pakt, ktorý je zmluvou pre členské štáty eurozóny ale aj štáty, ktoré doposiaľ neprijali spoločnú menu a zaviazali sa k ratifikácii tohto dokumentu, vstúpil do platnosti 1. januára 2013. Obsah Fiškálneho paktu tvorí rozpočtová dohoda, koordinácia hospodárskych politík, konvergencia a správa eurozóny.

Rozpočtová dohoda vo FP vychádza z pravidiel nového SGP a jej základom je stanovenie povinnosti dodržiavať vyrovnanú alebo prebytkovú rozpočtovú pozíciu a pri presiahnutí verejného dlhu nad hranicu 60 % HDP povinnosť ročného zníženia o 1/20. Pravidlá musia členské štáty implementovať do svojich vnútroštátnych legislatív v súlade s Paktom Euro plus.

Fiškálny pakt má posilniť vynútiteľnosť dodržiavania fiškálnej disciplíny, umožnením Komisii (ale aj členskému štátu, ktorý je signatárom FP) obrátiť sa na Súdny dvor, ak niektorý štát nedodržiava pravidlá. Navyše Komisia, alebo krajina nespokojná s opatreniami, ktoré v takomto prípade dotknutý členský štát prijal, môže požadovať od ESD uloženie finančnej sankcie (pokuta alebo penále nepresiahne 0,1 % HDP dotknutej krajiny). Signatári FC sa zaväzujú najneskôr do piatich rokov od nadobudnutia platnosti FK „urobiť potrebné kroky“ pre začlenenie jeho obsahu do právneho rámca EÚ¹¹.

Feldstein upozorňuje, že FP nebude mať žiadny predvídateľný efekt na správanie členských štátov eurozóny a súčasný politický proces nevytvorí silnú fiškálnu disciplínu. Pravdepodobne to však budú finančné trhy, ktoré donútia členské štáty znížiť ich suverénne dlhy a obmedziť fiškálne deficity¹².

Od Fiškálneho paktu sa očakávalo, že bude prelomovou zmluvou v posune k fiškálnej integrácii, pretože sa doterajší systém založený na pravidlách (ktoré sa nedodržiavali) neosvedčil. Fiškálny pakt však podľa nášho názoru nemôžeme považovať za posun k fiškálnej únii, ide skôr o sprísnenie pravidiel, ktoré majú zabezpečiť fiškálnu stabilitu, ktorých základ spočíva v prísnom fiškálnom šetrení (fiscal austerity). Plán výrazného fiškálneho šetrenia má podľa tohto konceptu zabezpečiť vyrovnané, resp. prebytkové rozpočty, čo eliminuje potrebu vytvorenia fiškálnej únie, na druhej strane zaväzuje k vytvoreniu trvalého mechanizmu finančnej podpory – Európskeho stabilizačného mechanizmu (ESM). FP ani svojím obsahom, ani pravdepodobnosťou skorej implementácie do rámca zmlúv nie zárukou splnenia tohto ambiciózneho záväzku.

¹¹ EURÓPSKA RADA (2012): Zmluva o stabilite, koordinácii a správe v HMÚ.

¹² FELDSTEIN, M. (2012): Empty Fiscal Compact. <<http://projectsyndicate.org/commentary/feldstein45/English>> citované 8.5. 2012.

Medzi nové prvky sprísneného dohľadu nad hospodárskymi a fiškálnymi politikami, ktoré zostávajú v právomoci členských štátov, patrí smernica EÚ stanovujúca požiadavky, ktoré musia štáty zohľadňovať a dodržiavať v národných rozpočtových rámcoch, ktoré vytvárajú základ pre vnútroštátny mechanizmus riadenia fiškálnej politiky (systémy účtovníctva, štatistiky, prognostické postupy, daňové predpisy a pod.).

Ďalším novým prvkom posilňujúcim hospodársku časť HMÚ je zavedenie nariadení o prevencii a náprave makroekonomických nerovnováh a opatreniach presadzujúcich ich nápravu v eurozóne. Tvorcovia politiky ekonomického riadenia EÚ zamerali oblasť sprísnenia dohľadu nad hospodárskymi a fiškálnymi politikami na včasnú elimináciu hospodárskej činnosti krajín, ktorá vedie k makroekonomickým nerovnováham. Dohľad nad nápravou nadmerných makroekonomických nerovnováh je založený na argumente, že členské štáty v dôsledku hlbokých obchodných a finančných väzieb, ktoré medzi nimi existujú, nemôžu účinne presadzovať nápravu na národnej úrovni. Preto sa zavádza nový mechanizmus postupu pri nadmernej nerovnováhe (Excessive Imbalances Procedure, EIP), ktorého logika je podobná, ako pri postupe pri nadmernom deficite pri verejných financiách. Po vytvorení menovej únie, ktorej členské štáty sa vyznačovali veľkou ekonomickou heterogenitou bez hlbšej fiškálnej integrácie, začali vznikať medzi členskými štátmi eurozóny veľké makroekonomické nerovnováhy, ktorým sa nevenovala dostatočná pozornosť.

Makroekonomické nerovnováhy, ktoré existovali už pred dlhovou krízou, sa prejavovali neustálou divergenciou konkurencieschopnosti a bežných účtov platobnej bilancie medzi členskými štátmi. Počas krízy suverénnych dlhov sa však ukázalo, že takéto makroekonomické nerovnováhy nie sú kompatibilné s udržateľnosťou eurozóny.

Koncepcia prehĺbenia a dokončenia HMÚ

V novembri 2012 preložila Komisia koncepciu vytvorenia prehĺbenej a skutočnej HMÚ. Prehĺbenie HMÚ na základe tejto koncepcie predpokladá hlbšiu koordináciu významných rozhodnutí členských štátov v hospodárskej a fiškálnej oblasti a ich schvaľovanie a dohľad na supranacionálnej úrovni. V krátkodobom horizonte (6 – 18 mesiacov) sa počíta s realizáciou tých opatrení, ktoré už boli dohodnuté (vyššie uvedené legislatívne opatrenia v rámci tzv. six-pack) a legislatívne akty, ktoré vstúpili do platnosti v máji 2013 (tzv. two-pack measures), ktoré sú zamerané na rozpočtový cyklus na rok 2014 v záujme zabezpečenia fiškálnej disciplíny v HMÚ. Prvá časť opatrení je zameraná na monitorovanie a skúmanie národných rozpočtových plánov a zavádza povinnosť členských štátov zverejniť svoje strednodobé fiškálne plány v rámci programov stability. Súčasne musia členské štáty HMÚ zverejniť národné politické priority v oblasti hospodárskeho rastu a zamestnanosti vyplývajúce z ročnej analýzy rastu v rámci národných programov reforiem. K návrhu národných rozpočtov, ktorý štáty predkladajú Komisii v októbri, vydáva podľa nových opatrení Komisia do konca novembra stanovisko vyjadrujúce, či je rozpočtový návrh v súlade s pravidlami SGP. Nekompatibilita návrhu rozpočtu tej-ktorej krajiny s Paktom stability a rastu oprávňuje Komisiu požiadať o jeho prepracovanie. Druhá skupina opatrení v rámci two-pack measures sa vzťahuje na krajiny, ktoré čelia ťažkostiam súvisiacim s udržaním finančnej stability. Takisto je zvýšený hospodársky dohľad nad krajinami, ktorým je poskytovaná finančná pomoc, ale aj tými krajinami, ktoré už opúšťajú program finančnej pomoci. V tomto období sa predpokladá vytvorenie jednotných pravidiel pre fungovanie bánk, zavedenie jednotného mechanizmu dohľadu nad bankami a jednotného mechanizmu pre riešenie problémov bánk.

Za prvok, ktorý je považovaný za jeden z najkontroverzejších pri vytvorení bankovej únie, sa považuje spoločný systém poistenia vkladov, ktorý predpokladá vytvorenie fondu, do ktorého by prispievali jej všetky členské štáty, ale pomoc by bola poskytovaná len problémovým bankám. Na vytvorenie tohoto piliera bankovej únie sa však v súčasnosti členské štáty Únie nezhodujú, a nie je preto pravdepodobné jeho zavedenie v krátkom až

strednom období. V rámci koncepcie prehĺbenia HMÚ plánuje Komisia v strednom období (1,5 – 5 rokov) nadväzujúce posilňovanie kolektívneho vykonávania hospodárskej a fiškálnej politiky (vrátane daňovej politiky a politiky zamestnanosti), pričom počíta s vytvorením vlastných zdrojov pre fiškálnu kapacitu eurozóny, ako aj poskytovanie podpory pre významné štrukturálne reformy v členských štátoch, ktoré majú ťažkosti v súvislosti s fiškálnou udržateľnosťou. Za veľmi ambicióznym plán pokladáme predloženie návrhu Komisie v dlhodobom horizonte (via ako päť rokov) na zavedenie spoločných európskych dlhopisov, pretože ich zavedenie dlhodobo odmietajú silné ekonomiky EÚ, čo sa potvrdilo aj v priebehu riešenia dlhovej krízy eurozóny. Ambíciou predloženej koncepcie je v závere dobudovania HMÚ vytvoriť úplnú hospodársku a fiškálnu úniu.

Záver

Po vypuknutí globálnej hospodárskej a finančnej krízy a následnej krízy eurozóny sa disparita v úrovni menovej a hospodárskej integrácie ukázala ako kľúčový problém, ktorému HMÚ čelí. Kríza naplno odkryla limity spôsobu koordinácie hospodárskych politik medzi suverénnymi členskými štátmi. Pri hodnotení opatrení, ktoré členské štáty eurozóny (a EÚ) prijali pre nápravu v oblasti koordinácie hospodárskych politik, môžeme konštatovať, že ide o posilnenie už existujúcich pravidiel, ktoré sú doplnené opatreniami v tých oblastiach (politika v oblasti konkurencieschopnosti členských štátov, makroekonomické nerovnováhy, bankový a finančný sektor), ktorým sa pri vytvorení inštitucionálneho modelu HMÚ zakotveného v Maastrichtskej zmluve (MZ) a potvrdeného Lisabonskou zmluvou (LZ) nevenovala pozornosť. Doterajší spôsob koordinácie hospodárskych politik štátov participujúcich na HMÚ sa ukázal ako nedostatočný, preto posilnenie hospodárskeho riadenia eurozóny nevyhnutne vyvoláva otázky o možnej centralizácii hospodárskej politiky na supranacionálnej úrovni. V súvislosti s tým sa čoraz viac do popredia dostáva problematika možnosti vytvorenia fiškálnej únie, ktorú mnohí pozorovatelia a kritici súčasného vývoja HMÚ považujú za jediný možný spôsob, ako udržať stabilitu eurozóny v strednom až dlhom období. Potreba vytvorenia fiškálnej únie s nadnárodným fiškálnym orgánom je spojená s argumentáciou založenou na skutočnosti, že pokiaľ zostane hospodárska a fiškálna politika v rukách národných vlád členských štátov, nebude existovať mechanizmus, ktorý by zabránil vládam realizovať neudržateľnú fiškálnu politiku v dlhšom období. Posilnenie pravidiel riadenia hospodárskej časti eurozóny je založené výrazne na intergovernmentálnom modeli spolupráce, aj keď v dôsledku vzniku trvalého ESM môžeme hovoriť o zavedení určitej formy fiškálnych transferov vnútri eurozóny.

Literatúra

BALDWIN, R. – WYPLOSZ, CH. (2008): *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-1807-1.

BOMBERG, E. – PETERSON, J. – CORBETT, R. (2012): *The European Union. How does it work?* Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-957080-5.

CINI, M. BORRAGÁN, N. P.-S. (2013): *European Union Politics*. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-969475-4.

EURÓPSKA KOMISIA (2013): Európsky semester 2014: podpora hospodárskej obnovy. IP/13/1064. Dostupné na <<http://ec.europa.eu>>

EURÓPSKA KOMISIA (2013): Konceptia rozsiahlej a skutočnej HMÚ: spustenie celoeurópskej diskusie. IP/12/1272. Dostupné na <<http://ec.europa.eu>>

EURÓPSKA KOMISIA (2011): EU Economic governance „Six-Pack“ enters into force. MEMO 11/898. Dostupné na <<http://ec.europa.eu>>

EURÓPSKA RADA (2012): Zmluva o stabilite, koordinácii a správe v HMÚ <<http://eur-lex.europa.eu>>

FELDSTEIN, M. (2012): Empty Fiscal Compact. Dostupné na <<http://project-syndicate.org/commentary/feldstein45/English>> citované 8.5.2012.

LIPKOVÁ, E. et al. (2011): Európska únia. Bratislava: Sprint dva. ISBN 978-80-89393-33-6.

SHUIBHNE, N.N. – GORMLEY, L.W. (2012): From Single Market to Economic Union. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-969570-6.

TUTTY, M. G. (2013): EU Economic Policy Surveillance of Member States. Dostupné na <<http://iiea.com>> citované 6.10.2013.

WALLACE, H. – POLLACK, M. A. – YOUNG, A. R. (2010): Policy-Making in the European Union. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-954482-0.

Legislatíva EÚ:

Konsolidované znenie Zmluvy o EÚ a Zmluvy o fungovaní EÚ. Úradný vestník EÚ C/ 83. ISSN 1725-5163.

Kontakt

Ing. Beata Lipková, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava, Slovakia

Tel. + 421 2 62411856

E-mail: beata.lipkova@euba.sk

GEOPOLITICKÝ A GEOEKONOMICKÝ ROZMER TRANSATLANTICKEJ DOHODY O OBCHODNOM A INVESTIČNOM PARTNERSTVE¹

Ludmila Lipková

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKEJ UNIVERZITY V BRATISLAVE

Abstrakt

Medzinárodná ekonomická integrácia, multilaterálne zóny voľného obchodu, najvýznamnejší účastníci zón voľného obchodu USA, Rusko, Čínska ľudová republika, vplyv medzinárodnej ekonomickej integrácie na zvyšovanie ekonomickej výkonnosti zúčastnených štátov, vplyv na ich geopolitické postavenie, Euroázijská únia, Transpacifické partnerstvo, ČĽR – Kórejská republika - Japonsko, TAFTA

Kľúčové slová: multilaterálne zóny voľného obchodu vo svetovej ekonomike, ich ekonomický význam a vplyv na geopolitické postavenie zúčastnených štátov, TAFTA

Abstract

International economic integration, multilateral free trade zones, the most significant participants in free trade zones USA, Russia, Peoples Republic of China, the impact of international economic integration to enhance the economic performance of the participating countries, the impact on their geopolitical position, Eurasian Union, Transpacific Partnership, PRC – South Korea – Japan, TAFTA

Keywords: multilateral free trade zone in the world economy, their economic significance and impact on the geopolitical position of the participating states, TAFTA

Združovanie suverénnych štátov v rôznych formách medzinárodnej ekonomickej integrácie má viacdimezióálne efekty. Okrem zvýšenia celkového absolútneho bohatstva vo všetkých zúčastnených subjektoch a posilnenia pozície daného integračného zoskupenia vo svetovom spoločenstve sa zvyšuje i jeho geopolitický a vojenský význam.

Účasťou v medzinárodných ekonomických zoskupeniach, z ktorých v súčasnosti majú najväčší význam zóny voľného obchodu, národné štáty riešia i mnohé sporné otázky politického charakteru, čo posilňuje ich geopolitické postavenie vo svetovom spoločenstve. Väčší význam pri budovaní resp. posilňovaní majú multilaterálne zóny voľného obchodu, aj keď v závislosti od zúčastnených subjektov, môžu mať zásadný vplyv na geopolitickú pozíciu dvojstranné zóny voľného obchodu najmä u geograficky blízkych resp. susedných štátov.

Najväčší svetoví vývozcovia sa snažia získať pre svojich výrobcov ďalšie odbytové trhy. S ekonomickou dominanciou sa postupne zvyšuje aj ich politický vplyv.

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0911/11 „Štyri slobody pohybu v Európskej únii“.

Pri vytváraní integračných zoskupení sa zvyšuje nielen vzájomná výmena tovaru a služieb medzi zúčastnenými štátmi, ale i ich ekonomický vplyv na tretie štáty.

V niekoľkých pripravovaných dohodách o integračných zoskupeniach zohrávajú úlohu iniciátora resp. lídra USA, Čína alebo Rusko. Každý z nich si chce liberalizáciou obchodu posilniť svoje geoeconomické a geopolitické postavenie. USA ako zatiaľ najväčšia národná ekonomika chce riešiť svoje vnútorné ekonomické problémy rozširovaním trhov. Rusko má záujem zvýšiť svoj ekonomický a politický vplyv na štáty SNŠ. Čína ako rýchlo sa rozvíjajúca ekonomická veľmoc postupne obsadzuje trhy a zvyšuje svoj ekonomický i politický potenciál a vplyv vo svetovom spoločenstve.

Najväčší svetoví vývozcovia v roku 2012²

	Región/štát	Objem vývozu v mld USD	Podiel na svetovom exporte
1.	Európska únia	2 167	14,7 %
2.	Čína	2 049	13,9 %
3.	USA	1 546	10,5 %
4.	Japonsko	799	4,3 %
5.	Kórejská republika	548	3,7 %
6.	Rusko	529	3,6 %
7.	Hongkong	493	3,3 %
8.	Kanada	455	3,1 %
9.	Singapur	408	2,8 %
10.	Saudská Arábia	388	2,6 %

Svoj geopolitický vplyv zvyšujú štáty - pripravovanými integračnými zoskupeniami - Euroázijskou úniou, Transpacifickým partnerstvom, triaterálnou dohodou o voľnom obchode vo východnej Ázii, Transatlantickou dohodou o voľnom obchode a investičnej spolupráci.

Euroázijská únia má byť dobudovaná v roku 2015 za účasti Ruska, Bieloruska, Kazachstanu, Kirgizska a Tadžikistanu s takmer 210 miliónmi obyvateľov.³ Rusko mieni realizovať v rámci únie novú zahraničnopolitickú koncepciu, ktorá má viesť k posilneniu jeho geoeconomického a geopolitického postavenia v regióne.

V roku 2004 sa začali rokovania o vytvorení trojstrannej zóny voľného obchodu medzi predstaviteľmi ČĽR, Japonska a Kórejskej republiky. Po uzatvorení dohody bude táto zóna voľného obchodu trh s takmer 1,5 mld spotebiteľmi.⁴ Okrem otázok rozvoja economickej integrácie, riešia predstavitelia troch štátov i otázky bezpečnostnej politiky a situácie v regióne. Účastnícke štáty sa nachádzajú v dôsledku historického vývoj v postavení ekonomických a politických rivalov. Ekonomická spolupráca na vyššej kvalitatívnej úrovni by mala stabilizovať i ich územné nároky a vybilancovať politicky rozdielne názory. Vytvorenie trilaterálnej dohody o voľnom obchode by malo oslabiť pozíciu USA a Európskej únie pri určovaní podmienok pre tieto štáty v rokovaniach o voľnom obchode. Pokiaľ budú realizované vyššie uvedené dohody o voľnom obchode, najväčšou zónou voľného obchodu s najväčším počtom obyvateľov bude trilaterálna čínsko – japonsko -kórejská zóna. Ukončenie negociácií o jej podpísaní zatiaľ nie je presne stanovené.

² www.wto.org

³ <https://www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁴ <https://www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

Ďalšou pripravovanou zónou voľného obchodu vo svetovom spoločenstve je Transpacifické partnerstvo zatiaľ medzi 11 štátmi - Austráliou, Brunejom, Čile, Kanadou, Malajziou, Mexikom, Novým Zélandom, Peru, Singapurom, Vietnamom a USA, ktorých odbytový trh dosahuje 670 miliónov spotrebiteľov⁵. V Transpacifickom partnerstve sa zatiaľ nepočíta s časťou Číny, ktorá je doposiaľ chápaná ako politický a ekonomický rival.

Najaktuálnejšou integračnou snahou, ktorá by mohla byť uzatvorená do konca roka 2014, je Dohoda o obchodnom a investičnom partnerstve medzi Európskou úniou a USA. Táto dohoda je často prirovnávaná k vojensko - politickému zoskupeniu NATO a býva označovaná ako ekonomické NATO. Podobnosť NATO a TAFTA autori tohto tvrdenia hľadajú v očakávanom vplyve TAFTA na vytváranie spoločných názorov na rozvoj obchodu a investícií. TAFTA bude zohrávať významnú úlohu pri vybilancovaní transatlantických vzťahov, kde formálne dominuje vojensko - politická spolupráca v rámci NATO, do sféry ekonomickej. Európska únia by však mala v rozhodovaní v rámci TAFTA zohrávať rovnaké postavenie ako USA.

TAFTA bude po jej podpísaní najväčší obchodný blok vo svetovej ekonomike. Konkurovať jej môže v budúcnosti trojstranná zóna voľného obchodu medzi Japonskom, Kórejskou republikou a Čínou, ktorá bude zahŕňať takmer 1,5 miliardy spotrebiteľov. Každá zóna voľného obchodu zvýhodní štáty, ktoré budú jej súčasťou a znevýhodní štáty, ktoré budú mimo tejto zóny

Pokiaľ sa o dohode TAFTA hovorí, uvádza sa o nej ako o dohode storočia. Rozšíri sa liberalizovaný, ale i spoločne regulovaný hospodársky priestor. Nezúčastnené štáty budú de facto diskriminované štandardnými obchodnými podmienkami, ktoré budú u účastníkov TAFTA nahradené preferenčnými obchodnými a investičnými podmienkami. Vzájomný obchod medzi USA a členskými štátmi Európskej únie je zaťažovaný v priemere asi 4% hodnotovým clom⁶. V USA nepodlieha dovoznému clu takmer polovica dovozu nepoľnohospodárskych výrobkov. Pri dovoze v USA viac ako 60% dovozu nepoľnohospodárskych výrobkov. Poľnohospodárske dovozy sú chránené vo väčšej miere a dovoznému clu v Európskej únii nepodlieha precleniu 43% poľnohospodárskej produkcie a v USA 40%.⁷ Podľa údajov Svetovej obchodnej organizácie dosahuje priemerné dovozné clo na poľnohospodárskej a potravinárske produkty v USA okolo 5%, zatiaľ čo Európska únia dovoz poľnohospodárskych produktov takmer 14% clom.⁸ Zložitejším problémom pre uzatvorenie rokovania bude dohoda o odstránení netarifných prekážok.

Spôsob vyjednávania a výsledky dohody o zóne voľného obchodu medzi USA a Európskou úniou budú mať podstatný vplyv i na obsah negociácií v rámci ostatných pripravovaných zón voľného obchodu. Pretože trh USA a členských štátov Európskej únie patria k trhom, kde sú stanovené vysoké technické, ekologické, fytosanitárne, veterinárne, hygienické, ai. štandardy, možno očakávať, že vyjednávači v ostatných pripravovaných zónach voľného obchodu budú zohľadňovať dosiahnuté výsledky. Požiadavky na štandardy v budúcnosti i v týchto zoskupeniach sa s najväčšou pravdepodobnosťou budú prispôsobovať práve technicky najvyspelejším štátom.

Význam Transatlantickej dohody o obchodnom a investičnom partnerstve bude mať svoje unikátne postavenie vo svetovom obchode a vo svetovej ekonomike i z tohto aspektu.

⁵ <https://www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁶ Lavička, V.: Evropa a USA míří k volnému obchodu

⁷ Lavička, V.: Evropa a USA míří k volnému obchodu

⁸ www.wto.org

Literatúra

Transatlantic Trade and Investment Partnership, Bertelsmann Stiftung, 2013 Gutersloh
TAFTA: A Transatlantic Free Trade Agreement <http://www.gloablization101.org/tafta-a-transatlantic-free-trade-agreement>

Non Tariff Measures in EU – US Trade and Investment, ECORYS Nederland BV, 2009
Ehl, M.: Začala vyjednávanie o najväčšej zóne voľného obchodu vo svete, Hospodárske noviny 9.7.2013

Navzdory špiónážnej afére dnes začínajú vyjednávanie o zóne voľného obchodu USA – EU
www.euractiv.cz/print-version/clanek/navzdory-spionazni-afere-dnes-zacinaji-vy.....

OTS: Transatlantická dohoda o voľnom obchode by znamenala mnohé výhody.....
www.tasr.sk/ots/ots-transatlanticka-dohoda-o-volnom-obchode

Byznys.lidovky.cz/nejvetsi-dohoda-historie-evropa-s-usa-planuji-volny-obchod-pwww.ac24.cz/zpravy-ze-sveta/2291-obchodni-dohoda-mezi-eu-a-usa-budeme-jist....

Mc Laren, J.: International Trade, Wiley, 2013, ISBN 978-0-470-40879-7, str. 267

OTS: Transatlantická dohoda o voľnom obchode by znamenala mnohé výhody pre.....
<http://www.tasr.sk/ots/ots-transatlanticka-dohoda-o-volnom-o17874-clanok>

www.presseurop.eu

www.ac24.cz/zpravy-ze-sveta/2291-obchodni-dohoda-mezi-eu-a-usa-budeme-jist....

OTS: Transatlantická dohoda o voľnom obchode by znamenala mnohé výhody pre.....
<http://www.tasr.sk/ots/ots-transatlanticka-dohoda-o-volnom-o17874-clanok>

EurActiv.17/6/2013

Ohrozí tabaková smernica obchodné rokovania medzi USA a EÚ? www.euractiv.sk/verzia-pre-tlac/clanok/ohrozi-tabakova-smernica-obchodne.rokovania

Guttenberg, K.-Th. – Barbieri, P.: EU a Amerika: kto stojí proti obchodu, Hospodárske noviny 8.7.2013

Farm subsidies rising, warns OECD <http://www.fin.24.com/Economy/Farm-subsidies-rising-warns-OECD-20130918>

Tariffs <http://www.reformthecap.eu/issues/polic-instruments/tariffs>

Kontakt

Dr. h. c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov

a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

lipkova@euba.sk

ANALÝZA DODÁVATEĽSKEJ ŠTRUKTÚRY AUTOMOBILOVÉHO PRIEMYSLU NA SLOVENSKU

Milan Lukáč

FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV
EKONOMICKEJ UNIVERZITY V BRATISLAVE

Abstrakt

Predkladaný článok sa zaoberá dodávateľskou štruktúrou automobilového priemyslu v kontexte naviazanosti domácich spoločností na túto štruktúru. Na vymedzenie pojmov dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu nadväzujeme prieskumom dodávateľov na úrovni Tier-1 a Tier-3 na Slovensku. Prostredníctvom analýzy dodávateľov z hľadiska pôvodu vlastníkov sa snažíme o potvrdenie možnosti zapojenia domácich spoločností do dodávateľskej štruktúry automobiliek. Uvedeným prieskumom sme dospeli k záveru, že najpravdepodobnejšie zapojenie domácich spoločností je na najnižších úrovniach dodávateľských vzťahov, čo sme potvrdili najväčším počtom zainteresovanosti domácich spoločností na úrovni dodávateľov Tier-3.

Kľúčové slová: automobilky, dodávatelia, produkcia

Abstract

The article deals with the automotive supplier structure in the Slovak Republic and the domestic companies position in this structure. In the theoretical base of the article we describe the historical development of the supplier relations as well as the different levels of automotive suppliers and their tasks in the structure. Through the suppliers analysis in terms of owners origin we try to confirm the possibility of the involvement of local companies to the automotive suppliers structure. According to our survey we conclude that the most likely involvement of domestic companies to the automotive suppliers structure is at the lowest levels of suppliers relations. We confirmed the involvement of the most domestic companies in the Tier-3 structure.

Key words: carmakers, suppliers, production

Automobilový priemysel patril od začiatku 90. rokov k najväčším prijímateľom priamych zahraničných investícií na Slovensku. Na Slovensku produkujú tri významné svetové automobilky (PCA, KIA, VW), ktoré so sebou do regiónu priniesli aj celú štruktúru svojich dodávateľov dielov a komponentov. Podiel automobilového priemyslu na celkových tržbách v priemyselnej produkcii v roku 2011 predstavoval 27 %, sektor sa významne podieľal na celkovom exporte Slovenska s 20 % podielom a čo sa týka zamestnanosti, tvoril približne 14 % na celkovom počte zamestnaných v priemysle.¹

Cieľom predkladaného príspevku je analýza dodávateľskej štruktúry slovenského automobilového priemyslu vybudovaného na PZI so špecifickým zameraním sa na zapojenie domácich spoločností do tejto štruktúry. Na základe analýzy dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu na Slovensku sa snažíme nájsť možné miesto pre uplatnenie

¹ SARIO: *Automobilový priemysel*. [cit. 2012-17-01], Dostupné na internete: <http://www.sario.sk/userfiles/file/sario/pzi/sektorove/auto/automobilovy_priemysel.pdf> s. 3

domácich spoločností v tejto štruktúre, čím by sa efekt zahraničných investícií na Slovensku prejavil nielen v kvantitatívnych ekonomických ukazovateľoch krajiny, ale najmä v kvalitatívnej úrovni zvyšovania konkurencieschopnosti domácich spoločností.

Vymedzenie dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu

Až do 90. rokov 20. storočia boli aplikované dva modely prístupu k subdodávateľom automobiliek. Americký model bol založený na relatívne krátkodobých kontraktach medzi výrobcami automobilov a výrobcami komponentov v ktorých bola väčšina aktivít týkajúcich sa dizajnu a vývoja produktu vykonávaná automobilkami.² V 90. rokoch bol následne zavedený ako v USA, tak aj vo východnej Európe japonský model.³ Podstata tohto modelu spočívala v tom, že automobilky a dodávatelia komponentov spolupracovali na základe dlhodobých kontraktov v rámci zabezpečovania vstupov. V tomto modeli boli na rozdiel od amerického modelu producenti komponentov (subdodávatelia) intenzívne zahrnutí do vývojových aktivít a produktovej tvorby, pričom daný model bol založený na základe dlhodobých subdodávateľských kontraktov, čo vyplývalo z produkčných cyklov automobilov (pre produkciu určitého automobilu bola vybudovaná na základe mnohých kritérií určitá skupina subdodávateľov komponentov, ktorí sa podieľali na vývoji jednotlivých častí tohto automobilu a nemenili sa počas celého produkčného cyklu daného modelu).⁴ Z uvedeného vzťahu plynula pre subdodávateľov zábezpeka dlhodobého odberu produktov. Na základe zmluvných podmienok spolupráce medzi automobilkami a ich subdodávateľmi podliehali subdodávatelia striktným požiadavkám v rámci dodržiavania kvality a dodávok komponentov (s cieľom zabezpečiť kontinuitu produkcie automobilov), cenovej politiky znižovania nákladov, ako aj nasledovania produkčných sietí automobiliek pre zabezpečenie produkcie na rôznych kontinentoch. Súbežne so všetkými týmito skutočnosťami neustále narastali tlaky na znižovanie nákladov na základe úspor z rozsahu, ako aj konkurencia v získavaní kontraktov s automobilkami. Uvedené zmeny vo vzťahoch medzi automobilkami a producentmi komponentov spolu so zavedením modulárnej produkcie (modularizácie⁵) viedli európsky automobilový priemysel k jeho reštrukturalizácii. Automobiloví výrobcovia začali zavádzať politiku znižovania počtu svojich dodávateľov, pričom svoju pozornosť upriamili na primárnych dodávateľov (Tier-1), ktorých funkcia nabrala charakter tzv. systémových integrátorov.⁶ Z tejto funkcie vyplývalo, že dodávatelia zásobovali automobilky komplexnými systémovými komponentmi (modulmi) namiesto jednotlivých ich častí. Dodávatelia sa neustále viac špecializovali na produkciu jednotlivých modulov a technológií, pričom ich pôsobnosť naberala stále intenzívnejší medzinárodný charakter, čoho dôvodom bolo zabezpečovanie dodávok modulov automobilkám na globálnej úrovni ich produkcie. Zavedením tejto hierarchie sa presunula väčšina vzťahov s dodávateľmi na druhej (Tier-2) a tretej (Tier-3) úrovni dodávateľskej štruktúry na dodávateľov modulov na úrovni Tier-1, čím sa odľahčila komplikovanosť dodávateľských vzťahov a produkčných činností pre automobilky a posilnil sa stupeň špecializácie jednotlivých subjektov v štruktúre.

Rozdelenie štruktúry automobilového priemyslu na jednotlivé úrovne (Tier-klasifikácia) je založené na del'be práce a odstupňovaní zložitosti produkcie jednotlivých komponentov. Na najvyššej úrovni danej štruktúry, resp. nad touto štruktúrou stoja

² Pavlínek, P. – Janák, L.: Regional restructuring of the Škoda Auto supplier network in the Czech Republic. 2007. In: *European Urban and Regional Studies*. s.135

³ Ibid

⁵ Modulárna produkcia je založená na vytvorení komplexného produktu alebo procesu z menších subsystémov, ktoré samostatne nemusia byť navrhnuté s ohľadom na funkciu finálneho modulu. To znamená, že moduly obsahujú ako súčiastky špecificky navrhnuté pre účely modulu, tak aj všeobecný materiál, ktorý nemusí byť priamo určený pre tento produkt (spojovací materiál, káblové zväzky, atď.).

⁶ Pavlínek, P. – Janák, L.: Regional restructuring of the Škoda Auto supplier network in the Czech Republic. 2007. In: *European Urban and Regional Studies*. s.136

automobilky, ako napr. BMW, PSA, Toyota, Volkswagen, atď. Medzinárodne zaužívané označovanie týchto producentov býva anglické „Original Equipment Manufacturers - OEM“. Úlohou automobiliek v štruktúre del'by práce automobilového priemyslu je určovať trend a dizajn automobilov, ich základnú konštrukciu, zabezpečovať dodávateľov pre jednotlivé špecifické diely, R&D, určovať politiky automobilky, produkovať automobily (integrovat' jednotlivé subsystemy od dodávateľov do jedného produktu) a zabezpečiť kanály na sprostredkovanie automobilov konečnému spotrebiteľovi. Dodávatelia na úrovni Tier-1, ako napr. Bosch, Continental, Magneti Marrelli, Delphi, Denso, atď. sú primárnymi dodávateľmi automobiliek (OEM). Ide o spoločnosti, ktoré sa špecializujú na rôzne oblasti týkajúce sa konštrukcie automobilov – vývoj a produkciu hardwaru a softwaru automobilov. Vo veľkom množstve prípadov ide o veľmi veľké TNK, ktoré pôsobia na globálnej úrovni. Európa má silné zastúpenie v tejto oblasti, z ktorej pochádza aj najväčší svetový zástupca tejto skupiny dodávateľov – nemecká spoločnosť Robert Bosch.⁷ Z Nemecka pochádza rovnako aj spoločnosť Continental, ktorá patrí do štvorice najväčších svetových dodávateľov na úrovni Tier-1.⁸ Bosch spoločne s Continentalom tvoria technologicky najvyspelejšie spoločnosti na danej úrovni v rámci dodávateľských vzťahov a ich produkcia pokrýva najširšiu škálu v rámci automobilovej elektroniky a elektromechaniky. Do prvej štvorky najväčších svetových dodávateľov modulov patrí tiež americká spoločnosť Delphi, ako aj japonská spoločnosť Denso.⁹

Z hľadiska pôvodu dodávateľov komponentov pre automobilky môžeme konštatovať, že veľká väčšina najvýznamnejších automobilových dodávateľov pochádza z troch štátov: Nemecko, USA a Japonsko. Niektoré spoločnosti zo štruktúry dodávateľov patria aj pod významné svetové automobilky, ako je to napr. pri talianskej spoločnosti Magneti-Marelli, ktorá patrí pod skupinu talianskej automobilky Fiat. Všeobecne možno konštatovať, že európski producenti modulov majú stabilnejšie postavenie na svetovom trhu vzhľadom na svoju nezávislosť od automobiliek na rozdiel od amerických, ktorí boli značne naviazaní na automobilky v USA. Existenčné problémy amerických automobiliek spôsobené krízou z roku 2008 sa premietli rovnako do poklesu odbytu a existenčných problémov mnohých amerických dodávateľov z tejto oblasti.

Úroveň Tier-1 je nasledovaná vrstvou dodávateľov na úrovni Tier-2 a Tier-3. Zovšeobecnene možno povedať, že títo dodávatelia sú dodávateľmi dielov, z ktorých producenti na prvej úrovni konštruujú moduly. Spoločnosti z tejto štruktúry vznikli teda na základe del'by práce a špecializácie na rôznych úrovniach produkcie komponentov, ako aj outsourcingu aktivít spoločností z úrovne Tier-1. Do tejto skupiny sa zaraďujú spoločnosti, ktoré navrhujú a produkujú hardwarové a softwarové riešenia pre spoločnosti na úrovni Tier-1. Rozdiel medzi úrovňou Tier-2 a Tier-3 je v pridanej hodnote produktov, pričom subdodávatelia na úrovni Tier-2 produkujú sofistikovanejšie komponenty s vyššou pridanou hodnotou. V súvislosti s touto skupinou dodávateľov je avšak potrebné poznamenať, že dodávatelia úrovne Tier-2 a Tier-3 nedodávajú produkty výhradne štruktúre Tier-1, ale tiež aj samotným automobilkám, čo vyplýva z charakteru produkovaných výrobkov. Napr. diely ako komponenty pre konštruovanie interiéru automobilov, gumené komponenty, komponenty pre klimatizačnú sústavu, atď. sú dodávané spoločnostiam úrovne Tier-1 a napr. komponenty pre konštrukciu motora (ako aj materiál pre tvorbu karosérií a s ním spojené drobné komponenty, atď.) sú dodávané priamo automobilkám. Čo sa týka produkcie motorov, je potrebné zdôrazniť, že túto činnosť spolu s výskumom a vývojom v oblasti motorov si nechávajú automobilky vo svojej kompetencii, rôzne štandardizované alebo špecifické komponenty do motorov sú avšak dodávané subdodávateľmi.

⁷ Juliussen, E. – Robinson, R.: Is Europe in the Driver's Seat? The Competitiveness of the European Automotive Embedded Systems Industry. 2010. s.96

⁸ Ibid

⁹ Ibid.

Celá štruktúra dodávateľského reťazca automobiliek je ukončená dodávateľmi polovodičov (napr. ST Micro, Infineon, atď.), ktorí sa starajú o ich vývoj a produkciu, a dodávajú ich subjektom na úrovni Tier-1 až Tier-3.¹⁰

Analýza dodávateľskej štruktúry slovenského automobilového priemyslu

Podľa Online kooperačnej burzy pre automobilový priemysel SR¹¹ sa na Slovensku vyskytuje 58 dodávateľov na úrovni Tier-1, 84 dodávateľov na úrovni Tier-2 a 91 dodávateľov na úrovni Tier-3. Široké portfólio dodávateľov všetkých úrovní je logické vzhľadom na skutočnosť, že na Slovensku produkujú automobily tri automobilky, ktoré s príchodom do krajiny nesú so sebou aj svoj dodávateľský rámec (dodávatelia komponentov kopírujú pohyb produkcie automobiliek).

V súvislosti s možnými pozitívnymi efektmi plynúcimi z prítomnosti zahraničných spoločností v dodávateľskej štruktúre automobilového priemyslu na Slovensku je potrebné zvýrazniť viaceré obmedzujúce faktory. Produkcia dielov a komponentov pre automobilový priemysel so sebou nesie značné špecifiká. Kapitálová náročnosť technológií danej produkcie je vysoká, s čím súvisí aj potreba vysokej produkčnej kapacity dodávateľov komponentov, ktorí musia zabezpečovať kontinuálne dodávky do produkcie výrobcov automobilov. V súvislosti s vysokou kapitálovou náročnosťou súvisia na vyšších úrovniach produkcie komponentov aj náklady na R&D zo strany dodávateľov, na ktorých je pri súčasnej deľbe práce v automobilovom priemysle stále viac presúvaná aj táto funkcia.¹² Vzťahy medzi dodávateľmi komponentov a producentmi automobilov bývajú založené na dlhodobých vzťahoch/kontraktoch, ktoré sú budované na základe kontinuálnej deľby práce a kooperácii medzi producentmi automobilov a ich dodávateľmi, čoho predpokladom je rovnako dostatočná kapitálová kondícia dodávateľov.

Skúmanie problematiky zapojenia domácich spoločností do dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu na Slovensku sme zisťovali prostredníctvom Online kooperačnej burzy pre automobilový priemysel SR. Prostredníctvom uvedenej databázy sme vygenerovali dodávateľov na úrovni Tier-1 a Tier-3. Dané dve skupiny producentov sme vybrali vzhľadom na to, že skupina producentov na úrovni Tier-1 predstavuje výrobcov s najsofistikovanejšími komponentmi s najvyššou pridanou hodnotou, od ktorých by mohli získať domáce spoločnosti kvalitatívne cennejšie know-how, a úroveň producentov Tier-3 je zase najviac pravdepodobná pre začlenenie domácich spoločností do nej z hľadiska kapitálovej náročnosti. Všetkých dodávateľov z uvedených dvoch dodávateľských štruktúr sme následne preverovali prostredníctvom Obchodného registra Slovenskej republiky, kde sme sa zamerali na vlastnícku štruktúru – sledovali sme krajinu pôvodu spoločníkov. Analyzovali sme zapojenie slovenských spoločností v štruktúre dodávateľov.

Nasledujúce dve tabuľky zobrazujú zoznam spoločností na úrovni Tier-3 a Tier-1 doplnené o krajinu pôvodu spoločníkov, na základe ktorých sme vyhodnocovali prítomnosť slovenských spoločností v daných štruktúrach

Tabuľka: Zoznam dodávateľov na úrovni Tier-3 a ich krajina pôvodu

Spoločnosť	Krajina pôvodu spoločníkov podľa ORSR	Spoločnosť	Krajina pôvodu spoločníkov podľa ORSR
1. prešovská nástrojareň spol, s r.o.	SR	KOVOHUTY Dolný Kubín, s.r.o.	SR, Rakúsko
3PACK s.r.o.	SR	KOVOMETAL SK, s.r.o.	SR
AFE Foundry, s.r.o.	FR	KRASPLAST spol. s r.o.	SR
Alba Tooling & Engineering,	Rakúsko	KŘÍŽÍK GBI, a.s.	SR

¹⁰ Juliussen, E. – Robinson, R.: Is Europe in the Driver's Seat? The Competitiveness of the European Automotive Embedded Systems Industry. 2010. s.93

¹¹ Online kooperačná burza automobilového priemyslu: <http://okba.sk/map/>

¹² Daný trend súvisí s trendmi v automobilovej produkcii neskôr rozobratej v texte v časti.

s.r.o.			
ALCAST a.s.	SR	KTL ZM, a.s.	SR
Alcupro, a.s.	SR, v likvidácii	Leoni Autokabel Slovakia, s.r.o.	SRN
ALRO-SLOVAKIA s.r.o.	Belgicko	LLEMI Slovakia s.r.o.	v konkurze, SR
Arteco spol. s r.o.	SR	Lykotex Slovakia s. r. o.	ČR
ASPEL SLOVAKIA s.r.o.	Belgicko	MAR SK, s.r.o.	Španielsko
ATV družstvo Strážske	SR	MATADOR Industries a.s.	M.I.L. MATINVESTMENTS LIMITED, Cyprus
AVIN s.r.o.	SR	MEDIA SK, s.r.o.	ČR, SR
BASF Coatings Services s.r.o.	SRN	Metalurg Steel, s. r. o.	SR, USA
BIBUS SK, s.r.o.	Švajčiarsko, SR	MicroStep, spol. s r.o.	SR
BRANO Slovakia s.r.o.	ČR, SR	MOKI, s.r.o.	SR
BROCH ADLER SLOVAKIA, s. r. o.	SRN	Molex Slovakia, a.s.	Holandsko
Ce-tech, s.r.o	SR	MOPS PRESS, s.r.o.	SR
CHEMNI USIP spol. s r.o.	SR	MOTOSAM a.s.	SR
COMAX-TT, a.s.	SR	MTA SLOVAKIA s.r.o.	Taliansko
COMPEL METAL, s.r.o.	SR	MV.CNC s.r.o.	SR
DEFEND Slovakia s. r. o.	ČR	OMNIA KLF, a. s.	SR
DOR, s. r. o.	SR	PMC Machinery Solutions, s. r. o.	SR, SRN
DS Smith Slovakia s.r.o.	LUX, HOL	POLYTEC Composites Slovakia s.r.o.	Rakúsko
Elastomer Solutions, s.r.o.	SRN	Považské strojárne LETECKÉ MOTORY, a.s.	v konkurze, ČR, SR
Elektrokarbon a.s.	SR	PPI Adhesive Products (C.E.), s.r.o.	Švajčiarsko
ELZIN, spol. s r.o.	SR	PPS Group a. s.	Predstavenstvo: SR, ČR, CH, AT, SWE
Ernst Keller Slovakia, s.r.o.	SRN	PROVING spol s.r.o.	SR
Etop Trading a.s.	SR	PRYSMIAN KABLO, s. r. o.	Taliansko
Europur s.r.o.	SR	PW s.r.o.	SR
FESTO spol. s r.o.	Rakúsko	Roonamid a.s.	SR
FINALCAST, a.s.	Deltiafa Holding Limited, Cyperská republika	Sapa Profily a.s.	SR
Fopex Slovakia s.r.o.	SR, v konkurze	Schaeffler Slovensko, spol. s r.o.	SRN
GALMM s.r.o.	SR	SCHÜTT s.r.o.	SR
GAMMA, s.r.o.	SR	Semecs s.r.o.	Holandsko
GERGONNE SLOVENSKO s.r.o.	FR	SLUŽBA NITRA, s.r.o.	SR
Hennlich Industrietechnik, spol. s r.o.	AT, SR	SNECI Central & Eastern Europe s. r. o.	FR
HKS Forge, s.r.o.	SR	Synthotec Slovakia s.r.o.	VB
Hobes Slovakia s.r.o.	SR	TESGAL-Holzapfel, s.r.o.	SR
Hriňovské strojárne, a.s.	SR	TESLA Liptovský Hradok a.s.	SR
HTS BB s.r.o.	SRN	TESLA STROPKOV, akciová spoločnosť	SR
Hydraflex Slovakia,s. r. o.	SR	THORMA Výroba k.s.	SR
I. G. Gasket International, s.r.o.	Cez spoločnosť R.B.Holding s.r.o. Taliansko	TOMARK, s.r.o.	SR, FR
K INVEST group, spol. s r.o.	SR	TOPOS TOVARNÍKY, a.s.	SR
K L H s.r.o.	SR	TSA /TOOLING SLOVAKIA AUTOMOTIVE/, s.r.o.	FR
KINEX, a.s.	SR	VEGUM a. s.	SR

KLIMSTAHL s.r.o.	SR	VOSPÁLEK s.r.o.	SR
KONŠTRUKTA-Industry, a.s.	SR	VURAL a.s.	SR
KOVMECH, s.r.o.	SR	VÚSAPL, a.s.	ČR, SR
Kovobel, a. s.	SR	WEGU SLOVAKIA s.r.o.	SRN
		ZGH, s.r.o.	SR
		ZVL AUTO spol. s r.o.	IT, ČR

Tabuľka: Zoznam dodávateľov na úrovni Tier-1 a ich krajina pôvodu

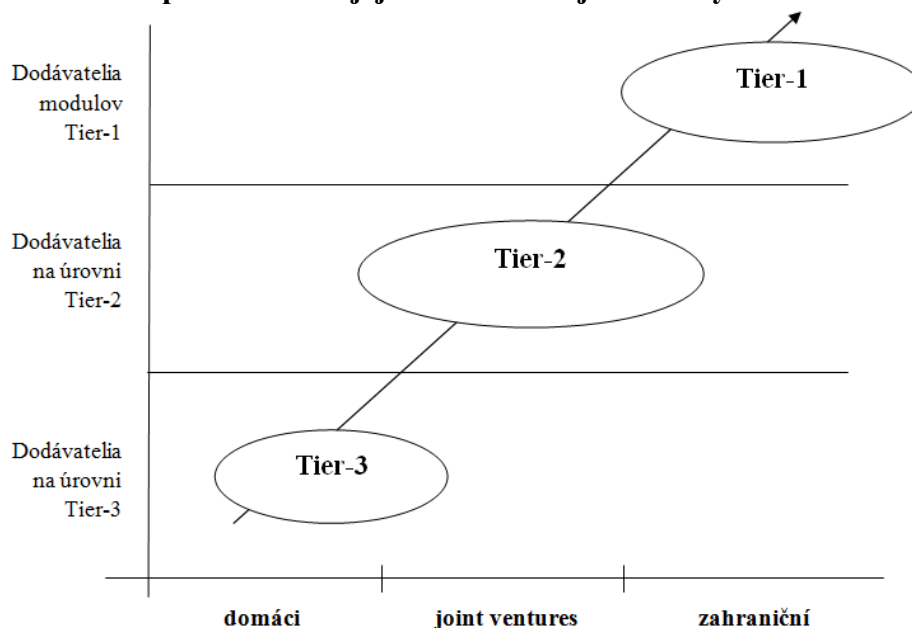
Spoločnosť	Krajina pôvodu spoločníkov podľa ORSR	Spoločnosť	Krajina pôvodu spoločníkov podľa ORSR
ArcelorMittal Tailored Blanks Senica, s.r.o.	BE, FR	Inteva Products spol s. r.o.	Holandské kráľovstvo
Bekaert Slovakia, s.r.o.	BE, HOL	IZOLEX Bratislava, a.s.	SR
Bourbon Automotive Plastics Nitra s.r.o.	FR	JOHNSON CONTROLS INTERNATIONAL spol. s r.o.	USA
Branson ,divízia EMERSON a.s.	Nedostupné údaje	KÚSTER - automobilová technika, spol. s r. o.	SRN
Brose Bratislava s. r. o.	SRN	Lear Corporation Seating Slovakia, s.r.o.	LUX, GB
Carcoustics Slovakia Nováky s. r. o.	SRN	Magneti Marelli Slovakia, s.r.o.	Taliansko
Carcoustics Slovakia Senec s.r.o.	SRN	MATADOR Automotive Vráble, a.s.	SR
COBA Automotive s.r.o.	GB	Mobis Slovakia s.r.o.	Kórejská republika
CRW Slovakia, s.r.o.	SR, avšak prepojenie na brazílsku spoločnosť CRW JOI S/A	NEMAK SLOVAKIA, s. r. o.	Španielsko
DELPHI Slovensko, s.r.o.	LUX	Nobel Automotive Slovakia s.r.o.	Holandsko
DONGHEE Slovakia, s.r.o.	Kórejská republika	Pankl Automotive Slovakia s. r. o.	Rakúsko
Dongil Rubber Belt Slovakia, s.r.o.	Kórejská republika	Plastic Omnium Auto Exteriors, s.r.o.	FR
DONGWON SK, s. r. o.	Kórejská republika	PPO SK s.r.o.	CZ - PPO GROUP CZ, s.r.o.
DURA Automotive Body&Glass Systems Components s.r.o.	SRN	RF, spol. s r.o.	SRN
Eissmann Automotive Slovensko s. r. o.	SRN	ROBERT BOSCH, spol. s r.o.	SRN, HOL
Faurecia Slovakia s.r.o.	Španielsko	ROTBALANCE s.r.o.	SR
Fiamm Slovakia, s.r.o.	Talianska republika	SaarGummi Slovakia s.r.o.	LUX, SRN
GETRAG FORD Transmissions Slovakia, s.r.o.	SRN	SAS Automotive s.r.o.	SRN
GREATWALL MOTORS SLOVAKIA, s. r. o.	USA	SE Bordnetze - Slovakia s.r.o.	SRN
GRUPO ANTOLIN BRATISLAVA, s.r.o.	Španielsko	Slovakian Door Company, s.r.o.	SRN, HOL
Halla Visteon Slovakia s.r.o.	Kórejská republika	TOWER AUTOMOTIVE, a.s.	Akcionár: Tower Automotive Holdings Europe B.V., Holandsko
HANIL E-HWA AUTOMOTIVE SLOVAKIA s.r.o.	Kórejská republika	TRIM LEADER, a.s.	
HBPO Slovakia s. r. o.	SRN	TRW Automotive (Slovakia) s. r. o.	Holandsko
HEILAND SINOC Automotive, s.r.o.	Čína	U. S. Steel Košice, s.r.o.	U. S. Steel Global Holdings I B.V., Holandsko
Hella Slovakia Front Lighting s.r.o.	Prostredníctvom spoločnosti Hella Holding International GmbH., Nemecko	Visteon Interiors Slovakia s.r.o.	USA
Holger Christiansen Production Slovakia, s.r.o.	Dánsko	Yazaki Wiring Technologies Slovakia s.r.o.	SRN
IAC Group Slovakia s. r. o.	LUX, GB	ZF Boge Elastmetall Slovakia, a.s.	Akcionár: ZF Holding Austria GmbH, Rakúsko
ILJIN SLOVAKIA, s.r.o.	Kórejská republika	ZF SACHS SLOVAKIA, a.s.	Akcionár: ZF

			FRIEDRICHSHAFEN AG, SRN
Inalfa Roof Systems Slovakia s. r. o.	Holandsko	ZKW Slovakia s.r.o.	Rakúsko

Na základe prieskumu trhu dodávateľov v automobilovom priemysle na Slovensku sme prišli k nasledujúcim záverom. Na úrovni Tier-1 sme prišli k trom slovenským spoločnostiam zo všetkých 59 spoločností tejto úrovne dodávateľov. Na úrovni Tier-3 sme analyzovali 54 slovenských spoločností z celkovo 99 spoločností v tejto štruktúre. Tieto výsledky odzrkadľujú skutočnosti, ktoré sme predpokladali na začiatku nášho skúmania. Výsledky nášho prieskumu potvrdzujú, že pre domácich dodávateľov je oveľa pravdepodobnejšie a jednoduchšie zapojenie sa do nižších úrovní dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu vzhľadom na menšie ako kapitálové, tak aj iné nároky zo strany zahraničných spoločností. Hoci mnohé slovenské spoločnosti by sa mohli uplatniť aj vo vyšších úrovniach dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu, dlhodobé kontrakty zahraničných výrobcov automobilov so svojimi „domácimi“ (pochádzajúcimi z krajiny pôvodu automobilky) dodávateľmi obmedzujú zapojenie slovenských spoločností do tejto štruktúry.

V rámci sumarizácie výsledkov nášho výskumu uvádzame grafické znázornenie podľa Pavlína a Janáka, ktoré rovnako potvrdzuje a interpretuje naše zistenie. Zo schémy vyplýva skutočnosť, že najväčší potenciál pre zapojenie domácich spoločností (autori analyzovali dodávateľskú štruktúru automobilky Škoda v Česku) do dodávateľskej štruktúry automobilky je prostredníctvom dodávateľov na úrovni Tier-3, ktorí sa zaoberajú najmä dodávkami materiálu a komponentov pre dodávateľov na vyšších úrovniach dodávateľskej štruktúry. Dodávateľia na vyšších úrovniach dodávateľskej štruktúry následne integrujú diely od nižších dodávateľov do modulov a komponentov, ktoré sú na základe systému Just-in-Time dodávané už priamo automobilkám do ich produkcie.

Schéma: Zovšeobecnená štruktúra dodávateľov automobilky Škoda z hľadiska zapájania domácich spoločností do jej dodávateľskej štruktúry



Prameň: Pavlínek, P. – Janák, L.: Regional restructuring of the Škoda Auto supplier network in the Czech Republic. 2007. In: *European Urban and Regional Studies*. s.135

Záver

Na základe vykonaného prieskumu dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu na Slovensku môžeme konštatovať pomerne intenzívne zapojenie domácich spoločností do tejto štruktúry na nižšej úrovni dodávateľských vzťahov. Hoci produkcia týchto dodávateľov disponuje nižšou pridanou hodnotou a sofistikovanosťou v porovnaní s produkciou dodávateľov na úrovni Tier-1, plynú zo zapojenia domácich spoločností do dodávateľskej štruktúry automobilového priemyslu benefity pre celú slovenskú ekonomiku. Rovnako sú týmto faktom vyvrátené početné diskusie a obavy o zanedbateľných výhodách plynúcich z automobilového priemyslu pre slovenskú firemnú sféru. Ako problematické pre slovenskú firemnú sféru však zostáva zapojenie sa do vyšších dodávateľských sfér automobiliek na Slovensku, čo je do vysokej miery limitované kapitálovou náročnosťou, vlastným R&D, ako aj rozsahom produkcie (možnosťou dodávok Just-in-Time) a schopnosťou naplniť kritéria automobiliek a niest' riziká, ktoré prenášajú na dodávateľov komponentov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

JULIUSSEN, E. – ROBINSON, R. 2010. *Is Europe in the Driver's Seat? The Competitiveness of the European Automotive Embedded Systems Industry*. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. 150 s. ISBN 978-92-79-17658-6

PAVLÍNEK, P. – JANÁK, L. 2007. Regional restructuring of the Škoda Auto supplier network in the Czech Republic. In: *European Urban and Regional Studies*. ISSN: 1461-7145, 2007, Vol.14, No.2, s.133-155

SARIO. 2010. Automobilový priemysel. In *SARIO*. [online]. 2010. [cit. 2012-17-01]. Dostupné na internete: <http://www.sario.sk/userfiles/file/sario/pzi/sektorove/auto/automobilovy_priemysel.pdf>

ONLINE KOOPERAČNÁ BURZA pre automobilový priemysel, Dostupné na internete: <<http://okba.sk/map/>>

MINISTERSTVO SPRAVODLIVOSTI SR: Obchodný register na internete, Dostupné na internete: <http://www.orsr.sk/>

Kontakt

Ing. Milan Lukáč, Phd.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov
a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomickej univerzity v Bratislave

milan.lukac@euba.sk

**Zborník príspevkov
zo 14. medzinárodnej vedeckej konferencie
Medzinárodné vzťahy 2013
*Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky***

Počet strán: 851

ISBN 978-80-225-3802-2

© Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1/b
852 35 Bratislava