



University of Economics in Bratislava
Faculty of International Relations



International Relations 2014
**CONTEMPORARY ISSUES OF WORLD
ECONOMICS AND POLITICS**



Conference proceedings
15th International Scientific Conference

Smolenice Castle
4th – 5th December 2014

Organizers of the conference

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

Reviewers: prof. Ing. Helena Strážovská, CSc.
prof. PhDr. Peter Terem, PhD.

Editor: PhDr. Daša Adašková, PhD.

Authors are responsible for the content of their papers.

Publishing House EKONÓM, 2014
ISBN 978-80-225-3980-7

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)

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

Chinese Culture University (Taiwan)

Lid'ák Ján, prof. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava
(SK)

Osiński Joachim, prof. Dr. hab.

Warsaw School of Economics, Warsaw
(PL)

Pálinčák Mykola, doc., CSc.

National University of Uzhgorod,
Uzhgorod (UA)

Stukalova Borisovna Irina, prof., DrSc.

Plekhanov Russian University of
Economics, Moscow (RU)

Škvrnda František, doc. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava
(SK)

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

Silesian University in Opava (CZ)

Zadoja A. Anatolij, prof., DrSc.

Dnipropetrovsk National University Oles
Honchar, Dnipropetrovsk (UA)

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

University of Applied Sciences, Eisenstadt
(AT)

Zágoršeková Marta, doc. PhDr., CSc.

University of Economics in Bratislava
(SK)

Programme Committee

Chairman:

Kucharčík Rudolf, PhDr., PhD.

Members:

Dudáš Tomáš, doc. Ing., PhD.

Grančay Martin, Ing., PhD.

Grešš Martin, doc. Ing., PhD.

Organization Committee

Chairman:

Nováková Emília, Ing.

Vice-Chairman:

Borošová Lucia, PhDr., PhD.

Members:

Adašková Daša, PhDr., PhD.

Baculáková Kristína, Ing.

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

Černota Mikuláš, Ing., PhD.

Drutarovská Jana, Ing.

Držka Michal, Ing.

Galanská Nina, Ing.

Harakaľová Dorota, Ing., Mgr.

Chuguryan Simona, PhDr., PhD.

Kunychka Mykhaylo, Ing.

Michalová Alena, Ing.

Pyteľová Klaudia, JUDr., PhD.

Stropkovičová Oľga

CONTENTS

| | |
|--|-----|
| Adašková Daša <i>Nukleárna diplomacia s Iránom</i> | 9 |
| Baculáková Kristína <i>Rozvojové krajiny a kreatívny priemysel</i> | 18 |
| Balejová Martina <i>Vyšehradská spolupráca a perspektívy jej vývoja</i> | 25 |
| Bittmanová Bianka <i>Súčasný stav realizácie jednotného trhu Európskej únie</i> | 36 |
| Borošová Lucia <i>Bezpečnostná politika Japonska</i> | 49 |
| Botlík Josef – Botlíková Milena <i>Nestandardní shluková analýza v regionální analýze</i> | 55 |
| Botlíková Milena – Botlík Josef <i>Regionální disparity v dopravní infrastruktuře</i> | 66 |
| Brocková Katarína <i>Multilaterálne obchodné pravidlá a ochrana iných spoločenských hodnôt</i> | 75 |
| Čas Marcel <i>Sektorové rovnováhy v kontexte ekonomického vývoja v eurozóne</i> | 83 |
| Čech Lubomír <i>Ruská federácia a jej reflexia afganskej otázky po roku 2014</i> | 93 |
| Čemerková Šárka <i>Analýza logistických zákaznických komunikačných kanálov v regionu NUTSII</i> | 105 |
| Černota Mikuláš <i>Etické a ekologické prepojenia v rámci konceptu trvalo udržateľného rozvoja</i> | 114 |
| Drutarovská Jana <i>Analýza mimoburzového obchodovania s derivátmi</i> | 119 |
| Držka Michal <i>Vývoj krízy v Eurozóne</i> | 128 |
| Dudáš Tomáš <i>Prílev PZI do nových členských štátov EÚ v prvej dekáde členstva</i> | 137 |
| Dziura Boris <i>Modrá ekonomika a jej vývojové trendy</i> | 145 |

| | |
|---|-----|
| Filosofova T. – Karzunke I. <i>Interim Management: A New Tool to Enhance a Company's Competitive Performance under Current Global Instability</i> | 155 |
| Gajda Joanna <i>Competence Management in the Process of Creating the Value of the Organization</i> | 160 |
| Galanská Nina <i>Nútená migrácia ako dôsledok ozbrojených konfliktov – prípadová štúdia Afganistan</i> | 169 |
| Germuška Erik <i>Geopolitické aspekty ukrajinskej krízy</i> | 180 |
| Grančay Martin <i>Vývoj produktivity exportov Slovenskej republiky po vstupe do Európskej únie</i> | 187 |
| Grančay Nóra <i>Vývoj svetovej obchodnej dominancie</i> | 195 |
| Grešš Martin <i>Analýza Ravensteinových zákonov migrácie</i> | 206 |
| Harakaľová Dorota <i>Vybrané otázky ozbrojeného konfliktu</i> | 214 |
| Harakaľová Dorota <i>Vybrané aspekty rozvoja európskeho medzinárodného práva súkromného</i> | 224 |
| Harakaľová Ľubica <i>Inštitucionalizácia zahraničnej politiky Európskej únie</i> | 235 |
| Hlavová Natália <i>Nerastné suroviny v Nigérii a Botswane</i> | 242 |
| Chobotová Monika <i>Konkurenceschopnosť zemí rozvíjajúcich prostredníctvom inovačných aktivít</i> | 256 |
| Chuguryan Simona <i>Švédске parlamentné voľby</i> | 264 |
| Ivanová Eva <i>Rodová rovnosť v diplomacii a ekonomickej diplomacii vo svete a v Slovenskej republike</i> | 272 |
| Jančíková Eva <i>Financovanie dodávateľských reťazcov</i> | 278 |
| Kostková Miroslava – Botlíková Milena <i>Vliv intervence České národní banky na cestovní ruch v České republice</i> | 289 |
| Krkošková Zuzana <i>Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie</i> | 298 |

| | |
|---|-----|
| Kucharčík Rudolf <i>Brazílske prezidentské voľby 2014</i> | 306 |
| Kuchyňková Michaela – Raneta Leonid <i>Vplyv migrácie na sino-ruskú energetickú spoluprácu</i> | 313 |
| Kunychka Mykhaylo <i>Štátna podpora investícií na Ukrajine: empirická analýza</i> | 323 |
| Kuric Miroslav <i>Vývoj ekonomických vzťahov medzi ČR a SR po vstupe do EÚ</i> | 333 |
| Lipková Ľudmila <i>Osobitosti finančnej krízy v Írsku</i> | 341 |
| Lipková Martina <i>Viacjazyčnosť a perspektívy efektívnej politiky viacjazyčnosti v EÚ</i> | 347 |
| Márton Milan <i>Globálne usporiadanie alebo konflikt?</i> | 361 |
| Mattoš Boris <i>K definičnému vymedzeniu ekonomickej dimenzie diplomacie</i> | 366 |
| Mráz Stanislav <i>Je pričlenenie Krymu k Ruskej federácii porušením medzinárodného práva?</i> | 371 |
| Navrátil Boris <i>Macroeconomic Imbalances in the European Union and Current Priorities of Development</i> | 376 |
| Nedelka Erzsébet <i>Indonesian Economic Development through Structural Changes and Crises</i> | 386 |
| Ondriaš Juraj <i>Vzťahy medzi ČLR a Ruskom v novom miléniu</i> | 403 |
| Palová Zuzana <i>Analysis of Business Environment of the Czech Republic</i> | 413 |
| Pellešová Pavlína <i>Work as One of the Factors of Business Environment</i> | 421 |
| Puto Agnieszka – Kościelniak Helena – Brendzel-Skowera Katarzyna <i>Financing Development of Polish SMEs against the Background of the EU</i> | 428 |
| Pyteľová Klaudia <i>Negatívne dôsledky ozbrojených konfliktov z pohľadu medzinárodného trestného súdництва</i> | 437 |
| Raneta Leonid – Kuchyňková Michaela <i>Neoregionalizácia - východný aspekt</i> | 444 |
| Sorby Karol R. <i>Koniec ďalšej vývojovej etapy na Blízkom východe</i> | 453 |

| | |
|--|-----|
| Stashuk Roman <i>Idea of Federalization: European Experience and Ukrainian Prospects</i> | 460 |
| Stashuk Vitalii <i>Regionalism in the Political Dimension in the Context of Parliamentary Elections in Ukraine in 2012 and 2014</i> | 468 |
| Sulejmani Dagmar <i>Systém koordinovanej prípravy zahraničných pracovných ciest najvyšších ústavných činiteľov SR</i> | 477 |
| Škvrnda František <i>Vojna o Ukrajinu v kontexte vytvárania multipolárneho usporiadania moci vo svete</i> | 485 |
| Teleuova Saida <i>Some Aspects of the European Union's Policy towards Central Asia</i> | 495 |
| Trnka Michal <i>Tax Neutrality of Cross-Border Mergers with the Czech Legal Entities</i> | 504 |
| Verner Tomas <i>Sector and Demand Factors Contributions to Economies' Performance: the Case of Czech and Slovak Republic</i> | 514 |
| Vlček Petr <i>Trendy v logistice v České republice</i> | 522 |
| Winkler Martin <i>Obstarávatel'ské zmluvy – právne a zahraničnoekonomické aspekty</i> | 531 |
| Zágoršeková Marta B. <i>Kultúrna identita verzus inštitucionalizácia kultúrneho kapitálu členského štátu Európskej únie</i> | 536 |
| Zubro Tetyana <i>Vplyv fragmentárneho charakteru politickej kultúry ukrajinského obyvateľstva na proces demokratickej konsolidácie</i> | 541 |
| Zvončeková Janka <i>Medzinárodný politický marketing, verejná diplomacia a mäkká moc</i> | 549 |
| Žebroková Veronika <i>Vybrané aspekty konkurenceschopnosti Moravskoslezského kraje</i> | 560 |

NUKLEÁRNA DIPLOMACIA S IRÁNOM

Daša Adašková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: dasa.adaskova@euba.sk

Cieľom príspevku je charakterizovať hlavné medzníky nukleárnej diplomacie s Iránom, zhodnotiť jej doterajší priebeh a dosiahnuté výsledky. Na dosiahnutie tohto cieľa je v článku najskôr charakterizovaný koncept nukleárnej diplomacie v teoretickej rovine. Následne sa článok zaoberá históriou a najvýznamnejšími faktami iránskeho nukleárneho programu. V poslednej časti je zhrnutý priebeh diplomatických rokovaní s Iránom o jeho nukleárnom programe. Na záver je zhodnotený ich priebeh a výsledky.

Kľúčové slová: nukleárny program, Irán, nukleárna diplomacia

The aim of the paper is to characterize main milestones and events during the nuclear diplomacy with Iran and to evaluate its progress and achieved results. To achieve this aim, the paper characterizes firstly the concept of nuclear diplomacy theoretically. Subsequently the paper deals with the history and most important facts of the Iranian nuclear programme. The last part the paper summarizes the progress in diplomatic negotiations with Iran on its nuclear programme. The conclusion evaluates the nuclear diplomacy with Iran and its results.

Key words: nuclear programme, Iran, nuclear diplomacy

JEL: F50, F51, F53

1 Úvod

Iránsky nukleárny program je na medzinárodnej úrovni dlhodobo považovaný za významnú bezpečnostnú výzvu s konfliktným potenciálom¹. Podľa oficiálnych predstaviteľov štátu slúži výlučne na mierové účely, avšak je natoľko sofistikovaný, že môže byť konvertovaný na vojenský. Z tohto hľadiska má Irán potenciál stať sa nukleárnym štátom.²

Vzhľadom na jeho strategické postavenie v rámci regiónu Blízky a Stredný východ sa medzinárodné spoločenstvo dlhodobo usiluje o to, aby Irán zastavil svoj kontroverzný nukleárny program a preukázal, že je výlučne mierový. Od roku 2003 je na medzinárodnej úrovni realizovaná nukleárna diplomacia s Iránom, ktorej zatiaľ najvýznamnejším úspechom je dočasná zmluva o iránskom nukleárnom programe uzatvorená v roku 2013. Jej úspešná implementácia a dodržiavanie majú potenciál zabrániť Iránu stať sa novou nukleárnou mocnosťou a stabilizovať bezpečnostnú situáciu v regióne Blízkeho a Stredného východu. Podmienkou je však prostredníctvom diplomatických rokovaní dosiahnuť trvalú dohodu s Iránom o jeho nukleárnom programe.

¹ Bližšie pozri: KAZANSKÝ, R. (2013): *Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*. Banská Bystrica: FPV a MV UMB, 2013. 215 s. ISBN 978-80-557-0573-6.

² Rozširovanie klubu jadrových mocností je označované za bezpečnostnú hrozbu najvýznamnejšími aktérmi medzinárodných vzťahov. Bližšie pozri: KUCHARČÍK, R. (2013): *Bezpečnostná a obranná politika USA počas prvého funkčného obdobia Baracka Obamu*; OTRÍŠAL, P. (2013): *Vnímání bezpečnostních hrozeb v oblasti CBRN – historie a výzvy*.

Cieľom príspevku je charakterizovať hlavné medzníky dosiahnuté prostredníctvom doteraz realizovanej nukleárnej diplomacie s Iránom na medzinárodnej úrovni, zhodnotiť jej doterajší priebeh a dosiahnuté výsledky.

2 Teoretické vymedzenie nukleárnej diplomacie

Nukleárna diplomacia má rôzne formy, ktoré spravidla závisia od nukleárnych spôsobilostí štátov, ktoré ju vykonávajú, a od ich záujmov. Môže mať formu odstrašovania zo strany nukleárnych štátov, v tomto význame sa používa pojem atómová diplomacia³. Atómová diplomacia bola využívaná ako nástroj zahraničnej politiky superveľmocí, USA a ZSSR, vo vzájomnej ideologickej konfrontácii počas studenej vojny. V rámci atómovej diplomacie mala hrozba použitia nukleárnych zbraní oveľa väčší význam, ako ich použitie v boji. Zahraničná politika oboch superveľmocí počas studenej vojny bola založená na skutočnosti, že oba štáty vlastnili vo svojich arzenáloch nukleárne zbrane schopné niekoľkokrát zničiť svetovú civilizáciu. Tento predpoklad zabránil použitiu nukleárnych zbraní v priamej americko-sovietskej konfrontácii. Jedinou udalosťou, kedy sa svet priblížil k hrozbe nukleárnej vojny medzi superveľmocami, bola Kubánska raketová kríza z roku 1962. Za súčasný príklad atómovej diplomacie možno považovať zahraničnú politiku KĽDR, ktorá svoj vojenský nukleárny program používa ako nástroj vyjednávania s cieľom dosiahnuť konkrétne ústupky zo strany medzinárodného spoločenstva. V minulosti atómovú diplomaciu v podobe uskutočnenia nukleárneho testu alebo znovaspustenia nukleárneho zariadenia využila KĽDR najmä vtedy, keď potrebovala ďalšie zásoby potravín a energií. Skutočnosť, že KĽDR vlastní sofistikovaný vojenský nukleárny program a pravdepodobne aj nukleárny arzenál má významný dopad na vyjednávaciu pozíciu štátu na medzinárodnej úrovni.

Nukleárnu diplomaciu možno ďalej charakterizovať ako odvetvie diplomacie, ktoré sa zaoberá predchádzaním proliferácie nukleárnych zbraní a prevenciou nukleárnej vojny. Takéto aktivity vychádzajú z liberálno-idealistickej tradície v rámci medzinárodných vzťahov a ich cieľom je odradiť štáty od snáh získať nukleárne zbrane. Patria sem multilaterálne diplomatické iniciatívy, ktoré sa snažia redukovat' globálne a regionálne bezpečnostné hrozby spojené s nukleárnymi zbraňami. Hlavným medzinárodným nástrojom sú multilaterálne zmluvy a inštitúcie v oblasti odzbrojenia, kontroly zbrojenia a nešírenia nukleárnych zbraní. Najvýznamnejšou z nich je Zmluva o nešírení nukleárnych zbraní (Nuclear Non-Proliferation Treaty, NPT) z roku 1968, ktorej verifikačným mechanizmom je Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu (International Atomic Energy Organization, IAEA)⁴. IAEA predstavuje inštitúciu v oblasti verifikácie správnosti, presnosti a úplnosti deklarovania nukleárnych materiálov a aktivít vykonávaných v nukleárnych zariadeniach členských štátov. Dohľad nad nukleárnym programom štátu s cieľom zistiť, či je rozvíjaný v súlade s NPT, vykonáva prostredníctvom tzv. systému záruk (Safeguards). Opatrenia v rámci neho sú realizované na

³ Atómová diplomacia znamená hrozbu použitia nukleárnych zbraní, a teda ide o hrozbu nukleárneho konfliktu s cieľom dosiahnuť diplomatické ciele. OFFICE OF THE HISTORIANS. (2014): Atomic Diplomacy. [online]. Dostupné na: <https://history.state.gov/milestones/1945-1952/atomic>. Pri atómovej diplomacii sa využíva realistická teória nukleárneho odstrašenia, podľa ktorej hrozba použitia nukleárnych zbraní a možnosť neúmerne vysokých nákladov a strát v prípade nukleárneho konfliktu odradí racionálneho aktéra od útoku na nukleárny štát.

⁴ K ďalším medzinárodným multilaterálnym zmluvám v rámci režimu patria: Zmluva o všeobecnej zákaze nukleárnych skúšok (Comprehensive Test-Ban Treaty, CTBT) z roku 1996, Zmluva z Bangkoku z roku 1995 na základe ktorej vzniklo Pásmo bez nukleárnych zbraní v Juhovýchodnej Ázii v roku 1997, Zmluva z Tlatelolco z roku 1967 na základe ktorej vzniklo Pásmo bez nukleárnych zbraní v Latinskej Amerike a Karibiku v roku 1969, Zmluva z Pelindaby z roku 1996 na základe ktorej vzniklo Pásmo bez nukleárnych zbraní v Afrike v roku 2009, Zmluva z Rarotongy z roku 1985 na základe ktorej vzniklo Pásmo bez nukleárnych zbraní v južnom Pacifiku v roku 1986 a Zmluva zo Semei z roku 2009 na základe ktorej vzniklo Pásmo bez nukleárnych zbraní v Strednej Ázii v tom istom roku.

základe dohody medzi štátom a IAEA (Safeguards Agreement). Verifikačné aktivity v rámci systému záruk sú v zmluvnom štáte vykonávané prostredníctvom inšpekcii na mieste (on-site inspections) a návštev zariadení a lokalít, v ktorých štát deklaroval prítomnosť nukleárneho materiálu, a nasledujúcim monitorovaním a vyhodnocovaním. Cieľom týchto aktivít je overovanie správnosti a presnosti deklarovaného typu a množstva nukleárnych materiálov štátu a ich technické zabezpečenie.⁵ Sila systému bezpečnostných záruk IAEA je podporená hrozbou medzinárodných sankcií v prípade odhalenia nezrovnalostí a porušenia NPT, ktoré sú prostriedkom tzv. koerzívnej diplomacie.

Irán, ako signatár zmluvy NPT a člen IAEA, je príkladom štátu voči ktorému je uplatňovaná nukleárna diplomacia s prostriedkami koerzívnej diplomacie od roku 2003. Cieľom nukleárnej diplomacie je zabrániť Iránu stať sa nukleárnym štátom a predísť tak možnosti využívať atómovú diplomaciu ako nástroj zahraničnej politiky. Priebehu nukleárnej diplomacie s Iránom bude venovaná 4. časť príspevku po zhrnutí najvýznamnejších medzníkov a faktov v rámci iránskeho nukleárneho programu v 3. časti príspevku.

3 Iránsky nukleárny program

Iránsky vyspelý nukleárny program je dlhodobo najviac znepokojujúcim faktom v rámci iránskej bezpečnostnej politiky. Podľa oficiálnych vyhlásení slúži výlučne na mierové účely. Už v 50. rokoch 20. storočia počas éry šacha Muhammada Rezu Páhlavího bol za pomoci USA odštartovaný iránsky mierový nukleárny program. V 70. rokoch Nemecká spolková republika súhlasila so spoluprácou pri vybudovaní dvoch reaktorov nukleárnej elektrárne v Bušeri. Výstavba nukleárneho programu pokračovala až do Iránskej islamskej revolúcie v roku 1979, kedy bola prerušená zmrazením prác na reaktoroch v Bušeri a vykázanim inžinierov a vedcov zo západných štátov z Iránu.⁶ V roku 1984 ajatolláh Chomejní nariadil jeho opätovné spustenie. V dôsledku nedostatočných národných kapacít na jeho rozvoj, najväčším dodávateľom nukleárnych technológií sa stala Čína a neskôr aj Rusko.⁷

V 90. rokoch Irán získal zariadenia a technológiu na obohacovanie uránu – plynové centrifúgy pravdepodobne z Pakistanu z utajenej siete pakistanských vedcov a hlavných postáv pakistanského nukleárneho programu Abdula K. Chána a Muhammada Farúka a ďalšie časti technológie nukleárneho palivového cyklu z Ruska.⁸ V roku 1970 Irán ratifikoval NPT a v roku 1992 povolil inšpekcie svojich nukleárnych zariadení inšpektorom z IAEA, ktorých výsledná hodnotiacia správa potvrdila súlad nukleárneho programu s mierovými účelmi.⁹

V roku 2002 bol Irán obvinený¹⁰, že jeho nukleárny komplex zahŕňa dve zariadenia v procese konštrukcie, ktorých existencia bola utajovaná. Konkrétne išlo o komplex zariadení na obohacovanie uránu v Natanze a výskumný reaktor a zariadenie na produkciu ťažkej vody v Araku. Irán sa nakoniec k existencii zariadení priznal a vyjadril zámer dosiahnuť všetky etapy nukleárneho palivového cyklu.¹¹ Od roku 2002 je iránsky nukleárny program dôležitou bezpečnostnou výzvou na medzinárodnej úrovni. Multilaterálnym diplomatickým rokovaniam o iránskom nukleárnom programe sa bude podrobnejšie venovať nasledujúca časť.

⁵ IAEA (2014): Safeguards [online]. Dostupné na: <http://www.iaea.org/safeguards/>

⁶ HODER, L. (2006): Irán.

⁷ TEREM, P. (2008): *Jadrové zbrane - ich význam a vplyv na svetovú politiku*.

⁸ Bližšie pozri: BOROŠOVÁ, L. (2014): Národná bezpečnosť Ruskej federácie; CHUGURYAN, S. (2012): Východiská bezpečnostnej politiky Ruskej federácie; DOKOS, T. P. (2008): Countering the Proliferation of Weapons of Mass Destruction NATO and EU options in the Mediterranean and the Middle East.

⁹ JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

¹⁰ Informácia prišla zo strany iránskeho opozičného hnutia Národná rada odporu (National Council of Resistance). SAUER, T. (2007): Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online] Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>

¹¹ HODER, L. (2006): Irán.

Ako ďaleko je teda Irán v budovaní svojho nukleárneho programu v súčasnosti a existuje reálne bezpečnostné riziko jeho konverzie na vojenský nukleárny program? Oficiálni predstavitelia krajiny dlhodobo prehlasujú, že Irán nemá záujem na vývoji a produkcii nukleárných zbraní. Na to, aby bol schopný vyvinúť nukleárnu zbraň musí zaistiť všetky etapy nukleárneho palivového cyklu. Ide konkrétne o ťažbu uránu, jeho následné spracovanie do podoby uránového koncentrátu, jeho plynná konverzia a nakoniec obohacovanie.¹² Irán má v súčasnosti zabezpečené všetky fázy. Ťažba uránu prebieha v lome Saghand v provincii Jazd alebo v Gchine. V provincii Jazd sa nachádza zároveň továreň na spracovanie uránu do koncentrátu v Ardakane. Ďalšia fáza je zastúpená zariadením v Isfahane, v ktorom prebieha konverzia uránu na plynnú formu (uránový hexafluorid UF₆). Najnáročnejšou fázou nukleárneho palivového cyklu je obohacovanie uránu, na ktoré môže využiť napríklad plynové centrifúgy reaktorov v Natanze a pri Kom. Irán má k dispozícii niekoľko tisíc plynových centrifúg, ktoré môže využiť na obohacovanie uránu na úroveň, pri ktorej môže obohatený urán slúžiť ako palivo do nukleárných reaktorov na výrobu energie¹³. Na druhej strane pri jeho ďalšom obohacovaní (na 90%) v centrifúgach by mohol byť použitý na produkciu nukleárných hlavíc.¹⁴ Podľa správy IAEA Iránu sa do začiatku roku 2013 podarilo vyprodukovať celkovo 163 kg UF₆ obohateného do 20% v Natanze a 162 kg UF₆ obohateného rovnako do 20% v zariadení pri meste Kom.¹⁵ Po prijatí dočasnej nukleárnej dohody v roku 2013 sa Irán zaviazal konvertovať obohatený urán do 20% na nízko obohatený urán do 5%. Pre výrobu nukleárnej bomby je potrebný urán obohatený na minimálne 85% - 90%. Podľa údajov OSN je na produkciu nukleárnej bomby prvej generácie potrebných 15 – 25kg vysoko obohateného uránu (HEU).¹⁶

Experti na iránsky nukleárny program odhadujú, že pri využití 9000 plynových centrifúg 1. generácie v zariadení na obohacovanie uránu v Natanze, by produkcia jednej nukleárnej nálože trvala 1,7 mesiaca. Pri použití sofistikovanejších 1000 centrifúg IR-2m v Natanze by bola doba produkcie nálože dokonca ešte kratšia. Pri súčasnom množstve nízko obohateného uránu, ktorým Irán disponuje, by bol schopný po jeho ďalšom obohacovaní vyprodukovať sedem nukleárných hlavíc.¹⁷

Z uvedených údajov vyplýva, že Irán v súčasnosti disponuje vyspelou technológiou v rámci svojho nukleárneho programu, ktorá môže byť potenciálne využitá na produkciu nukleárných zbraní.

4 Nukleárna diplomacia s Iránom

4.1 Rokovania na úrovni štátov EU-3 s Iránom

Po odhalení budovania zariadení v rámci iránskeho nukleárneho programu v Natanze a Araku a po potvrdení skutočností zo strany iránskej vlády prostredníctvom iránskeho

¹² Ibid.

¹³ Irán má v súčasnosti uzatvorenú bilaterálnu dohodu s Ruskou federáciou na desať rokov o dodávkach obohateného uránu pre nukleárny reaktor v Bušeri. Irán teda v súčasnosti nepotrebuje obohacovať urán pre civilné účely. IRAN WATCH. (2014): Iran's Nuclear Timetable. [online]. Dostupné na: <http://www.iranwatch.org/our-publications/articles-reports/irans-nuclear-timetable>

¹⁴ IRAN WATCH. (2014): Iran's Nuclear Timetable. [online]. Dostupné na: <http://www.iranwatch.org/our-publications/articles-reports/irans-nuclear-timetable>

¹⁵ JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

¹⁶ LOYALKA, S. K. (2010): Nuclear Terrorism: Nuclear Weapons.

¹⁷ IRAN WATCH. (2014): Iran's Nuclear Timetable [online] Dostupné na: <http://www.iranwatch.org/our-publications/articles-reports/irans-nuclear-timetable>

prezidenta Chatámiho¹⁸, boli odhalenia o budovaní zariadení potvrdené zo strany inšpektorov IAEA v polovici februára 2003.¹⁹

V roku 2003 sa začali diplomatické rokovania medzi predstaviteľmi štátov EU-3 - Veľká Británia, Francúzsko a Nemecko a Iránom. Nukleárna diplomacia štátov EU-3 bola ad hoc iniciatívou v dôsledku predchádzajúcich udalostí, s ktorou Irán súhlasil pod medzinárodným tlakom. Hlavným cieľom štátov EU-3 bolo zastaviť iránsky nukleárny program, čo súviselo s obavami medzinárodného spoločenstva o potenciálnom zámere Iránu začať s obohacovaním uránu v zariadeniach v Natanze a Araku. Štáty EU-3 ponúkli Iránu diplomatické urovnanie napätia, avšak pod podmienkou, že Irán odhalí rozsah nukleárnych aktivít, ratifikuje Dodatokový protokol k NPT a umožní prísnejšie kontroly nukleárnych zariadení zo strany inšpektorov z IAEA. Štáty EU-3 boli ochotné akceptovať mierový nukleárny program Iránu len vtedy, pokiaľ poskytne záruky toho, že nemá v úmysle vyvíjať nukleárne zbrane.²⁰

V roku 2003 rokujúce štáty prijali Teheránsku deklaráciu, v ktorej Irán deklaroval zámer podpísať Dodatokový protokol k NPT, spolupracovať s IAEA a zastaviť nukleárne aktivity. Na druhej strane štáty EU-3 potvrdili zámer uznať právo Iránu na mierový nukleárny program a poskytnúť bezpečnostné záruky, na základe ktorých by mohol Irán získať prístup k modernej technológii. Po veľkom medzinárodnom tlaku zo strany USA a EÚ Irán súhlasil a v tom istom roku podpísal Dodatokový protokol k NPT a súhlasil s prísnejšími a podrobnejšími inšpekciami zo strany IAEA. Zároveň prerušil všetky nukleárne aktivity. Následne sa uskutočnila inšpekcia IAEA, ktorej výsledkom bolo zistenie, že nukleárne zariadenia sú sofistikovanejšie a rozsiahlejšie ako Irán deklaroval.²¹

S cieľom vyhnúť sa predloženiu iránskeho porušenia NPT Bezpečnostnej rade OSN, Irán súhlasil s ďalšími diplomatickými rokovaniami, ktorých výsledkom bolo podpísanie dočasnej Parížskej dohody medzi štátmi EU-3 a Iránom, v ktorej sa Irán zaviazal dodržiavať dočasné pozastavenie svojho nukleárneho programu, čiže zaviazal sa pozastaviť obohacovanie uránu a ďalšie aktivity nukleárneho palivového cyklu, a dodržiavať Dodatokový protokol k NPT do vyjednania trvalej dohody so štátmi EU-3. Na druhej strane štáty EU-3 sa zaviazali uznať právo Iránu na civilný mierový program a na poskytnutí technickej pomoci pri jeho vývoji. Štáty EU-3 sa dokonca zaviazali rešpektovať právo Iránu na obohacovanie uránu, avšak až po tom, čo Irán poskytne dostatočné záruky toho, že jeho nukleárny program je výlučne mierový.²²

V rámci ďalších rokovaní však nedošlo k zhode ohľadom charakteru záruk o výlučne civilnom charaktere iránskeho nukleárneho programu, čo predstavovalo problémy v ďalších rokovaníach. Irán ako člen režimu NPT má právo na mierové využívanie nukleárnej technológie a zároveň prijal záväzok nevyvíjať nukleárne zbrane. Podľa predstaviteľov Iránu pozastavenie nukleárneho programu prostredníctvom zastavenia obohacovania uránu sa nerovná zastaveniu know-how a prístupu k technológii. Irán v minulosti nemal prístup

¹⁸ Hlavným protiargumentom Iránu bolo, že ako signatár NPT mu zo zmluvy vyplývala povinnosť informovať IAEA o zámere obohacovať urán až 6 mesiacov pred samotným zahájením procesu obohacovania uránu. Z pohľadu Iránu tak k porušeniu ustanovení NPT nedošlo. MAZZUCELLI, C. (2007): EU3-Iranian Nuclear Diplomacy: Implications for US Policy in the Middle East. [online]. Dostupné na: http://aei.pitt.edu/8198/1/Mazzucelli-IranEUMA_edi.pdf

¹⁹ SAUER, T. (2007): Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online] Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>

²⁰ MAZZUCELLI, C. (2007): EU3-Iranian Nuclear Diplomacy: Implications for US Policy in the Middle East. [online]. Dostupné na: http://aei.pitt.edu/8198/1/Mazzucelli-IranEUMA_edi.pdf

²¹ JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

²² SAUER, T. (2007): Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online] Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>

k nukleárnej technológii v dôsledku komplikovaných vzájomných bilaterálnych vzťahov medzi iránskym režimom a USA od roku 1979.²³

Navyše z pohľadu Iránu, to nie je Irán, ktorý porušuje NPT, ale existujú ďalšie štáty, ktoré podkopávajú význam a úlohu režimu NPT a zavádzajú dvojité štandardy v rámci režimu NPT.²⁴ Na jednej strane ide o nukleárne štáty, ktoré sa zaviazali k odzbrojeniu a svoj záväzok zatiaľ žiaden z nich nesplnil. Na druhej strane stoja nejadrové štáty, ktorým je odopierané právo na mierové využívanie nukleárnej energie. V neposlednom rade v medzinárodných vzťahoch existujú štáty nachádzajúce sa mimo režimu NPT, ktoré vlastnia nukleárne zbrane, avšak voči nim nie sú uplatňované žiadne reštriktívne opatrenia.

Keďže Irán neposkytol dostatočné záruky o mierovom charaktere jeho nukleárneho programu, štáty EU-3 jednoznačne začali požadovať zastavenie obohacovania uránu, čo sa prejavilo aj v nasledujúcom diplomatickom rokovaní a malo dopad na jeho výsledok.

V roku 2004 CIA navyše odhalila, že Irán pracuje na vývoji balistických rakiet schopných niesť nukleárne hlavice a v tom istom roku inšpektori z IAEA objavili ďalšie utajované aktivity v rámci iránskeho nukleárneho programu.²⁵ Následne v roku 2005 predložili štáty EU-3 Iránu návrh na trvalú dohodu o jeho programe. Irán ju však odmietol, keďže bola z jeho strany vnímaná ako náročná na podmienky. Obsahovala totiž dominantne záväzky zo strany Iránu, pričom nezahŕňala jeho hlavnú požiadavku - uznanie práva na obohacovanie uránu.²⁶ Zo strany Iránu bola dohoda vnímaná ako porušenie záväzku štátov EU-3 z Parížskej zmluvy z roku 2004. Irán následne deklaroval IAEA svoj zámer pokračovať v nukleárných aktivitách a prerušil s ňou spoluprácu.

V roku 2005 nasledovalo vyhlásenie Rady guvernérov IAEA vo forme správy, že iránsky nukleárny program nie je v súlade s jeho zmluvou o bezpečnostných zárukách s IAEA, ktorá bola predložená Bezpečnostnej rade OSN v roku 2006. Následne Bezpečnostná rada OSN uvalila na Irán sankcie po tom, ako Irán odmietol akceptovať výzvu na zastavenie obohacovania uránu. Ďalšie série extenzívnych sankcií voči Iránu uvalili Európska únia a USA.²⁷

Nukleárna diplomacia na úrovni štátov EU-3 s Iránom možno teda hodnotiť ako neúspešnú, keďže nevedla k diplomatickému riešeniu krízy spojenej s iránskym nukleárnym programom. Jej dôsledkom bolo pokračovanie Iránu v jeho nukleárných ambíciách a na druhej strane uplatňovanie prostriedkov koerzívnej diplomacie voči Iránu zo strany medzinárodného spoločenstva.

4.2 Rokovania na úrovni štátov P5+1 s Iránom

Po neúspešných rokovaní štátov EU-3 s Iránom bolo riešenie otázky iránskeho nukleárneho programu od roku 2006 prenechané na diplomatické rokovania skupiny štátov P5+1, ktorú tvoria USA, Ruská federácia, Veľká Británia, Francúzsko, Čína a Nemecko. Ich hlavným cieľom od zahájenia rokovaní bolo dosiahnuť dohodu s Iránom o sprístupnení jeho nukleárných zariadení medzinárodnej kontrole a zastavení obohacovania uránu.

Od začiatku však nedosahovali výraznejší pokrok oproti predchádzajúcemu formátu rokovaní. Až nedávne diplomatické rokovania z roku 2012, ktoré prebiehali v Istanbule a

²³ MAZZUCELLI, C. (2007): EU3-Iranian Nuclear Diplomacy: Implications for US Policy in the Middle East. [online]. Dostupné na: http://aei.pitt.edu/8198/1/Mazzucelli-IranEUMA_edi.pdf

²⁴ SPENCER, Ch. (2014): Iran and the Language of Nuclear Diplomacy. [online]. Dostupné na: <http://guardianlv.com/2014/03/iran-and-the-language-of-nuclear-diplomacy/#ly14xRTwGISQ5mPY.99>

²⁵ JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

²⁶ SAUER, T. (2007): Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online]. Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>

²⁷ Bližšie pozri: KATZMAN, K. (2015): Iran Sanctions. [online]. Dostupné na: <https://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RS20871.pdf>

Bagdade, boli označené za konštruktívne. Obe strany predložili svoje požiadavky týkajúce sa programu. Delegácie štátov P5+1 žiadali od Iránu splnenie nasledujúcich požiadaviek: zastavenie obohacovania uránu na úrovni 20%, vyvezenie obohateného uránu na 20% z krajiny a zatvorenie zariadení na obohacovanie uránu pri meste Kom. Výmenou za to Iránu ponúkli zmiernenie niektorých sankcií. Zo strany Iránu bola prijateľná požiadavka zastaviť obohacovanie uránu na 20% pod podmienkou uvoľnenia medzinárodných sankcií uvalených na iránsky ropný priemysel a centrálnu banku. Ďalej žiadal priznanie práva na obohacovanie uránu, ďalšie uvoľnenie sankcií v prípade spolupráce s IAEA, spoluprácu v oblasti nukleárnej bezpečnosti a ďalšie požiadavky v oblasti regionálnej bezpečnosti, ktoré však neboli zverejnené.²⁸

Na nasledujúcich rokovaní strany neustúpili zo svojich požiadaviek, ale zároveň nebola prijatá žiadna medzinárodná dohoda. Ďalšie kolo rokovaní pokračovalo začiatkom roku 2013 v Alma-Ata, kde štáty P5+1 pridali novú požiadavku pre dohodu s Iránom. Konkrétne zvýšiť verifikačné opatrenia zo strany IAEA a pozastaviť aktivity v zariadení na obohacovanie uránu pri meste Kom výmenou za ďalšie uvoľnenie medzinárodných sankcií na iránsky petrochemický priemysel a obchod so zlatom a drahými kovmi.²⁹

24. novembra 2013 po intenzívnych medzinárodných multilaterálnych rokovaní v Ženeve bola dosiahnutá dohoda medzi štátmi P5+1 a Iránom o dočasných významných limitoch iránskeho nukleárneho programu na obdobie šiestich mesiacov³⁰. Počas tohto obdobia sa mal Irán stretnúť na diplomatických rokovaní so štátmi P5+1 o všeobecnej dlhodobej dohode o jeho nukleárnom programe, ktorá by zaručila, že iránsky nukleárny program bude mierový.³¹

V rámci dočasnej dohody sa Irán zaviazal zastaviť obohacovanie uránu na maximálne 5% pričom doteraz vyprodukovaný HEU do 20% sa zaviazal konvertovať na nízko obohatený urán na úroveň 5%, zastaviť činnosť ťažkovodného reaktora a zariadení na obohacovanie uránu, neinštalovať nové centrifúgy do zariadení na obohacovanie uránu a povoliť prísnejšie medzinárodné verifikačné kontroly kontroverzných iránskych nukleárných zariadení. Na druhej strane USA a EÚ sa zaviazali pozastaviť sankcie uvalené na iránsky petrochemický priemysel, obchod so zlatom a vzácnymi kovmi a automobilový priemysel a zdržať sa uvalenia nových sankcií voči Iránu v priebehu šiestich mesiacov počas platnosti dohody.³² Prijatie dohody odráža zároveň aj zámer vedenia štátu na poste prezidenta Hasana Rúhaniho, ktorého jednou zo zahraničnopolitických priorít je zvýšiť transparentnosť iránskeho nukleárneho programu a uvoľniť medzinárodné napätie.

Implementácia dočasnej dohody začala 20. januára 2014. Od februára 2014 až do súčasnosti sa uskutočnilo celkovo dvanásť kôl rokovaní o všeobecnej dohode o iránskom nukleárnom programe, ktorá by mala nahradiť dočasnú dohodu. Ich výsledkom sú niekoľké návrhy na urovnanie problému a na budovanie dôvery medzi Iránom a medzinárodným spoločenstvom. Žiaden z týchto návrhov však nebol akceptovaný všetkými zúčastnenými stranami a všeobecná dohoda nebola uzatvorená kvôli značným rozporom medzi rokujúcimi stranami. Oddiaľovanie dosiahnutia trvalej dohody má negatívny dopad na celkovú nukleárnu diplomaciu s Iránom a môže potenciálne viesť do návratu k status quo pred dosiahnutím dohody.

²⁸ JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

²⁹ Ibid.

³⁰ Oficiálny názov dohody je Spoločný akčný plán (Joint Plan of Action).

³¹ KATZMAN, K. - KERR, P. K. (2013): Interim Agreement on Iran's Nuclear Program [online]. Dostupné na internete: <http://fas.org/sgp/crs/nuke/R43333.pdf>

³² JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015). *Country Profiles: Iran*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

5 Záver

Najvýznamnejším výsledkom diplomatických rokovaní a iniciatív na medzinárodnej úrovni týkajúcich sa riešenia otázky iránskeho nukleárneho programu je dočasná dohoda z roku 2013. Podľa mnohých analytikov ide o prvý krok k zabráneniu Iránu vyvinúť a vyrobiť nukleárne zbrane a stať sa tak novou nukleárnou mocnosťou. Počas jej implementácie mala byť prostredníctvom diplomatických rokovaní dosiahnutá trvalá dohoda s Iránom. Nukleárna diplomacia s Iránom je však v tomto smere do súčasnosti neúspešná.

Uzavretie trvalej dohody by pre Irán znamenalo príležitosť poskytnúť dôkazy, že jeho nukleárny program je mierový. Dohoda by bola nástrojom na zlepšenie vzťahov Iránu a regionálnych aktérov. Z hľadiska regionálnej bezpečnosti by zmrazenie programu a jeho následná medzinárodná kontrola znamenala pozitívny vývoj pre bezpečnostnú stabilitu regiónu Blízkeho a Stredného východu.

Oddaľovanie prijatia trvalej dohody však môže mať za následok negatívny vývoj nukleárnej diplomacie s Iránom a jej potenciálny návrat k stavu pred dosiahnutím dočasnej dohody v roku 2013. Navyše je pravdepodobné, že Irán by ďalej pokračoval v zdokonaľovaní svojho sofistikovaného nukleárneho programu. Dosiahnutie trvalej dohody o iránskom nukleárnom programe, ktorá by bola akceptovateľná zo strany Iránu, ako aj medzinárodného spoločenstva, by bolo v nových podmienkach komplikovanejšie.

Zoznam použitej literatúry

BOROŠOVÁ, L. (2014): Národná bezpečnosť Ruskej federácie. In Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2014 : zborník vedeckých prác. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3886-2. - S. 24-32.

DAVENPORT, K. (2014): History of Official Proposals on the Iranian Nuclear Issue. [online]. In: *Arms Control Association*, 2014. [citované 21. 12. 2014]. Dostupné na: http://www.armscontrol.org/factsheets/Iran_Nuclear_Proposals

DOKOS, T. P. (2008): *Countering the Proliferation of Weapons of Mass Destruction NATO and EU options in the Mediterranean and the Middle East*. New York: Routledge, 2008. 239 s. ISBN 978-0-7146-5606-9.

CHUGURYAN, S. (2012): Východiská bezpečnostnej politiky Ruskej federácie. In Bezpečnostné fórum 2012: zborník príspevkov z V. medzinárodnej vedeckej konferencie v Banskej Bystrici, Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov UMB, 2012. ISBN 978-80-557-0332-9. s. 451-458.

IAEA (2014): Safeguards. [online]. In: *International Atomic Energy Agency*, 2014. [citované 21. 12. 2014]. Dostupné na: <http://www.iaea.org/safeguards/>

IRAN WATCH. (2014): Iran's Nuclear Timetable. [online]. In: *Wisconsin Project on Nuclear Arms Control*, 2014. [citovane 20. 12. 2014]. Dostupné na: <http://www.iranwatch.org/our-publications/articles-reports/irans-nuclear-timetable>

IRAN WATCH. (2013): Iran Nuclear Milestones: 1967-2013. [online]. In: *Wisconsin Project on Nuclear Arms Control*, 2013. [citovane 20. 12. 2014]. Dostupné na: <http://www.iranwatch.org/our-publications/weapon-program-background-report/iran-nuclear-milestones-1967-2013>

JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. (2015): *Country Profiles: Iran*. [online]. In: *Monterey Institute for International Studies*, 2015 [citované 20. 12. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>

KATZMAN, K. (2015): Iran Sanctions. [online] In: *Congressional Research Service*, 2015. [citované 10. 02. 2015]. Dostupné na: http://aei.pitt.edu/8198/1/Mazzucelli-IranEUMA_edi.pdf

KATZMAN, K. - KERR, P. K. (2013): Interim Agreement on Iran's Nuclear Program [online]. In: *Congressional Research Service*, 2013 [cit. 20. 12. 2014]. Dostupné na internete: <http://fas.org/sgp/crs/nuke/R43333.pdf>

KAZANSKÝ, R. (2013): *Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*. Banská Bystrica: FPV a MV UMB, 2013. 215 s. ISBN 978-80-557-0573-6.

KUCHARČÍK, R. (2013): Bezpečnostná a obranná politika USA počas prvého funkčného obdobia Baracka Obamu. In: *Bezpečnostné fórum 2013: zborník vedeckých prác zo 6. medzinárodnej vedeckej konferencie*. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, 2013. ISBN 978-80-557-0496-8. -s. 24-28.

LOYALKA, S. K. (2010): Nuclear Terrorism: Nuclear Weapons. In *Science and Technology of Terrorism*. New York: CRC Press, 2010. ISBN 978-1-4200-7181-8, s. 313 - 319.

MAZZUCELLI, C. (2007): EU3-Iranian Nuclear Diplomacy: Implications for US Policy in the Middle East. [online] In: *Miami-Florida European Union Center of Excellence*, 2007. [citované 20. 12. 2014]. Dostupné na: http://aei.pitt.edu/8198/1/Mazzucelli-IranEUMA_edi.pdf

OFFICE OF THE HISTORIANS. (2014): Atomic Diplomacy. [online]. In: *US Department of State* [citované 20. 12. 2014]. Dostupné na: <https://history.state.gov/milestones/1945-1952/atomic>

OTŘÍŠAL, P. (2013): Vnímání bezpečnostních hrozeb v oblasti CBRN – historie a výzvy. *Vojenské rozhledy*, 2013, roč. XXII (LIV.), č. 1, s. 46-64. ISSN 1210-3292.

SAUER, T. (2007): Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online]. In: *ECPR Standing Group on the EU*, 2007. [citované 20. 12. 2014]. Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>

SPENCER, Ch. (2014): Iran and the Language of Nuclear Diplomacy. [online]. In: *Liberty Voice*, 2014. [citované 20. 12. 2014]. Dostupné na: <http://guardianlv.com/2014/03/iran-and-the-language-of-nuclear-diplomacy/#ly14xRTwGISQ5mPY.99>

TEREM, P. (2008): *Jadrové zbrane - ich význam a vplyv na svetovú politiku*. Banská Bystrica: UMB, 2008. 290 s. ISBN 978-80-8083-531-6.

ROZVOJOVÉ KRAJINY A KREATÍVNY PRIEMYSEL

Kristína Baculáková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: kristina.baculakova@euba.sk.

Predkladaný príspevok skúma postavenie kreatívneho priemyslu v rozvojových krajinách. V úvode sa venujeme vymedzeniu kreatívneho priemyslu a porovnávame odvetvia prevládajúce v rozvinutých a rozvojových krajinách. Ďalej pokračujeme príkladom krajín, kde sa kreatívne odvetvia úspešne rozvíjajú. Analyzujeme prínosy pôsobenia kreatívnych odvetví v rozvojových krajinách a formulujeme niekoľko odporúčaní do budúcnosti.

Kľúčové slová: rozvojové krajiny, kreatívny priemysel, remeslá, ručné výrobky

The paper examines status of creative industries in developing countries. As an introduction, we offer definition of creative industries and compare prevailing sectors in developed and developing countries. Further, we show examples of countries, where creative industries are successfully developed. We analyse benefits of creative industries in developing countries and formulate several recommendations for the future.

Key words: developing countries, creative industry, craft, handicraft

JEL: Z10, O11

1 Úvod

Kreatívny priemysel sa spája predovšetkým s rozvinutými krajinami. Vďaka vyššej životnej úrovni sa ľudia v týchto krajinách nesústredia len na napĺňanie základných životných potrieb, ale svoju pozornosť môžu orientovať na iné, záujmové aktivity. Hoci v rozvinutých krajinách sa kreatívnemu priemyslu venuje vyššia pozornosť, a to aj na úrovni tvorby vládnych politík, v rozvojových krajinách môže byť kreatívny priemysel významným zdrojom rozvoja ekonomiky a ekonomického rastu. Chápanie kreatívneho priemyslu v rozvojových krajinách sa odlišuje od jeho chápania v rozvinutých krajinách. Ide predovšetkým o odvetvia, ktoré sa do kreatívneho priemyslu zaraďujú, resp. ktoré v krajine prevládajú. Kým v hospodársky vyspelých štátoch prevládajú odvetvia ako dizajn, sektor počítačovej výroby a programovania, počítačových hier, divadlo, kino, či iné umenie, v rozvojových krajinách sa stretávame predovšetkým s remeslami a ručnými výrobkami, prípadne hudbou. Príkladom môže byť Jamajka, kde sa zrodil nový, jedinečný hudobný štýl reggae. Nielen že krajinu preslávil, ale podieľal sa aj na raste jej HDP.

Kreatívny priemysel môže byť významným rozvojovým faktorom a môže sa stať strategickým odvetvím, ktoré môže byť dokonca kľúčové pre rozvoj krajiny. Kreatívny priemysel v rozvojových krajinách sa tiež významne podieľa na zapájaní žien do pracovného procesu a prispieva tak k rodovej rovnosti.

V našom príspevku analyzujeme, ktoré odvetvia kreatívneho priemyslu prevládajú v rozvojových krajinách a akým spôsobom prispievajú k ich hospodárstvu.

2 Kreatívny priemysel

Existuje niekoľko rôznych definícií kreatívneho priemyslu. Ich rozdielnosť spočíva v rozdielnom zaradení jednotlivých sektorov. Kreatívny priemysel vychádza z kreativity, ako ľudskej schopnosti či charakteristiky tvoriť niečo nové. Kreativita, z latinského *creatio*, znamená tvorivý proces, inými slovami, je to jednak schopnosť produkovať nové statky, ale aj schopnosť prinášať nové myšlienky. Nie všetko, čo bolo vytvorené kreatívnym procesom však musí mať pre spoločnosť aj pozitívny prínos. Produkty kreativity by mali byť teda nové, hodnotné a široko uplatniteľné.

Nasledujúca tabuľka znázorňuje jednotlivé sektory spadajúce pod pojem kreatívny priemysel. Vyseletovali sme niekoľko prístup.

Tabuľka 1: Vymedzenie jednotlivých odvetví kreatívneho priemyslu

| <i>Floridovo vymedzenie</i> | <i>Vymedzenie Kloudovej a Zhanga</i> | <i>Vymedzenie EÚ</i> |
|--|---|--|
| Biznis | | Výtvarné umenie, výkonní umelci, kultúrne dedičstvo |
| Umelci, dizajnéri, spisovatelia a hudobníci | Kultúra, šport a rekreácia | Film a video, televízia a rozhlas, videohry, hudba, knihy a tlač |
| Vedci, inžinieri, technici, inovátori a výskumníci | Prenájom a obchodné služby | |
| Technici | Prenos informácií, počítačové služby a software | Výroba PC, mp3 prehrávačov, trh mobilných telefónov |
| Financie | Bankovníctvo a poisťovníctvo | |
| Zdravotníctvo | Vedecký výskum, polytechnické služby a geologický prieskum | Dizajn, architektúra, reklama |
| Právny sektor | Zdravotná starostlivosť, sociálne zabezpečenie a sociálna starostlivosť | |
| Vzdelanie | Vzdelanie | |

Zdroj: FLORIDA, R.: *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life.*

KEA: *The Economy of Culture in Europe*

KLOUDOVÁ J., ZHANG J.,: *Factors which influence creative economy in China*

Tabuľka 1 poskytuje prehľad o vymedzení jednotlivých odvetví kreatívneho priemyslu vybranými autormi. Vo všeobecnosti by sme mohli odvetvia kreatívneho priemyslu rozdeliť na dve hlavné skupiny, a to kreatívne odvetvia a kultúrne odvetvia (často zamieňané aj s kultúrou či kultúrnou politikou). Kým Floridov prístup sa orientuje skôr na ľudí ako nositeľov kreativity (tzv. kreatívnej triedy), EÚ delí kreatívne priemysel podľa odvetví. Okrem vyššie uvedených delení sa môžeme stretnúť s prístupom orientovaným na duševné vlastníctvo. Jeho predstaviteľom je Howkins (2013).

3 Kreatívny priemysel v rozvojových krajinách

Kreatívnemu priemyslu sa pripisuje niekoľko ekonomických prínosov, predovšetkým sú to tvorba pracovných miest a ekonomický rast. UNIDO (2007) však vyčleňuje ďalšie, nie menej dôležité oblasti, kde sa prejavuje pozitívny vplyv kreatívnych odvetví. Sú to:

- kvalita života
- sociálna inklúzia a kultúrna diverzita
- zlepšenie kvality životného prostredia.

Kreatívne odvetvia prispievajú k zvyšovaniu kvality života prostredníctvom niekoľkých faktorov, ako je vyššia mzda, možnosť vzdelávania a tréningu prostredníctvom príležitostí pre osobný rozvoj a rast.

Otvárajú sa pracovné príležitosti pre tých, ktorí boli z pracovného procesu vylúčení, vytváranie komunitných organizácií prispieva k sociálnej inklúzii. Kreatívne odvetvia sa tiež často spájajú s veľkým dôrazom na kvalitu životného prostredia a sociálnu zodpovednosť.

UNCTAD (2010) zdôrazňuje, že kreatívne odvetvia sa môžu podieľať aj na napĺňaní Miléniových rozvojových cieľov:

- redukcia chudoby
- rovnosť pohlaví
- trvalo udržateľné rozvojové aktivity
- globálne partnerstvo pre rozvoj
- rozširovanie prístupu k novým komunikačným médiám

Ako môže prispieť kreatívny priemysel k redukcii tak závažného problému ako je chudoba? V kreatívnych odvetviach prevládajú malé a stredné podniky. O to ľahšie sa tieto odvetvia adaptujú v prostredí rozvojových krajín, kde prevládajú komunity, rodinné väzby a úzka naviazanosť členov týchto skupín. UNCTAD (2010) predpokladá, že akákoľvek ekonomická činnosť spojená s tradičným umením môže osloviť všetkých členov komunity a prispieť tak k zlepšeniu ich socio-ekonomického statusu a k redukcii chudoby a nerovností. Kreatívny priemysel ponúka možnosť práce aj ženám. Týka sa to odvetví, ako tkáčstvo, hrnčiarstvo, textilná výroba, výroba tradičných šperkov. Podpora rozvojových projektov v daných odvetviach prispieva k vytváraniu nových pracovných príležitostí pre ženy v rozvojových krajinách, a tak umožňuje ženám získať finančné prostriedky pre svoje rodiny. V záujme zachovania trvalo udržateľného rastu by malo byť cieľom podporovať kreatívne odvetvia, ktoré nielen že využívajú kreativitu ako neobmedzený vstup, ale ktoré predovšetkým podporujú zachovaniu kultúrnej diverzity. Kultúrna rôznorodosť, podobne ako biodiverzita, patrí medzi dôležité aspekty ľudskej spoločnosti. V posledných rokoch rastie trend tzv. *etno- spotreby*, ktorá by mala byť ďalej aj cielene podporovaná. V neposlednom rade, s rozvojom kreatívnych odvetví dochádza zvyčajne aj k postupnému šíreniu komunikačných technológií z dôvodu podpory a šírenia kreativity, či networkingu.

Ak hovoríme o kreatívnom priemysle v rozvojových krajinách, hovoríme skôr o remeselnej výrobe. Remeslá sú spojené s tradíciou, kultúrnym dedičstvom a históriou, pričom ich počiatok môže siahať niekoľko storočí do minulosti. Úspech komerčnej remeselnej výroby závisí od niekoľkých faktorov, predovšetkým od:

- úrovne zachovania kultúrneho dedičstva regiónu pri návrhu konceptu výrobku,
- výberu surovín
- výrobného procesu a kompetencie remeselníkov
- marketingu a distribúcie
- od spotrebiteľského dopytu doma aj v zahraničí. (UNIDO 2007)

Tabuľka 2: Zjednodušený hodnotový reťazec remeselnej výroby

| <i>Vstupy</i> | <i>Výroba</i> | <i>Trhy</i> |
|---|---------------------|--|
| Historické elementy- história, kultúrne dedičstvo, tradície | Spracovanie surovín | Špecializované maloobchodné predajne |
| Ľudské zdroje- remeselníci | Remeselná výroba | Trhy |
| Technológie | | Remeselné dediny Internetový predaj |

Zdroj: UNIDO

Vstupmi do remeselnej výroby sú jednak ľudské zdroje, samotní ľudia, a tiež historické prvky a moderná technológia. Ľudia sú nositeľmi kreativity. Do procesu výroby vstupujú so svojimi nápadmi a myšlienkami, a v prípade remeselnej výroby aj so svojimi tradičnými schopnosťami a zručnosťami. Remeselná výroba vychádza z histórie, kultúrneho dedičstva, tradície. Používa konkrétne materiály a konkrétne postupy. To však nie je v rozpore s využitím nových technológií, napríklad predaj výrobkov cez internet.

Samotná remeselná výroba pozostáva zo spracovania surovín a následnej samotnej tvorby. Produkty sú umiestňované na trh a predávané buď v maloobchodných predajniach, no väčšinou sa stretávame s remeselnými dedinami či rôznymi lokálnymi trhmi.

Aj jednotlivé remeselné produkty sa od seba odlišujú. UNIDO (2007) uvádza štyri základné typy, a to:

- tradičné, jemné remeslá
- umelecké remeslá
- komerčné remeslá
- remeselné produkty masovej výroby

Tradičné, vysoko hodnotené remeslá sú charakteristické svojou umeleckou hodnotou, často sú súčasťou muzejných zbierok, nakupujú ich väčšinou zberatelia, pretože majú vysokú cenu. Umelecké remeslá takisto ako tradičné vychádzajú z histórie a tradícií, odlišujú sa ale tým, že nemajú takú mieru originality, ako tradičné remeslá. Môžu byť súčasťou komerčnej výroby. Komerčné remeslá ešte stále vychádzajú z tradičných prvkov, ale sú vo veľkej miere prispôbované požiadavkám trhu. A napokon, remeselné produkty masovej výroby. Tie už nevychádzajú z autentických tradícií, ale majú iba etno výzor, sú produkované masovo, pomocou strojov a prístrojov, dôraz je kladený na dizajn a na predaj v čo najväčšom množstve

3.1 Hudba a rozvojové krajiny- príklad Jamajky

Dôležitosť hudby ako základného prvku vo vývoji kultúry v rozvojových krajinách je nespochybniteľná. Produkcia lokálnej populárnej hudby má hlboké korene v tej- ktorej kultúre a mnohých rozvojových krajinách sa stala jedným z dôležitých ekonomických odvetví vďaka šíreniu živých vystúpení lokálnych umelcov, vytvorením domáceho nahrávacieho priemyslu a pre niektorých účastníkov sa stala prístupom na medzinárodný trh. Väčšina umelcov začína so živými vystúpeniami, a ak sa im darí, začnú i produkovať hudbu pod miestnym vydavateľstvom. Vstup na trh je pomerne ľahký. Samozrejme, v rozvojových

krajinách je hudobná produkcia nedostatočne právne upravená. Lenže ceny nosičov v týchto krajinách sa pohybujú nízko, preto aj zisky hudobníkov sú nízke.

Áké sú teda šance pre lokálnych umelcov uplatniť sa na medzinárodnej scéne a podieľať sa tak na zisku z exportu hudby? Niektoré hudobné žánre z rozvojových krajín si vybudovali celosvetovú pozíciu. Takými sú napr. jazz, reggae, rap, hip hop. Ale aj napriek rastúcemu trendu diverzity hudobných žánrov, je ešte stále pomerne ťažké pre niektoré štýly preniknúť a uplatniť sa. Často sa štýl buď primieša do mainstreamu alebo je jeho produkcia výhradne v rukách lokálnych malých vydavateľstiev, ktoré stoja mimo celosvetového priemyslu. Vyvinulo sa tiež špeciálne pomenovanie pre hudbu z tretích krajín, väčšinou z juhu, tzv. "world music"- zahŕňa štýly z Kuby, Portorika, Antíl, Alžíriska, Pakistanu, Indie. Tieto štýly sú charakteristické svojím potenciálom preniknúť do západnej kultúry. Príkladom úspešného preniknutia na svetový hudobný trh je určite *Jamajka*. Hudba na Jamajke je základnou časťou kultúrneho a sociálneho života. Domáci hudobný priemysel sa rozvíjal už v 50. rokoch, a jeho rozvoj možno rozdeliť na 3 etapy (Witter 2004):

- obdobie do 50- tych rokov
- 1950- 1970
- obdobie po 1970

50- te roky na Jamajke sú charakteristické najmä živými vystúpeniami, keďže nahrávacie štúdiá neexistovali. Prelom nastáva v rokoch 1950- 1970. Za tieto dve desaťročia sa rozvinul nahrávací priemysel. Na scénu prichádza Bob Marley. Napriek tomu, že hudobný priemysel na Jamajke sa v tomto období rozvíjal, čelil mnohým prekážkam, najmä so strany vládnej politiky, ktorá si nevedomoval ekonomický a spoločenský prínos tohto odvetvia (Witter 2004). Importované audio vybavenie bolo klasifikované ako luxusný statok, a preto tiež zaťažené vysokými clami. Neexistovala ochrana autorských práv.

Rozhodujúce obdobie prišlo v 70. rokoch, kedy nahrávací priemysel začal exportovať aj na zahraničné trhy. V tomto období sa reggae vyformovalo na základný hudobný smer na Jamajke. Na strane druhej, vstup na reggae na medzinárodné trhy znamenal nutnosť čeliť zahraničnej konkurencii rôznych iných štýlov. Jamajskí autori podpísali kontrakty so zahraničnými korporáciami. Začali nahrávať v zahraničí, pretože nahrávací priemysel na Jamajke nebol konkurencieschopný, samotní autori však áno. Problém nedostatočnej ochrany autorských práv a zahraničného vlastníctva pretrváva dodnes, a vo veľkej miere skracuje príjmy krajiny. Podľa IFPI, príjmy z hudobného priemyslu dosiahli 9,8 miliónov dolárov v roku 1998. Žiaľ, v posledných rokoch tieto príjmy neustále klesajú. Napriek tomu hudobný priemysel na Jamajke zamestnáva 12 tisíc ľudí. Odvetvie je šancou na uplatnenie talentovaných ľudí, avšak mnohokrát bez základného vzdelania. Konkurencia je veľká, a preto nie každý je úspešný. Podobný potenciál ako Jamajka má i južná Afrika.

4 Kreatívny priemysel a ekonomický rast- prispieva kreativita k rastu alebo k prehlbovaniu nerovností?

Základom kreatívneho priemyslu je kreativita. Kreativita predstavuje určitú schopnosť človeka vytvárať niečo nové, zaujímavé hodnotné. Kreativita predstavuje opak opakovania a napodobňovania (Taylor 1988). Kloudová (2010) vníma kreativitu nie ako výstup kreatívneho priemyslu, ale ako vstup do kreatívneho procesu a výroby. Zdôrazňuje pritom neobmedzenosť kreativity ako vstupu. Nevieť totiž povedať, koľko kreatívnych nápadov a myšlienok dokáže človek priniesť. Kreativita sa dá navyše učiť a zdokonaľovať (Howkins 2011). Objavuje sa teda diskusia o otázke možného využitia kreativity ako nevyčerpatel'ného zdroja. Kreativita však nie je zdroj hmotný. Kloudová tiež naznačuje, že rozvoj kreativity a kreatívnych odvetví môže významným spôsobom prispieť k ekonomickému rastu, no upozorňuje, že je to predovšetkým v rozvinutých krajinách, kde už ľudia uspokojili svoje základné potreby, a môžu sa sústrediť na umenie, dizajn, na kreatívne aktivity, na rozvoj

duševných potrieb. Kloudová (2010) hovorí o tzv. novej paradigme. Rovnica rastu tu vyzerá nasledovne:

$$Y = Af(K, L, I)$$

Y veľkosť produktu

A parameter vyjadrujúci súčasnú úroveň technológií

K výška kapitálu

L množstvo práce

I nové nápady

Aký dôsledok však môže mať kreativita pre rozvojové krajiny? Podľa Kloudovej hrozí nebezpečenstvo, že v rozvinutých krajinách kreativita akceleruje rýchly rast, čím sa ešte viac prehĺbia rozdiely medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami. Môže tak dôjsť k väčšiemu otváraníu pomyselných nožníc. Táto situácia ale nemusí zákonite nastať, práve kreatívne riešenia by mali takémuto stavu zamedziť, nie ho podporiť, či dokonca k nemu prispievať.

5 Záver

Kreatívny priemysel, nový fenomén, ktorému sa začína venovať pozornosť je predovšetkým spätý s hospodársky vyspelými krajinami. V našom príspevku sme sa snažili poskytnúť prehľad aj o možnostiach rozvoja a fungovania niektorých kreatívnych odvetví v rozvojových krajinách. Kreatívne odvetvia môžu prispieť k rastu nielen k rozvinutých, ale aj rozvojových krajinách. Rozvoj týchto odvetví však v týchto krajinách čelí viacerým prekážkam a hrozbám. Na príklade Jamajky sme uviedli predovšetkým nedostatočnú úpravu autorského práva (s ktorou sa, nakoniec, stretávame aj v hospodársky vyspelých krajinách) a zlú vládnú politiku. V otázke prispievania kreatívnych odvetví k ekonomickému rastu sa diskutuje najmä zhoršovanie pozície rozvojových štátov, a to v dôsledku rýchlej akcelerácie rastu v rozvinutých krajinách. Kreativita by tu však nemala byť brzdou, ale nástrojom na zamedzenie tejto situácie. Významnými odvetviami, ktoré ako kreatívne pôsobia aj v rozvojových krajinách radíme remeselnú výrobu a hudbu, resp. hudobný priemysel.

Zoznam použitej literatúry

FLORIDA, R. (2002): The Rise of the Creative Class. In: *The Washington Monthly*, May 2002 s. 15-25

HOWKINS, J. (2013): *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas*. London. Penguin Books. ISBN 978-0-141-97703-4

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

KLOUDOVÁ, J. a kol. (2010): *Kreativní ekonomika: vybrané ekonomické, právní, masmediální a informatizační aspekty*. EUKODEX. Bratislava. ISBN 978-80-89447-20-6

KLOUDOVÁ, J., ZHANG J. (2011): Factors which influence creative economy in China. In: *Creative and knowledge society: international scientific journal*. ISSN 1338-4465. Roč. 1, č. 1, s. 5-19.

TAYLOR, C. W. (1988). Various Approaches to and Definitions of Creativity. In R. Sternberg (Ed.), *The Nature of Creativity: Contemporary Psychological Perspectives* (pp. 99-

121). New York: Cambridge University Press.

UNCTAD (2010): *Creative Economy Report*. ISBN 978-0-9816619-0-2

UNIDO (2007): *Creative Industries and Micro & Small Scale Enterprise Development
A Contribution to Poverty Alleviation*. Vienna

WITTER, M. (2004): Music and the Jamaican Economy. [Citované 8.11.2014] Dostupné na internete: http://www.wipo.int/export/sites/www/about-ip/en/studies/pdf/study_m_witter.pdf

VYŠEHRADSKÁ SPOLUPRÁCA A PERSPEKTÍVY JEJ VÝVOJA

Martina Balejová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská Republika, e-mail: martina.balejova@euba.sk.

Predkladaný príspevok sa zaoberá historickým vývojom a východiskami vyšehradskej spolupráce s dôrazom na analýzu faktorov, ktoré mali za následok meniacu sa intenzitu kooperácie krajín V4 v priebehu jej 20 ročnej existencie a zároveň definuje ciele, na ktoré štáty V4 v minulosti zameriavali svoje spoločné úsilie. V kontexte súčasného vývoja sa príspevok zameriava na identifikáciu a analýzu príležitostí rozvoja vybraných nových oblastí spolupráce medzi štátmi ako alternatívne riešenie pretrvávajúcej krízy vyšehradskej identity, ako i na analýzu možných prekážok v daných iniciatívach.

Kľúčové slová: Vyšehradská štvorka, V4 spolupráca, transfer know-how, spoločná obrana, digitálna ekonomika

The present paper deals with the historical development of the Visegrad cooperation with emphasis on the various factors having an impact on the intensity of the cooperation during 20 years of its existence. It also defines the objectives on which V4 states focused their joint efforts. In the context of recent developments, the paper focuses on the identification and analysis of opportunities arising from the development of selected new areas of cooperation between countries as an alternative solution to overcome the persistent crisis of Visegrad identity as well as the definition of potential barriers in these initiatives.

Key words: Visegrad Four, V4 cooperation, transfer of know-how, common defence, digital economy

JEL: F53

1 Úvod

Regionálna spolupráca na platforme tzv. Vyšehradskej skupiny, regionálneho zoskupenia štyroch stredoeurópskych krajín a to Slovenska, Poľska, Českej republiky a Maďarska, niekedy označovaná aj ako Vyšehradská štvorka, či skrátene V4 sa rozvíja už viac ako 20 rokov. Od roku 1991, keby bol podpisom Vyšehradskej deklarácie položený základný kameň tejto spolupráce však prešla rôznymi vývojovými štádiami, najmä pokiaľ ide o intenzitu vzájomnej kooperácie. Táto intenzita, ako predkladaný článok dokazuje, je závislá na viacerých faktoroch, či už ide o konfiguráciu politických elít v jednotlivých krajinách, bilaterálne vzťahy alebo samotné ciele skupiny a z nich vyplývajúci zmysel a dôvod pre spoluprácu. V posledných rokoch totiž možno pozorovať akúsi skepsu najmä v súvislosti s poslednou menovanou kategóriou, a to s cieľmi a významom existencie skupiny V4. Tento problém vyplýva z faktu, že pôvodný cieľ vyšehradskej spolupráce, a to integrácia krajín do Európskej únie (EÚ) a Severoatlantickej aliancie (NATO) bol v roku 2004 úspešne naplnený. Členstvo v euro-atlantických štruktúrach tak malo na Vyšehradskú skupinu jeden veľmi vážny negatívny dopad. Začalo sa polemizovať o ďalšom zmysle existencie skupiny, nakoľko sa naplnil vtedajší základný cieľ spolupráce a došlo k tzv. „kríze vyšehradskej identity“, ktorá

je podľa mnohých analytikov citeľná dodnes. Aj napriek tomu, že ubehlo už 10 rokov od vstupu krajín Vyšehradu do euro-atlantických štruktúr, priority skupiny sú stále vo fáze redefinovania, v dôsledku čoho mnoho akademikov a analytikov prezentuje skeptické názory na budúcnosť fungovania skupiny. V4 síce nezabudla na pôvodný dôvod svojho vzniku a vo svojich dokumentoch deklaruje zámer prispievať v rámci svojich štruktúr k spoločným cieľom ako EÚ, tak i NATO. Identifikácia týchto cieľov je relatívne jednoduchá a ich formulácie možno nájsť v každom zo strategických programov predsedníckych krajín. Problematickejšie však zostávajú konkrétne iniciatívy a špecifické plány aktivít k ich dosiahnutiu. Tieto deklarácie totiž nedostatočne stanovujú jasnú perspektívu kooperácie a absentuje v nich definícia novej kľúčovej priority, či priorit, akými boli v minulosti vstup do EÚ a NATO¹. V porovnaní s obdobím pred vstupom krajín Vyšehradskej štvorky do EÚ tak vzniká dojem, že sa toto regionálne zoskupenie v zahraničnej politike štátov stáva už len „komponentom širšie poňatej regionálnej politiky, ktorého dôležitosť v porovnaní s predchádzajúcim obdobím sa môže oslabiť.“²

Predkladaný článok sa pokúša, okrem historickej analýzy vývoja vyšehradskej spolupráce predostrieť a identifikovať možné nové perspektívne oblasti kooperácie krajín V4, ktoré by mohli predstavovať akúsi alternatívu a riešenie vyššie spomínanej krízy vyšehradskej identity. Práca sa zaoberá analýzou príležitostí a prekážok vybraných troch typov spolupráce, ktoré sa už v programových vyhláseniach objavili – ide teda o také oblasti, ktoré krajiny V4 spoločne identifikovali ako prioritné. Väčšine z nich však chýba dynamika pokiaľ ide o implementáciu jednotlivých aktivít, čo je okrem iného spôsobené spomínanou absenciou identifikácie konkrétnych krokov.

2 Historické východiská vyšehradskej spolupráce

Prvotné úsilie iniciátorov myšlienky spolupráce, a to česko-slovenského prezidenta Václava Havla, poľského prezidenta Lecha Walesa a maďarského predsedu vlády Józsefa Antalla, vyplývalo z vtedajšej meniacej sa geopolitickej situácie v regióne a jeho cieľom bolo podporiť proces európskej integrácie ako i transformáciu ekonomík na trhové hospodárstvo. Išlo teda o spoluprácu budovanú na základe rozhodnutia politických elít troch stredoeurópskych krajín, pričom jej ciele boli formulované pomerne všeobecne. Krajiny ich stanovili v *Deklarácii o spolupráci Českej a Slovenskej Federatívnej republiky, Poľskej republiky a Maďarskej republiky na ceste k európskej integrácii* (1991) a zahŕňali nasledovné:

- v plnom zmysle obnovenie štátnej suverenity, demokracie a slobody,
- likvidácia všetkých existujúcich spoločenských, ekonomických a duchovných pozostatkov totalitného systému,
- vybudovanie parlamentnej demokracie, moderného právneho štátu, dodržiavanie ľudských práv a základných slobôd,
- vytvorenie moderného hospodárstva,
- plné zapojenie do európskeho politického, hospodárskeho, bezpečnostného a právneho systému³.

V tejto súvislosti si dovoľíme citovať V. Havla, ktorý s odstupom času napísal: „Začiatkom 90. rokov, po historických zmenách a páde železnej opony čelili krajiny Strednej Európy – Československo, Maďarsko a Poľsko – veľkej výzve: ako integrovať naše mladé

¹ BILČÍK, V. – STRÁŽAY, T. (2006): Fungovanie Vyšehradskej štvorky pred a po vstupe jej členov do Európskej únie, s. 21

² KURUCZ, M. (2012): Stratégia maďarskej zahraničnej politiky: zámery a realita, s. 95

³ VISEGRAD GROUP: Visegrad Declarations. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations>

demokracie do európskych a transatlantických štruktúr.⁴ Spočiatku teda išlo v prvom rade o úsilie zamerané na nastolenie akéhosi „nového ideologického smeru“, ktorým sa štáty mali v nadchádzajúcom období vydať. Zároveň považujeme za dôležité poukázať na to, že skutočnosť, že k takejto iniciatíve došlo práve medzi týmito tromi štátmi nie je náhodná. Za najdôležitejší faktor, okrem geografickej blízkosti, považujeme i blízkosť myšlienok a postojov lídrov jednotlivých krajín, ktorí sa netajili zmýšľaním nekorešpondujúcim s dovtedajším režimom. Podľa oficiálnej stránky V4 ich spojovala „túžba odstrániť zvyšky komunistického bloku v strednej Európe“ a „presvedčenie, že spoločným úsilím jednoduchšie dosiahnu úspešnú sociálnu transformáciu a zapoja sa do procesu európskej integrácie.“⁵ Krajiny taktiež spájalo ich vzájomne prepojené historické pozadie a predovšetkým silné kultúrne väzby medzi ich obyvateľmi. Vyšehradská spolupráca zároveň zodpovedá teoretickým prístupom medzinárodných vzťahov, ktoré definujú regionálnu spoluprácu z perspektívy istej homogenity štátov v štyroch rôznych dimenziách – sociálnej (kam zaradujeme faktory ako rasa, náboženstvo, jazyk a história), hospodárskej (ekonomická úroveň a možnosti ekonomickej integrácie), politickej (politický systém a jeho stabilita) a vonkajšej (miera v akej štáty kooperujú a harmonizujú svoje ciele na medzinárodnej úrovni)⁶. Na základe spomínaných kritérií tak možno konštatovať, že krajiny V4 disponovali (a stále disponujú) veľmi dobrými podmienkami a predpokladmi na rozvoj užšej regionálnej spolupráce.

Vyšehradská skupina zohrala v súvislosti s prístupovými rozhovormi do NATO a EÚ svoju najdôležitejšiu úlohu počas prvých rokov svojej existencie. Boli to práve roky 1991-1993, ktoré sa vyznačovali koordinovaným úsilím o dosiahnutie vyššie spomenutých cieľov. Dominovala myšlienka, že ak sa chcú vyšehradské štáty úspešne začleniť do transatlantického spoločenstva a predstavovať zodpovedného partnera pre západné krajiny, musia preukázať schopnosť spolupracovať i medzi sebou. Ako sme však spomenuli v úvode, miera intenzity tejto stredo európskej iniciatívy nebola vždy rovnako silná a od roku 1993 začala oslabovať až stagnovať. Prekážky spolupráce vyplývali z presvedčení politických elít v týchto krajinách o tom, že efektívnejšia cesta k integrácii do euro-atlantických štruktúr spočíva viac v individuálnych snahách jednotlivých štátov, ako v koordinovanej spolupráci, ktorá ich naopak môže brzdiť. Najsilnejšie sa v prospech tejto idey vyjadroval Václav Klaus, ktorý ako premiér Českej republiky od roku 1992 svoj negatívny postoj k skupine V4 netajil a Vyšehrad označil za „umelý výtvor západu.“⁷ Na Slovensku bola v danom období situácia síce odlišná, no s rovnakým zamrazujúcim efektom na spoluprácu – na premiérskom kresle sedel Vladimír Mečiar, ktorý síce formálne o kooperáciu javil záujem, avšak jeho režim vládnutia, často označovaný ako autoritatívny a pro-východný, posunul Slovenskú republiku do izolácie voči západu. Tento prístup českej a slovenskej politickej elity a následné oslabenie vyšehradskej spolupráce potvrdzuje tvrdenie, že kooperácia „je do značnej miery závislá na konkrétnych politických lídroch v jednotlivých krajinách a ich vôli spolupracovať.“⁸ Zároveň nemožno poprieť, že „vyšehradská spolupráca do značnej miery reflektovala aj bilaterálne vzťahy medzi krajinami, či už to bola napríklad česko-slovenská, alebo slovensko-maďarská relácia.“⁹

⁴ HAVEL, V. (s.a.): The Visegrad Dream Still Relevant Today. [online]. [Citované 15.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/the-visegrad-book/havel-vaclav-the>

⁵ VISEGRAD GROUP: History of the Visegrad Group. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/about/history>

⁶ EVANS, G. – NEWNHAM, J. (1998): The penguin dictionary of international relations, s. 38

⁷ BLANK, S. J. (1996): Prague, NATO, and European Security, s. 2

⁸ BILČÍK, V. – STRÁŽAY, T. (2006): Fungovanie Vyšehradskej štvorky pred a po vstupe jej členov do Európskej únie, s. 7

⁹ ibid

Až zmeny v politických reprezentáciách v Českej a Slovenskej republike v roku 1998 dopomohli k istému "znovuzrozeniu" funkčnosti Vyšehradskej skupiny, ktorá mala predstavovať nástroj, resp. platformu pre spoluprácu s cieľom úspešného začlenenia regiónu do euro-atlantických štruktúr. Nová česká vláda sa vo svojom programovom vyhlásení zaviazala koordinovať s Budapešťou a Varšavou prípravu na vstup do NATO a EÚ, zatiaľ čo Slovensko prekonalo obdobie medzinárodnej izolácie a vláda premiéra Mikuláša Dzurindu si stanovila ako strategický cieľ vstúpiť do EÚ spoločne so zvyšnými vyšehradskými krajinami.

Dôkazom revitalizácie V4 bol i summit premiérov 14. mája 1999 v Bratislave, kde došlo k prijatiu mechanizmov spolupráce v rámci dokumentu s názvom Obsah vyšehradskej spolupráce (*Contents of Visegrad Cooperation*)¹⁰. Išlo o prvý dokument deklaratívneho charakteru prijatého od roku 1991, kedy skupina V4 vznikla, ktorý zakotvil prehĺbenie spolupráce vo všetkých oblastiach spoločného záujmu a vzájomnú podporu pri integrácii do európskych a euroatlantických štruktúr. Základom kooperácie sa stalo rotujúce predsedníctvo krajín trvajúce od júla do júna nasledujúceho roku. Dokument zároveň definoval oblasti priorit zahraničnej politiky a stanovil koncept stretávania predstaviteľov V4 na rôznych úrovniach. Takisto načrtol štruktúru spolupráce, ktorá spočívala vo viac ako 10 oblastiach vrátane vzdelávania, kultúry, výskumu či cezhraničnej spolupráce. V roku 2002 stredoeurópske krajiny dokument rozšírili doplnením Dodatku (*Annex to the Contents of Visegrad Cooperation*)¹¹, ktorý bližšie konkretizoval úlohy predsedníckej krajiny vo vnútornej i vonkajšej dimenzii. Definovalo sa, že expertné rokovania môže zvoliť ktorákoľvek z krajín skupiny, pričom koordináciu politickej spolupráce, ktorá zahŕňa stretnutia premiérov, prezidentov, predstaviteľov vlády, parlamentov a tiež hlavných vyjednávačov s EÚ, majú na starosti jednotlivé ministerstvá zahraničných vecí. Plánované stretnutia na úrovni rezortov sú zahrnuté v strategickom programe predsedníctva, ktorý je pred zverejnením posúdený expertmi z členských krajín, avšak existuje priestor aj pre aktivity uskutočnené na *ad hoc* báze. Koordinátorom spolupráce v danom roku je národný koordinátor z predsedníckej krajiny. Dôležitým bodom Dodatku, týkajúci sa vonkajšej dimenzie, je formálne vytvorenie platformy V4+ summitov – stretnutí krajín Vyšehradskej skupiny a iných štátov. V tomto období možno pozorovať i presun spolupráce z prezidentskej na premiérsku úroveň, čo mohlo, podľa Kollára a Mesežnikova, súvisieť i s faktom, že Slovensko nemalo v dobe konania bratislavského summitu v roku 1999 prezidenta. Vďaka tomuto začala Vyšehradská skupina získavať užší kontakt s vládou a praktickou politikou, čo umožnilo rozšírenie spolupráce na nižšie úrovne a posilnenie medzirezortnej kooperácie¹².

Tieto fakty či dokumenty, formalizujúce a bližšie vymedzujúce formu spolupráce krajín V4, ako i formálne zavedenie rokovaní vo formáte V4+ naznačili, že Vyšehradská štvorka opäť nachádzala svoj *raison d'être*, ktoré platilo dvojnásobne v prípade Slovenska. Po odchode V. Mečiara z pozície premiéra štátu sa práve spolupráca na platforme V4 stala jedným z podstatných nástrojov pre úspešné začlenenie krajiny do EÚ a NATO. Slovensko, na rozdiel od zvyšných krajín – Poľska, Česka a Maďarska, ktoré mali koncom 90. rokov takmer dvojročný náskok v prístupových rokovaniach s EÚ, zatiaľ čo do NATO vstúpili už v roku 1999, výrazne v integračných procesoch zaostávalo. V tomto smere sa v literatúre zaoberajúcej sa históriou vyšehradskej spolupráce často stretávame s pojmom solidarita, ktorá sa prejavovala konkrétnymi krokmi vo forme multilaterálnej pomoci a odovzdávania *know-how*, informácií a skúseností najmä zo strany Českej republiky a Poľska. V tejto súvislosti si dovoľme citovať niekdajšieho veľvyslanca Slovenskej republiky v USA Martina Bútoru,

¹⁰ VISEGRAD GROUP: Contents of Visegrad Cooperation 1999. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/contents-of-visegrad-110412>

¹¹ VISEGRAD GROUP: Annex to the Content of Visegrad Cooperation (2002). [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/annex-to-the-content-of>

¹² KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV G. (2002): Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti, s. 391

ktorý vo svojom článku napísal: „Poľský veľvyslanec Jerzy Kozminski ma hned' po mojom príchode do Washingtonu v marci 1999 pozval na neformálne raňajky, ktoré, spolu s jeho maďarským a českým kolegom istú dobu odkladali. „Tu je štvrtá stolička, ktorú sme šetrili pre Slovensko,“ povedal. (...) Tento ľudský faktor bol dôvod, prečo sa Visegrad stal vo Washingtone úspešným.“¹³

Vzhľadom k spomínaným pozitívnym udalostiam a k vysokému počtu stretnutí zástupcov štátov skupiny v rokoch 2002-2003 by bolo možné očakávať utuženie a pokračovanie vyšehradskej koherentnosti a spolupráce. Tento trend však nemal dlhodobé trvanie a už obdobie záverečných rokovaní negociačného procesu s EÚ bolo poznačené oslabovaním solidárnych snáh, viditeľných hlavne pred vstupom SR do NATO. Za znížením intenzity spolupráce mohol byť, podľa niektorých autorov, istý nárast súťaživosti medzi krajinami vo finálnej fáze rokovaní s Úniou¹⁴, kedy „jednotlivé krajiny negociovali „sami za seba“ a hoci mnohé ich požiadavky boli podobné, nepodarilo sa ich zjednotiť do koherentného postoja“¹⁵. Neschopnosť nájsť spoločný hlas a zhodu takisto pramenila z odlišných priorit a záujmov jednotlivých štátov v určitých oblastiach. Ako príklad možno spomenúť otázku finálnej podoby Ústavnej zmluvy EÚ, o ktorej sa v roku 2003 rokovalo na summite EÚ v Bruseli. Napriek tomu, že sa premiéri V4 dohodli na koordinovanom postoji v súvislosti s problematikou systému hlasovania v Európskej rade, pri samotných rokovaníach sa ich pozície ukázali ako nejednotné (Poľsko, ako jediná krajina V4, trvalo na zachovaní systému hlasovania prijatým v zmluve z Nice). Tento fakt koniec koncov oficiálne potvrdil aj mimoriadny summit krajín V4 na českom zámku v Kolodějoch v roku 2004, zameraného na diskusiu o fungovaní Vyšehradu po vstupe stredoeurópskych štátov do štruktúr Únie. Na tomto stretnutí premiéri krajín deklarovali, „že V4 bude mať zmysel aj naďalej, lebo štyri štáty regiónu si môžu pomáhať a podporovať sa aj v rámci EÚ. V praxi bude V4 spolupracovať tam, kde sa jej stanoviská zhodnú. Záležitosti, kde zhodu nenájdu, jednoducho odsunú bokom“¹⁶. Tieto udalosti napomohli k objaveniu pochybností nad zmysluplosťou Vyšehradskej skupiny a jej samotnou existenciou. Navyše, s blížiacim sa koncom prístupového procesu do EÚ a tým aj nadchádzajúcim členstvom krajín v štruktúrach EÚ došlo v zásade k naplneniu cieľov, ktoré si Vyšehradskí lídri stanovili v roku 1991. Mnohí kritici poukazovali na „krízu vyšehradskej identity“ a predkladali otázky o jej budúcnosti. Odpovede boli čiastočne zodpovedané prijatím Kroměřížskej deklarácie 12. mája 2004 v ktorej premiéri V4 vyhlásili, že hlavné ciele, stanovené vo Vyšehradskej deklarácii z roku 1991, boli naplnené a prezentovali svoje odhodlanie pokračovať v rozvoji spolupráce vo forme regionálnych aktivít a iniciatív zameraných na posilnenie stredoeurópskej identity prostredníctvom implementácie konkrétnych projektov. Zároveň je V4 podľa deklarácie pripravené pomôcť krajinám usilujúcim sa o členstvo v EÚ prostredníctvom zdieľania a prenosu skúseností a informácií a aktívne prispievať k európskej politike otvorených dverí voči krajinám východnej Európy a západného Balkánu.¹⁷ Paradoxom je, že aj napriek použitiu slovného spojenia „konkrétne projekty“, žiadne naozaj konkrétne a špecifické projekty v dokumente spomenuté nie sú.

¹³ BÚTORA, M. (s.a.): The Spirit of Visegrad Was Revived in Washington. [online]. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/the-visegrad-book/butora-martin-the-spirit>

¹⁴ KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV G. (2002): Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti, s. 316-317

¹⁵ BILČÍK, V. – STRÁŽAY, T. (2006): Fungovanie Vyšehradskej štvorky pred a po vstupe jej členov do Európskej únie, s. 7

¹⁶ JANÍK, B. (2004): Vo vyšehradskom zoskupení viac rozdielov ako zhody. [online]. In: Obroda, 9.3.2004. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.obroda.sk/clanok/4973/Vo-vyeTehradskom-zoskupenON-viac-rozdielov-ako-zhody/>

¹⁷ VISEGRAD GROUP: Visegrad Declaration 2004. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-1>

Poslednú deklaráciu, prijatú dňa 15. februára 2011 (počas slovenského predsedníctva V4) predstavuje Bratislavská deklarácia, ktorá pri príležitosti 20. výročia vyšehradskej spolupráce zhodnotila dovtedajšie výsledky činnosti V4 a definovala jej hlavné výzvy do budúcnosti: posilňovanie konkurencieschopnosti V4 a EÚ v globálnom kontexte, posilňovanie európskej energetickej bezpečnosti, dobudovanie dopravnej infraštruktúry krajín V4, rozvoj princípov vyjadrených v hodnotách štyroch slobôd, posilňovanie viditeľnosti Vyšehradskej skupiny v tretích krajinách, podpora procesu rozširovania priestoru stability a demokracie v susedstve EÚ a aktívne prispievanie k napĺňaniu európskych a euroatlantických ambícií krajín Východného partnerstva ako i pokračovanie v podpore krajín západného Balkánu v ich integrácii, či presadzovanie a posilňovanie euroatlantických väzieb¹⁸.

3 Identifikácia a analýza možných oblastí budúcej spolupráce

Od roku 2004 malo členstvo krajín V4 v euro-atlantických štruktúrach na skupinu dva základné dopady. Prvý efekt spočíval vo vyššie spomínanej „kríze vyšehradskej identity“, ktorá sa objavila po dosiahnutí niekoľkoročného hlavného cieľa spočívajúceho v integrácii krajín V4 do EÚ a NATO. Začalo sa polemizovať o ďalšom zmysle existencie skupiny, nakoľko sa naplnil vtedajší základný cieľ vyšehradskej spolupráce. Viacerí analytici sa v tejto súvislosti o budúcnosti V4 vyjadrujú skepticky, čo je ešte umocnené rozdielnosťou názorov jednotlivých predstaviteľov štátov v rámci skupiny, ale i v heterogenite postojov voči bezpečnostno-politickým udalostiam v širšom regióne – napr. na Ukrajine¹⁹. Aj napriek tomu, že prijatie vyššie opísaných mechanizmov prispelo k utuženiu a čiastočnej systematizácii spolupráce zostáva i naďalej toto úsilie predovšetkým v deklaratívnej rovine.

Na druhej strane však krajinám členstvo v integračných zoskupeniach otvorilo nové možnosti, príležitosti a výzvy ako i platformu pre ich ďalší rozvoj vďaka ktorej by spoločné úsilie štyroch stredoeurópskych krajín nemalo zaniknúť. V nasledujúcej časti článku sa preto zameriame na analýzu vybraných troch oblastí spolupráce, ktoré sa už v programových vyhláseniach objavili – ide teda o také oblasti, ktoré krajiny V4 spoločne identifikovali ako prioritné. Väčšine z nich však chýba dynamika pokiaľ ide o implementáciu jednotlivých aktivít, čo je okrem iného spôsobené spomínanou absenciou identifikácie konkrétnych krokov k naštartovaniu daného typu spolupráce. Konkrétne ide o analýzu:

1. spolupráce v oblasti prenosu skúseností a know-how v oblasti integračných procesov,
2. spolupráce v oblasti rozvoja digitálnej ekonomiky,
3. spolupráce v oblasti spoločnej obrany.

Cieľom kapitoly bude vytypovanie faktorov ktoré predstavujú prekážky na ceste k tomu, aby sa jednotlivé druhy spoluprác úspešne rozšírili vo väčšej miere a analýza toho, ktorá z uvedených oblastí kooperácie má najväčší zmysel a potenciál na praktický rozvoj. Opierame sa o myšlienku prezentovanú poľskou autorkou Patrycjou Bukalskou, ktorá tvrdí, že „V4 je potrebné vnímať realisticky a nie maximalistickým spôsobom. Očakávania by nemali byť nastavené príliš vysoko a spolupráca musí byť pružná a prispôsobivá rôznym situáciám,“²⁰ pričom vychádzame z hypotézy prezentovanej v analýze Slovenskej asociácie

¹⁸ ÚRAD VLÁDY SR: Bratislavská deklarácia predsedov vlád Českej republiky, Maďarskej republiky, Poľskej republiky a Slovenskej republiky pri príležitosti 20. výročia vzniku Vyšehradskej skupiny. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/24396/bratislavska-deklaracia-predsedov-vlad-ceskej-republiky-madarskej-republiky-polskej-republiky-a-slovenskej-republiky-pri-prilezitosti-20-vyrocia-vzniku-vysehradskej-skupiny.html>

¹⁹ CENTRAL EUROPEAN POLICY INSTITUTE: A view from Central Europe: Russia testing the V4's coherence [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.cepolicy.org/publications/view-central-europe-russia-testing-v4s-coherence>

²⁰ BUKALSKA, P. (2003): A new Visegrad Group in the new European Union – possibilities and opportunities for development, s. 18

pre zahraničnú politiku, ktorá tvrdí, že existujú tri zásadné faktory pôsobiace na efektívne fungovanie vyšehradskej spolupráce: preferencia vlastnej politiky a záujmov na úkor politiky a záujmov skupiny; bilaterálne vzťahy a vplyv vnútorných faktorov a konfigurácie politických elít²¹.

3.1 Prenos skúseností a know-how v oblasti integračných procesov

Ako bolo uvedené, jedna z priorit V4 spočíva v podpore demokratizačných a transformačných procesov v susedstve EÚ. Krajiny v spoločných deklaráciách, ale i jednotlivých programoch predsedníctva deklarovali snahu aktívne prispievať k napĺňaniu európskych a euroatlantických ambícií krajín Východného partnerstva a pokračovať v podpore krajín západného Balkánu v ich integrácii do EÚ a NATO²². Tento cieľ je jednoducho dosiahnuteľný najmä vďaka skúsenostiam „z prvej ruky“ s procesom transformácie ako i prístupových rokovaní krajín V4, ako i vďaka historickým väzbám, ktoré majú štáty Vyšehradu so spomínaným regiónom. Navyše, financovanie aktivít mimovládnych organizácií a občianskych iniciatív zameraných na naplnenie tohto cieľa prostredníctvom grantových schém IVF dopomáha i k praktickej aplikácii a realizácii tohto typu vyšehradskej spolupráce na veľmi efektívnej úrovni. Z IVF sa tak postupom času stal veľmi dôležitý strategický nástroj na dosahovanie spoločných zahraničnopolitických priorit V4, ako i k vytváraniu a implementácii politik EÚ voči krajinám vo svojom susedstve. Vyšehradská štvorka tak symbolicky spláca svoj dlh voči západným krajinám a pomoc, ktorú dostávala zo západnej Európy a USA v procese transformácie v 90. rokoch môže byť rozšírená i na ostatné krajiny na východ od EÚ.

Vo svetle vyššie spomínaných prekážok, ktoré by teoreticky mohli brániť v rozvoji tohto typu vyšehradskej spolupráce si dovoľme tvrdiť, že tento typ kooperácie V4 možno považovať za najmenej problematický, nakoľko vo všetkých štyroch krajinách možno pozorovať rovnaké záujmy voči svojmu susedstvu mimo hraníc Únie – ide hlavne o podporu procesu rozširovania priestoru stability a demokracie v týchto regiónoch. Faktor problematických bilaterálnych vzťahov hrá v tomto smere minimálnu úlohu, nakoľko sa jedná skôr o vonkajšiu spoluprácu krajín, ktoré V4 identifikovala spoločne ako prioritné a ktorej implementácia je navyše zabezpečená prostredníctvom aktivít projektov financovaných IVF. Brzdiacim faktorom by mohla byť konfigurácia politických elít, resp. ekonomický aspekt ako vnútorný faktor, avšak iba v prípade, ak by sa jedna krajina V4 rozhodla neprispievať, resp. prispievať menej do spoločného fondu. Slabé stránky tohto typu spolupráce však spočívajú v problematickej merateľnosti úspechu ako i v jej finančnej nákladnosti, či v hrozbe rastúcich ambícií Poľska zohrávať v rámci rozšírenej EÚ významnejšiu úlohu ako jeho stredo európski partneri.

3.2 Spolupráca v oblasti rozvoja digitálnej ekonomiky

Idea intenzifikácie rozvoja vyšehradskej spolupráce v oblasti rozvoja digitálnej (niekedy nazývanej aj internetovej) ekonomiky vychádza z myšlienky, že krajiny V4 disponujú pozitívnymi predpokladmi pre jej rozvoj vo forme technicky zdatného a inovatívneho ľudského kapitálu. Tento inovačný potenciál môže pre krajiny predstavovať novú komparatívnu výhodu podporujúcu rozvoj ekonomiky s vysokou pridanou hodnotou

²¹ BILČÍK, V. – STRÁŽAY, T. (2006): Fungovanie Vyšehradskej štvorky pred a po vstupe jej členov do Európskej únie, s. 18

²² ÚRAD VLÁDY SR: Bratislavská deklarácia predsedov vlád Českej republiky, Maďarskej republiky, Poľskej republiky a Slovenskej republiky pri príležitosti 20. výročia vzniku Vyšehradskej skupiny. [online] 2014. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/24396/bratislavska-deklaracia-predsedov-vlad-ceskej-republiky-madarskej-republiky-polskej-republiky-a-slovenskej-republiky-pri-prilezitosti-20-vyrocia-vzniku-vysehradskej-skupiny.html>

a zabezpečujúcu trvalo udržateľný ekonomický rast ako i nové pracovné príležitosti s atraktívnymi mzdovými podmienkami. Zástancovia rozvoja tohto typu spolupráce konštatujú, že iniciatívy podporujúce využívanie internetu pri realizácii nových a existujúcich podnikateľských aktivít môžu viesť k vytvoreniu vyšehradského podnikateľského prostredia s globálnym dosahom, či dokonca k vytvoreniu konkurencieschopného európskeho digitálneho klastra stimulujúceho inovácie v oblasti internetovej ekonomiky (v tomto smere sa objavujú úvahy o vytvorení tzv. európskeho Silicon Valey). Na dosiahnutie tohto cieľa je však dôležitá implementácia nových politík v oblasti regulácie podnikateľského prostredia ako predpoklad na vytvorenie vhodného ekonomického prostredia pre podporu spomínaných aktivít. Snahu o podporu rozvoja digitálnej ekonomiky v rámci V4 je navyše možné pozorovať i v poslednom, slovenskom programe predsedníctva definujúcom rozvoj digitálnej ekonomiky prostredníctvom spolupráce ako jeden zo strategických cieľov skupiny. Podľa tohto dokumentu zaznamenáva digitálna agenda v rámci V4 najdynamickejší rast a dostáva i podporu na európskej úrovni, keď sa ňu zameriava i Stratégia Európa 2020, desaťročný plán EÚ zameraný na „pretvorenie“ zastaraného európskeho ekonomického modelu. Príležitosť plynúca z rozvoja tohto druhu spolupráce navyše poskytuje nové možnosti vyplývajúce z rozširovania medzištátnej kooperácie v rámci vyššie uvedeného formátu V4+. Aby však mohli krajiny V4 čo najviac benefitovať z uvedeného druhu spolupráce, je podľa podporovateľov tejto myšlienky nevyhnutné vytvoriť spoločný priestor pre komunikáciu, výmenu informácií a skúseností.

Vo svetle vyššie spomínaných prekážok, ktoré môžu eventuálne brániť tomuto typu spolupráce možno zaradiť slabšiu kvalitu podnikateľského prostredia v jednotlivých krajinách V4 (najmä v Maďarsku)²³ a s tým súvisiacu nevyhnutnosť zmeny jeho regulácie zo strany štátu. Pokiaľ ide o podporu start-upov v krajinách V4 a vytváranie tzv. technologických hubov, možno pozorovať ich výrazný nárast, stále však ide iba zo začínajúce iniciatívy, ktoré si v ekonomikách štátov „hľadajú svoje miesto“. Ďalším, nemenej dôležitým aspektom, ktorý môže negatívne vplyvať na rozvoj vyšehradskej spolupráce v danej oblasti je faktor preferencie vlastnej politiky a záujmov na úkor politiky a záujmov skupiny a teda i vplyv vnútorných faktorov a konfigurácie politických elít – v tomto smere si dovoľujeme spomenúť obavy zástancov rozvoja digitálnej vyšehradskej ekonomiky v súvislosti s možnou nevôľou predstaviteľov štátov investovať do nových štruktúr spolupráce ako i nevôľou zdieľať know-how a tým i konkurencieschopnosť s inými krajinami. Domnievame sa však, že výhody, ktoré môžu krajiny dosiahnuť spoločným úsilím sa nevyrovnajú úspechom, ktoré by štáty dosiahli bez vzájomnej kooperácie a ktoré majú koniec-koncov svoj význam a zmysel nie len na regionálnej, ale i európskej úrovni.

3.3 Spolupráca v oblasti spoločnej obrany

Tretím typom spolupráce, ktorý sa v priebehu posledných rokov v súvislosti so skupinou V4 skloňuje čoraz častejšie je vyšehradská kooperácia v oblasti budovania spoločných bojových jednotiek, tzv. battlegroup. Dňa 4. mája 2012 zástupcovia ministerstiev obrany V4 dokonca podpísali Spoločné komuniké ministrov obrany krajín Vyšehradskej skupiny (*Joint Communiqué of the Ministers of Defence of the Visegrad Group*), v ktorom sa dohodli na zostavovaní samostatnej operačnej jednotky schopnej rýchleho nasadenia do desiatich dní s názvom *Visegrad Group European Union Battlegroup* (V4 EU BG). Jednotka by mala byť pripravená v prvej polovici roku 2016, pričom sa štáty predbežne dohodli, že veliacou krajinou by bude Poľská republika. Zámer vybudovať vojenskú formáciu sa stal v rámci V4 historicky prvou podobnou iniciatívou, ktorá podľa nášho názoru vychádza najmä zo snahy EÚ deklarovať svoje postavenie dôležitého bezpečnostného aktéra na

²³ SVETOVÁ BANKA: Ease of Doing Business in Hungary. [online] 2014. [Citované 4.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/hungary>

medzinárodno-politickej scéne. Ako súčasť tohto úsilia zaviedla EÚ v roku 2004 v rámci vtedajšej Európskej (dnes už Spoločnej) bezpečnostnej a obrannej politiky nový nástroj tzv. rýchlej reakcie – bojové jednotky (*battlegroups*). EÚ postupom času zvyšovala požiadavky na členské krajiny pokiaľ ide o budovanie spomínaných jednotiek a krajiny V4 neboli výnimkou. Treba však poznamenať, že podľa zástancov uvedeného typu vyšehradskej spolupráce má táto kooperácia perspektívu, nakoľko všetky krajiny vychádzajú z rovnakého základu a to je obranné plánovanie NATO. Zároveň to predstavuje príležitosť pre štáty V4 zohrávať aktívnejšiu a výraznejšiu úlohu v rámci medzinárodného spoločenstva, ako aj zvýšiť stabilitu a bezpečnosť v regióne. Spolupráca by sa mala sústrediť najmä na oblasť rozvoja schopností bojových jednotiek, spoločných školení, cvičení a operácií na zahraničných misách. Krajiny sa majú okrem vzájomných skúseností podeliť i o finančné náklady spojené s obstarávaním nových a modernizácie existujúcich obranných síl. V roku 2013 sa zároveň krajiny dohodli na vypracovaní spoločnej obrannej stratégie (bola vyhotovená v marci roku 2014²⁴) ako i na zavedení každoročných pravidelných spoločných vojenských cvičení.

Aktuálny stav podľa všetkého nasvedčuje tomu, že budovanie spoločnej V4 bojovej jednotky nemá predstavovať iba jednorazový akt, ale cieľavedomú a dlhodobú aktivitu zoskupenia. Dôkazom je i Bratislavská deklarácia predsedov vlád krajín V4 o prehĺbvaní spolupráce v oblasti obrany (*Bratislava Declaration of the Visegrad Group Heads of Government on the Deepening V4 Defence Cooperation*), podpísaná medzi predstaviteľmi krajín V4 v decembri roku 2014, ako i skutočnosť, že spoločná obrana ostáva definovaná ako jedna z hlavných prioritných oblastí (nielen) slovenského predsedníctva V4. Mnohí analytici však zdôrazňujú možné slabé stránky a hrozby plynúce zo všetkých troch vyššie uvedených faktorov majúci negatívny vplyv na rozvoj spolupráce. Ako najproblematickejší bod považujeme akúsi nerovnováhu, pokiaľ sa pozrieme na stav ozbrojených síl Poľska a jeho zvyšných vyšehradských partnerov, najmä v súvislosti s vojenskými výdavkami. Podľa Štokholmského medzinárodného ústavu pre výskum mieru (*Stockholm International Peace Research Institute – SIPRI*), predstavovali pred 10 rokmi obranné výdavky Poľska (merané v stálych cenách, USD, rok 2004) vyššie hodnoty ako výdavky Slovenska, Maďarska a Českej republiky spoločne.²⁵ Pomer medzi týmito hodnotami však nebol až taký signifikantný ako je tomu v súčasnosti – podľa údajov SIPRI dnes Poľsko investuje do armády dvojnásobne viac ako zvyšné štáty V4. Jedným z možných vysvetlení môže byť i niekoľkonásobne väčšia rozloha Poľskej republiky oproti svojim partnerom, podobný výsledok však dostávame i v prípade porovnania vojenských výdavkov k HDP jednotlivých krajín. Poľsko je v tomto smere jedinou krajinou V4 spĺňajúcou požiadavku vyplývajúcu z členstva v NATO vynakladať 2% HDP na obranu. Výdavky zvyšných V4 krajín v pomere k HDP však už niekoľko rokov po sebe klesajú a v súčasnosti sa pohybujú okolo 1%²⁶. Domnievame sa, že aj napriek aktuálnemu pozitívnemu zdaniu a vôli štátov V4 kooperovať v danej oblasti môže mať táto nevyrovnanosť za následok opustenie tejto iniciatívy zo strany Poľska dlhodobo na tomto type spolupráce participovať. Práve vďaka tejto prehĺbujúcej sa priepasti je totiž spoločná vyšehradská obrana hlboko pod svojím potenciálom a výkonnosťou a hrozí nárast poľských ambícií orientovať sa viac na spoluprácu s európskymi partnermi mimo svojich V4 susedov.

²⁴ VISEGRAD GROUP: Long term vision of the Visegrad countries on deepening their defence cooperation. [online] 2014. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/calendar/2014-03-14-Itv>

²⁵ SIPRI: SIPRI Military Expenditure Database. [online] 2014. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database

²⁶ *ibid*

4 Záver

Prezentovaný príspevok predstavuje teoretickú analýzu príležitostí a prekážok novej budúcej orientácie vyšehradskej spolupráce. Ako sme spomínali vyššie, realizácia konkrétnych rozhodnutí závisí od viacerých faktorov, za najdôležitejší však považujeme vplyv vnútorných faktorov a to politickej vôle a konfigurácie politických elít jednotlivých krajín, resp. ich lídrov spolupracovať. Dovoľme si však pripomenúť, že ak chcú lídri krajín Vyšehradskej skupiny znovu-obnoviť svoj *raison d'être* a prekonať aktuálny stav spolupráce na „mŕtvom bode“, bude potrebné agendu pre Vyšehrad inovovať a zároveň vytýčiť nové spoločné strategické záujmy a ciele. Úspešná koordinácia V4 pri prístupových rokovaniach do EÚ a NATO, ktorá dodnes slúži ako inšpirácia pre krajiny západného Balkánu, či Východného partnerstva je historickým dôkazom toho, že spoločným úsilím dokážu krajiny dosiahnuť vytýčené ciele efektívnejšie a rýchlejšie ako individuálnymi snahami. Je však potrebné, až nevyhnutné, skoordinať postoje a pohľady jednotlivých krajín a identifikovať také oblasti spolupráce, ktoré budú pre všetky štyri krajiny prínosné. Iba zvýšená iniciatíva takéhoto druhu môže zabrániť tomu, aby sa z V4 nestal výlučne geografický pojem.

Zoznam použitej literatúry

BILČÍK, V. – STRÁŽAY, T. (2006): Fungovanie Vyšehradskej štvorky pred a po vstupe jej členov do Európskej únie. [online]. In: *Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku*, 2006. [Citované 18.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.sfpa.sk/dokumenty/publikacie/116>

BLANK, S. J. (1996): Prague, NATO, and European Security. [online]. [Cit. 8.12.2014] Dostupné na: <http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/display.cfm?pubID=158>

BUKALSKA, P. (2003): A new Visegrad Group in the new European Union – possibilities and opportunities for development. [online]. In: *Centre for Eastern Studies*, 2003. [Citované 18.11.2014] Dostupné na internete: http://aei.pitt.edu/57994/1/punkt_widzenia7.pdf

BÚTORA, M. (s.a.): The Spirit of Visegrad Was Revived in Washington. [online]. [Cit. 5.12.2014] Dostupné na: <http://www.visegradgroup.eu/the-visegrad-book/butora-martin-the-spirit>

CENTRAL EUROPEAN POLICY INSTITUTE (2014): A view from Central Europe: Russia testing the V4's coherence [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.cepolicy.org/publications/view-central-europe-russia-testing-v4s-coherence>

EVANS, G. – NEWNHAM, J. (1998): The penguin dictionary of international relations. [online]. [Citované 18.11.2014] Dostupné na internete: http://himalayancrossings.com/pdf/course/resource/penguin_dictionary.pdf

HAVEL, V. (s.a.): The Visegrad Dream Still Relevant Today. [online]. [Citované 15.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/the-visegrad-book/havel-vaclav-the>

JANÍK, B. (2004): Vo vyšehradskom zoskupení viac rozdielov ako zhody. [online]. In: *Obroda*, 9.3.2004. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.obroda.sk/clanok/4973/Vo-vyeTehradskom-zoskupenON-viac-rozdielov-ako-zhody/>

KOLLÁR, M. – MESEŽNIKOV G. (2002): *Slovensko 2002. Súhrnná správa o stave spoločnosti*. Bratislava: IVO, 2002. ISBN 80-88935-40-7

KURUCZ, M. (2012): Stratégia maďarskej zahraničnej politiky: zámery a realita. In: *Medzinárodné vzťahy – Journal of International Relations*, 2012, roč. X, č. 1/2012

SIPRI (s.a.): SIPRI Military Expenditure Database. [online] 2014. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database

SVETOVÁ BANKA: Ease of Doing Business in Hungary. [online]. [Citované 4.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/hungary>

ÚRAD VLÁDY SR: Bratislavská deklarácia predsedov vlád Českej republiky, Maďarskej republiky, Poľskej republiky a Slovenskej republiky pri príležitosti 20. výročia vzniku Vyšehradskej skupiny. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/24396/bratislavska-deklaracia-predsedov-vlad-ceskej-republiky-madarskej-republiky-polskej-republiky-a-slovenskej-republiky-pri-prilezitosti-20-vyrocia-vzniku-vysehradskej-skupiny.html>

WISEGRAD GROUP: Annex to the Content of Visegrad Cooperation (2002). [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/annex-to-the-content-of>

WISEGRAD GROUP: Contents of Visegrad Cooperation 1999. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/contents-of-visegrad-110412>

WISEGRAD GROUP: History of the Visegrad Group. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/about/history>

WISEGRAD GROUP: Long term vision of the Visegrad countries on deepening their defence cooperation. [online]. [Citované 5.12.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/calendar/2014-03-14-ltv>

WISEGRAD GROUP: Visegrad Declarations. [online]. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations>

WISEGRAD GROUP: Visegrad Declaration 2004. [online] 2014. [Citované 14.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-1>

SÚČASNÝ STAV REALIZÁCIE JEDNOTNÉHO TRHU EURÓPSKEJ ÚNIE

Bianka Bittmannová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská Republika, e-mail: bianca.bittmannova@euba.sk.

Cieľom predkladaného článku je analyzovať súčasný stav realizácie jednotného trhu Európskej únie. Článok analyzuje aplikáciu štyroch slobôd jednotného trhu – voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu a podrobne približuje ich postupnú liberalizáciu a zavádzanie do praxe. Autori sa pomocou štatistických údajov z Eurostatu snažia demonštrovať súčasný stav realizácie jednotlivých slobôd. Identifikované sú viaceré prekážky, ktoré v súčasnosti bránia dokonalej implementácii jednotného trhu, postupné odstránenie ktorých by v budúcnosti mohlo priniesť ďalšie možnosti hospodárskeho rastu a rastu konkurencieschopnosti EÚ a pre jej členské krajiny.

Kľúčové slová: jednotný trh, Európska únia, voľný pohyb tovaru, voľný pohyb služieb, voľný pohyb osôb, voľný pohyb kapitálu

The aim of the presented paper is to analyze the current state of implementation of the single European market. The paper describes the application of the four freedoms of the single market - free movement of goods, services, people and capital and it presents their gradual liberalization and the introduction into practice. Authors used the statistical data from Eurostat to demonstrate the current state of implementation of individual freedoms. Several barriers that currently prevent the perfect implementation of the single market are identified, whose future gradual elimination could bring more opportunities for economic growth and increased competitiveness of the EU and its member states.

Key words: single market, European Union, free movement of goods, free movement of services, free movement of people, free movement of capital

JEL: F02, F10, F20

1 Úvod

Vznik jednotného trhu, ktorý znamená odstránenie vnútorných hraníc a voľný pohyb 4 základných ekonomických slobôd v rámci Európskej únie (EÚ) - voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu - predstavuje jeden z hlavných cieľov¹ a jeden z najväčších progresov v procese Európskej integrácie a tvorí jej najdôležitejšie jadro. Zaslúžil sa o výrazné prehĺbenie nie len ekonomickej, ale aj politickej integrácie v rámci spoločenstva. Význam jednotného trhu je nezanedbateľný, pretože jeho hladká implementácia so sebou prináša otváranie stále nových oblastí, čím sa rozširuje rozsah harmonizácie na pôde EÚ. Z najdôležitejších oblastí možno spomenúť otázky environmentálne, sociálne a pod.

¹ Zmluva o fungovaní Európskej únie

2 Postupné vytváranie a realizácia projektu jednotného trhu EÚ

V roku 1985 sa na základe Jednotného európskeho aktu rozhodlo, že jednotný trh by mal byť dokončený do začiatku roku 1993. Nie všetci autori sa zhodujú na tom, či bol tento termín splnený. Napríklad Nováčková vyslovene tvrdí, že plán ešte nebol úplne úspešne zrealizovaný.² Ale aj iní autori zastávajú názor, že hoci bol termín formálne splnený a spoločenstvo prešlo na vyššiu integračnú úroveň (hospodársku a menovú úniu), v rámci EÚ existuje mnoho prekážok a bariér v pohybe a obchode až dodnes a preto je možnosť jednotný trh stále vylepšovať a modernizovať. Medzi členskými krajinami existujú v mnohých oblastiach značné rozdiely, ktoré znemožňujú plné fungovanie jednotného trhu.

Realizácia jednotného trhu a implementácia prijatých pravidiel v ňom sa pravidelne hodnotí a Európska komisia (EK) vypracúva hodnotenia i stratégie pre budúci efektívnejší rozvoj jednotného trhu.

Jednotný trh je jednou z politík, ktoré EÚ vykonáva spoločne s členskými štátmi, ale členské štáty pritom prihlasujú aj na svoje národné záujmy dôležité pre ich vlastné hospodárstvo. EÚ nekoná automaticky v celej oblasti, ale len pri skutočnostiach, ktoré sú upravené samostatným aktom Únie. S politikou jednotného trhu úzko súvisí aj colná politika, spoločná obchodná politika, politika hospodárskej súťaže a menová politika patriace do výlučnej pôsobnosti EÚ.

Ešte pred plným vypuknutím krízy, v roku 2007, Európska rada zdôraznila, že práve posilňovanie štyroch slobôd a celkové zefektívnenie jednotného trhu bude v budúcnosti zohrávať dôležitú úlohu pre pozitívny vývoj konkurencieschopnosti a zamestnanosti v spoločenstve. Oba tieto fenomény sú dodnes v EÚ veľmi aktuálne. V konkurencieschopnosti sa EÚ už dlho snaží vyrovnať iným popredným ekonomikám, najmä USA a kladie si to za cieľ vo svojich strategických dokumentoch. Vysoká miera nezamestnanosti by sa zas dala označiť za jeden z najvýznamnejších problémov, s ktorým sa pasujú viaceré členské krajiny EÚ a teda aj celkovo jednotný trh.

Vytvorenie jednotného trhu v EÚ dopomohlo ekonomickému rastu celého spoločenstva. Viaceré analýzy dokazujú, že jednotný trh, ktorý podporil najmä exporty a priame zahraničné investície (PZI) v rámci EÚ, prispel k rastu až 2-3 % HDP EÚ.³

Rozvoj a prehlbovanie jednotného trhu je stále kľúčovou záležitosťou pre EÚ, aj vzhľadom na globálnu krízu a krízu v eurozóne, ktoré spomalili hospodársky rast takmer všetkých ekonomik. Je veľmi dôležité zamerať sa najmä na liberalizáciu sektora služieb, ktorý tvorí vo všetkých vyspelých ekonomikách najväčšiu časť HDP. EÚ však v obchode so službami stále zaostáva, pretože obchod s tovarom medzi jej členskými štátmi predstavuje stále približne 70 % HDP.

Lisabonská zmluva znamenala v kontexte problematiky jednotného trhu zmenu v tom, že sa rozšíril aj na oblasť poľnohospodárstva, rybného hospodárstva a obchodu s poľnohospodárskymi produktmi.

3 Voľný pohyb tovaru

Obchod s tovarom bol v rámci EÚ liberalizovaný najskôr a najjednoduchšie. Predstavuje podstatu jednotného trhu a vychádzal z požiadaviek kupujúcich a predávajúcich. Najmä obchod a priemysel pociťoval náklady rozdrobenosti Európy najvýraznejšie čo prinášalo ekonomike členských štátov ale aj ako celku veľké nevýhody oproti americkému či japonskému oveľa väčšiemu trhu. Samotný základ EÚ bol postavený na voľnom obchode s uhlím a oceľou v rámci Európskeho spoločenstva pre uhlie a oceľ (ESUO) medzi

² NOVÁČKOVÁ, D.: 2010. Ekonomické slobody vnútorného trhu Európskej únie (v kontexte Lisabonskej zmluvy), s. 9

³ VETTER, S. (2013): The Single European Market., s. 9.

zakladajúcimi krajinami a neskôr sa tento fenomén preniesol na všetky ostatné produkty. Členské krajiny EÚ postupne odstraňovali tarifné prekážky obchodu a pristupovali aj k postupnej harmonizácii právnych predpisov a ďalšiemu odstraňovaniu netarifných prekážok. Vytvorenie colnej únie v roku 1968 predstavuje faktické spustenie voľného pohybu tovaru. Voľne pohyblivými sa stali tovary s pôvodom v EÚ alebo tovary, ktoré sa dostali do voľného obehu v rámci EÚ. Biela kniha o dokončení vnútorného trhu v roku 1985 definovala prítomnosť mnohých fyzických (kontroly na hraniciach), daňových a technických prekážok obchodu v rámci spoločenstva, ktoré napriek existencii colnej únie bránili vytvoreniu efektívneho jednotného trhu. Zároveň s odstránením ciel sa odstraňovali aj dávky s rovnocenným účinkom a kvantitatívne obmedzenia dovozov a vývozov. Okrem odstránenia tarifných a netarifných prekážok, je voľný pohyb charakterizovaný dereguláciou, liberalizáciou a primeranou konkurenciou na trhu. Súčasťou je aj zákaz akejkoľvek diskriminácie vrátane skrytej či daňovej diskriminácie.

Fyzické kontroly tovaru pri prechode hraníc sa najskôr zjednodušovali a v roku 1993 sa úplne zrušili. V oblasti daňových prekážok sa EÚ sústredila najmä na nepriame dane (DPH a spotrebné dane), ktoré priamo ovplyvňujú cenu tovaru a na harmonizáciu niektorých priamych daní, ktoré majú najvýraznejší vplyv na jednotný trh. Medzi takéto priame dane možno zaradiť napríklad dane vyplácané pri fúziách a pri delení spoločností, zdaňovanie dividend medzi materskou a dcérskou spoločnosťou alebo zdaňovanie úrokov z kapitálu uloženom v inom členskom štáte.⁴ Daňová oblasť je pre členské štáty veľmi citlivou záležitosťou, pretože vytvára príjem štátneho rozpočtu a preto nikdy nebude na úrovni EÚ dokonale harmonizovaná. Cieľom v oblasti daní preto zostáva zachovávanie nediskriminačného charakteru daní a tiež ich nepoužitie ako protekcionistického nástroja.

Daňová problematika sa stala veľmi citlivou najmä po vytvorení hospodárskej a menovej únie, v rámci ktorej sa krajiny prijímajúce euro vzdali svojej monetárnej politiky a k dispozícii im zostala len fiškálna politika. Aj tá sa však musí pohybovať v istom „spoločnom európskom“ smere. To znamená, že nepriame dane sa koordinujú na úrovni EÚ. Spoločne pre všetky krajiny je stanovená len minimálna sadzba DPH na úrovni 15 % (v roku 2014 ju aplikovalo len Luxembursko). Vo väčšine prípadov krajiny rešpektujú aj maximálnu sadzbu DPH 25 %, ktorá však nie je žiadnym spôsobom vynútiteľná. Túto sadzbu v roku 2014 aplikovalo Dánsko, Chorvátsko a Švédsko.⁵ Maďarsko však už od roku 2012 aplikuje DPH až vo výške 27 %, pričom ako jediná krajina v histórii existencie jednotného trhu prekročila hranicu 25 %.⁶ Ďalej je na úrovni EÚ upravená aj znížená sadzba DPH aplikovaná na citlivé produkty, ktorá by nemala klesnúť pod 5 %. Z dohodnutých hraníc však existujú v určitých prípadoch výnimky.

Posledné oznámenie EK v súvislosti s DPH z roku 2011⁷ sa vzťahuje na prieskum „zelená kniha o budúcnosti DPH“ (green paper on the future of VAT) realizovaný v roku 2010 medzi všetkými zainteresovanými stakeholdermi. EK v oznámení zhŕňa najdôležitejšie závery, ktoré by sa dali do budúcnosti realizovať. Systém DPH by sa mal najmä administratívne zjednodušiť. Odstránenie administratívnej rozdrobenosti v členských krajinách by podľa oznámenia mohlo priniesť rast obchodu v rámci EÚ až o 3,7 % a rast HDP o 0,4 %. Aj nedostatočná informovanosť o systémoch DPH sa javí ako problém, v súvislosti s čím EK navrhla zriadenie webového portálu, ktorý by obsahoval všetky potrebné informácie

⁴ LIPKOVÁ, L. (2011): Európska únia, s. 101

⁵ EUROPEAN COMMISSION. (2014): VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, s. 3.

⁶ Maďarsko malo problémy s udržateľnosťou svojho dlhu. EÚ mu v roku 2012 odsúhlasila zvýšenie DPH na 27 % len pod podmienkou, že DPH na potraviny zostáva na úrovni 18 % a na ďalšie citlivé produkty, ako napríklad knihy, len vo výške 5 %.

⁷ EUROPEAN COMMISSION. (2011): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the Future of VAT.

v rôznych jazykoch. Ďalším dôležitým cieľom je zefektívnenie výberu DPH, ktoré by umožnilo jej následné zníženie. Podľa niekoľko rokov spätných výpočtov sa v rámci EÚ kvôli podvodom a chybám nevyzberalo 12 % celkovej DPH. Preto je dôležité zlepšiť kontrolu a monitoring. Aktívne kroky proti podvodom sa na úrovni EÚ konajú od roku 2008. Vznikla napríklad sieť Eurofisc, ktorá má slúžiť na lepšiu spoluprácu členských krajín v boji proti podvodom na DPH.

Do istej miery sú legislatívou EÚ upravované aj spotrebné dane aplikované na alkoholické nápoje, tabakové a energetické produkty. Spoločne je harmonizovaná štruktúra daní, spôsob výpočtu a určité výnimky a tiež sú dohodnuté minimálne sadzby.

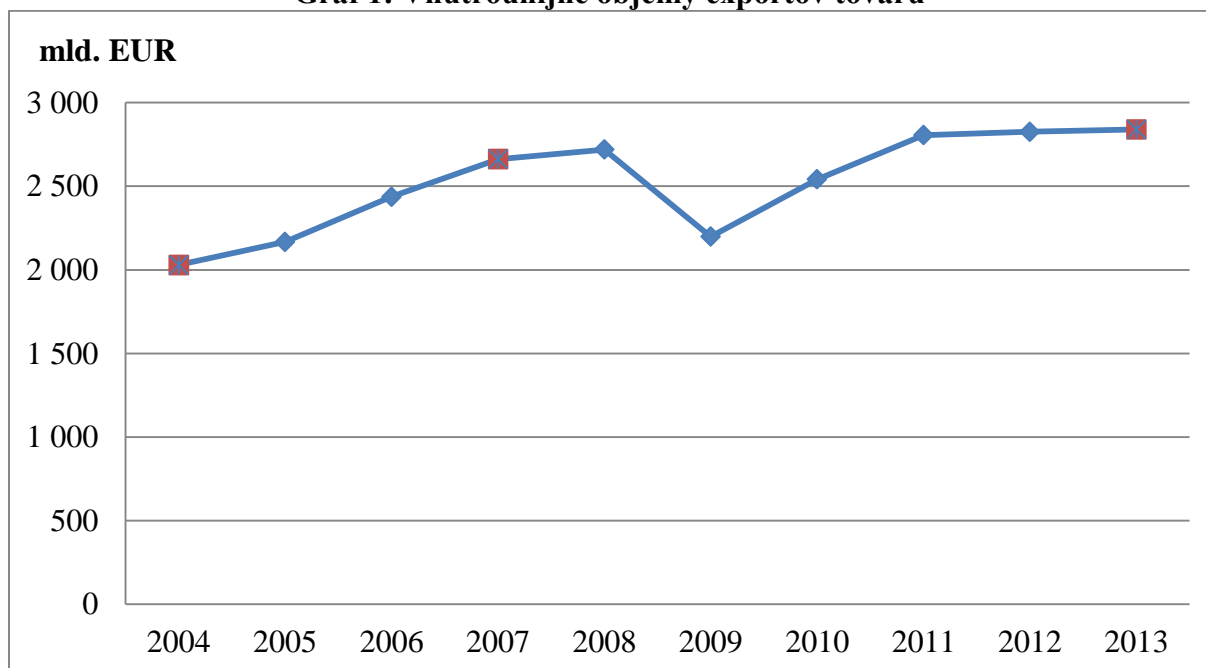
Na odstraňovanie technických prekážok, vo forme rôznych noriem a štandardov, ktoré mali slúžiť najmä na zabezpečenie zdravia a bezpečnosti spotrebiteľov, ale mali nežiaduce ekonomické dopady sa uplatňujú dva postupy. Je to jednak zásada vzájomného uznávania národných technických noriem medzi členskými štátmi navzájom a na druhej strane jednotná harmonizácia takých technických požiadaviek, ktoré sú v členských štátoch EÚ príliš odlišné. Vzájomné uznávanie noriem je v platnosti od roku 1979, kedy o ňom rozhodol Európsky súdny dvor (ESD) v prípade Cassis de Dijon. V rámci harmonizácie technických noriem rozlišujeme „starý princíp“, ktorý predstavuje presný technický popis a špecifikáciu výrobku a „nový princíp“ pri ktorom sa špecifikujú len základné bezpečnostné požiadavky výrobkov. Harmonizácia novým princípom, aplikovaná od polovice 80. rokov prebieha rýchlejšie, ako tomu bolo pri pomalom schvaľovaní smerníc vytvorených starým princípom. V súčasnosti približne polovica produktov obchodovaných v rámci spoločenstva má presnú harmonizovanú technickú špecifikáciu na úrovni EÚ a ide o produkty, ktoré sú rizikovejšie pre zdravie (napr. kozmetické produkty, chemikálie, elektronika či hračky).⁸ Okrem smerníc existujú aj tzv. Európske normy, ktoré sú síce dobrovoľné, ale pri niektorých skupinách výrobkov a niektorými krajinami často oceňované. Výrobky spĺňajúce Európske normy sú testované v autorizovaných skúšobniach, ktoré preverujú ich zhodu s normami. Vo všeobecnosti však od roku 1992 platia smernice o bezpečnosti výrobkov, za ktorú sú vždy zodpovedný výrobcovia.

Na základe toho by sa dalo povedať, že v EÚ je absolútne dokonalý pohyb tovarov a preto by sme na každom z trhov členských štátov mali nájsť totožné tovary. V oblasti obchodu s tovarom však realita tiež nie je bezproblémová. Hoci spotrebiteľia si jednoducho vyberú produkty podľa ceny a ich kvality a ich výhodou je širší výber sortimentu v obchodoch, problém nastáva napríklad pri verejných obstarávaníach v štátnom sektore, ktoré dokazujú, že kvalita výrobkov nie je rovnaká, aj napriek existujúcim harmonizovaným normám. Domácim výrobcom sa však spustením voľného obchodu s tovarmi výrazne zvýšila konkurencia a preto čoraz častejšie máme možnosť vidieť reklamy na podporu kúpy domácich výrobkov. Napríklad na Slovensku bol dokonca zavedený 16. október ako národný deň podpory ekonomiky Slovenska ktorého heslom bolo „pýtame si slovenské“. S kúpou domácich produktov je na tom Slovensko v celku dobre, keďže slovenské produkty tvoria podľa prieskumu spoločnosti GfK Slovakia až 52,5 % tovarov.⁹ Za nimi nasledujú české a poľské produkty, takže tu možno pozorovať aj výrazný vplyv susediacich krajín.

⁸ NOVÁČKOVÁ, D.: 2010. Ekonomické slobody vnútorného trhu Európskej únie (v kontexte Lisabonskej zmluvy), s. 48

⁹ TASR. (2014): Slováci si majú 16. októbra aktívne pýtať viac domácich výrobkov.

Graf 1: Vnútroúijné objemy exportov tovaru



Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group.

Graf č. 1 znázorňuje exporty tovaru, ktoré sa realizovali v rámci jednotného trhu EÚ, tzn. medzi členskými krajinami EÚ navzájom. Uvádzame len exporty, pretože nakoľko ide o uzatvorený trh 28 krajín, exporty by sa mali rovnať importom a naopak. Na grafe sme zvýraznili body v rokoch, kedy pristupovali do EÚ nové členské krajiny, čo do určitej miery ovplyvnilo veľkosť obchodu s tovarom. Ako možno vidieť, intraeurópske exporty už dlhodobo rastú, s výnimkou roku 2008, kedy EÚ zasiahla kríza. Ale aj po kríze sa obchod s tovarom v rámci EÚ rýchlo obnovil a v roku 2013 dosiahol svoje doterajšie maximum na úrovni exportovaných tovarov v hodnote 2839 mld. EUR.

Tabuľka 1: Krajiny s najväčšími vnútroúijnými exportmi a importmi tovaru 2004

| Import | | Export | |
|-------------|--------------|------------|--------------|
| Nemecko | 374 mld. EUR | Nemecko | 466 mld. EUR |
| Francúzsko | 262 mld. EUR | Francúzsko | 237 mld. EUR |
| V. Británia | 211 mld. EUR | Holandsko | 229 mld. EUR |

2013

| Import | | Export | |
|-------------|--------------|------------|--------------|
| Nemecko | 579 mld. EUR | Nemecko | 623 mld. EUR |
| Francúzsko | 347 mld. EUR | Holandsko | 383 mld. EUR |
| V. Británia | 257 mld. EUR | Francúzsko | 259 mld. EUR |

Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group.

V tabuľke 1 sme uviedli krajiny s najväčšími exportmi a importmi tovaru v rámci EÚ. Pre porovnanie sme vybrali roky 2004 a 2013. Ako je zrejmé, krajiny figurujúce v tabuľke, teda najväčší obchodníci spomedzi krajín EÚ sa nezmenili v porovnaní týchto dvoch rokov, vidno však výrazný nárast objemov obchodovaných tovarov.

4 Voľný pohyb osôb

Sloboda pohybu občanov EÚ znamená, že majú právo voľne sa pohybovať po území členských štátov, môžu sa tu usadiť a presunúť do ktoréhokoľvek členskej štátu svoje bydlisko, môžu sa v ňom uchádzať o zamestnanie, študovať v ňom alebo sa doň presunúť na strávenie svojho dôchodku. Občania tým získavajú možnosť vyhľadania lepších podmienok na život, absolvovania kvalitnejšieho štúdia alebo prípadne návštevy za kvalitnejšími službami. Postupne by to malo viesť k vyrovnávaniu rozdielov v životnom štandarde medzi krajinami.

Pri voľnom pohybe osôb musíme rozlišovať medzi slobodou pohybu pracovníkov, ktorá sa realizuje od roku 1968 Nariadením Rady a medzi slobodou podnikania (tiež nazývanou aj sloboda usadiť sa), pretože sú rozdielne upravené a vyvíjali sa medzi sebou odlišne. Akákoľvek diskriminácia na základe štátnej príslušnosti je zakázaná. Nediskriminácia by sa mala vzťahovať od dostupnosti k zamestnaniu, cez pracovné podmienky až po rovnaké odmeňovanie za prácu, kariérny postup a rôzne sociálne výhody. Právo usadzovania sa, teda právo zakladať podniky alebo otvárať pobočky podnikov občanmi iných štátov sa začalo uplatňovať od roku 1970 a bolo definované v Zmluve o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva. Voľný pohyb osôb bol neskôr podporený zavedením občianstva Európskej únie v Maastrichtskej zmluve. Občianstvo EÚ garantuje určitý okruh práv, z ktorých jedným je aj právo slobodne sa pohybovať a zdržiavať na území členských štátov EÚ. EÚ kladie veľký dôraz aj na rovnosť medzi mužmi a ženami. Na roky 2006-2010 v tomto smere prijala dokonca „cestovnú mapu“ pod názvom Plán uplatňovania rovnosti žien a mužov.

Definície voľného pohybu osôb sa ďalej profilovali na základe rozhodnutí súdneho dvora. Rozhodlo sa napríklad aj o tom, že voľný pohyb osôb sa vzťahuje aj na osoby nezamestnané, pokiaľ sú schopné hľadať si prácu.

V Únii bolo potrebné zabezpečiť aj koordináciu systémov sociálneho zabezpečenia medzi členskými krajinami. V súčasnosti majú všetky členské krajiny v rámci EÚ svoje vlastné sociálne systémy, ale Lisabonskou zmluvou sa nároky na vyplácanie sociálnych dávok sčítujú podľa rokov odpracovaných v jednotlivých krajinách. Výšku dávok si určujú členské štáty samostatne, tak aby boli v súlade s ich fiškálnou politikou. Pracovníci sú po 3 mesiacoch práce v zahraničí povinní registrovať sa na úradoch hostiteľského štátu. Pri dlhodobom pobyte v hostiteľskom štáte (zvyčajne 5 rokov) a po splnení ďalších podmienok sú občania oprávnení žiadať o trvalý pobyt v danom štáte.

Novopristupujúce krajiny nemali hneď svojim prístupom k EÚ garantovaný voľný pohyb pre svojich občanov a boli pre ne stanovené prechodné obdobia, počas ktorých sa staré členské krajiny EÚ pokúšali ochrániť svoje trhy pred výrazne zvýšenou imigráciou. Do roku 2011 napríklad nemali plne prístupný svoj trh pre občanov Slovenska, Nemecka a Rakúska. Voľný pohyb sa dovedy vzťahoval len na vysokoškolsky vzdelané osoby a na niektoré vybrané profesie, ktoré boli v týchto krajinách málo obsadzované domácimi občanmi.

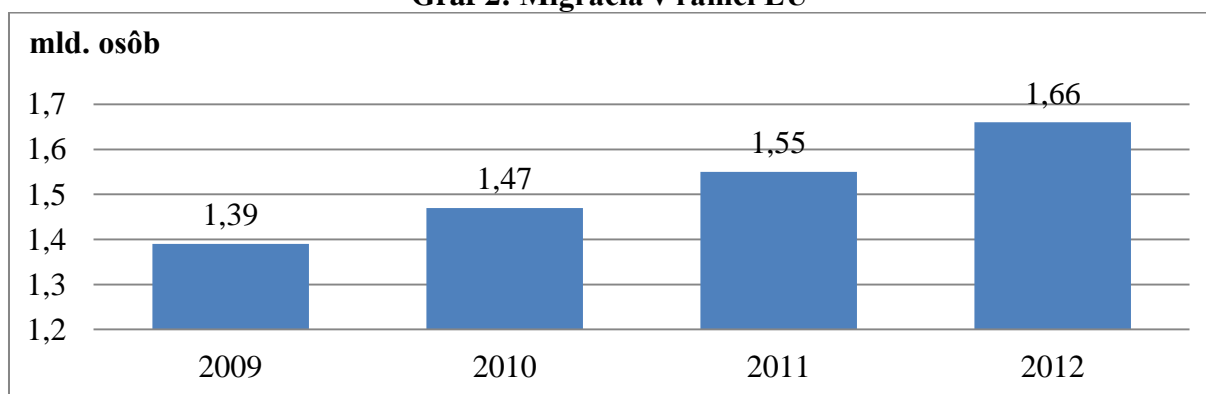
Voľný pohyb osôb do veľkej miery sťažuje nedostatočné uznávanie získanej kvalifikácie. Od roku 2005 je síce v platnosti smernica¹⁰ zaväzujúca k uznávaniu odborných kvalifikácií, avšak ďalšie smernice na uznávanie diplomov, osvedčení a iných dokladov by ešte mali byť prijaté. Štandardy kvalifikácie sú harmonizované len v málo oblastiach, napr. lekári, farmaceuti alebo architekti, ale aj v týchto povolaniach ide len o definovanie základných požiadaviek, ktoré by v rámci kvalifikácie mali byť dosiahnuté. Všeobecne majú však členské štáty právo rozhodovať o podmienkach, na základe ktorých sa uznávajú diplomy a odborná kvalifikácia. Mladí ľudia pociťujú problémy s nedostatočným uznávaním. Proces

¹⁰ Táto smernica nahradila viacero sektorových smerníc a zjednotila potrebné pravidlá do jednej.

uznávania kvalifikácie je najmä veľmi byrokraticky zložitý, v rámci neho je potrebné predkladať rôzne dokumenty a platiť administratívne poplatky, napríklad v súvislosti s úradným prekladom či overením pravosti dokumentov. Celkovým problémom v tejto otázke zostáva neexistujúci súlad študijných programov vzdelávacích inštitúcií medzi členskými krajinami EÚ a preto okrem vyššie uvedených profesií, v ktorých sa kvalifikácia automaticky uznáva, sú štáty oprávnené preveriť dosiahnutú kvalifikáciu.

Samotný občania vnímajú ako problém nedostatok informácií o pracovných príležitostiach v zahraničí. Problém predstavuje aj jazyková bariéra a v niektorých prípadoch aj kultúrne rozdiely. Členské štáty sú oprávnené podľa charakteru pracovného miesta vyžadovať určité požiadavky a predpoklady na jeho výkon, ako napríklad úroveň jazyka, test odborných schopností a pod.¹¹

Graf 2: Migrácia v rámci EÚ



Prameň: EUROSTAT (2014): Immigration by five year age group, sex and citizenship.

Z grafu 2 veľmi dobre vidno, že aj migrácia v rámci krajín každoročne stúpa. V roku 2012 sa v rámci EÚ presunulo do inej krajiny 1,66 mld. osôb, v porovnaní s rokom 2009, kedy to bolo ešte len 1,39 mld. osôb. Tento nárast súvisí jednak s rozširovaním členskej základne EÚ, ktorá sa stále zväčšuje, ale najmä s odstraňovaním prekážok voľného pohybu osôb, ktoré sme spomínali v predchádzajúcom texte. Najviac ľudí v rámci EÚ sa presťahovalo do Nemecka, V. Británie, Poľska, Francúzska a Rumunska. Najmenej do Estónska, Chorvátska, Slovinska, na Maltu a na Slovensko. Zaujímavosťou je, že najväčší podiel imigrantov z EÚ bol v Luxembursku (92 %), na Slovensku (82 %), Rumunsku (81 %), najmenší vo Švédsku, Taliansku a v Slovinsku.

5 Voľný pohyb služieb

Práve sektor služieb, ktorý je pre väčšinu vyspelých štátov a teda aj pre všetky štáty EÚ najdôležitejším tvorcom HDP a zamestnáva najviac pracovnej sily, podlieha liberalizácii v rámci jednotného trhu najpomalšie. Hoci sa väčšinu krokov k vytvoreniu voľného pohybu najvýznamnejších služieb podarilo presadiť medzi rokmi 1985 až 1992, kvôli veľmi pomalej transpozícii smerníc vstúpili niektoré z nich do platnosti až v roku 1996.

Pod voľným pohybom služieb rozumieme 4 formy poskytovania služieb: 1. poskytovateľ cestuje za príjemcom služby, 2. príjemca cestuje za poskytovateľom služby, 3. služba je poskytnutá na území tretieho štátu, kam cestujú aj poskytovateľ aj príjemca a 4. služba je poskytnutá na diaľku, pričom nikto nemusí vycestovať. Vo všeobecnosti musíme pri službách rozlišovať cezhraničné poskytovanie služieb a slobodu usadiť sa. Sloboda usadiť sa je fakticky zahrnutá pod voľným pohybom osôb a preto pri posudzovaní pohybu služieb

¹¹ NOVÁČKOVÁ, D. (2010): Ekonomické slobody vnútorného trhu Európskej únie, s. 53

berieme do úvahy cezhraničné poskytovanie služieb, pri ktorom poskytovateľ služby nemusí presunúť svoje bydlisko.

Až koncom roka 2006 bola schválená Smernica o službách na vnútornom trhu, ktorá však počas rokovaní o nej prešla mnohými zmenami. Jej cieľom je odstrániť pretrvávajúce prekážky, ktoré bránia hladkému poskytovaniu služieb. Počas negociácií sa vylúčil napríklad princíp krajiny pôvodu, podľa ktorého by sa poskytovatelia služieb mohli riadiť legislatívou svojho domovského štátu.¹² Tento pretrvávajúci rozpor je základnou byrokratickou prekážkou, kvôli ktorej je stále potrebné zjednodušiť administratívne postupy pri cezhraničnom poskytovaní služieb a eliminovať prekážky, ktoré bránia zakladaniu prevádzok v zahraničí. V oblasti služieb naďalej pretrváva silný protekcionizmus na úrovni členských štátov a národná regulácia služieb.

Regulácia sektora služieb je taká zložitá najmä kvôli tomu, že sektor služieb je svojou rôznorodosťou veľmi špecifický. Pre jednotlivé odvetvia služieb nemôžu platiť úplne identické pravidlá. Každé odvetvie si vyžaduje individuálne usmernenia. Smernica o službách je však koncipovaná všeobecne a vzťahuje sa na všetky služby, ktoré nie sú vyslovene vyňaté z jej pôsobnosti.¹³ Zo začiatku bolo uvažované aj nad sektorovým zameraním smernice, ale neskôr sa z tohto zámeru po námietkach ustúpilo.

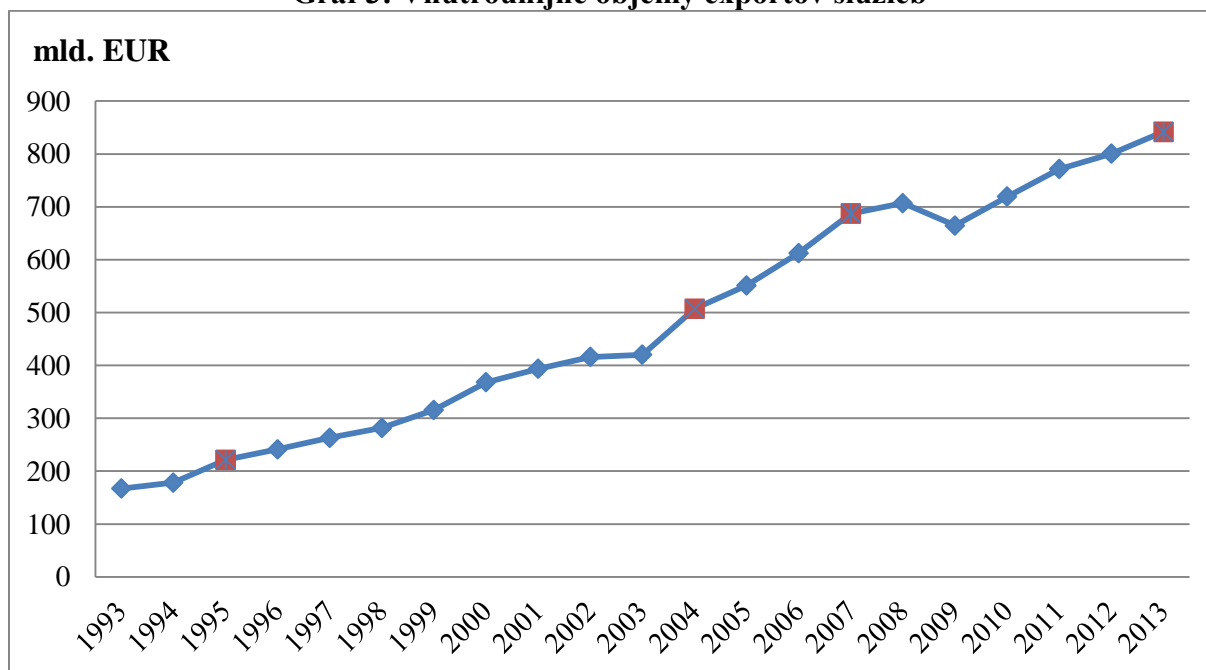
Kvôli potrebe podrobnejšej regulácie jednotlivých sektorov služieb sú na úrovni EÚ prijímané pravidlá pre fungovanie rôznych oblastí. Smernice sú prijímané v oblasti dopravy, telekomunikácií, audiovizuálnych služieb a v iných oblastiach. Rozvíjajú sa napríklad transeurópske siete, ktoré sú späté s dopravou, telekomunikáciami aj energetickým sektorom.

Jednotný trh priniesol pozitívny vývoj aj v oblasti telekomunikácií, ako jedného z najvýznamnejších odvetví moderných národných ekonomík. Telekomunikačné služby sa postupne v členských štátoch demonopolizovali. Liberalizácia v telefonických službách prebiehala najneskôr a mala byť dokončená do roku 1998, s tým, že chudobnejšie štáty dostali dlhšie obdobie o 5 rokov. Síce aj v súčasnosti sú tieto trhy (napr. trh mobilných operátorov) výrazne koncentrované, snaha sa posúva smerom k pluralite poskytovateľov týchto služieb. Ďalšou iniciatívou je zblížovanie cien za mobilné služby v rámci EÚ a znižovanie cien za roamingové služby.

¹² LIPKOVÁ, B. (2011): Európska integrácia – jednotný trh, s. 57

¹³ Takýmito službami sú služby verejného záujmu neekonomickej povahy, finančné služby, zdravotnícke služby, služby v oblasti dopravy, stávky, lotérie, hazardné hry, audiovizuálne služby, služby sociálnej povahy, činnosti spojené s výkonom verejnej moci, notárske služby a ďalšie. Liberalizácia sa nevzťahuje ani na služby všeobecného ekonomického záujmu, ktoré zostali vo výlučnej právomoci členských štátov.

Graf 3: Vnútroúijné objemy exportov služieb

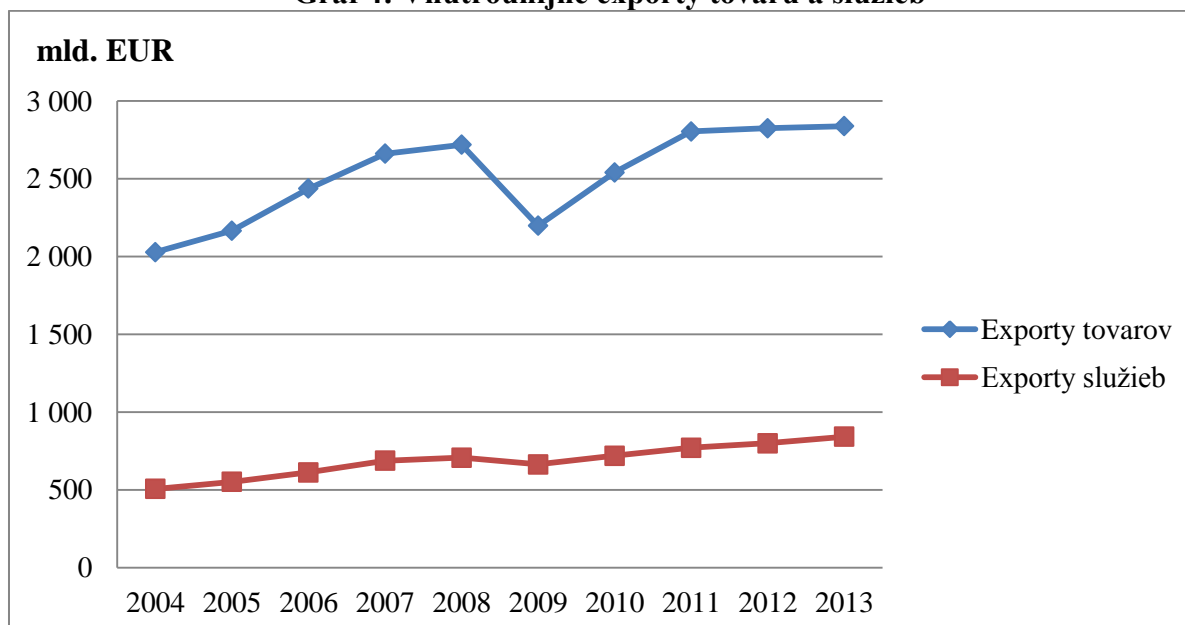


Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): International Trade in Services.

Graf 3 zachytáva vývoj exportu služieb v rámci krajín EÚ od roku 1993, kedy bol vytvorený jednotný trh EÚ. Aj pri obchode so službami sa dá pozorovať rastúca tendencia, iba s miernymi prepadmi v niektorých rokoch. V roku 2013 dosiahli exporty služieb v rámci krajín EÚ 841 mld. EUR, čo je oproti roku 1993 viac ako 4 násobný nárast obchodu. V roku 2013 vnútroúijné transakcie so službami predstavovali väčšinu celkových transakcií so službami, ktoré EÚ realizovala. Až 55,2 % exportov služieb a 59,7 % importov služieb bolo vykonaných medzi členskými krajinami EÚ navzájom. Najväčšie prebytky vo vzájomnom obchode so službami dosahovalo Španielsko, Luxembursko a Francúzsko a najväčšie deficity naopak Nemecko, Fínsko, Taliansko, ale aj Slovensko.

Pre porovnanie uvádzame aj graf číslo 4, ktorý je vlastne spojením grafov 1 a 3 a zobrazuje v jednom vnútroúijné exporty tovarov aj služieb. Tento graf sme uvideli len pre demonštráciu toho, že hoci prvý pohľad na predchádzajúce grafy nás môže mierne zneistiť, ale obchod so službami medzi krajinami EÚ ešte výrazne zaostáva za obchodom s tovarom a jeho vývoj je aj oveľa menej dynamický, ako rast vnútroúijného obchodu s tovarom. Preto by sa mala liberalizácia v oblasti služieb ešte ďalej vyvíjať, čo by vo výraznej miere mohlo povzbudiť rast ekonomík členských štátov EÚ.

Graf 4: Vnútroúijné exporty tovaru a služieb



Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group a International Trade in Services.

Tabuľka 2: Krajiny s najväčšími vnútroúijnými exportmi a importmi tovaru 2004

| Import | | Export | |
|-------------|---------------|-------------|---------------|
| Nemecko | 93,5 mld. EUR | V. Británia | 64,6 mld. EUR |
| V. Británia | 64,6 mld. EUR | Nemecko | 62,7 mld. EUR |
| Taliano | 42,1 mld. EUR | Španielsko | 52,8 mld. EUR |

| Import | | Export | |
|-------------|----------------|-------------|---------------|
| Nemecko | 138,5 mld. EUR | Nemecko | 112 mld. EUR |
| Francúzsko | 80,5 mld. EUR | Francúzsko | 95,2 mld. EUR |
| V. Británia | 69,4 mld. EUR | V. Británia | 79,6 mld. EUR |

Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): International Trade in Services.

Najväčšími obchodníkmi so službami v rámci EÚ sú neprekvapujúco tiež najväčšie ekonomiky EÚ, tak ako tomu bolo aj pri obchode s tovarom. V tabuľke 2 však pri porovnaní rokov 2004 a 2013 možno vidieť mierne zmeny. V rámci importov bolo Taliansko z troch najväčších importérov služieb vytlačené Francúzskom a v rámci exportov, zase Francúzsko nahradilo miesto Španielska z roku 2004, čím sa dá povedať, že Francúzsko celkovo zlepšilo svoju pozíciu v obchode so službami. Traja najväčší importéri a exportéri služieb v roku 2013 zodpovedajú aj najväčším exportérom importérom tovarov za tento istý rok, s výnimkou Holandska, ktoré sme v tabuľke 1 uvádzali medzi najväčšími exportérmi tovarov.

6 Voľný pohyb kapitálu

Sloboda voľného pohybu kapitálu je priamo spojená aj s voľným pohybom platieb. Táto ekonomická sloboda sa odlišuje od ostatných tým, že platí nie len medzi členskými krajinami, ale musí byť garantovaná aj nečlenskými krajinami. Medzi obmedzenia pohybu kapitálu možno zaradiť devízové obmedzenia, limity na pridelovanie valút alebo napríklad povolenie k prístupu na trh s cennými papiermi a iné. Sloboda voľného pohybu kapitálu narástla na dôležitosť najmä kvôli prijatiu spoločnej meny a menovej politiky.

Ekonomická sloboda voľného pohybu kapitálu začala byť v Spoločenstve intenzívnejšie liberalizovaná v 80. rokoch. V začiatkoch uvoľňovania pohybu kapitálu sa počítalo aj s nepriaznivými vplyvmi zavádzania tejto slobody a preto boli zavedené opatrenia, podľa ktorých by liberalizácia závisela od hospodárskej situácie členského štátu. V prípade, ak by sa v krajine prejavili negatíva fungovania kapitálového trhu, mohla by zaviesť ochranné opatrenia.

Voľný pohyb kapitálu sa v súčasnosti zakladá na troch predpokladoch: sloboda zriaďovania, voľný pohyb kapitálu a voľné poskytovanie finančných služieb.

Samostatne sa vyvíjali finančné služby ako napríklad bankovníctvo a poisťovníctvo, ktoré stoja na rozhraní medzi voľným pohybom služieb a voľným pohybom kapitálu. V roku 1988 bola prijatá smernica, ktorá rušila kontroly prevodu kapitálu (krátkodobého aj dlhodobého) medzi krajinami¹⁴ a v roku 1993 sa povolilo bankám zakladať si pobočky v členských štátoch, bez zvláštného povolenia či licencie od hostiteľského štátu, na základe tzv. „jednotného cestovného pasu“¹⁵, pričom sa riadia zákonodarstvom prijímajúcej krajiny. Ani v bankovom sektore však nie je ešte vytvorená dokonalá sloboda pohybu. Najskôr sa pracovalo na tom, aby sa zjednotili cezhraničné časy transakcií s domácimi lehotami. Naďalej napríklad pretrvávajú zvýšené poplatky za výber hotovosti z bankomatov alebo poplatky za platby kartami v zahraničí.

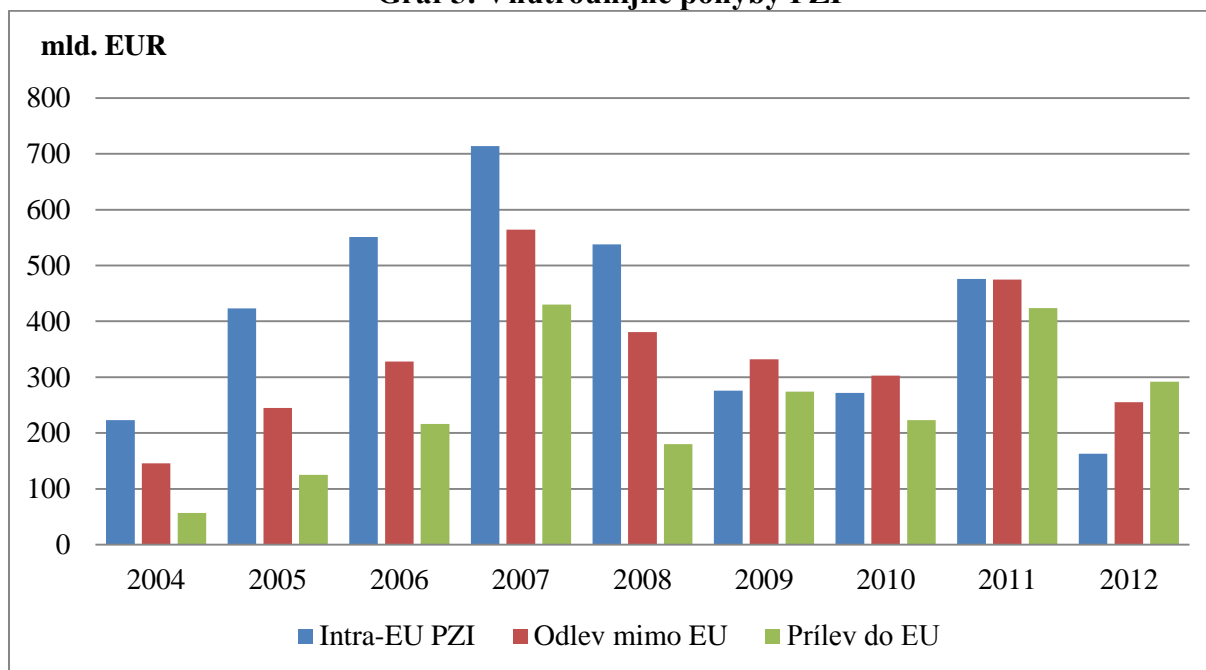
Absolútnemu voľnému pohybu kapitálu a platieb však stoja v ceste ešte daňové predpisy, ktoré sa môžu odlišovať podľa miesta bydliska alebo podľa miesta investície kapitálu. V roku 2011 bol vypracovaný návrh smernice, ktorého cieľom bolo zaviesť jednotné pravidlá zdanenia na finančné transakcie.¹⁶ Potreba podobnej úpravy vyplynula z následkov krízy. Napríklad dohľad nad finančnými inštitúciami, ktorý ešte donedávna spadal do oblasti vnútroštátnej úpravy spôsobil zásadné rozdiely medzi krajinami čo sa týkalo umiest'ovania dlhodobého kapitálu a čo sa prejavilo najmä počas krízy. Tento problém bol vyriešený v roku 2012 vytvorením tzv. bankovej únie, v rámci ktorej začal platiť aj jednotný dohľad vykonávaný Európskou centrálnou bankou a národnými inštitúciami dohľadu. Finančná a hospodárska kríza, ktorá vypukla v roku 2008, znamenala pre finančné trhy v EÚ zásadnú zmenu, pretože na jej základe a ponaučení sa začala vytvárať absolútne nová regulácia finančných trhov.

¹⁴ Smernica vstúpila do platnosti v roku 1990, ale niektoré krajiny mali dlhšie prechodné obdobia na liberalizáciu pohybu krátkodobého kapitálu.

¹⁵ EURÓPSKA KOMISIA. (1993): Jednotný trh, s. 31

¹⁶ EUROPA. (2011): Financial transaction tax. Dostupné na internete: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_services/financial_services_general_framework/mi0087_en.htm

Graf 5: Vnútroúijné pohyby PZI



Prameň: Vlastné spracovanie autora podľa: EUROSTAT (2014): EU Direct Investments – main indicators.

Grafom 5 sme chceli demonštrovať, nakoľko sú dôležité toky PZI v rámci EÚ. Modrý stĺpček, ktorý znázorňuje odlev investícií z krajín EÚ, ktoré sú namierené do iných členských krajín je vo väčšine prípadov vyšší, ako je odlev PZI mimo EÚ, aj prílev PZI z krajín mimo EÚ. Neplatí to pre však pre krízové roky 2009, 2010 a opätovne ani pre rok 2012, pretože PZI boli výrazne ovplyvnené krízovým vývojom. Faktom zostáva, že po kríze sa odlev PZI z EÚ do krajín mimo EÚ zotavil rýchlejšie ako do krajín v EÚ, pretože nakoľko v európskych krajinách stále pretrvávalo riziko, investori hľadali viac na rýchlo sa rozvíjajúce trhy. Navyše, ak sa už investori rozhodli investovať v Európe, preferovali pre umiestnenie investície skôr domácu krajinu, v porovnaní s inou krajinou v EÚ (a to platí aj pre M&A). Kríza preto na kapitálovom trhu spôsobila jeho silnú fragmentáciu na národné ekonomiky. Úlohou regulácií jednotného trhu bude preto v pokrízovom vývoji nasmerovať integráciu a ďalšiu liberalizáciu smerom, ktorý bude schopný odstrániť túto pretrvávajúcu fragmentáciu a podarí sa národné ekonomiky členských krajín EÚ viac priblížiť.

7 Záver

Za vyše 20 rokov existencie jednotného trhu EÚ sa dá povedať, že sa podarilo dosiahnuť obrovskú liberalizáciu v rámci EÚ, podarilo sa skoordinať a zharmonizovať veľké množstvo oblastí medzi členskými štátmi a podarilo sa v nemalej miere celým týmto procesom podporiť obchod a hospodársky rast národných ekonomík v rámci EÚ. Voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu však stále nie je dokonalý. Ako to dokazuje aj predkladaný článok, v každej oblasti je síce zaznamenávaný rast, s výnimkou krízových rokov, existuje ešte mnoho prekážok, ktoré stoja v ceste v dokonalom uplatňovaní jednotného trhu.

Zoznam použitej literatúry

EUROPA. (2011): Financial transaction tax. [online]. In: *EUROPA: Summaries of EU Legislation*, 23. 11. 2011. [Citované 3. 11. 2014.] Dostupné na internete:

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_services/financial_services_general_framework/mi0087_en.htm.

EUROPEAN COMMISSION. (2011): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the Future of VAT. [online]. In: *EC*, 6. 12. 2011. [Citované 1. 11. 2014.] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/key_documents/communications/com_2011_851_en.pdf

EUROPEAN COMMISSION. (2014): VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, [online]. In: *EC*, 25. 6. 2014. [Citované 1. 11. 2014.] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf.

EURÓPSKA KOMISIA. (1993): Jednotný trh. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-8565-89-0.

EUROSTAT. (2014): Database. [online]. In: *EUROSTAT*, 2014. [Citované 25.-29. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

LIPKOVÁ, B. (2011): Európska integrácia – jednotný trh. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3241-9.

LIPKOVÁ, L. (2011): Európska únia. Bratislava: Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-89393-33-6

NOVÁČKOVÁ, D. (2010): *Ekonomické slobody vnútorného trhu Európskej únie*. Bratislava: Eurounion, 2010. ISBN 978-80-89374-09-0.

TASR. (2014): Slováci si majú 16. októbra aktívne pýtať viac domácich výrobkov. [online]. In: *SME Agentúry*, 14. 10. 2014. [Citované 28. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://agentury.sme.sk/c/7437891/slovaci-si-maju-16-oktobra-aktivne-pyatat-viac-domacich-vyrobkov.html>.

VETTER, S. (2013): The Single European Market. . [online]. In: *EU Monitor: European Integration*, 31. 10. 2013. [Citované 15. 10. 2014.]. Deutsche Bank Research. Dostupné na internete: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000322897/The+Single+European+Market+20+years+on%3A+Achievements,+unfulfilled+expectations+%26+further+potential.pdf

Zmluva o fungovaní Európskej únie

BEZPEČNOSTNÁ POLITIKA JAPONSKA

Lucia Borošová

Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava 5, Slovenská republika, email: lucia.borosova@euba.sk

Článok je zameraný na japonskú bezpečnostnú politiku v kontexte reinterpretácie Ústavy Japonska, z čoho vyplýva aj primárny cieľ. Autor sa zaoberá teoretickým vymedzením samotného pojmu bezpečnosť - bezpečnostné prostredie, komparáciou politicko-právnych a doktrínálnych dokumentov Japonska, ako aj samotnou reinterpretáciou japonskej Ústavy a jej možnými konsekvenciami z globálneho aspektu. Na dosiahnutie stanoveného cieľa je v článku použitá prevažne komparatívna metóda.

Kľúčové slová: bezpečnostná politika, Japonsko, Šinzó Abe, Ústava Japonska

The article is focused on security policy of Japan in the context of the reinterpretation of the Constitution of Japan, suggesting a primary objective. The author deals with the theoretical definition of security policy, comparison of the constitutional documents of Japan and the reinterpretation of the Japanese Constitution and the possible consequences from the global aspect. Author used to reach this objective in article mostly comparative method.

Key words: Japan, Security Policy, Shinzo Abe, Constitution of Japan

JEL: F72, D79, F59

1 Úvod

Japonsko je demokratický štát, konštitučná monarchia, na čele ktorej stojí panovník. V prípade Japonska je to cisár, ktorý je formálne hlavou štátu, avšak nie je však označený ako hlava štátu, ale ako symbol japonského národa. Od roku 1989 je cisárom Japonska Akihito, ktorý je zároveň jediným monarchom na svete s titulom cisára. Titul je dedičný. Moc je v modernej konštitučnej monarchii rozdelená do troch zložiek: zákonodarnej, výkonnej a súdnej. V prípade výkonnej moci je moc rozdelená medzi vládu, ktorá je vnímaná ako najvyšší výkonný orgán a na jej čele stojí premiér. Je volený snemom a menuje ministrov. Výkonná moc je tak zverená vláde zloženej z premiéra a ministrov. Od roku 2012 je premiérom Japonska člen Liberálno-demokratickej strany, Šinzó Abe, ktorý je zároveň hlavným tajomníkom vlády. Vláda je zodpovedná dvojkomorovému parlamentu, ktorý je najvyšším orgánom moci zákonodarnej, zložený z hornej a dolnej komory. Dolná snemovňa, nazývaná Snemovňa reprezentantov, je zložená zo 480 poslancov, ktorí sú volení na štvorročné obdobie. Horná snemovňa, Snemovňa zastupiteľov, má 242 poslancov, volených raz za 3 roky, kedy sa volí polovica snemovne na 6-ročné obdobie. Volebným právom disponujú občania dovŕšením 20 rokov.

Prijatiu ústavných dokumentov v Japonsku, či už Ústavy z roku 1886 alebo Ústavy z roku 1947, predchádzali významné historické udalosti, ktoré do značnej miery ovplyvnili obsah spomínaných dokumentov. Cieľom článku je porovnať ústavné dokumenty Japonska a konkrétne sa zamerať na reinterpretáciu japonskej „pacifistickej“ Ústavy z roku 1947. Na základe stanovených cieľov bola použitá prevažne komparatívna metóda.

2 Bezpečnosť - bezpečnostné prostredie

Pri definovaní pojmu bezpečnosť neexistuje jednotný a ucelený názor. V oblasti bezpečnostnej vedy a jej neustáleho vývoja nie je definícia bezpečnosti upresnená. Výkladový slovník bezpečnosti definuje bezpečnosť ako „stav zložitého systému, keď pôsobenie vonkajších a vnútorných faktorov nespôsobuje zhoršenie alebo narušenie jeho správneho fungovania a progresívneho rozvoja.“¹

L. Hofreiter pri definovaní pojmu bezpečnosť uvádza nasledovnú definíciu: „bezpečnosť sama o sebe je zložitý, vnútorne štruktúrovaný, multifaktorový, multidimenzionálny a hierarchizovaný fenomén, ktorého obsah, štruktúra a funkcie presahujú hranice nielen jedného vedného odboru, ale aj celých vedných oblastí.“² Preto ak chceme definovať pojem bezpečnosť, je potrebné si uvedomiť, že sa jedná o fenomén, ktorý je priesečníkom hneď niekoľkých vedných odborov.

J. Lasicová charakterizuje bezpečnosť ako vzťahovú kategóriu. „Pretože ju nie je možné skúmať v znehybnení ako abstraktný fenomén, ani ako jednoznačne ukotvenú danosť, je nutné vymedziť jej špecifické subsystemy ako základ analýzy.“³ Analýza špecifických subsystemov a rozdelenie bezpečnosti na systémy, subsystemy a jednotky, ako aj členenie bezpečnosti na globálnu, regionálnu a lokálnu a členenie bezpečnosti na jednotlivé sektory ako sú politický, vojenský, ekonomický, environmentálny a ekonomický, prispievajú k lepšej legitímácii mechanizmov, ktoré vedú ku skúmaniu nových druhov bezpečnostných hrozieb a rizík.

Podľa J. Eichlera „bezpečnosť nemôže byť absolútna, vždy je relatívna, je priamo úmerná hrozbám či rizikám. Na bezpečnosť sa nedá pozerat' z krajných polôh, teda tak, či je zaistená úplne alebo vôbec. Žiadny štát nemôže dosiahnuť stav absolútneho zaistenia svojej bezpečnosti. Väčšinou je bezpečnosť zaistená viac alebo menej, aj keď sa ju nedá nikdy exaktne zmerať, a preto relevantná otázka najčastejšie znie, koľko bezpečnosti postačuje.“⁴

Bezpečnostné prostredie môžeme charakterizovať ako súhrn vplyvov, ktoré menia charakter sociálneho objektu, pričom tieto vplyvy sú determinované bezpečnosťou. Vzhľadom k tomu, že ide o pomerne široký pojem vyjadrujúci bezpečnostnú situáciu, je táto bezpečnostná situácia výsledkom aktérov s bezpečnostným charakterom. Pod pojmom bezpečnostné prostredie podľa R. Žideka môžeme rozumieť časti sociálnej a prírodnej dimenzie v oblasti životného prostredia, ktoré vytvárajú bezpečnostnú situáciu na vymedzenom teritóriu vo vzťahu vzájomnej interakcie. L. Hofreiter uvádza, že bezpečnostné prostredie „nie je prázdny priestor, ale určitá kvalita, ktorá nielenže limituje možnosti spoločenského rozvoja, ale svojím kritickým stavom odráža a signalizuje kritický stav samotnej spoločnosti.“⁵ Podľa P. Nečasa a J. Ušiaka je bezpečnostné prostredie „korelačná entita, zahrňuje prírodné, kultúrne a sociálne prostredie a zároveň vyjadruje pôsobenie bezpečnostných subjektov v objektívnej realite“⁶

Pri vymedzovaní pojmu - bezpečnostný priestor, zohrávajú kľúčovú úlohu nielen bezpečnostní aktéri, ale aj geografické členenie. Z hľadiska geografického a geopolitického za účelom charakteristiky bezpečnostného prostredia môžeme definovať *vonkajšie* a *vnútorné bezpečnostné prostredie*. V prípade vonkajšieho bezpečnostného prostredia sú pre potreby štátu určené predovšetkým globálne, regionálne a kontinentálne analytické roviny. V prípade vnútornej bezpečnosti sú pre potreby štátu dôležití aktéri, ktorí pozitívne pôsobia a podieľajú sa na tvorbe a realizácii bezpečnostnej politiky štátu. Existujú aktéri, ktorých negatívny vplyv

¹ ZAPLATYNSKYI, V. M. (2009): Polimovnij tumačnij slovník z bezpeki. s. 60

² HOFREITER, L. (2004): Bezpečnosť, Bezpečnostné riziká a ohrozenia. s. 13

³ LASICOVÁ, J. (2006): Bezpečnosť. Bezpečnostná agenda súčasnosti. s. 11

⁴ EICHLER, J. (2006): Mezinárodní bezpečnost na počátku 21. století. s. 8-9

⁵ HOFREITER, L. (2006): Sekuritológia. s. 58

⁶ NEČAS, P., UŠIAK, J. (2010): Nový prístup k bezpečnosti štátu na začiatku 21. storočia. s. 17

spočíva v potenciálnom ohrození bezpečnostných záujmov štátu. Vývoj a formovanie vnútorného bezpečnostného prostredia ovplyvňujú *vonkajšie a vnútorné faktory*. Medzi rozhodujúce faktory vnútorného charakteru patrí:

- geografická poloha,
- ekonomika,
- ekológia,
- environmentalistika,
- politika,
- vojenské faktory,
- veda,
- sociológia.

3 Ústavné dokumenty Japonska

Koniec Šógunátu v Japonsku vyvolal potrebu vytvorenia novej vlády. V roku 1868 bola vytvorená Štátna rada. Neskôr došlo k jej reorganizácii. Konečnú podobu získala v roku 1871. Prvý Japonský kabinet zostavil v roku 1885 Itó Hirobumi. Kabinet bol poverený zostavením ústavy, aj vzhľadom k tomu, že vznikla potreba upevnenia prijatých reforiem v oblasti školstva, náboženských, právnych reforiem, reformy armády, územnej reformy a zrušenia feudálnych privilégií. Prijatie ústavy bolo náročné, pretože vo vláde došlo k nezhodám. Prvá ústava bola spísaná podľa pruského vzoru a 11. februára 1889 bola slávnostne a oficiálne cisárom vyhlásená Cisárska ústava Veľkého Japonska, známa ako Ústava Meidži. Obsahom Ústavy boli okrem občianskych práv a slobôd, aj práva cisára. Cisár je vnímaný ako „posvätný a nedotknuteľný“, má právo iniciovať zmeny ústavy, je vrchným veliteľom ozbrojených síl a v jeho rukách bola sústredená zákonodarná a výkonná moc. Ústava z roku 1889 bola kvôli absencii demokratických prvkov často kritizovaná západom.

Základ súčasného štátneho zriadenia tvorí ústava, ktorá bola vyhlásená 3. mája 1946 a do platnosti vstúpila 3. novembra 1947 a jej obsah do značnej miery ovplyvnili udalosti Druhej svetovej vojny. Japonské mestá boli vojnou výrazne poznačené, zničené a zruinované. Japonsko bolo v povojnovom období poznačené americkou okupáciou, následkom ktorej došlo k reformám. Okrem odstránenia a likvidácie japonského militarizmu bola vykonaná odluka Šintoizmu od štátu. Okupačná správa zdôrazňovala potrebu vytvorenia ústavných zmien už v roku 1945. Japonská vláda následne vypracovala návrh novej ústavy, ale vzhľadom k tomu, že sa veľmi neodlišovala od Ústavy Meidži, okupačná správa pripravila vlastný návrh ústavy, ktorý tvorí, ako už bolo spomínané, základ súčasného štátneho zriadenia. Skladá sa z 11 hláv a 103 článkov. Prvý článok sa venuje postaveniu cisára. Druhá kapitola hovorí o zrieknutí sa vojny, konkrétne vo veľmi významnom deviatom článku druhej kapitoly tejto ústavy, ktorý hovorí, že Japonsko navždy odmieta vojnu ako prostriedok riešenia sporov medzi národmi, nikdy nebude udržiavať ozbrojené sily ani iný vojnový potenciál a odmieta aj princíp, že štát má právo bojovať.⁷ Po porážke Japonska v Druhej svetovej vojne, v roku 1945, sa pôvodne aj predpokladalo, že krajina bude demilitarizovaná a nikdy nebude mať ozbrojené sily. Avšak, udalosti na medzinárodnej politickej scéne viedli k prehodnoteniu tohto prístupu. Po vypuknutí Kórejskej vojny, bolo Japonsko prinútené zriadiť Národné policajné zálohy o štyri roky neskôr boli zriadené japonské ozbrojené sily sebaobrany, ktoré mali pozemnú, leteckú aj námornú zložku. V súčasnosti ide o obrannú zložku, ktorá disponuje jednou z najvyspelejších a najmodernejších techník. Japonsko, kvôli obvineniam z militarizmu, kladlo dôraz na to, že obranné zložky budú výlučne slúžiť k obrane japonských ostrovov a nebudú pôsobiť v zahraničí.

⁷ KANTEI.(2006):Constitution of Japan. Dostupné na internete: www.japan.kantei.go.jp

Bezpečnostná politika Japonska v posledných rokoch zaznamenáva veľmi výrazné a stále intenzívnejšie zmeny. Je možné tvrdiť, že už od konca 20. storočia sa japonské bezpečnostné prostredie vyznačuje remilitarizáciou, pretože sa začalo zapájať do humanitárnych a mierových misií Organizácie Spojených národov. Avšak, za zásadný medzník v oblasti bezpečnostnej politiky Japonska, môžeme považovať rok 2003. „Japonsko vyslalo do Iraku šesťsto svojich vojakov. Vojenská misia, popierajúc mierovú japonskú povojnovú ústavu, rozdelila japonskú spoločnosť na dva tábory. Predseda vlády Džuničiro Koizumi ju nakoniec so značnými obmedzeniami presadil. Japonské jednotky dostali podľa úpravy ústavného zákona z roku 1992 povolenie zúčastňovať sa mierových a misií. V roku 2003 bol schválený dodatok, ktorý umožnil vyslať vojakov i do Iraku pod podmienkou pôsobenia v nekonfliktných zónach. Neozbrojená jednotka zapojená do rekonštrukčných prác pôsobila na juhu Iraku pod ochranou Britov a Austráľčanov. V roku 2006 ohlásil japonský vládny kabinet zmenu mandátu svojej irackej vojenskej misie.“⁸ Japonsko teda má možnosť sa priamo vojensky angažovať v zahraničí. Okrem toho sa môže podieľať aj v ozbrojených konfliktoch za účelom obrany iných krajín. Napriek tomu, že japonský predseda vlády, Šinzo Abé, zdôraznil, že Japonsko sa nemieni angažovať a podieľať sa v ozbrojených konfliktoch iných štátov, z dokumentov jednoznačne vyplýva, že Japonsko bude pripravené vojensky zasiahnuť v prípade, ak sa krajina s tesným vzťahom k Japonsku a jeho bezpečnosti stane obeťou ozbrojeného útoku a táto krajina oficiálne požiada o pomoc. Ide predovšetkým o krajiny ako Filipíny, Taiwan, či Austrália. S uvedenými krajinami sa predpokladá aj uzavretie zmlúv o kolektívnej obrane.

4 Bezpečnostná politika Šinzá Abeho

Šinzó Abe bol zvolený do japonského parlamentu v roku 1993. Neskôr spolupracoval s premiérom Džuničiróm Koizumim. V roku 2006 sa Abé stal v Japonsku predsedom vlády. Bol prvým japonským premiérom narodeným po druhej svetovej vojne a zároveň najmladším mužom v spomínanej funkcii. Jeho prvé obdobie vo funkcii predsedu vlády bolo poznačené škandálmi s demokratickou stranou, vrátane ministerskej samovraždy Tošikaca Macuoka, čo taktiež prispelo k Abého vynútenej rezignácii. Po ročnom pôsobení sa jeho nástupcom stal Jasuo Fukuda, avšak v decembri 2012 sa Šinzó Abe do funkcie predsedu vlády opäť vrátil. Tentoraz sa vyvaroval sporov v sociálnej politike a zameral sa na presadenie radikálneho ekonomického plánu a ambiciózneho programu zahraničnej politiky.

Abe bol charakterizovaný a vnímaný ako najviac pravicovo orientovaný japonský premiér a jeho politika vyvolala silné protesty nielen v samotnom Japonsku, ale aj v zahraničí. Napriek nespokojnosti nemali spomínané protesty žiadny výrazný vplyv na zmeny v oblasti bezpečnostnej politiky Japonska, ktoré sa za Abeho začali realizovať.

Premenovanie Japonskej bezpečnostnej agentúry na Ministerstvo obrany, zákon z roku 2009, na základe ktorého Japonsko vyslalo lode na proti-pirátske misie k Afrike, ako aj výstavba prvej základne v zahraničí, v Džibuti, od druhej svetovej vojny, ktorá začala svoju činnosť v roku 2011, to všetko môžeme označiť za faktory, ktoré do značnej miery ovplyvnili japonskú bezpečnostnú politiku.

Ďalším prejavom zásadných zmien bezpečnostnej politiky Japonska sú procesy, ktoré prebiehajú v Japonských obranných silách. Obranné sily pôvodne vznikli za účelom obrany japonských ostrovov pred útokmi zo sovietskej alebo čínskej strany. V súčasnosti ide o mimoriadne kvalitné ozbrojené sily, ktoré reprezentujú jeden z technologicky najvyspelejších vojenských potenciálov v oblasti východnej Ázie.

Japonský kabinet schválil 1. júla 2014 rezolúciu o novom výklade pacifistickej Ústavy z roku 1947. Článok deväť japonskej Ústavy znie: „Japonský ľud navždy odmieta vojnu ako

⁸ Irak a Vojenská koalícia ochotných. (2008): Dostupné na internete: www.catl.sk

suverénne právo národa a vyhrážanie silou alebo použitia sily ako prostriedky riešenie medzinárodných sporov.“⁹ Reinterpretácia článku deväť spočíva v poskytnutí vojenskej pomoci krajinám, ktoré majú blízky vzťah s Japonskom. Rozhodnutie o novej interpretácii bez toho, aby bol pozmenený text, možno chápať ako vyvrcholenie úsilia Spojených štátov, ktoré spomínanú zmenu privítali, a to aj v súčinnosti s potrebami v oblasti ich zahraničnej politiky.

Nový výklad japonskej Ústavy a s tým spojená vojenská pomoc na základe kolektívnej sebaobrany, vyvolali v Japonsku verejné protesty. Okrem toho, „prieskumy verejnej mienky zistili, že popularita premiéra Šinzá Abeho prepadla na úroveň, aká ešte nebola zaznamenaná od jeho znovuzvolenia v roku 2012“¹⁰. Japonsko má teraz možnosť, priamo sa vojensky angažovať v zahraničí, respektíve podieľať sa na ozbrojených konfliktoch za účelom obrany iných krajín.

Reinterpretácia Ústavy vyvolala aj negatívne ohlasy. Čína obvinila Japonsko, že obnovuje politiku zbrojenia. Vzhľadom k dlhodobému teritoriálnemu sporu o súostrovie Diaoyu/Senkaku, ktorý medzi Čínou a Japonskom neustále pretrváva, japonská vláda oznámila, že nad ostrovmi zavádza identifikačné pásmo protivzdušnej obrany. Okrem toho vláda pohrozila technikou, ktorá sa neidentifikuje zostrelením, čo vyvolalo na strane Číny obavy z eskalácie aj drobných incidentov v oblasti.

Negatívne ohlasy vyvolala reinterpretácia aj v oblasti Južnej Kórey, ktorá sa vyjadrila, že neuzná japonský princíp kolektívnej sebaobrany v prípade, že bude ohrozená bezpečnosť Kórejského polostrova a Japonsko si nevyžiada súhlas juhokórejskej vlády. Južná Kórea v spojitosti s reinterpretáciou japonskej Ústavy, vyzvala Japonsko, aby sa usilovalo o posilňovanie mieru a regionálnej stability.

5 Záver

Vplyvom globalizácie dochádza k vzniku nových hrozieb a rizík, ktoré zásadným spôsobom ovplyvňujú aj bezpečnostné prostredie a s tým úzko súvisiacu bezpečnostnú politiku Japonska. Zmeny v japonskej obrannej politike, ako aj snahu Šinzá Abeho o vojenskú expanziu krajiny, je možné vnímať ako dôsledok toho, v akých podmienkach celý proces prebieha. Významnú úlohu do značnej miery zohráva aj mocenský vzostup Číny, ktorá vníma Japonsko ako „nepriateľa“. Okrem toho, významnú úlohu zohráva aj úsilie Spojených štátov, ktoré zmenu interpretácie japonskej Ústavy privítali, a to aj v súčinnosti s potrebami v oblasti zahraničnej politiky USA.

Medzi ďalšie významné dôvody je možné zaradiť vyhrotenú situáciu na Kórejskom polostrove, ako aj hrozbu islamského radikalizmu. Ďalším dôležitým prvkom je aj pozícia Japonska, ktorá ho robí absolútne závislým na importe surovín a exporte výrobkov po mori.

Bezpečnostná politika Šinzá Abeho v posledných rokoch zaznamenáva veľmi výrazné a stále intenzívnejšie zmeny. Za jeden z najvýznamnejších krokov Abeho vlády, je možné považovať publikovanie zásadnej reinterpretácie článku deväť japonskej Ústavy, čo znamená aj väčšiu angažovanosť Japonských obranných síl v zahraničí.

Zoznam použitej literatúry

BOUISSOU, J. M. (2002): *Japan: The Burden of Success*. Londýn : C. Hurst & Co. Ltd. 2002. 374 s. ISBN 1-85065-569-3.

⁹ KANTEI.(2006): Constitution of Japan: Dostupné na internete: www.japan.kantei.go.jp

¹⁰ RYALL, J. (2013): PM Abe rides wave of popularity in Japan: Dostupné na internete: www.dw.de

- EICHLER, J. (2006): *Mezinárodní bezpečnost na počátku 21. století*. Praha : AVIS, 2006. 303 s. ISBN 70-7278-326-2.
- HOFREITER, L. (2004): *Bezpečnosť, Bezpečnostné riziká a ohrozenia*. Žilina : EDIS, 2004. 146 s. ISBN 80-8070-181-4.
- HOFREITER, L. (2006): *Sekuritológia*. Liptovský Mikuláš : AOS MRŠ, 2006. 138 s. ISBN 80-8040-310-2.
- JOKIBE, M. (2011): *Diplomatic History of Postwar Japan*. Londýn : Routledge, 2011. 246 s. ISBN 978-0-415-49848-7.
- KANTEI. (2006): *Constitution of Japan*. In: Prime Minister of Japan and His Cabinet [online]. Marec 2006. [cit. 18.11.2014]. Dostupné na internete: http://www.kantei.go.jp/foreign/constitution_and_government_of_japan/constitution_e.htm
- LASICOVÁ, J. (2006): *Bezpečnosť. Bezpečnostná agenda súčasnosti*. 1. vyd. Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov. UMB Banská Bystrica, 2006. 162 s. ISBN 80-8083-352-4, s. 20
- NEČAS, P., UŠIAK, J. (2010): *Nový prístup k bezpečnosti štátu na začiatku 21. storočia*. Liptovský Mikuláš: AOS MRŠ, 2010. s. 166. ISBN 978-80-8040-401-7.
- RYALL, J. (2013): *PM Abe rides wave of popularity in Japan*. [online]. 2013. [cit. 18.11.2014]. Dostupné na internete: <http://www.dw.de/pm-abe-rides-wave-of-popularity-in-japan/a-17114350>
- ZAPLATYNSKYI, V. M. (2009): *Polimovnij tlumačnij slovník z bezpeki*. Kyjev- Liptovský Mikuláš: Vidavnictvo „Centr učbovoj literatury“, 2009. 122 s. ISBN 978-911-01-002-1.

NESTANDARDNÍ SHLUKOVÁ ANALÝZA V REGIONÁLNÍ ANALÝZE

Josef Botlík^a – Milena Botlíková^b

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

^bObchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: botlikova@opf.slu.cz.

Většina analýz požaduje kategorizaci zpracovávaných objektů podle vybraných kritérií. Jednou z metod je shluková analýza. Standardní metody shlukové analýzy neposkytují informaci o interakci analyzovaných subjektů, například o prostorových souvislostech.

Příspěvek se zabývá možnou kategorizací vybraných obcí Moravskoslezského kraje, shluková analýza je tvořena na základě výdajů a příjmů obecních rozpočtů. Shluky jsou vytvářeny metodou precedencí, čímž jsou oproti shlukům vytvářených pomocí klasických metod zohledněny sousednosti jednotlivých obcí. Rovněž dochází k zohlednění relativních prostorových změn sledovaných veličin, tj. k zohlednění nárůstů a poklesů sledovaných veličin mezi sousedními obcemi. Cílem článku je ukázat nové metody použitelné při shlukování. Článek vznikl na základě výzkumu projektu SGS.¹

Klíčová slova: rozpočet obcí, analýza, precedence, shluky, Moravskoslezský kraj

Most of the analysis requires categorization of objects processed by selected criteria. One of this method is a cluster analysis. Standard methods of cluster analysis do not provide information on the interaction of analyzed subjects, for example the spatial context.

The paper deals with the possible categorization of selected municipalities in Moravian-Silesian Region, cluster analysis is made on the basis of expenditure and income for municipal budgets. Clusters are created by precedence, which are compared to the clusters produced by classical methods take into account the adjacency individual municipalities. Also, there is a consideration of the relative spatial variation of observed variables, i.e. to take account of rise and fall of monitored variables between neighboring municipalities. This article aims to demonstrate new methods for the clustering.

Key words: The municipal budget, analysis, precedence, clusters, Moravian-Silesian Region

JEL: C38, H22

1 Úvod

Regionální analýzy narážejí na základní problémy zpracování dat, vycházející z velkého objemu dat, nesourodosti dat, koexistencí dynamických proměnných (při časových analýzách – např. sledování meziročních změn) a statických proměnných (při strukturálních analýzách – např. srovnání dat ve shodném období mezi regiony).

¹ SGS 20/2014 Analýza podnikatelského prostředí .v Karvinském regionu, Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

V rámci analýzy podnikatelského prostředí v Karvinském regionu došlo k vyhodnocení příjmů a výdajů obcí v regionu a byly zkoumány vztahy, mezi rozpočty obcí, podnikatelskými subjekty a dopravní infrastrukturou. Rozpočet obce patří mezi základní nástroje určující ekonomickou prosperitu, má vazby na další faktory, bezpečnost, zaměstnanost, dostupnost ap., vytváří výchozí podmínky pro rozvoj obce a odstranění disparit.

Východiskem pro analýzu příjmů a výdajů byla segmentace obcí do skupin, vykazujících obdobný přístup ke tvorbě rozpočtu, resp. k vybraným příjmovým a výdajovým stránkám. Segmentaci obcí bylo nutné provést v závislosti na okolních obcích. Není dostatečným ukazatelem pouze sumarizace obcí s podobným rozpočtem, ale i s podobným okolím (s rozpočty obcí v okolí). Východisko vychází z faktu, že dvě obce s podobným rozpočtem nemusí mít shodné vztahy mezi socio ekonomickými veličinami, pokud jsou lokalizovány v různých ekonomických prostředích.

Příspěvek srovnává segmentaci klasickými metodami shlukové analýzy a segmentaci provedenou pomocí precedencí. Cílem bylo prokázat použitelnost precedenční analýzy v segmentaci.

2 Metody

Standardní shluková analýza je způsob klasifikace dat, který se provádí rozdělením dat do skupin. Cílem shlukové analýzy je rozdělení n objektů do k ($k > 1$) skupin (clusterů), za použití p ($p > 0$) proměnných. Shluková analýza patří mezi statistické metody. Stejně jako ostatní typy statistiky i shluková analýza má několik variant, které se liší ve shlukovacím procesu, k seskupení objektů do skupin dochází podle jejich vlastností. Segmentace probíhá převážně na základě toho, že objekty ve skupinách buď vykazují znaky podobnosti v rámci skupin nebo objekty ve skupinách nejsou podobné objektům v jiných skupinách.

2.1 Standardní hluková analýza

Standardní metody nabízí dva hlavní způsoby shlukovacího procesu. Lze provést shlukování s předdefinovaným počtem clusterů (metoda K-Means Clustering). Dále lze provádět shlukování tak, že není předem definován počet clusterů (Hierarchical Cluster analýza). Vlastních clusterovacích procedur existuje poměrně velké množství, což je dáno přístupem ke stanovení vzdáleností (statistických, nikoli geografických) mezi různými objekty (odlišné metriky). Mezi nejznámější patří Eukleidovská metrika, Čebyševova metrika, Manhattanská metrika, Kosinová metrika ap. Vytváření clusterů je dále ovlivněno pravidly pro výskyt objektu v clusteru, existují metody sdílení clusterů resp. exkluzivního členství².

Problémem standardních metod je nesourodost a nesouměřitelnost dat (u ekonomických veličin je např. míra nezaměstnanosti vyjádřena v procentech, hustota silnic v kilometrech na plochu, počet obyvatel v tisících /osob/ ap.) Data se převádějí pomocí standardizace dat do jednotné škály. Před vlastní shlukovou analýzou je tedy dále třeba řešit otázku, zda je třeba data standardizovat. Většina měř vzdálenosti je dále velmi citlivá na použitá měřítka (stupnice), což může vést k různé numerické velikosti znaků. Mezi základní (nejužívanější) formy standardizace patří normalizace každého znaku do svého Z-skóre (normovací Z-funkce), odečtení průměru a dělení směrodatnou odchylkou.

Normalizace eliminuje rozdíly v měřítku, mnohdy i řádově se lišících znaků. Obecně platí pravidlo, že znaky s větší mírou proměnlivosti čili větší směrodatnou odchylkou mají větší vliv na míru podobnosti.

² O clusterech pojednává obsáhlá literatura, metody dostupné např. na nb.vse.cz/~rezanka/Shlukova_analyza2007.pdf.

2.2 Precedenční analýza

Problémem standardních metod shlukové analýzy je, že nerespektuje geografické rozložení (metriky nejsou geografickou vzdáleností), nerespektuje sousednost objektů a nerespektuje počet a intenzitu změn (jaké jsou hodnoty proměnné vzhledem ke geograficky sousedícím objektům). Pro regionální analýzy je vhodnější použití precedenční metody³. Metoda vychází z teorie grafů a systémové analýzy. Mezi analyzovanými objekty jsou nalezeny vazby. Vzájemné relace jsou zaznamenány do relační matice. Maticová struktura umožňuje následně jednoduché matematické výpočty na úrovni binárních operací. Na základě relační matice a vektoru hodnot příslušné proměnné jsou pro místa s relací stanoveny rozdíly hodnot dané veličiny. Směr změny (nárůst) je zaznamenán jako precedence do precedenční matice. Tato matice je binární, čtvercová (zaznamenává-li předchůdnosti mezi objekty, nikoli mezi objekty a vazbami) a zaznamenávají četnosti nárůstů hodnot mezi souvisejícími objekty. Mocniny příslušné matice pak udávají cesty násobné délky s neklesající hodnotou příslušné proměnné mezi jednotlivými objekty. Precedenční analýza pak sleduje především počty precedencí různých délek (počet cest různých délek) a maximální precedence. Metoda se tak vyhýbá normalizaci a transformuje problém do binární podoby⁴ – evidence nárůstů a poklesů. Metoda je univerzální a snadno modifikovatelná díky tomu, že spočívá v definici struktury (definice prvků, definice vazeb), vytvoření precedencí (definice atributů, srovnání hodnot atributů na základě hodnot relační matice) a výpočtu násobných precedencí.

Obrázek 1 Ukázka významu precedencí v geografických souvislostech



Zdroj: vlastní zpracování

Počty a směry prvních precedencí ukazují „sílu“ změn hodnot proměnných v bezprostředním okolí (u sousedících prvků), delší precedence pak ukazují „rozložení“ veličiny v prostoru a „dosah“ změn (obrázek 1).

3 Analýza rozpočtů obcí

Analýza rozpočtu obcí je důležitým vodítkem při odhalování regionálních disparit. Příjmová část ukazuje schopnost využívat dotace, daňové příjmy ukazují kvalitu podnikatelského prostředí, výdajové položky ukazují rozložení investic ap. Efektivní vyhodnocování jednotlivých obecních rozpočtů (položkově) není reálné, je proto nutné sledovat obce s obdobným chováním v rozpočtové sféře.

³ Blíže např. BORJE, L., 1981, Teoretická analýza informačních systémů, UNČOVSKÝ, L., Modely sieťovej analýzy 1991, BOTLÍK, J., BOTLÍKOVÁ, M., 2013, . Determination of precedence in the network model for the region's analysis

⁴ Existuje i numerická metoda, metody se liší převážně tím, že binární eviduje existenci cesty, numerická eviduje četnost cest stejné délky mezi 2 subjekty, blíže např. BOTLÍK, J., BOTLÍKOVÁ, M. 2013. Determination of precedence in the network model for the region's analysis. In: IBIMA.

3.1 Data

Analýza se týká vybraných obcí moravskoslezského příhraničí. Byly zahrnuty obce příhraničních okresů (z těchto důvodů nejsou v datech např. obce okresu Nový Jičín). Obce byly analyzovány na úrovni obcí s rozšířenou působností (v některých případech obcí s pověřeným úřadem). V části Karvinska a Ostravska byly přidány obce nad 5000 obyvatel (protože důraz analýz je kladený na karvinský region, byly přidány i Dětmarovice). Pro precedenční analýzy bylo dále použito okolí, členěné na Polsko (27), Slovensko (28) a Tuzemsko (29).

Obce jsou pro přehlednost číslovány podle klíče v tabulce 1. Analýzy rozpočtů obcí vznikly na základě oficiálních dat zveřejňovaných Ministerstvem financí ČR. Data jsou přístupná v systémech ARIS a ÚFIS. Datové podklady jsou shrnuty a upraveny na portálu www.rozpocetobce.cz.

Tabulka 1: Seznam analyzovaných obcí

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
|---------|---------|----------|-------------|--------------|---------------|------------------------|---------|---------------------|-----------|---------|---------|-------|-------|--------|---------|---------------------|----------|----------|---------|-------|--------|--------|----------|--------------------|-------------|----|----|----|
| Bohumín | Bruntál | Bystřice | Český Těšín | Dolní Lutyně | Frydek-Místek | Frydlant nad Ostravicí | Havířov | Hradec nad Moravicí | Jablunkov | Karviná | Kravaře | Krnov | Opava | Orlová | Ostrava | Petrovice u Karviné | Petřvald | Rychvald | Rýmařov | Šenov | Třinec | Vítkov | Vratimov | Vrbno pod Pradědem | Dětmarovice | PI | SK | E |

Zdroj: vlastní zpracování

Data vykazují chyby, proto v současné analýze není zahrnuta obec Hlučín. Pro tento příspěvek byly použita data roku 2012, novější data obecních rozpočtů (především výdajové strany) nejsou v době zpracování příspěvku dostupná.

Data byla zpracována na úrovni proměnných Příjmy, Výdaje, Daňové příjmy, Nedaňové příjmy, Kapitálové příjmy, Dotace, Zemědělství - výdaje, Průmysl - výdaje, Služby - výdaje, Veřejná správa – výdaje a Schodek/Přebytek. V precedenční analýze byla data dále členěna na vazby směřující směrem k obci a směrem od obce (pokles hodnot v okolí, nárůst hodnot v okolí).

Klasická shluková analýza byla provedena na základě celkových příjmů a výdajů.

3.2 Klasické shluky

Klasická shluková analýza byla prováděna softwarem NCSS 9.0. Byla použita Hierarchická metoda, Eukleidovská metrika, proměnné Příjmy a Výdaje (obrázek 2).

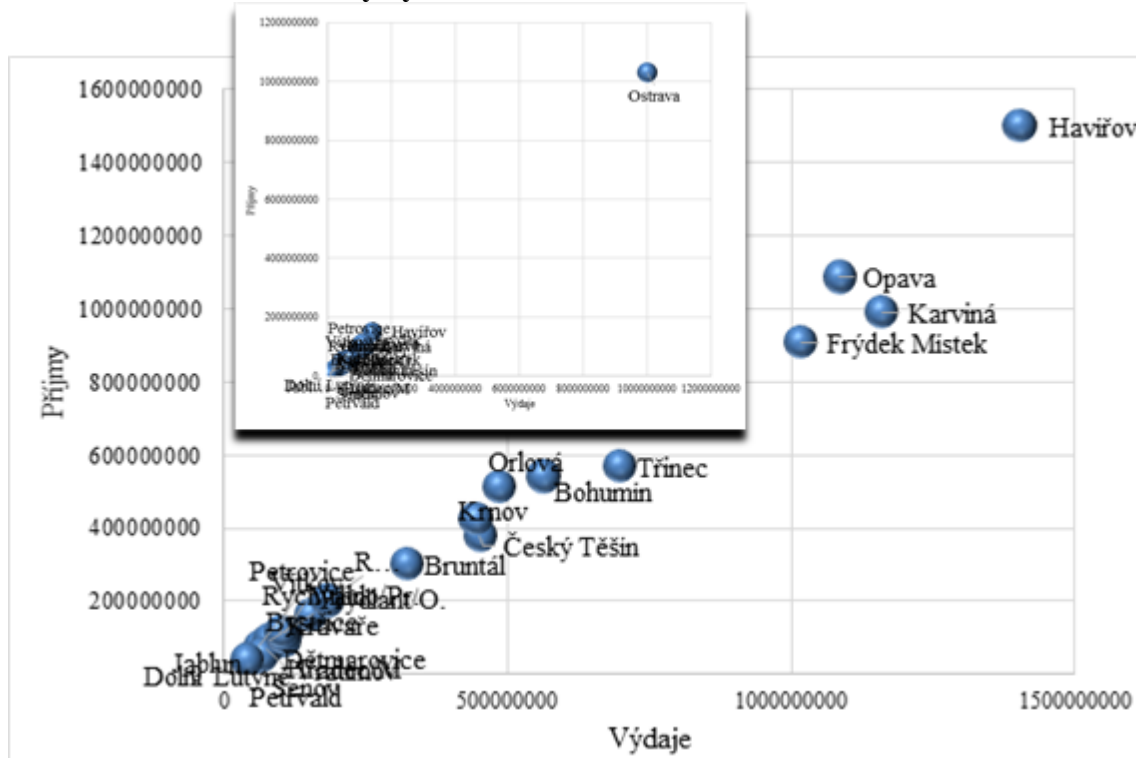
Obrázek 2 parametry shlukové analýzy

```
"
Hierarchical-Clustering-Report¶
Dataset      →   C:\Users\Desktop\obce.NCSS¶
Variables    →   příjmy, výdaje¶
Clustering-Method → Complete-Linkage-(Furthest-Neighbor)¶
Distance-Type → Euclidean¶
Scale-Type   →   Standard-Deviation¶
¶
Dendrogram-Section¶
"
```

Zdroj: vlastní zpracování

Vzhledem k dominanci Ostravy, nedošlo v první fázi k vypovídajícím shlukům, prakticky byl jeden shluk tvořen Ostravou a druhý zbývajícími obcemi (graf 1 – malý výřez). Ve druhé fázi byla proto Ostrava vyloučena z analýzy. Obce byly následně rozděleny do 4 shluků (graf 1, obrázek 3 – dendrogram).

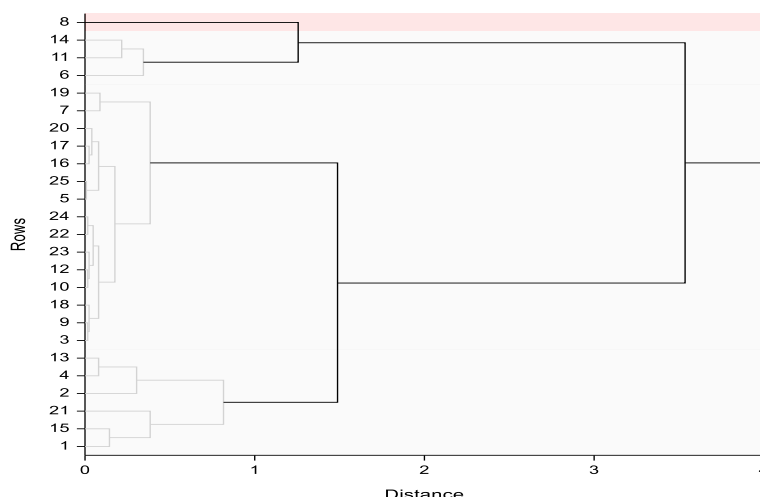
Graf 1 shluky vytvořené hierarchickou metodou



Zdroj: vlastní zpracování

Z pohledu celkového přístupu k rozpočtům, tj. k příjmům i výdajům, lze tedy ve sledovaném regionu nalézt samostatně stojící Ostravu (v první analýze), samostatně stojící Havířov, skupinu Opava, Karviná a Frýdek Místek, skupinu Třinec, Orlová, Bohumín, Krnov, Český Těšín a Bruntál a poslední skupinu, tvořenou zbývajícími obcemi. Z vedených shluků je tedy zřejmé, že obce přibližně stejné velikosti (o stejném počtu obyvatel) se segmentují do stejného shluku. Lze vysledovat, že jednotlivé shluky jsou tvořeny v rovinách obce - obce s rozšířenou působností (ORP) - okresní města. Výjimku tvoří Bruntál, řadící se do nižšího shluku a Havířov, řadící se „nad“ okresní města. Dále pak Jablunkov, Kravaře, Frýdlant nad Ostravicí, Vítkov a Rýmařov spadají do shluku tvořeného zbytkem obcí, byť se jedná o ORP.

Obrázek 3 dendrogram - shluky obcí podle příjmů a výdajů

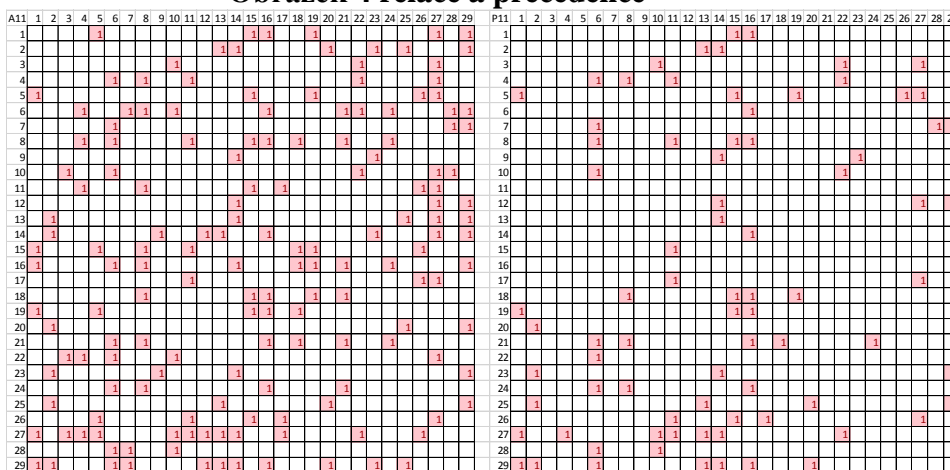


Zdroj: vlastní zpracování

3.3 Shluky s využitím precedencí

Pro jednotlivé obce byla vytvořena relační matice a na základě vektoru hodnot příslušné veličiny byly stanoveny první precedence. Násobením matic byly počítány násobné precedence. Existence nenulové matice příslušného stupně znamená existenci cesty příslušné délky (stupeň matice udává délku cesty). Obrázek 4 ukazuje relační matici zkoumaných obcí (levá matice) a incidenční matici proměnné Veřejná správa – výdaje. Pro názornost jsou hodnoty „1“ zvýrazněné, hodnoty „0“ nejsou uváděny.

Obrázek 4 relace a precedence



Zdroj: vlastní zpracování

Postupně byly počítány všechny precedence dostupných délek, tj. dokud byla příslušná matice P^n (kde n je mocnina matice P) nenulová, následně bylo zjištěno, kolik má každá obec precedencí (všech délek) a kolikrát je obec precedentem (opět zjištěny precedence všech délek). Pro srovnání byly vypočteny precedence za celkové příjmy a celkové výdaje a dále byl vytvořen sumář precedencí za všechny dílčí příjmové položky (daňové, nedaňové, kapitálové a dotace) a všechny výdajové položky (výdaje na zemědělství, průmysl, služby a veřejnou správu). Následně byl vytvořen sumář všech precedencí. Pro další srovnání byl ještě vytvořen sumář precedencí podle schodku, resp. přebytku rozpočtu. Vypočítané počty precedencí jsou v tabulce 2.

Tabulka 2 počty precedencí

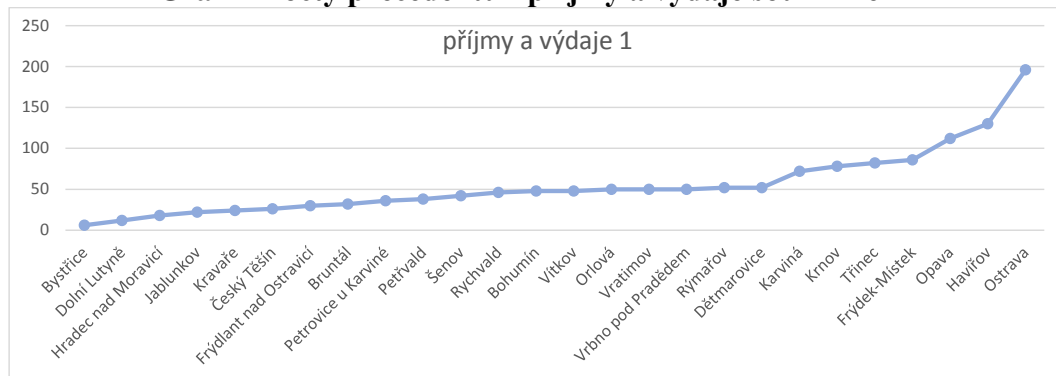
| obec | příjmy 1 | příjmy 2 | výdaje 1 | výdaje 2 | Daňové příjmy 1 | Daňové příjmy 2 | Nedaňové příjmy 1 | Nedaňové příjmy 2 | Kapitálové příjmy 1 | Kapitálové příjmy 2 | Dotace 1 | Dotace 2 | Zemědělství 1 | Zemědělství 2 | Průmysl 1 | Průmysl 2 | Služby 1 | Služby 2 | Veřejná správa 1 | Veřejná správa 2 | Schodek/Přebytek 1 | Schodek/Přebytek 2 | suma 1 | suma 2 | příjmy jednotlivě 1 | příjmy jednotlivě 2 | výdaje jednotlivě 1 | výdaje jednotlivě 2 |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------|----------|---------------|---------------|-----------|-----------|----------|----------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------|--------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 1 Bohumín | 24 | 1 | 24 | 1 | 18 | 7 | 26 | 1 | 19 | 2 | 17 | 7 | 4 | 35 | 19 | 7 | 24 | 1 | 19 | 3 | 1 | 38 | 232 | 66 | 80 | 17 | 66 | 46 |
| 2 Bruntál | 16 | 5 | 16 | 5 | 16 | 5 | 22 | 5 | 29 | 2 | 16 | 5 | 22 | 5 | 11 | 5 | 22 | 5 | 18 | 5 | 2 | 33 | 221 | 49 | 83 | 17 | 73 | 20 |
| 3 Bystřice | 3 | 31 | 3 | 31 | 3 | 34 | 3 | 27 | 3 | 23 | 4 | 23 | 3 | 24 | 13 | 5 | 4 | 20 | 3 | 24 | 21 | 0 | 42 | 263 | 13 | 107 | 23 | 73 |
| 4 Český Těšín | 13 | 10 | 13 | 10 | 13 | 10 | 20 | 6 | 16 | 6 | 46 | 5 | 15 | 14 | 13 | 10 | 13 | 10 | 13 | 10 | 8 | 15 | 190 | 99 | 95 | 27 | 54 | 44 |
| 5 Dolní Lutyně | 6 | 25 | 6 | 25 | 6 | 26 | 5 | 37 | 5 | 37 | 6 | 27 | 6 | 44 | 7 | 27 | 6 | 25 | 5 | 46 | 6 | 21 | 79 | 325 | 22 | 127 | 24 | 142 |
| 6 Frýdek-Místek | 43 | 3 | 43 | 3 | 43 | 3 | 51 | 1 | 38 | 2 | 36 | 9 | 68 | 1 | 42 | 3 | 38 | 3 | 45 | 1 | 7 | 42 | 489 | 36 | 168 | 15 | 193 | 8 |
| 7 Frýdlant n.O. | 15 | 4 | 15 | 4 | 15 | 4 | 7 | 23 | 7 | 21 | 14 | 10 | 17 | 2 | 15 | 4 | 7 | 25 | 7 | 25 | 21 | 0 | 119 | 143 | 43 | 58 | 46 | 56 |
| 8 Havířov | 65 | 1 | 65 | 1 | 72 | 1 | 12 | 13 | 11 | 14 | 83 | 1 | 53 | 3 | 71 | 1 | 60 | 1 | 22 | 6 | 47 | 1 | 515 | 89 | 178 | 29 | 206 | 11 |
| 9 Hradec n. M. | 9 | 24 | 9 | 24 | 9 | 26 | 9 | 24 | 9 | 19 | 9 | 29 | 9 | 11 | 10 | 2 | 9 | 25 | 9 | 22 | 44 | 0 | 91 | 250 | 36 | 98 | 37 | 60 |
| 10 Jablunkov | 11 | 25 | 11 | 25 | 11 | 27 | 11 | 20 | 21 | 4 | 10 | 38 | 23 | 5 | 10 | 29 | 10 | 33 | 22 | 5 | 13 | 16 | 156 | 224 | 53 | 89 | 65 | 72 |
| 11 Karviná | 36 | 2 | 36 | 2 | 51 | 2 | 43 | 0 | 35 | 1 | 66 | 2 | 33 | 8 | 49 | 2 | 36 | 2 | 60 | 0 | 11 | 32 | 477 | 32 | 195 | 5 | 178 | 12 |
| 12 Kravaře | 12 | 30 | 12 | 30 | 12 | 32 | 12 | 30 | 12 | 25 | 12 | 33 | 12 | 33 | 12 | 29 | 12 | 33 | 12 | 32 | 12 | 22 | 142 | 319 | 48 | 120 | 48 | 127 |
| 13 Krnov | 39 | 2 | 39 | 2 | 39 | 2 | 47 | 2 | 29 | 5 | 39 | 2 | 45 | 2 | 34 | 2 | 45 | 2 | 42 | 2 | 14 | 23 | 421 | 37 | 154 | 11 | 166 | 8 |
| 14 Opava | 56 | 1 | 56 | 1 | 56 | 1 | 62 | 1 | 60 | 1 | 56 | 1 | 61 | 1 | 49 | 1 | 60 | 1 | 59 | 1 | 35 | 4 | 579 | 45 | 234 | 4 | 229 | 4 |
| 15 Orlová | 25 | 6 | 25 | 6 | 41 | 5 | 25 | 3 | 57 | 0 | 38 | 5 | 51 | 4 | 43 | 5 | 25 | 6 | 49 | 1 | 43 | 2 | 381 | 84 | 161 | 13 | 168 | 16 |
| 16 Ostrava | 98 | 0 | 98 | 0 | 101 | 0 | 96 | 0 | 86 | 0 | 112 | 0 | 108 | 0 | 100 | 0 | 99 | 0 | 87 | 0 | 73 | 0 | 985 | 73 | 395 | 0 | 394 | 0 |
| 17 Petrovice u K. | 18 | 20 | 18 | 20 | 18 | 22 | 19 | 16 | 17 | 34 | 18 | 23 | 17 | 34 | 17 | 46 | 18 | 20 | 19 | 22 | 45 | 0 | 179 | 302 | 72 | 95 | 71 | 122 |
| 18 Petřvald | 19 | 16 | 19 | 16 | 19 | 18 | 19 | 18 | 18 | 28 | 18 | 25 | 26 | 9 | 19 | 18 | 19 | 16 | 19 | 13 | 21 | 10 | 205 | 198 | 74 | 89 | 83 | 56 |
| 19 Rychvald | 23 | 10 | 23 | 10 | 23 | 13 | 22 | 7 | 21 | 5 | 22 | 13 | 19 | 52 | 24 | 13 | 23 | 10 | 22 | 7 | 26 | 4 | 226 | 166 | 88 | 38 | 88 | 82 |
| 20 Rýmařov | 26 | 6 | 26 | 6 | 26 | 6 | 31 | 6 | 21 | 16 | 26 | 6 | 21 | 19 | 21 | 21 | 31 | 6 | 27 | 6 | 37 | 0 | 256 | 135 | 104 | 34 | 100 | 52 |
| 21 Šenov | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 22 | 21 | 26 | 22 | 19 | 22 | 17 | 28 | 48 | 21 | 22 | 21 | 21 | 21 | 20 | 23 | 14 | 233 | 260 | 86 | 84 | 91 | 111 |
| 22 Třinec | 41 | 4 | 41 | 4 | 41 | 4 | 48 | 2 | 68 | 0 | 33 | 12 | 45 | 2 | 40 | 4 | 41 | 4 | 42 | 2 | 22 | 53 | 493 | 60 | 190 | 18 | 168 | 12 |
| 23 Vítkov | 24 | 23 | 24 | 23 | 24 | 26 | 24 | 23 | 24 | 17 | 24 | 29 | 33 | 8 | 23 | 23 | 24 | 24 | 24 | 21 | 49 | 1 | 249 | 266 | 96 | 95 | 104 | 76 |
| 24 Vratimov | 25 | 6 | 25 | 6 | 25 | 6 | 25 | 16 | 29 | 4 | 26 | 12 | 31 | 6 | 25 | 6 | 25 | 6 | 25 | 9 | 29 | 3 | 264 | 106 | 105 | 38 | 106 | 27 |
| 25 Vrbno p. P. | 25 | 24 | 25 | 24 | 25 | 27 | 30 | 12 | 25 | 26 | 25 | 30 | 25 | 27 | 25 | 32 | 30 | 12 | 25 | 22 | 35 | 1 | 261 | 271 | 105 | 95 | 105 | 93 |
| 26 Dětmorovice | 26 | 35 | 26 | 35 | 26 | 36 | 27 | 26 | 28 | 23 | 26 | 37 | 29 | 25 | 27 | 37 | 26 | 35 | 27 | 34 | 43 | 4 | 272 | 366 | 107 | 122 | 109 | 131 |

Zdroj: vlastní zpracování

Následující skupiny grafů ukazují vzestupně utříděné obce podle příslušných sumarizovaných proměnných. První skupina (grafy 2-6) ukazuje shluky vytvořené podle počtu precedencí k dané obci (kolik má daná obec precedentů resp. násobných precedentů).

Skupina grafů 7-11 ukazuje shluky vytvořené podle toho, kolikrát je obec precedentem (násobným precedentem).

Graf 2 Počty precedentů - příjmy a výdaje souhrnně

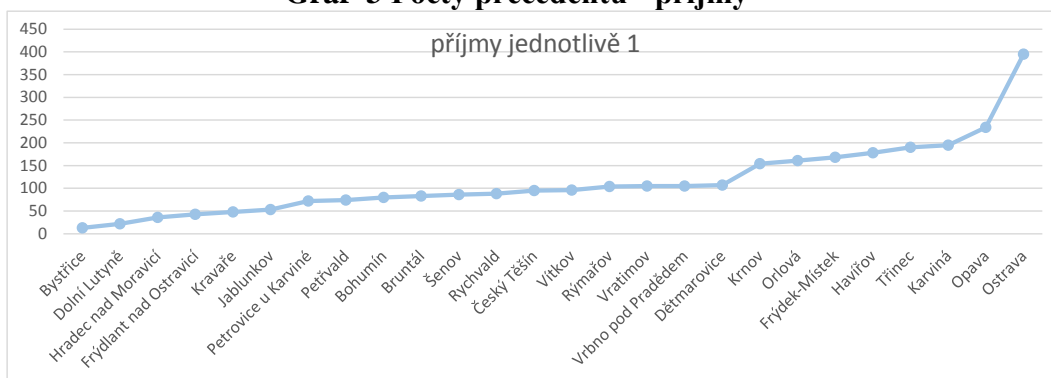


Zdroj: vlastní zpracování

Analýza příjmů a výdajů souhrnně (graf 2) vykazuje, obdobně jako standardní shluková analýza, poměrnou odlehlost Ostravy. Odlehlost Havířova již není tak markantní

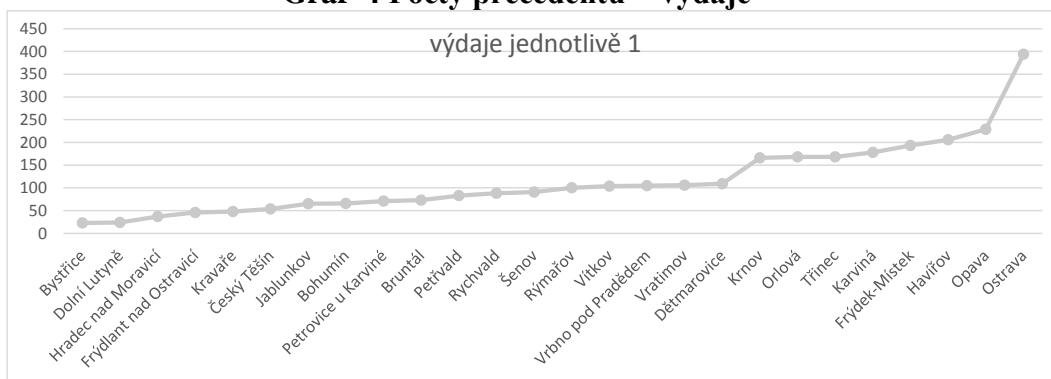
a Havířov tvoří shluk s Opavou. V tomto případě je zřejmý efekt dominantního postavení Opavy v regionálním kontextu. Další shluk je tvořený Karvinou, Krnovem, Třincem a Frýdkem Místkem. Na úrovni třetího shluku je mírně zřetelnější postavení ORP, shluk tvoří Dětmárovice, Rýmařov, Vrbo pod pradědem, Vratimov, Orlová, Vítkov Bohumín a Rychvald. Z pohledu ORP Český Těšín a krajského města Bruntál došlo k posunu do posledního shluku, což je dáno disproporcemi v obecních rozpočtech v těchto regionech.

Graf 3 Počty precedentů - příjmy



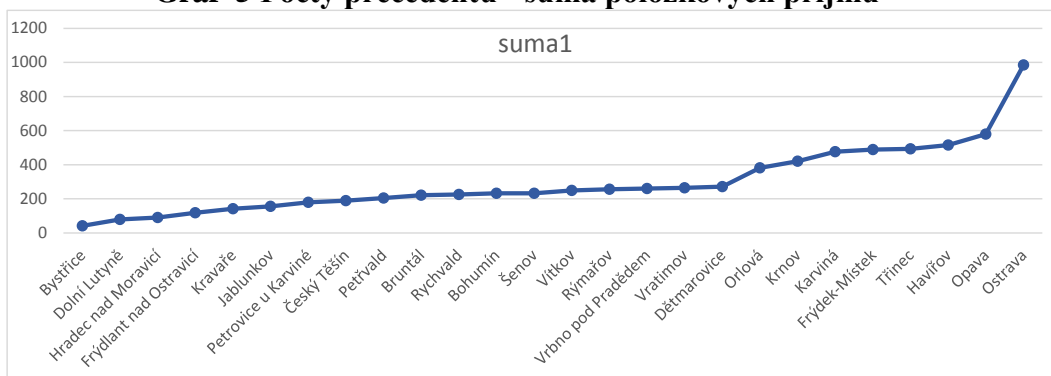
Zdroj: vlastní zpracování

Graf 4 Počty precedentů - výdaje



Zdroj: vlastní zpracování

Graf 5 Počty precedentů - suma položkových příjmů

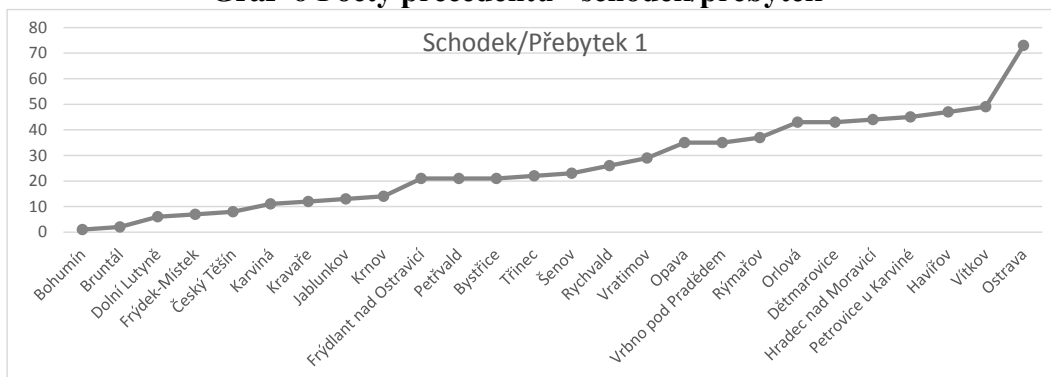


Zdroj: vlastní zpracování

Při komplexním sledování výdajových a příjmových částí (sledovány jednotlivé položky teprve následně vytvořen sumář) zmizí zcela dominance Havířova, s drobnými obměnami dochází k vytvoření poměrně stabilního shluku Orlová, Krnov, Karviná, Třinec, Frýdek Místek, Havířov, Opava. Poměrně překvapivá je přítomnost Krnova v tomto shluku. Obdobně překvapivá je přítomnost Českého Těšína ve třetím shluku. Z uvedených shluků

vyplývá, že postavení poměrně významné obce v blízkosti jiného dominantního prvku v jinak nevýrazném prostředí má za následek přesun do nižšího shluku. (Frýdlant na Ostravici), rovněž postavení poměrně významné obce v regionu s více jinými významnými obcemi vede k posuvu do nižšího shluku (Český Těšín)

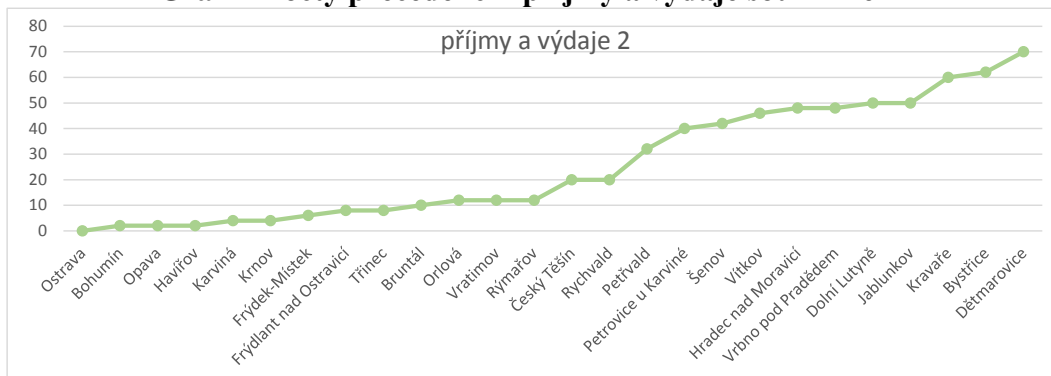
Graf 6 Počty precedentů - schodek/přebytek



Zdroj: vlastní zpracování

Z grafu 6 je patrný nejednotný přístup k vyrovnanosti rozpočtu. V tomto případě shluky nevypovídají o regionálním postavení obce, mohou však ukázat na zodpovědnost, která může znamenat stabilitu regionu, sociálně a podnikatelsky vstřícné prostředí. Vzhledem k tomu, že hodnota této proměnné je dána rozdílem výdaje-příjmy, je přebytek vyjádřený zápornou hodnotou. Proto je v tomto případě dán nejlepší výsledek nejmenším počtem precedentů. Pro tuto proměnnou je pak významný shluk Bohumín, Bruntál, Dolní Lutyně, Frýdek Místek, Český Těšín, Karviná, Kravaře, Jablunkov a Krnov. Shluky v tomto případě nemají větší souvislosti s významností obce (viz Frýdek Místek v posledním shluku současně s Dolní Lutyní, naopak Petrovice u Karviné ve společném shluku s Havířovem).

Graf 7 Počty precedentů - příjmy a výdaje souhrnně

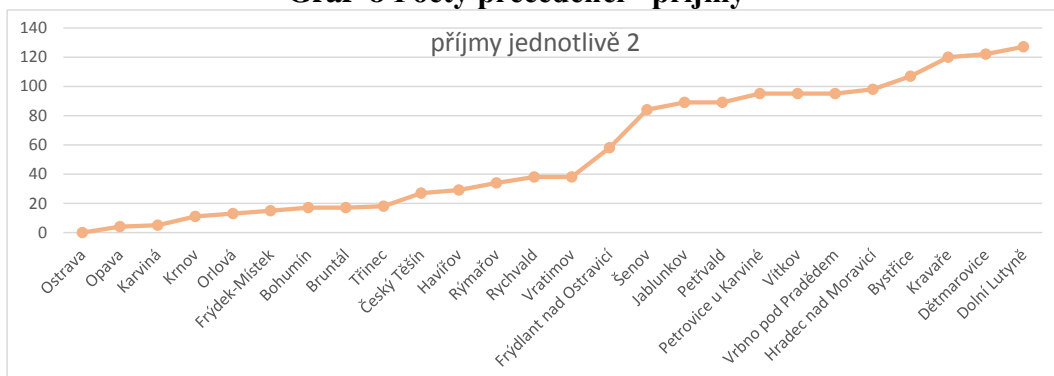


Zdroj: vlastní zpracování

Skupina grafů 7-11 je tvořena na základě toho, kolikrát je daná obec precedentem. Jinými slovy, je zkoumáno, kolikrát (a v jakém rozložení) má obec hodnotu příslušné proměnné nižší, než obce v okolí. Zařazení do shluků dává informace o stabilitě regionu a vyrovnanosti hodnot rozpočtu v okolí obce. V tomto případě došlo k vytváření skupin 4 až 5 shluků, přičemž je zřejmá přítomnost poměrně obsáhlého shluku obcí s nízkým počtem precedentů. V případě shluku podle příjmů a výdajů (graf 7) tvoří jeden shluk 13 obcí. Případě analýz podle příjmů, resp. výdajů se shluk rozpadá do dvou. V rovině příjmů poslední shluk zahrnuje Ostravu, Opavu, Karvinou, Krnov, Orlovou, Frýdek Místek, Bohumín, Bruntál, Třinec s drobnými obměnami a nepříliš zřetelnou hranicí s dalším shlukem tvořeným Českým Těšínem, Havířovem, Rýmařovem, Rychvaldem a Vratimovem (graf 8), přičemž

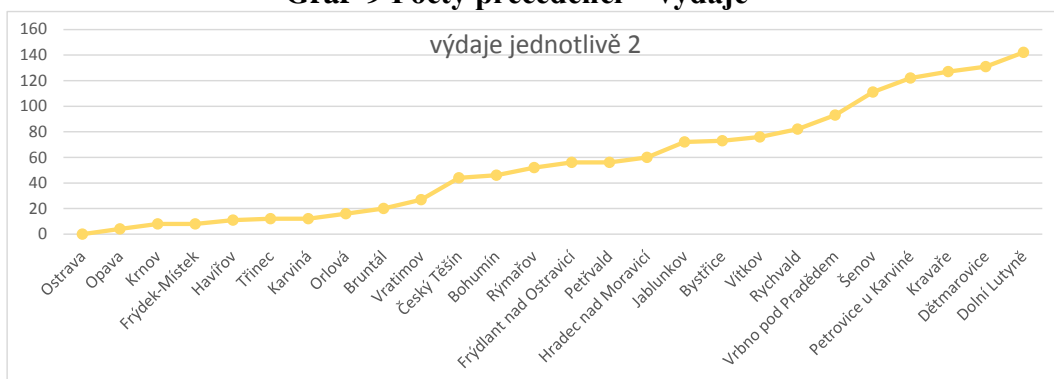
podle způsobu výpočtu sumy příjmů, resp. výdajů (souhrnně, položkově) dochází k dílčím přesunům mezi shluky (Bohumín, Havířov ap.)

Graf 8 Počty precedencí - příjmy



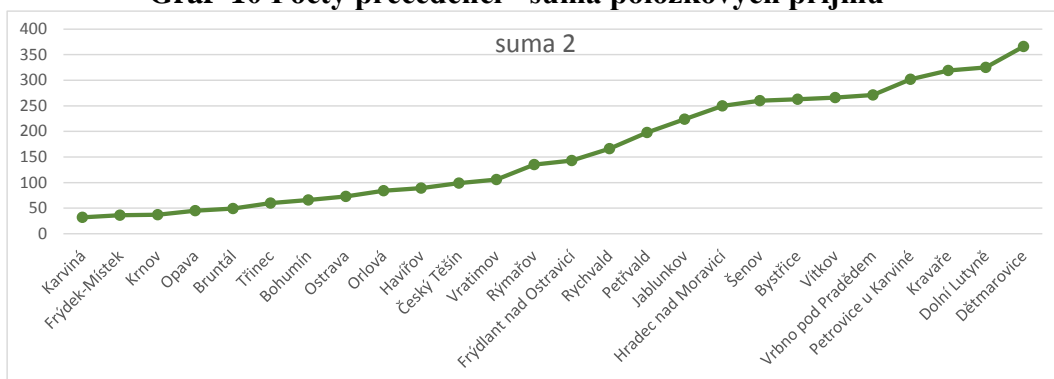
Zdroj: vlastní zpracování

Graf 9 Počty precedencí - výdaje



Zdroj: vlastní zpracování

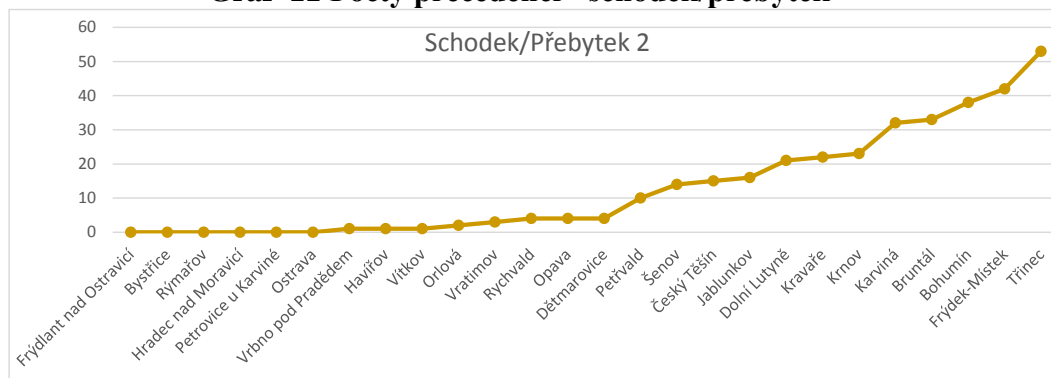
Graf 10 Počty precedencí - suma položkových příjmů



Zdroj: vlastní zpracování

Opět, pro názornost, je uvedeno rozdělení podle vyrovnanosti rozpočtu (graf 11), v tomto případě je zřejmá přítomnost rozsáhlého shluku 14 obcí, zřejmě je rovněž, že shluky nekopírují příjmové a výdajové členění.

Graf 11 Počty precedencí - schodek/přebytek



Zdroj: vlastní zpracování

4 Závěr

Z uvedených grafů je zřejmé, že použití precedencí při shlukové analýze dává obdobné výsledky, jako při klasické analýze s drobnými odchylkami, zahrnujícími geografické rozložení. Rozdílnost výsledků je zřejmá zejména v případech, kdy se nachází v sousedství objekty s výrazně rozdílnými hodnotami zkoumané proměnné. Rozdílnost ve výsledných shlucích mohou vykazovat i analýzy, kdy extrémně odlišný prvek vytváří precedence v celém svém okolí. V praxi se dá ale konstatovat, že uvedené shluky jsou přesnější vzhledem k relativní významnosti prvků (obcí) v oblasti (regionu).

V analýze rozpočtů dává metoda velmi dobré výsledky. Vzhledem k možnosti „dvousměrného“ použití (zkoumání počtu precedencí dané obce k jiným obcím a počtu precedencí ostatních obcí k vybrané) lze při analýzách, kdy dojde k přílišné „odlehlosti“ prvku a vytvoření odlehlých shluků s malým počtem prvků využít upřesnit a rozšířit tyto shluky a snížit jejich odlehlost (například Ostrava – graf 2 až 6 – přílišná odlehlost, samostatný shluk, na grafu 7 až 10 ji již lze zařadit do shluků).

Shluková analýza prokázala vztahy mezi tvorbou obecních rozpočtů a významností obcí na úrovni statistických jednotek LAU1 (dříve NUTS4, okres) a LAU2 (dříve NUTS5, obec) se specifickým postavením ORP. Prokázalo se významné postavení okresních měst i ORP. Na vytvářených shlucích je zřejmé, že bylo prokázáno použitelnost precedenční metody v segmentaci a klasifikaci objektů do skupin.

Zoznam použitej literatúry

BORJE, L., 1981. Teoretická analýza informačních systémů. Bratislava: Alfa, 1981

BOTLÍK, J., BOTLÍKOVÁ, M., 2013. Determination of precedence in the network model for the region's analysis.. In: Book of abstracts of 31st International conference on Mathematical Methods in Economics. Jihlava: VŠP Jihlava , s.10. ISBN 978-80-87035-78-7.

BOTLÍK, J., BOTLÍKOVÁ, M. 2013. Determination of precedence in the network model for the region's analysis. In: IBIMA Creating Global Competitive Economies: 2020 Vision Planning & Implementation . Rome, Italy, s.777 - 786. ISBN 987-0-9860419-1-4.

UNČOVSKÝ, L. 1991. Modely sieťovej analýzy, Bratislava: Alfa 1991. Bez ISBN.

REGIONÁLNÍ DISPARITY V DOPRAVNÍ INFRASTRUKTUŘE

Botlíková Milena^a – Botlík Josef^b

^aObchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: botlikova@opf.slu.cz.

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

Obsahem článku je řešená problematika regionálních disparit dopravní infrastruktury, konkrétně silniční na úrovni okresů ČR. Současný stav dopravní infrastruktury je stále v neuspokojivém stavu. Mnoho okresů disponuje větším podílem silnic nižších tříd, mnohé nejsou napojeny na dopravní tepny tvořící hlavní evropskou síť. Dopravní infrastruktura je jedním z nástrojů konkurenceschopnosti regionu a faktorem, který ovlivňuje rozvoj podnikání a s tím spojený pokles nezaměstnanosti. Cílem článku je nalezení shodných okresů s podobným vývojem silniční infrastruktury v letech 2001 – 2013 a následně hledání spojitosti s ekonomickým vývojem podobně vyvíjejících se regionů. Článek je tvořen jako součást projektu SGS 20/2014¹.

Klíčová slova: infrastruktura, konkurenceschopnost, shluky

This article is addressed the issue of the regional disparities in transport infrastructure, particularly the road transport, at the districts of the Czech Republic. The present condition of transport infrastructure is still in poor condition. Many districts have a greater proportion of lower-class roads, many of them are not connected to the main arterial highways forming the European network. Transport infrastructure is one of the tools of competitiveness of region and factor, which influences business development and associated decrease of unemployment. This article aim is finding the same districts with similar developments in road infrastructure in the years 2001 - 2013 and the afterwards searching conjunction with the economic development similarly developing regions.

Key words: infrastructure, competitiveness clusters

JEL: C38, O18

1 Úvod

Pro schopnost konkurence jednotlivých regionů je nutností podporovat iniciativy vedoucí ke zvyšování ekonomického růstu a zvyšování životní úrovně obyvatelstva (sociální, kulturní a environmentální). Dostatečně kvalitní silniční infrastrukturu lze považovat za jeden z nástrojů rozvoje investičního a podnikatelského prostředí². Vysoká úroveň kvality dopravní infrastruktury je jedním z rozhodujících faktorů při vstupu investor do regionu. Podniky prostřednictvím kvalitní infrastruktury mohou docílit prostřednictvím minimalizace nákladů

¹ Tento článek vznikl za podpory interního grantového projektu SGS 20/2014 Analýza podnikatelského prostředí Karvinského regionu..

² VITURKA, M. A KOL. (2010): Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České Republiky

na realizaci produkce zvýšení produkce, což pozitivně přispívá k zvyšování zaměstnanosti. Zda však platí, že dostatečně hustá síť silnic je předpokladem pro ekonomický rozvoj vedoucí k rozvoji podnikání a následnému snižování nezaměstnanosti je diskutabilní. Cílem článku je analyzovat současný stav hustoty silniční sítě v okresech ČR a porovnat ekonomický rozvoj vyjádřený podnikatelskou aktivitou a mírou nezaměstnanosti u okresů s podobným vývojem silniční infrastruktury jako Karvinský okres a posoudit, zda okresy s podobným vývojem vybavenosti dopravní infrastrukturou vyjádřenou v hustotě silniční sítě vztažené k rozloze mají podobnou úroveň vývoje ekonomického rozvoje vyjádřeného prostřednictvím podnikatelské aktivity a míry nezaměstnanosti.

2 Metody stanovení úrovně dopravní infrastruktury

Úroveň vybavenosti silniční infrastrukturou je možné hodnotit na základě kvalitativních, popřípadě kvantitativních parametrů. Kvalitativní hodnocení úrovně dopravní infrastruktury spočívá v bodovém hodnocení na základě kategorizace silnic³. Dalšími metodami hodnocení úrovně vybavenosti dopravní infrastrukturou jsou infrastrukturní dostupnosti⁴. Tyto se stanovují na základě délky nebo hustoty vztažené k některému z parametrů například rozloze, nejčastěji ke 100km^2 , počtu obyvatel (10 000 obyvatel), popřípadě k počtu obyvatel, rozloze a hmotností přepravovaného nákladů (Vasilevského koeficient) nebo rozloze, počtu obyvatel a objemu průmyslové a zemědělské produkce (Uspenského koeficient). Poslední dva jmenované není možno z důvodů nedostupnosti dat na úrovni okresů hodnotit. Pro analýzu bude použito hodnocení úrovně vybavenosti na základě hustoty vztažené k rozloze, tj. délka silnic k 100 km^2 rozlohy.

3 Disparity v dopravní infrastruktuře na úrovni okresů

Dopravní infrastruktura v ČR je značně nerovnoměrná a v současné době nedostatečná. Především příhraniční oblasti ČR trpí dopravní izolovaností a nedostatečnou dopravní dostupností (viz obrázek 1). Nej hustější síť silnic a dálnic mají okresy, které jsou dislokovány v okolí hlavního města Prahy.

³ Bodování podle trasování jednotlivých silnic – dálnice, rychlostní komunikace, silnice I. třídy podle pravidel vzdálenosti od extravilánu, intravilánu

⁴ KOCYAN T., MARTINOVIČ J., DRÁŽDILOVÁ P., SLANINOVÁ K., 2013. Recognizing Characteristic Patterns in Distorted Data Collections

Obrázek 5 Hustota silnic v okresech ČR v roce 2013



Zdroj: Vlastní zpracování, MAPPOINT, data RISY (2014)

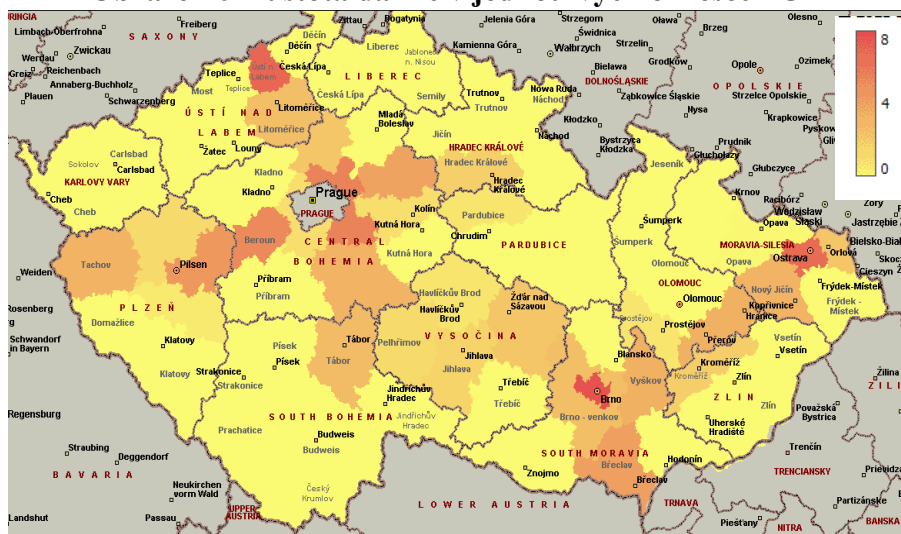
<http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka->

[data/detail?kapitola=18&ukazatel=9720&rokOd=2001&rokDo=2013&urovenNuts=4&nuts2=&nuts3=&nuts4=&orp9=](http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-data/detail?kapitola=18&ukazatel=9720&rokOd=2001&rokDo=2013&urovenNuts=4&nuts2=&nuts3=&nuts4=&orp9=)

Pokud se podíváme na vybavenost z pohledu hustoty podle kategorií silnic, pak již z pouhého trasování dálnice je zřejmé, že vnitrozemní okresy dosahují lepších hodnot hustoty než okresy příhraniční. Celkem 44 okresů (58%) ČR ze 76 nemá na svém území dálnici, která by okres napojovala na některou z transevropských sítí (viz obrázek 2). Z toho pouze 6 příhraničních okresů z celkového počtu 35 příhraničních je napojeno prostřednictvím dálnice⁵ na evropské dopravní koridory. Nejvyšší hustotou dálnic vzhledem k rozloze disponuje Brno – město, což je dáno trasováním dvou dálnic na jeho území (7,82 km/100 km², D1, D2), dále má nejvyšší hustotu pohraniční okres Ústí nad Labem (6,92 km/100 km²).

⁵ Z celkových 76 okresů disponuje 32 okresů dálniční sítí tj. 42%

Obrázek 6 Hustota dálnic v jednotlivých okresech ČR



Zdroj: Vlastní zpracování, MAPPOINT, data RISY (2014)

[http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-](http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-data/detail?kapitola=18&ukazatel=9849&rokOd=2001&rokDo=2013&urovenNuts=4&nuts2=&nuts3=&nuts4=&orp9=)

[data/detail?kapitola=18&ukazatel=9849&rokOd=2001&rokDo=2013&urovenNuts=4&nuts2=&nuts3=&nuts4=&orp9=](http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-data/detail?kapitola=18&ukazatel=9849&rokOd=2001&rokDo=2013&urovenNuts=4&nuts2=&nuts3=&nuts4=&orp9=)

Obrázek 7: Hustota silnic I. třídy v jednotlivých okresech v roce 2013



Zdroj: Vlastní zpracování, MAPPOINT, data RISY (2014): Doprava a dopravní síť

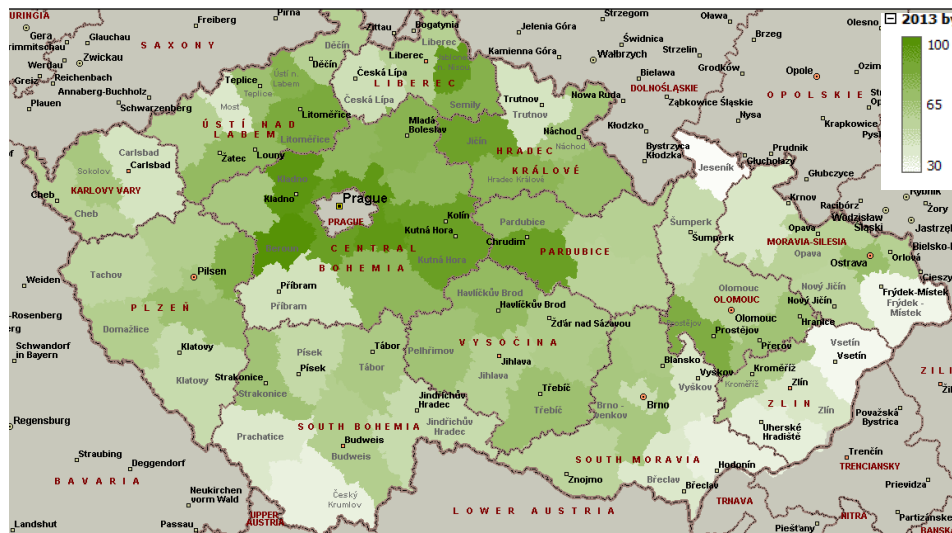
<http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-data/detail?Kapitola=18>

Nejhustější síť silnic I. třídy vykazují již po desetiletí okresy Plzeň – sever a okres Karviná, následně okresy Ostrava – město a Brno – město. Naopak okres Beroun je okresem, který nemá na svém území žádnou silnici I. třídy, dále mají velmi nízkou hustotu silnic I. třídy k rozloze Sokolov, Rokycany, Prostějov a Tachov (viz obrázek 3).

Co se týká silnic II. a III. tříd je jejich význam pro území na úrovni okresů značný. Tyto silnice jsou důležité pro každodenní obsluhu okresu, pro každodenní zásobování zbožím a materiálem, ale i k realizaci obyvatel při vyjížděcích do zaměstnání a škol ap. Nejvyšší hustotu silnic II. a III. třídy vztahenou k rozloze mají opět okresy situované kolem hlavního města Prahy. Z obrázku 4 je viditelné, že příhraniční okresy mají menší hustotu

silnic II. a III. tříd. Nejvyšší hustotu silnic nižších tříd mají okresy Beroun (99,9 km/100km²) a Kladno (97,4 km/100km²). Mezi okresy s nejnižší délkou silnic vztáženou ke 100km² rozlohy patří příhraniční okresy Jeseník (31,3 km²), Vsetín (34,2 km/100km²) a Frýdek – Místek (35,42 km/100km²).

Obrázek 8 Hustota silnic II. a III. třídy v okresech ČR v roce 2013



*Zdroj: Vlastní zpracování, MAPPOINT, data RISY (2014): Doprava a dopravní síť
<http://www.risy.cz/cs/vyhledavace/statisticka-data/detail?Kapitola=18>*

Z pohledu periferiality⁶ je z obrázku 5 viditelné, že hustota silnic I. třídy je v pohraničí a vnitrozemí vyrovnaná. Z obrázku 5a) plyne, že příhraniční okresy disponují podobnou hustotou sítě silnic I. třídy, přesto v příhraničních okresech je délka silnic I. třídy nižší, vyrovnanost hodnoty hustoty zkrusuje nižší rozloha příhraničního území⁷. V rámci vnitrostátních okresů existuje velká část okresů (68%), které byly v roce 2001 pod průměrem hustoty vnitrookresů. Dále je z obrázku 5a) vidět, že v případě hustoty silnic I. třídy existovalo v případě vnitro okresů několik okresů s nadprůměrnou hustotou silnic I. třídy, které právě zkrusují průměrné hodnoty. V roce 2013 již nevykazují hodnoty hustoty tak extrémní hodnoty jako v roce 2001, přesto pořád existuje část okresů (54%), jejichž hustota silnic I. třídy se nachází pod průměrem hustoty silnic I. třídy v rámci vnitrozemních okresů. V případě příhraničních okresů hustota silnic v roce 2001 vykazovala průměrné hodnoty hustoty silnic I. tříd u cca 50% okresů (8,7 km/100km²), v roce 2013 dosáhlo průměrné hodnoty pouze 42,8 % okresů. Situace se tak v případě vnitrostátních okresů v hustotě silnic I. tříd oproti pohraničím zlepšila, čím dochází k prohlubování disparit mezi příhraničními a vnitrostátními okresy ve vybavenosti dopravní infrastruktury.

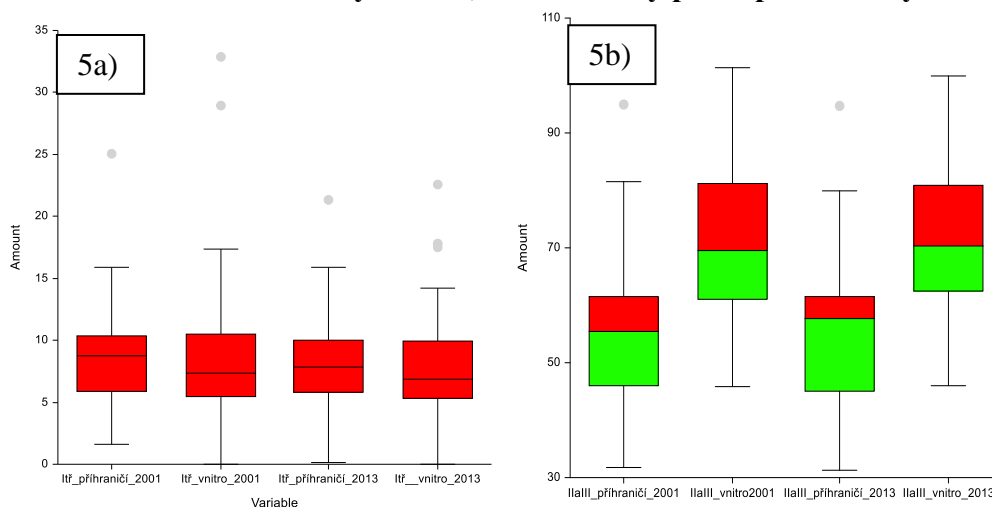
Z obrázku 5b) je zřejmé, že průměrná hustota silnic II. a III. třídy vnitrostátních v roce 2001 a 2013 zůstává víceméně konstantní. V obou letech je medián nižší než průměr a pro lze soudit, že existují v souboru rozdíly a cca 49% vnitrostátních nedosahovalo na průměrné hodnoty (2001 – 71,8 a 2013 72 km/100 km²). Z příhraničních okresů disponovalo v roce 2001 50% okresů průměrnými hodnotami (55,7 km/100km²), V roce 2013, přestože došlo k nadhodnocení průměrné hodnoty, již 51% příhraničních okresů dosahuje na průměrné hodnoty hustoty. Z těchto výsledků lze usoudit, že situace v hustotě II. a III. tříd je v rámci

⁶ Okresy hraničící s jiným státem jsou v rámci analýzy považovány za pohraniční a okresy nesousedící s jiným státem lze považovat za vnitrostátní okresy.

⁷ Rozloha vnitrozemních okresů – 41 381,7 km²; rozloha příhraniční – 36 989,2 km²

příhraničních okresů lepší, existuje větší procento okresů vykazujících nadprůměrné hodnoty, ale větší hustotu silnic vykazují po obě sledované období okresy ve vnitrozemí.

Obrázek 9 Statistika hustoty silnic I, II a III. třídy podle periferality okresů



Zdroj: Vlastní zpracování, software CNSS 9.0

Pro stanovení podobnosti vývoje byla použita shluková analýza. Pomocí této metody je možnost uspořádat získaná data do smysluplných struktur. Shluková analýza je nástroj datové analýzy, který třídí různé objekty do shluků tak, že podobnost dvou objektů náležících do jedné skupiny je maximální, zatímco podobnost s objekty mimo tento shluk je minimální. Existují různé metody shlukování, v tomto případě byla použita *párová vzdálenost* (pair-group average), vzdálenost shluků je určována jako průměrná vzdálenost všech párů objektů z různých shluků, pro měření vzdálenosti bylo využito metriky euklidovské vzdálenosti⁸. Podobný vývoj infrastruktury vztažené k rozloze jako okres Karviná měly na základě shlukové analýzy okresy uvedené v tabulce 1 ve shluku 4:

Tabulka 3 Zařazení okresů do shluků podle vývoje hustoty silniční sítě

| Shluky | Okresy spadající do shluku |
|---------|--|
| Shluk 7 | Znojmo, Jindřichův Hradec, Česká Lípa, Tachov, Most, Klatovy, Trutnov, Břeclav, Příbram, Vyškov, Karlovy Vary, Bruntál, Zlín, Uherské Hradiště, Hodonín, Prachatice, Frýdek – Místek, Vsetín, Český Krumlov, Jeseník |
| Shluk 4 | Louny, Karviná, Benešov, Přerov, Plzeň – jih, Rychnov nad Kněžnou, Brno – město, Strakonice, Pelhřimov, Brno – venkov, Třebíč, Náchod |
| Shluk 6 | Sokolov, Kroměříž, Děčín, Domažlice, Chomutov, Jihlava, Cheb, České Budějovice, Olomouc, Svitavy, Písek, Šumperk |
| Shluk 5 | Liberec, Žďár nad Sázavou, Tábor, Rakovník, Nový Jičín, Opava, Blansko, Ústí nad Orlicí, Plzeň - sever |
| Shluk 3 | Teplice, Rokycany, Havlíčkův Brod, Nymburk, Prostějov, Mělník, Mladá Boleslav, Pardubice |
| Shluk 2 | Semily, Hradec Králové, Plzeň – Město, Ostrava – město, Litoměřice, Ústí nad Labem, Kutná Hora, Praha – západ, |
| Shluk 1 | Jičín, Kolín, Chrudim, Beroun, Jablonec nad Nisou, Kladno, Praha - západ |

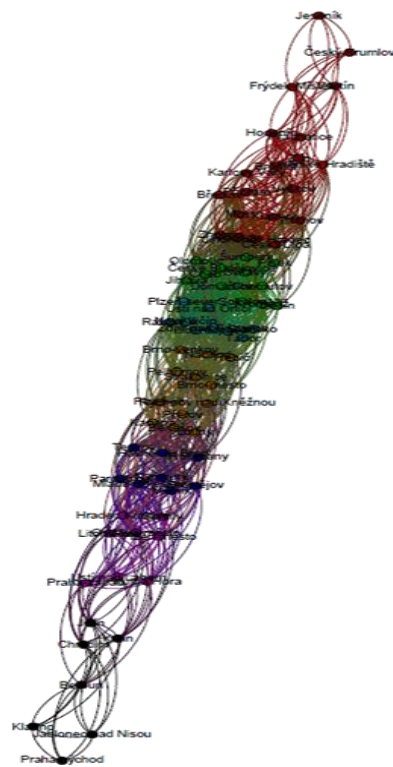
Zdroj: Vlastní zpracování, program NCSS 9.0 číslo poznámka: 1- nejlepší hustota, 7- nejhorší hustota)

Ve shlucích nebyl nalezen žádný rozdíl, který by shluky významově odlišoval, je však možné shluky rozdělit na shluky vykazující podprůměrnou míru hustoty na rozlohu (shluk 1)

⁸ Přijetí rozdělení shluku bylo na základě hodnoty konefietického koeficientu > 0,8

až shluky vykazující vysokou hustotu silniční a dálniční sítě (shluk 7). Pro ověření správnosti rozdělení okresů do shluků byla použita metoda Levo-pravého algoritmu (Martinovič, Kocyan a kol. 2013. TU – VŠB, 2014, viz obr. 6) využívající metody propočtu podobnosti mezi vývojovými řadami pomocí metody DTW (Dynamic Time Warping) a následného shlukování za použití spektrálního shlukování metodou Left-Right Oscillate Algorithm, který využívá Fiedlerův vektor⁹.

Obrázek 10 Graf L-P Algoritmus



Zdroj: Zpracování Martinovič, Slaninová 2013

Pokud se podíváme na okresy s podobným vývojem, pak v rámci výběru je zřejmé, že v každém z těchto okresů je naprosto jiná podnikatelská aktivita (počet podniků/1000 obyvatel) a jiná míra nezaměstnanosti. Okresy s podstatně horší hustotou silniční sítě (dálnic a silnic) mají daleko vyšší podnikatelské aktivity a nižší míru nezaměstnanosti¹⁰ (viz tabulka 2).

⁹ MARTINOVIČ, J., DRÁŽDILOVÁ, P., SLANINOVÁ, K., KOCYAN, T., SNÁŠEL, V. 2012, Left-Right Oscillate Algorithm for Community Detection Used in E-Learning System

¹⁰ Podnikatelské aktivity a nezaměstnanost podle PELLEŠOVÁ, P., (2014): The Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Retail

Tabulka 4 Pořadí v rámci okresů ČR v jednotlivých parametrech

| | Hustota silnic | | Podnikatelské aktivity | | Míra nezaměstnanosti % | |
|---------------------|----------------|------|------------------------|------|------------------------|------|
| | 2001 | 2013 | 2001 | 2013 | 2001 | 2012 |
| Benešov | 25 | 27 | 14 | 23 | 3 | 7 |
| Strakonice | 30 | 30 | 34 | 29 | 24 | 36 |
| Plzeň-jih | 28 | 29 | 61 | 57 | 9 | 4 |
| Louny | 24 | 24 | 63 | 61 | 74 | 65 |
| Náchod | 34 | 33 | 31 | 37 | 17 | 17 |
| Rychnov nad Kněžnou | 29 | 28 | 39 | 39 | 13 | 13 |
| Pelhřimov | 32 | 32 | 33 | 47 | 4 | 8 |
| Třebíč | 35 | 33 | 63 | 59 | 59 | 66 |
| Brno – město | 26 | 31 | 1 | 2 | 40 | 25 |
| Brno – venkov | 33 | 39 | 4 | 47 | 28 | 20 |
| Přerov | 31 | 25 | 69 | 53 | 61 | 61 |
| Karviná | 27 | 23 | 75 | 76 | 75 | 69 |

Zdroj: Vlastní zpracování

4 Závěr

Jak bylo uvedeno, lépe ve vybavenosti dopravní infrastrukturou vyjádřenou v hustotě silnic vztahované k rozloze, jsou okresy ve vnitrozemí. Co se týká vybavenosti v dálnicích, již z pouhého pohledu je zřejmé, že i zde jsou na tom lépe okresy vnitrozemí než okresy příhraniční. Okresy vykazující vyšší hustoty silnic I. třídy, ale i nižších tříd tj. II. a III. třídy, jsou dislokovány především v oblasti kolem hlavního města Prahy. Hodnoty okresů ležících ve vnitrozemí vykazují větší procento hodnot dosahujících průměrných hodnot oproti příhraničním okresům a situace ve vnitrozemí se v roce 2013 oproti roku 2001 ještě zlepšila. Pokud se podíváme na samotné okresy, v rámci hodnocení jsou v hustotě dálnic nejlépe Brno – město a příhraniční ústí nad Labem, u silnic I. tříd pak Plzeň – město (vnitrozemí) a Karviná (příhraničí), v hustotě silnic II. a III. třídy okresy Beroun, Kladno a Praha – východ. Pokud se podíváme na to, zda existují u daných regionů podobnosti v rámci vývoje počtu podnikatelských subjektů a dopravní infrastruktury, tyto regiony se vyvíjely naprosto v jiných směrech. Přestože je nutností realizovat v dalším výzkumu vztahové analýzy, již teď je možné říci, že hustota dopravní sítě není faktorem, který je postačující pro rozvoj regionu.

Seznam literatury

KOCYAN T., MARTINOVIČ J., DRÁŽDILOVÁ P., SLANINOVÁ K., 2013. Recognizing Characteristic Patterns in Distorted Data Collections. In 25th European Modeling and Simulation Symposium, EMSS 2013, Brusel: Elsevier, pp. 238-243. ISBN 978-88-97999-22-5.

MARTINOVIČ, J., DRÁŽDILOVÁ, P., SLANINOVÁ, K., KOCYAN, T., SNÁŠEL, V. 2012, Left-Right Oscillate Algorithm for Community Detection Used in E-Learning System. Lecture Notes in Computer Science. Eds. Cortesi et al. Berlin Heidelberg, Germany: Springer-Verlag, , Vol. 7564, pp. 278-289.

PELLEŠOVÁ, P., (2014): The Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Retail, XII. Mezinárodní vědecké konference HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA V ČLENSKÝCH ZEMÍCH EVROPSKÉ UNIE, SU OPF Karviná , ISBN 978-80-7510-045-0,

VITURKA, M. A KOL. (2010): *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České Republiky*. Praha: Grada publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3638-9.

MULTILATERÁLNE OBCHODNÉ PRAVIDLÁ A OCHRANA INÝCH SPOLOČENSKÝCH HODNÔT

Katarína Brocková

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

Multilaterálne obchodné pravidlá zakotvené v dohodách WTO sa v praxi často dostávajú do konfliktu s inými spoločenskými hodnotami, ktoré majú vlády členských štátov WTO povinnosť chrániť v rámci svojej regulačnej právomoci. Cieľom tohto článku je analyzovať aktuálnu úpravu dohôd WTO z hľadiska možnosti konsolidácie multilaterálnych obchodných pravidiel a iných neekonomických záujmov spoločnosti najmä prostredníctvom analýzy aktuálnej úpravy výnimiek v týchto dohodách a ich praktickej aplikácie najmä orgánom pre urovnávanie sporov WTO.¹

Kľúčové slová: Svetová obchodná organizácia, multilaterálne pravidlá obchodu, liberalizácia obchodu, neekonomické spoločenské hodnoty, výnimky z pravidiel WTO

Multilateral trade rules contained in the WTO agreements often clash with other societal values that governments of the WTO member states have an obligation to protect as part of their regulating powers. The aim of this article is to analyze the WTO agreements from the perspective of possible consolidation of the multilateral trade rules and other non-economic societal interests through examination of current exceptions available in the WTO agreements and their practical application especially through the decisions of the Dispute Settlement Body of the WTO.

Key words: World Trade Organization, multilateral trade rules, trade liberalization, non-economic societal values, exceptions to WTO rules

JEL: F13

1 Úvod

Multilaterálne pravidlá obchodu sú obsiahnuté v komplexe zmlúv uzatvorených členmi Svetovej obchodnej organizácie, ktoré v súčasnosti tvoria jednotlivé prílohy Dohody o založení Svetovej obchodnej organizácie z roku 1994.² Medzi najdôležitejšie multilaterálne dohody upravujúce základné pravidlá liberalizovanej obchodnej výmeny v oblasti tovaru a služieb patria Všeobecná dohoda o clách a obchode³ (ďalej tiež "GATT 1994") a Všeobecná dohoda o obchode so službami⁴ (ďalej tiež "GATS"). Vzhľadom na to, že interpretácia pravidiel WTO môže viesť často k obmedzeniu právomoci vlád členských štátov WTO prijímať legislatívne opatrenia na ochranu verejného záujmu, umožňujú všetky uvedené

¹ Príspevok je súčasťou projektu VEGA 1/1083/12 - Vybrané aspekty rozvoja európskeho medzinárodného práva súkromného.

² Dohoda o založení Svetovej obchodnej organizácie

³ GATT 1994

⁴ GATS

dohody za určitých okolností odklon, respektíve neuplatňovanie dohodnutých multilaterálnych pravidiel obchodu v prípade, ak ich striktná aplikácia by mala za následok ohrozenie niektorých iných, nemenej dôležitých neobchodných záujmov spoločnosti, ktoré majú členské štáty WTO povinnosť chrániť z titulu svojej regulačnej právomoci.

Medzi takéto neobchodné spoločenské hodnoty, ktoré sa čoraz častejšie dostávajú do konfliktu so striktnými pravidlami multilaterálnej obchodnej výmeny a tým i do popredia záujmu širšej odbornej i laickej verejnosti, patria problémy ochrany životného prostredia, ochrany spotrebiteľa v zmysle potravinovej bezpečnosti i ochrany verejného zdravia, no i oblasť ochrany ľudských práv, do ktorej patria i otázky pracovných podmienok a bezpečnosti pracovníkov.

2 Výnimky z pravidiel WTO umožňujúce ochranu neekonomických spoločenských záujmov

Pravidlá WTO tvoriace obsah jednotlivých multilaterálnych obchodných dohôd obsahujú ustanovenia, ktoré umožňujú aspoň čiastočné zohľadnenie aj iných ako ekonomických spoločenských hodnôt pri uplatňovaní pravidiel voľného obchodu. Medzi najdôležitejšie ustanovenia upravujúce takúto možnosť patria najmä výnimky z pravidiel WTO obsiahnuté vo Všeobecnej dohode o clách a obchode, ako aj vo Všeobecnej dohode o obchode so službami.

Oblasti, ktoré tvorcovia dohôd WTO považovali za mimoriadne hodné zreteľa a ochrany aj na úkor porušovania dohodnutých pravidiel voľného obchodu, pričom priamo do textu dohôd začlenili tieto výnimky, teda ustanovenia umožňujúce členom prijať opatrenia obmedzujúce obchod v týchto prípadoch:

- Ustanovenie článku XX GATT 1994 a XIV GATS, tzv. „všeobecné výnimky“
- Ustanovenie článku XXI GATT 1994 a XIV *bis* GATS, tzv. „bezpečnostné výnimky“
- Ustanovenia článku XIX GATT 1994, tzv. „výnimky pre prípad núdzového stavu hospodárstva“ bližšie upravené v Dohode o ochranných opatreniach
- Ustanovenia článku XXIV GATT 1994 a článku V GATS, tzv. „výnimky pre účely regionálnej ekonomickej integrácie“
- Ustanovenia článku XII a XVIII:B GATT 1994 a článku XII GATS, tzv. „výnimky pre prípad nerovnováhy platobnej bilancie“ a
- Ustanovenie článku XVIII:A GATT 1994 zamerané na výnimky umožnenie ekonomického rozvoja a tzv. „zmocňovacia doložka“⁵.

Uvedené výnimky sa líšia vo svojom účele ako i rozsahu svojho uplatnenia. Niektoré výnimky umožňujú odklon od všetkých ustanovení dohôd WTO, pričom iné umožňujú neuplatňovanie len niektorých špecifických pravidiel. Niektoré takéto opatrenia možno uplatňovať dočasne, iné trvale, na prijatie niektorých opatrení majú nárok všetci členovia, na prijatie určitých iných len členovia spĺňajúci vymedzené podmienky. Spoločnou črtou všetkých podmienok je však ich všeobecný účel, teda poskytnutie možnosti členským štátom prijať a uplatňovať legislatívu a opatrenia, ktoré podporujú s umožňujú ochranu iných dôležitých spoločenských hodnôt a záujmov napriek tomu, že takéto opatrenia sú v rozpore so základnými pravidlami multilaterálnej obchodnej výmeny dohodnutými najmä v dohodách GATT 1994 a GATS.

⁵ Tzv. Enabling Clause z roku 1979, dostupné na https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm

Pre účely tohto článku sa zameriame na výnimky umožňujúce ochranu najmä neekonomických spoločenských hodnôt, na ochranu ktorých slúžia najmä všeobecné výnimky, bezpečnostné výnimky a výnimky pre účely ekonomického rozvoja.

2.1 Všeobecné výnimky z pravidiel WTO

Všeobecná dohoda o clách a obchode ako aj Všeobecná dohoda o obchode so službami upravujú všeobecné výnimky, ktoré umožňujú členským štátom WTO prijať legislatívne opatrenia, ktoré sú v rozpore s dohodnutými multilaterálnymi obchodnými pravidlami, pokiaľ je to nevyhnutné na dosiahnutie presne vymedzených cieľov súvisiacich s ochranou určených neobchodných záujmov spoločnosti.

V zmysle ustanovenia článku XX GATT 1994⁶ môžu členské štáty WTO prijímať opatrenia, ktorými zavádzajú nové prekážky obchodu, prípadne ktoré iným spôsobom porušujú pravidlá WTO, napríklad opatrenia porušujúce princíp nediskriminácie alebo pravidlá prístupu na trh, pokiaľ sú takéto opatrenia nevyhnutné na dosiahnutie nasledovných cieľov:

- (a) ochrana verejnej morálky;
- (b) ochrana života alebo zdravia ľudí, zvierat a rastlín;
- (c) (...);
- (d) zabezpečenie zákonov a nariadení, ktoré nie sú v rozpore s ustanoveniami tejto Dohody, vrátane tých, ktoré sa týkajú uplatňovania colných zákonov, monopolov prevádzkovaných podľa odseku 4 článku II a XVII, ochrany patentov, ochranných známok a autorských práv a zabráneniu nekalým praktikám;
- (e) obmedzenie obchodovania s trestaneckými výrobkami;
- (f) ochrana národných pamiatok umeleckej, historickej alebo archeologickej hodnoty;
- (g) zachovanie vyčerpatelných prírodných zdrojov, pokiaľ sú takéto opatrenia uplatňované v spojitosti s obmedzením domácej výroby a spotreby;
- (h) (...);
- (i) (...);
- (j) (...).

Veľmi podobné ustanovenia o všeobecných výnimkách sú upravené aj v článku XIV Všeobecnej dohody o obchode so službami.

Vyššie uvedené všeobecné výnimky z pravidiel WTO umožňujú členským štátom WTO prijímať opatrenia slúžiace najmä na ochranu verejného zdravia a životného prostredia. Ustanovenia článku XX písm. c), h), i), j) GATT 1994 sú v tomto smere menej relevantné, preto sa im v ďalšej analýze nebudeme bližšie venovať.

V zásade sú ustanovenia článku XX GATT 1994 a článku XIV GATS relevantné a môžu byť uplatnené členom WTO len vtedy, ak iný člen WTO prijal opatrenie, ktoré je v rozpore s inými ustanoveniami GATT 1994 alebo GATS. V takom prípade môže člen WTO, ktorý prijal dané opatrenie v rozpore s pravidlami WTO, ospravedlniť tento svoj postup práve všeobecnými výnimkami, teda ochranou záujmov uvedených v danom ustanovení.

Prax WTO, najmä v zmysle rozhodovacej činnosti orgánov WTO v rámci systému riešenia obchodných sporov medzi členmi WTO, poukázala na určité nejasnosti v aplikácii príslušných ustanovení všeobecných výnimiek GATT 1994. V tejto súvislosti kľúčovú úlohu zohral Odvolací orgán WTO, ktorý v prípade *US-Gasoline*⁷ rozhodol, že oprávnenie

⁶ GATT 1994, z. c. 59/1948 Zb., dostupné na internete: <http://www.epravo.cz/vyhledavani-aspi/?Id=17116&Section=1&IdPara=1&ParaC=2>

⁷ DS2 United States – Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, dostupné na internete: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds2_e.htm

členského štátu WTO uplatniť všeobecné výnimky ako dôvod v prípade zavedenia legislatívneho opatrenia, ktoré je v rozpore s pravidlami WTO, je nevyhnutné aplikovať tzv. dvojstupňový test na určenie odôvodniteľnosti opatrenia zavedeného členským štátom WTO. V zmysle tohto ustanovenia musí byť sporné opatrenie zavedené členským štátom v prvom rade nevyhnutné na dosiahnutie jedného z cieľov uvedených v písmenách (a)-(j) článku XX GATT 1994 a v prípade, ak sa toto preukáže, v ďalšom stupni skúmania sa zisťuje, či sú splnené podmienky úvodného ustanovenia článku XX GATT 1994, tzv. „chapeau“, v zmysle ktorého musí ísť o opatrenie predstavujúce neodôvodnenú a svojvoľnú diskrimináciu medzi štátmi s obdobnými podmienkami, ani o skryté obmedzenie medzinárodného obchodu.

V prípade *US - Shrimps*⁸ Odvolací orgán ďalej upresnil spôsob, akým sa má tento dvojstupňový test uplatňovať, resp. poradie jednotlivých štádií tohto testu. Odvolací orgán upozornil – na rozdiel od postupu uplatneného porotou – že v prvom rade treba skúmať, či je sporné opatrenie zavedené členským štátom WTO skutočne nevyhnutné na dosiahnutie jedného z cieľov uvedených v písmenách (a) - (j) článku XX GATT 1994, teda či neexistuje alternatívne opatrenie, ktorým by členský štát mohol uvedený cieľ dosiahnuť spôsobom, ktorý v menšej miere alebo menej obmedzuje medzinárodných obchod. V prípade negatívnej odpovede na danú otázku sa sporné opatrenie zavedené členským štátom nepovažuje za ospravedliteľné všeobecnými výnimkami podľa článku XX GATT 1994. Len v prípade, že táto otázka je zodpovedaná kladne, možno pristúpiť k uplatneniu druhého stupňa testu a teda zisťovať, či spôsob uplatňovania daného sporného opatrenia nepredstavuje neodôvodnenú a svojvoľnú diskrimináciu a skryté obmedzenie medzinárodného obchodu.

V prípade *US – Shrimps* išlo o opatrenie zavedené Spojenými štátmi americkými začiatkom deväťdesiatych rokov 20. storočia, ktorým zakázali dovoz kreviet a výrobkov z kreviet z krajín, ktoré pri ich love nepoužívali metódy chrániace chránené druhy morských korytnačiek pred nadmerným úhynom. Ako zdôvodnenie svojho postupu uviedli, že pri love kreviet, ktoré sa vyskytujú v rovnakých vodách ako chránené druhy morských korytnačiek, do veľkých sietí ťahaných rybárskymi loďami, dochádza k zvýšenému úhynu týchto korytnačiek, nakoľko sa bez použitia špeciálnej technológie TED⁹ nie sú schopné zo sietí dostať a po určitej dobe uhynú v dôsledku udusení. Spojené štáty americké podmieňovali vydanie licencie na dovoz kreviet do USA preukázaním adekvátneho spôsobu lovu v danej krajine exportéra. Toto opatrenie bolo napadnuté zo strany krajín Juhovýchodnej Ázie ako neoprávnené z titulu porušenia článku XI GATT 1994, ktorý zakazuje členským štátom WTO zavádzanie kvantitatívnych reštrikcií v medzinárodnom obchode. Obhajoba Spojených štátov amerických spočívala v uplatnení článku XX GATT 1994 písm. g), ktorý slúži na umožnenie členským štátom zavádzať opatrenia nekonzistentné s pravidlami WTO v prípade, ak je to nevyhnutné na dosiahnutie zachovania vyčerpatelných prírodných zdrojov a za predpokladu, že zároveň dôjde k adekvátnemu zníženiu domácej výroby a spotreby. V tomto prípade Odvolací orgán uplatnil tzv. dvojstupňový test pri skúmaní, či boli splnené všetky podmienky pre uplatnenie článku XX GATT 1994. V prvom stupni testu zistil, že ide skutočne o opatrenie nevyhnutné na dosiahnutie cieľa uvedeného v písmene g) článku XX GATT 1994, nakoľko neexistuje žiadne alternatívne opatrenie na dosiahnutie uvedeného cieľa, ktoré by v menšej miere obmedzovalo medzinárodný obchod. V ďalšej fáze testu, t.j. pri skúmaní, či boli naplnené podmienky tzv. *chapeau* článku XX GATT 1994, konkrétne či nedošlo pri uplatňovaní tohto opatrenia k neoprávnenej a svojvoľnej diskriminácii, Odvolací orgán dospel k záveru, že k takémuto diskriminačnému uplatňovaniu opatrenia skutočne došlo, nakoľko bolo preukázané, že systém udeľovania importných licencií bol netransparentný a v skutočnosti boli uprednostňované dovozcovia kreviet z krajín Karibiku oproti ostatným

⁸ DS58 United States – Import Prohibition of Shrimp and Certain Shrimp Products, dostupné na internete: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds58_e.htm

⁹ TED – Turtle Excluder Device

záujemcom, najmä z krajín Juhovýchodnej Ázie, ktoré boli iniciátormi sťažnosti vo WTO. Na základe Odporúčaní Orgánu pre riešenie sporov WTO bol systém udeľovania importných licencií v Spojených štátoch amerických zmenený tak, že boli zavedené transparentné postupy, ktoré odstránili diskrimináciu v ich udeľovaní a Spojené štáty americké tak splnili všetky podmienky pre zavedenie opatrenia v súlade s požiadavkami článku XX GATT 1994.

Najnovším sporom, ktorý sa v rámci WTO riešil v súvislosti s uplatňovaním všeobecných výnimiek podľa článku XX GATT 1994, bol spor *EC – Seal Products*¹⁰. Tento spor bol iniciovaný v roku 2009 Kanadou po tom, ako Európske spoločenstvá v roku 2009 zaviedli opatrenia na obmedzenie dovozu tuleňov a výrobkov z tuleňov s odôvodnením, že k lovu tuleňov dochádza nehumánnym spôsobom a z tohto dôvodu je zavedenie zákazu importu odôvodniteľné ustanovením písm. a) článku XX GATT 1994, ktorý umožňuje zavedenie opatrení nekonzistentných s pravidlami WTO v prípade, že ide o opatrenie nevyhnutné na ochranu verejnej morálky. Aj v tomto prípade bola Odvolacím orgánom WTO potvrdená nevyhnutnosť zavedenia daného opatrenia za účelom dosiahnutia ochrany verejnej morálky vzhľadom na zvlášť nehumánnu spôsob lovu tuleňov, problém však opäť Odvolací orgán našiel pri skúmaní splnenia druhej podmienky testu, teda či k uplatňovaniu opatrenia dochádza spôsobom, ktorý nepredstavuje neodôvodnenú a svojvoľnú diskrimináciu. V tomto prípade Odvolací orgán rozhodol, že výnimky zo zákazu importu tuleňov a výrobkov z tuleňov, ktoré zaviedla Európska únia v prospech dovozu tuleňov ulovených pôvodným obyvateľstvom, konkrétne Inuitmi, ako i tuleňov ulovených v rámci riadenia stavu morských zdrojov, predstavujú takúto neodôvodnenú diskrimináciu v uplatňovaní zavedeného opatrenia a odporučila Európskej únii, aby tento spôsob uplatňovania opatrenia uviedla do súladu so svojimi záväzkami z dohôd WTO. V súčasnosti plynie Európskej únii lehota na implementáciu týchto odporúčaní Orgánu pre riešenie sporov WTO.

Pokiaľ ide o aplikáciu všeobecných výnimiek podľa článku XIV GATS, existuje k tomuto ustanoveniu zatiaľ len jediný spor, ktorý sa na pôde WTO riešil v súvislosti s uplatnením všeobecných výnimiek pri zavedení opatrenia obmedzujúceho obchod so službami, a to *US - Gambling*¹¹. Aj v tomto prípade Odvolací orgán potvrdil aplikáciu dvojstupňového testu pri skúmaní splnenia podmienok pre uplatnenie všeobecných výnimiek. Potvrdil, že zákaz poskytovania stávkových služieb na diaľku, či už telefonicky alebo prostredníctvom internetu, ktorý Spojené štáty zaviedli, je odôvodniteľný z dôvodu ochrany verejnej morálky nakoľko nemožno u stávkujúcich na diaľku overiť vek a ani mentálnu spôsobilosť, môže to ohroziť morálny vývoj maloletých. Odvolací orgán však opätovne zistil nedostatky v uplatnení tohto opatrenia, nakoľko zistil, že v prípade prijímania stávk na konské dostihy je umožnené stávkujúcim zo Spojených štátov amerických registrovať stávky aj telefonicky, čím boli diskriminovaní záujemcovia zo zahraničia. Odporúčaním Orgánu pre riešenie sporov WTO bolo teda uviesť toto opatrenie do súladu so záväzkami Spojených štátov amerických z dohôd WTO, teda odstrániť diskrimináciu pri uplatňovaní tohto opatrenia.

2.2 Bezpečnostné výnimky

Všeobecná dohoda o clách a obchode obsahuje okrem všeobecných výnimiek upravených v článku XX aj výnimky týkajúce sa národnej a medzinárodnej bezpečnosti, upravené v článku XXI. Ustanovenie o bezpečnostných výnimkách možno uplatniť v prípade zavedenia opatrenia členským štátom WTO, ktoré je v rozpore s jeho záväzkami z dohôd WTO, avšak je nevyhnutné z dôvodu existujúcej bezpečnostnej situácie.

¹⁰ DS400, European Communities – Measures Prohibiting the Importation and Marketing of Seal Products, dostupné na internete https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/400_401abr_e.pdf

¹¹ DS285, United States – Measures Affecting Cross-Border Supply of Betting and Gambling Services, dostupné na internete https://www.wto.org/english/Tratop_e/dispu_e/cases_e/ds285_e.htm

Článok XXI GATT 1994 vyslovene ustanovuje, žiadne ustanovenie dohody GATT 1994 nebude vykladané tak,

- (a) aby vyžadovalo od niektorej zmluvnej strany podávať akúkoľvek informáciu, ktorej poskytnutie by podľa jej názoru sa priečilo podstatným záujmom jej bezpečnosti, alebo
- (b) aby zabraňovalo niektorej zmluvnej strane urobiť akékoľvek opatrenia, ktoré považuje za potrebné pre ochranu podstatných záujmov svojej bezpečnosti a ktoré sa týka:
 - i. štepného materiálu alebo surovín, z ktorých sa vyrába,
 - ii. obchodu so zbraňami, strelivom a vojenským materiálom a obchodu s iným tovarom a materiálom, ktorý je uskutočňovaný priamo alebo nepriamo na zásobovanie vojenských síl,
 - iii. bolo vykonané počas vojny alebo v prípade vážneho napätia v medzinárodných vzťahoch,
- (c) aby bránilo niektorej zmluvnej strane uskutočniť akékoľvek opatrenia v dôsledku jej záväzkov vyplývajúcich z Charty Spojených národov o udržanie medzinárodného mieru a bezpečnosti.

Hoci nebol doposiaľ na pôde WTO iniciovaný žiadny spor, ktorý by sa týkal oprávnenosti uplatnenia bezpečnostných výnimiek v prípade zavedenia sporného opatrenia členským štátom WTO, zrejme najčastejším prípadom, kedy prichádza uplatnenie týchto výnimiek do úvahy, je aplikácia článku XXI písm. c) GATT 1994. Pri jeho uplatnení členovia WTO sa môžu odkloniť od svojich záväzkov GATT 1994 v prípade, ak je to nevyhnutné na implementáciu ekonomických sankcií uvalených Organizáciou spojených národov. Článok 41 Charty OSN oprávňuje Bezpečnostnú radu OSN uvaliť sankcie v zmysle článku 39 Charty OSN, akonáhle zistila akúkoľvek hrozbu mieru, porušenie mieru alebo akt agresie. Takéto rozhodnutia Bezpečnostnej rady OSN o zavedení ekonomických sankcií sú záväzné pre členov OSN v zmysle článku 25 Charty OSN.

Článok XXI písm. c) GATT 1994 teda umožňuje členom WTO, ktorí sú zároveň členmi OSN, aby plnili svoje povinnosti v zmysle Charty OSN. V takýchto prípadoch je dokazovanie odôvodniteľnosti opatrenia omnoho jednoduchšie, nakoľko je dané opatrenie zavedené na základe rozhodnutia Bezpečnostnej rady OSN a nie na základe úsudku člena WTO o jeho nevyhnutnosti.

Podobné ustanovenie obsahuje i článok XIV *bis* GATS, ktorý umožňuje členom WTO zaviesť opatrenie inak nekonzistentné s pravidlami GATS, pokiaľ je to v záujme národnej alebo medzinárodnej bezpečnosti. Na rozdiel od článku XXI GATT 1994 však článok XIV *bis* GATS stanovuje však i notifikačnú povinnosť, teda povinnosť oznámiť zavedenie takéhoto opatrenia ostatným členom WTO.

2.3 Výnimky pre účely ekonomického rozvoja

Positívna snaha o ekonomický rozvoj členských, najmä rozvojových, štátov WTO je uvádzaná už v preambule Dohody o WTO¹² ako jeden z cieľov tejto organizácie. V súčasnosti takmer všetky Dohody WTO poskytujú možnosť špeciálneho a rozdielneho zaobchádzania s rozvojovými členskými štátmi za účelom ich ľahšieho začlenenia do svetového obchodného systému a podpory ich ekonomického rozvoja.

Tieto ustanovenia sú roztrúsené v celom spektre dohôd a možno ich rozdeliť do nasledovných kategórií:

¹² Dohoda o založení Svetovej obchodnej organizácie

- ustanovenia zamerané na zvýšenie obchodných príležitostí rozvojových členských štátov
- ustanovenia, podľa ktorých by hospodársky vyspelé členské štáty WTO mali ochraňovať záujmy rozvojových členských štátov¹³
- prechodné obdobia pri uplatniteľnosti záväzkov a využívaní prostriedkov obchodnej politiky
- technická pomoc a
- ustanovenia týkajúce sa najmenej rozvinutých členských štátov WTO.

Medzi špecifické spôsoby podpory rozvojových členských štátov patrí aj ochrana vznikajúcich odvetví v zmysle ustanovenia článku XVIII GATT 1994, ako aj všeobecný systém colných preferencií zavedený na základe výnimky zavedenej tzv. „zmocňovacou doložkou“¹⁴ prijatou v roku 1979 v rámci Tokijského kola multilaterálnych obchodných rokovaní.

Veľmi aktuálnymi problémami súvisiacimi s ochranou záujmov menej ekonomicky rozvinutých členských štátov WTO, no i najslabších článkov spoločnosti v týchto krajinách sú otázky sociálneho dumpingu i zabezpečenia základných potravinových rezerv v krajinách, kde hrozí pri striktnom dodržiavaní dohodnutých multilaterálnych pravidiel obchodu ich akútny nedostatok.

Pokiaľ ide o zabezpečenie uplatňovania základných pracovných štandardov všetkými členmi WTO, neexistuje v súčasnosti výnimka umožňujúca neuplatňovanie dohodnutých pravidiel obchodu voči tým štátom, ktoré nedodržiavajú základné pracovné štandardy pri výrobe produktov, ktoré sú predmetom multilaterálnej obchodnej výmeny. Hoci existuje jasný konsenzus medzi vládami všetkých členských štátov WTO, že budú dodržiavať užšie jadro „základných“ pracovných štandardov, ako sloboda združovania, zákaz nútenej práce, zákaz detskej práce a zákaz diskriminácie na pracovisku¹⁵, na Ministerskej konferencii v Singapure v roku 1996 sa vlády členských štátov dohodli na vymedzení úlohy WTO v tomto smere. V podstate sa zhodli na tom, že Medzinárodná organizácia práce je kompetentným orgánom na vyjednávanie a dohľad nad dodržiavaním pracovných štandardov, i keď vymáhanie záväzkov v oblasti pracovných štandardov je pomerne náročné a málo efektívne. Sekretariáty oboch organizácií však pracujú spolu na technických otázkach a na ich zjednocovaní v záujme dosiahnutia koherencie v oblasti vytvárania svetovej ekonomickej politiky.

Pokiaľ ide o aktuálne otázky zabezpečenia potravinovej bezpečnosti, počas ostatnej 9. ministerskej konferencie WTO, ktorá sa konala v decembri roku 2013 na Bali, bola rozhodnutím ministrov zavedená tzv. „mierová doložka“, ktorá bude dočasne štáty chrániť pred sťažnosťami pre porušenie dotačných pravidiel WTO zo strany ostatných členov WTO v prípade, ak prostredníctvom týchto dotácií poskytujú podporu svojim tradičným potravinovým druhom s cieľom naplnenia potravinových rezerv na zabezpečenie potravinovej bezpečnosti.¹⁶

3 Záver

Pravidlá multilaterálnej obchodnej výmeny sa často dostávajú do konfliktu s inými záujmami spoločnosti, ktoré nemajú ekonomický charakter. WTO z tohto dôvodu často čelí kritike mnohých mimovládnych organizácií napriek tomu, že autormi pravidiel WTO sú výlučne členské štáty WTO a nie samotná organizácia. Napriek tomu, že v praktickom živote

¹³ Napríklad ustanovenie článku 15 Antidumpingovej dohody, ustanovenie článku 10.1 Dohody o sanitárnych a fytosanitárnych opatreniach

¹⁴ Tzv. Enabling Clause

¹⁵ Pozri bližšie https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey5_e.htm

¹⁶ HÄBERLI, Ch.: After Bali: WTO Rules Applying to Public Food Reserves, dostupné na internete na http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/stocks/H%C3%A4berli_Stockpiles_Final_for_FAO.pdf

mnohokrát dochádza ku konfliktu ekonomických a iných spoločenských záujmov, dohody WTO obsahujú mnoho ustanovení umožňujúcich odklon od základných pravidiel liberalizovaného obchodu, to znamená umožňujúcich zavádzanie opatrení nekonzistentných so základnými pravidlami WTO v prípade, ak je to nevyhnutné na ochranu niektorých významných spoločenských hodnôt, ako je napríklad ochrana verejného zdravia, životného prostredia, ochrana ohrozených druhov živočíchov, či zamedzenie určitých nehumánných spôsobov lovu, pričom v týchto prípadoch aj orgány rozhodujúce spory v rámci WTO dávajú prednosť a vyššiu váhu ochrane týchto záujmov pred dodržiavaním dohodnutých multilaterálnych obchodných pravidiel. Pri svojej rozhodovacej činnosti však orgány WTO dbajú pri posudzovaní oprávnenosti týchto opatrení najmä na to, aby neboli takýmto spôsobom zavádzané skryté obmedzenia medzinárodného obchodu a to najmä tým, že veľmi prísne skúma, či nedochádza pri aplikácii týchto opatrení k diskriminácii jednotlivých členov WTO a nevytvárajú sa tak neoprávnené výhody pre vybraných obchodných partnerov jednotlivých členských štátov WTO.

Zoznam použitej literatúry

Dohoda o založení Svetovej obchodnej organizácie I

Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT 1994)

Všeobecná dohoda o obchode so službami (GATS)

Dohoda o antidumpingových opatreniach

Dohoda o sanitárnych a fyto-sanitárnych opatreniach

Enabling Clause z roku 1979, dostupné na

https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm

DS2 United States – Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, dostupné na internete: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds2_e.htm

DS58 United States – Import Prohibition of Shrimp and Certain Shrimp Products, dostupné na internete: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds58_e.htm

DS400, European Communities – Measures Prohibiting the Importation and Marketing of Seal Products, dostupné na internete

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/400_401abr_e.pdf

DS285, United States – Measures Affecting Cross-Border Supply of Betting and Gambling Services, dostupné na internete

https://www.wto.org/english/Tratop_e/dispu_e/cases_e/ds285_e.htm

HÄBERLI, Ch.: After Bali: WTO Rules Applying to Public Food Reserves, dostupné na internete na

http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/stocks/H%C3%A4berli_Stockpiles_Final_for_FAO.pdf

SEKTOROVÉ ROVNOVÁHY V KONTEXTE EKONOMICKÉHO VÝVOJA V EUROZÓNE

Marcel Čas

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: marcel.cas@euba.sk.

Tento článok sa venuje teórii sektorových rovnováh. Tento teoretický prístup bol založený prácou ekonóma Wynne Godley analýzou národohospodárskeho účtovníctva finančných tokov. V súčasnosti je tento prístup rozvíjaný v Levy Inštitúte pod názvom moderná monetárna teória. V tomto článku je odvodená platnosť sektorových rovnováh deduktívnou ex-post analýzou finančných tokov. Následne je tento model rozšírený o model hypotézy finančnej nestability Hymana Minskyho. Nakoniec je tento model aplikovaný na európsku dlhovú krízu.

Kľúčové slová: Sektorové rovnováhy – Hypotéza finančnej nestability – Európska dlhová kríza

This paper concerns itself with the theory of sectoral balances. This theoretical framework was developed by Wynne Godley using principles of national accounting and an analysis of financial flows. This framework is currently developed further in the Levy institute under the name of modern monetary theory. In this paper we derive the validity of sectoral balances using a deductive ex-post analysis of financial flows. Consequently, the model is enhanced by the financial instability hypothesis of Hyman Minsky. Finally we apply the synthesis to the European debt crisis.

Key words: Sectoral balances – Financial instability hypothesis – European debt crisis

JEL: E44, E60

1 Úvod

Táto práca sa venuje sektorovým rovnováham v kontexte ekonomického vývoja v eurozóne. Práca je rozdelená na päť častí, pričom prvá sa venuje modelu sektorových rovnováh, druhá sa venuje hypotéze finančnej nestability, v tretej syntetizujeme tieto dva modely, vo štvrtej aplikujeme výsledný model na ekonomickú krízu v Španielsku a v piatej odvodzujeme dôsledky pre tak zvanú dlhovú krízu v eurozóne vyplývajúce z daného modelu.

Cieľom práce je obhájiť postoj, že snaha o redukciu verejných rozpočtov nie je pre krajiny, ktoré prešli finančnou krízou, rozumný krok, a že vo všeobecnosti platí, že verejné rozpočty by sa nemali posudzovať na základe kritéria veľkosti deficitu, ale na základe kvalitatívnych charakteristík verejných príjmov a výdavkov ako aj na základe iných makroekonomických veličín.

Model sektorových rovnováh postavil britský ekonóm Wynne Godleya v súčasnosti je najviac používaný Levy inštitútom.¹ Štandardne sa odvodzuje zo systému národného účtovníctva, avšak viacerí ekonómov nesúhlasí s týmto postupom, keďže sú toho názoru, že ekonómia je veda, ktorá by sa nemala redukovať na tvrdenia o účtovných identitách. Kvôli tomu, aby sme sa vyhli podobnej kritike, použijeme vlastný spôsob odvodenia základného modelu sektorových rovnováh. Sektorové rovnováhy odvodíme pomocou deduktívnej analýzy ex-post finančných tokov v procese slobodnej výmeny financií za rôzne statky.

Hypotéza finančnej nestability je model, ktorý postavil americký ekonóm Hyman Minsky.² Ponúkame stručnú verziu daného modelu, tohto, do vypuknutia krízy málo známeho, ekonóma. V súčasnosti je jeho meno viac známe, keďže jeho model vykazuje veľkú mieru podobnosti s tým ako sa vyvíjal finančný cyklus v ekonomikách západného sveta. Po vypuknutí Veľkej Recesie sa prepad na trhoch začal označovať ako „Minskyho moment“. Po explikácii tohto modelu práca syntetizuje oba uvedené modely a následne danú syntézu aplikuje na Španielsko a odvádza dôsledky pre dlhovú krízu v eurozóne.

2 Sektorové rovnováhy

Systém trhového hospodárstva si možno predstaviť ako systém slobodnej výmeny medzi jednotlivými ekonomickými agentmi. Ekonomickí agenti vstupujú do vzájomných vzťahov výmeny. Každá výmena predstavuje presun nejakého statku od agenta *A* k agentovi *B*, začo agent *B* agentovi *A* zaplatí. Proces zaplatenia naopak, predstavuje presun finančných zdrojov od agenta *B* k agentovi *A*. V danom modeli sa budeme pre zjednodušenie venovať iba finančným tokom a od tokov statkov budeme abstrahovať, hoci je samozrejme pravda, že tie predstavujú tú dôležitejšiu, z hľadiska účelnosti, ekonomickú hodnotu.

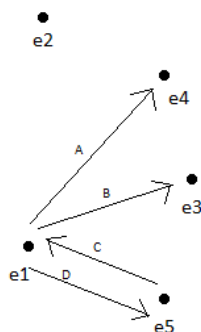
Ekonomický systém si teda možno predstaviť ako systém finančných tokov medzi ekonomickými agentmi. Na obrázku môžeme vidieť (pozri Schému 1), ako vyzerá takýto systém finančných tokov. V danej schéme vidíme zobrazené všetky finančné toky, medzi všetkými ekonomickými agentmi v sledovanom období. Body *e1* až *e5* predstavujú jednotlivých ekonomických agentov a šípky medzi nimi predstavujú presun finančných zdrojov. Napr. šípka *A* predstavuje presun finančných zdrojov od *e1* k *e4*. Pre zjednodušenie budeme ďalej predpokladať, že hodnoty finančných tokov sú rovnaké, teda, že $A = B = C = D$.

V schéme môžeme vidieť, že jednotliví ekonomickí agenti sa nachádzajú v inej finančnej situácii. Agent *e2* do ekonomického procesu v sledovanom období nevstúpil. Agenti *e4* a *e3* mali v danom období viac príjmov ako výdavkov a teda na konci obdobia sa nachádzajú v prebytku. Agent *e1* mal v sledovanom období viac výdavkov ako príjmov, a preto sa nachádza v deficite. A napokon pre agenta *e5* platí, že mal rovnakú hodnotu príjmov a výdavkov a teda z hľadiska svojho rozpočtu je vyrovnaný.

¹ WRAY, L. R. (2012): Imbalances? What Imbalances? A Dissenting View. In: *Levy Economics Institute of Bard College*.

² MINSKY, H.P. (1982): *Can It Happen Again?: Essays on Instability and Finance*.

Schéma 1: Ekonomický systém pohybu finančných tokov



Prameň: Vlastné spracovanie

Z danej schémy vyplýva istý analytický vzťah medzi celkovou mierou príjmov a celkovou mierou výdavkov. Keďže platí, že v systéme berieme do úvahy všetky zrealizované finančné toky a každý finančný tok predstavuje príjem pre nejakého ekonomického agenta a výdavok pre iného ekonomického agenta, tak musí nevyhnutne platiť, že súčet všetkých príjmov Y_i sa musí rovnať súčtu všetkých výdavkov Y_e .

$$Y_i = Y_e \quad (1)$$

Z toho ale nevyhnutne vyplýva, že finančný stav celého systému musí byť vždy vyrovnaný, resp. povedané inak - makroekonomický systém nedokáže šetriť, čo vyplýva z definície šetrenia (pozitívny rozdiel medzi príjmami a výdavkami) a z uvedeného faktu v rovnici (1). Platí, že rozdiel celkových príjmov a celkových výdavkov je vždy nulový (2).

$$Y_i - Y_e = 0 \quad (2)$$

Následne môžeme rozdeliť všetky príjmy a všetky výdavky podľa ľubovoľných kritérií, čo nám umožní analyzovať finančnú situáciu jednotlivých agentov, resp. sektorov z hľadiska celkového systému. My zvolíme štandardne používané sektorové delenie ekonomiky na verejný sektor V , súkromný domáci sektor S a zahraničný sektor Z . Pripomíname, že berieme do úvahy všetky finančné toky všetkých agentov v systéme za dané časové obdobie, to teda znamená, že súčet príjmov (výdavkov) všetkých sektorov bude rovný súčtu celkovej úrovni príjmov (výdavkov). Danú skutočnosť vidíme v rovnici (3).

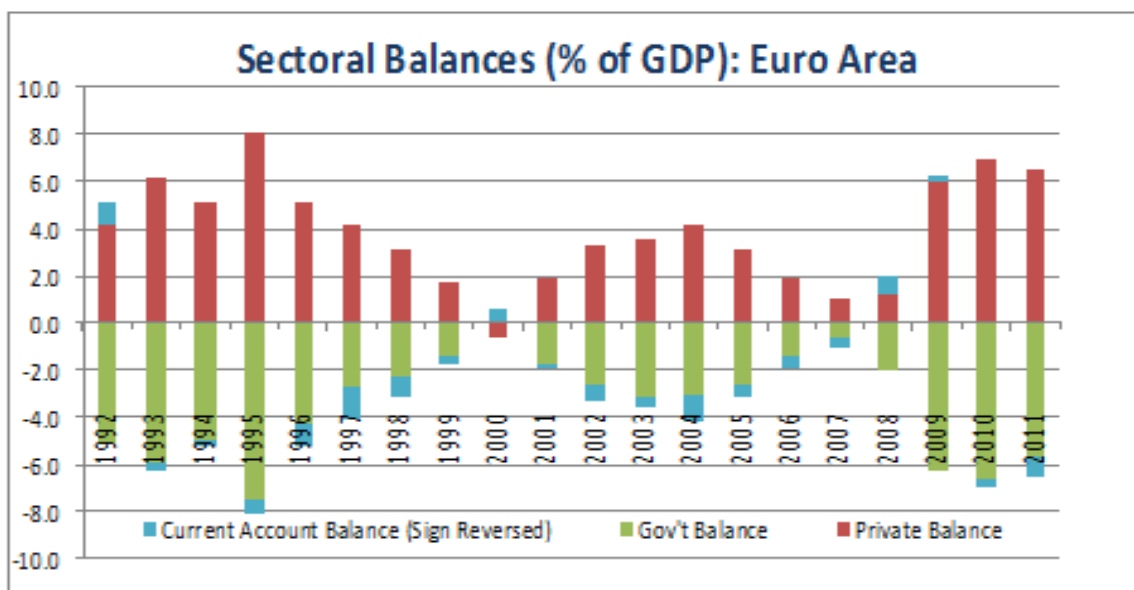
$$(Y_{iv} + Y_{is} + Y_{iz}) - (Y_{ev} + Y_{es} + Y_{ez}) = 0 \quad (3)$$

Jednoduchou matematickou úpravou dostaneme rovnicu sektorových rovnováh ako je vidieť v rovnici (4).

$$(Y_{iv} - Y_{ev}) + (Y_{is} - Y_{es}) + (Y_{iz} + Y_{ez}) = 0 \quad (4)$$

Rovnica sektorových rovnováh teda tvrdí, že súčet všetkých rovnováh (resp. bilancií) všetkých sektorov ekonomiky musí byť nulový. To znamená, že existencia prebytkov v nejakom sektore, nevyhnutne vyžaduje existenciu deficitov v inom sektore. Preto je potrebné uvedomiť si, že existencia deficitu sama osebe ešte nie je problémom, práve naopak je nevyhnutným predpokladom existencie prebytku v nejakom inom sektore. To samozrejme neznamená, že existenciu akéhokoľvek deficitu v akomkoľvek sektore nie je možno považovať za problém. To si však vyžaduje dodatočnú argumentáciu a nie je možné sa odvolávať pri argumentácii proti deficitom iba na základe faktu existencie deficitu.

Graf 1: Sektorové rovnováhy v eurozóne



Prameň: Levy Institute³

V grafe 1 môžeme vidieť ako sa vyvíjali sektorové rovnováhy v eurozóne ako celku v období rokov 1992 – 2011. Červenou farbou je zvýraznená bilancia súkromného sektora, zelenou farbou je zvýraznená bilancia verejného sektora a modrou farbou je zvýraznená bilancia zahraničia voči eurozóne (vyjadrená ako bilancia bežného účtu s otočeným znamienkom, pretože sa pýtame na vzťah zahraničia k domácej ekonomike, nie na vzťah domácej ekonomiky k zahraničiu). Môžeme vidieť, že na konci každého roku sa súčet bilancií rovná nule, to v grafe znamená, že v každom roku máme rovnakú hodnotu pozitívnych ako aj negatívnych bilancií.

Pred tým, ako ukončíme časť o sektorových rovnováhach by sme ešte chceli vyjasniť jeden omyl, ktorý by mohol v kontexte sektorových rovnováh vzniknúť. Pri danom modeli sa nejedná o kauzálny model, ale o účtovnú identitu. Daný model nemožno použiť na predikciu vývoja úrovne bilancií, bez toho, aby sme neinkorporovali nejaké ďalšie prvky. Daný model možno použiť iba na dôkaz jediného faktu, a to toho faktu, že súčet všetkých bilancií sa musí rovnať nule. Nie je možné naplánovať úroveň verejnej bilancie a očakávať, že daná úroveň bude dodržaná a tým pádom by štát nepriamo vlastne naplánoval aj úroveň súkromnej bilancie, a to z toho dôvodu, že každá zmena štruktúry verejných príjmov a výdavkov vyvolá nejakú zmenu súkromných príjmov a výdavkov, ako aj naopak. Všetky rovnováhy si sú navzájom kontingentné – úroveň a štruktúra príjmov a výdavkov jedného sektora závisí od toho, aká existuje úroveň a štruktúra príjmov a výdavkov druhých sektorov. A takisto akákoľvek zmena rovnováhy jedného sektora vyvolá zmenu druhých sektorov, čo vyvolá opätovnú zmenu v rovnováhe prvého sektora. Model sektorovej rovnováhy teda nemožno použiť na ex-ante riadenie ekonomiky. Tento model tvrdí iba to, čo vyjadruje rovnica (4).

³ WRAY, L. R. (2012): Imbalances? What Imbalances? A Dissenting View. In: *Levy Economics Institute of Bard College*.

3 Hypotéza finančnej nestability

Je historickým faktom, že monetárne trhové hospodárstvo je systém, ktorý chronicky trpí výskytom finančných kríz. Hypotéza finančnej nestability predstavuje model, ktorý sa snaží podať explanáciu pre výskyt týchto finančných kríz. Jedná sa o heterodoxný model, ktorý je v protiklade s niektorými fundamentálnymi predpokladmi ortodoxnej ekonómie. Tieto rozdiely však nebudeme explicitne skúmať a obmedzíme sa na podanie jasnej a stručnej verzie tejto hypotézy.

Východiskovým stavom pre daný model je ekonomický systém, ktorý bol v blízkej minulosti poznačený finančnou krízou, ktorý sa avšak pomaly zotavuje. Ekonomickí agenti si pamätajú nedávny výskyt krízy, a preto majú konzervatívne očakávania o budúcom ekonomickom vývoji. Miera investovania do fyzického, ako aj finančného kapitálu, je nízka. Ceny kapitálu sú relatívne nízke. Ekonomickí agenti sa snažia dosahovať prebytky a snažia sa udržiavať nízku mieru zadlženia.

Dané správanie, ako aj plynutie času a dlhšie obdobie neprerušeneho rastu spôsobia to, že ekonomický systém sa zotaví a očakávania ekonomických agentov sa adaptujú. Ekonomickí agenti spravidla extrapolujú svoje očakávania o budúcom vývoji na základe prítomného vývoja a ten je pre nich v tejto fáze pozitívny. Zvýši sa teda miera investovania do fyzického a finančného kapitálu, čo spôsobí nárast cien. Ekonomickí agenti vidia tento rast a začnú sa zadlžovať za účelom investovania do kapitálu na rastúcom trhu. Dlhodobjší rast trhu spôsobí, že ekonomickí agenti začnú mať, ako to nazval Minsky, „euforické očakávania“. Očakávania sú tak vysoké, že ekonomickí agenti začnú veriť v to, že ceny kapitálu (môžu to byť domy, hypotéky, akcie internetových firiem, ropa, komodity, dlhopisy a iné cenné papiere) už nikdy nepoklesnú a práve naopak budú navždy rásť. Vznikne bublina, v ktorej dochádza k zvyšovaniu zadlžovania, zvyšovaniu veľkosti finančného sektora a zvyšovaniu miery investovania do špekulatívneho finančného kapitálu. Špekulatívny finančný kapitál je taký kapitál, ktorý ekonomickí agenti držia iba z toho dôvodu, že ho chcú v budúcom období predat' za vyššiu cenu na rastúcom trhu. Pokiaľ z akýchkoľvek dôvodov klesne cena daného kapitálu, tak ho budú chcieť ekonomickí agenti čo najrýchlejšie zlikvidovať, pretože nemajú pre daný kapitál žiadne využitie.

História naznačuje, že skôr či neskôr ceny kapitálu klesnú a špekulačná bublina splasne. Ekonomickí agenti zostanú s vysokou mierou zadlženia (relatívne voči kapitálovému vlastníctvu, ktoré sa v kríze nominálne znehodnotilo na rozdiel od dlhu, ktorého nominálna hodnota zostala rovnaká), s množstvom znehodnoteného finančného kapitálu, ktorý sa so šťastím dá predat' iba s veľkými stratami (kvôli prepadu cien) a s pesimistickými očakávaniami ohľadom budúceho ekonomického vývoja. Ich očakávania sa teda znovu adaptujú a stanú sa opäť konzervatívne, čím sa model uzavrie a cyklus finančných kríz sa začne od znovu. Daný cyklus je esenciálne o vývoji očakávaní, o cenách kapitálu a o vývoji súkromného zadlžovania sa, ako môžeme vidieť znázornené nižšie.

Konzervatívne očakávania – optimistické – euforické – konzervatívne

Nízka cena kapitálu – rast ceny kapitálu – boom na kapitálových trhoch – prepád cien kapitálu

Konštantná miera zadlžovania – rast zadlžovania – akcelerácia – deakcelerácia a pokles

4 Syntéza

Následne prevedieme jednoduchú syntézu modelu sektorovej rovnováhy a hypotézy finančnej nestability. Uvedená syntéza je veľmi jednoduchá a explicitne abstrahuje od fenoménov ako je proces úverovania, zadržiavanie minulých príjmov, zmeny vo finančných zostatkoch jednotlivých agentov a vplyv zahraničných finančných tokov. Syntéza sa zaoberá

výlučne finančnými tokmi a akumuláciou týchto finančných tokov v uzavretom ekonomickom systéme.⁴

Povedali sme, že vo fáze finančného cyklu, kde majú ekonomickí agenti euforické očakávania rastie úroveň súkromného zadlženia. To znamená, že v čase $t1 - tn$, čo predstavuje všetky časové obdobia, v ktorých existujú euforické očakávania má súkromný sektor finančný deficit. Tento stav trvá dlhšie obdobie, a teda súkromný sektor akumuluje dlh. Výška súkromného zadlženia $DLHs$ na konci tohto obdobia je potom daná rovnicou (5).

$$DLHs = \sum_{t1}^{tn} (Yis - Yes) \quad (5)$$

Avšak vieme, že platí sektorová rovnováha a to znamená, že v období $t1 - tn$ musia existovať prebytky na strane verejných bilancií.⁵ To znamená, že miera zadlžovania verejného sektora v danom období klesá. A v tomto modeli klesne o takú istú hodnotu, o akú narástlo súkromné zadlženie.

Miera súkromného zadlženia bude rásť do obdobia tn vrátane. V období $tn+1$ nastane prepád cien kapitálu ako aj zmena očakávaní. V období $tn+1 - tm$ potom bude platiť opačný proces. Súkromný sektor bude dosahovať prebytky bilancie a tým pádom bude znižovať svoju mieru zadlženia a verejný sektor bude dosahovať deficity bilancie a tým pádom bude zvyšovať svoju mieru zadlženia. Rovnice pre výpočet celkového dlhu pre dané obdobie budú obdobné rovnici (5). Tento vývoj bude trvať až do doby pokiaľ znovu nenastane adaptácia očakávaní a správanie ekonomického systému sa vráti do takého stavu v akom bol v období $t1$, čím sa cyklus obnoví.

Vidíme teda, že na základe tejto syntézy platí, že súkromný sektor spôsobí endogénne finančnú krízu, čím vyvolá zmenu očakávaní ekonomických agentov a tým pádom sa zmení povaha bilancií najmä prostredníctvom automatických stabilizátorov.

V našom modeli sa nenachádza explicitne zmena absolútnej miery outputu Y a preto sa v ňom nedá sledovať akým spôsobom reaguje celková ekonomická aktivita na jednotlivé fázy finančného cyklu. Implicitný predpoklad je však taký, že vo fáze kedy sa súkromný sektor oddlžuje, tak sa oddlžuje aj na úkor reálnej spotreby, nie len na úkor zníženej miery špekulatívneho investovania, čím sa dostáva aj reálne hospodárstvo do krízy a z finančnej krízy sa stane hospodárska. Na druhej strane vo fáze kedy sa súkromný sektor zadlžuje, tak sa zadlžuje za účelom reálnej spotreby, nie len za účelom nákupu špekulatívneho kapitálu, čím vzniká boom na finančných trhoch, ale aj boom v reálnom hospodárstve.

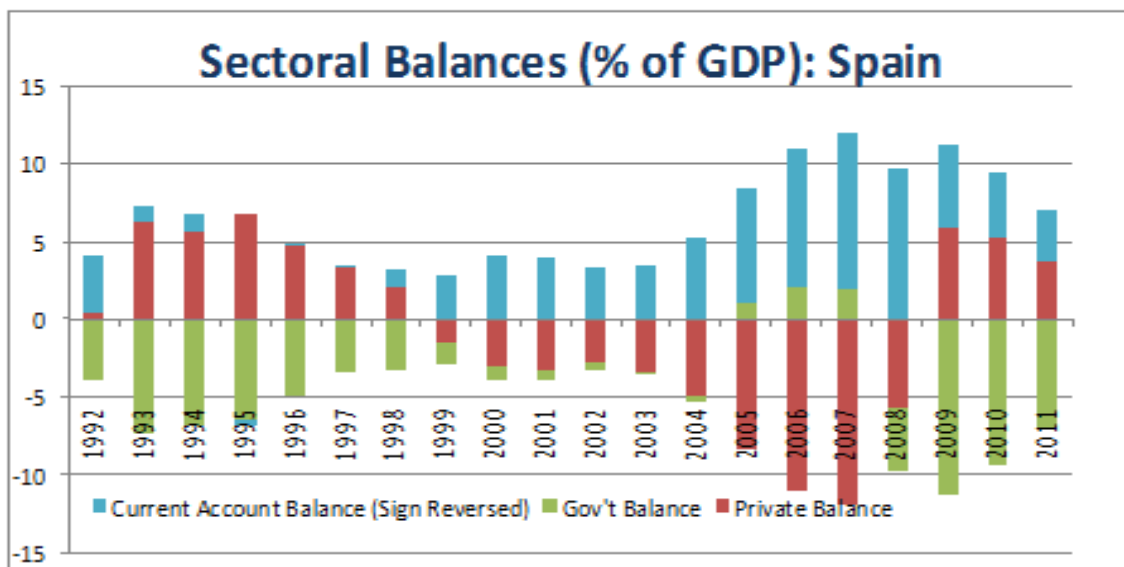
5 Aplikácia modelu

Uvedená syntéza je veľmi zjednodušená samozrejme a nemožno očakávať, že v skutočnom svete zistíme, že všetky finančné krízy sa vyvíjajú presne tak ako sme naznačili v časti 4. Avšak existuje štát, ktorého pred a po-krízový vývoj sa do značnej miery podobá uvedenej syntéze. Jedná sa o Španielsko.

⁴ Všetky spomenuté aspekty by sa však dali inkorporovať, hoci za cenu straty jednoduchosti. Ich inkorporácia by však, podľa nás, fundamentálne nezmenila závery aj nášho jednoduchšieho modelu.

⁵ Predpokladáme, že $Yiz - Yez = 0$.

Graf 2: Sektorové rovnováhy Španielska



Prameň: Levy Institute

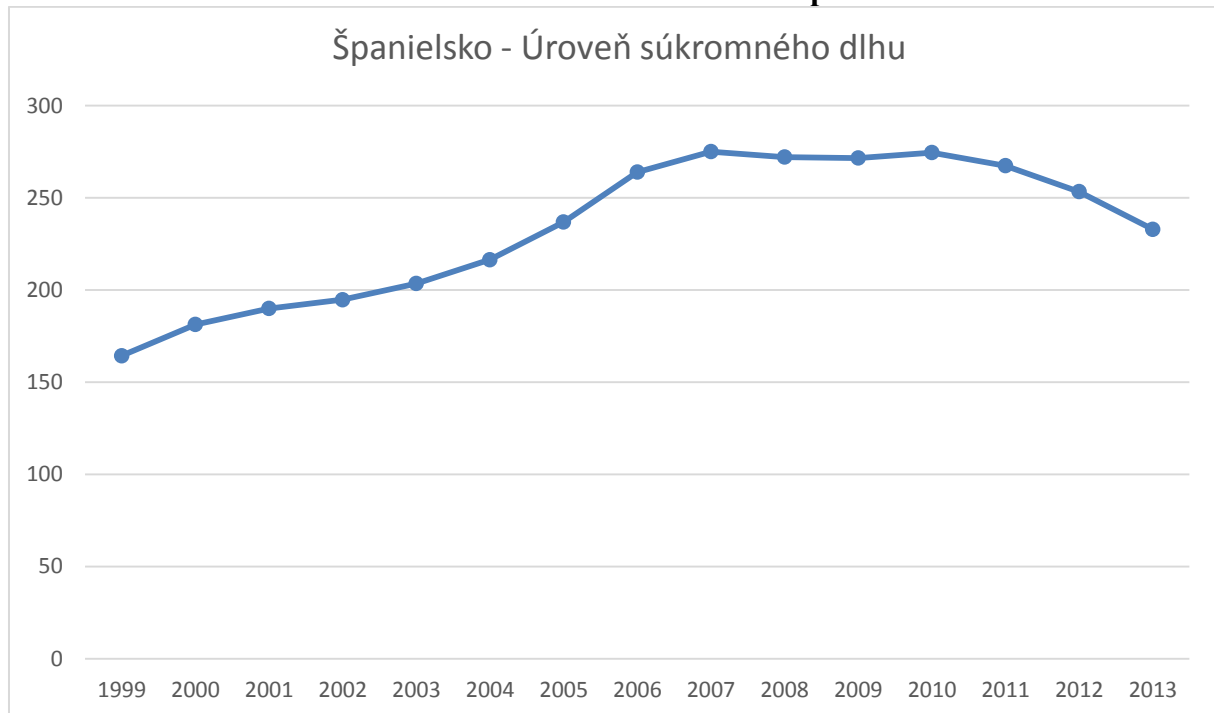
Na grafe 2 môžeme vidieť ako sa vyvíjali sektorové rovnováhy v Španielsku medzi rokmi 1992 – 2011. Môžeme vidieť, že zahraničie dosahuje voči Španielsku vysoké prebytky už dlhodobo. Zároveň platí, že súkromný sektor sa nachádzal od roku 1999 až do roku 2008 v deficite, čo znamená, že sa v agregáte zadlžoval. V roku 2009 vidíme prudkú zmenu a návrat súkromného sektora do prebytku. Bilancia verejného účtu bola skoro nulová v predkrízovom období, dokonca od roku 2005 do roku 2007 vykazovala prebytkové hodnoty, čo bolo interpretované ako znak zdravej ekonomiky. Každý kto poznal model sektorových rovnováh a poznal hodnoty zahraničnej bilancie a súkromné bilancie Španielska nemohol tvrdiť, že Španielska ekonomika sa vyvíja udržateľným spôsobom. Práve naopak súčet úrovní prebytkov zahraničia a verejného sektora naznačovali ako veľmi sa súkromný sektor nachádza v deficite a teda, že skôr či neskôr nastane korekcia.

Na grafe 3 môžeme vidieť ako sa vyvíjala miera súkromného zadlženia v Španielsku v rokoch 1999 až 2013. Môžeme pozorovať rastový trend v predkrízovom období a náhly zvrät počas krízy v roku 2007 a postupné znižovanie tejto miery v pokrízovom období. Zároveň je zaujímavé si všimnúť celkovú výšku súkromného zadlženia, ktoré dosahovalo úroveň okolo 270 % z HDP počas vrchu konjunktúry.

Na grafe 4 môžeme vidieť ako sa vyvíjala úroveň Španielskeho vládneho dlhu.⁶ Tá vykazuje presne opačný vývoj ako súkromné zadlženie. Úroveň vládneho zadlženia klesala v období rokov 1999 – 2007 a zaznamenala zmenu v krízovom období a nasledovný rast v pokrízovom období. Zároveň platí, že miera vládneho zadlženia je niekoľkokrát nižšia ako miera súkromného zadlženia v celom sledovanom období.

⁶ Z hľadiska nami používaného modelu by bolo lepšie používať dáta pre Španielsky verejný dlh, tie však neboli v čase písania článku k dispozícii.

Graf 3 Miera súkromného zadlženia Španielska



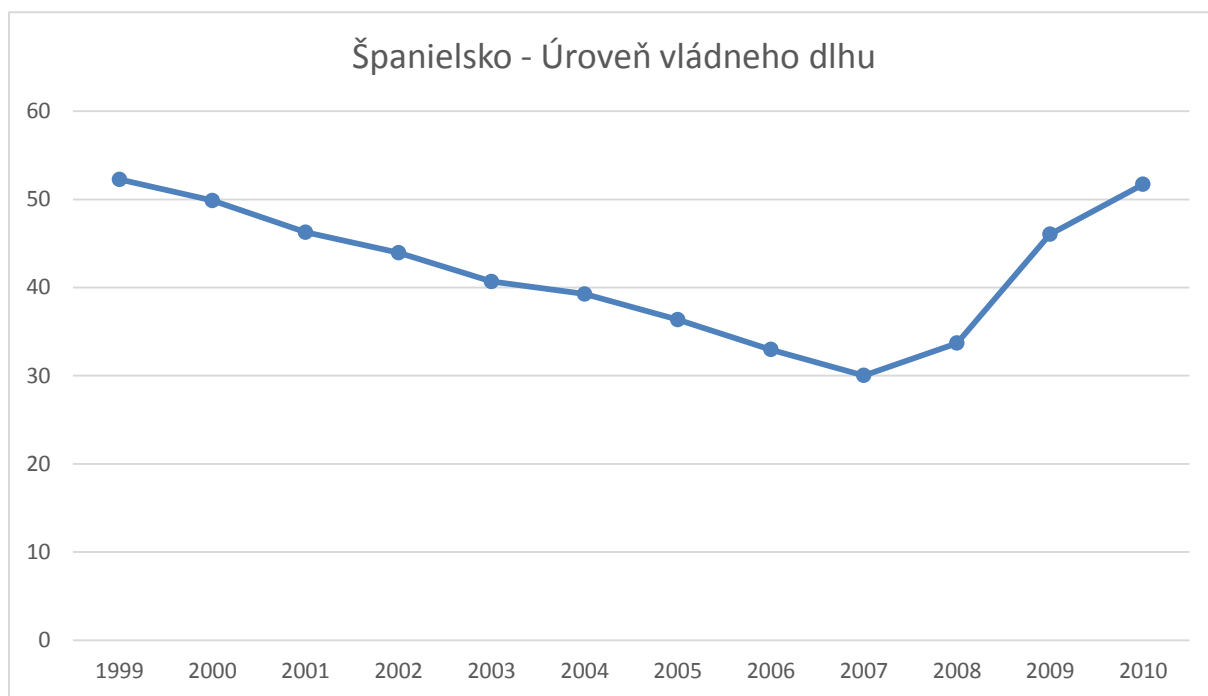
Prameň: Vlastné spracovanie podľa dát OECD⁷

Z uvedených dát vyplýva, že vývoj Španielska v rokoch 1999 – 2010 sa podobá na vývoj ekonomiky, ktorý implikuje náš syntetizovaný model. Z daného modelu sa dá aj odvodiť prečo snaha znižovať mieru vládneho zadlženia v Španielsku nie je ekonomicky racionálna. Súkromný sektor chce znižovať svoje zadlženie, chce dosahovať prebytky a darí sa mu to. To ipso facto musí znamenať, že vláda bude v deficite a že jej vládne zadlženie sa bude zvyšovať (ak nerastie output rýchlejšie ako je miera deficitu samozrejme).

V Španielskej ekonomike neexistuje dostatočne veľa príjmov a výdavkov na to, aby sa ekonomický systém obrátil na úrovni potencionálneho produktu. Snaha redukovať vládne výdavky za podmienok po-krízovej ekonomiky povedie pravdepodobne iba k tomu, že sa zníži absolútna hodnota outputu a k zmene povahy vládnej bilancie aj tak nedôjde, pokiaľ sa súkromný sektor nerozhodne znížiť svoje prebytky (alebo pokiaľ sa nezníži prebytok zahraničia voči Španielsku). Dlhová kríza v Španielsku bola, na základe tohto modelu, spôsobená dynamikou súkromného zadlženia a vývoj verejného zadlženia je len zrkadlovým obrazom vývoja súkromného zadlženia. Opačné tvrdenie nemožno akceptovať, keďže vo vyspelých ekonomikách platí, že najväčšiu časť verejných výdavkov tvoria transferové platby, ktorých objem je daný predovšetkým aktivitou súkromného sektora.

⁷ OECD-STATISTICS (2014): Webová stránka OECD

Graf 4 Miera vládného zadĺženia Španielska



Prameň: Vlastné spracovanie podľa dát OECD

6 Dôsledky modelu

Z práce vyplýva, že deficity sami osebe nepredstavujú hrozbu. Deficity sú nevyhnutnou súčasťou každého uzavretého makroekonomického systému, ak tento systém obsahuje aj prebytky. To avšak neznamená, že hodnota deficitu je irelevantná. Každý súkromný aktér by mal akceptovať deficit vtedy, ak má pocit, že deficitné obdobie bude pre neho len prechodným obdobím. A ak platí, že je žiaduce aby bol súkromný sektor ako celok dlhodobo v prebytku, tak potom platí, že verejný sektor musí byť dlhodobo v deficite. Stačilo by aj ak by bolo zahraničie v deficite, ale potom by sme problém vyrovnania účtov iba posunuli do ďalšej krajiny.

Verejné deficity by sme teda nemali posudzovať na základe ich veľkosti, ale na základe iných kritérií. Sú to kritéria miery nezamestnanosti, miery inflácie a medzery outputu.⁸ Platí, že pokiaľ neexistuje plná zamestnanosť a existuje medzera outputu, tak sú verejné výdavky príliš malé relatívne voči verejným príjmom, bez ohľadu na to aký veľký deficit verejný aktér má. A zároveň ak existuje inflácia ťahaná dopytom, tak sú verejné výdavky príliš veľké relatívne voči verejným príjmom, bez ohľadu na veľkosť deficitu. Takisto platí opak ortodoxného názoru, síce to, že dlhodobé verejné prebytky predstavujú potencionálnu hrozbu, keďže znamenajú, že neverejný sektor je dlhodobo v deficite, čo znamená, že sa zadlžuje a aktéri neverejného sektora nemajú také možnosti ako štáty pri riadení svojich dlhov.

Preto si myslíme, že je žiaduce aby boli vybudované inštitucionálne podmienky pre monetárnu politiku zameranú aj na emisné financovanie verejných dlhov. Takisto by mali byť vybudované také inštitucionálne podmienky pre fiškálnu politiku, aby sa zaručilo, že by výška verejného deficitu sama osebe nepredstavovala relevantnú veličinu pri posudzovaní kvality

⁸ Okrem toho je samozrejme žiaduce posudzovať verejné výdavky a príjmy na základe kvalitatívnych charakteristík. Máme tu na mysli charakteristiky posudzovania toho na čo sú výdavky vynaložené a charakteristiky toho odkiaľ boli príjmy čerpané.

verejného rozpočtu. Týmito opatreniami by malo byť zaručené, že verejní aktéri nebudú nútení znižovať svoje výdavky relatívne ku svojim príjmom vtedy, keď to nie je ekonomicky rozumné t. j. vtedy keď sa ekonomický systém nachádza pod úrovňou potencionálneho produktu.

7 Záver

V práci bol predstavený model sektorových rovnováh podľa ktorého súčet bilancií všetkých sektorov v uzavretom makroekonomickom systéme musí byť nulový. Takisto sme predstavili hypotézu finančnej nestability podľa ktorej je finančný cyklus determinovaný správaním sa a zmenami očakávaní súkromného sektora, ktoré zapríčiňujú zrkadlový rast ako aj pokles súkromného a verejného zadĺženia.

Zo syntézy týchto dvoch modelov vyplýva, že jav zvýšených deficitov v období po výskyte finančnej krízy je prirodzený, ako aj to, že deficity verejných rozpočtov nepredstavujú nevyhnutne hrozbu, ak sú vybudované patričné inštitucionálne podmienky a zároveň, že prebytky verejného rozpočtu môžu signalizovať neudržateľný ekonomický trend.

Zoznam použitej literatúry

FISHER, I. (1933): *The Debt-Deflation Theory of Great Depressions*. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2010. ISBN 1453624457

KEEN, S. (2011): *Debunking Economics. The naked emperor dethroned?: Revised and expanded edition*. Zed Books, 2011. ISBN 9781848139930

LEVY ECONOMICS INSTITUTE (2013): *The Greek Economic crisis and the Experience of Austerity: A Strategic Analysis*. 2013

MINSKY, H.P. (1982): *Can It Happen Again?: Essays on Instability and Finance*. Routledge, 1982. ISBN 087332305X

MOSLER, W. (2010): *The Seven Deadly Innocent Frauds*. Valance Co, 2010. ISBN 978-0-692-00959-8

OECD-STATISTICS (2014): Webová stránka OECD. [Citované dňa 31.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/statistics>.

PAPADIMITRIOU, D. B. – WRAY, L. R. (2011): Euroland in Crisis as the Global Meltdown Picks Up Speed. In: *Levy Economics Institute of Bard College*, 2011

WRAY, L. R. (2012): Imbalances? What Imbalances? A Dissenting View. In: *Levy Economics Institute of Bard College*, 2012

WRAY, L. R. (2012): *Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*. Palgrave Macmillan, 2012. ISBN 0230368891

RUSKÁ FEDERÁCIA A JEJ REFLEXIA AFGANSKEJ OTÁZKY PO ROKU 2014

Lubomír Čech

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: lubomir.cech@euba.sk.

Významné obmedzenie vojenskej prítomnosti Spojených štátov a NATO v Afganistane je signálom zníženia silového riešenia afganskej problematiky. Nová situácia zapríčinila staronové súťaženie o vplyv v regióne Strednej Ázie. Vŕahuje do riešenia afganskej otázky aj iné štáty a mocnosti, predovšetkým Rusko a Čínu a rovnako aj krajiny, ktoré s Afganistanom susedia (alebo sa nachádzajú v blízkom susedstve) - Pakistan, Irán, Indiu, krajiny postsovietskej Strednej Ázie a Perzského zálivu. Článok posudzuje vyššie uvedené skutočnosti z pohľadu Ruskej federácie v strednodobej časovej perspektíve, reflektujúc ruské (sovietske) skúsenosti s Afganistanom, jeho súčasné záujmy v krajine a zhoršujúce sa vzťahy Ruska a Západu po udalostiach na Ukrajine v roku 2014.¹

Kľúčové slová: „nová Veľká hra“, hrozby a riziká, regionálni hráči, ruská stratégia

Significant reduction of military presence of USA and NATO in Afghanistan is a signal of decreasing power solution of the Afghan issue. New situation was caused by a new and old competition for influence in the Central Asian region. It drags other countries and powers into the Afghan issue, predominantly Russia and China as well as Afghanistan neighbouring countries (or placed in the vicinity) – Pakistan, Iran, India, post-Soviet Central Asian countries and countries of Persian Gulf. The article evaluates the above mentioned facts from the point of view of Russian Federation in the middle term time perspective, reflecting Russian (Soviet) experiences with Afghanistan, its present interests in the country and worsening relations of Russia and western countries after events in Ukraine in 2014.

Key words: „new Big game“, threats and risks, regional players, Russian strategy

JEL: F52, F60

1 Úvod

Štvrtstoročie po odchode sovietskych vojsk a v očakávaní odchodu ozbrojených síl západných krajín z Afganistanu, stojí táto krajina na pomyselnéj historickej križovatke. Čaká ju stabilizácia a rozvoj, alebo pokračovanie vnútorného konfliktu tak, ako po odchode sovietskych vojsk v roku 1989?

Súčasnosť Afganistanu je charakterizovaná nestabilitou² a jeho budúcnosť neistotou. Potenciálne hrozby a riziká spojené so súčasným Afganistanom znepokojujú predovšetkým

¹ Príspevok je súčasťou projektu VEGA 1/0827/12 Vytváranie multipolarity v súčasných medzinárodných vzťahoch.

² FUND FOR PEACE. (2014): Fragile States Index 2014.

susedné krajiny, ale „chaotický Afganistan“ neprispieva ani stabilizácii v rámci širšieho kontextu medzinárodných vzťahov.

Radikálne zníženie americkej vojenskej prítomnosti a zníženie preferencie silového riešenia afganskej problematiky spôsobilo staronové súťaženie o vplyv v regióne Strednej Ázie. Vtiahlo do riešenia afganskej otázky aj iné štáty a mocnosti, predovšetkým Rusko a Čínu a rovnako aj krajiny, ktoré s Afganistanom susedia (alebo sa nachádzajú v blízkom susedstve) - Pakistan, Irán, Indiu, krajiny postsovietskej Strednej Ázie a Perzského zálivu.³

Článok má ambíciu posúdiť vyššie uvedené skutočnosti z pohľadu Ruskej federácie v strednodobej časovej perspektíve, reflektujúc ruské (sovietske) skúsenosti s Afganistanom, jeho súčasné záujmy v krajine a zhoršujúce sa vzťahy Ruska a Západu po udalostiach na Ukrajine v roku 2014.

2 Rok 2014 – afganské voľby a odchod zahraničných vojsk z krajiny

Ako sa očakávalo, prezidentské voľby v apríli tohto roka nepriniesli výrazné posilnenie afganskej štátnosti. Predovšetkým nedali odpoveď na dve základné otázky – kto bude v krajine skutočne vládnuť a aké bude reálne rozloženie politických síl. Problém fragmentácie súčasných politických elít krajiny, spojený so súperením etnopolitických a klanových štruktúr, pokračuje. Voľby nevyhlásili možnosť novej etapy boja o moc v „postamerickom“ Afganistane.

Východisková úvaha má svoju logiku - Afganistan nie je Irak. Na rozdiel od bohatého Iraku, ktorý disponuje obrovskými zásobami ropy, Afganistan dnes v podstate nemá iné stabilné zdroje príjmu, než zahraničnú pomoc. Zvykol si na ňu a patrí medzi krajiny, ktoré držia natiatnutú ruku a spoliehajú na donorskú pomoc.⁴ Úplný odchod vojsk z krajiny by znamenal aj prerušenie väčšej časti tejto pomoci. Nebezpečenstvo destabilizácie by v tomto prípade podstatne narástlo.

Obmedzená vojenská prítomnosť USA spolu s materiálnou pomocou vláde v Kábule by v tomto prípade pomohlo predísť katastrofickému scenáru pri destabilizácii krajiny a menej bolestivému riešeniu otázky moci v krajine. V ruskej spoločnosti sa vytvorili na túto tému tri názorové prúdy:

1. USA sú hlavný ruský geopolitický protivník a zaslúži si, aby uviazol v afganskej pasci natrvalo. Preto je potrebné sledovať vývoj v Afganistane z diaľky a neposkytovať USA a NATO asistenčnú pomoc.
2. Spolupracovať s USA v Afganistane, táto pomoc vytvorí v budúcnosti priaznivé podmienky pre ovplyvnenie USA v prospech ruských záujmov.
3. Úspech západnej koalície je už dávno ruským záujmom – odstráni najväčšie výzvy vlastnej ruskej bezpečnosti. Chaos v Afganistane hrozí „talibanizáciou regiónu“⁵ (vrátane postsovietskej Strednej Ázie, ktorá je prezentovaná ako sféra „blízkeho zahraničia“, majúca pre Moskvu geostrategický a geoeconomický význam).⁶

Pre Rusko by bol preto najvhodnejší variant obmedzenej vojenskej prítomnosti USA. Avšak, ako zdôrazňujú experti na daný región, iba za podmienky, že zahraničné sily zostanú v Afganistane na základe mandátu Bezpečnostnej rady OSN.

Napriek tomu, že problém s podpísaním dohody medzi USA a Afganistanom o podmienkach pobytu amerických vojsk na území krajiny sa vyriešil,⁷ neznamená to, že

³ ČECH, L. (2011): Regionálne aspekty a súvislosti medzinárodnopolitického vývoja Afganistanu, s. 74-118.

⁴ EURÓPSKY PARLAMENT (2013): Návrh uznesenia Európskeho parlamentu B7-0285/2013 z 10.6.2013.

⁵ Ako priznáva Rusko v súčasnosti, takýto scenár by zvládalo s ťažkosťami (pozn. autora).

⁶ ČECH, L. (2011): Regionálne aspekty a súvislosti medzinárodnopolitického vývoja Afganistanu, s. 111-117.

⁷ Bilaterálna bezpečnostná dohoda umožňuje časti amerických vojakov zotrvať v Afganistane, pričom vymedzuje ich počet aj budúcu činnosť. Podpis dohody čakal na nástup nového afganského prezidenta do funkcie, keďže bývalá hlava štátu Hámid Karzaj ju podpísať odmietal. Bez nej by však Američania museli

v blízkej budúcnosti môže Afganistan počítať s masívnou finančnou podporou Západu. Podľa strategického plánu administratívy amerického prezidenta B. Obamu a viacerých vyjadrení zástupcov Kongresu USA, treba rátať s postupným obmedzovaním programu pomoci Kábulu.

V takomto prípade sa vnútorné rozpory v Afganistane zrejme budú komplikovať a politická situácia radikalizovať. Úlohu potenciálnych afganských sponzorov by mohli prevziať ropné monarchie Perzského zálivu – Saudská Arábia, Zjednotené arabské emiráty a Katar. Pravdepodobnosť destabilizácie Afganistanu narastie. Takýto scenár nesie so sebou viac rizík a hrozieb pre Rusko i krajiny Strednej Ázie.⁸

V strednodobej perspektíve môžeme očakávať, že všetky základné politické a vojenské sily sa v Afganistane sústredia na vnútorné problémy, predovšetkým na riešenie otázok moci. Treba však rátať s tým, že vnútroafganský politický a vojensko-politický boj bude istým spôsobom zasahovať za hranice krajiny. Na severe chýbajú predpoklady pre masové vojenské akcie. Preto nie je reálna hrozba prechodu hraníc zo strany Talibanu cez Amudarju a ich útočné akcie v krajinách Strednej Ázie. Druhá vec je, že destabilizácia z Afganistanu môže mať podobu aktivít určitých radikálnych islamistických skupín, orientujúcich sa na Strednú Áziu.⁹

Viacerí experti¹⁰ sa nazdávajú, že talibanskú hrozbu v samotnom Afganistane netreba preceňovať. Najčastejšie sú uvádzané tri dôvody:

1. Vplyv Talibanu a jeho možnosti v boji uchopenie a udržanie moci v krajine nie sú tak veľké, ako sa vo všeobecnosti predpokladá.
2. Talibanci sami o sebe predstavujú veľmi zložitú sociálno – politickú skupinu s rôznymi prúdmi a širokou škálou vnútorných rozporov.
3. Pre konzervatívnu afganskú spoločnosť v zásade nie je charakteristický náboženský radikalizmus. Vládu Talibanu v krajine v rokoch 1996-2001 je preto potrebné vnímať skôr ako istú výnimku (odchýlenie sa od zaužívanej praxe).¹¹

3 Výzvy, riziká a hrozby bezpečnosti pre Rusko vychádzajúce z Afganistanu

Rusko nebude v najbližšom časovom horizonte zo strany Afganistanu vojensky ohrozované. Vylúčiť sa tento variant celkom nedá – v prípade, že sa k moci v Kábule dostane Taliban získa pod kontrolu celé teritórium krajiny, vrátane severných oblastí.

Základná hrozba bezpečnosti pre Rusko vychádzajúca z Afganistanu je však úplne inde. Je to prúd narkotík, prechádzajúcich cez krajiny Strednej Ázie a smerujúcich na ruský

stiahnuť z Afganistanu všetkých vojakov už koncom roka 2014. Spojené štáty po roku 2014 majú mať v Afganistane asi 12500 vojakov. Ich hlavnou úlohou bude výcvik afganských bezpečnostných síl. Úlohou asi 1 800 z nich budú aj protiteroristické operácie. Po roku 2015 sa má počet amerických vojakov znížiť ešte o polovicu a po roku 2016 má zostať v Afganistane len niekoľko stoviek vojakov. Medzinárodné spoločenstvo sa dohodlo, že ešte niekoľko rokov bude prispievať aj na financovanie afganských bezpečnostných síl, ktoré majú v súčasnosti vyše 350 tisíc mužov (pozn. autora).

⁸ TRENIN, D. – KULAKOV, O. – MALAŠENKO, A. – TOPYČKANOV, P. (2014): Afganistan posle vyvoda vojsk međunarodnoj koalicii: ugrozy, riski i vyvody dl'a Rossijskoj Federácii. s. 3-4.

⁹ V minulosti napr. Islamské hnutie Uzbekistanu. Aktivity Islamského hnutia Uzbekistanu sa začínajú výraznejšie prejavovať od roku 1998. Jeho zakladateľmi sú predstavitelia v Uzbekistane zakázaných politických strán, ktorí sa presunuli do Afganistanu, kde sídli aj hlavný štáb hnutia. Je napojené na fundamentalistické hnutie Taliban i na teroristickú sieť al-Káida. Na začiatku októbra 2014 sa prihlásilo k extrémistickej organizácii Islamský štát, ktorá sa zmocnila časti územia Iraku a Sýrie a vyhlásila tam svoj rovnomenný kalifát (pozn. autora).

¹⁰ TRENIN, D., MALASHENKO, A. (2010): Afghanistan. A View from Moscow; TELLIS, A. – MUKHARJI, J. [eds.] (2010): Is a Regional Strategy Viable in Afghanistan?

¹¹ TRENIN, D. – KULAKOV, O. – MALAŠENKO, A. – TOPYČKANOV, P. (2014): Afganistan posle vyvoda vojsk međunarodnoj koalicii: ugrozy, riski i vyvody dl'a Rossijskoj Federácii, s. 4.

trh. Táto hrozba narástla do kolosálnych rozmerov za posledné desaťročie.¹² Medzinárodné bezpečnostné a asistenčné sily prakticky nevenovali boji s problematikou narkotík pozornosť. Obávali sa, že proti sebe postavia miestne obyvateľstvo, pre ktoré je drogový priemysel základným zdrojom obživy.¹³

Dalším vážnym rizikom je skutočnosť, že Afganistan sa stane miestom, kde budú mať základne a kde sa budú ukrývať a pripravovať bojovníci teroristických organizácií zameraných proti Rusku. Môžu to byť napríklad skupiny, ktoré majú severokaukazský pôvod. Avšak proti Rusku v súčasnosti pôsobia islamistické extrémistické skupiny rôzneho geografického a etnického pôvodu.¹⁴ Čo sa týka Al-Kájdý prešla istým procesom zmien, výsledkom ktorých bolo jej rozčlenenie do rôznorodých extrémistických skupín.

Situácia v Afganistane môže ovplyvňovať bezpečnosť Ruska aj sprostredkované – cez krajiny Strednej Ázie. V týchto krajinách môžu vzniknúť reálne bezpečnostné hrozby práve v dôsledku destabilizácie Afganistanu. Mohli by mať podobu utečeneckých vln, prieniku islamistického extrémizmu, zvýšenej dodávky narkotík a iné formy cezhraničnej trestnej činnosti.

Boj o moc v Afganistane medzi Paštúnmi¹⁵ a ostatnými etnickými skupinami (medzi tie najväčšie patria Tadžikovia, Uzbeci a Hazári), môže viesť až k situácii, že do vnútroafganského konfliktu budú zvrhnutí i spojenci Ruska – Tadžikovia a Uzbeci. V tejto súvislosti možno očakávať, že vládne administratívy v Dušanbe a Taškente budú podnikáť kroky smerom k ruskému vedeniu, v snahe o podporu svojich záujmov. Niečo podobné prebiehalo v roku 1990, keď Rusko podporilo afganskú Severnú alianciu, v ktorej dominovali Tadžikovia a Uzbeci.

4 Hodnotenie záujmov a krokov regionálnych hráčov

Konštatovali sme, že obmedzenie západnej prítomnosti (nielen vojenskej) v Afganistane spôsobí zvýšené súperenie medzi susediacimi mocnosťami. V tejto súvislosti nie je od veci pripomenúť istú historickú paralelu v snahe získať „srdce Ázie“. Niektorí odborníci na medzinárodné vzťahy (napr. prof. Krejčí¹⁶) sa vyjadrujú s dešpektom ku vzniknutej situácii a pochybujú, či je správne označiť toto geopolitické a geoekonomické súperenie za „novú Veľkú hru“. Podobnosť je však veľká, aj keď v novej historickej situácii a nových podmienkach s novými hráčmi. Možno stačí prečítať názory Zbigniewa Brzezinskeho¹⁸ a spomenúť americký strategický projekt „Anakonda“, dlhodobý determinujúci americký postoj k Strednej Ázii.

Pochopenie a reflexia stanovísk regionálnych hráčov má podstatný význam pre formovanie ruskej pozície a praktickej politiky vo vzťahu k Afganistanu. Najviac aktívnou a zainteresovanou regionálnou mocnosťou v afganskej otázke je *Pakistan*. Paštunské kmene, žijúce na oboch stranách afgansko – pakistanskej hranice, sú najdôležitejším faktorom

¹² KALÁČEV, B. (2011): Drogová genocída: minulosť a prítomnosť. Ópiová vojna proti Rusku; KŇAZEV, A. A. (2010): O narkokriminálnom komponente sovremenných politických processocho v stranach CentrAziji v kontexte afganskogo narkoproizvodstva.

¹³ ČECH, E. (2014a): Drogový problém Afganistanu ako obmedzujúci faktor jeho ekonomickerj obnovy, s. 364.

¹⁴ V posledných troch rokoch (2011-2014) sú za hlavný polygón prípravy a činnosti extrémistických skupín považovaní Sýria a Jemen (pozn. autora).

¹⁵ VOGELSANG, W. (2010): Dějiny Afghánistánu, s. 25-36.

¹⁶ KREJČÍ, O. (2010): Velká hra. Geopolitika Sřední Asie. s. 14-21.

¹⁷ Jej začiatky sú zasadené do obdobia po rozpade ZSSR v roku 1991. Je akýmsi pokračovaním strategického konfliktu medzi Britským impériom a Ruskou ríšou, neskôr medzi Britským impériom a sovietskym Ruskom. Tzv. „Veľká hra“ prebiehala v Strednej Ázii v 19. storočí a prvej polovici 20. storočia. V nových podmienkach konca 20. storočia a začiatku 21. storočia sa v nej okrem geopolitických aspektov objavil i aspekt geoekonomický v podobe ropného a plynového bohatstva bývalých stredoázijských sovietskych republík ZSSR.

¹⁸ COCKBURN, A. – CLAIR, St. J. (1998): Zbigniew Brzezinski: How Jimmy Carter and I Started the Mujahideen.

spájajúcim obe krajiny. Hranica, ktorá ich rozdeľuje je predmetom ostrých sporov medzi Islamabadom a Kábulom.¹⁹ Pre Pakistan, ktorý pozerá na Afganistan ako na sféru svojho vplyvu, bude situácia u západného suseda vnímaná cez prizmu národnej bezpečnosti a v snahe o získanie strategickú výhodu nad svojim hlavným súperom – Indiou. Nie nadarmo je Afganistan označovaný za bojové pole pakistansko – indického súperenia.²⁰ Od polovice 70. rokov mala angažovanosť Pakistanu vo vnútroafganských záležitostiach permanentný a zvyšujúci sa charakter. Táto angažovanosť po odchode západných koalíčných vojsk ešte zosilnie.

Pakistan má v súčasnosti nevyrovnané a labilné vzťahy so Spojenými štátmi, úzke kontakty strategického partnerstva s Čínou a tesné spojenectvo so Saudskou Arábiou. Nebude zrejme spojencom Ruska, ale tiež nemusí byť nutne Moskvou vnímaný ako súper, alebo nepriateľ v afganskej otázke. Problém môže nastať v postsovietskej Strednej Ázii, kde sa Pakistan po rozpadu ZSSR pokúša o určité aktivity a získanie vplyvu v Dušanbe a Taškente. Ruská strana pre zabezpečenie svojich záujmov v Afganistane využíva kontakty, ktoré nie sú napojené na Pakistan. Pragmatické spojenie s Pakistanom môže byť užitočné pre Rusko predovšetkým v otázke boja s terorizmom a proti drogovej hrozbe.

Pre Indiu je angažovanosť v Afganistane viac než súčasť regionálnej geopolitickej stratégie vo vzťahu k Pakistanu a Číne. Je to nevyhnutná podmienka indického úsilia o potvrdenie štatútu veľkej ázijskej mocnosti. Presvedčivé víťazstvo Indickej ľudovej strany (BJP - Bharatiya Janata Party)²¹ v parlamentných voľbách v máji 2014 priviedlo k moci nacionálne konzervatívnu stranu a preto India zrejme zosilnie úsilie zohrávať väčšiu úlohu v medzinárodnej politike.

India je dôležitým partnerom Ruska a dôležitou súčasťou kontinentálneho a globálneho pomeru síl. Spolupráca s Indiou pri riešení afganskej otázky (najmä vo sfére regionálnej stability a v boji s terorizmom a narkoobchodom) má pre Rusko bazálny význam. Pre Indiu, v podmienkach tradičného súperenia s Pakistanom a Čínou a znižovania aktivity a prítomnosti USA v Afganistane, je Rusko spolu s Iránom jedným z mála dôležitých partnerov. Súčasne však ale celá rad konkrétnych záujmov Dillí v Afganistane – najmä tam, kde hovoríme o súperení s Pakistanom a Čínou – nie je celkom v súlade so záujmom Moskvy.

Čína posudzuje Afganistan cez prizmu ekonomických záujmov, bezpečnosti a širších geopolitických záujmov Strednej a južnej Ázii. Čínske štátne spoločnosti aktívne investujú do využitia nerastných surovín v Afganistane (podobne ako v celej Strednej Ázii). Pakistan je dávny a blízkym partnerom Číny, India skôr dávny súperom. Z pohľadu Pekingu, a s prihliadnutím na jeho osobitné vzťahy s Islamabadom, Taliban predstavuje politické hnutie, s ktorým je možné a nutné sa dohodovať, nepozerajúc na jeho možné spojenie s ujugurskými islamistami (a ich separatistickými požiadavkami).

Peking sa z pohľadu svojich budúcich záujmov v Afganistane v súčasnosti snaží dištancovať od aktivít v jeho vnútorných záležitostiach a demonštruje pripravenosť spolupracovať s akýmkoľvek režimom v Kábule. Pre Rusko je Čína dôležitým globálnym i regionálnym partnerom, vrátane afganskej otázky.²²

¹⁹ MAREK, J. (2006): Dějiny Afgánistánu, s. 254-255.

²⁰ NOVÁK, M. (2009): Afghánistán je bitevním polem Indie a Pákistánu, s. 31-33.

²¹ Strana BJP bola založená v roku 1980 a ešte v Parlamentných voľbách v roku 1984 získala iba 2 mandáty. Je stranou konzervatívneho streda a jej pôvodný politický program je založený na nacionalizme a obrane tradičných hinduistických hodnôt. Do svojho programu si dala liberalizáciu ekonomiky, privatizáciu a podporu zahraničných investícií. BJP má tradične silné pozície na severu krajiny a predovšetkým v štátoch, kde sa hinduistické obyvateľstvo cíti ohrozené rastúcim vplyvom moslimskej menšiny. Bližšie vid':

<http://zpravy.idnes.cz/volby-v-indii-00d-/zahranicni.aspx?c=A140516_083609_zahranicni_skr>.

²² KARÁSKOVÁ, I. - HORÁK, S. - KULHÁNEK, J. - LITERA, B. (2011): Rusko-čínské vzťahy a EU : potenciál spolupráce a konfliktu, s. 57.

Pre Irán je Afganistan krajinou, ktorá je mu blízka jazykovo, kultúrne i v náboženských vzťahoch. Teherán má záujem o stabilného a nezávislého suseda, u ktorého rovnováha politickej moci približne zodpovedá etnicko-náboženskému rozdeleniu obyvateľstva. Svoje záujmy v Afganistane presadzuje prostredníctvom jemu blízkych obyvateľov herátskej oblasti, Hazárov a Tadžikov. Hlavným nástrojom presadzovania iránskeho vplyvu sú tovar a investície. Teherán je mimoriadne zaangažovaný v opatreniach smerujúcich k obmedzeniu afganského drogového biznisu, ktorý využíva v značnej miere k preprave drog práve Irán.²³

Teherán privítal odchod amerických vojsk z Afganistanu a rozvíja partnerstvo s Indiou. S Pakistanom má komplikované vzťahy, ktorý takisto ako Irán usiluje o postavenie regionálneho lídra. Rezíduá historického vývoja sú v Afganistane silným faktorom a v prípade oboch krajín to platí dvojnásobne.

Záujmy Iránu v Afganistane sú silno komplementárne (od otázok stabilizácie krajiny až po problém drogového priemyslu) so záujmami Ruskej federácie. Majúc vplyv na Dušanbe a afganských Tadžikov (čo je možné demonštrovať na udalostiach v roku 1997, kedy sa spoločne usilovali o skončenie občianskej vojny v Tadžikistane), Moskva a Teherán môžu v prípade koordinácie svojich postupov zohrať významnú úlohu v „postamerickom“ Afganistane po roku 2014.

Spojené štáty americké síce odchádzajú z Afganistanu, ale neprestávajú byť globálnou mocnosťou, ktorá sa v podstate angažuje do všetkých záležitostí súčasného sveta. Hlavná motivácia americkej vojenskej prítomnosti, nedopustiť aby sa afganské územie stalo teroristickou základňou, zoslabla. Tak ako aj v iných prípadoch, Afganistan sa z ústredného problému americkej zahraničnej a vojenskej politiky zmenil v periférnu otázku. Zostáva však záujmovou oblasťou – napr. ako možnosť pre umiestnenie bezpilotných prostriedkov (prípadne ďalších zložiek vojenského letectva), najmä v kontexte amerických vzťahov s Čínou, Indiou, Pakistanom, Iránom a krajinami Strednej Ázie. V krátkodobej a strednodobej perspektíve to podpísaná dohoda o vojenskej prítomnosti USA v Afganistane umožňuje.²⁴

Štáty Strednej Ázie, po znížení americkej vojenskej prítomnosti v regióne, majú dôvod byť znepokojené dôsledkami nestability v Afganistane z pohľadu prežitia ich politických režimov, ekonomickej záťaže v prípade prílivu utečencov a možných geopolitických zmien. Súčasne je zrejmé, že základné politické problémy regiónu majú svoj pôvod vo vnútri samotných stredoázijských štátov.

5 Záujmy a možnosti Ruska v Afganistane

Hlavným záujmom Ruskej federácie vo vzťahu k Afganistanu je zaistenie bezpečnosti v stredoázijskom vektore jej zahraničnej politiky. Ide predovšetkým o to, aby nedošlo k destabilizácii krajín Strednej Ázie, z ktorých Tadžikistan, Kirgizsko a Kazachstan sú spojencami Moskvy v rámci ODKB a zvyšujúcemu sa tranzitu drog z Afganistanu.

Záujmom Moskvy by vyhovoval mierový, stabilný a rozvíjajúci sa Afganistan. Súčasná Moskva nemá životne dôležité záujmy, spojené s tou či onou štruktúrou moci v krajine. Pre Rusko je nielen nebezpečné, ale aj nezmyselné nechať sa vtiahnuť do vnútroafganského boja o moc. V princípe môže spolupracovať s akýmkoľvek potenciálnym partnerom v Kábule a podporovať kontakty s akýmkoľvek regiónom alebo etnickou skupinou, pokiaľ nie sú zapojení do aktivít zameraných proti Rusku.

Rusko nemá veľké ekonomické záujmy v Afganistane. To nevylučuje jeho pripravenosť participovať, v prípade stabilizácie bezpečnostnej situácie v Afganistane, na

²³ ČECH, L. (2014c): Afganská politika Iránskej islamskej republiky, s. 81 – 90.

²⁴ KŇAZEVA, A. 2014: Srednaja Azia posle Majdana.

projektoch obnovy a rekonštrukcie Afganistanu v rámci medzinárodnej pomoci. Treba povedať, že vzhľadom na súčasnú situáciu je organizácie a veľkosť takejto pomoci neistá.

Možnosti, ktorými disponuje Rusko v afganskom vektore jeho politiky sú obmedzené. Rusko nemá v krajine spojencov, vzťahy medzi krajinami nie sú celkom bez problémov a vykazujú potrebu ich nového nastavenia. Ruská vojenská prítomnosť v regióne nie je veľká a je zameraná predovšetkým proti tradičným protivníkom, čiže potenciálnym nepriateľom štátu a ich armádam a nie na plnenie protiteroristických a protipovstaleckých úloh. Medzi Afganistanom a Ruskom nie sú priame hranice, ktoré by mohli byť využité pre prenikanie ozbrojených skupín a jednotlivcov na jeho územie.

Vybudovať 7000 km hranicu medzi Ruskom a Kazachstanom do tzv. „plného profilu“ by bolo mimoriadne nákladné a politicky nevhodné, najmä s ohľadom na spojenecký charakter vzťahov a rozvoja integrácie medzi Ruskou federáciou a Kazachstanom. Zvýšenie ochrany tadžicko-uzbeckých hraníc je nevyhnutné, ale v súčasnej situácii záleží na postojoch a záujmoch v Dušanbe, ktoré nie vždy a vo všetkom sú plne kompatibilné s Moskvou (keď odhliadneme od formálnych spojeneckých vzťahov medzi Ruskou federáciou a Tadžikistanom).

Taktiež spojenectvo Ruska s Kirgizskom je poznamenané slabou centrálnou vládou Biškeku a vplyvom silných klanových štruktúr. Hranice Afganistanu s Uzbekistanom a Turkménskom neviažu žiadne spojenecké záväzky Moskvy. Vo vzťahu k týmto krajinám Rusko trápí predovšetkým veľmi slabé a neefektívne prekážky exportu narkotík z Afganistanu. Nikto nepochybuje o tom, že v biznise s afganskými drogami sa angažujú kriminálne živly z celej Strednej Ázie i samotného Ruska. Tieto skupiny sú evidentne podporované aj určitými skorumpovanými štruktúrami v štátnom aparáte týchto krajín. Existujú dôkazy o tom, že časť narkotík, ktorých pôvod je prezentovaný ako afganský, v skutočnosti pochádza z krajín Strednej Ázie. Obrovský prúd pracovných migrantov do Ruska (najmä z Tadžikistanu a Uzbekistanu) komplikuje kontrolu a boj s narkotikami a iným kontrabandom.

Napriek tomu má Moskva v rukách rad možností pre posilnenie vlastnej i regionálnej bezpečnosti. Prednosť dáva cieľavedomej diplomacii vo vzťahu s regionálnymi mocnosťami, osobitne Indiou, Iránom, Čínou a Pakistanom. Ruské záujmy pripomínajú aj vojenské základne v Tadžikistanu a Kirgizsku, vzájomné vzťahy v rámci ODKB a v rámci formátu ŠOS. K tomu, aby tieto možnosti boli využité, musí byť stanovená príslušná stratégia.

6 Stratégia Ruska vo vzťahu k Afganistanu

Keďže Rusko nemá životne dôležité záujmy vo vnútri Afganistanu a v budúcnosti spojenecké záväzky voči spojencom alebo silám v tejto krajine, malo by usilovať o vnútornú stabilizáciu vo všeobecnej rovine. V žiadnom prípade a za žiadneho predpokladu by sa Rusko nemalo miešať do záležitosti Afganistanu – ani politicky, ani vojenským spôsobom. Tento kategorický imperatív vyplýva zo skúseností v Afganistane, ktoré si z krajiny odniesol Sovietsky zväz v rokoch 1979-1989. Platí to i pre spojencov Ruska v ODKB, ktorí by sa ho mohli pokúsiť vtiahnuť do konfliktu.

V záujme Moskvy je suverénny a stabilný Afganistan bez zahraničných vojsk na jeho teritóriu. Podľa súčasnej kremľskej administratívy urýchľovanie odchodu koalíčných vojsk, bez základnej politickej stability v krajine, nezodpovedá ruským záujmom. Keďže Rusko nemá účinné nástroje na ovplyvnenie rozhodnutí Washingtonu a Kábulu, musí byť Moskva pripravená na akýkoľvek variant.

Rusko musí rozvíjať vzťahy s kábalskou vládou, vrátane bezpečnostnej oblasti. V určitých prípadoch má zmysel pokračovať v príprave afganských obranných a bezpečnostných síl a ich civilného personálu v ruských výcvikových zariadeniach. Účelne a výhodne predávať Afganistanu zbrane a vojenskú techniku pokiaľ Kábul (alebo iný

investor) bude za tieto zbrane schopný platiť. V tom prípade je potrebné zabezpečiť, aby vojenský poradcovia a technickí špecialisti neboli zatahnutí do vnútroafganského konfliktu. Tento prístup nepredpokladá nutnosť voľby v prospech jednotlivých skupín vo vnútri krajiny alebo akési robenie stávky na niektorú z nich. To sa týka aj samotnej vlády v Kábule. Znamená to, že Rusko sa nemusí usilovať za každú cenu o jej udržanie pri moci. Prístup Moskvy k podpore Severnej aliancie v boji proti Talibanu v minulosti v súčasnosti nie je aktuálny.

Ruská pozícia v prospech neutrálneho prístupu v afganskej otázke vychádza z toho, že pokus akéhokolvek regionálneho hráča vyplniť vákuum po odchode USA a jeho spojencov bude znamenať nežiaducu destabilizáciu v regióne. Nemá to však v žiadnom prípade spôsobiť zapojenie sa do „novej Veľkej hry“ a súperiť o vplyv v Afganistane s inými, viac motivovanými zahraničnými hráčmi (napr. s Pakistanom) zbytočne míňať úsilie a riskovať zhoršenie vzťahov s nimi.

Naopak v záujme Ruska je udržať informačné a pracovné kontakty so všetkými významnými politickými silami v krajinách susediacich s Afganistanom. Má zostať v kurze meniacej sa situácie a v prípade nutnosti by Rusko malo mať možnosť presadiť a chrániť svoje záujmy.

Keďže Ruská federácia nehrá hlavnú úlohu v riešení afganskej otázky, mala by sa dištancovať od vnútroafganských šarvátok, zachovať neutralitu vo vzťahu ku konkurenčným stranám i súperiacim susediacim mocnostiam. Podpora pracovných kontaktov so všetkými významnými hráčmi v Afganistane i v regióne je osobitne dôležité pre odvrátenie hlavných hrozieb pre bezpečnosť Ruska - teroristickej, povstaleckej a drogovej.

Osobitne cenným v tejto súvislosti sú spojenia s politickým vedením, spravodajskými a vojenskými štruktúrami Afganistanu, ale i Iránu a Pakistanu. Zaistenie bezpečnosti Ruska na južnom smere vyžaduje zvýšenie úrovne vzájomnej spolupráce s jeho spojencami a partnermi v Strednej Ázii. Tu sa očakáva, že Moskva zohrá oveľa výraznejšiu úlohu.²⁵

Hlavné smerovanie ruskej politiky v regióne je orientované do ekonomickej integrácie a spolupráce. V bezpečnostnej oblasti, berúc do úvahy protiklady a deficit dôvery medzi krajinami Strednej Ázie, je pre Rusko podstatné stavať svoju pozíciu v regióne na dvoch platformách – multilaterálnej (ODKB, Colná únia a Eurázijská ekonomická únia) a bilaterálnej (individuálne s každým partnerom). Posilneniu bezpečnostnej politika Ruska v regióne by vyhovovalo zvýšenie úrovne vzťahov s kľúčovým regionálnym spojencom – Kazachstanom. Hovoríme o privilegovanom partnerstve Moskvy a Astany v rámci ODKB pri zaisťovaní bezpečnosti v Strednej Ázii.

Ostatní dvaja členovia ODKB – Kirgizsko a Tadžikistan – si žiadajú osobitnú pozornosť zo strany Ruska (ako krajiny, ktoré prijali na svoje územie ruské vojenské sily). S odchodom vojakov medzinárodnej koalície z Afganistanu a zastavením činnosti tranzitného centra USA na kirgizskej leteckej základni Manas rastie nevyhnutnosť bezprostrednej účasti Ruska na ochrane tadžicko-afganských hraníc a vytvorení ruskej vojenskej základne na juhu Kirgizska. Nevyhnutné sú pravidelné spoločné cvičenia ruských vojakov spolu s kirgizskými a tadžickými. Pre zvýšenie efektu tejto spolupráce sa natíska aj požiadavka na prezbrojenie a preškolenie personálu oboch armád – predovšetkým dôstojníckeho zboru.²⁶

Záujmom Moskvy by zodpovedala aj optimalizácia fungovania ODKB. Prostredníctvom národných bezpečnostných rád členských štátov je potrebné zlepšiť koncepcnú politickú prácu organizácie, nastaviť tesnejšie kontakty medzi spravodajskými a policajnými štruktúrami a v neposlednej rade medzi politickými elitami Ruska, Kazachstanu, Kirgizska a Tadžikistanu. Na území Kazachstanu sa uvažuje sa o vytvorení Akadémie ODKB, pre prípravu obranných a bezpečnostných špecialistov. Pri tejto akadémii

²⁵ KŇAZEVA, A. (2014): Srednaja Azia posle Majdana.

²⁶ ČECH, E. (2014b): Unstable Afghanistan and Central Asian Republics after 2014.

by mohli byť vytvorené kurzy pre vyšší veliteľský zbor silových štruktúr, vysokých politických predstaviteľov a funkcionárov členských štátov ODKB.

Veliteľstvo ruských vojenských základní v Kirgizsku a v Tadžikistane je potrebné doplniť a podporiť vojensko-diplomatickou zložkou – politickými poradcami pri veliteľstvách kontingentov ruských vojsk – predovšetkým pre podporu stáleho spojenia s politickým vedením týchto krajín.

Kolektívne sily rýchlej reakcie ODKB sú hlavným nástrojom, použiteľným k nasadeniu pri mimoriadnych udalostiach. Je nevyhnutné plánovať ich spoločnú činnosť nielen v prípade akcií teroristických kománd, ale aj pre realizáciu protipovstaleckých a protidrogových operácií na území štátov Strednej Ázie. V situácii, keď dve z piatich krajín Strednej Ázie – Uzbekistan a Turkménsko nie sú členmi ODKB, Moskva nutne musí o to viac aktivovať dvojstranné kontakty s Taškentom a Ašchabádom s cieľom rozptýliť ich obavy z možných dopadov ruskej regionálnej politiky na tieto krajiny. Osobitne za dôležité považuje Moskva rozvoj takýchto kontaktov s Uzbekistanom – najväčšou krajinou v regióne z hľadiska počtu obyvateľstva.

Mimoriadny význam pre úspech ruskej bezpečnostnej politiky v regióne má činnosť Federálnej služby pre kontrolu narkotík.²⁷ Musí mať možnosť fungovať nie iba na teritóriu Ruska, ale aj za perimetrom jeho hraníc – za podmienky súhlasu spojencov a spoločne s nimi – aj na území krajín Strednej Ázie.

Kľúčový význam pre zaistenie bezpečnosti Ruska má zlepšenie migračnej politiky a jej nástrojov. Nevyhnutné je udržať bezvízový režim vo vzťahu ku krajinám Colnej únie a budúcej Eurázijskej ekonomickej únie. Súčasne pozorne strážiť migračné toky z druhých krajín regiónu s cieľom zastaviť prienik pašerákov narkotík, teroristických a extrémistických síl. Federálna migračná služba sa musí byť v úzkom kontakte so štátnymi orgánmi krajín Strednej Ázie.

Pre Rusko je užitočné konzultovať súčinnosť v záležitostiach afganskej problematiky aj s ostatnými mocnosťami kontinentálnej Ázie – Čínou a Indiou. Úloha Dillí a osobitne Pekingu v regióne očividne rastie. Tieto konzultácie a spoločné akcie musia mať dvojstranný charakter. Súčasne tu je priestor i pre fungovanie iných formátov – ŠOS, „Štvorky“ (Afganistan, Pakistan, Rusko, Tadžikistan), trojstrannej spolupráce Ruska, Indie a Číny. Tieto formáty sú pripravené splniť úlohu fóra pre výmenu názorov a prípravu rozhovorov.

V podmienkach výrazného zhoršenia vzťahov medzi Ruskom a USA, ku ktorému došlo v priebehu roku 2014, pripravovaného odchodu bojových jednotiek USA a spojencov z Afganistanu ku koncu roka 2014, sa možnosti spolupráce medzi Moskvou a Washingtonom v afganskej otázke (predovšetkým v protidrogovej problematike) znižujú. Moskva je však toho názoru, že tam, kde sa záujmy Ruska a USA zhodujú (v ad hoc prípadoch), nie je nevyhnutné spoluprácu automaticky prerušiť.

Možnosti vzájomnej spolupráce s ostatnými krajinami NATO v Afganistane (okrem tranzitu vojakov a vojenského nákladu cez územie Ruska) sú v zásade obmedzené. Dá sa predpokladať, že odchodom koalíčných vojsk pri súčasných napätých vzťahoch Ruska a Západu sa ešte viac obmedzia. Existujú isté možnosti spolupráce s Tureckom, ktoré deklaruje svoj záujem o „postamerický“ Afganistan.

7 Záver

Napriek určitému pesimizmu, vyjadrenému v úvode, Rusko vývoj v Afganistane neposudzuje ako katastrofálny pre vlastnú bezpečnosť na južnom smere. Afganistan sa nutne

²⁷ Viktor Ivanov, riaditeľ Federálnej služby pre kontrolu narkotík popisuje situáciu ako heroínovú epidémiu. V Rusku sa v súčasnosti nachádza asi dva milióny užívateľov tejto drogy, ktorí spotrebujú až 21 percent svetovej produkcie. Väčšina pochádza z Afganistanu. Podrobnejšie vid': ŠTEVKOV, P. (2010): Ruské angažovanie sa v Afganistane.

nemúsi dostať pod kontrolu extrémistických síl, ktoré by krajinu zmenili na inkubátor medzinárodného terorizmu. Napriek tomu odchod USA a jeho spojencov z krajiny staví Rusko pred situáciu, keď musí prevziať zodpovednosť za regionálnu bezpečnosť.

Táto zvýšená zodpovednosť by nemala byť vnímaná ako nutnosť ruského zavlečenia do udalostí, ktoré Afganistan v budúcnosti čakajú. Rusko v žiadnom prípade nesmie zasahovať do vnútorných záležitostí krajiny – najmä vojensko-politických rozporov. O to viac to platí o použití vojenských prostriedkov.

Úlohou ruskej politiky je chrániť ruské záujmy, využívajúc diplomatické a ostatné nesilové prostriedky v Afganistane a vo vzťahoch k jeho susedom. Súčasne má pôsobiť aktívne a komplexne v regióne Strednej Ázie, ktorý je vnímaný ako predná hranica bezpečnosti Ruskej federácie. Dôležitým predpokladom a podmienkou pre zaistenie bezpečnosti na južnom smere je existencia a fungovanie pracovných kontaktov so všetkými významnými elitami v Afganistane a v susedných krajinách. Takýto prístup celkovo zodpovedá známemu princípu fungovania „Veľkej hry“ – *neusilovať o víťazstvo, ale vyhnúť sa porážke*.

Zoznam použitej literatúry

ADAŠKOVÁ, D. (2014): *Dočasná nukleárna dohoda s Iránom a jej dopady na regionálnu bezpečnosť*. In: Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2014: zborník vedeckých prác. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3886-2.

COCKBURN, A. – CLAIR, St. J. (1998): Zbigniew Brzezinski: How Jimmy Carter and I Started the Mujahideen [online]. In: *CounterPunch, January 15, 1998* [Citované 27.10.2014.] Dostupné na internete: <<http://www.counterpunch.org/1998/01/15/how-jimmy-carter-and-i-started-the-mujahideen/>>.

ČECH, Ľ. (2011): *Regionálne aspekty a súvislosti medzinárodnopolitického vývoja Afganistanu*. s. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. 175 s. ISBN 978-80-225-3281-5.

ČECH, Ľ. (2014a): Drogový problém Afganistanu ako obmedzujúci faktor jeho ekonomickerej obnovy. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2014, roč. XII., č. 4. Vydavateľstvo EKONÓM, EU Bratislava. ISSN 1336-1562. s. 356-373.

ČECH, Ľ. (2014b): Unstable Afghanistan and Central Asian Republics after 2014. In: *International journal of science, commerce and humanities (IJSCH)*. Vol no. 2, No 7. London, United Kingdom (October 2014). ISSN 2053-5295 (Online) 2052-6164 (Print).

ČECH, Ľ. (2014c): *Afganská politika Iránskej islamskej republiky*. In: Národná a medzinárodná bezpečnosť 2014. 5. Medzinárodná vedecká konferencia. AOS Liptovský Mikuláš 2014. Zborník vedeckých a odborných prác. ISBN 978-80-8040-495-6.

EURÓPSKY PARLAMENT. (2013): *Návrh uznesenia Európskeho parlamentu B7-0285/2013 z 10.6.2013*. [online.] In: *Európsky parlament*. [Citované 25.10.2014.] Dostupné na internete: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+MOTION+B7-2013_0285+0+DOC+XML+V0//SK>.

FUND FOR PEACE. (2014): Fragile States Index 2014 [online.] In: *The Fund for Peace*. [Citované 25.10.2014]. Dostupné na internete: <<http://ffp.statesindex.org/rankings-2014>>.

Indie se chystá na novou vládu, Gándhího strana už uznala porážku [online]. In: *iDNES.cz/Zprávy*, 16. 5. 2014. [Citované 25.10.2014]. Dostupné na internete: <http://zpravy.idnes.cz/volby-v-indii-00d/zahranicni.aspx?c=A140516_083609_zahranicni_skr>.

KALÁČEV, B. (2011): Drogová genocída: minulosť a prítomnosť. Ópiová vojna proti Rusku. [online.] In *Chelemendik.sk*. [Citované 23.10.2014]. Dostupné na internete: <http://www.chelemendik.sk/Opiova_vojna_proti_Rusku__869855926.html>

KARÁSKOVÁ, I. – HORÁK, S. – KULHÁNEK, J. – LITERA, B. (2011): *Rusko-čínské vzťahy a EÚ : potenciál spolupráce a konfliktu*. 1. vyd. Praha: Matfyzpress, 2011. 134 s. ISBN 978-80-7378-149-1.

KŇAZEVA, A., (2014): Srednaja Azia posle Majdana, 2014 [online]. In: *sajt Odnako* [Cit. 29.11. 2014]. Dostupné na internete: <<http://www.odnako.org/almanac/material/srednyaya-aziya-posle-maydana/>>.

KŇAZEVA, A., (2014): Srednaja Azia posle Majdana, 2014 [online]. In: *sajt Odnako* [Cit. 29.11. 2014]. Dostupné na internete: <<http://www.odnako.org/almanac/material/srednyaya-aziya-posle-maydana/>>.

KŇAZEVA, A. A. (2010): O narkokriminalnom komponente sovremennykh političeskikh processoch v stranach CentrAziji v kontekste afganskogo narkoproizvodstva. [online.] In *CentAsia.ru*. 2010. [Citované 23.10.2014.] Dostupné na internete: <<http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1269467220>>.

KREJČÍ, O. (2010): *Velká hra. Geopolitika Sřední Asie*. In: Zborník zo štvrtej vedecko podnikateľskej konferencie Perspektívy podnikania v strednej Ázii – Podnikanie v Kazachstane, Kirgizsku, Tadžikistane, Turkménsku a Uzbekistane. Bratislava: NARMSP, 2010. 78 s. ISBN 978-80-88957-54-6.

MAREK, J. (2006): *Dějiny Afgánistánu*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2006. 403 s. ISBN 80 7106-445-9. s. 254-255.

NOVÁK, M. (2009): Afghánistán je bitevním polem Indie a Pákistánu. In: *Mezinárodní politika*. roč. XXXIII., 2009, č. 11-12. Praha: ÚMV. ISSN 0543-7962. s. 31-33.

ŠTEVKOV, P. (2010): Ruské angažovanie sa v Afganistane [online].. In: *Sekuritaci.cz*. 10. 11. 2010. [Cit. 29.11. 2014]. Dostupné na internete: <<http://www.sekuritaci.cz/ruske-angazovanie-sa-v-afganistane/>>

TRENIN, D. – KULAKOV, O. – MALAŠENKO, A. – TOPYČKANOV, P. (2014): Afganistan posle vyvoda vojsk meždunarodnoj koalicii: ugrozy, riski i vyvody dľa Rossijskoj Federácii. [online.] In *Moskovskij centr KARNEGI*. [Citované 25.10. 2014]. Dostupné na internete: <<http://www.carnegie.ru>>.

TRENIN, D. – MALASHENKO, A. (2010): Afghanistan. A View from Moscow. In: *Carnegie Endowment for International Peace* [online]. Washington: April 2010 [cit. 25.10.2014]. s. 9-31. Dostupné na:

<http://www.carnegieendowment.org/files/trenin_afghan_final.pdf>;

TELLIS, A. – MUKHARJI, J. [eds.] (2010): Is a Regional Strategy Viable in Afghanistan? 2010. In: *Carnegie Endowment for International Peace* [online]. Washington, 2010. [cit. 25.10.2014]. Dostupné na: <www.CarnegieEndowment.org/pubs>.

VOGELSANG, W. (2010). *Dějiny Afghánistánu*. Praha: Grada Publishing, 2010. 368 s. ISBN 978-80-247-3077-6. s. 25-36.

ANALÝZA LOGISTICKÝCH ZÁKAZNICKÝCH KOMUNIKAČNÍCH KANÁLŮ V REGIONU NUTS II

Šárka Čemerková

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká Republika, e-mail: cemerкова@opf.slu.cz

Cílem článku je analyzovat problematiku logistické zákaznické komunikace. Za tímto účelem je text rozdělen do dvou částí. První část se zabývá přehledem literatury v oblasti významu komunikace mezi jednotlivými články dodavatelského řetězce s důrazem na kvalitu zákaznického servisu. Ve druhé části jsou prezentovány výsledky průzkumu, který byl realizován s manažery a majiteli náhodně vybraných společností z Moravskoslezského kraje, které působily na trhu k 1.1.2013. Hlavní zjištění jsou uvedena v oblasti dominance komunikačních kanálů a vzájemného vztahu mezi typem komunikačních kanálů a velikosti firem a polem působnosti.

Klíčová slova: komunikace, komunikační kanál, dodavatelský řetězec, zákaznický servis, informace

This article aims to analyze the problems of logistics customer communications. For this purpose, the text is divided into two parts. The first part deals with an overview of literature in the area of the importance of communication between individual parts of the supply chain with an emphasis on customer service quality. The second part presents the results of the survey, which was conducted with companies managers and owners in the Moravian-Silesian Region, which operated in the market to January 1, 2013. The main findings are presented in the area of dominance of communication channels and the relationship between the type of communication channels and company size and their field of activity.

Key words: communication, communication channel, supply chain, customer service, information

JEL: M15, M39, L21

1 Úvod

Komunikace mezi lidmi vždy představovala klíčovou podmínku jejich vzájemného soužití. Cesty, jejichž prostřednictvím si lidé vyměňovali informace, prošly dlouhým historickým vývojem a vždy byly poplatné době, ať už šlo o výměnu informací prostřednictvím kouřových signálů, morseovky či kurýra na koni. Za veškerými konflikty – od válek přes manželské krize až po ztrátu zákazníka lze nalézt jako jednu z příčin nedorozumění. Vývoj a inovace v oblasti komunikačních kanálů výrazně snižuje možné konsekvence špatné komunikace.

Významným mezníkem v historickém vývoji komunikačních kanálů, jako prostředku pro výměnu informací, bylo 14. 2. 1876, kdy na dveře amerického patentovacího úřadu zaklepal americký fyzik skotského původu Alexandr Graham Bell a přinesl světu novou technologii přenosu řeči pomocí elektrického proudu. Ať už A. G. Bell telefon vynalezl či

nikoli, lidé tak získali nový komunikační kanál, který výrazně zrychlil a zkvalitnil jejich vzájemnou komunikaci.

Telefonní přístroj prošel od roku 1876 řadou inovací. Namísto klasického analogového telefonu dnes používáme digitální přístroj, který umožňuje bezdrátovou komunikaci. Mobilní telefon je dnes pro řadu z nás běžný standard. Avšak smysl využití telefonního přístroje se za celou dobu jeho existence nezměnil – jde o komunikaci, tj. přenos informací.

Rychlost a přesnost poskytovaných informací jsou v korporátním prostředí neocenitelné. Fakt, že čas jsou peníze a že informace představují klíčový faktor úspěchu v podnikání si už plně uvědomoval i Tomáš Baťa¹, který tvrdil, že telefonicky se vyřizuje rychle a spolehlivě vše, co nepotřebuje podpisu. Co v jiných podnicích jde pomalu, úřední cestou, to se vyřizuje zde mnohdy ve vteřinách anebo v minutě.²

V současném turbulentním světě jsme prakticky každodenně svědky vzniku nových objevů. V souvislosti s tímto také víme, že telefon již dávno není jediným komunikačním kanálem využívaným v dodavatelsko-odběratelských vztazích. Tak jako telefon tak i také ostatní komunikační prostředky prošly v souladu s technologickým pokrokem inovacemi, což výrazně ovlivnilo komunikační kanály.

Význam kvalitních, přesných a včasných informací je zdůrazňován v každé odborné literatuře, na každém odborném fóru. Nakolik se však v této oblasti setkává teorie s praxí? Jaké komunikační kanály současné společnosti využívají, ať už ve vztahu ke svým zákazníkům, nebo obecně k celému svému okolí? Předmětem zájmu tohoto článku je výzkum postoje společností působících na území Moravskoslezského kraje k využití zákaznických logistických komunikačních kanálů, nakolik jsou společnosti ochotny inovace v této oblasti a jak tento jejich postoj souvisí s jejich velikostí a trhem, na kterém působí.

2 Teoretická východiska – komunikační kanály jako významný aspekt logistického řízení současných společností

Jedním z rysů současného globalizovaného světa je provázanost firem, tj. jejich propojenost do dodavatelských řetězců. Dodavatelský řetězec lze chápat jako síť vzájemně provázaných a závislých organizací, které fungují na základě spolupráce, společné kontrole, řízení a zlepšování fyzických a informačních toků od dodavatelů až po koncového uživatele.³ Nezbytnost vzájemné komunikace mezi články dodavatelského řetězce je zcela nezbytná, neboť bez vztahů spolupráce v rámci průběhu hmotných a informačních toků nelze o existenci dodavatelských řetězců vůbec mluvit.⁴

Význam přenosu informace napříč dodavatelským řetězcem zdůrazňuje celá řada autorů. Současná úroveň řízení dodavatelských řetězců jako klíčové logistické technologie je výsledkem jejich čtyřicetiletého vývoje, během něhož byl význam přenosu informací stále více zdůrazňován a analyzován.⁵

Řízení dodavatelského řetězce v širším pohledu zahrnuje celou řadu funkčních oblastí, a tedy i potenciálních Lean příležitostí, mezi něž patří i práce s informacemi (včetně generování a sdílení zákazníků, prognózování a výrobní informace).⁶ Dnes je řízení dodavatelských řetězců dobře známou a prakticky užívanou hospodářskou koncepcí, jejíž podstata vede k uskutečnění myšlenky spolupráce podniků na cestě od těžby surovin až po

¹ SODOMKA, P. (2006). Informační systémy v podnikové praxi, s. 28.

² ZELENÝ, M. (2005). Cesty k úspěchu., trvalé hodnoty soustavy Baťa, s. 217.

³ CHRISTOPHER, M. 2000. Logistika v marketingu., s. 195.

⁴ LUKOSZOVÁ, X. a kol. (2012). Logistické technologie v dodavatelském řetězci, s. 19.

⁵ LUKOSZOVÁ, X. a kol. (2012). Logistické technologie v dodavatelském řetězci, s. 20.

⁶ MYERSON, P. (2012). Lean supply chain and logistics management, s. 113.

trhy prodeje. Rostoucí nejistota poptávky a nové technologicko-organizační postupy společně umožňují transparentnost a sdílení informací mezi podniky.⁷

Včasné a přesné informace mají velkou hodnotu.⁸ Tento fakt zdůrazňoval dokonce i Tomáš Baťa, který jako nezbytné předpoklady pro podnikání uvádí půdu, kapitál, práci a informace.⁹ Na tomto jeho tvrzení se v zásadě nic nezměnilo, neboť i v dnešním světě spočívá úspěch firem v pochopení významu kapitalizace informací.¹⁰ Ke svému přežití v dnešních tržních podmínkách potřebují podniky informační infrastrukturu, která by umožnila realizovat přesná rozhodnutí v reálném čase a která by umožnila také plné soustředění na spokojenost zákazníka.¹¹

Protože jsou dodavatelské řetězce závislé na obrovském množství informací v reálném čase, je nezbytné, aby tyto informace mohly být bez problémů přenášeny napříč organizacemi.¹² Úroveň práce s komunikačními kanály bude mít velký vliv na konečné zákaznické zkušenosti a vnímání značky.¹³ Kvalita přenosu informací mezi všemi zúčastněnými členy dodavatelských řetězců je podmíněna využíváním kompatibilních systémů (především informačních).¹⁴

Nerespektování významu informací, které společností poskytují jejich zákazníci, snižuje v dnešním globalizovaném světě konkurenceschopnost společností a jejich úspěch a dlouhodobou udržitelnost. Přesto se lze stále setkat s firmami, které neuznávají význam poskytování dobrého zákaznického servisu.¹⁵ Jako příklad takového nerespektování informací získaných z informačních kanálů, které vedou od zákazníka, lze uvést krizi amerických automobilek, které nerespektovaly poptávku po malých osobních automobilech.

Každý dodavatel by si rád myslel, že jeho produkty a služby jsou světové unikáty, které se v podstatě prodávají sami, avšak existuje jen velmi málo značek nebo produktů, které někdy dosahují tohoto stavu.¹⁶ Ve většině případů je potřeba řady marketingových a logistických kroků k tomu, aby bylo možno zákazníka nejen získat, ale následně jej také udržet. V dnešním, z hlediska trhu nasyceném světě, je získání nového zákazníka dokonce pětkrát nákladnější, než jeho udržení.¹⁷ Proto je chybou, pokud se podnik zaměřuje pouze na zvětšování tržního podílu či na pouhé získávání nových zákazníků. V souvislosti s tím je třeba si uvědomit, že význam zákaznického servisu představuje dle Paretova pravidla 80/20 až 80% úspěchu produktu při podílu pouhých 20% z celkových nákladů na produkt.¹⁸

Úroveň logistického systému podniku je zákazníky vnímána prostřednictvím rozsahu a kvality jim poskytovaných služeb.¹⁹ Kvalitní komunikace ve smyslu snadnosti odebrání objednávky a efektivní odezvy na dotaz tvoří jednu z hlavních dimenzí zákaznického servisu. Klíčovým faktorem kvality zákaznického servisu je rychlost, s jakou je uspokojena zákaznická objednávka. Cyklus zákaznické objednávky zahrnuje veškerý čas, který uplyne

⁷ LUKOSZOVÁ, X. a kol. (2012). Logistické technologie v dodavatelském řetězci, s. 23.

⁸ LAMBERT, D. M. – STOCK, J.R. – ELLRAM, L. (2000). Logistika. s.36.

⁹ SODOMKA, P. (2006). Informační systémy v podnikové praxi, s. 29.

¹⁰ ČEMERKOVÁ, Š. – KLABUSAYOVÁ, N. (2014): Výrobní logistika, s. 62.

¹¹ LUKOSZOVÁ, X. a kol. (2012). Logistické technologie v dodavatelském řetězci, s. 72.

¹² MURPHY, P.R. – WOOD, D.F. (2011). Contemporary logistics, s. 47.

¹³ DENT, J. (2011). Distribution channels, s. 89.

¹⁴ LUKOSZOVÁ, X. a kol. (2012). Logistické technologie v dodavatelském řetězci, s. 24.

¹⁵ RUSHTON, A. – CROUCHER, P.– BAKER, P. (2014). The hand book of logistics and distribution management, s. 145.

¹⁶ DENT, J. (2011). Distribution channels, s. 65.

¹⁷ PERNICA, P. (2004). Logistika pro 21. století, s. 207.

¹⁸ RUSHTON, A. – CROUCHER, P.– BAKER, P. (2014). The hand book of logistics and distribution management, s. 157.

¹⁹ PERNICA, P. (2004). Logistika pro 21. století, s.182.

od podání objednávky ze strany zákazníka až po obdržení zboží v přijatelném stavu a jeho umístění do zákaznickova skladu.²⁰

Je-li snahou vyhovět zákazníkovi co nejrychleji, tj. maximálně zkrátit cyklus objednávky, je vysoká úroveň komunikace se zákazníkem nezbytná. Zákazníkovi se snažíme vyhovět i z hlediska možnosti výběru komunikačního kanálu. K tomu je zapotřebí využívat více komunikačních kanálů a nespoléhat se pouze na ty tradiční, jako je například písemný styk. Pod tlakem IT/CT jsou komunikace tváří v tvář a tradiční písemná komunikace stále více nahrazovány tzv. komunikací elektronickou.²¹

3 Vlastní výzkum

3.1 Použité metody

Zjišťování postoje ekonomických subjektů v Moravskoslezském kraji (NUTS II) k řízení logistiky proběhlo formou dotazníkového šetření v období říjen až listopad 2013. Nástrojem výzkumu byly standardizované anonymní dotazníky vypracované pracovníky katedry logistiky OPF SU v Karviné. Dotazníky byly tazateli (pedagogy a studenty OPF SU) vyplněny pomocí face-to-face rozhovorů s majiteli (jednateři) náhodně vybraných společností. Výzkumu se zúčastnilo celkem 263 společností, jejichž majitelé či manažeři souhlasili s osobní návštěvou tazatele. Jednalo se o společnosti, které působily na trhu již k 1. 1. 2013. Celkem bylo získáno 255 řádně vyplněných dotazníků.

Získané vyplněné dotazníky byly nejdříve podrobeny optické kontrole a následně zpracovány za použití MS Excelu. Ke statistické analýze byl využit statistický software SPSS.

Otázky v dotazníkovém šetření pokrývaly celou řadu oblastí spojenou s řízením logistiky ve firmách i v rámci dodavatelského řetězce. Pozornost byla zaměřena na komunikaci společností jak s jejich dodavateli, tak i s jejich odběrateli – zákazníky včetně způsobů podávání objednávek. Řada otázek se také věnovala implementaci logistického informačního systému, kdy byly předmětem výzkumu kritéria implementace a postoj společností ke správě logistického informačního systému. Protože je jedním z trendů v oblasti logistiky využívání outsourcingu, byly otázky směřovány i do této oblasti, zejména pak v souvislosti s postojem společností k jeho využívání v oblasti dopravy a se správou jejich logistického informačního systému. Otázky se také věnovaly využití satelitní navigace.

Použitelnost dat byla na hladině významnosti 0,05 zkoumána Bartlettovým testem sféricity. Pro všechna data byl také použit Kaiser-Meyer-Olkinův test adekvátnosti výběru s doporučenou minimální hodnotou 0,6.²²

K prověření existence závislosti mezi vybranými znaky byl použit Pearsonův chi-kvadrát test nezávislosti kontingenční tabulce.²³ Hypotézy o procentuálním zastoupení byly prověřeny testem o relativní četnosti.²⁴

3.2 Výzkumné otázky a hypotézy

Má-li být společnost na domácím či světovém trhu konkurenceschopná a pružně reagovat na požadavky zákazníka, neobejde se bez komunikačních aktivit. Vzhledem ke komunikaci se zákazníky byly vysloveny následující hypotézy:

H1: Minimálně 90% firem využívá ke komunikaci se zákazníky telefon.

²⁰ LAMBERT, D. M. – STOCK, J.R.– ELLRAM, L. (2000). Logistika. s.41.

²¹ VYDROVÁ, V. (2010). Internetová komunikace firem v ČR. In: Sborník příspěvků z VIII. mezinárodní vědecké konference Hospodářská politika v členských zemích Evropské unie, s. 84.

²² SHARMA, S. (1996): Applied Multivariate Techniques, s. 46.

²³ RAMÍK, J. – ČEMERKOVÁ, Š. (2003). Kvantitativní metody B – Statistika, s. 133

²⁴ SEGER, J. (1988). Statistické metody pro ekonomy průmyslu. s. 199

H2: Minimálně 70% společností využívá ke komunikaci se zákazníky alespoň 3 komunikační kanály.

H3: Typ komunikačního kanálu závisí na trhu, na kterém společnost působí.

H4: Typ komunikačního kanálu závisí na velikosti společnosti.

3.3 Výsledky výzkumu

Charakteristika respondentů

Ve vzorku respondentů byly zastoupeny tyto nejčastěji se vyskytující právní formy: největší podíl zaujímají společnosti s ručením omezeným, které tvoří 52,55% vzorku (134 firem), následované osobami samostatně výdělečně činnými (25,88%, 66 OSVČ), ze 17,25% je vzorek tvořen akciovými společnostmi (44 firem) a nejmenší podíl zaujímají veřejné obchodní společnosti s 4,31% (11 společností). Jiné typy právních forem se mezi dotazovanými firmami nevyskytly.

Z hlediska velikosti společností, hodnocené podle počtu zaměstnanců, byly ve vzorku zastoupeny všechny typy společností. Největší podíl (40,39%, 103 společnosti) zaujímají malé společnosti s počtem zaměstnanců 10 až 49 následované mikropodniky s počtem zaměstnanců do 9 (24,31%, 62 společnosti). Třetí místo obsadily středně velké firmy s 50 až 249 zaměstnanci (18,82%, 48 společností) těsně následované na čtvrtém místě velkými společnostmi s počtem zaměstnanců 250 a více (16,47%, 42 společnosti).

Předmětem zájmu tazatelů byl i obor podnikání dotazovaných firem. Vzhledem k tomu, že není výjimkou situace, kdy má firma více oborů podnikání, uváděly firmy obor podnikání, který je pro ně hlavní. Z tohoto úhlu pohledu zaujímají největší podíl (30,20%, 77 společností) firmy věnující se službám, tyto byly na druhém místě následovány společnostmi věnujícími se obchodu (28,24%, 72 společnosti) a na třetím místě společnostmi, jejichž hlavním předmětem podnikání je průmyslová výroba (25,10%, 64 společnosti). Čtvrtou pozici obsadily stavební společnosti (13,33%, 34 společnosti). Nejméně jsou ve vzorku zastoupeny zemědělci (oboje 3,14%, 8 společností).

Je také běžnou praxí, že firmy působí z hlediska oblasti působení na více trzích. Respondenti proto vyplňovali převažující oblast působení. Jak je patrné z grafu 4, mezi respondenty tvořily firmy s převažující působností na mezinárodním trhu největší podíl (36,08%, 92 společnosti) následované firmami s národní působností (23,92%, 61 společnosti). Firmy s regionální působností tvoří 21,18% vzorku (54 společnosti) a s místní působností zaujímají podíl ve výši 18,82% (48 společností).

Komunikace se zákazníky

Samostatnou část výzkumných otázek tvořily otázky, ve kterých byly společnosti dotazovány na to, jaké komunikační kanály využívají při komunikaci se svými zákazníky. Vzhledem k tomu, že značnou část vzorku tvořily společnosti poskytující služby, dal se očekávat vysoký podíl osobního styku. Rovněž se předpokládalo vysoké využití předávání informací prostřednictvím telefonu a, dnes již pro mnohé, zejména mladé lidi, také běžné využití e-mailu. Tento komunikační kanál není dnes považována za inovaci, ale za standard. Naopak se předpokládalo, že klasické komunikační kanály, jako je například písemný styk, budou na ústupu.

Jak můžeme vidět v tabulce 1, celých 100% společností uvádí jako komunikační kanál se zákazníky telefon. Druhou příčku zaujímá, rovněž dle očekávání, komunikace pomocí e-mailu (91,37%, 233 firem). Třetí příčku obsadil osobní styk (69,02%, 176 firem), což jak bylo uvedeno výše, bylo rovněž očekáváno. Poté následuje výrazný propad ve frekvenci využívání, neboť moderní komunikační technologie obsadily až 4. a 5. místo, konkrétně textové komunikátory 4. místo (24,31%, 62 firem), telekonference a videorozhovory uvedlo 18,82%, tj. 48 společností. Jiný komunikační kanál, kromě výše

uvedených, byl zaznamenán u 15 společností (5,88%). V položce jiný je obsažen také písemný styk se zákazníkem.

Tabulka 1: Používané komunikační kanály při komunikaci se zákazníky

| Komunikační kanál | Počet firem | | Pořadí |
|--------------------------------|-------------|-----------|--------|
| | Absolutně | Relativně | |
| E-mail | 233 | 91,37% | 2 |
| Textový komunikátor | 62 | 24,31% | 4 |
| Telekonference, videorozhovory | 48 | 18,82% | 5 |
| Telefon | 255 | 100,00% | 1 |
| Osobně | 176 | 69,02% | 3 |
| Jinak | 15 | 5,88% | 6 |

Zdroj: Vlastní výzkum

V následující tabulce 2 vidíme využití logistických komunikačních kanálů směrem k zákazníkovi v závislosti na velikosti společností. U mikropodniků, stejně jako u všech společností, viz výsledky výše, dominuje telefon, následovaný osobním stykem (51 společností), který je však velmi těsně následován (50 společností) e-mailovou komunikací. Čtvrtou příčku zaujímá u mikropodniků textový komunikátor, naopak videorozhovory a telekonference představují spolu s jinými formami komunikace okrajovou záležitost.

Pro malé podniky je, krom telefonu, rovněž typické využití e-mailu. I zde zaujímá třetí pozici osobní kontakt, následovaný videorozhovory a telekonferencemi (36 firem). Pouze 26 společností této velikosti uvedlo, že komunikuje se zákazníky také pomocí textového komunikátoru (26 firem).

Středně velké společnosti kromě telefonu a e-mailu (oboje používá 100% společností) a osobního styku se zákazníkem příliš moderní komunikační kanály nevyužívají – textový komunikátor uvedlo 8 společností, videorozhovory a telekonference se vyskytly dokonce pouze 4 krát.

Situace ve využívání jednotlivých komunikačních kanálů pro výměnu logistických informací je u velkých společností analogická jako u středně velkých firem, viz tabulka 2.

Tabulka 2: Komunikace se zákazníky vs. velikost společností

| | | Komunikační kanál | | | | | |
|-------------------|------------|-------------------|---------------------|-------------------------------|---------|--------|-------|
| | | E-mail | Textový komunikátor | Telekonference videorozhovory | Telefon | Osobně | Jinak |
| Počet zaměstnanců | Max 9 | 50 | 20 | 4 | 62 | 51 | 1 |
| | 10 až 49 | 99 | 26 | 36 | 103 | 74 | 5 |
| | 50 až 249 | 48 | 8 | 4 | 48 | 27 | 7 |
| | 250 a více | 36 | 8 | 4 | 42 | 24 | 2 |
| | Celkem | 233 | 62 | 48 | 255 | 176 | 15 |

Zdroj: Vlastní výzkum

Souvislost mezi polem působnosti a použitým komunikačním kanálem zachycuje tabulka 3, ze které je patrné, že krom jiných, blíže nespecifikovaných zákaznických logistických komunikačních kanálů, jsou pro výměnu informací se zákazníky textové komunikátory a také videorozhovory a telekonference nejméně využívané. Firmy s převážně místní působností využívají tyto komunikační kanály z 33,33%, respektive z 37,5%, naopak

firmy s mezinárodní působností využívají tyto zákaznické komunikační kanály pouze z 19,57%, respektive z 23,91%.

Tabulka 3: Komunikace se zákazníky vs. pole působnosti

| | | Komunikační kanál | | | | | |
|------------------------|--------------------|-------------------|----------------------------|--------------------------------------|----------------|---------------|--------------|
| | | <i>E-mail</i> | <i>Textový komunikátor</i> | <i>Telekonference videorozhovory</i> | <i>Telefon</i> | <i>Osobně</i> | <i>Jinak</i> |
| <i>Pole působnosti</i> | <i>Místní</i> | 40 | 16 | 18 | 48 | 37 | 1 |
| | <i>Regionální</i> | 54 | 12 | 4 | 54 | 48 | 2 |
| | <i>Národní</i> | 57 | 16 | 4 | 61 | 39 | 2 |
| | <i>Mezinárodní</i> | 82 | 18 | 22 | 92 | 52 | 10 |
| | <i>Celkem</i> | 233 | 62 | 48 | 255 | 176 | 15 |

Zdroj: Vlastní výzkum

Zaměříme-li se na to, kolik komunikačních kanálů současně společnosti využívají, pak odpověď lze nalézt v tabulce 4. Z údajů v této tabulce je patno, že výhradně jeden komunikační kanál (telefon, viz výše) využívá pouze 2,35% společností (6 firem). Tento počet také obsadil až poslední příčku v žebříčku počtu využívaných kanálů. Dominantou je naopak využití tří kanálů (43,53%, 111 firem). Prostřednictvím čtyř komunikačních kanálů komunikuje se svými zákazníky 24,71% společností (63 firem). Třetí příčku zaujímá využití dvou komunikačních kanálů, které uvedlo 23,14% společností (59 firem). V 6,27% případů (16 firem) je dokonce ke komunikaci využito 5 komunikačních kanálů. Komunikaci prostřednictvím všech uvedených kanálů včetně možnosti „jinak“ žádná společnost neuvedla.

Tabulka 4: Využití komunikačních kanálů

| | | Počet firem | | |
|-----------------------------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| | | <i>Absolutně</i> | <i>Relativně</i> | <i>Pořadí</i> |
| <i>Počet komunikačních kanálů</i> | <i>1</i> | 6 | 2,35% | 5 |
| | <i>2</i> | 59 | 23,14% | 3 |
| | <i>3</i> | 111 | 43,53% | 1 |
| | <i>4</i> | 63 | 24,71% | 2 |
| | <i>5</i> | 16 | 6,27% | 4 |
| | <i>Celkem</i> | 255 | 100,00% | |

Zdroj: Vlastní výzkum

3.4 Evaluace hypotézy

Hypotézy, vyslovené v části 2.2, byly evaluovány prostřednictvím standardních statistických nástrojů. V případě hypotéz H1 a H2 to byl test hypotézy o relativní četnosti, v případě hypotéz H3 a H4 chí-kvadrát test nezávislosti v kontingenční tabulce.

V případě hypotézy H1 je hodnota testového kritéria rovna 5,32. Na obvyklé hladině významnosti 0,05 je kritický obor vymezen hodnotou -1,64,²⁵ což znamená, že s rizikem omylu 5% se hypotéza H1 o tom, že alespoň 90% společností komunikuje prostřednictvím telefonu, potvrdila. Vzhledem k velkému rozdílu mezi testovým kritériem 5,32 a kritickou hodnotou -1,64 je procento omylu výrazně menší než uvažovaných 5%. Ostatně tento výsledek se vzhledem k tomu, že telefon uvedlo jako zákaznický komunikační kanál celých 100% společností, dal očekávat.

²⁵ SEGER, J. (1988). Statistické metody pro ekonomy průmyslu, s. 199.

Hypotéza H2 byla evaluována za použití stejného typu testu jako u hypotézy H1, a to s tímto výsledkem: testové kritérium má hodnotu 1,57, což s ohledem na kritický obor vymezený opět hodnotou -1,64 znamená, že i tuto hypotézu nelze na dané hladině významnosti zamítnout. Jinými slovy, potvrdilo se, s rizikem omylu 5%, že minimálně 70% společností využívá ke komunikaci se zákazníky alespoň 3 komunikační kanály.

Protože je alespoň 80% četností v tabulce 5 větších než 5, což je předpoklad pro použití chí-kvadrát testu nezávislosti v kontingenční tabulce²⁶, lze provést evaluaci hypotézy H3. Protože je P-hodnota tohoto testu rovna 0,007, lze na obvyklé hladině významnosti hypotézu o nezávislosti znaků zamítnout, tj. lze konstatovat, že použití komunikačních kanálů závisí na tom, na jakém trhu společnost působí.

Hypotézu H4 lze prověřit analogicky, neboť i zde jsou předpoklady použití testu splněny. V tomto případě je P-hodnota testu rovna 0,0012, což znamená, že se i v tomto případě potvrdila závislost použití komunikačního kanálu na velikosti společnosti.

4 Závěr

Pro společnosti se sídlem v Moravskoslezském kraji je charakteristické využívat pro přenos informací mezi firmou a jejími zákazníky telefon a e-mail. Významnou roli rovněž hraje osobní kontakt jako zákaznický komunikační kanál. Písemný způsob komunikace je zřejmě na ústupu. Současně však lze konstatovat, že k významnému využití moderních technologií (textové komunikátory, videorozhovory, telekonference) pro vzájemnou komunikaci ze zákazníky v těchto společnostech nedochází.

Analýza využití komunikačních kanálů při komunikaci se zákazníky v rámci firem z Moravskoslezského kraje vyvolává řadu otázek. Protože výčet všech možných komunikačních kanálů není možný, obsahovala nabídka také položku „jiný“. Do této kategorie spadaly veškeré komunikační kanály kromě telefonu, e-mailu, osobního kontaktu, textových komunikátorů, telekonferencí a videorozhovorů, tj. spadá sem jednak klasický písemný styk, ale také moderní komunikační kanály založené na IT. Položka „jiný“ se však u společností vyskytovala spíše výjimečně. Znamená to, že společnosti klasický písemný styk již opravdu převážně nepoužívají, anebo je tato forma komunikace nenapadla? Lze se také domnívat, že například komunikace prostřednictvím EDI systémů ve firmách Moravskoslezského kraje není, vzhledem k malému počtu společností uvádějících „jiný“ komunikační kanál, než byly v nabídce, obvyklá, a nebo tuto technologii společnosti využívají, ale spojují si ji výhradně s objednávkou bez uvědomění si vzájemných souvislostí? Proč společnosti stále v poměrně malé míře využívají moderní komunikační kanály? A jak tyto společnosti samy komunikují se svými dodavateli?

Změna ve využití komunikačních kanálů vyžaduje radikální změnu cílů strategie a praxe dané společnosti. Jakákoliv změna se však obvykle shledává s odporem, přechod na nové komunikační kanály nevyjímaje. Naproti tomu stále rostoucí nároky zákazníků a snaha poskytnout ve srovnání s konkurencí v očích zákazníka lepší úroveň zákaznického servisu nakonec donutí společnosti hledat nové, modernější způsoby komunikace s jejich zákazníky.

Poděkování

Tento článek vznikl v rámci projektu 14/ISIP/2014 „Inovace předmětů v angličtině jako prostředek rozšíření nabídky výuky předmětů oboru Řízení logistiky“.

²⁶ RAMÍK, J. – ČEMERKOVÁ, Š. (2003). Kvantitativní metody B – Statistika, s. 132.

Seznam použité literatury

- ČEMERKOVÁ, Š. – N. KLABUSAYOVÁ, N. (2014): *Výrobní logistika*. Karviná: SU OPF, 2014. ISBN 978-80-7510-009-2.
- DENT, J. (2011). *Distribution channels*. 2. Vydání. Londýn: Kogan Page, 2011. ISBN 978-0-7494-6269-7.
- LAMBERT, D. M. – STOCK, J.R. – ELLRAM, L. (2000). *Logistika*. 2. Vydání. Praha: Computer Press, 2000. ISBN 80-7226-221-1.
- CHRISTOPHER, M. (2000). *Logistika v marketingu*. Praha: Management Press, 2000. ISBN 807-26-1007-4.
- LUKOSZOVÁ, X. a kol., (2012). *Logistické technologie v dodavatelském řetězci*. Praha: Ekopress, 2012. ISBN 978-80-86929-89-7.
- MURPHY, P. R. – WOOD, D. F. (2011). *Contemporary logistics*. 10. vydání New York: Prentice Hall, 2011. ISBN 978-0-13-611077-4.
- MYERSON, P. (2012). *Lean supply chain and logistics management*. New York: Mc Graw Hill, 2012. ISBN 978-0-07-176626-5.
- PERNICA, P. (2004). *Logistika pro 21. století*. Praha: Radix, 2004. ISBN 80-86031-59-4.
- RAMÍK, J. – ČEMERKOVÁ, Š. (2003). *Kvantitativní metody B – Statistika*. Karviná: SU OPF, 2003. ISBN 80-7248-198-3.
- RUSHTON, A. – CROUCHER, P. – BAKER, P. (2014). *The hand book of logistics and distribution management*. 5. Vydání. Londýn: KoganPage, 2014. ISBN 978-0-7494-6627-5.
- SEGER, J. (1988). *Statistické metody pro ekonomy průmyslu*. Praha: SNTL/ALFA, 1988. ISBN 04-313-88.
- SHARMA, S. (1996): *Applied Multivariate Techniques*. New York: John Wiley & Sons, 1996. ISBN 0-471-31064-6.
- SODOMKA, P. (2006). *Informační systémy v podnikové praxi*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-1200-4.
- VYDROVÁ, V. (2010). Internetová komunikace firem v ČR. In: *Sborník příspěvků z VIII. mezinárodní vědecké konference Hospodářská politika v členských zemích Evropské unie*. Karviná: SU OPF, 2010. ISBN 978-80-7248-601-4.
- ZELENÝ, M. (2005). *Cesty k úspěchu., trvalé hodnoty soustavy Baťa*. Zlín: ČINTÁMANI, 2005. ISBN 80-239-4969-1.

ETICKÉ A EKOLOGICKÉ PREPOJENIA V RÁMCI KONCEPTU TRVALO UDRŽATEĽNÉHO ROZVOJA

Mikuláš Černota

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: mikulas.cernota@euba.sk

Štúdiá poskytuje zhodnotenie konceptu trvalo udržateľného rozvoja kritickou analýzou vývoja, od jeho vzniku pred 300 rokmi až po súčasnú politickú a etickú diskusiu. Vysvetľuje uplatňovanie interdisciplinarity ako potenciálnej úspešnej stratégie pri vysvetľovaní a tvorbe normatívnych schém prístupu a obhospodarovania zdrojov v súčasnej kríze identity manažérov prírodných zdrojov. V článku identifikujeme prepojenosť prírodného a kultúrneho kapitálu v rámci spoločnosti a dôsledky týchto prepojení na fungovanie samotného zdroja. Poskytujeme možné riešenia, ktoré by sa mali opierať o výskum vzťahov, ktoré sú predmetom záujmu hlavne ekológie na jednej strane a etiky na strane druhej.

Kľúčové slová: environmentálna etika, manažment prírodných zdrojov

The study provides an introduction to the field of critical analysis of the notion of sustainable development from its very beginnings 300 years ago to the current political and ethical debate. Interdisciplinarity is highlighted as the potential successful strategy in explanation and provision of normative application pattern for solving the current crisis of identity of the natural resources managers. We identify the interlinkages of natural and cultural capital within the society and its consequences to the resource function itself. Listing of some of the initiatives from the field of ethics, we analyze the scientific community mechanisms for bridging the gap in relationships research of the ethics and the ecology in relation to sustaining of ecosystem services and improving the quality of life.

Key Words: Environmental ethics, management of natural resources

JEL: O 13, Q 01

1 Úvod

Humánna dimenzia vplyvu na zmeny v životnom prostredí sa čoraz viac dostáva do popredia záujmu vedy aj laickej verejnosti. Človek ako súčasť prostredia na planéte je integrálne spojený so všetkými procesmi a zároveň ich aktívne ovplyvňuje.

Téma degradácie životného prostredia, ľudského zdravia a spolunažívania druhov na planéte, jedinečne zahŕňa motív ekologický aj humánny. Počíta s priamym vplyvom prírodných činiteľov a zároveň s pôsobením aj reakciou človeka na každej úrovni. Integruje vzťah človeka s jeho prostredím v plnej miere. Tento jav tu vždy bol prítomný v rôznych formách počas histórie ľudskej civilizácie. Geologická epocha, v ktorej sa teraz nachádzame – holocén (mladšie štvrtohory alebo postglaciál) má vážnejšieho kandidáta na premenovanie doby: antropocén. Vedecká komunita sa rozhodla pre takéto pomenovanie, pretože vplyv človeka na planétu Zem nebol nikdy tak komplexný a d'alekosiahly. Keďže v mnohých oblastiach sveta vnímajú súčasné zmeny ako hrozbu, a v niektorých ako šancu na zlepšenie kvality života, má každý z vedných odborov šancu prispieť svojím dielom k lepšiemu porozumeniu situácie. Interdisciplinárna v prístupe skúmania má dobré aj zlé stránky. Tie zlé

znamenajú nedostatočné pochopenie tej druhej strany o cieľoch a metodológii, tie dobré nám dokážu podať celostný obraz o danej oblasti.

Keď v roku 1713 Hans Carl von Carlowitz predstavil v spise *Sylvicultura Oeconomica* pojem *trvalého výnosu* z lesov pre banícky priemysel v Sasku, začal sa rozvíjať koncept trvalo udržateľného rozvoja. V realite súčasnosti, keď tri storočia po prvej zmienkeprehodnocujeme aplikáciu tohto prístupu, je úloha akadémie reagovať na vynárajúce sa problémy a prinášať inovatívne riešenia. V medzinárodných vzťahoch a ére informačnej spoločnosti sú poznatky o zdieľaných zdrojoch a zmenách v životnom prostredí rozhodujúce pre zabezpečenie všetkých aspektov ľudskej bezpečnosti. Životné prostredie ako dlhodobý prvok inšpirácie človeka pri vynaliezaní nových spôsobov zvyšovania kvality života, nám zároveň prostredníctvom súčasných zmien v podnebí Zeme dokazuje, že ešte je stále, čo objavovať.

2 Potreba rozvoja etického skúmania v oblasti prírodných zdrojov

Trvalo udržateľný manažment, trvalá udržateľnosť, resp. udržateľný vývoj, to sú všetky termíny využívané v rôznych oblastiach ľudskej spoločnosti prevažne od 90.rokov minulého storočia. Tento koncept, ako bolo vyššie naznačené nepredstavuje úplne nový prístup, keďže v oblasti lesníctva predstavuje už 300 rokov veľmi známy spôsob obhospodarovania lesov. K jeho medzinárodnej akceptácii došlo po známej správe Brundtlandovej komisie a potom po konferencii v Rio de Janeiro v roku 1992. Zaujímavé je však, že už vo výsledkoch tejto konferencie je podľa niektorých autorov náznak kritiky tohto prístupu. Heinonen (2005) uvádza, že kritika konceptu trvalej udržateľnosti ukazuje pravdu vo vyjadrení Rímskeho klubu z roku 1972, že „v obmedzenom ekosystéme nie je možný neobmedzený rast“. Z perspektívy Agendy 21 zo samitu z Ria z roku 1992, s jej návrhom pre fundamentálne prehodnotenie základných hodnôt globálnej spoločnosti bol trvalo udržateľný rozvoj kritizovaný v ešte väčšej miere. Heinonen cituje Rossa McCluneyho (1994), ktorý píše v publikácii agentúry UNEP: „Veľa ľudí, ktorí hovoria o trvalo udržateľnom rozvoji, majú v skutočnosti na mysli udržanie neobmedzeného rastu.“ Tento, viac pragmatický ako filozofický problém, sa pokúšajú v súčasnosti vyriešiť mnohé vedné odbory s dôrazom na interdisciplinaritu, čiže integráciu prírodných a spoločenských vied.

Ľudia pôsobia na prírodu primárne prostredníctvom kultúry (spoločensky konštruovaných a zdieľaných adaptívnych stratégií a základných hodnôt) a sociálnych štruktúr (vyjadrení týchto stratégií a hodnôt v činnosti a organizácii) (Gerlach a Bengston, 1994). Kultúrne prostredie potom formuje prírodné zdroje a je možné identifikovať scenáre vývoja na základe socioekonomických vzorov prevládajúcich na danom území. Je známa napríklad, až z vesmíru viditeľná hranica medzi Haiti a Dominikánskou republikou, kde jedna strana hôr je úplne odlesnená a druhá vykazuje lesnatosť v relatívne hojnej miere pozdĺž celej hranice týchto štátov. Keď sa napríklad rozšírilo kresťanstvo v Kyjevskej Rusi, boli formalizované obmedzenia pre manipuláciu a hospodárenie s prírodnými zdrojmi (najmä lesmi), tiež s podporou ceremoniálnych aktivít ako vystavovanie ikon a svätých relikvií, verejných modlitieb ako aj cirkevných zákazov vstupu do týchto lesov, výrubu stromov, lovu zveri a ďalších aktivít. Ochrana stromov a zalesnených plôch bola osobitne potrebná v lesoch, ktoré oddeľovali Rus od stepných plání na juhu a západe. Tieto lesy slúžili ako ochrana južnej hranice krajiny pred inváziami. Obranná bariéra postavená z kmeňov stromov slúžila až do časov Petra Veľkého (Teplyakov, 2004). Vplyv kultúrneho prostredia na prírodné zdroje bol dokázaný v množstve štúdií a v súčasnosti rezonuje najviac v negociáciách v rámci klimatickej politiky.

Z uvedeného vyplýva, že zdroje problémov prírodného charakteru pramenia vo veľkej miere z postoja človeka a spoločnosti k danému zdroju. Preto je inklúzia etiky do skúmania vplyvu človeka na prírodu taká potrebná. Existuje aj tu viacero úskalí.

3 Mechanizmy riešenia

Ozajstný profesionálny postup je podľa Teplyakova (2004) založený na troch pilieroch – holizme, profesionalizme a úprimnosti. Zaviazat' sa a nasledovať takýto prístup je osobnou vecou pre manažera prírodných zdrojov, keďže je veľmi ťažké uplatniť nejaký sankčný mechanizmus pre trestanie porušovateľov pravidiel. Les alebo iný prírodný zdroj nemôže prijať ospravedlnenie alebo penalizovať neetické správanie. Čo tu platí, je iba vlastné svedomie a vysoké morálne princípy daného manažera zdroja. Okrem toho, ďalším silným nástrojom môže byť aj verejná mienka (Teplyakov, 2004). V súčasnej dobe práve tento element verejnej mienky (hlavne prostredníctvom mimovládnych organizácií) formuje rozhodovanie o prírodných zdrojoch. Rozsiahlosť, s akou tieto zdroje zasahujú do života spoločnosti možno prekvapila aj samotných profesionálov. Heinonen (2004) napríklad prezentuje prepojenie lesníckej politiky a mierotvorby na príklade udelenia Nobelovej ceny mieru komunitnej líderke a zakladateľke hnutia Green Belt Movement, Wangari Maathai z Kene. Od roku 1977 účastníci tohto procesu stihli vysadiť 30 miliónov stromov, z ktorých bolo veľa stromov ovocných. Takáto aktivita nielenže zabránila dezertifikácii, ale aj propagovala uplatňovanie ľudských práv a stále vytvára stabilné a mierové prostredie.

Profesionáli v súčasnej politickej debate definujú situáciu ako situáciu fundamentálneho otrasu. Možno nie je zlé hovoriť o dramatickej kríze identity, dokonca aj v tejto sfére hospodárstva (Oesten, 2005). Keďže na úrovni obhospodarovania prírodných zdrojov pribudol významný a silný aktér laickej verejnosti, manažeri sa museli stať komunikátormi svojich rozhodnutí pre rozšírené auditórium v porovnaní s minulosťou. Tento proces stále prebieha a má rôznych víťazov aj porazených. Nakoniec sú tu však prírodné zdroje, ktoré nesú najväčšiu ťarchu dôsledkov a samozrejme miestne komunity, ktoré sú ovplyvnené tak ekonomicky, ako aj spoločensky. Zmeny tu vždy boli, avšak súčasnosť ponúka veľký počet možných alternatív, z ktorých je každá na rovnakej úrovni voľby, avšak nie každá má vedecky podložený a teda odskúšaný vplyv po aplikácii v teréne. Ako riešenie mnohí odporúčajú integráciu nástrojov do istého adaptívneho systému hospodárenia a taktiež vzdelávacie aktivity verejnosti, aby úroveň povedomia verejnosti o environmentálnych otázkach bola vyššia, napr. na dnešnej úrovni ekonomického myslenia. Zmena správania pre zlepšenie ekologického vzťahu zahŕňa vzdelávanie a tréning. Vzdelávacie aktivity sú potrebné pre všetky vekové skupiny a všetky socioekonomické sektory populácie. Dôraz v tejto snahe by mal byť kladený skôr na vnímanie a porozumenie ako na operačnú techniku. A keďže úlohou vzdelávania je zmena (alebo posilnenie) správania, koncepty by mali byť vyučované veľmi jasne a jednoducho v spojitosti s tým, čo ľudia v skutočnosti robia (Caldwell, 1972 in Kuczynski and Kuczynska, 2005). Ľudia sa vyvinuli spolu s ostatnými organizmami v rámci istej rozlohy fyzických podmienok. Nemôžeme utiecť pred fyzickými, biologickými a kultúrnymi spojeniami, ktoré máme na naše lokálne a teraz tiež globálne životné prostredie. Ekológia ako vedecká disciplína nám pomáha identifikovať a porozumieť našim vzťahom s okolitým fyzickým a biologickým prostredím, objasniť interdependencie, identifikovať a predikovať dôsledky našich činov na tento vzťah. Keďže vedné disciplíny ako ekológia, tak aj etika sa zameriavajú na vzťahy, je veľmi ľahké nepostrehnúť moment, kedy je pri interpretácii týchto vied prekročená hranica medzi faktami a hodnotami (Fox, 2005). Práve pre túto možnú rozdielnosť výkladu v etike a rôznych spôsobov, kedy veda zasahuje do rozhodovania, bola navrhnutá možnosť tvorby globálnych sietí, ktoré by sa venovali etickým otázkam v obhospodarovaní zdrojov a hlavne znamenali istú normatívnu úroveň odsúhlasenú uznávaním komunitou expertov. V tejto sfére môžeme zaznamenať rôzne prúdy tvorby expertných sietí, vedecky prepracované patrí oblasť lesníctva a taktiež ekológie. Medzi hlavné ciele potenciálnej globálnej siete lesníckej etiky Heinonen, Pelkonen a Saastamoinen, (2004) uvádzajú:

- Globálna sieť lesníckej etiky by mala poskytovať modely pre riešenia hodnotových konfliktov založených na štúdiách aplikovanej etiky v obhospodarovaní lesov

- Cieľom je podať explicitné formulácie etických princípov, ktoré pramenia zo štyroch dimenzií trvalej udržateľnosti v lesníctve: kultúrnej, ekologickej, ekonomickej a sociálnej dimenzie
- Môže prispieť k očakávanej konvencii o lesoch harmonickejším a udržateľným spôsobom
- Môže pomôcť upriamiť pozornosť na kultúrnu diverzitu a biodiverzitu pri formulácii dohôd o lesoch vychádzajúc z konceptu komplementarity
- Propagovať interdisciplinárny výskum na etické dimenzie lesníctva a lesníckeho priemyslu
- Usporiadať vedecké semináre s tematikou etických, spoločenských a ekonomických záležitostí lesníckej politiky, edukačných aktivít a výskumu.

Fox (2005) sa snaží vysvetľovať etiku, ktorú ponúkol Aldo Leopold na začiatku 20.storočia, ktorá sa nachádza niekde medzi ekocentrizmom a antropocentrizmom. Cituje Krutch (1969) zo štúdie „Conservation is not enough“, kde opisuje vzťah medzi človekom a okolitým prostredím: „Pre zdravý a úspešný život v krajine by sme mali žiť s danou krajinou. Mali by sme byť súčasťou nielen spoločenstva s ľuďmi, ale aj súčasťou celého spoločenstva. Nie je v tom žiadny sentiment, skôr tvrdý literárny fakt, že pokým nezdíeľame suchozemskú časť so stvoreniami inými od nás, nebudeme schopní na tomto území žiť veľmi dlho. Ak chcete, môžete to vnímať ako morálny zákon...Ak nedovolíme zemi produkovať krásu a radosť, nakoniec to skončí tak, že prestane produkovať aj potraviny.“ Myslíme si, že pre obnovu funkcií ekosystémov nie je potrebná fundamentálna zmena správania. Skôr je to o adaptácii a selekcii podmienok za akých sa rozhodujeme o danom zdroji. To znamená, že pri situácii prírodnej katastrofy by mali byť aplikované techniky krízového manažmentu a pri situácii, kedy len očakávame možnú krízovú udalosť by mal byť aplikovaný preventívny prístup a nie opačne. Kombinácia tradičných postupov a najnovších vedných poznatkov je dnes identifikovaná ako tá stratégia, ktorá má najvyššiu šancu pri obnovení kritických funkcií ekosystémov a tým prispieť k zvyšovaniu kvality života človeka.

Zoznam použitej literatúry

CALDWELL, L.K. (1972): An ecological approach to international development: Problems of policy and administration. In: Farvar, M.T., Milton, J., P. (eds.). The careclass technology: Ecology and international development. The Natural History Press, Garden City. Pp.927-947.

FOX, J., D. (2005): Ethics if natural reslurces management:Some concepts and food for thought, NACTA journal, Vol. 49, Nr.2, Dostupné na <http://www.nactateachers.org/component/attachments/download/252.html>

GERLACH, LUTHER, P., BENGSTON, D., N. (1994): If ecosystem management is the solution, what is the problem? Eleven challenges for ecosystem management.Journal of forestry 92 (8):18-21

HEINONEN, R., E., PELKONEN, P., SAASTAMOINEN, O. (2004): Need for a Global Forest Ethics Network, In: Erkkilä, A., Pelkonen, P.(eds). Forest ethics inspired by the Johannesburg summit 2002, Silva Carelica 46, University of Joensuu, Faculty of Forestry

HEINONEN, REIJO, E. (2005): Environmental philosophies, conflicts, and spirituality In: Erkkilä, A. et al. (eds.): European forests and beyond, an ethical discourse, Silva Carelica 49, ISBN 952-458-677-0, University of Joensuu, Faculty of Forestry

KRUTCH, J., W. (1969): Conservation is not enough, In: The best nature writing of Joseph Wood Krutch. New York, NY: William Morrow and Co.

KUCZYNSKI, T., KUCZYNSKA, A. (2005): Teaching environmental ethics: from theory to practise, In: Erkkilä, A. et al. (eds.): European forests and beyond, an ethical discourse, Silva Carelica 49, ISBN 952-458-677-0, University of Joensuu, Faculty of Forestry

MCCLUNEY, R.(1995): Sustainable values. In: Brown, N.J. and Quilibier, P.(eds.) Ethics and Agenda 21: Moral implications of a global consensus. United Nations Environment Programme (UNEP), New York, 187p.

OESTEN, G. (2005): Forestry ethics in practise: The current forest policy dialogue in Germany, In: Erkkilä, A. et al. (eds.): European forests and beyond, an ethical discourse, Silva Carelica 49, ISBN 952-458-677-0, University of Joensuu, Faculty of Forestry

TEPLYAKOV, V., K. (2004): The power of the past, In: Erkkilä, A., Pelkonen, P.(eds). Forest ethics inspired by the Johannesburg summit 2002, Silva Carelica 46, University of Joensuu, Faculty of Forestry

ANALÝZA MIMOBURZOVÉHO OBCHODOVANIA S DERIVÁTMI

Jana Drutarovská

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: jana.drutarovska@euba.sk.

Predkladaný článok sa venuje charakteristike obchodovania s derivátmi na mimoburzovom trhu a vývoju obchodovania s derivátmi na tomto trhu v čase globálnej hospodárskej a finančnej krízy. Výsledkom analýzy mimoburzového obchodovania s derivátmi v období 1998-2013 je zhrnutie hlavných charakteristík mimoburzového obchodovania, vývoja obchodovania s jednotlivými typmi derivátov v kontraste s obchodovaním na burzách a určenie konkrétnych trendov správania.

Kľúčové slová: deriváty, mimoburzový trh, kríza

The article deals with characteristics of derivatives' trading in the OTC market and the development of derivatives' trading in the OTC market during the global economic and financial crisis. The result of our analysis in OTC derivatives' trading in the period 1998-2013 is a summary of the main characteristics of OTC trading, trading with various types of derivatives in contrast to exchange trading and identification of specific behavior trends.

Key words: derivatives, OTC market, crisis

JEL: G15, G23

1 Úvod

Obchodovanie s derivátmi môže prebiehať na dvoch rôznych miestach – na burzách alebo mimo burzy. Mimoburzové obchodovanie (tiež obchodovania na OTC trhoch, skratka z angl. over-the-counter, off exchanges) predstavuje vytváranie dohôd medzi dvoma zmluvnými stranami, ktoré si samostatne určujú podmienky kontraktu. Mimo burzový trh je decentralizovaný, čoho nevýhodou je absencia regulácie centrom, ktoré nezamedzuje prístup nedôveryhodným sprostredkovateľom a takisto umožňuje vo vysoko konkurenčnom prostredí väčšie manipulácie s cenami.

Na mimo burzovom trhu neexistujú obmedzenia v množstvách obchodovaných produktov ani žiadne denné limity ako je to v prípade obchodovania na burze. S touto charakteristikou sa spája kritika mimoburzového obchodovania s derivátmi. Vo všeobecnosti finančný trh je v súčasnosti kritizovaný za minimálnu spojitosť s „reálnou“ ekonomikou a za vytvorenie tzv. virtuálnej ekonomiky, ktorá rapídne rastie a niekoľko násobne presahuje rozmery „reálnej“ ekonomiky.

Predkladaný príspevok sa venuje v prvej časti charakteristike mimoburzového obchodovania s derivátmi, porovnáva ho s burzovým obchodovaním a overuje rapidný rast obchodovania s derivátmi na OTC trhoch nad rozmery reálnej ekonomiky. V druhej časti príspevku je hlavným cieľom analyzovať vývoj obchodovania s derivátmi na OTC trhu v čase globálnej hospodárskej krízy a porovnať správanie jednotlivých druhov derivátových kontraktov v čase krízy. V predkladanom príspevku sme analyzovali údaje prevzaté z databázy Banky pre medzinárodné vyrovnania a UNCTADstat, použili sme korelačnú analýzu, vlastné výpočty na charakteristiku deskriptívnej štatistiky a grafické znázornenia trendov vývoja.

2 Skúmané ukazovatele

Pri analytickom výskume mimoburzového obchodovania s derivátmi vychádzame zo štatistických údajov prevzatých z databázy Banky pre medzinárodné vyrovnania (ďalej skratka BIS). Databáza poskytuje údaje a informácie o derivátoch na mimoburzovom trhu, ktoré sú kumulované z údajov centrálnych bánk a iných inštitúcií 13 krajín. Medzi krajinami, ktoré pravidelne podávajú správy o aktivitách na mimoburzovom trhu patria všetci členovia skupiny G10¹, Austrália a Španielsko.

V súčasnosti viac ako 50 hlavných predajcov derivátov zo spomínaných krajín pravidelne poskytuje údaje a štatistiky o svojom obchodovaní s derivátmi na mimoburzovom trhu. Predajcovia (resp. hlavní díleri na mimoburzovom trhu) pravidelne odovzdávajú správy a štatistiky centrálnym inštitúciám o svojich transakciách na celosvetovej konsolidovanej báze vrátane činností svojich zahraničných pobočiek.² Podľa trojročného globálneho prieskumu centrálnych bánk (Trennial Survey) databáza BIS zachytáva približne 96 % globálnej aktivity v oblasti mimoburzového obchodovania s derivátmi.³ Vo všeobecnosti taktiež môžeme povedať, že obchodovanie s derivátmi na OTC trhu je vysoko koncentrované a pokrytie globálneho trhu najväčšími predajcami môžeme považovať za komplexné.

Údaje o obchodovaní na mimoburzovom trhu sú konsolidované na pravidelnej polročnej báze (január-jún, júl-december) a všetky údaje sú vykazované v amerických dolároch, pričom hodnoty derivátov v iných menách sú prepočítané na americký dolár použitím výmenného kurzu platného na konci každého vykazovacieho obdobia.

Databáza BIS sa venuje kumulovaniu niekoľkých základných typov dát o derivátoch, ktoré sú obchodované na mimoburzovom trhu. Pre potreby analýzy obchodovania derivátov na mimoburzovom trhu sme si vybrali typ dát, ktorý je ukazovateľom činnosti na OTC trhoch s derivátmi – *Teoreticky vypočítaná* (pomyselná, hypotetická) *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* (z angl. Notional amounts outstanding). Nakoľko v slovenskej odbornej terminológii tento špecifický pojem nemá slovenský zaužívaný preklad, budeme v ďalšom texte používať pojem „*Teoreticky vypočítaná hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov*“⁴, v skrátenej tvare ďalej aj ako „*Hodnota nesplatených uzavretých kontraktov*“. Tento ukazovateľ je podľa BIS definovaný ako celková hodnota všetkých hrubých nominálnych hodnôt derivátových obchodov na OTC trhoch, ktoré boli uzavreté, ale neboli uhradené ku poslednému dňu sledovaného obdobia.⁵ *Teoreticky vypočítaná hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* charakterizuje veľkosť derivátového trhu. Tento ukazovateľ predstavuje taktiež aktívne derivátové obchody, ktoré ešte neboli do dátumu uzavreté a je možné na nich ďalej špekulovať.

Podľa Medzinárodnej asociácie pre swapy a deriváty⁶, hlavným dôvodom používania ukazovateľa *Teoreticky vypočítaná hodnota* (z angl. Notional amount) v databázach a

¹ Skupina G10 vznikla v roku 1962 a zaraďujú sa do nej štáty, ktoré podpísali Všeobecné dohody o pôžičkách (angl. General Arrangements to Borrow). Banka pre medzinárodné vyrovnanie, podobne ako aj Európska komisia, Medzinárodný menový fond a Organizácia pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj sú oficiálnymi pozorovateľmi aktivít skupiny G10.

² BIS. (2009): Guide to the international financial statistics, s. 30.

³ BIS. (2014): Statistical release, s. 8.

⁴ *Teoreticky vypočítaná hodnota* predstavuje pomyselnú celkovú hodnotu daného obchodovaného typu derivátu. Prakticky môžeme túto hodnotu vypočítať nasledovne. Uvažujeme s hypotetickým príkladom obchodovania s akciovými derivátmi na mimoburzovom trhu, konkrétne s opciou na akcie spoločnosti Facebook. Ak teda účastník mimoburzového trhu kúpi opciu, teda prednostné právo na nákup 1 000 akcií spoločnosti Facebook, pričom hodnota jednej akcie je napríklad 800 dolárov, teoreticky vypočítaná hodnota tohto akciového derivátu bude 800 000 dolárov (1000*800 dolárov). Podobným spôsobom vypočítame teoretickú hodnotu aj ostatných druhov derivátov.

⁵ BIS. (2009): Guide to the international financial statistics, s. 30.

⁶ The International Swaps and Derivatives Association (ISDA) je medzinárodná obchodná organizácia, ktorá združuje účastníkov obchodovania s derivátmi na mimoburzovom trhu. ISDA bola založená v roku 1985 v New

štatistikách obchodovania na mimoburzovom trhu je jeho pomerne jednoduchá identifikácia a merateľnosť. Aj keď tento ukazovateľ slúži ako veľmi užitočný nástroj pre, už vyššie spomenuté, meranie veľkosti OTC trhu, v značnej miere nadhodnocuje aktivitu na tomto trhu. Do tohto ukazovateľa sa totiž zahŕňajú aj minulé transakcie, z ktorých boli mnohé použité derivátovými dílmi len ako prostriedok na každodenné úpravy svojich rizikových pozícií.⁷ Tento druh aktivít dílerov a derivátových predajcov považujeme za istý druh špekulatívnej činnosti, takže narastanie a fluktuácie tohto ukazovateľa môžu znamenať nielen zvýšenie aktivity na OTC trhu, ale aj zvýšenie špekulatívnej aktivity. Tento fakt budeme sledovať v súvislosti s dopadom krízového obdobia na zmenu činnosti a aktivity na OTC trhu. Tento ukazovateľ neslúži ako ukazovateľ miery rizika.

Z databázy BIS sme vygenerovali všetky dostupné údaje o *Teoreticky vypočítanej hodnote nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* a to v časovom období od júna 1998 do decembra 2013 v polročných intervaloch. Tieto údaje boli dostupné ako celková suma všetkých derivátov obchodovaných na mimoburzovom trhu v sledovanom intervale a taktiež boli dostupné podľa rozdelenia jednotlivých druhov derivátov. Banka pre medzinárodné vyrovnania používa vo svojej databáze delenie podľa druhu podkladového aktíva, od ktorého je derivát odvodený a to na menové deriváty, úrokové deriváty, akciové deriváty, komoditné deriváty a nezaradené deriváty. V rámci týchto skupín sa deriváty členia na konkrétne druhy podľa typu derivátu (forwardy, swapy, opcie) v rámci daného delenia podľa podkladového aktíva, ku ktorým sú dostupné konkrétne údaje zo štatistiky BIS.

Pre potreby komparácie burzového a mimoburzového trhu s derivátmi sme z databázy BIS vygenerovali údaje aj o *Teoreticky vypočítanej hodnote nesplatených uzavretých kontraktov* obchodovaných na sledovaných burzách a to v rovnakom časovom období ako boli dostupné údaje o mimoburzovom obchodovaní s derivátmi. Tieto údaje boli dostupné pre obchodovanie s futuritami a opciami v globálnom meradle.

3 Charakteristika obchodovania s derivátmi na mimoburzovom trhu

Celková *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* obchodovaných na OTC trhu je v priemere 8 násobne vyššia ako celková *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* obchodovaných na burze.⁸ Maximálna celková ročná *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* na globálnom mimoburzovom trhu predstavovala vyše 710 biliónov USD (2013), zatiaľ čo najvyššia dosiahnutá *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* na globálnom burzovom trhu predstavovala len vyše 78 biliónov USD (2007), čo je vyše 9 krát menej v porovnaní s celkovou *hodnotou nesplatených uzavretých kontraktov* na mimoburzovom trhu (graf 1).

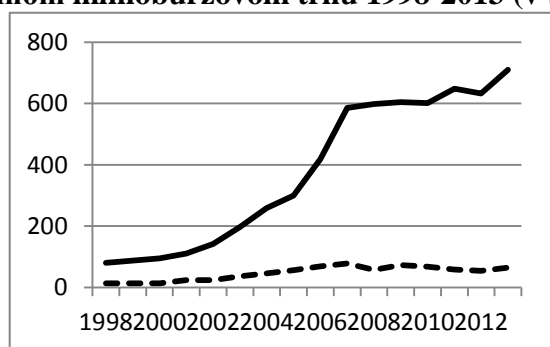
Z globálneho hľadiska *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* na mimoburzovom trhu vykazuje od roku 1998 prudký nárast až do obdobia 2008-2009, kedy bol v dôsledku krízy zaznamenaný prvý výraznejší pokles za obdobie 20 sledovaných polročných intervalov. Od tohto obdobia nastala na mimoburzovom trhu väčšia fluktuácia, ani raz však celkové polročné *hodnoty nesplatených uzavretých kontraktov* neklesli pod úroveň z roku 2007 (pod hranicu 580 biliónov dolárov za polrok). V súčasnosti (2013) predstavuje *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* na mimoburzovom trhu viac ako 7 násobnú *hodnotu nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* na mimoburzovom trhu v roku 1998.

Yorku, v súčasnosti má viac ako 820 členov v 57 krajinách a ide predovšetkým o derivátových predajcov, poskytovateľov služieb na OTC trhu a konečných spotrebiteľov derivátových produktov.

⁷ ISDA. (2014): Understanding Notional Amount. [online]. [Citované 10. 10. 2014.] Dostupné na internete: http://www.isdacdmarketplace.com/market_statistics/understanding_notional_amount.

⁸ Podľa vlastných výpočtov na základe údajov z databázy BIS.

Grafy 1: Porovnanie trendu vývoja celkových teoreticky vypočítaných hodnôt nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na globálnom burzovom trhu a globálnom mimoburzovom trhu 1998-2013 (v bil. USD)



Pozn.: Vlastné spracovanie autora. Plná čiara – Teoreticky vypočítané hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na burzách, Prerušovaná čiara - Teoreticky vypočítané hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na mimoburzovom trhu.

Prameň: BIS. (2014): Derivatives. [online]. In: Statistics, 8.5.2014. [Citované 10. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.

Z hľadiska porovnania podielu výšku celkových hodnôt vzhľadom ku globálnemu HDP v danom roku, priemerná hodnota nesplatených uzavretých kontraktov obchodovaných na mimoburzovom trhu v sledovanom období 1998-2013 predstavuje 678,96 % globálneho HDP. Najvyšší podiel dosiahli celkové hodnoty v roku 2007 (vyše 1033 % celkového svetového HDP v danom roku), najvyššia nominálna celková hodnota nesplatených uzavretých kontraktov bola však dosiahnutá v roku 2013 (takmer 952 % globálneho HDP). Najnižší podiel bol zaznamenaný v roku 1998 a predstavoval približne 261 % podiel hodnoty globálneho HDP v danom roku (tab. 1).

Tabuľka 1: Celková hodnota nesplatených uzavretých kontraktov obchodovaných derivátov na burze a OTC trhu 1998-2013 vyjadrená ako percentuálny podiel hodnoty globálneho HDP

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|
| Burzové | 45,44 | 42,53 | 43,19 | 72,45 | 69,94 | 95,80 | 107,82 | 122,63 |
| OTC | 261,14 | 276,06 | 289,73 | 340,30 | 416,81 | 516,78 | 602,21 | 643,49 |
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Burzové | 137,25 | 139,17 | 93,03 | 124,11 | 105,57 | 81,92 | 74,47 | 86,61 |
| OTC | 829,91 | 1033,90 | 963,28 | 1024,53 | 933,29 | 909,69 | 870,22 | 951,98 |

Pozn.: Vlastné výpočty autora podľa údajov z databáz BIS a UNCTADstat.

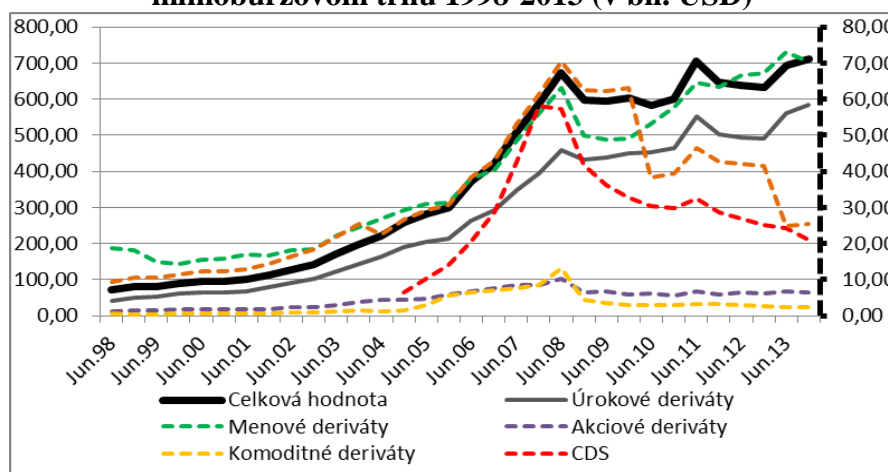
V súvislosti s charakteristikou výšky celkových hodnôt nesplatených uzavretých kontraktov obchodovaných na mimoburzovom trhu a konštatovaním, že táto výška je v priemere viac ako 6 násobne vyššia ako celkové globálne HDP, sa vynára otázka miery spojitosti tejto výšky hodnôt na OTC trhu s reálnou ekonomikou. Už v roku 1986 Drucker v svojej eseji „Zmenená svetová ekonomika“ tvrdil, že nastala výrazná zmena a síce, že „reálna“ ekonomika tovarov a služieb a „symbolická“ ekonomika peňazí, úverov a kapitálu už viac nie sú tesne prepojené a stále viac sa od seba oddeľujú.⁹ Výška celkových hodnôt

⁹ DRUCKER, P. (1986): The changed world economy. [online]. In: [Citované 20. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.foreignaffairs.com/articles/40805/peter-f-drucker/the-changed-world-economy>.

nesplatených uzavretých kontraktov obchodovaných na mimoburzovom trhu je toho tiež dôkazom.

Vývoj celkovej hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na mimoburzovom trhu v sledovanom období v podstate kopíruje trend vývoja najväčšieho segmentu tohto trhu – úrokových derivátov (graf 2). Hodnoty nesplatených uzavretých kontraktov tohto druhu derivátov sú v priemere 10 násobne vyššie ako hodnoty nesplatených uzavretých kontraktov ostatných druhov derivátov (menových, akciových, komoditných, CDS, nepridelených) a úrokové deriváty predstavujú až 82 % podiel celkovej hodnoty derivátov na OTC trhu.¹⁰

Graf 2: Celková hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na mimoburzovom trhu 1998-2013 (v bil. USD)



Pozn.: Vlastné spracovanie autora

Prameň: BIS. (2014): Derivatives. [online]. In: Statistics, 8.5.2014. [Citované 1. 10. 2014.]
Dostupné na internete: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.

Z dôvodu hlbšej analýzy správania sa hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov obchodovaných na mimoburzovom trhu sme do pravej časti Grafu 2 vložili sekundárnu os, na ktorej hodnoty nepresahujú 80 miliárd dolárov. Je zrejmé, že trend vývoja ostatných derivátov sa vo viacerých prípadoch odlišuje od trendu vývoja najväčšieho segmentu (úrokových derivátov) a teda aj od identifikovaného celkového trendu vývoja na mimoburzovom trhu. Rovnako aj vykonaná korelačná analýza potvrdzuje najsilnejšiu priamu lineárnu závislosť práve medzi celkovými hodnotami nesplatených uzavretých derivátových kontraktov a medzi celkovými hodnotami nesplatených uzavretých úrokových derivátov – 0,995 (tab. 2).

Po úrokových derivátov, druhý najväčší segment z monitorovaných druhov derivátov na mimoburzovom trhu predstavujú menové deriváty. Za obdobie druhého polroka 2013 hodnota menových derivátov presiahla 70 miliárd, čo predstavovalo približne 10 % celkovej aktivity na mimoburzovom derivátovom trhu.¹¹

Pomerne veľkú časť aktivity na OTC trhu predstavujú nepridelené deriváty. Do tejto kategórie patria derivátové kontrakty tých predajcov, ktorí neparticipujú na prieskume BIS a neodovzdávajú správy o svojej činnosti do databázy BIS. Tieto hodnoty odhaduje Banka pre medzinárodné vyrovnania v rámci trojročného globálneho prieskumu centrálnych bánk (Trennial Survey).¹² Do tejto skupiny budú s vysokou pravdepodobnosťou patriť aj tie najzložitejšie a veľmi rizikové formy derivátov – niektoré druhy exotických derivátov,

¹⁰ BIS. (2014): Statistical release, s. 3.

¹¹ BIS. (2014): Statistical release, s. 4.

¹² BIS. (2014): Statistical release, s. 2.

syntetických¹³ a štruktúrovaných derivátov¹⁴. Tento fakt dedukujeme aj na základe podobnosti správania sa trendu vývoja nepridelených derivátov a trendu vývoja swapov na ochranu pred úverovým zlyhaním po roku 2008, ktoré vo všeobecnosti považujeme za rizikovejšie finančné nástroje. Na základe vykonanej korelačnej analýzy môžeme konštatovať existenciu vysokej priamej lineárnej závislosti medzi vývojom nepridelených derivátov a vývojom CDS v období od roku 2004 do roku 2013 na pravidelnej polročnej báze s korelačným koeficientom 0,856.

Najnižšie hodnoty zo sledovaných derivátov na mimoburzovom trhu predstavujú deriváty naviazané na akcie a komodity. Počas sledovaného obdobia od roku 1998 do 2013 sa v priemere polročné hodnoty pohybujú pod hranicou 10 miliárd dolárov. Kým *hodnoty nesplatených uzavretých akciových derivátov* majú s celkovými *hodnotami nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* dokázanú vysokú priamu lineárnu závislosť (0,88), tak *hodnoty nesplatených uzavretých komoditných derivátov* predstavujú len veľmi miernu priamu lineárnu závislosť (0,572).

Tabuľka 2: Vybrané koeficienty korelácie

| | CH | MD | ÚD | AD | KD | CDS | N |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------|
| Celková hodnota (CH) | 1 | | | | | | |
| Menové deriváty (MD) | 0,983 | 1 | | | | | |
| Úrokové deriváty (ÚD) | 0,995 | 0,986 | 1 | | | | |
| Akciové deriváty (AD) | 0,880 | 0,847 | 0,838 | 1 | | | |
| Komoditné deriváty (KD) | 0,572 | 0,529 | 0,494 | 0,855 | 1 | | |
| CDS | 0,559 | 0,404 | 0,387 | 0,838 | 0,687 | 1 | |
| Nepridelené (N) | 0,810 | 0,720 | 0,751 | 0,881 | 0,783 | 0,856 | 1 |

Pozn.: Vlastné výpočty autora.

Prameň: BIS. (2014): *Derivatives*. [online]. In: *Statistics*, 8.5.2014. [Citované 10. 10. 2014.]
Dostupné na internete: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.

4 Analýza vývoja derivátov na mimoburzovom trhu v čase krízy

Na základe získaných údajov z databázy BIS o hodnotách *nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* obchodovaných na mimoburzovom trhu sme analyzovali vývoj *hodnôt nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* v čase, keď globálna ekonomika bola postihnutá najvýraznejšou recesiou v sledovanom období 1998-2013. Sústredili sme sa na obdobie globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá mala v sledovanom období najvýraznejší vplyv na svetovú ekonomiku (obdobie 2008-2009). Nakoľko v prípade mimoburzového obchodovania boli dostupné údaje na polročnej báze, skúmali sme percentuálne zmeny vo vývoji od decembra 2007 až po jún 2010, aby sme ilustrovali prípadný oneskorený vplyv krízy na mimoburzový trh s derivátmi. Tabuľka 3 ponúka sumár správania sa hodnôt jednotlivých teoreticky vypočítaných *hodnôt nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* pri porovnaní zmeny (↑nárast/↓pokles) v rámci vybraných polrokov.

Celková *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* na mimoburzovom trhu zaznamenala najvýraznejší pokles počas vybraného obdobia o 11,06 % v decembri 2008 v

¹³ Syntetické deriváty môžeme definovať ako finančné nástroje, ktoré sú vytvorené za účelom splnenia takých požiadaviek, ktoré nie sú schopné splniť existujúce, konvenčné finančné nástroje. Cieľom syntetických derivátov je snaha zredukovať riziko zvýšením jeho diverzifikácie. Väčšinou ide o kombináciu dlhopisov, swapov a opcií.

¹⁴ Štruktúrovaný derivát je komplexný finančný nástroj pre takého zákazníka (najmä pre veľké subjekty na finančnom trhu), ktorý má špecifické a sofistikované potreby. Na vytvorenie štruktúrovaného derivátu, ktorý bude spĺňať aj náročné požiadavky klienta je nutná implementácia takých finančných nástrojov, ktoré sú vysoko rizikové (napr. toxické deriváty).

porovnaní s predošlým polrokom. Na základe dostupných údajov o konkrétnych hodnotách jednotlivých druhov derivátov a ich špecifických formách sme pri porovnávaní zmien medzi obdobím jún 2008 – december 2008 identifikovali pokles hodnoty vo všetkých prípadoch okrem forwardových termínovaných zmlúv (nárast o 5,57 %; tento finančný nástroj v žiadnom sledovanom období nezaznamenal pokles hodnoty) v rámci úrokových derivátov. Najvýraznejší pokles v danom období bol zaznamenaný pri hodnotách komoditných derivátov (pokles o 66,53 %), konkrétne v prípade opcii (pokles o 68,90 %).

Z hľadiska zmeny celkovej *hodnoty nesplatených uzavretých kontraktov* na mimoburzovom trhu v ďalších polročných obdobiach boli zaznamenané minimálne poklesy (pokles o 0,60 % v júni 2009; pokles o 3,51 % júni 2010), respektíve minimálny nárast o 1,57 % v decembri 2009. Pri hlbšej analýze vývoja konkrétnych druhov, v čase krízy najvýraznejší pokles zaznamenali komoditné a akciové deriváty. Na druhej strane najmiernejší pokles, respektíve nárast, zaznamenali úrokové deriváty.

Na základe sumárnej tabuľky a grafického spracovania vývoja jednotlivých druhov derivátov na burzách sme identifikovali vzťah medzi výškou hodnoty jednotlivých druhov derivátov a trendom vývoja v čase krízy. Celková *hodnota nesplatených uzavretých komoditných derivátov* a *akciových derivátov* v celom sledovanom období nepresiahla 13 miliárd dolárov za polrok. Trend vývoja týchto nástrojov reaguje na krízové obdobie rovnako. Po prudkom náraste v predkrízovom období nasleduje rovnako prudký pokles (graf vývoja týchto nástrojov pripomína nafukovanie bubliny). Po tomto poklese v čase krízy jednotlivé hodnoty pomerne stabilne oscilujú okolo celkovej hodnoty, ktorá je podstatne (v prípade komoditných derivátov niekoľkonásobne) nižšia ako bola celková hodnota v predkrízovom období. V súčasnom období nie je zatiaľ možné prognózovať výrazný nárast celkových hodnôt týchto druhov derivátov.

V prípade menových derivátov, a predovšetkým úrokových derivátov, ktorých celková maximálna *hodnota nesplatených uzavretých kontraktov* je približne 7 krát (v prípade menových derivátov) alebo viac ako 50 krát vyššia (v prípade úrokových derivátov), trend vývoja a reakcia na krízu prebiehajú odlišne, predovšetkým v pokrízovom období. V predkrízovom období identifikujeme podobný vývoj správania - prudký nárast *hodnôt nesplatených uzavretých menových derivátov* a *úrokových derivátov*, po ktorom nastane prudší (v prípade menových derivátov) alebo miernejší (v prípade úrokových derivátov) pokles. Po relatívne krátkom reakčnom období na krízu celkové *hodnoty* začínajú mierne rásť a postupne sa dostávajú nad maximálne hodnoty predkrízového obdobia. V súčasnosti môžeme na základe doterajšieho vývoja predpokladať ďalší nárast celkových *hodnôt nesplatených uzavretých menových derivátov* a *úrokových derivátov*. Výnimku z identifikovaného vzťahu medzi výškou celkových *hodnôt nesplatených uzavretých kontraktov* a reakciou na krízu predstavuje kategória swapov pred úverovým zlyhaním a kategória nepridelených derivátov. Tieto špeciálne typy derivátov, aj keď dosahujú podobné hodnoty ako menové deriváty, trendy vývoja sa podobajú komoditným a akciovým derivátom.

Tabuľka 3: Percentuálne zmeny hodnôt jednotlivých nesplatených uzavretých derivátových kontraktov na mimoburzovom trhu od decembra 2007 do júna 2010

| | 12/07-6/08 | 6/08-12/08 | 12/08-6/09 | 6/09-12/09 | 12/09-6/10 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Celková hodnota derivátov | ↑14,78 | ↓11,06 | ↓0,60 | ↑1,57 | ↓3,51 |
| Menové deriváty celkovo | ↑11,99 | ↓20,55 | ↓2,62 | ↑0,92 | ↑8,08 |
| Forwardové a forexové swapy | ↑9,68 | ↓23,38 | ↓5,67 | ↑0,10 | ↑10,78 |
| Menové swapy | ↑13,66 | ↓8,38 | ↑0,88 | ↑9,53 | ↓0,91 |
| Opcie | ↑15,39 | ↓27,89 | ↓0,50 | ↓9,59 | ↑17,05 |
| Úrokové deriváty celkovo | ↑16,58 | ↓5,60 | ↑1,06 | ↑2,89 | ↑0,43 |
| FRA | ↑48,02 | ↑5,57 | ↑12,63 | ↑10,61 | ↑8,62 |
| Úrokové swapy | ↑15,24 | ↓4,38 | ↑0,23 | ↑2,16 | ↓0,51 |
| Opcie | ↑9,15 | ↓19,62 | ↓2,91 | ↑0,61 | ↓1,49 |
| Akciové deriváty celkovo | ↑20,17 | ↓36,42 | ↑1,75 | ↓9,82 | ↑5,43 |
| Forwardy a swapy | ↑18,98 | ↓38,77 | ↑3,15 | ↓1,55 | ↑6,18 |
| Opcie | ↑20,59 | ↓35,59 | ↑1,28 | ↓12,65 | ↑5,14 |
| Komoditné deriváty celkovo | ↑56,45 | ↓66,53 | ↓18,25 | ↓18,66 | ↓3,14 |
| Zlato | ↑9,15 | ↓39,17 | ↑7,64 | ↓0,45 | ↓1,36 |
| Iné komodity | ↑60,03 | ↓67,95 | ↓20,78 | ↓21,08 | ↓3,44 |
| Forwardy and swapy | ↑48,68 | ↓67,31 | ↓30,61 | ↓2,33 | ↓7,37 |
| Opcie | ↑80,81 | ↓68,90 | ↓5,22 | ↓42,82 | ↑4,35 |
| CDS | ↓1,44 | ↓27,04 | ↓13,81 | ↓9,43 | ↓7,44 |
| Nezaradené | ↑14,78 | ↓11,06 | ↓0,60 | ↑1,57 | ↓39,42 |

Pozn.: Vlastné výpočty autora.

Prameň: BIS. (2014): Derivatives. [online]. In: Statistics, 8.5.2014. [Citované 10. 10. 2014.]
Dostupné na internete: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.

5 Záver

Na základe vykonanej analýzy vývoja správania *teoreticky vypočítaných hodnôt nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* jednotlivých druhov derivátov na globálnom mimoburzovom trhu v období globálnej hospodárskej a finančnej krízy (2008-2009) sme dospeli k niekoľkým záverom:

- (1) Celková *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* obchodovaných na mimoburzovom trhu je viacnásobne vyššia ako celková *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* obchodovaných na burze.
- (2) Vo všeobecnosti môžeme globálny mimoburzový trh charakterizovať ako rastúci v období od roku 1998. Výraznejšia fluktuácia nastala až po období 2008-2009, avšak mimoburzový trh si udržiava rastúci trend a v súčasnosti (2013) predstavuje *hodnota nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* na mimoburzovom trhu viac ako 7 násobnú *hodnotu nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* na mimoburzovom trhu v roku 1998.
- (3) Celkové *teoreticky vypočítané hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* a celkový trend vývoja mimoburzového trhu v sledovanom období určuje vývoj najväčšieho segmentu tohto trhu – úrokových derivátov.
- (4) Existuje vzťah medzi výškou dosahovanej *hodnoty nesplatených uzavretých derivátových kontraktov* jednotlivých druhov derivátov a trendom vývoja v čase krízy. Parciálne trhy so špecifickými druhmi derivátov, ktoré v sledovanom období vykazovali podobné výšky *teoreticky vypočítaných hodnôt nesplatených uzavretých derivátových kontraktov*, reagujú na krízu 2008-2009 identickým spôsobom.
- (5) Mimoburzový trh je dôkazom súčasného trendu odklonu svetovej ekonomiky od „reálnej“ ekonomiky (v našom prípade ju predstavuje globálne HDP) a vytvoreniu tzv. virtuálnej ekonomiky (v našom prípade ju predstavuje výška celkových *hodnôt nesplatených*

uzavretých kontraktov), ktorej hodnota niekoľko násobne presahuje hodnotu „reálnej“ ekonomiky.

Zoznam použitej literatúry

BIS. (2009): *Guide to the international financial statistics*. Švajčiarsko: Monetary and Economic Department, 2009. ISBN 92-9197-800-0.

BIS. (2014): Derivatives. [online]. In: Statistics, 8.5.2014. [Citované 10. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.

BIS. (2014): *Statistical release. OTC derivatives statistics at end-December 2013*. Švajčiarsko: Monetary and Economic Department, 2014.

DRUCKER, P. (1986): The changed world economy. [online]. In: Foreign Affairs, 1986. [Citované 20. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.foreignaffairs.com/articles/40805/peter-f-drucker/the-changed-world-economy>.

ISDA. (2014): Understanding Notional Amount. [online]. [Citované 10. 10. 2014.] Dostupné na internete: http://www.isdacdsmarketplace.com/market_statistics/understanding_notional_amount.

UNCTAD. (2014): Nominal and real GDP. [online]. In: UNCTADstat. [Citované 10. 10. 2014.] Dostupné na internete:

VÝVOJ KRÍZY V EUROZÓNE

Michal Držka

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: michal.drzka@euba.sk

Ekonomický vývoj v rámci eurozóny naďalej púta pozornosť svetových ekonómov i politikov. Napriek odôvodneným pochybnostiam odborníkov na menové vzťahy, Európska menová únia v úvodných rokoch úspešne fungovala a makroekonomický vývoj jej členských štátov bol pozitívny. V roku 2008 vypukla globálna finančná a hospodárska kríza, ktorá odhalila štrukturálne nedostatky v ekonomikách menovej únie. Primárnym problémom sa stal verejný dlh a nadmerné deficity štátneho rozpočtu. Predkladaný príspevok analyzuje debatu o vzniku EMÚ, opisuje priebeh globálnej krízy, hodnotí predkrízový i pokrízový vývoj v členských štátoch eurozóny a v neposlednom rade hodnotí efektívnosť prijatých opatrení. Cieľom je analyzovať dlhodobé negatívne trendy v rámci EMÚ a zhodnotiť možné alternatívy ich riešenia.

Kľúčové slová: eurozóna, euro, dlhová kríza

An economic development in the euro area continues to attract the attention of world economists and politicians. Despite reasonable doubts of experts on monetary relations, European Monetary Union in the early years successfully worked and a macroeconomic development of its Member States was positive. In 2008, the outbreak of the global financial and economic crisis exposed structural weaknesses in the economies of the monetary union. The primary problem became public debt and excessive budget deficit. The present paper analyzes the debate on the creation of the EMU, describes the course of the global crisis, evaluates pre-crisis and post-crisis development in the euro area Member States and, finally evaluates the effectiveness of taken measures. The aim is to analyze the long-term negative trends in the EMU and evaluate possible alternatives to address them.

Key words: euro area, euro, debt crisis

JEL: F34

1 Úvod

V roku 1999, jedenásť členských štátov Európskej únie (EÚ) vstúpilo do tretej etapy budovania Hospodárskej a menovej únie (HMÚ). Jednotlivé národné meny sa stali projekciami eura, nového spoločného platidla. Zodpovednosť za výkon menovej politiky prešla o národných bánk členských štátov na Európsku centrálnu banku (ECB). Schválený Pakt stability a rastu posilnil i potvrdil záväzky obsiahnuté v konvergenčných kritériách. Stanovoval podmienky pre výdavky verejných financií na deficit rozpočtu vo výške 3% HDP a maximálnu výšku verejného dlhu do 60% HDP, k čomu sa zaväzoval každý člen HMÚ. Pakt stability a rastu mal zabezpečiť zodpovedné hospodárenie štátov i pod hrozbou finančnej pokuty.¹

Entuziazmus na prahu nového milénia zo vzniku EMÚ bol nesmierny. Bývalý nemecký kancelár a jeden zo spolutvorcov európskej meny, Helmut Kohl, sa vyjadril, že zavedenie eura

¹ Kenen, P.(1999): The Outlook for EMU

nie je len významným rozhodnutím pre EÚ, je to dôležitý obrat v európskej histórii. Európska integrácia sa spoločnou európskou menou stala nezvratnou.² Dnes pri súčasnom ekonomicko-politickom vývoji v rámci Eurozóny je ťažké zdieľať predchádzajúci optimizmus nemeckého kancelára.

Názory teoretikov v dobe založenia HMÚ sa rôznili. Americkí ekonómovia ako Feldstein a Friedman mali od počiatku skeptický pohľad na vznik EMÚ. Zdôrazňovali jej politický rozmer a poukazovali na nedostatočné ekonomické predpoklady na to, aby sa mali fungujúce ekonomiky vzdať nezávislej monetárnej politiky v prospech supranacionálnej inštitúcie.³ Na druhej strane ich argumentácia nepriniesla alternatívu k projektu EMÚ. Medzi európskymi štátmi v priebehu 90.rokov rástla miera vzájomnej interdependencie. Zároveň štáty boli vystavené rastúcej konkurencii zo strany nových subjektov svetovej ekonomiky.

Jacquet považuje EMÚ za spomedzi všetkých možností organizácie menových vzťahov v Európe za lepšie riešenie. Euro označil za ekonomický i politický hazard pre štáty, ktoré sa rozhodnú vstúpiť, závisí však od individuálnych reformných krokov, čo krajina prijatím eura získa. Zavedenie spoločnej meny by malo byť podmienené štrukturálnymi reformami vedúcimi k ekonomickému rastu a nízkej nezamestnanosti. Štát sa môže zdržať menovej integrácie v dôsledku nepripravenosti na podobné reformy. No to jeho vnútorné problémy nevyrieši.⁴

Kenen označil za obrovský úspech už samotný vznik menovej únie, obzvlášť ak sa pozrieme na turbulentný vývoj a menové krízy v 90. rokoch.⁵ Veľké obavy o fungovanie EMÚ boli spojené s rozdielnou výkonnosťou jednotlivých ekonomík, ktoré ešte vzrástli po tom, čo v dôsledku politických faktorov, Helmut Köhl akceptoval voľný výklad konvergenčných kritérií, kedy do menovej únie mohli vstúpiť i štáty, ktorých makroukazovatele nespĺňali všetky podmienky. Pri vstupe Talianska, Belgicka či Grécka bola použitá klauzula o pozitívnom vývoji a predpokladanom dodatočnom splnení konvergenčných kritérií. V prípade rozdielnosti (nedostatočnej konvergenencie) medzi ekonomikami menovej únie je spochybnená tzv. *one size fits all policy* (jedna politika vyhovujúca všetkým), ktorú uplatňuje ECB.⁶

Kregel vyjadril vážne obavy nad schopnosťou európskych štátov bojovať proti nezamestnanosti. Zároveň spochybnil mieru kultúrnej kohézie a záväzok spolupatričnosti európskych štátov, ktorý je obsiahnutý v Maastrichtskej zmluve. Navrhoval európsku reformu miezd a pracovného trhu, tak aby Únia mala možnosť vystupovať z pozície zamestnávateľa poslednej inštancie.⁷ Opatrenia by umožňovali zmierniť prípadné asymetrické šoky.

Európska nezamestnanosť je spôsobená rigiditou pracovných trhov jednotlivých členských štátov. Jazyková a kultúrna rozdielnosť limituje pracovnú migráciu v rámci jednotného trhu. Rigiditu pracovného trhu EMÚ, okrem nízkej miery geografickej migrácie pracovných síl v rámci eurozóny, komplikuje pretrvávajúca štrukturálna nezamestnanosť a neschopnosť pracujúcich zmeniť profesiu. Rekvalifikácia a adaptability pracovných síl je v intenzívnom konkurenčnom prostredí globálnej ekonomiky dôležitým faktorom udržania si konkurencieschopnosti.

V konečnom dôsledku, ak výrobné odvetvie zasiahne negatívny dopytový šok, vzniknutí nezamestnaní zostávajú viazaní na dané odvetvie a zotrávajú na území štátu(regiónu). Kregelove obavy sa naplnili po roku 2008. Príkladom je Španielska ekonomika, kde po krachu sektoru stavebníctva zostalo množstvo nezamestnaných koncentrovaných v mieste bydliska a bez možnosti rekvalifikácie. Únia nedisponuje priamymi nástrojmi na eliminovanie španielskej nezamestnanosti. Alternatívnym riešením, ktoré EÚ nemá

² Palko, F. (2011): *Európsky menový vývoj v kontexte Slovenska*. s.25

³ McKinnon, R. (2002): *Optimum currency areas and the European experience*.

⁴ Jacquet, P.(1999): *EMU a worthwhile gamble*.

⁵ Kenen, P.(1999): *The Outlook for EMU*.

⁶ Kenen, P.(1992): *The ECB and monetary policy in stage three of EMU*.

⁷ Jacquet, P.(1999): *EMU a worthwhile gamble*.

v kompetencii, by bolo začleniť španielskych nezamestnaných do budovania veľkých európskych infraštruktúrnych projektov a pod.

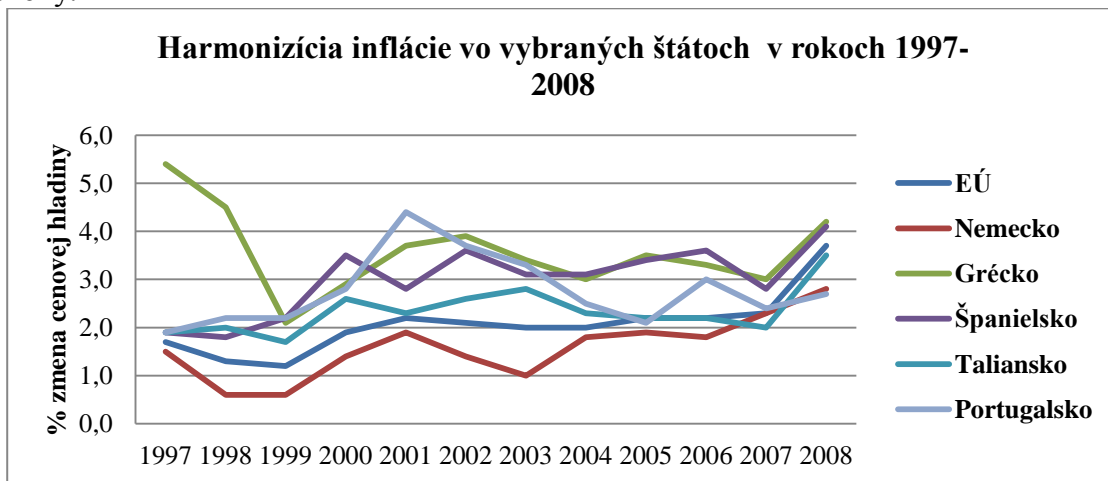
Kenen v otázke zotrvania štátu v menovej únii využíva ekonomický pragmatizmus, keď tvrdí, že štát bude členom eurozóny dovtedy, kým zotrvanie v nej bude menej nákladné ako prípadné vystúpenie.⁸ V otázke Grécka je podobný kalkul namieste, z pohľadu krajiny samotnej i z perspektívy ostatných členov EMÚ.

2 Predkrízový vývoj

EMÚ bola spočiatku politickým projektom, ktorý dnes pozostávajúca z 19 členských štátov EÚ. Euro je druhou najpoužívanejšou svetovou rezervnou menou a rast svetovej ekonomiky je úzko prepojený s hospodárskym vývojom Eurozóny. Do roku 2008 to bol vývoj pozitívny, poznamenaný konjunktúrou európskej ekonomiky.

Mundell, označovaný ako inšpirátor projektu EMÚ, považuje euro za veľký úspech. Špecifikuje až 16 výhod, ktoré poskytuje štátom jednotná mena, v porovnaní s 6 negatívami. Minimálne podľa nominálneho počtu výhod bez ich kvalitatívnej analýzy je vstup do Eurozóny pre štát výhodný. Okrem očakávaného eliminovania transakčných nákladov a kurzového rizika, ktoré sú základnými predpokladmi dodatočného rozvoja obchodu medzi členmi EMÚ, prvých 8 rokov fungovania spoločnej meny poskytlo jej členom cenovú stabilitu, nízku infláciu i nízke nominálne úrokové miery. Vstupom do EMÚ sa znížili rizikové prirážky na obchodovaných dlhopisoch v minulosti problematických štátov. Euro je minimálne vystavené špekulatívnym útokom a bolo symbolom ekonomicko-politickej stability i prestíže predovšetkým pre štáty vstupujúce do EÚ po roku 2004.⁹

Napriek existujúcim, ekonómami opakovaným, nedostatkom súvisiacich s reálnou konvergenciou a dobudovaním krízových mechanizmov na nadnárodnej úrovni, prvých 8 rokov fungovania EMÚ bolo charakteristických pozitívnym ekonomickým vývojom, ktorý je možné ilustrovať na základných makroekonomických ukazovateľoch členských štátov eurozóny.



Zdroj: Eurostat, Price level HCPI

V oblasti nominálnej konvergenencie dosiahli štáty výrazné úspechy. Ekonomiky členských štátov z Južnej Európy mali dlhodobý sklon k vyššej miere inflácie. V roku 1999 už Grécko, Portugalsko a Španielsko dosahovali mieru inflácie pod 3%.¹⁰ Zároveň v priebehu celého konjunkturálneho obdobia (do roku 2008) zostávala miera inflácie na stabilných nízkych a približne rovnakých úrovniach. Miera nezamestnanosti vo všeobecnosti klesala vo všetkých členských štátoch menovej únie. Išlo o jednoznačný úspech, krajina ako napríklad Španielsko

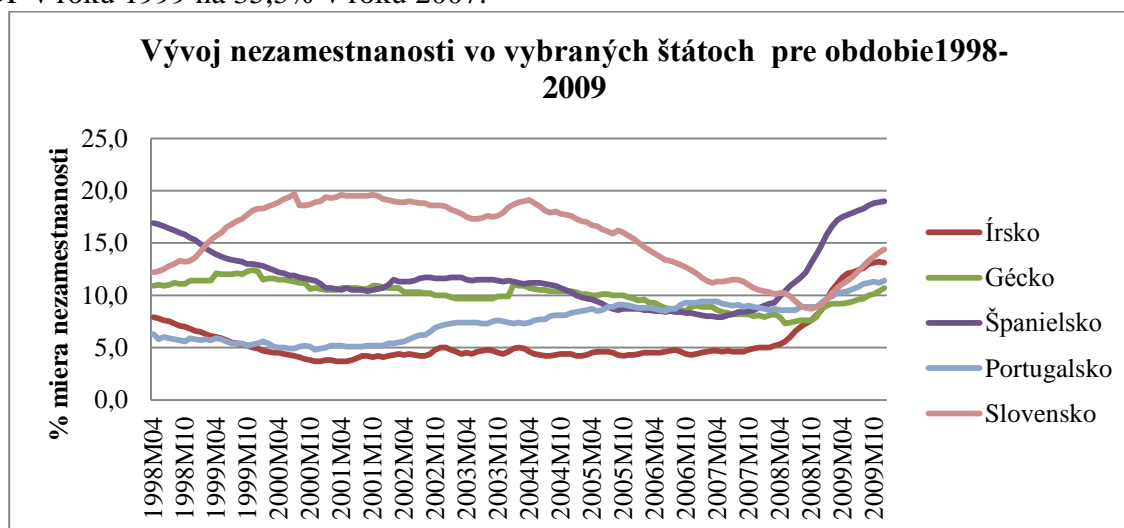
⁸ Kenen, P.(199): *The Outlook for EMU*

⁹ Jacquet, P.(1999): *EMU a worthwhile gamble*

¹⁰ Eurostat: Price level, HCPI

dokázala od roku 1995 kontinuálne znižovať svoju mieru nezamestnanosti z 20% na 7,9% v roku 2007.¹¹

Pre EMÚ bol problematický pretrvávajúci deficit štátneho rozpočtu u krajín ako Grécko či Portugalsko. Nerešpektovanie Paktu stability a rastu v období expanzie bolo tolerované. Zároveň deficity pri zohľadnení hospodárskeho rastu dosahovali udržateľné hodnoty. Všeobecnému optimizmu napomáhali solídne výsledky ostatných členských štátov menovej únie. Španielsko bolo žiarivým príkladom úspešnej makroekonomickej politiky. V rokoch 2006-2007 dosiahlo prebytok štátneho rozpočtu cez 2%HDP a zníženie verejného dlhu z 60% HDP v roku 1999 na 35,5% v roku 2007.¹²



Zdroj: Eurostat, Total unemployment rate.

Prečo sme potom svedkami súčasných ekonomických problémov? Ako je možné, že došlo k tak náhlemu a zásadnému výkyvu smerovania ekonomiky v zodpovedne hospodáriacich štátoch? Rozvoj a prosperita viacerých štátov v rokoch 2000-2007 boli iba zdanlivé, nakoľko ich kryli lacné finančné zdroje. Rast na dlh, napríklad Grécka, umožnili nízke výnosy dlhopisov. Krajiny, ktoré boli na nižšom ekonomickom stupni vývoja nevyužili získané zdroje na zvyšovanie svojej konkurencieschopnosti. Namiesto toho sme sledovali abnormálny štrukturálny vývoj v rámci Írska, Grécka či Španielska. Investície smerovali do odvetní s nízkou pridanou hodnotou, využívajúcich minimálne kvalifikovanú pracovnú silu, prípadne boli použité na špekulatívne operácie.

3 Vývoj krízy

Na jar roku 2007 počas zasadnutia Medzinárodného menového fondu v Singapore, Henry Paulson zhodnotil stav svetovej ekonomiky ako najlepší aký kedy videl. Všetky štáty dosahovali solídne tempá rastu. Hrozba globálnej recesie sa zdala byť fikciou. Paradoxné tvrdenie ak berieme do úvahy ekonomický vývoj za posledných 6 rokov.

Súčasný problémy eurozóny odštartoval negatívny vývoj na finančných trhoch.¹³ Mundell rozdelil evolúciu ekonomických problémov globálnej i európskej ekonomiky do štyroch fáz:

1. V lete roku 2007 začala hypotekárna kríza. Ceny nehnuteľností v USA prestali rásť a systém sub-prime hypoték kolaboval. Čoraz viac dlžníkov nedokázalo splácať svoje pohľadávky. Banky, ktoré vlastnili vo svojich portfóliách aktíva vo forme CDO, boli nútené navýšiť svoju likviditu. Prudký nárast dopytu po peniazoch donútil zasiahnuť

¹¹ Eurostat: *Total unemployment rate.*

¹² Eurostat: *Gross government deficit.*

¹³ Mundell, R.(2011): *The European fiscal reform and the plight for the Euro.*

centrálne banky. Len v priebehu augusta 2007, naliata ECB do bankového sektoru 313 miliárd USD.

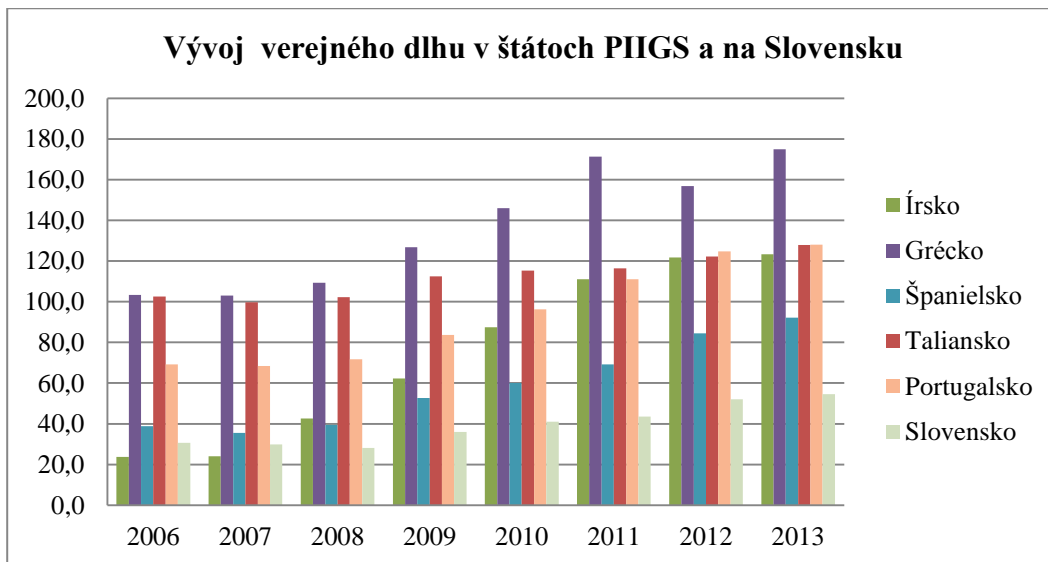
2. Negatívne dopady bankrotov viacerých finančných inštitúcií na americkom trhu ako Fannie Mae, Freddie Mac a AIG boli zmiernené zásahmi americkej vlády. V septembri vyhlásila insolventnosť rešpektovaná americká banka Lehman Brothers a nakoľko jej nebola poskytnutá obdobná pomoc, spoločnosť vyhlásila bankrot. Panika zasiahla finančné trhy.¹⁴ Obchodovanie sa v podstate zastavilo a pre finančné inštitúcie, ktoré vlastnili sub-prime hypotéky vo forme CDO sa zavreli dvere k financovaniu strát z vonkajších zdrojov. Ekonomiky štátov začali spomaľovať. Indikátorom spomalenia hospodárskej aktivity bol pokles inflácie (inflácia v USA koncom roka 2008 klesla na nulu), pokles ceny zlata a prepad ceny ropy (popa Brent stratila $\frac{3}{4}$ svojej hodnoty a v decembri 2007 sa obchodoval 1 barrel za 34 USD.)
3. Od roku 2009 hovoríme o globálnej recesii, kedy neistota na finančných trhoch, straty bankového sektora a pokles investičnej aktivity zasiahli reálnu ekonomiku.
4. Európska dlhová kríza úzko súvisí s vývojom na svetových finančných trhoch. Prvé problémy EMÚ sa začali krachom americkej banky Lehman Brothers. Ten v septembri roku 2008 vyvolal globálnu finančnú krízu, ktorá sa preniesla aj do reálnej ekonomiky. Krajiny Eurozóny sa rozhodli zamedziť prepadu svojich ekonomík a bojovať proti kríze. Využili pritom klasický nástroj keynesiánskej makroekonómie, akým je expanzívna fiškálna politika. Dodatočné náklady štátnych rozpočtov zamerali na sanáciu bankového sektora, finančné garancie pre malé a stredné podniky či záruky za hypotéky, verejné infraštruktúrne projekty, verejnoprospešné práce, iné projekty na udržanie zamestnanosti, tzv. šrotovné a podporné úvery.

Predmetné opatrenia boli bremenom pre štátne rozpočty, ktorých deficit sa vo všetkých krajinách EÚ prudko zvyšovali. V roku 2009 sa negatívne dopady hospodárskej krízy v plnej miere prejavili na stave verejných financií členských štátov únie. Deficity štátneho rozpočtu v Grécku, Španielsku, Portugalsku či Írsku presiahli hodnotu 10% HDP.¹⁵ Ratingové agentúry reflektovali ekonomický vývoj v zhoršovaní ratingu emitovaných dlhopisov krízou najviac postihnutých štátov. Situácia dospela až do štádia, kedy výnosy dlhopisov znamenali trvalo neudržateľné zadlžovanie. Bolo zrejmé, že štrukturálne problémy niektorých štátov nemajú krátkodobé riešenie tzn. Grécko, Írsko či Portugalsko budú potrebovať iné zdroje financovania deficitu než im poskytovali finančné trhy. Schodok štátneho rozpočtu v roku 2010 za eurozónu dosiahol úroveň 6, 1% HDP.¹⁶

¹⁴ Mundell, R.(2011): *The European fiscal reform and the plight for the Euro.*

¹⁵ Eurostat: *Gross government deficit.*

¹⁶ Eurostat: *Gross government deficit.*

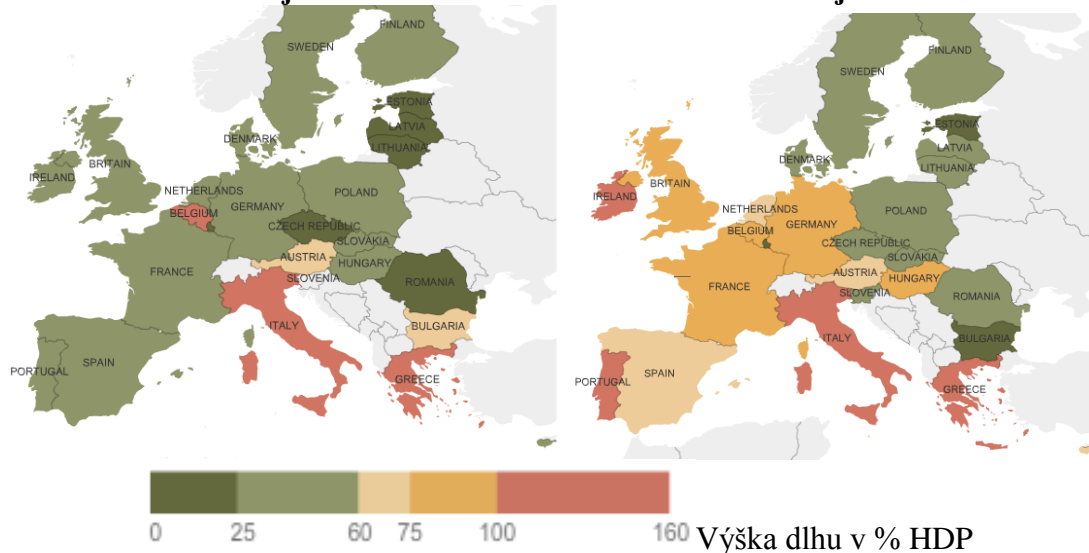


Zdroj: Eurostat, Consolidated gross government debt

Ako ukazuje Obrázok 1, v roku 2000 členské štáty, krátko po vzniku EMÚ, dosahovali dobré hodnoty v ukazovateli výšky verejného dlhu v pomere k HDP. S výnimkou Talianska, Grécka, Belgicka a Rakúska, všetky členské štáty EÚ-15 mali verejný dlh pod úrovňou 60% HDP. Alarmujúce je porovnanie situácie s rokom 2010 na Obrázku 2. Dlh Grécka v období 2008-2013 vzrástol o 63% HDP, v Španielsku to bolo o 40%, v Írsku o 60% a v Portugalsku o 58% HDP. Trend zvyšovania verejného dlhu bol všeobecným trendom v rámci celej eurozóny, keď v roku 2013 dosiahlo priemerné zadĺženie štátov úroveň nad 90% HDP.¹⁷

Alarmujúcim problémom s významnými politicko-sociálnymi implikáciami sa stala rastúca nezamestnanosť, ktorá bola v rámci Európy vždy vyššia než ostatných hospodárskych centrách sveta. Po krachu sektoru stavebníctva sa nezamestnanosť v Španielsku zvýšila z 8,5 v roku 2008 na úroveň 26% v roku 2012. Predchádzajúce desaťročné obdobie hospodárskeho rastu bolo v priebehu 3 rokov zmazané.¹⁸

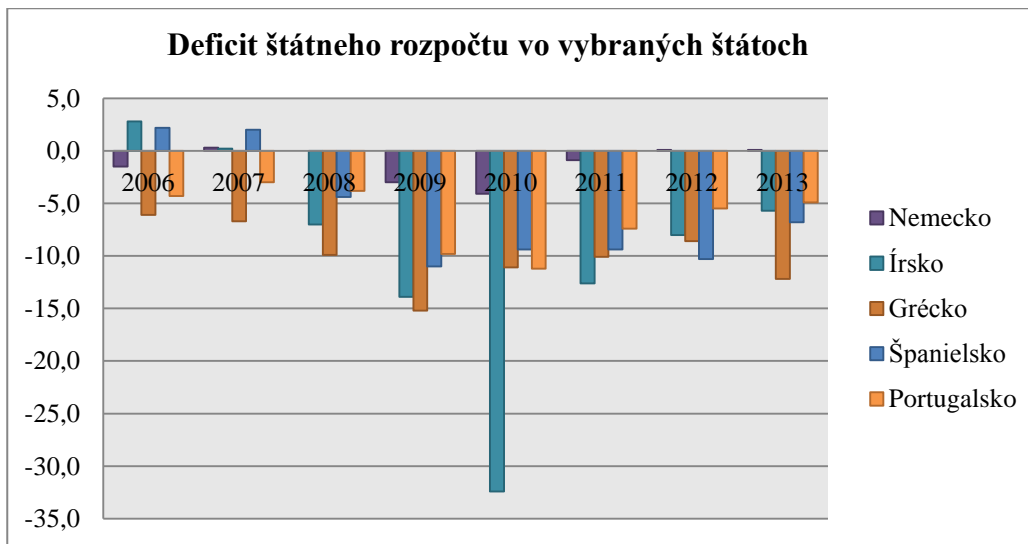
Obrázok 1: Dlh krajín EÚ v roku 2000 Obrázok 2: Dlh krajín EÚ v roku 2010



Zdroj: NY Times

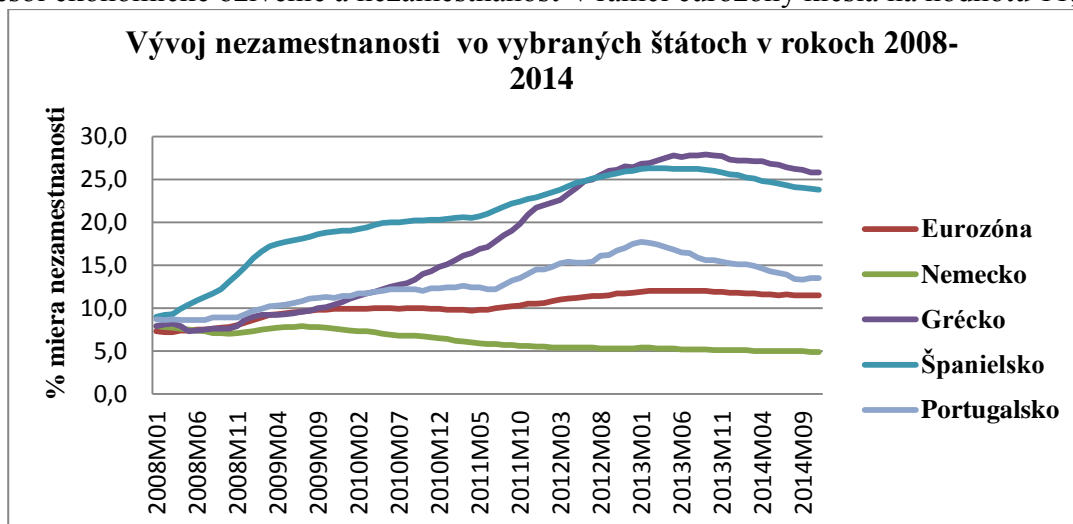
¹⁷ Eurostat: *Consolidated gross government debt*.

¹⁸ Eurostat: *Total unemployment rate*.



Zdroj: Eurostat, Gross government deficit

Zvyšovanie nezamestnanosti zasiahlo všetky členské štáty EÚ. Najmarkantnejšie výkyvy boli zaznamenané v Grécku, Portugalsku a bývalých socialistických republikách, Slovensko nevynímajúc. Priemerná výška nezamestnanosti v rámci eurozóny v roku 2013 dosiahla úroveň 12% čo predstavuje 5% zvýšenie v porovnaní s rokom 2009. Rok 2014 priniesol ekonomické oživenie a nezamestnanosť v rámci eurozóny klesla na hodnotu 11,2%.¹⁹



Zdroj: Eurostat, Total unemployment rate

4 Analýza pokrizového vývoja

Kroky, ktoré Únia podnikla v súvislosti s riešením dlhovej krízy, rozdeľujeme do dvoch kategórií:

1. Prvou sú **opatrenia** na riešenie krízovej situácie akými sú tzv. Eurovaly (EFSF, EFSM) určené pre krajiny trpiace neschopnosťou obsluhovať svoj dlh resp. získavať prostriedky na finančných trhoch. (Oba nástroje boli nahradené trvalým Európskym mechanizmom pre stabilitu, ktorý schválilo 27 členských štátov EÚ v septembri 2012.) Do kategórie okamžitých opatrení zaraďujeme aj politiku lacných peňazí ECB, nakupovanie dlhopisov insolventných štátov na sekundárnych trhoch a novo oznámený program kvantitatívneho uvoľňovania, opatrenia Európskej komisie akým je napríklad nový investičný program tzv. Junckerov investičný balíček.

¹⁹ Eurostat: Total unemployment rate.

2. Druhou kategóriou opatrení Únie sú navrhované štrukturálne **reformy**. Nemecko a Francúzsko začiatkom februára 2012 prišli s návrhom Paktu pre Euro. Plán počíta so zblížovaním hospodárskych politík v šiestich oblastiach – odstránenie indexovania miezd, vzájomné uznávanie kvalifikácií, vytvorenie jednotného porovnávacieho základu pre korporátne dane, dlhová brzda v ústavách krajín, prispôsobenie dôchodkových systémov demografickému vývoju a vytvorenie národných proti krízových mechanizmov pre banky. Európska komisia nadobudla právomoc odobriť návrhy štátnych rozpočtov členských štátov. Po krízový vývoj kladie dôraz na transparentnosť a dohľad – inštrumenty, ktoré plne zlyhali pri prehliadnutí ekonomického vývoja v Grécku.²⁰

Nie náhodou prvé krajiny, ktoré dlhová kríza postihla, boli štáty južnej Európy. Dlhodobo dosahovali horšie ekonomické ukazovatele produktivity práce než tzv. jadro Eurozóny. Ich nižšia konkurencieschopnosť a nedostatočná reálna konvergencia spolu s absenciou nástrojov monetárnej politiky vytvárali silné tlaky na štátny rozpočet. Súčasný stav krajín Južnej Európy potvrdzuje nesprávnosť hypotézy endogenity (dosiahnutie konvergence ex-post, po zavedení spoločnej meny), platí iba v prípade štátov, ktoré majú potenciál konvergence.²¹

Grécka i španielska ekonomika dosahujú nezamestnanosť nad úrovňou 25%.²² Hospodársky model v oboch krajinách zlyhal. Bez pomoci zvonka nie je možné, aby krajiny v priebehu pár rokov prebudovali svoju štruktúru ekonomiky. Všetky krízou zasiahnuté krajiny potrebujú strednodobý podporný program, ktorý im umožní rozsiahle štrukturálne reformy sociálneho systému, školstva, bankového sektoru a trhu práce. Cieľom programu by nemali byť iba úsporné opatrenia, no predovšetkým vybudovanie perspektívnych generátorov budúceho rastu a zvýšenie celkovej konkurencieschopnosti štátov.²³

Zotrvanie Grécka v Eurozóne napriek viacnásobným úverom zo strany členských štátov EMÚ a MMF zostáva neisté. Otázkou je aká veľká bude miera solidarity medzi členskými štátmi eurozóny. Pre Slovensko jediným reálnym nákladom fungovania v eurozóne je financovanie úverov pre insolventné štáty.

Druhým zásadným problémom je realizovanie reforiem v rámci krajín. Fiškálna reštrikcia je politicky mimoriadne nepopulárne opatrenie. V prípade Grécka či Španielska sú úsporné opatrenia hnané po kraj únosnosti. Obyvateľstvo intenzívne pociťuje znižovanie sociálnych štandardov, zvyšovanie daní, krátenie miezd. V Krajinách PIIGS dochádza k poklesu reálnej kúpyschopnosti obyvateľstva. Nepopulárne vládne opatrenia v spojitosti so zhoršujúcou sa kvalitou života i všeobecnou spoločenskou nespokojnosťou so smerovaním štátu sú živnou pôdou pre politický extrémizmus. Čoraz častejšie sú volebné úspechy extrémistických strán (pravicových i ľavicových) viditeľné i v krajinách s dlhou demokratickou tradíciou.

Reformný proces v rámci krajín Eurozóny sa stáva čoraz zložitejším. Solidarita a pocit politickej spolupatričnosti k jednému politicko-ekonomického celku, ktoré sú ideologickým základom integračného procesu prechádzajú zaťažkavou skúškou.

5 Záver

V roku 1999 pristúpili suverénne a ekonomicky významne previazané štáty k zavŕšeniu tretej etapy budovania HMÚ. Odhodlali sa vzdať národných mien v prospech eura. Od počiatku sa kritika ekonómov upriamila na nedostatočnú mieru reálnej konvergence medzi štátmi EMÚ. Optimisti v čase budovania menovej únie argumentovali dosiahnutím vyššej úrovne konvergence ex-post. Zavedenie spoločnej meny pri eliminovaní transakčných

²⁰

²¹ Gross, D.; Mayer, T.: *How to deal with the threat of sovereign default in Europe?*

²² Eurostat: *Total unemployment rate*.

²³ De Grauwe, P.: *The Greek crisis and the future of Eurozone*.

nákladov a kurzového rizika skutočne vytvára predpoklady na rozvoj obchodu a prehĺbenie interdependencie medzi štátmi menového bloku.

Pozitívny hospodársky vývoj v rámci eurozóny v období rokov 1999-2007 nevytváral nátlak na členské štáty vyvíjať reformné úsilie. Rozvoj a prosperitu viacerých štátov kryli lacné finančné zdroje a nízke výnosy dlhopisov. Krajiny, ktoré boli na nižšom ekonomickom stupni vývoja nevyužili získané zdroje na zvyšovanie konkurencieschopnosti. Reálne investície smerovali do odvetní s nízkou pridanou hodnotou, využívajúcich minimálne kvalifikovanú pracovnú silu. Po odleve zahraničného kapitálu a strate prístupu k vonkajším zdrojom financovania zostali krízou najviac zasiahnuté ekonomiky odkázané na pomoc ostatných členských štátov. Po 15 rokoch fungovania európskej menovej únie nevieme jednoznačne určiť aký bude výsledok jedinečného projektu spoločnej meny. Únia dodnes nepriniesla reálne riešenia ekonomických problémov.

Zoznam použitej literatúry

DE GRAUWE, Paul: The Greek crisis and the future of Eurozone. In: *Intereconomics*, 2010, č.2, s.88-94

EUROSTAT: Total unemployment rate, Consolidated gross government debt, Gross government deficit, Price level HCPI.

GROS, Daniel; MAYER, Thomas: How to deal with the threat of sovereign default in Europe? In: *Intereconomics*, 2010, č.2, s.64-68

JACQUET, Pierre: EMU: a worthwhile gamble. In: *International Affairs*, 1998, vol.74, č.1, s.55-72

KENEN, Peter: The Outlook for EMU. In: *Eastern Economic Journal*, 1999, vol.25, č.109-116

KENEN, Peter: The ECB and monetary policy in stage three of EMU. In: *International Affairs*, 1992, vol. 68, č. 3, s.457-474

MCKINNON, Ronald: Optimum Currency Areas and the European Experience. In: *Economics of Transition*, 2002, vol. 10, č.2, s.343-364

MUNDELL, Robert: The European fiscal reform and the plight for the Euro. In: *Poznań University of Economic review*, 2011, vol. 11, č.1, s.7-22

PRÍLEV PZI DO NOVÝCH ČLENSKÝCH ŠTÁTOV EÚ V PRVEJ DEKÁDE ČLENSTVA

Tomáš Dudáš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: tomas.dudas@euba.sk.

Cieľom príspevku je preskúmať prílev priamych zahraničných investícií (PZI) do nových členských štátov EÚ z regiónu strednej a východnej Európy v prvej dekáde členstva v únii. Skúmanú vzorku tvorilo osem štátov zo strednej a východnej Európy, ktoré sa v roku 2004 stali členom EÚ a dáta pochádzali z medzinárodnej databázy tokov PZI z UNCTAD. Analýzy potvrdili, že očakávania o vyššom príleve PZI do nových členských štátov sa potvrdili hlavne v prvej polovici prvej dekády členstva a najúspešnejšími krajinami boli štáty Vyšehradskej štvorky.¹

Kľúčové slová: priame zahraničné investície, Európska únia, nové členské štáty, 10 rokov členstva

The goal of this paper is to review the inflow of foreign direct investments (FDI) in the new EU member states from Central and Eastern Europe in the first decade of EU membership. The selected sample consists of 8 new member states of the EU from Central and Eastern Europe that entered the EU in 2004. The data for our studies comes from the UNCTAD global FDI database. The results of the analysis show that an increased FDI inflow can be observed mainly in the first half of the first decade of membership. All sample countries experienced an increase of FDI inflows after the EU accession, but the Visegrad four countries were the most successful new member states.

Key words: foreign direct investments, European Union, new member states, first decade of membership

JEL: F21, F36

1 Úvod

Rok 2014 bol dôležitým míľnikom v regióne strednej a východnej Európy (ďalej SVE). V tomto roku uplynulo 25 rokov od momentu, kedy sa štáty v tomto regióne oslobodili spod nadvlády Sovietskeho zväzu a začali dlhú a často bolestivú cestu politickej a ekonomickej transformácie. Tento proces nevyhnutne viedol k druhému dejinnému okamžiku v roku 2004, kedy sa osem štátov z regiónu SVE stalo plnoprávnym členom Európskej únie – integračného zoskupenia založeného na základoch liberálnej demokracie a trhového hospodárstva. Cesta ôsmich nových členských štátov EÚ z regiónu SVE (Slovensko, Česká republika, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, Estónsko, Litva a Lotyšsko) bola často komplikovaná a obsahovala aj obchádzky a slepé uličky, nakoniec však tieto štáty dokázali vybudovať moderné a funkčné trhové hospodárstvo².

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2013 a 2014 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

² GRANČAY, M. - SZIKOROVÁ, N. (2012). Medzinárodné hospodárske vzťahy : teórie, príklady, grafy.

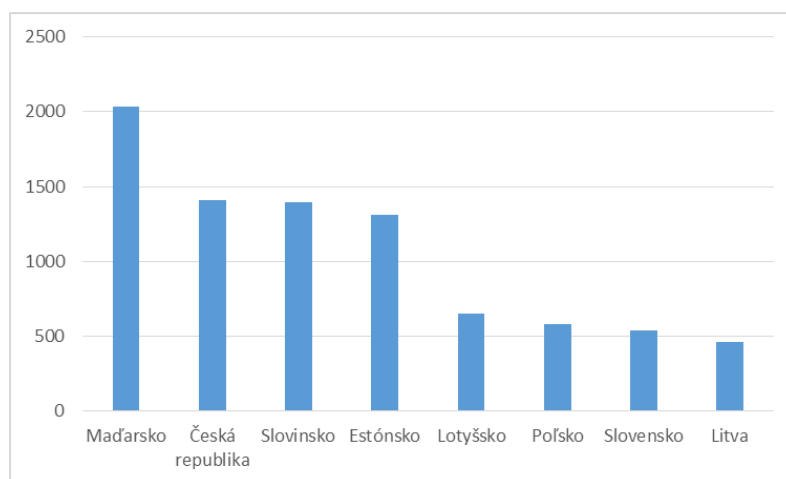
Nové členské štáty si od členstva v EÚ sľubovali mnohé výhody, očakávaný zvýšený prílev PZI pritom patril medzi najčastejšie spomínané. Členstvo v EÚ spolu s ďalšími výhodami štátov v regióne SVE (lacná pracovná sila, geografická poloha atď.) mala zvýšiť investičnú atraktivnosť týchto štátov, čo malo následne vyvolať zvýšený prílev PZI. *Cieľom tohto príspevku je preskúmať prílev PZI do nových členských štátov v prvej dekáde ich členstva s cieľom potvrdiť alebo vyvrátiť očakávania z roku 2004.* Skúmanú vzorku v rámci príspevku tvoria nové členské štáty EÚ z regiónu SVE, ktoré vstúpili do tohto zoskupenia v roku 2004 - Slovensko, Česká republika, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, Estónsko, Litva a Lotyšsko. Bulharsko a Rumunsko sme do nášho skúmania nezahrnuli, keďže dĺžka ich členstva v EÚ je kratšia ako desať rokov. Dáta o príleve PZI, ktoré využívame v rámci nášho skúmania, pochádzajú z globálnej databázy PZI, ktorú udržiava medzinárodná organizácia UNCTAD.

Štruktúra príspevku je chronologická, pričom sa prioritne budeme sústreďovať na tri časové okamžiky. Počiatočným bodom nášho skúmania bude rok 1998, keď štáty obsiahnuté v skúmanej vzorke začali prístupové rokovania o vstupe do EÚ. Cieľom skúmania v tomto momente je zhodnotiť stav investičnej atraktivnosti štátov v našej vzorke v danom momente. Druhé zastavenie v rámci nášho príspevku bude na konci roku 2003, pričom cieľom je zhodnotiť vplyv prístupového procesu na investičnú atraktivnosť štátov pripravujúcich sa na vstup do EÚ v roku 2004. Posledným okamihom nášho skúmania bude koniec roku 2013. V tomto bode dochádza k naplneniu hlavného cieľu príspevku – zhodnoteniu zmien v príleve PZI v nových členských štátov v prvej dekáde ich členstva.

2 Stav investičnej atraktivnosti v strednej Európe v roku 1998

Rozpad Sovietskeho bloku po roku 1989 otvoril nové investičné príležitosti v štátoch SVE. Po istom počiatočnom váhaní nadnárodné korporácie (ktoré sú zodpovedné za rozhodujúce množstvo tokov PZI) zhodnotili možnosti investovania v regióne a postupne začali navyšovať svoje PZI v strednej Európe.

Graf 1: Stav PZI na jedného obyvateľa v skúmanej vzorke v roku 1998 (USD)

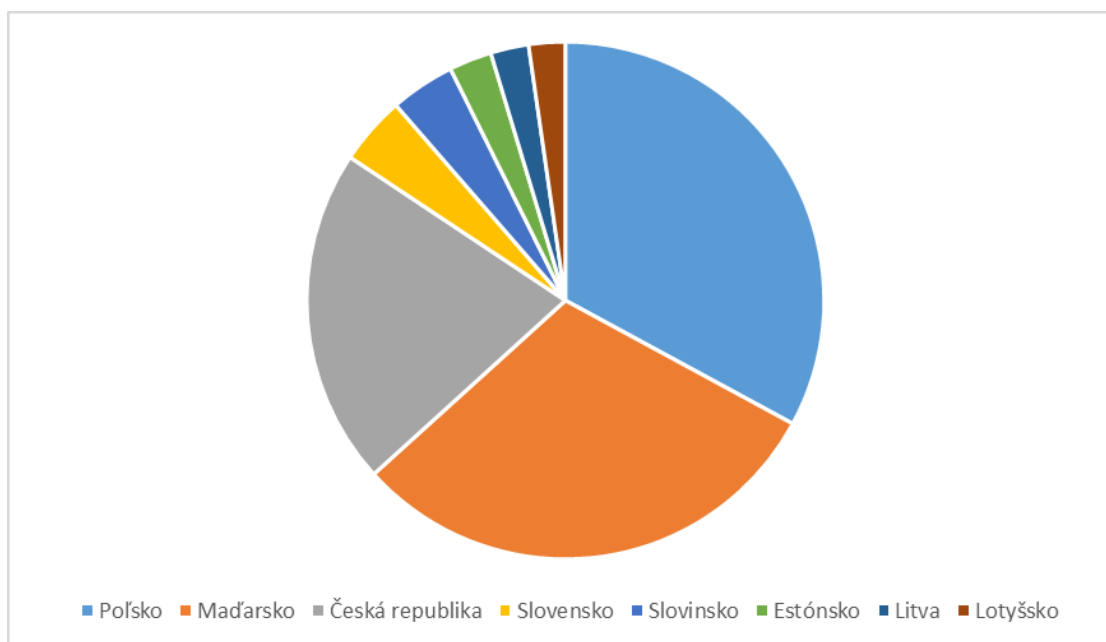


Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

Integračné ambície bývalých socialistických štátov v strednej Európe dostali jasnejšie kontúry v roku 1997, kedy na samite v Luxemburgu päť štátov v regióne SVE (Maďarsko, Poľsko, Česká republika, Slovinsko a Estónsko) dostalo pozvánku v roku 1998 začať oficiálne rokovania o členstve v EÚ. Slovensko z vnútropolitických dôvodov nebolo súčasťou tejto skupiny, ale po roku 1998 sa rýchlo pridalo k štátom rokujúcim o podmienkach členstva. Rokovania o členstve boli komplexné, ale osem rokujúcich štátov sa postupne približovalo k plnohodnotnému členstvu v EÚ.

Ak sa pozrieme na prílev PZI v regióne SVE v prvej polovici 90. rokov 20. storočia, lídrom v regióne bolo jednoznačne *Maďarsko*, ktoré dokázalo pretaviť svoju výhodnú geografickú polohu a skúsenosti so zahraničnými investormi aj pred rokom 1989 do vysokého prílevu PZI. Túto pozíciu si Maďarsko udržiavalo aj v roku 1998, v čase začiatku rokovaní o vstupe do EÚ (graf 1). Silnú pozíciu Maďarska podporovala aj pomerne rýchla privatizácia veľkých štátnych podnikov, ktorá bola otvorená aj zahraničným záujemcom. Na druhom mieste sa v roku 1998 v stave PZI na jedného obyvateľa umiestnila Česká republika, a to aj napriek tomu, že vláda Václava Klauza výraznejšie nepodporovala prílev PZI. *Česká republika* však ťažila z niekoľkých veľkých transakcií, akou bol napríklad predaj automobilky Škoda nemeckej spoločnosti Volkswagen v roku 1991. *Slovensko* v tomto období výrazne zaostávalo v príleve PZI, zo skúmaných štátov iba Litva mala nižší stav PZI v prepočte na obyvateľa. Slabá pozícia Slovenska pramenila z politickej neistoty počas vlády Vladimíra Mečiara (1994-1998), ktorá výrazne znižovala investičnú atraktívnosť krajiny. V dôsledku tejto nestability Slovensko vypadlo z prvého kola rozširovania NATO (Česká republika, Maďarsko a Poľsko v roku 1999) a nebolo pozvané ani do prvej skupiny štátov rokujúcich o členstve v EÚ. Tento fakt spôsobil, že zahraniční investori často uprednostnili pri svojich investíciách susedné krajiny³.

Graf 2: Celkový stav PZI v skúmanej vzorke v roku 1998 (USD)



Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

Ak hodnotíme celkový stav PZI v skúmanej vzorke v roku 1998, možno jasne pozorovať dominanciu troch štátov – Maďarska, Poľska a Českej republiky (graf 2). Tieto štáty získali až 84 % všetkých PZI smerujúcich do skúmaných štátov do konca roku 1998. Tento stav nie je prekvapujúci, keďže tieto štáty boli v tomto časovom období považované za tie, ktoré najúspešnejšie zvládali proces hospodárskej transformácie po roku 1989. Kombinácia zlepšujúcej sa hospodárskej situácie, privatizácie otvorenej pre zahraničné spoločnosti a nízkych výrobných nákladov urobila zo spomínaných troch štátov atraktívnu investičnú destináciu v regióne SVE.

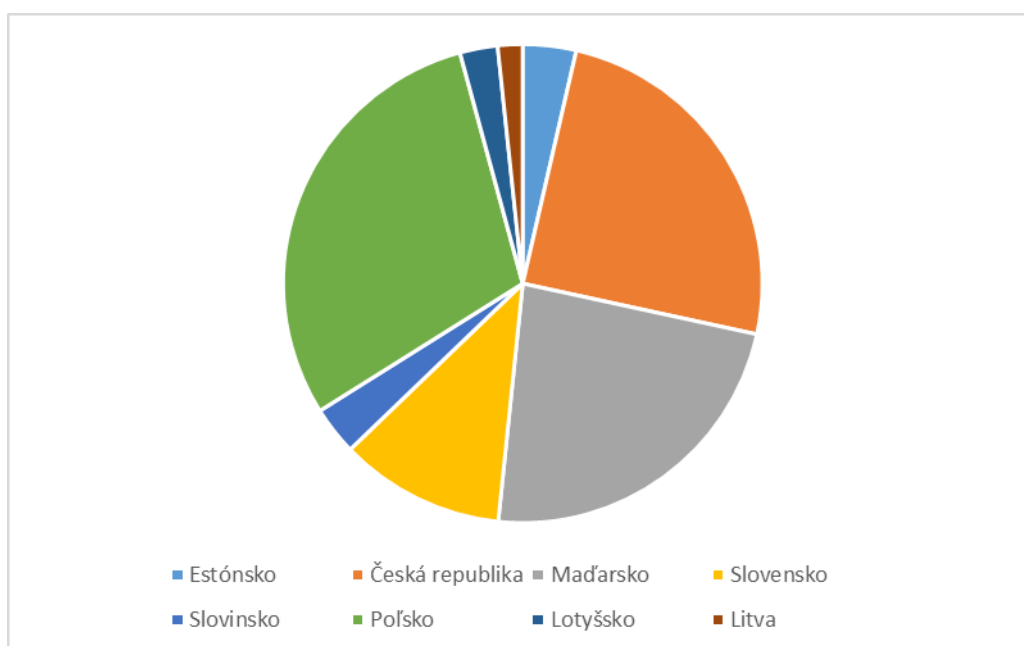
³ FERENČÍKOVÁ, S. – DUDÁŠ, T. (2005). Vplyv prílevu priamych zahraničných investícií na hospodársky rast v nových členských štátoch Európskej únie zo strednej a z východnej Európy.

3 Stav PZI v nových členských štátoch EÚ z SVE pred vstupom do EÚ

Rokovania o vstupe do EÚ boli komplexným procesom, ktorý trval niekoľko rokov. Osem kandidátskych štátov z regiónu SVE muselo zvládnuť preberanie rozsiahleho Acquis communautaire a vyriešiť viaceré delikátne otázky. Aj počas procesu rokovania však bolo jasné, že rokovania budú končiť plnoprávnym členstvom v EÚ. Tento fakt zvyšoval investičnú atraktivnosť kandidátskych štátov, kombinácia nízkych výrobných nákladov spolu s členstvom v EÚ bola zaujímavá tak pre korporácie z EÚ ako aj pre nadnárodné korporácie z tretích štátov.

Ak porovnáme stav PZI v skúmaných štátoch na konci roku 2003 s rokom 1998 (graf 3), môžeme pozorovať dva trendy. Na jednej strane, pokračovala jasná dominancia Poľska, Českej republiky a Maďarska v príleve PZI. Na konci roku 2003 sa v týchto troch štátoch nachádzalo stále 77,7 % celkového PZI z celej skúmanej vzorky. Na druhej strane, Slovensko dosiahlo najväčší nárast prílevu PZI medzi rokmi 1999 a 2003 a postupne sa zaradilo po bok spomínanej veľkej trojky⁴.

Graf 3: Celkový stav PZI v skúmanej vzorke v roku 2003 (USD)



Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

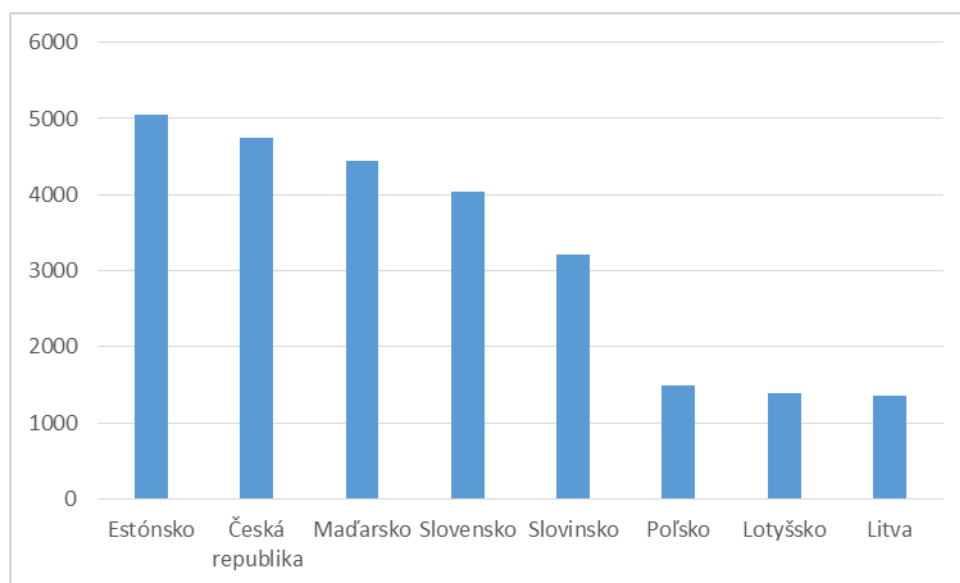
Výrazné zlepšenie pozície Slovenska medzi rokmi 1998 a 2003 je ešte viditeľnejšie v prípade prepočtu celkového stavu PZI na počet obyvateľov (graf 4). V tomto ukazovateli je na konci roka 2003 Slovensko už na štvrtom mieste v skúmanej vzorke, pričom na tretie Maďarsko strácalo iba málo. Kým v roku 1998 dosahoval celkový stav PZI na Slovensku v prepočte na jedného obyvateľa iba 541 USD, v roku 2003 už to bolo 4032 USD. To znamená, že počas obdobia rokovania o členstve v EÚ došlo k osemnásobnému rastu stavu PZI na jedného obyvateľa.

Výrazné zlepšenie pozície Slovenska z veľkej miere pramenilo zo zmeny ekonomického a politického zamerania po roku 1998. Po kľúčových voľbách na jeseň roku 1998 sa k moci dostala prvá vláda Mikuláša Dzurindu, ktorá rýchlo potvrdila pro-európske smerovanie Slovenska. V roku 1999 aj Slovensko začalo rokovania o vstup do EÚ a rýchlo dobehla svojich susedov, ktorí už rokovania začali v roku 1998. Výsledkom politických a ekonomických zmien a otvorenia privatizácie veľkých strategických podnikov pre zahraničné spoločnosti bol zvýšený prílev PZI na Slovensko po roku 1999. Zároveň však už možno

⁴ UNCTAD (2004). World investment report 2004: The shift towards services.

pozorovať aj rastúci počet projektov na zelenej lúke, keď prvým veľkým projektom bol príchod kórejskej spoločnosti Samsung v roku 2002.

Graf 4: Stav PZI na jedného obyvateľa v skúmanej vzorke v roku 2003 (USD)



Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

4 Stav PZI v nových členských štátoch EÚ z SVE po prvej dekáde členstva

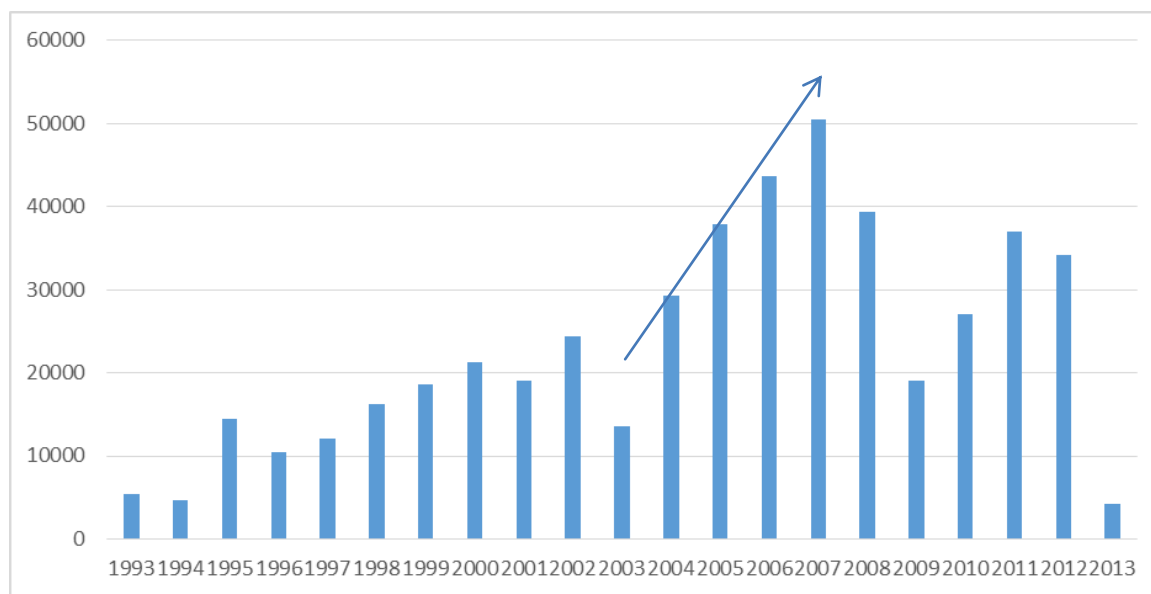
Integračné snahy štátov v regióne strednej a východnej Európy vyvrcholili 1. mája 2004, keď sa osem štátom z regiónu sa stalo plnoprávnym členom v EÚ. Tieto štáty sa zapojili do vnútorného trhu EÚ a viaceré z nich sa pripravovali aj na ďalšiu integráciu v rámci eurozóny (napr. Slovensko a Slovinsko). Nové členské štáty v ekonomickej oblasti výrazne ťažili z členstva, keď v prvých rokoch po vstupe zažívali dynamické obdobie hospodárskeho rastu. Samozrejme, toto obdobie bolo pozitívne ovplyvnené aj inými faktormi, keď dôležitú úlohu zohrával najmä rast celého svetového hospodárstva.

Rastúca dynamika hospodárskeho rastu bola ovplyvnená aj rastom prílevu PZI, keď najmä projekty na zelenej lúke pozitívne ovplyvnili export a tvorbu HDP v štátoch skúmanej vzorky. Príkladom môže byť najmä automobilový priemysel, keď nové výrobné kapacity vytvorené zahraničnými firmami (napr. Volkswagen, PSA, Hyundai/Kia alebo Toyota), ktorých produkcia prioritne smeruje na trhy členských štátov EÚ v západnej Európe.

Celkový prílev PZI do nových členských štátov zaznamenal po vstupe jednoznačný rast, ktorý trval až do prepuknutia globálnej hospodárskej krízy v roku 2008 (graf 5). Veľké nadnárodné spoločnosti sa v čoraz väčšej miere využívali nové členské štáty ako výrobnú základňu pre európskej trhy, keď kombinácia členstva v EÚ, nízkych výrobných nákladov a atraktívnych investičných stimulov vytvorila výrazne konkurencieschopnú kombináciu. Najviac z prílevu PZI ťažili najmä štáty Vyšehradskej štvorky, v prospech ktorých hovorila aj ich výhodná geografická poloha. Pozitívom navyše bolo, že po postupnom konci privatizácie v týchto štátoch mala rozhodujúca časť prílevu PZI formu investícií na zelenej lúke. Nešlo pritom len o investície v oblasti priemyslu, v regióne sa postupne objavovali čoraz viacej PZI v oblasti služieb s vysokou pridanou hodnotou (napr. centrá združených služieb alebo vývojové pracoviská v oblasti informačných technológií).

Globálna finančná a hospodárska kríza v rokoch 2008/2009 prílev PZI do nových štátoch síce výrazne znížila, ale toky PZI sa po roku 2010 postupne zotavili. Aj keď prílev PZI už nedosiahol úrovne z pred globálnej krízy, v rokoch 2011 a 2012 sa k tejto úrovni výrazne priblížil. Isté problémy v oblasti investičnej atraktívnosti naznačuje rok 2013, kedy došlo k výraznému prepadu prílevu PZI do skúmaných štátov. Tento pokles bol masívny, celkový prílev PZI sa prepadol na úroveň prvej polovice 90. rokov 20. storočia. Je predčasné robiť unáhlené závery z výsledkom jedného roka, až v ďalších rokoch uvidíme, či išlo o izolovaný výsledok alebo je to začiatok dlhodobějšího nepriaznivého trendu.

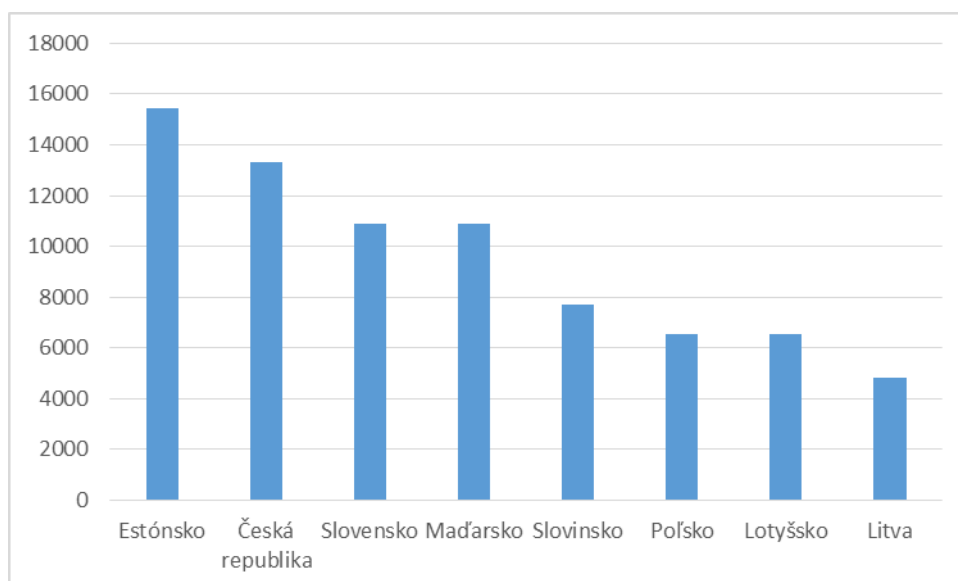
Graf 5: Stav PZI na jedného obyvateľa v skúmanej vzorke v roku 2003 (USD)



Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

Prepočet celkového stavu PZI na jedného obyvateľa na konci roku 2013 v skúmaných štátoch (graf 6) neprináša výraznejšie zmeny v porovnaní s rokom 2003. V tejto štatistike sa na prvom mieste nachádza stále Estónsko, čo je spôsobené najmä malým počtom obyvateľov tejto krajiny. V porovnaní so štátmi Vyšehradskej štvorky však Estónsko v absolútnom množstve prijalo oveľa menšie množstvo PZI. Na ďalších pozíciách sa už nachádzajú štáty V4 (Česká republika, Slovensko a Maďarsko), pričom zaujímavý je posun Slovenska, ktoré sa dostalo už na tretie miesto v skupine. Slovensko ťažilo z viacerých významných projektov na zelenej lúke, pričom rozhodujúcu úlohu hrali PZI v automobilovom priemysle. Volkswagen pokračoval v rozširovaní svojej výrobnéj základne v Devínskej Novej Vsi a firmy PSA a Hyundai založili továrne z ročnou výrobnou kapacitou až 300 000 automobilov ročne. Na tieto veľké investície sa viazalo aj množstvo menších investícií v subdodávateľskom sektore, keďže sa veľké spoločnosti snažili o skracovanie svojich logistických reťazcov.

Graf 6: Stav PZI na jedného obyvateľa v skúmanej vzorke v roku 2003 (USD)



Prameň: vlastné výpočty na základe dát z UNCTADstat.

5 Záver

Celkovo môžeme potvrdiť, že v prvej dekáde členstva v EÚ sa v nových členských štátoch EÚ z regiónu SVE očakávaná o raste prílevu PZI potvrdili. Výrazný nárast prílevu možno pozorovať najmä v prvých piatich rokoch členstva, kedy sa celkový ročný prílev PZI do nových členských štátov zvýšil z 13,5 mld. EUR v roku 2003 až na 50,5 mld. EUR v roku 2007. Najväčší podiel na zvýšenom príleve PZI mali najmä štáty V4, ktoré sa postupne stali dôležitou výrobnou základňou pre trhy západnej Európy.

Súhrnné hodnotenie prílevu PZI do nových členských štátov sťažuje globálna finančná a hospodárska kríza v rokoch 2008/2009, ktorá v roku 2009 spôsobila prvú globálnu recesiu za posledné desaťročia. Nadnárodné korporácie reagovali na nepriaznivý vývoj vo svetovom hospodárstve obmedzením svojich investičných aktivít, čo spôsobilo výrazný prepád globálnych tokov PZI. Tento prepád sa dotkol aj regiónu SVE a v roku 2009 došlo k výraznému prepádu prílevu PZI, ktorý sa dotkol každého štátu v skúmanej vzorke. Po roku 2010 síce došlo k istému zotaveniu prílevu, slabý výsledok roku 2013 však vyvoláva nové otázky⁵.

Prílev PZI v prvej dekáde členstva na Slovensko môžeme hodnotiť jednoznačne pozitívne. Aj keď globálna hospodárska kríza v rokoch 2008/2009 výrazne narušila prílev PZI na Slovensko, roky 2004 až 2008 sú najúspešnejšími rokmi v príleve PZI v histórii krajiny. Vstup do EÚ jednoznačne pomohol rastu investičnej atraktívnosti Slovenska, na čo reagovali viaceré nadnárodné korporácie s veľkými projektmi na zelenej lúke. Diskusia o príliš veľkého podielu automobilového priemyslu na celkovej priemyselnej produkcii je legitímna, práve tieto investície však mali v rokoch 2004 až 2008 vysoký podiel na dynamickom hospodárskom raste Slovenska, ktorý vyvrcholil v roku 2007 hospodárskym rastom na úrovni 10 %.

Čo sa týka budúcnosti, nové členské štáty sú naďalej atraktívne pre zahraničných investorov. V rámci priestoru EÚ sa stále vyznačujú najnižšími mzdovými nákladmi a rastúcou produktivitou práce. Táto kombinácia spolu s atraktívnymi investičnými stimulmi robí z nových členských štátov zaujímavé miesto pre investície na zelenej lúke – tak v oblasti priemyslu ako i v oblasti služieb. Pre trvalé zachovanie investičnej atraktívnosti však budú musieť tieto štáty investovať do kvality dostupnej pracovnej sily, keďže sofistikované PZI s vysokou pridanou hodnotou budú vyžadovať práve vysokokvalifikovanú pracovnú silu.

⁵ UNCTAD (2014). World Investment Report: 2014.

Zoznam použitej literatúry

FERENČÍKOVÁ, S. – DUDÁŠ, T. (2005). Vplyv prílevu priamych zahraničných investícií na hospodársky rast v nových členských štátoch Európskej únie zo strednej a z východnej Európy. Ekonomický časopis, 2005, č. 3, s. 261-272.

GRANČAY, M. - SZIKOROVÁ, N. (2012). Medzinárodné hospodárske vzťahy : teórie, príklady, grafy. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3497-0

UNCTAD (2014). World Investment Report: 2014. New York: United Nations, 2014. ISBN 978-92-1-112873-4.

UNCTAD (2004). World investment report 2004: The shift towards services. New York: United Nations, 2004. ISBN: 92-1-112647-9.

UNCTAD (2014). UNCTADstat [Citované 16. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.

MODRÁ EKONOMIKA A JEJ VÝVOJOVÉ TRENDY

Boris Dziura

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 852 35
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: boris.dziura@euba.sk

Článok sa zameriava na prezentáciu širokého množstva názorov a osobných filozofií jednotlivých autorov, ktoré viedli ku vzniku podnikateľského modelu Modrej ekonomiky. Tento model, prekročil hranice teórie a v súčasnosti sa používa na celom svete a počet projektov každým rokom rastie.

Modrá ekonomika môže byť jedným z impulzov, ktorý povedie k uvedomeniu si neudržateľnosti súčasnej situácie, kde každá ďalšia ekonomická kríza má ťažšie následky ako tá predošlá a už aj na príklade štátov Európskej únie je vidieť, že pre niektorých členov je skoro nemožné ju prekonať.

Práve model Modrej ekonomiky sa nesústreďuje na to, aby bol priamym konkurentom súčasného ekonomického modelu, ale naopak snaží sa byť jeho nasledovníkom a snahou pôsobiť ako katalyzátor nových myšlienok, kde je stále nanovo zdôrazňované, že jedinou šancou ako z dlhodobého hľadiska uspieť je kopírovanie správania sa prírody.

Modrá ekonomika, môže byť požitá ako eventuálny ekonomický model, ktorý by vedel napomôcť k ďalšiemu rozvoju slovenskej ekonomiky v blízkej budúcnosti, predovšetkým v hospodársky slabších regiónoch.

Kľúčové slová: Modrá ekonomika, Rímsky klub, udržateľný rozvoj

The article is focused on the presentation of a wide variety of views and personal philosophies of the individual authors, leading to the creation of the business model of the Blue Economy. This model has already exceeded the limits of theory and is now used worldwide and the number of projects is growing every year. Blue economy may be one of the impulses that will lead to the awareness of the unsustainability of the current situation, where any economic crisis has more serious consequences than the previous one and on the example of European Union could be seen that for some members of EU is almost impossible to overcome them. The Blue Economy model does not set its focus on aim to be the direct competitor of the current economic model, but rather is trying to be his successor and attempting to act with the goal to be able to become a catalyst for new ideas, without forgetting that the only chance to be successful in the long period of time is to copy behavior of the nature. Blue Economy may be used in the near future as an eventual economic model that would be able to assist further development of the Slovak economy, especially in economically disadvantaged regions.

Key words: Blue economy, Clube of Rome, sustainable development

JEL: A19, B19

1 Úvod

Vzhľadom na rôznorodosť zdrojov, ktoré sú k dispozícii je snahou prezentovať v článku danú problematiku podať v celej jej komplexnosti.

Základom pochopenia modrej ekonomiky je fakt, že daná teória nevznikla z ničoho, ale mala svoje základy v teóriách jednotlivých filozofov a neskôr aj ekonómov 20. storočia. Zároveň platí, že nie každý rozumie pod pojmom Modrá ekonomika to isté.

V našej práci sme preto predostreli historické korene modrej ekonomiky, poukázali na rozdiely medzi ekonomikou modrou a zelenou a primárne sme sa sústredili na podrobný rozbor Správy Rímskemu klubu (1972), ktorá slúži ako podklad pre ďalšie teoretické uvažovanie v smere vývoja modrej ekonomiky. V nadväznosti na to, sme prezentovali náš pohľad na celkové dielo Guntera Pauliho, ktorý je vnímaný ako zakladateľ Modrej ekonomiky.

Treba zároveň podotknúť, že momentálne neboli vydané ďalšie vedecké publikácie od iných autorov okrem Guntera Pauliho, ktoré by zásadným spôsobom ďalej rozvíjali danú tému a ak tak sa jedná primárne o vedecké články, ktoré rozvíjajú predovšetkým jednotlivé parciálne problémy. Neexistujú zatiaľ ešte údaje, ktoré by presne vyčíslovali prínos toho ktorého projektu.

2 Vývoj od 50.rokov 20. storočia po súčasnosť

Medzi prvými, ktorí položili základy modelu Modrá ekonomika siahajúceho až do 50. rokov 20. storočia, patrí nórsky filozof Arne Naess. Je známy svojim filozofickým dielom, ktoré stavia ľudstvo späť na svoje miesto: človek je súčasťou prírody, nestojí vyššie ako ona, ani mimo nej, ani nemôže ľudstvo predstierať, že mu má príroda má slúžiť. Ak by tak činil, potom by mohlo ohroziť ľudstvo základy svojej civilizácie, na ktorých v priebehu uplynulých tisícoch rokov stálo. Vo svojej práci, ktorá vyšla v roku 1972 tak položil základy tzv. „Hlbokej ekológie“. ¹ Hlboká ekológia je niektorými vedcami považovaná za fundamentalistický prístup, ktorý zároveň ponúka nové myšlienky. K najvýznamnejším z nich patria od začiatku 60. rokov 20. storočia James Lovelock a jeho GAIA teória², ktorá je zachytená aj v knihe "Päť kráľovstiev prírody" bioložičky Lynn Margulisovej³. GAIA teória hovorí, že Zem, „Matka Zem“ je unikátny systém, zložitý orgán, ktorý nemôže byť rozdelený, ani skúmaný bez ohľadu na jeho jednotlivé zložky, ktoré však tvoria jeden nedeliteľný celok.

Lynn Margulisová naproti tomu posunula dovtedajšie chápanie biológov z "troch kráľovstiev", t. j. zvierat, rastlín a minerálov" na "päť kráľovstiev", t. j. baktérií, jednobunkových organizmov, húb, rastlín a zvierat". Táto kniha mala vplyv na metodiku kaskádovania hmoty, živín a energie z jedného „kráľovstva“ do ďalšieho. Termín kaskádovanie použil vo svojej práci aj samotný Gunter Pauli.

Všetky tieto práce a smery boli predzvesťou prvej správy "Rímskemu klubu" s názvom "Limity rastu" (1972). Táto správa vyvolala veľkú polemiku. Prognóza obsiahnutá v tejto správe sa naplnila v roku 2008, kedy sa skoro úplne zastavil rast svetovej ekonomiky a začala sa globálna kríza.

2.1 Správy Rímskemu klubu

Rímsky klub je medzinárodná organizácia založená v roku 1968 talianskym podnikateľom A. Pecceim, ktorá združuje významných vedcov, spoločenských a iných činiteľov (advokátov, priemyselníkov, obchodníkov). Je hlavným centrom vypracúvania globálnych prognóz s cieľom pôsobiť na verejnú mienku a rozvíjať dialóg s politickými činiteľmi.

Cieľom činnosti Rímskeho klubu je vytvoriť predstavu o stave sveta a jeho perspektívach, modelovať dôsledky tendencií civilizačného vývoja a nachádzať v nich možné alternatívy pre ľudstvo, načrtnúť program konania pre riešenie krízových (najmä ekologických) situácií a pre prežitie ľudstva ako celku.

Základ spočíva vo vydávaní správ pre Rímsky klub.

¹ The Ecology of Wisdom: Writings by Arne Naess (2010)

² Lovelock, James; Sidney Epton (6 Feb 1975). "The Quest for Gaia"

³ Margulis, Lynn, DIVERSITY OF LIFE the Five Kingdoms (1992)

Tieto sú považované za globálne prognózy. Správy Rímskemu klubu sa vyznačujú nasledovnými charakteristikami⁴:

- majú globálnu perspektívu,
- dlhodobý prístup indikujúci budúce trendy,
- interdisciplinárny prístup zahrňujúci interakcie politických, sociálnych, kultúrnych, ekologických, vedeckých a technologických problémov,
- zreteľný globálny prístup, ktorý by nemal limitovať možnosť zamerania na špecifický sektor,
- zdôraznenie významu a mimoriadneho potenciálu cieľových skupín,
- koncentrácia na praktické návrhy spôsobov riešenia problémov.

V roku 1972 bola publikovaná prvá správa Rímskemu klubu nazvaná „Limity rastu“, ktorej autormi boli Donella Meadowsová, Dennis Meadows, Jorgen Randers a William Behrens III. Správa bola vypracovaná na požiadanie Rímskeho klubu⁵. Správa „Limity rastu“ bola dva razy aktualizovaná, a to v roku 1992 pod názvom „Prekročenie limitov“,⁶ a v roku 2004 pod názvom „30 ročná aktualizácia Limitov rastu“.⁷ Obidve publikácie načrtli možné riešenia v podobe prechodu k modelu udržateľného rozvoja. Následne bola doplnená dvomi sprievodnými technickými zväzkami, v ktorých bol popísaný použitý počítačový model spolu s potrebnými informáciami o postupe vypracovania správy.

V správe sa tiež uvádza⁸, že existuje päť hlavných trendov globálneho významu – urýchlenie industrializácie:

- rýchly populačný rast,
- rozšírená podvýživa,
- rastúca výroba potravín,
- vyčerpávanie neobnoviteľných zdrojov a
- zhoršujúce sa životné prostredie.

Ďalej sa v správe hovorí⁹: „Ak súčasné trendy rastu svetovej populácie, industrializácie, znečistenie, produkcia potravín a vyčerpávanie zdrojov pokračovať bezo zmeny, hranice rastu na tejto planéte sa dosiahnu v najbližších sto rokoch. Najpravdepodobnejší výsledok bude náhly a nekontrolovateľný pokles ako v počte obyvateľov tak aj v oblasti priemyselnej kapacity.“¹⁰

„Je nutné zmeniť tieto trendy a vytvoriť podmienky ekologickej a ekonomickej stability, ktorá je udržateľná aj v ďalekej budúcnosti. Stav globálnej rovnováhy by mohol byť navrhnutý tak, aby boli splnené základné materiálne potreby každého človeka na Zemi a každý človek má mať rovnakú príležitosť realizovať svoje individuálne ľudský potenciál.“¹¹

⁴ Ing. Ivan Klinec, <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/rimsky-klub-riesenia-globalnych-problemov.pdf>

⁵ Ing. Ivan Klinec, <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/rimsky-klub-riesenia-globalnych-problemov.pdf>

⁶ Meadows-Meadows-Randers 1992

⁷ Meadows-Randers-Meadows 2004

⁸ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

⁹ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹⁰ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹¹ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

Všetkých päť prvkov, okrem iných, veľkosť populácie, výroby potravín a spotreba neobnoviteľných prírodných zdrojov - sa však rapídne zvyšuje. Výška ich nárastu má exponenciálny charakter. Exponenciálny rast je dynamický jav, čo znamená, že obsahuje prvky, ktoré sa menia v priebehu času.

Populácia nemôže rásť bez jedla a s produkciou potravín sa spája:

1. potreba rastu kapitálu,
2. viac kapitálu vyžaduje viac prameňov, odkiaľ môže prúdiť,
3. vyradené zdroje energie sa stávajú základom znečistenia,
4. znečistenie interferuje s rastom ako populácie tak aj potravín.

Všetky úrovne v modeli ¹² (populácie, kapitálu, znečistenia) začínajú hodnotami roku 1900. Zmeny, ktoré nastali od roku 1900 do roku 1970:

- počet obyvateľov vzrástol z 1,6 miliardy v 1900 na 3,5 miliardy v roku 1970;
- Aj keď pôrodnosť postupne klesala, úmrtnosť klesala rýchlejšie, najmä po roku 1940, a rýchlo sa zvyšuje populačný rast.

Priemyselná produkcia, jedlo a služby na jedného obyvateľa sa zvyšujú exponenciálne.¹³ Zdrojová základňa v roku 1970 tvorí stále ešte asi 95 percent svojej hodnoty 1900, ale klesá dramaticky potom, čo obyvateľstvo a priemyselná výroba i naďalej rastú. Na krátku dobu je situácia obzvlášť vážna, pretože populácia neustále rastie. Je predpoklad, že počet obyvateľstva sa bude nakoniec znižovať, nakoľko je úmrtnosť poháňaná nahor nedostatkom potravín a zdravotníckych služieb (rozvojové krajiny).¹⁴

Podľa autorov sa vzhľadom na veľké množstvo nejasností nedá stanoviť presné načasovanie týchto udalostí. Je však pravdepodobné, že sa rast dramaticky ukončí už pred rokom 2100¹⁵. Autori sa snažili vo všetkých sporných prípadoch, aby čo najoptimistickejšie odhadli neznáme veličiny, a tiež sa ignorovali vplyvy ako vojny a epidémie, ktoré by mohli pôsobiť na ukončenie rastu ešte skôr. Inými slovami, ich model je upravený, aby rast pokračoval dlhšie, ako asi môže pokračovať v reálnom svete. Môžeme teda s určitou istotou povedať, že za predpokladu, že nedôjde k väčším zmenám v súčasnom systéme, rast populácie a priemyslu sa zastaví v priebehu 21. storočia, ako uvádza aj graf (obr. 1), uverejnený v roku 1972.

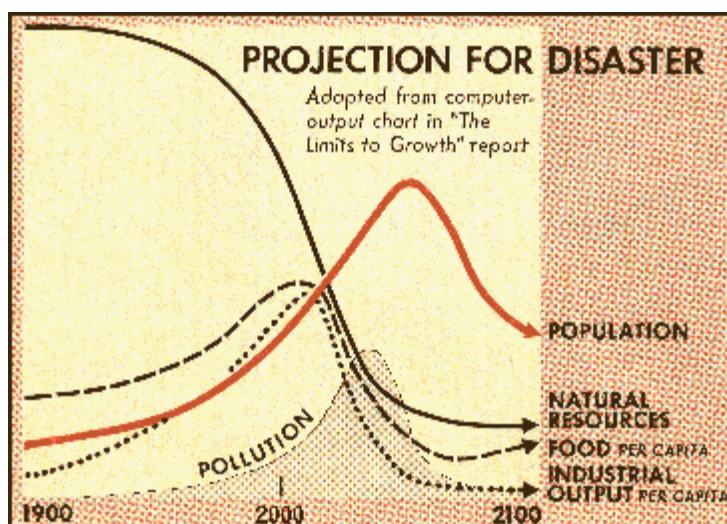
¹² Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹³ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹⁴ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹⁵ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

Obrázok 1: Projekcia katastrof



Prameň: Time, 1972

Autori ďalej uvádzajú¹⁶, že každý väčší priemyselný závod uvoľňuje znečistenia v takej miere, že absorpčné mechanizmy znečistenia životného prostredia sa dostanú na svoju hranicu nasýtenia. Znečistenie stúpa veľmi rýchlo, čo vedie k okamžitému zvýšeniu úmrtnosti a poklesu výroby potravín. Na konci vývoja zdroje sú vyčerpané. Je predpoklad, že daný stav bude možné odvrátiť, jednou z možností bola v tom čase uvádzaná tzv. "Zelená revolúcia", pričom hlavným cieľom bolo zvyšovanie poľnohospodárskych výnosov v krajinách, ktoré nerátame medzi industrializované (napr. krajiny subsaharskej Afriky).

Autori ďalej predpokladali¹⁷, že budú aj ďalšie možnosti ako prekonať limity rastu a dosiahnuť stabilizáciu situácie:

- používanie antikoncepcie za účelom zníženia tempa rastu populácie,
- od roku 1975 zvýšený dôraz na používanie jadrovej energie, za účelom obmedzenia znečisťovania životného prostredia,
- dvojnásobné zvýšenie výnosov na hektár, používaním moderných technológií.

Ďalej sú to možnosti, ktoré už poznáme a sú používané v rámci politiky Európskej únie ako sú:

- recyklácie produktov,
- obmedzenie používania látok, ktoré nezaťažujú tak drasticky životné prostredie pri ich výrobe (napr. freóny).

Toto všetko sú kroky, ktoré môžu viesť a aj čiastočne viedli, k spomaleniu katastrofického scenára. Avšak existujú ďalšie faktory, ktoré naopak môžu prispieť k rozvinutiu negatívnych udalostí.

Patrí sem:

- extrémne využívanie pôdy, ktoré však z dlhodobého hľadiska vedie k erózii a aj k poklesu výroby potravín,

Tým sa spôsobí vyčerpanie finančných prostriedkov, ktoré slúžia na zabezpečenie potravinovej bezpečnosti vyspelých krajín (príklad USA), čo sa následne premietne do zníženej podpory rozvojových programov na zabezpečenie potravinovej bezpečnosti krajín Tretieho sveta.

¹⁶ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹⁷ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

Použitím technologických riešení sa predĺži len doba, pokiaľ bude môcť systém fungovať podľa starého modelu, avšak limity rastu sa tým neodstránia. Autori nepredpokladajú¹⁸, že by mohlo prísť v krátkej dobe k zmenám vzorcov správania sa populácie, čo sa týka sociálno-ekonomických premenných:

- rozdelenie príjmov,
- postoje vedúce k založeniu veľkej resp. malej rodiny,
- možnosť voľby medzi rozličnými tovarmi a službami.

Platí pravidlo, že daný model platí len do tej miery, pokiaľ nastane koniec rastu a naopak nastáva ekonomický kolaps. Platí taktiež predpoklad, že rast populácie a rast kapitálu by mohol mať takzvaný „prirodzený“ limit a platí v reálnom svete. Vychádzalo sa tiež z predpokladu, že rast populácie a rast kapitálu by nemal byť zámerne obmedzovaný a mala by byť ponechaná možnosť rastu po dosiahnutí vlastnej úrovne, ktorá je ešte únosná. Nevychádzalo sa z možnosti administratívnych obmedzení oboch.

Autori ďalej uvádzajú¹⁹, že napriek implementácii technologických riešení, ktoré majú za cieľ odstraňovať jednotlivé čiastkové problémy typu:

- znečistenia životného prostredia,
- nedostatku potravín.

Zásadný problém, a to neustály exponenciálny rast celého systému sa nevyrieši a situácia bude zákonite viesť ku kolapsu a následne ku konečnému poklesu počtu obyvateľstva a priemyslu po období roku 2100. Platí pravidlo, že zatiaľ čo technológia sa môže rýchlo zmeniť, politické a spoločenské inštitúcie majú tendenciu meniť sa veľmi pomaly. Platí taktiež pravidlo tzv. sociálneho omeškania, pretože spoločnosť potrebuje čas na absorbovanie zmien. Toto oneskorenie sa stáva dôležitým faktorom, pretože potreba neustáleho rastu vytvára tlak na neustále zrýchľovanie ekonomických procesov. Hoci tempo zmien v oblasti technológií narastá, ešte v 70. rokoch 20. storočia neboli badateľné zmeny v oblasti sociálnej, politickej, etickej a kultúrnej, preto aj celá správa vyznieva tak negatívne, nakoľko vychádzala zo stavu, ktorý platil v danom období. Vychádza sa taktiež z predpokladu, že celá naša civilizácia a tým pádom aj socioekonomický model je postavený viac na boji proti prírodným limitom a limitom rastu ako na ceste ako existovať s tým, čo máme.

Autori si taktiež kládli otázku²⁰ či je lepšie sa snažiť žiť v rámci tohto limitu prijatím obmedzenia rastu? Alebo je to lepšie ísť až na hranicu, kde je rast zastavený už hore spomínanou „prírodnou hranicou“, v nádeji, že v tom čase bude ďalší technologický rozvoj tak veľký, že umožní pokračovať v raste ďalej a ďalej? Odpoveďou je, že posledných niekoľko sto rokov ľudská spoločnosť išla možnosťou číslo dva tak dôsledne a úspešne, že prvá voľba bola takmer zabudnutá. Ak by sa malo predsa len prejsť k prvej možnosti, nevyhnutným predpokladom sú hlboké zmeny sociálnych a ekonomických štruktúr.

Alternatívou, ako už bolo spomínané, je počkat²¹:

- až bude cena technológií dostupnejšia a spoločnosť ju bude schopná zaplatiť,
- kým vedľajšie ekologicky negatívne účinky rastu bude možné potlačiť použitím vhodnej technológie,

¹⁸ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

¹⁹ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

²⁰ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

²¹ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

- kým nastanú problémy, ktoré nemajú žiadne technické riešenie a limit rastu sa dosiahne sám.

Autori uvádzajú²², že recyklácia, obmedzovanie znečisťovania životného prostredia, hromadné používanie antikoncepcie bude úplne zásadné pre budúcnosť ľudskej spoločnosti, ak sú kombinované so zámernými kontrolami rastu. Cieľom nemá byť bezdôvodné odmietnutie technológií, ale ani ich slepé prijímanie.

Uvádzajú sa tri základné otázky na ktoré je nutné nájsť odpoveď:

- Otázka vedľajších účinkov
- Otázka sociálnych zmien a dĺžka ich trvania
- Pokiaľ sa podarí odstrániť prírodné limity rastu, aké budú ďalšie limity rastu?

Model, ktorý autori hľadajú má byť určený pre celý svet a má byť:

a) udržateľný bez rizika náhleho a nekontrolovateľného zrútenia

b) schopný uspokojiť základné materiálne požiadavky všetkých jej obyvateľov.

Vysoký a trvalý rast svetovej populácie je destabilizujúcim prvkom a je okrem iného výsledkom veľmi úspešného zníženia celosvetovej úmrtnosti. Ďalej sa uvádza²³, že existujú iba dva spôsoby, ako obnoviť, čo spôsobuje nerovnováhu (prílišný populačný rast).

- zníženie pôrodnosti,
- zvýšenie úmrtnosti.

Z hľadiska spoločenskej neprijateľnosti druhej možnosti je jedinou cestou, ktorú je spoločnosť ochotná akceptovať zníženie pôrodnosti. Ak vychádzame z údajov, ktoré mali autori k dispozícii, ekonomický model, ktorý mal byť označený ako relatívne stabilný a ktorý by mal posúvať hranicu možného ekonomického úpadku, mal spĺňať nasledovné kritéria, ktorá by viedli k stabilizácii počtu obyvateľstva a veľkosti kapitálu²⁴:

- populácie má prístup k 100 percente účinnej antikoncepcii,
- priemerná rodina má dve deti,
- priemyselný output na hlavu by mal byť zachovaný na úrovni roku 1975.

Na záver tejto časti treba povedať, že rovnováha sa bude hľadať veľmi ťažko aj v svetle hospodárskeho prepadu z roku 2008.

2.2 Ďalšie teórie

Dané názory mali následne odozvu aj v ďalších teóriách autorov, ktorí rozvíjali svoje tézy v 80. a 90. rokoch 20. storočia. K významným autorom, ktorí sa zaoberajú problematikou, môžeme zaradiť aj Roberta Ayresa ktorý použil pojem „priemyselný metabolizmus“.

Ďalším autorom zo systémovým prístupom je Fritjof Capra, ktorý sa venoval problematike vo svojej v knihe "Tao fyziky" (1975) a neskôr bol doplnený "Bod zlomu" (1982), a následne "Sieť života" (1996). Fritjof Capra mal teóriu, že je potrebné fungovať tak, ako funguje príroda. Hovoril o tzv. „Ecoliteracy“, teda prakticky o eko-vzdelaní, ktoré považoval za potrebné pre budúcnosť.

Ako ďalšieho autora by sme mohli uviesť Billa Mollisona, zakladateľa hnutia „Permakultúra“ v jeho knihe „Permakultúra jeden“ (1978). Bill Mollison študoval čo príroda

²² Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

²³ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

²⁴ Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III, William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

môže ponúknuť a sám obdivoval, ako dokázali domorodci získať úrodu v najnehostinnejšom prostredí, aké si len dokážeme predstaviť, teda v skalistom prostredí.

Prehľad jednotlivých vývojových konceptov od 50. rokov 20. storočia po dnešok uvádzame v tabuľke 1.

Tabuľka 1: Prehľad konceptov

| Autor | Dielo | Obdobie |
|----------------|----------------------------------|-----------------|
| Arne Naess | Hlboká ekológia | 50. roky |
| Aurelio Peccei | Hranice rastu | 60. roky |
| James Lovelock | Gaia teória | 70. roky |
| Lynn Margulis | 5 kráľovstiev prírody | 70. roky |
| Fritjof Capra | Tao fyziky | 70. roky |
| Bill Mollison | Permakultúra | 70. roky |
| Robert Ayres | Priemyselný metabolizmus | 80. roky |
| Gunter Pauli | ZERI Institute + Modrá Ekonomika | 80. roky - 2010 |

Prameň: vlastné spracovanie podľa www.zeri.org

3 Modrá ekonomika- Základné východiská

Hlavnou myšlienkou modrej ekonomiky je vytvoriť moderný podnikateľský model, ktorý umožňuje nastavenie udržateľné a šetrné k životnému prostrediu ekonomiky.

V roku 2008 začala hospodárska kríza. Hľadalo sa riešenie, ktoré by naštartovalo ekonomiku.

Na konci dvadsiateho storočia, ekonomická teória začala intenzívne podporovať myšlienku zelenej ekonomiky - teória hospodárskeho rozvoja spoločnosti za podmienky neporušeného životného prostredia s využitím technológií obnoviteľných zdrojov energie ako zdroja energie a surovín. Ďalší rozvoj týchto myšlienok viedol k vzniku modrej ekonomiky, v ktorej sa uvádza, že základom pre hospodársky rast by mala byť fungovanie na báze prírodných ekosystémov, ich vzájomného dopĺňania a vyváženia, ktoré idú nad rámec obvyklého zachovania zdrojov. V krízových rokoch, nápad prejsť na nový typ ekonomiky vyzeral veľmi zaujímavo. Ako jeden z možných typov týchto ekonomík, bol uvedený Gunterom Paulim v svojej správe Rímskeho klubu v roku 2009. Gunter A. Pauli je belgický ekonóm a podnikateľ. Je riaditeľom ZERI Foundation²⁵. Je profesorom systémového designu v rámci Politecnico di Torino²⁶. Od roku 2004 je taktiež členom Rímskeho klubu.²⁷

Pauli koncept Modrej ekonomiky prezentoval v rovnomennej knihe Modrá ekonomika. Kniha má podtitul 10 rokov, 100 inovácií, 100 miliónov pracovných miest²⁸.

Modrá ekonomika predstavuje nový podnikateľský model, ktorý umožňuje v priebehu 10 rokov s využitím 100 inovácií vytvoriť 100 miliónov pracovných miest. Je zameraná na podporu lokálnych ekonomík²⁹. Gunter Pauli nazval tento podnikateľský model Modrá ekonomika preto, aby ho odlišil od v súčasnej dobe prevažujúcich podnikateľských modelov, ktoré nazval Červená ekonomika a Zelená ekonomika³⁰.

²⁵ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

²⁶ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

²⁷ Ing. Ivan Klinec, <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/rimsky-klub-riesenia-globalnych-problemov.pdf>

²⁸ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

²⁹ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

³⁰ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

Červená ekonomika je podľa G.Pauliho³¹ súčasný hlavný podnikateľský model, ktorý sa vyznačuje: rastom dlhov, nadmerným čerpaním zdrojov a odsúvaním problémov do budúcnosti.

Zelená ekonomika je založená na používaní ekologických technológií, ktoré sú finančne náročné a v súčasnej dobe je tento model reálne v podstate pre väčšinu krajín finančne len ťažko uskutočniteľný.

Modrá ekonomika je podnikateľský model založený na napodobovaní prírody a vytváraní lokálnej ekonomiky.

Podnikateľský model Modrá ekonomika využíva ZERI metodológiu, ktorá sa snaží o zníženie produkcie odpadov pokiaľ možno až na nulu³². ZERI je organizácia (Zero Emission and Research Initiatives) založená Gunterom Paulim, ktorá je zameraná na výskum a realizáciu projektov Modrej ekonomiky³³.

Konkurenčnou ideou je idea zelenej ekonomiky, ktorá "žije" a rozvíja sa už desaťročia. Organizácia Spojených národov prijala termín zelená ekonomika a stala sa kľúčovou témou svetového summitu Rio + 20 v júni 2012. Na summite je zelená ekonomika videná v kontexte udržateľného rozvoja, ako typ ekonomiky, ktorá "by mala prispieť k odstráneniu chudoby, rovnako ako ku trvalému hospodárskemu rastu, posilneniu sociálneho začleňovania, zlepšenie ľudského blahobytu a vytváranie nových príležitostí na zamestnanie a dôstojnej práce pre všetkých, pri zachovaní zdravého fungovania ekosystémov na Zemi"³⁴.

4 Záver

Ak chceme implementovať koncept trvalo udržateľného rozvoja a použiť teóriu Modrej ekonomiky, musíme sa snažiť pochopiť jej mechanizmus, ktorý je založený na mechanizme existencie a interakcie prírodných ekosystémov, kaskádových živín a energie, bez vzniku odpadu.

Avšak aj bez spoločnej definície, čo presne Modrá ekonomika má byť, môže sa stať tento model zaujímavou alternatívou k súčasným ako aj minulým ekonomickým modelom.

Zoznam použitej literatúry

Austin, J. (2014). Growing Michigan's Blue Economy. <http://www.mml.org/resources/publications/mmr/issue/july-aug2014/review-july-aug2014-web.pdf>

Benyus, Janine, Pauli, Gunter (2009): Nature's 100 Best. World Changing Innovations Inspired by Nature. Chelsea Green Publishing, 978-1603580571, 304 p.

Blueeconomycluster.eu, (2015). The Blue Economy. [Online] Available at: <http://www.blueeconomycluster.eu/node/106>

Capra, Fritjof, Pauli, Gunter (Editors) (1995): Steering Business Toward Sustainability. Tokyo, New York, Paris: United Nations University Press, ISBN 92-808-0909-1, 192 p.

³¹ Gunther Pauli, www.zeri.org

³² Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

³³ Ing. Ivan Klinec <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/modra-ekon-relok-vytvar-prac-miest.pdf>

³⁴ Rezolúcia Valného zhromaždenia OSN č. 66/288 "The future we want", Sustainabledevelopment.un.org, 2015

Klinec, I. <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/rimsky-klub-riesenia-globalnych-problemov.pdf>

Kildow, J., Colgan, C. and Scorse, J. (2009). State of the U.S. Ocean and Coastal Economies. 1st ed. [ebook] USA. Available at: http://www.miis.edu/media/view/8901/original/NOEP_Book_FINAL.pdf

Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III., William W. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind

Pauli, Gunter (2012): The Blue Economy. 10 Jahre, 100 Innovationen, 100 Millionen Jobs. Bericht an den Club of Rome. Berlin: Konvergenta Publishing UG, ISBN 978-3942276955, 374 p.

Pauli, Gunter (2012): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. Report to the Club of Rome. Berlin: Konvergenta Publishing UG, ISBN 978-394227696, 374 p.

Rockstrom, J. (2015). Let the environment guide our development. [Online] Ted.com. Available at: http://www.ted.com/talks/johan_rockstrom_let_the_environment_guide_our_development?language=en

Sustainabledevelopment.un.org, (2015). Future We Want - Outcome document .:. Sustainable Development Knowledge Platform. [Online] Available at: <http://sustainabledevelopment.un.org/futurewewant.html>

Theblueeconomy.org, (2015). Principles. [Online] Available at: <http://www.theblueeconomy.org/blue/Principles.html>

Zeri.org, (2015). Case Studies. [Online] Available at: http://www.zeri.org/ZERI/Case_Studies.html

INTERIM MANAGEMENT: A NEW TOOL TO ENHANCE A COMPANY'S COMPETITIVE PERFORMANCE UNDER CURRENT GLOBAL INSTABILITY

T. Filosofova^a – I. Karzunke^b

^aState University – Higher School of Economics, Russian Federation

^bDachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM), Germany

The authors examine the nature of interim management and analyzes the features of its application by the company. It is shown that in the period of instability attracting highly qualified professionals under the terms of interim management will effectively increase the competitiveness of the company from any country

Keywords: interim management, global instability, competitiveness, manager

JEL: M10, M11

The modern economy is characterized by a number of negative phenomena. Macroeconomic instability adds an additional instability to this system, creating an unstable situation in the financial and commodity markets. The effective demand goes down and, along with a slower turnover of capital, adversely affects the economic indicators of production systems. A fiercer competition becomes an additional factor that exerts pressure on a manufacturer; meanwhile, such a competition is both the main implication and the meaning of the market functioning.

Under such circumstances, it is often necessary for business to increase its competitiveness by achieving tangible changes in the company's standing.

It is possible to emphasize two major areas of efforts to improve the competitive performance of a company. The first way is the development of appropriate measures using the efforts of the company's management team (f.e. [1]). The second way is to attract new professionals to solve a specific business problem.

However, the permanent engagement of additional professionals is associated with a number of problems. This is a reason why, in foreign practice, Interim Management is used for such a purpose

Interim Management represents the company management assignments that are limited in time. The UK Interim Management Association has defined Interim Management as a prompt practical solution to a business problem by attracting high-class senior managers for a designated period of time [3].

An Encyclopedia for Manager defines Interim Management as the type of management services with a consulting bias, the tenor of which consists of a temporary engagement a subspecialist in order to tackle a problem that the company cannot solve using its own resources [4].

Thus, an interim manager would be invited to the company for a short term, in order to find a professional solution for a set of tasks, provide project management services, and he/she would leave after achieving the goal and completion of the project [5].

It is known that the first interim managers appeared in Holland in the 70s, and that they helped to improve the labor market flexibility. Rather quickly, this phenomenon has spread all over the Western Europe. In Germany, first interim managers appeared in the 80s. Currently,

over 60% of US companies engage interim managers for business and project management. In England, this figure exceeds 80% [3].

The modern market of interim management is under constant influence of interim providers (professional intermediary agencies) and associations of interim managers. Under current conditions, this market is developing very dynamically; it has its own distinctive features.

An interim manager is conceptually different from a regular consultant who only counsels and supports a project. The tenor of the activities of the interim manager is to ensure active actions and reorganizations to improve the competitive performance of the business: "hands on" project management and personal responsibility for the business situation. They provide assistance for flexible adaptation of planning processes with account for the world market trends, which often provides not only a quick and effective solution to a problem, but also a competitive advantages for the company, based on the distinctive features of its development.

The analysis of global deployment of interim-managers in the industry revealed that during the last decade, the area of the use of temporary managers has embraced the automotive industry, mechanical engineering, energy and healthcare [6,7,8]. Meanwhile, today there are two significant areas of business activities, where interim management is practiced more often: the first one is the introduction of new software, and the second one is the sale and purchase of companies. Interim managers are of relatively high demand for management of the enterprise rehabilitation and restructuring processes, for entering new markets, management of integrated processes within an enterprise, business development.

Upon review of interim managers' personal characteristics, it may be noted that these are people over 45 years with an extensive managerial experience. Incidentally, in Germany, about 80% of interim managers are over 45 years, which have previously held positions of CEO, CFO, head of marketing or procurement department. In Europe, only 10% of interim managers are females [9], but with an increasing trend. In recent years, the share of female interim managers has increased from 7% to 10%.

According to online study of work experience of 156 senior interim managers in the UK, women are more convincing, more flexible, faster at adapting to the new environment and developing occupational contacts, and they achieve success more quickly. According to the Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM), there are over 8,000 interim managers in Germany [9].

During a period of instability, the interim management will be becoming a more and more effective tool for effective management of competitive performance of firm. A distinctive feature of this period is the growing number of the companies and organizations that use the services of interim managers (including including foreign managers). Not only the need for temporary project management or lack of highly qualified personnel may serve as the prerequisites for the use of interim managers. Sometimes the engagement of an interim manager is due to availability of vacant positions, or long-term absence of a manager due to his/her sickness or disability.

Strategic thinking and practical "hands-on" implementation of interim projects are closely related. Usually, interim managers would hold positions at the first or second level of the enterprise management, and receive orders through a provider, or through a personal network of contacts. Interim managers are carefully screened on order-specific basis, customer requirements, hands-on experience in this area, professional knowledge, social skills, personal qualities, and credentials obtained upon completion of previous orders.

Interim managers are characterized with mental agility, experience, high skill, objectivity, freedom of choice, commitment, credibility, high efficiency.

In most cases, the interim managers would commence to work within 1-2 weeks after their initial personal contact with the customer. Their professional experience and high skill

level allow them to get acquainted with the situation and tackle the project in a quick and efficient way. Upon completion of the project, interim managers would leave the enterprise quickly and at no additional cost. They are not paid vacation payouts or sick leaves. Interim managers' remuneration varies in the range of 600 to 1,500 euro per day, depending on their skills and projects. In Germany, the average rate is 927 euro per day [10]. At first glance, it seems much higher than the cost of an internal manager, however, the performance efficiency of interim managers is way over than that of salaried employees.

The areas of interim management services are extensive: crisis management, restructuring, prevention of critical shortage of managers and bottlenecks in the management structure: short-term acting appointments to vacant positions, purchase of a new company or management buyout (MBO), initial public offering (IPO), mergers, introduction of SAP, project management.

Interim managers are obliged to honor the confidentiality of information subject to an agreement concluded with a customer or provider. The confidentiality requirements are comparable with the requirements to external auditors or consultants. A breach of the agreement shall be subject to imposition of a stiff fine.

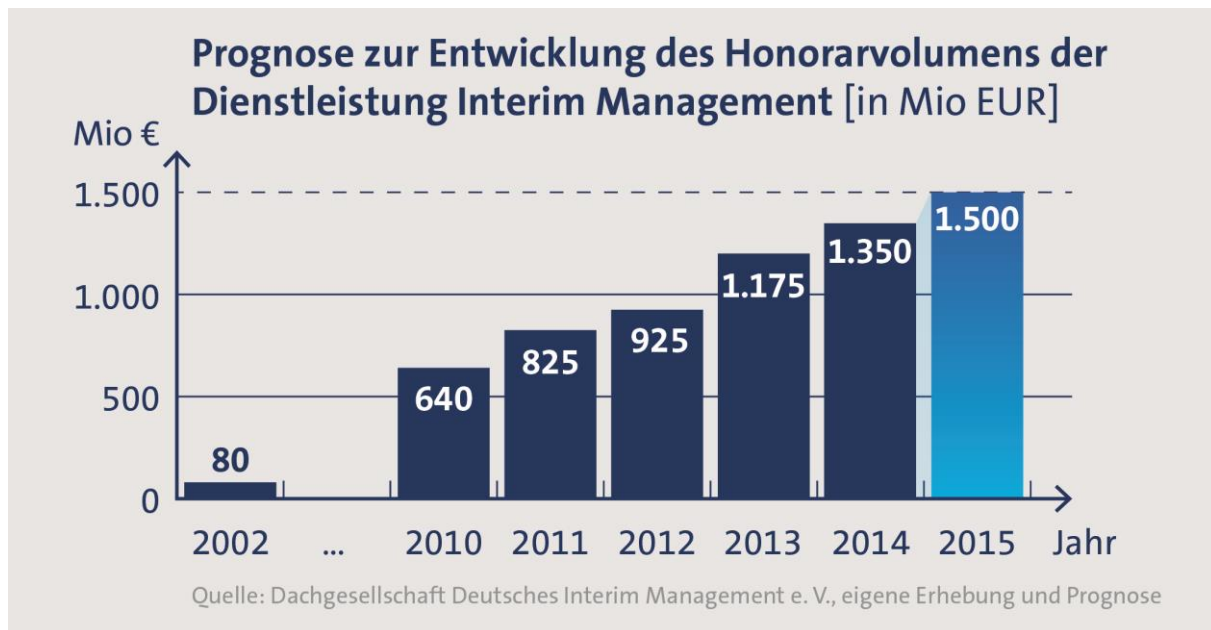
Interim management in Germany has become an integral part of doing business. Many German companies appreciate the advantages of flexible employment, and request this type of service. According to a survey conducted by the Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM), the interim management market will grow up by 10% in 2015, as compared to the 2014 market level, and the amount of remuneration will grow up to 1.5 billion euro [9]. The optimistic forecast is based on a favorable market situation in the German economy, increasing demand for highly qualified interim managers, and increasing number of managers engaged in provision of services of this type. The quality of services provided is consistently growing since most managers are improving their skills and market positioning.

This trend is positively perceived by the German companies, engaged in recruiting temporary managers, which fact contributes to further growth of the interim management market. "An interim manager's capital is his/her experience and professional expertise, composed of professional knowledge, competent working methods, his/her social intelligence and personal efficiency. Ordering companies see the benefits for business management, and this type of service is a request we hear more and more often. Positive feedback from numerous credentials of interim managers is a first-class evidence of a success," says Frau Dr. Marei Strack, Chairman of the board, Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. [9].

The number of interim managers that are operating at the highest level of company management, or in charge of large-scale projects, will increase from 7,000 in 2014 to 7,500 in 2015. The volume of market of the interim services will grow up from 1.35 to 1.5 billion euro. Workload of interim managers will stay at a high level amounting in average to 160 days a year.

Engineering (25%), automotive industry (18%), IT and telecommunications (8%) are the major industries that deploy interim managers.

The main areas of activity include project management (18.2%), acting appointments to vacant positions (17.0%), restructuring and rehabilitation of companies (16.8%), and process optimization (15.6%) .



Source: DDIM e.V. - Dachgesellschaft Deutsches Interim Management -<http://www.ddim.de>

2014 Executives Online survey, conducted in 32 European countries, including Germany [11] found that 29% of managers have full-time employment, 20% have partial employment, and 12% have to combine short-term partial orders in order to achieve full-time employment. 70% of interim managers obtain orders through their own network of business contacts, and 30% of interim managers obtain orders through providers. 27% of orders are acting appointments as CEO, 27% of orders are acting appointments as department heads, 20% of orders are acting appointments as project managers. Expertise in a particular area is required in 27% of cases. Transformation and optimization projects (change management) account for 24% of orders, rehabilitation and crisis management projects account for 19%, acting appointments to vacant positions account for 16%, and implementation projects account for 13% of orders.

According to the Kienbaum study [12] the experience, consistency, and economic education of the interim managers that enable them to analyze company performance indicators, their optimism, commitment, activity, resolution, and confidence, are the factors of their success.

The main roles of interim managers include: people managers, change managers, project managers and crisis managers.

In the coming years, the interim management market is expected to grow by 15-20%. The present German economy growth is the guarantor of further development of the interim management.

At the same time it can be stated that the interim management can be an effective tool in the context of macroeconomic instability. Attracting highly qualified professionals under the terms of interim management will effectively increase the competitiveness of the company from any country.

References

1. FILOSOFOVA T.G. Karzunke I The specificity of the business competitive stability formation on the basis of the internal company's audit // *Ekonomika v promyshlennosti*=Economy in the industry 2014, no. 3 (23) October - December, pp. 72–79 (In Russ).

2. FILOSOFOVA T. G. Competition and innovation //Lizing. Tekhnologii biznesa. 2013. no. 8. P. 25–33. (In Russ).
3. UK Interim Management Association -<http://www.interimmanagement.uk.com>
4. Encyclopedia for Manager - <http://www.e-xecutive.ru>
5. FILOSOFOVA T.G., BYKOV V.A. Konkurenciya. Innovatsii. Konkurentosposobnost'. [Competition. The innovation. Competitiveness]. Moscow: YuNITI-DANA, 2008. 296 p. (In Russ).
6. BUSCHBAUM, Jörg/KLÖSEL, Daniel: Interim Management aus Sicht der arbeitsrechtlichen Vertragspraxis. in: Neue Juristische Wochenzeitschrift, Nr.21, 2012, S. 1482-1485
7. KABST, Rüdiger/THOST, Wolfgang /Rodrigo, Isidor: Interim Management, Verlagsgruppe Handelsblatt Düsseldorf 2010.
8. Interim Management Magazin. Ausgabe Winter 2014.
9. DDIM e.V. - Dachgesellschaft Deutsches Interim Management -<http://www.ddim.de>.
10. Executives Online. Report zur Umfrage in Europa, 2014.
11. Aktuelle Trends bei Interim-Management-Mandaten. Executives Online. Report 2014.
12. Kienbaum Studie. 2013

COMPETENCE MANAGEMENT IN THE PROCESS OF CREATING THE VALUE OF THE ORGANIZATION

Joanna Gajda

Faculty of Management of Czestochowa University of Technology, ul. Armii Krajowej 19B, 42-200 Czestochowa, Poland, e-mail: joannagajda@vp.pl

In times of growing competition on the market, competencies become paramount. In view of the above, it is in the interest of the organization to be able to increase this resource by taking appropriate action with a view to acquiring qualified employees with a specific competence profile. This is a prerequisite for efficient implementation of tasks, which ultimately leads to an increase in the value of the organization. In the first part of this paper, interpretation has been made of the values of the organization in the context of its resources. Subsequently, different approaches to competence management have been discussed that lead to increasing the value of the organization. Models of personnel policy have been characterised, the application of which allows specifying the philosophy adopted toward the employees in the organization. Solutions have also been presented for creating competence profiles, while detailing specific groups of competencies. The last part of the paper provides a description of the methods for identifying competencies determining the efficiency of human capital management.

Keywords: professional competence, value of organization, competence management

JEL: M12 Personnel Management

1 Introduction

The intensive pace of changes taking place in the global economy forces the developing organizations to turn to the new methods of managements. Poland's accession to the EU has become an opportunity for active participation on the market "without borders", on which it is necessary to compete with the leaders in their industry. In this new economic perspective, the organizations have to take care of the competency and its appropriate management in order to increase their value on the competitive market.

2 The value of the organization and the professional competence of the employees

The concept of the value of the organization can be interpreted in many ways. Firstly, the value of the organization is the price obtainable from the sale of the organization. Secondly, the value of the organization refers to the value created as a result of determining the ability of the company to generate financial streams. Estimating the value in such a manner is gaining in importance due to the fact that the value is the most similar to the market value of the organization. In addition, the value of the organization is defined as the total value of assets with tangible and intangible nature. The tangible assets are part of the property held by the organization, recorded in the balance sheet and reduced through liabilities. Intangible assets are

created from the surplus of the market value of the organization components¹. Nowadays, it is more and more often believed that the main factors influencing the value of an organization include assets in the intangible form, known as soft values. Observations of the organization's activity suggest that professional competence of employees is one of such resources today. Using the concept of competence with respect to the employee, it seems valid to adopt the view of A. Szczęsna and T. Rostkowski that these are "all the qualities of employees, knowledge, skills, experiences, abilities, ambitions, advocated values and action styles, of which possession, development and use by employees enables implementation of the strategy of the company, in which they are employed"². Therefore, competence management is becoming increasingly important with respect to creating added value and building the value of the organization, which can be measured on the basis of non-traditional accounting methods³.

3 Management of organization competence

Managing competencies in a skilful manner creates an opportunity for the expansion of the organization value. From this point of view, competence management becomes valuable at the organizational level. Its foundation is to identify which competencies the organization needs the most. The mechanism of competition determines the type and level of competencies necessary for the organization. On the basis of the comparative analysis carried out between the competencies held by the organization and market expectations, it is possible to verify the strengths and weaknesses of the company. The strengths indicate a competitive advantage over other companies, while the weaknesses indicate the needs of the organization. On the basis of a summary prepared in this way, managerial staff can proceed to establish the strategies for attracting and retaining valuable employees, and developing a system for improving professional qualifications⁴.

The competencies needed by the organization can be obtained on the market or through professional development and retraining of employees. T. Oleksyn contrasts two models — of the sieve and human capital⁵. By using the sieve model, the organization focuses on employing people with the competencies it expects, and when the organization recognizes the need for a change, it dismisses the previously hired employees and employs new ones. This helps to avoid financial expenses related to improving professional qualifications. Employees deprived of their jobs willingly share unflattering opinions about the employer, thus shaping a negative image of the company.

When using the human capital model, competent people are employed, with a view to them becoming more attached to the organization. Such a solution is possible when the organization expresses its willingness to become committed to improving its employees in order to meet the changing needs. The organization focuses on investing in the training of its employees and their professional development. Employment in the company is offered to the candidates who are characterized by high development potential, willing to cooperate and pursue self-fulfilment⁶.

The human capital model has a humanistic dimension. This is because it assumes formation of the desirable employer-employee relationship and the possibility of professional

¹ M. ŻELICHOWSKA, Znaczenie innowacji w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa, (in:) M. Jabłoński (editor), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, 2011, p. 272.

² A. SZCZĘSNA, T. ROSTKOWSKI, *Zarządzanie kompetencjami*, [in:] *Nowoczesne metody zarządzania zasobami ludzkimi*, red. T. Rostkowski Difin, Warszawa 2004 p. 41.

³ J. MOCZYDŁOWSKA, *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi jako element zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, (in) E. Orzechwa-Maliszewska, J. Paszkowski, *Zarządzanie wartością organizacji*, p. 394

⁴ J. MOCZYDŁOWSKA, *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi, a motywowanie pracowników*, Difin, Warszawa 2008, p. 61.

⁵ T. OLEKSYN, *Zarządzanie kompetencjami*, Kraków 2010, p. 211.

⁶ B. WYRZYKOWSKA, K. KARBOWIAK, *Kierowanie zasobami ludzkimi w organizacji*, published by SGGW, Warszawa 2009, p. 99.

development of employees. The model points to a particular characteristic of the company — it has lower staff turnover and it spends less time for induction into work and socio-professional adaptation in the initial period of employment. The model can generate higher costs in respect of growing needs associated with the training and reskilling of employees.

Management practice shows that the above models do not exist in pure form. It is often possible to use the combination of the two. Application of the human capital model is justified when the labour market does not ensure employment in certain professions, and the organization opts for education, training or reskilling of its employees. The sieve model is necessary when "(...) in a small company owned (managed) by a person who has competencies only with regard to the principal activity, more often than not, he or she will not be able to personally assist in the professional development of employees performing work related to the principal activity, more often than not, he or she will not be able to personally assist in the professional development of employees performing work related to the widely understood handling of the principal activity. Frequently, he or she will not be able to afford to finance the course improving the qualifications of his or her employee, either."

A serious dilemma of the organization's policy with regard to competency management is created by the decisions regarding the arrangements whether specialization or diversification have to be covered by the employees' competencies. For many decades, specialization has been in vogue, which does not mean that the return to diversification will not contribute to changing the reality. Diversification is based on the assumption that certain areas of the organizational activity require personnel reinforcement through its creation, opting for the process of merger and acquisition, which involves the need for employment of people with specific competencies. Does each organization strive to hire employees with the highest competence? In terms of choosing the level of competence, a different tendency prevails. T. Oleksyn indicates the following approaches⁷:

1. "Looking on the market for people with high competence for the areas and positions of crucial importance (and providing them with a high salary), while for the other areas – people with just adequate competence, provided with an average salary. This strategy with regard to competence can be defined as the preference for the areas and positions of crucial importance". This policy is grounded on the value chain management, whereby, in an effort to ensure high competence, a high economic value is created, shaped as a result of the dynamic development of knowledge. With this policy, it is possible to persevere while retaining flexibility, investing in even the highest competence of employees in the most critical areas and positions.

2. „Distinguishing several or more families of positions, varied in terms of competence, and assigning to them the suitable people. In this approach, the families of positions are the determinant of the policy, rather than the areas of crucial importance. Therefore, in each area there are people here with very high, quite high and average competence, perhaps also low, and at the same time the competence structure is (should be) kept under control – it is designed to correspond to the real needs of the organization. The proposed name for this strategy is the strategy of competence diversification according to the families of positions”.

This policy makes sense when competence families are defined skilfully and the control over the position names, their number and structure is exercised effectively. A significant problem is the discrepancy in the perception of professional development by the people managing the company and by the employees. To carry out the qualifying of the staff for the position families requires full harmonisation of competence in the case where the organization is in the phase of growth, and employment and earnings are rising. The company then decides to hire employees with lower qualifications to perform simpler work. In the absence of growth, harmonization of competence is not possible.

⁷ T. OLEKSYN, *Zarządzanie kompetencjami*, Kraków 2010, p. 212.

3. „Provision of high or decent salary only to one or several people having real power in the organization and the orientation toward average competence of the employees, while «stifling» labour costs and implementing the principle «pay less if possible». The said «stifling» is done by the managing person, who is provided with a better salary as a result, and sometimes receives a peculiar commission on the amount of reduced costs of labour. The managers seek to impose competence standards and work standards; however, these efforts are of secondary importance and not very effective against the adopted approach to remuneration. Average competence at low costs – this could be the name for this generally uninteresting and not very ethical policy. Unfortunately, it is quite widespread in Poland”.

This variant is applicable when the owner of the company does not manage it, but he or she wishes to earn high profits. The owner does not understand his or her subordinates because they are not connected by any ties.

4. "The lack of distinct principles; personnel policy, also with regard to competence, is the outcome of different views and influence of different people in the organization, organizational games and the fight for influence. This resembles a tug of war (...). You might as well, however, describe this situation as the lack of policy".

The organizations which do not have a clearly defined policy with respect to employment, shaping of competence and remuneration see their future in the strength of impact of the managerial staff.

5. "Model mix — in the same organization (its different areas), two or more of the above strategies are applied at the same time."

This variant is used in the organizations with decentralized policy, where the management technique is oriented towards results. Various models of personnel policy are employed, depending on the existing needs and possibilities. It should be emphasized that the competence in the form of knowledge, skills and attitudes is vital to success.

In the creation of the competency system, account should be taken of the quality system and management tools. In the modern design of the competency model, attention should be paid to certain extremely useful tools. Business Score Card is a tool allowing the objectives to be specified in a cascading manner. The objectives, ranging from the strategic to the operational ones, are described within a specific organizational function. Taking into account the two essential criteria — management level and organizational function, a grid of objectives is created, which is considered to be an effective method of constructing a model compatible with the current situation of the company and its strategic objectives. The quality system provides information necessary for the development of competencies guaranteeing high quality of work. The following also make obtaining significant information possible: the system of budgeting and controlling, marketing policy, computer systems. The structure of the competence system incorporates the key assumptions of the hitherto applicable systems and tools of management, consistent with the adopted strategy of the organization. These systems support one another, but the key role is played by the competence management system, enabling their integration⁸.

Due to the fact that competencies have direct influence on the level of performance that the organization is able to achieve, it becomes necessary to identify the key competencies of the organization. Therefore, at the stage of recognizing competence, one should note the effects, knowledge and the value system that is applicable in the organization. Given that the knowledge is gained by the organization as a result of the social interactions taking place and as a result of the organizational learning, it can be assumed that the key competence of the organization is the outcome of the employees' competencies. This conclusion can be drawn based on the analysis of the key competencies of the organization on the basis of the definition by M. Bratnicki. This author believes that it is necessary to consider them in three aspects⁹:

⁸ A. KRUKOWSKA, Fachowość szefa, „Personel i Zarządzanie” no. 9/2010, p. 52.

⁹ M. BRATNICKI, Kompetencje przedsiębiorstwa od określenia kompetencji do zbudowania strategii, Warszawa 2000, p. 23.

— aspect of the resources of the organization. On the basis of the employees' competencies, subsystems of the organization are created while combining all resources of the organization's environment. Thanks to specific attitudes of the employees, specific action is taken that influences the change in the nature of the relations between the resources of the organization. In this way, they condition the building of values, setting of significant objectives and expansion of key competencies of the organization;

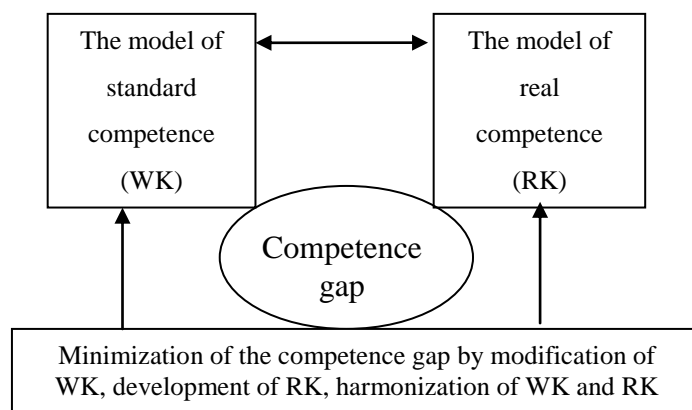
— aspect of the processes of the organization. The process is a reflection of the interactions between the resources of the organization, on which the effectiveness of creating the values of the organization depends. In each of the processes, the decisive role is played by the organization's members, who make decisions as a result of which they integrate the information streams with the material streams of the organization.

Within individual processes, it is possible to single out the processes of material flow, the information processes and the communication processes. The last-mentioned ones fulfil a key role due to the fact that they integrate all the others, which translates into the creation of a significant market offer of the organization in the form of unique competencies;

— aspect of the abilities of the organization. The ability of the organization should be understood as the fitness for something because it allows the combining and implementation of processes to achieve synergistic effects. Fitness can result from the accumulation of knowledge and skills, and organizational culture. Therefore, the organizational ability is the outcome of the key competencies dependent, in particular, on the employee's competence.

In the daily activity of the organization, it is possible to come across an instance of competence gap. The competence gap should be defined as the discrepancy between the competencies the organization has at its disposal, and those which are necessary for the implementation of its objectives¹⁰. In order to minimize the gap measures should be taken to determine the professional potential of the organization's employees¹¹.

Figure 1. The modelling process of competence



Source: M. Sidor-Rządkowska, *Kompetencyjne systemy ocen pracowników*, Kraków 2006, p. 132.

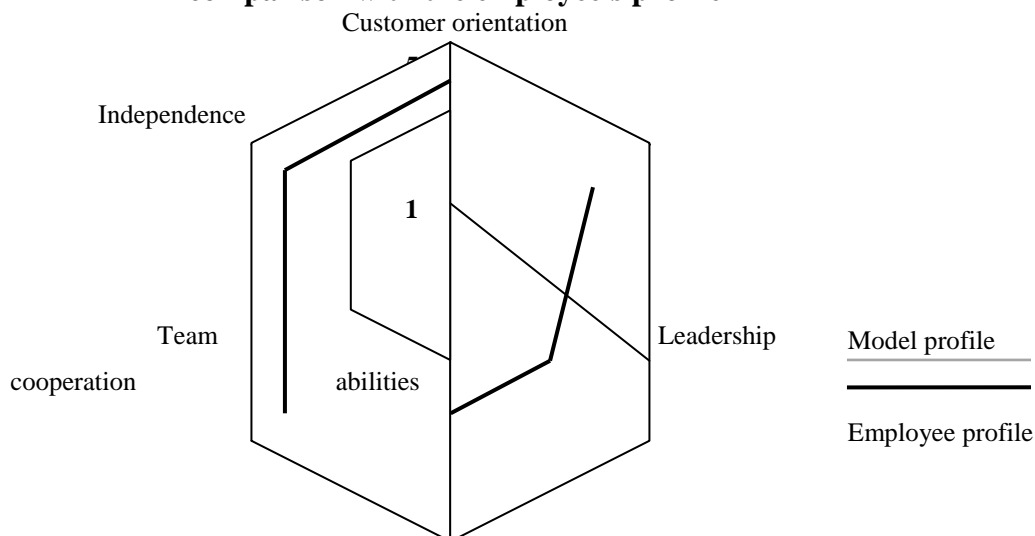
Creation of the competence system adequate for the activity of the organization becomes the basis for the development of competence profiles. A profile should be understood as the set of competencies corresponding to a given position and the level anticipated for this

¹⁰ A. SITKO-LUTEK, B. TWAROWSKI, *Kompetencje organizacji i luka kompetencyjna*, [in:] A. Glińska-Noweś (editor), *Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy*, p. 712.

¹¹ M. SIDOR-RZĄDKOWSKA, *Kompetencyjneop. cit.*, p. 132.

position within the scope of a given competence¹². The radar chart presented in the figure shows the competence profile characteristic of a given position.

Figure 2. Graphical representation of the competence profile for a given position and comparison with the employee's profile



Source: S. Węsierska, W walce o przewagę konkurencyjną – rozwój kluczowych zasobów ludzkich, (in:) W. Harasim (editor) Tendencje rozwojowe zarządzania zasobami ludzkimi, Warszawa 2006, p. 85.

It is recommended that this model should be used at the stage of acquiring new employees. Before beginning the selection, it is necessary to develop the competence profile of the potential employee, typical of a given position, which should be consistent with the standard profile. In the case of a deviation toward a positive or negative direction, compatibility was not preserved between specific expectations for the position and the abilities of the candidate for the employee.

M. Sylburski proposed that a three-part competence profile with transparent structure should be implemented in the organization. It consists of three groups of competencies — general business, managerial and position-related ones. The first of them relate to each employee of the company and differ in respect of the level that is required for a particular position. They are closely related to the organizational culture, with the behaviours manifested and the skills desirable in the organization. Managerial competencies are identified with a specific role typical of a specific competence of the leader. In turn, position-related competencies are characteristic of a specific position and relate to the expected behaviour¹³. Effectiveness of competence management largely depends on the competence identification.

The summary of popular methods is presented by M. Sidor-Rządkowska after A. Szczęsna and T. Rostkowski in the following manner¹⁴:

1. Techniques based on previous experiences

- The study of archival materials (e.g. analysis of sales reports).
- The study of personnel documentation (description of positions in terms of the requirements set to the employees occupying specific positions).

¹² S. WĘSIERSKA, W walce o przewagę konkurencyjną – rozwój kluczowych zasobów ludzkich, (in:) W. Harasim (editor) Tendencje rozwojowe zarządzania zasobami ludzkimi, Warszawa 2006, p. 85.

¹³ M. SYLBURSKI, Umiejętność zawodowa, „Personel i Zarządzanie” no. 5/ 2010, p. 78-79.

¹⁴ M. SIDOR-RZĄDKOWSKA, Zarządzanie kompetencjami – teoria i praktyka, [in:] http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?p=&strona=biul_rzadc2&nr=21

– Interviews with employees, the purpose of which is to establish competencies considered to be especially valuable in the organization. There are several types of such studies, the most notable ones include: structured work analysis-oriented interviews, questionnaires, verbal description, the method of critical events.

– Direct observation and simulations. The purpose of using these methods is to get to know the behaviour of the employee during performance of the tasks and to determine which competencies will be needed in a given position. In the first case, the employee stays in a real professional environment (work carried out under the observation of an independent consultant, technician, "incognito customer"); in the second case, techniques of Development Center are used.

– Panels of experts.

2. Techniques based on the projection of future

These techniques require creation of a clear vision of the future on the basis of an analysis and evaluation of internal and external factors that determine action; forecasts are prepared relating to the competencies necessary to perform the work in the organization.

Practice shows that 2 or 3 of the methods mentioned are used most commonly. Their choice should be made subject to a number of factors, of which the most important ones include:

– budget and time at our disposal;

– specificity of the positions in respect of which the competence requirements are defined;

– the level of thoroughness of the intended model.

In order to improve competence management the organization describes the competence used by itself. This task can be accomplished in two ways. The first way, called an expert methodology by G. Filipowicz, involves implementation of the competence system by the specialists of a consulting company, the second way is the participation method involving implementation of the necessary competencies by people selected in the company interested in providing such services. In practice, combination of the two methodologies is used. It should be noted, however, that the main role has to be played by the organization's employees. Therefore, the appointment is recommended of a team which is most often composed of¹⁵:

– employees in specific positions,

– direct superiors of the mentioned people,

– people working in the HR department,

– experts from outside (adviser or personnel advisers).

Competencies are evaluated on the basis of the scale given to a specific competence. Defining the scale involves assignment of different levels of a given competence, taking into account the basic condition — the applicable scale has to be combined with the positions considered by the organization, while it is possible to adopt different levels of competence relevant for the particular position. The lowest level is Level 1 which means that the employee exhibits negative signs of a given competence. The highest Level 5 means that the person has achieved the master-coach level and has the skills to develop the competence among other employees. The scale is determined for individual competencies on the basis of the competence card created, which consists of a set of skills, knowledge and characteristic attitudes for the particular level¹⁶.

As practice shows, organizations recognize the need to use the key competencies as part of the systemic approach. Systemic solutions allow using one- or multidimensional competence matrices¹⁷. As part of the one-dimensional system, all the employees are bound by

¹⁵ M. SIDOR-RZĄDKOWSKA, Zarządzanie kompetencjami – teoria i praktyka, [in:] http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?p=&strona=biul_rzadcz2&nr=21

¹⁶ S. WĘSIERSKA, W walce o przewagę konkurencyjną – rozwój kluczowych zasobów ludzkich, (in:) W. Harasim (editor) *Tendencje rozwojowe zarządzania zasobami ludzkimi*, Warszawa 2006, p. 83.

¹⁷ M. JUCHNOWICZ, *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, Difin, Warszawa 2007, p. 133.

the key competencies, resulting from the values adopted by the organization. Ease of use is considered to be its advantage. The disadvantage, on the other hand, is the inability to differentiate between the requirements for specific positions. The two-dimensional system can be recognized when it describes the requirements for the employees based on the value of the key competencies. The second dimension of the matrix refers to the hierarchy of the organization, and the specified competencies include managerial competencies. On this basis, the competence profiles are supplemented by additional requirements relating to the managerial function. Specific competencies are assigned to a group of positions arranged hierarchically (executive employees with several specializations, junior specialists, specialists, experts). The number of levels in the hierarchy is the result of the defined competencies specific to particular groups of positions, as well as combining competencies in groups and defining the levels of meeting competencies.

The two-dimensional matrix is used to manage the key competencies invoking the preferred values of the organization and to manage the competencies necessary for the implementation of the leading business processes in the company. Along with the increase in the dimensions prepared as part of the matrix solutions, more competencies are created, competence control will be strengthened and the thoroughness will deepen in informing the employees about the expectations concerning their behaviours, formulated by the employer¹⁸.

4 Conclusion

Analysis of the literature on management sciences leads to the conclusion that professional competence of employees is one of the most important resources of the organization determining its value. In this context, it becomes necessary to accurately define what professional competence is and how it is possible to manage it. The implementation of competence management is intended to lead to creation of the uniform plane of the processes occurring within the framework of human resources management. Thanks to development of the criteria leading to taking action in this regard, it is possible to specify the factors determining the efficiency of the employees and the organization as a whole.

References

BRATNICKI M., *Kompetencje przedsiębiorstwa od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Warszawa 2000.

JUCHNOWICZ M., *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim w organizacji wiedzy*, Difin, Warszawa 2007.

KRUKOWSKA A., *Fachowość szefa*, „Personel i Zarządzanie” no. 9/2010.

MOCZYDŁOWSKA J., *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi, a motywowanie pracowników*, Difin, Warszawa 2008.

OLEKSYN T., *Zarządzanie kompetencjami*, Kraków 2010.

SIDOR-RZĄDKOWSKA M., *Zarządzanie kompetencjami – teoria i praktyka*, [in:] http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?p=&strona=biul_rzadczy2&nr=21

SIDOR-RZĄDKOWSKA M., *Kompetencyjne systemy ocen pracowników*, Kraków 2006.

¹⁸Ibid, p. 133.

SITKO-LUTEK A., TWAROWSKI B., Kompetencje organizacji i luka kompetencyjna, [in:] GLIŃSKA-NEWEŚ A. (editor), Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy.

SYLBURSKIM., Umiejętność zawodowa, „Personel i Zarządzanie” no. 5/ 2010.

SZCZĘSNA A., ROSTKOWSKI T., Zarządzanie kompetencjami, [in:] *Nowoczesne metody zarządzania zasobami ludzkimi*, red. T. Rostkowski Difin, Warszawa 2004.

WĘSIERSKA S., W walce o przewagę konkurencyjną – rozwój kluczowych zasobów ludzkich, (in:) HARASIM W. (editor) *Tendencje rozwojowe zarządzania zasobami ludzkimi*, Warszawa 2006.

WYRZYKOWSKA B., KARBOWIAK K., Kierowanie zasobami ludzkimi w organizacji, published by SGGW, Warszawa 2009.

ŻELICHOWSKA M., Znaczenie innowacji w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa, (in:) JABŁOŃSKI M. Jabłoński (editor), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, 2011

NÚTENÁ MIGRÁCIA AKO DÔSLEDOK OZBROJENÝCH KONFLIKTOV – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA AFGANISTAN

Nina Galanská

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: nina.galanska@euba.sk.

Článok poskytuje analýzu nútenej migrácie ako dôsledku ozbrojeného konfliktu v Afganistane. Vysvetľuje a prepája historický kontext s ozbrojeným konfliktom v roku 2001. Prvá časť článku poskytuje teoretický základ termínov ozbrojený konflikt a nútená migrácia v kontexte Afganistanu. V ďalšej časti je uvedený štatistický prehľad migračných tokov v skúmanom období a analýza potenciálnych faktorov vplyvujúcich na nútenú migráciu z Afganistanu ako následku ozbrojeného konfliktu na danom území. V poslednej časti článku sú rozpracované dôsledky a dopady nútenej migrácie z pohľadu migrujúcich osôb ako aj domovského a hostiteľských štátov.¹

Kľúčové slová: Afganistan, nútená migrácia, konflikt, utečenci

The research paper provides an analysis of the forced migration as one of the causes of armed conflict in Afghanistan. It explains and connects the historical context with the context of armed conflict in 2001. First part of the paper provides theoretical background on notions of armed conflict and forced migration in the context of Afghanistan. In the next part we analyse the statistical overview of migration flows and stocks during set time frame as well as potential factors influencing forced migration as the cause of armed conflict in Afghanistan. In the last part of the paper we provide overview of the potential causes and impacts of the forced migration from the point of view of forced migrants, country of origin as well as country of residence.

Key words: Afghanistan, forced migration, conflict, refugees

JEL: F22, F51

1 Úvod

Nútená migrácia je opakom dobrovoľnej migrácie, najčastejšie spájanej s účelmi migrácie ako je štúdium, zlúčenie rodiny alebo zamestnanie resp. podnikanie. Napriek prevažujúcej motivácii a príčine, ktorá určuje kategorizáciu osoby z pohľadu migrácie môže dochádzať aj k tzv. zmiešaným motiváciám, čo Castles (2006) uvádza ako spojitosť migrácie a azylu.² Castles (2006) ďalej uvádza 10 kategórií nútených migrantov: utečencov, osoby v osobitnom záujme UNHCR, žiadateľov o azyl, vnútorne presídlené osoby, osoby v situácii dlhodobého utečenectva, navrátilcov, osoby presídlené z dôvodu rozvoja, environmentálnych vysídlenecov, osoby vysídlené z dôvodu katastrofy (prírodnej alebo človekom spôsobenej) a obeť obchodovania s ľuďmi, kam zahŕňa aj pašované osoby.³ Tieto kategórie sa dajú

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu MVP I-14-114-001/ „Vybrané otázky ozbrojeného konfliktu“.

² CASTLES, S. 2006. Global Perspectives on Forced Migration. In: Asian and Pacific Migration Journal, Vol. 15, No. 1, s. 8

³ Ibid. s. 8 - 12

zhrnúť do troch okruhov nútenej migrácie, ktoré zahŕňajú rôzne kategórie nútených migrantov:

1. utečenectvo: utečenci, osoby v osobitnom záujme UNHCR, žiadatelia o azyl, osoby v situácii dlhodobého utečenectva
2. vysídlenie/ presídlenie: osoby vysídlené z dôvodu rozvoja, environmentálni vysídlení, osoby vysídlené z dôvodu katastrofy, vnútorne vysídlené osoby
3. pašovanie osôb: obeť obchodovania s ľuďmi, pašované osoby.

Do okruhu utečenectva by sme v súčasnosti mohli zaradiť, predovšetkým v prípade Európskej únie, aj osoby s doplnkovou ochranou a osoby s dočasnou ochranou. Osoby požívajúce jeden z uvedených typov ochrany majú v niektorých prípadoch rovnaké, resp. podobné dôvody na opustenie domovského štátu ako utečenci a vzťahuje sa na nich takisto princíp *non-refoulement*. Druhý okruh – vysídlenie zahŕňa osoby, ktoré sú buď vnútorne vysídlené a môžu mať rôzne dôvody odchodu z ich domovskej oblasti (životné prostredie, rozvoj, katastrofa), alebo v prípade prekročenia medzinárodnej hranice žiadajú o dočasnú alebo doplnkovú ochranu, prípadne o azyl. Štatút vysídlenca totiž nie je možné právne uznať, nakoľko táto kategória nie je právnou kategóriou v oblasti medzinárodného humanitárneho práva.

Osobitným okruhom ako aj témou nútenej migrácie je dobrovoľný a nedobrovoľný návrat a teda kategória navrátilcov. Ktorákoľvek osoba spadajúca v čase nútenej migrácie do jednej z kategórií nútenej migrácie sa z dôvodu vplyvu externých ako aj interných faktorov môže stať navrátilcom. Návrat do krajiny pôvodu – repatriácia - môže byť asistovaný alebo neasistovaný ako aj dobrovoľný alebo nedobrovoľný. Nakoľko sa ale repatriácia líši od vyhostenia a deportácie, ktoré sú nástrojmi štátu, tým, že je osobným právom migranta⁴, nie je nedobrovoľná repatriácia úplne v súlade s medzinárodným právom predovšetkým v prípade, ak je v rozpore s princípom *non-refoulement*.

2 Definícia pojmu utečenec a vnútorne vysídlená osoba

Základným pojmom v koncepcii nútenej migrácie je predovšetkým pojem utečenec a vnútorne presídlená osoba. Definícia pojmu utečenec nebola do prvej polovice 20.storočia zjednotená a zovšeobecnená. V Dohode týkajúcej sa vydávania preukazov totožnosti ruským a arménskym utečencom z 12. mája 1926 je definovaný pojem utečenec takto: „Ruský [utečenec]: Každá osoba ruského pôvodu, ktorá neužíva alebo ktorá už ďalej neužíva ochranu vlády Únie socialistických sovietskych republík a ktorá nezískala inú národnosť. Arménsky [utečenec]: Každá osoba arménskeho pôvodu, predtým štátny príslušník Osmanskej ríše, ktorá neužíva alebo ktorá už ďalej neužíva ochranu vlády Tureckej republiky a ktorá nezískala inú národnosť.“⁵ Dohovor týkajúci sa medzinárodného štatútu utečencov z 28. októbra 1933 neuvádza žiadnu definíciu utečenca, odvoláva sa však na Dohody z 12. mája 1926 a 30. júna 1928. Dohovor z 28. októbra 1933 je aplikovateľný na ruských, arménskych a asimilovaných utečencov. Spomínaný Dohovor rozoberajúci rôzne aspekty utečeneckej problematiky, medziiným princípom *non-refoulement*, vydania cestovných dokladov, pracovných podmienok, či vzdelania sa stal základnou bázou pre súčasne platný Dohovor o právnom postavení utečencov z 28. júla 1951. Na základe Dohovoru týkajúceho sa štatútu utečencov prichádzajúcich z Nemecka z 10.februára 1938, termín utečenec bol rozšírený o osoby „majúce alebo predtým majúce nemeckú národnosť a nemajúce inú národnosť, ktorým bolo

⁴ IOM. 2004. International Migration Law. Glossary on Migration. International Organisation for Migration: Geneva, 2004. ISSN 1813-2278 s. 34

⁵ LEAGUE OF NATIONS: *Arrangement Relating to the Issue of Identify Certificates to Russian and Armenian Refugees*. [cit. 2014-15-11] Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8b5802.html>>. s.1

preukázané, že neužívajú, de jure alebo de facto ochranu nemeckej vlády.”⁶ Tento dohovor takisto zahŕňa „osoby bez štátnej príslušnosti, ktoré nie sú zahrnuté v predošlých Dohovoroch alebo Dohodách a ktoré opustili Nemecké územie potom ako bolo ustanovené a ktorým bolo preukázané, že neužívajú, de jure alebo de facto, ochranu nemeckej vlády.“⁷ Doplnujúci Protokol k dočasnej dohode a ku konvencii týkajúcej sa štatútu utečencov prichádzajúcich z Nemecka zo 14.septembra 1939 upravuje pojem „prichádzajúcich z Nemecka“ v definícii utečencov v Dohovore z 10.februára 1938 o „osoby predtým majúce rakúsku národnosť a nemajúce inú národnosť než nemeckú národnosť“ a rozširuje definíciu utečenca ako „osoby bez štátnej príslušnosti, ktoré opustili územie, ktoré predtým tvorilo Rakúsko...“.⁸ V prílohe stanov Medzinárodnej utečeneckej organizácie prvej časti, sekcii A, je uvedená definícia utečenca rozsiahlo v 4 bodoch, zahŕňajúc obeť nacistických alebo fašistických režimov, obeť španielskeho falangistického režimu, osoby, ktoré boli považované za utečencov pred vypuknutím druhej svetovej vojny kvôli rasovým, náboženským, národnostným dôvodom alebo politickému názoru a takisto termín utečenec a vzťahuje na deti bez sprievodu, ktoré sú sirotky alebo ich rodičia zmizli a nachádzajú sa mimo krajiny ich pôvodu. Definícia utečenca podľa Medzinárodnej utečeneckej organizácie je široká, no zameriava sa hlavne na osoby postihnuté druhou svetovou vojnou. Medzinárodne uznaná definícia utečenca, ktorá je platná dodnes, je definícia uvedená v Ženevskom dohovore o právnom postavení utečencov z 28.júla 1951, neskôr upravená a doplnená Protokolom týkajúcim sa právneho postavenia utečencov z 31.januára 1967. Táto definícia uvádza v prvom článku v sekcii A, druhom odseku pojem utečenca ako osoby, ktorá „ v dôsledku udalostí pred 1. januárom 1951 sa nachádza mimo svojho štátu a má oprávnené obavy pred prenasledovaním z rasových, náboženských a národnostných dôvodov alebo z dôvodu príslušnosti k určitej sociálnej skupine alebo zastávania určitých politických názorov, nemôže prijať alebo v dôsledku uvedených obáv odmieta ochranu svojho štátu; alebo osobe bez štátneho občianstva, ktorá sa nachádza mimo územia štátu svojho doterajšieho pobytu v dôsledku týchto udalostí a ktorá sa tam vzhľadom na uvedené obavy nemôže alebo nechce vrátiť.“⁹ Takisto zahŕňa všetky definície zakotvené v dohodách z 12. mája 1926 a 30. júna 1928, dohovoroch z 28. októbra 1933 a 10. februára 1938, protokole zo 14. septembra 1939 a Stanovách MUO (IRO) uvedených vyššie, pričom odmietnutie postavenia utečenca Medzinárodnou utečeneckou organizáciou netvorí prekážku v uznaní osoby ako utečenca podľa odseku 2 Dohovoru. Protokol týkajúci sa právneho postavenia utečencov z 31.januára 1967 upravuje a dopĺňa Ženevský dohovor z roku 1951. Dohovor uplatňuje pri posudzovaní štatútu utečenca dve ohraničenia a to časové a geografické. Časovo sa obmedzuje pri posudzovaní udalostí, ktoré viedli k opusteniu krajiny a k uchádzaniu sa o štatút utečenca na udalosti pred 1. januárom 1951, geograficky vymedzuje dve možnosti, z ktorých jednu je pri podpise dohovoru povinný každý zmluvný štát označiť. Tieto možnosti vysvetľujú „udalosti pred 1. januárom 1951“ ako a) „udalosti pred 1. januárom 1951 v Európe“, alebo b) „udalosti pred 1. januárom 1951 v Európe alebo kdekkoľvek inde“.¹⁰ Túto možnosť však Protokol neposkytuje, takže krajiny, ktoré podpísali iba Protokol, možnosť uznania utečencov iba z Európy nemajú. Protokol však geografické obmedzenie odstraňuje iba čiastočne, nakoľko „[z]mluvné strany budú dodržiavať tento protokol bez akýchkoľvek geografických obmedzení, avšak platné vyhlásenia zmluvných štátov dohovoru podľa článku 1 časti B ods. 1 písm. a), ak neboli rozšírené podľa článku 1

⁶ LEAGUE OF NATIONS: *Convention concerning the Status of Refugees Coming From Germany*. [cit. 2014-15-11]. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8d12a4.htm>>. s. 1

⁷ Tamtiež, s. 1

⁸ LEAGUE OF NATIONS: *Additional Protocol to the Provisional Arrangement and to the Convention concerning the Status of Refugees Coming from Germany*. [cit. 2014-15-11] Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8d1fb4.html>>. s. 1

⁹ Pozri čl. 1 Dohovoru o právnom postavení utečencov č. 319/1996 Z.z.

¹⁰ Pozri čl. 1 Dohovoru o právnom postavení utečencov č. 319/1996 Z. z.

časti B ods. 2, vzťahujú sa aj na tento protokol.“¹¹ Článok 1 časti B ods. 1 písm. a) obmedzuje „udalosti pred 1. januárom 1951“ na udalosti v Európe, čím geograficky vymedzuje pôvod utečenca, ktorému bude v krajine udelený štatút utečenca, ak bude spĺňať všetky náležitosti. Protokol takisto odstraňuje možnosť časového obmedzenia, nakoľko napriek predpokladom utečenecká problematika nabrala iný rozmer po „spustení Železnej opony“ – počet osôb, ktorí ušli z krajiny pôvodu zo strachu z prenasledovania, narastal. Nakoľko tieto osoby spĺňali všetky podmienky definície utečenca okrem časového hľadiska, nebolo možné ich uznať za utečencov. Protokol ustanovením v článku jedna zovšeobecňuje definíciu, kde pojem utečenec „znamená akúkoľvek osobu zodpovedajúcu definícii uvedenej v článku 1 dohovoru, akoby slová „v dôsledku udalostí pred 1. januárom 1951“ a slová „v dôsledku týchto udalostí“ uvedené v článku 1 časti A ods. 2 boli vynechané.“¹² Tým bolo umožnené podľa medzinárodného práva uznať za utečencov širšiu skupinu osôb. Príručka k postupom a kritériám pre určovanie právneho postavenia utečencov, ktorá je pripravovaná inštitúciou UNHCR, k definícii utečenca podľa Dohovoru a Protokolu uvádza:

„Osoba je utečencom podľa Ženevského dohovoru vtedy, ak spĺňa kritériá obsiahnuté v definícii. Tieto kritériá musia existovať ešte pred tým, ako je jeho utečenecký status formálne určený. Uznanie postavenia utečenca ho preto nerobí utečencom, ale deklaruje ho za neho. Utečenec sa nestáva utečencom na základe uznania, ale je za neho uznaný pretože je utečenec.“¹³

V tejto súvislosti ide o problém identifikácie utečenca podľa Dohovoru a následné uplatňovanie práv a povinností z neho vyplývajúcich. Interpretácia definície utečenca v zmysle jeho formálneho uznania by počet osôb, ktorým by bolo umožnené uplatňovať nároky a práva vyplývajúce z Dohovoru, znížila na minimum. Definícia utečenca všeobecne prijatá tak, ako je uvedená v Dohovore z 28. júla 1951 a upravená protokolom z 31. januára 1967 bola rozšírená a zovšeobecnená v regionálnom Dohovore regulujúcom špecifické aspekty problémov utečencov v Afrike. K základnej definícii z Dohovoru z 1951 v článku 1 v odseku 2 definuje utečenca aj ako „každú osobu, ktorá následkom vonkajšej agresie, okupácie, cudzej nadvlády alebo udalostí vážne porušujúcich verejný poriadok buď v časti krajiny alebo v celej krajine jej pôvodu alebo národnosti, je prinútená opustiť miesto svojho pobytu v dôsledku hľadania útočiska na inom mieste mimo krajiny jej pôvodu alebo národnosti.“¹⁴ V roku 1984, 22. novembra bola prijatá Kartáginská deklarácia, ktorá definíciu utečenca z Dohovoru z 1951 taktiež generalizuje a rozširuje z dôvodu „masívnych prílevov utečencov do oblasti Strednej Ameriky“¹⁵. Deklarácia sa riadi Dohovorom Organizácie africkej jednoty z 1969 a Medziamerickou komisiou pre ľudské práva. Okrem štandardnej definície utečenca z Dohovoru z 1951 a Protokolu z 1967 zahŕňa medzi utečencov aj „osoby, ktoré utiekli zo svojej krajiny, pretože ich životy, bezpečnosť alebo sloboda boli ohrozené celkovým násilím, cudzou agresiou, vnútornými konfliktami, masívnym porušovaním ľudských práv alebo inými okolnosťami, ktoré vážne porušili verejný poriadok.“¹⁶

Podľa Základných princípov vnútorného presídlenia z 22. júla 1998 je človek alebo skupina považované za vnútorne presídlené osoby vtedy, ak „boli nútené alebo prinútené utiecť alebo opustiť ich domovy alebo miesta zvyčajného pobytu, hlavne v dôsledku alebo

¹¹ Pozri čl. 1 Protokolu týkajúceho sa právneho postavenia utečencov č. 319/1996 Z. z.

¹² čl. 1 Protokolu týkajúceho sa právneho postavenia utečencov č. 319/1996 Z. z.

¹³ UNHCR: *Handbook on Procedures and Criteria for Determining Refugee Status*. [cit. 2014-22-11] Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/publ/PUBL/3d58e13b4.pdf>>. s. 7

¹⁴ ORGANISATION OF AFRICAN UNITY: *Convention Governing the Specific Aspects of Refugee Problems in Africa*.. [cit. 2014-22-11] Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3ae6b36018.html>>. s. 2

¹⁵ *Cartagena Declaration on Refugees, Colloquium on the International Protection of Refugees in Central America, Mexico and Panama*. [cit. 2014-22-11] Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3ae6b36ec.html>>

¹⁶ Tamtiež, [cit. 2014-22-11]

v snahe zabrániť efektom ozbrojeného konfliktu alebo situácií všeobecného násillia, porušovania ľudských práv alebo prírodných alebo človekom spôsobených katastrof a ktoré neprekročili medzinárodne uznávanú štátnu hranicu.¹⁷

3 Ozbroyený konflikt v Afganistane

Podľa UCDP (Uppsala Conflict Data Program), konkrétne databázy definícií UCDP je ozbrojeným konfliktom „nekompatibilita vzťahujúca sa na vládu alebo územie, kde sú použité ozbrojené sily medzi dvomi stranami, z ktorých aspoň jednej môžeme označiť ako vládne/štátne, následkom ktorých je minimálne 25 bojových úmrtí v jednom kalendárnom roku.“¹⁸ Escola de Cultura de Pau (2014) označuje ozbrojený konflikt za akúkoľvek konfrontáciu medzi regulárnymi a neregulárnymi ozbrojenými skupinami s cieľmi, ktoré sú považované za nekompatibilné a v ktorých pokračujúce a organizované použitie násillia:

- spôsobí minimálne 100 úmrtí spojených s bojmi v kalendárnom roku a/ alebo má vážny dopad na teritórium (zničenie infraštruktúry alebo prírodných zdrojov) a ľudskej bezpečnosti (napr. zranená alebo presídlená populácia, sexuálne násillie, potravinová neistota, dopad na mentálne zdravie a na sociálnu štruktúru alebo narušenie základných služieb)
- dosahuje ciele, ktoré sú odlišné od bežnej delikvencie a sú obyčajne spojené s:
 - požiadavkami na sebaurčenie a vlastnú vládu alebo problematiku identity
 - opozíciou k politickým, ekonomickým, sociálnym alebo ideologickým systémom štátu alebo vnútroštátnej či medzinárodnej politiky vlády, ktorá v oboch prípadoch vedie k bojom za účelom získania alebo destabilizovania moci
 - kontrolou prírodných zdrojov alebo teritória.¹⁹

V prípade Afganistanu nie je jednoznačne možné určiť ozbrojený konflikt za striktné medzinárodný alebo vnútroštátny, nakoľko vykazuje prvky oboch, čím odstraňuje a rozmazáva hranice medzi týmito dvoma kategóriami. Predovšetkým to vyplýva z charakteru konfliktu, ktorý sa odohrával na území Afganistanu a ktorý bol síce po odchode sovietskych vojsk vnútroštátny, najskôr vedený ako občianska vojna medzi rozdeleným táborem mudžahídov, neskôr ako konflikt medzi mudžahídmi a talibanskými jednotkami. Mudžahídske jednotky sa neskôr sformovali do útvaru Spojeného severného frontu, ktorý sa stal známym ako Severná aliancia, pod vedením Ahmada Shaha Massouda. Afganistan bol v tom čase kontrolovaný dvoma vládami, jednak Islamským emirátom Afganistanu tvoreným Talibanom a uznávaným Pakistanom, Saudskou Arábiou a Spojenými arabskými emirátmi a Islamským štátom Afganistan s prezidentom Burhanuddinom Rabbanim uznaným Organizáciou spojených národov. Do 7.10.2001 bol teda konflikt na území Afganistanu od odchodu sovietskych jednotiek z územia Afganistanu vnútroštátnou záležitosťou bez medzinárodných zásahov. Nakoľko však teroristické útoky na ciele v Spojených štátoch amerických začali novú éru terorizmu označovaného ako globálny terorizmus, superterorizmus, hyperterorizmus (Hynek – Eichler – Majerník, 2012) a Afganistan bol označený ako hlavný priestor pôsobenia a sústredenia sa al-Káidy, Spojené štáty americké zahájili operáciu Trvalá sloboda 2001. Vojna v Afganistane mala podľa Hynka, Eichlera a Majerníka (2012) opodstatnenie na základe nasledujúcich potvrdených dôvodov: 1. Afganistan sa stal základňou al-Káidy a tým aj 2. medzinárodného terorizmu po príchode

¹⁷ UNHCR: *Guiding Principles on Internal Displacement*. [cit. 2014-17-11]. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3c3da07f7.html>>. s. 6

¹⁸ Uppsala Conflict Data Program. Definition of Armed Conflict. Dostupné na internete: <http://www.pcr.uu.se/research/ucdp/definitions/definition_of_armed_conflict/>

¹⁹ Escola de Cultura de Pau. 2014. Alert 2014! Report on conflicts, human rights and peacebuilding. Barcelona: Icaria, 2014. 261 s.

a etablovaní Talibanu a Usámu bin-Ládina na jeho území, 3. napriek žiadosti o vydanie Usámu bin-Ládina nebolo vydanie uskutočnené talibanskou vládou, ktorá požadovala preňho proces na území Pakistanu podľa islamského práva a 4. Taliban a jeho politické ambície spolu s vykonávaním vlastného výkladu šarie na území Afganistanu predstavoval všeobecné ohrozenie spoločnosti a bezpečnosti v oblasti.²⁰ V priebehu niekoľkých týždňov bola odstránená talibanská vláda z Kábulu a dočasnú administratívnu vládu riadil Hamid Karzai, ktorý sa po voľbách stal prezidentom. Ozbrojeným konfliktom je možné aj podľa definície UCDP ako aj Escola de Pau nazvať konflikt v Afganistane, nakoľko spĺňa všetky podmienky stanovené v jednotlivých definíciách. Ozbrojeným konfliktom ostal konflikt aj po ukončení priamej cieľenej invázie Spojených štátov amerických, predovšetkým potom, ako sa začali vytvárať individuálne skupiny tvorené porazeným Talibanom a napodobňujúce obranné techniky rebelských skupín využívané pri bránení sa operácii Nekonečná sloboda v Iraku. Paradoxným faktom je počet obetí, ktorý sa od roku 2001 do 2010 zvyšoval (v roku 2010 dosiahol počet obetí koalície 711 osôb) a následne postupne klesal.²¹ Podľa správy Asistujúcej misie v Afganistane Organizácie spojených národov (UNAMA) bol počet obetí od roku 2009 (začiatok zaznamenávania údajov) do roku 2013 14 064, s najvyšším počtom civilných obetí v roku 2011 (3133).²² Otáznym zostáva fakt, do akej miery bola operácia Trvalá sloboda iniciujúcim faktorom nasledujúceho vývoja na území Afganistanu a ako by vyzeral vývoj krajiny, ak by medzinárodnej intervencii nedošlo.

4 Sociálne dôsledky ozbrojeného konfliktu v Afganistane

V časovom období od roku 1979, kedy do Afganistanu prišli sovietske jednotky, až do roku 2002, teda po operácii Trvalá sloboda 2001 je odhadovaný pomer utečencov k celkovej populácii 25%, teda počas viac ako 20 rokov bol minimálne každý štvrtý Afganec utečencom. Na základe toho môžeme konštatovať, že Afganistan je krajina s jednou z najväčších utečeneckých kríz v súčasnosti. V roku 2000, teda ešte pred „vojnou v Afganistane“ bolo vo svete viac ako 3,5 milióna utečencov pochádzajúcich z Afganistanu. Afganská populácia je zložená z odhadovaných 55 etník²³, pričom najväčšími etnikami sú Paštúni (40%), Tadžici (33%), Uzbeki (9%), Hazari (11%) a iné minoritné skupiny.²⁴ Presný percentuálny podiel na celkovom obyvateľstve je ale otáznym a nejednoznačným, nakoľko práve vyššie spomenuté nútené migračné toky výrazne, ale hlavne asymetricky ovplyvnili zastúpenie jednotlivých etnických skupín v rámci celkovej populácie Afganistanu. Základným aspektom problematických etnických vzťahov je aj kmeňové zoskupovanie a malá interakcia medzi etnikami, vyplývajúca predovšetkým z historickej skúsenosti.

Problém odcudzenia jednej z najväčších etnických skupín - Paštúnov je možné demonštrovať predovšetkým na základe ich kolaborácie s Talibanom a neskorej reakcie pri tvorbe a nasledujúcich negociáciách so Severnou alianciou/ Spojeným severným frontom a zapojenia sa do odbojových akcií proti Talibanu. Napriek tomu, že Taliban začal postupne strácať podporu aj v oblastiach obývaných Paštúňmi, Paštúnska koalícia bola vytvorená

²⁰ Hynek N, Eichler J, Majerník L. Konflikt a obnova v Afghánistánu: kontext, prostredí a zájmy. Ústav mezinárodných vzťahů; 2012. 191 p.

²¹ Operation Enduring Freedom. dostupné na internete: <<http://icasualties.org/OEF/ByYear.aspx>>

²² United Nations Assistance Mission to Afghanistan, UN Office of the High Commissioner for Human Rights, Afghanistan Annual Report 2013. Dostupné na internete: <http://unama.unmissions.org/Portals/UNAMA/human%20rights/Feb_8_2014_PoC-report_2013-Full-report-ENG.pdf>

²³ Orywal, E.(ed.). 1986. Die ethnischen Gruppen Afghanistans. Fallstudien zu Gruppenidentität und Intergruppenbeziehungen. Beihefte zum Tübinger Atlas des Vorderen Orients (TAVO), Reihe B, Nr. 70, Wiesbaden: Dr. Ludwig Reichert Verlag.

²⁴ Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. Afgánistán. Dostupné na internete: <http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/asi/afghanistan/>

neskoro a teda zaostala vo vyjednávaniach a realizácii pridelovania miest autorít na juhu a východe krajiny.²⁵ Takisto paštúnsky vodca Abdul Haq, ktorý mal najlepšie šance prepojiť východný odboj so severnými mudžahídmi bol popravený Talibanom ešte v októbri 2001.²⁶ „V Afganistane boli etnickí Paštúni od konca roka 2001 cieľmi z dôvodu ich skutočných alebo predpokladaných napojení na bývalý vládnucci Taliban, ako aj kvôli nimi uskutočňovanej kontrole vzácných, obmedzených zdrojov. Okolo 60 000 Paštúnov bolo nútených opustiť ich domov od konca roka 2001. Viacerí neboli schopní sa vrátiť a preto ostávajú v táborech, väčšinou na juhu ale takisto aj na západe krajiny.“²⁷ Cielené násilie voči etnickým skupinám bolo realizované aj počas ovládania územia Talibanom, ktoré sa však týkalo predovšetkým menších etnických skupín, zahŕňajúcich však aj Uzbekov a Hazarov. Diskriminačné tendencie voči určitým skupinám sa prejavujú aj v prípade nútenej migrácie a smery migračných tokov utečencov to potvrdzovali. Je to dané historickými zväzkami ako aj etnickým zložením jednotlivých štátov. Z tohto dôvodu je možné vidieť silnú podporu Paštúnov zo strany Pakistanu ako aj podporu regiónu Herat Iránom a zároveň odôvodniť vojenskú a politickú podporu Severnej aliancii zo strany Iránu ako odpovede na prenasledovanie Hazarov Talibanom. Subjektívny pocit diskriminácie sa neprejavuje ako následok dlhodobého konfliktu iba pri paštúnskom etniku, ale aj na strane menšinových etník, ktoré sa obávajú podobných praktík, ktoré boli uplatňované pred operáciou Trvalá sloboda 2001 jednak počas talibanskej vlády ako aj počas občianskej vojny a skôr.

Ďalším problémom nútenej migrácie je sociálne vylúčenie vnútorne vysídlených osôb a utečencov. Príčiny sú rôzne. Jednak môžeme uvažovať o problematickom prístupe k príjmom a majetku/ bohatstvu, nakoľko sú utečenci zraniteľnou skupinou osôb, ktorá z dôvodu úteku musí nechať väčšinu nadobudnutého nepeňažného bohatstva (v kontexte vlastníctva majetku) v mieste pôvodu a v prípade úteku do vzdialenejších krajín väčšinou potrebuje vysoké finančné čiastky na pokrytie nákladov cesty. Druhým aspektom z hľadiska príjmov je minimálna príležitosť zamestnania sa pred získaním štatútu utečenca alebo získaním azylu, prípadne zamestnanie v prostredí šedej ekonomiky. V prípade táborov je zamestnateľnosť ešte nižšia. Afganskí utečenci v Iráne v prípade dostatku finančných prostriedkov mali tendenciu opúšťať utečenecké tábory a presídľovať sa do miest/ obcí s úmyslom hľadať zamestnanie. Nezačlenenie sa do spoločnosti práve prostredníctvom zamestnania a z toho vyplývajúceho príjmu vedie k segregácii a vyčleňovaniu týchto skupín, čo ešte prehľbuje a znižuje sociálny status týchto skupín a môže viesť k negatívnym konfliktným prejavom individuálnych osôb. Pri vnútorne vysídlených osobách sa tento proces prejavuje v podobnej miere, aj keď v tomto prípade nevlýva na situáciu aspekt rozličnej etnickej/ štátnej príslušnosti. Problematika opätovného začlenenia do spoločnosti a možnosť sociálneho vylúčenia sa dotýka aj vysídlených osôb po návrate, nakoľko sa problematickými aspektmi stávajú nemožnosť znovunadobudnutia vlastných majetkov, získanie statusu a role v danej spoločnosti, prípadné prekonanie prežitých traum.

5 Sociálno-ekonomické dôsledky nútenej migrácie z Afganistanu

Nevyužitý potenciál vysídlených osôb z pohľadu medzinárodného spoločenstva predovšetkým utečencov, žiadateľov o azyl a osoby v osobitnom záujme UNHCR je viditeľný predovšetkým v prípade remitencií a ich možného vplyvu na obnovu domovskej krajiny. Rovnako je možné sledovať nevyužitie možností a potenciálu vplyvania na domovskú krajinu vysídlených – ľudský kapitál v podobe vysídlených, prostredníctvom ktorých je možné

²⁵ International crisis group. 2003. Afghanistan: The problem of Pashun alienation. Kabul/Brussels: ICG Asia Report, No. 62, 36 s.

²⁶ Ibid.

²⁷ GLOBAL IDP PROJECT. 2004. Internal Displacement. a Global Overview of Trends and Developments in 2003.

vplývať na transformáciu a stabilizáciu situácie v domovských štátoch – prostredníctvom ekonomických aktivít – remitencie, investície vysídlencom v domovskej krajine do nehnuteľností, pozemkov, podnikateľských aktivít, charitatívne príspevky; politickej angažovanosti – vlastnej alebo sprostredkovanej (vplývajúce na rodinné a priateľské okruhy); sociálnych aktivít – sociálne kontakty, možnosť vplyvu a informovania prostredníctvom periodickej a neperiodickej tlače.²⁸ Remitenčné toky z krajín, kde sa vysídlené osoby etablovali by mohli vplývať na post-konfliktné budovanie štátu – v prípade Pakistanu a Iránu vo vzťahu k Afganistanu je marginalizované, neriadené a nepodporované a tendencie využitia tohto „nástroja“ sú skôr viditeľné z rozvinutých krajín. Veľký vplyv na možnosť uplatnenia a využitia potenciálu vysídlených osôb v hostiteľskom štáte má integračná politika hostiteľského štátu, ktorá v prípade reštriktívnosti prípadne obmedzujúcich opatrení (napr. v prípade Iránu mestá bez utečencov) tento kapitál výrazným spôsobom limituje.

6 Dôsledky nútej migrácie na politickej úrovni - Vplyv na bilaterálne a multilaterálne vzťahy štátov

Ešte pred operáciou Trvalá sloboda v Afganistane v roku 2001 Pakistan a Irán uzavreli hranice s Afganistanom, z dôvodu obáv z masívneho prílevu ďalších osôb. V roku 2000 bolo v oboch krajinách spolu viac ako 3,5 milióna utečencov (podľa štatistík oboch krajín), s ktorými sa krajiny potrebovali vysporiadať.²⁹ Bol tým však porušený Ženevský dohovor z roku 1951 a Newyorský protokol z roku 1967, predovšetkým princíp *non-refoulement*. V prípade Pakistanu bolo napriek zavretým hraniciam možné prejsť, v prípade Iránu boli alternatívnym riešením tábory na území Afganistanu pre vnútorne vysídlené osoby (napr. oblasť Nimroz). Pretrvávajúci status a presídľovanie osôb však vplyva na destabilizáciu regiónu a obnovujúce sa konflikty. Skupinové opatrenia namiesto opatrení individuálnych, na ktoré krajiny nemali finančné prostriedky boli v priamom rozpore s princípom *non-refoulement*, nakoľko neumožňovali osobám s právom na štatút utečenca tento štatút získať. Problém sa takisto prejavil v nekonzistentnom udeľovaní štatútu utečenca, nakoľko bol udeľovaný na základe *prima facie* dôvodov. Uzavreté hranice takisto izolovali utečencov nachádzajúcich sa na území Iránu a prijaté opatrenia niektorých miest, ktoré neprijímali utečencov z Afganistanu, boli príčinou sociálnych vylúčení skupín osôb³⁰ ako aj spôsobovali multiplikované presídľovanie osôb.

Hromadný prílev vysídlených osôb bol takisto spojený s ekonomickou záťažou susedných krajín prijímajúcich utečencov, ako aj s následnou ekonomickou záťažou afganského systému pri spätnom prijatí navrátilcov. V priebehu 3 rokov sa zmenil počet afganských utečencov z 3,5 milióna v roku 2000 na 3,8 milióna v roku 2001 a na 2,5 milióna v roku 2002. Hlavné prijímajúce krajiny a počty utečencov pred operáciou Trvalá sloboda v roku 2000 sú zobrazené v tabuľke 1.

Tu je možné zaujať predovšetkým kritické stanovisko ku krajinám medzinárodného spoločenstva, ktorých podpora štátov priamo susediacich s Afganistanom pri zvládnutí utečeneckej krízy bola minimálna. Napriek tomu, že táto podpora bola v roku 2001 zvýšená, nereagovala dostatočne na potreby týchto krajín.

²⁸ Koser, Khalid, and Nicholas Van Hear. 2003. *Asylum Migration and Implications for Countries of Origin*. WIDER Discussion Paper 2003/20. Helsinki: United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).

²⁹ UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. *Table with data on Refugees*. Dostupné na internete: <<https://data.un.org/Data.aspx?d=UNHCR&f=indID%3AType-Ref>>

³⁰ HUMAN RIGHTS WATCH. 2013. *Unwelcome guests. Iran's Violation of Afghan Refugee and Migrant Rights*. ISBN: 978-1-62313-0770. 124 s.

Tab. 1 10 krajín s najvyšším počtom utečencov z Afganistanu v roku 2000 - 2002

| Krajina pôvodu | Krajina pobytu | Rok | Utečenci | Krajina pobytu | Rok | Utečenci | Krajina pobytu | Rok | Utečenci |
|----------------|----------------------------|------|----------------|----------------------------|------|----------------|----------------------------|------|----------------|
| Afganistan | Pakistan | 2000 | 2000000 | Pakistan | 2001 | 2197821 | Pakistan | 2002 | 1226569 |
| Afganistan | Iránska islamská republika | 2000 | 1482000 | Iránska islamská republika | 2001 | 1482000 | Iránska islamská republika | 2002 | 1104909 |
| Afganistan | Holandsko | 2000 | 23629 | Holandsko | 2001 | 26024 | Nemecko | 2002 | 52289 |
| Afganistan | Tadžikistan | 2000 | 15354 | Tadžikistan | 2001 | 15336 | Holandsko | 2002 | 26001 |
| Afganistan | India | 2000 | 12760 | Spojené kráľovstvo | 2001 | 15065 | Spojené kráľovstvo | 2002 | 20305 |
| Afganistan | Kanada | 2000 | 9115 | India | 2001 | 11972 | Kanada | 2002 | 12957 |
| Afganistan | Uzbekistan | 2000 | 8348 | Kanada | 2001 | 11371 | India | 2002 | 11371 |
| Afganistan | Spojené kráľovstvo | 2000 | 5675 | Uzbekistan | 2001 | 9569 | Spojené štáty americké | 2002 | 8932 |
| Afganistan | Austrália | 2000 | 4358 | Spojené štáty americké | 2001 | 7426 | Austrália | 2002 | 6943 |
| Afganistan | Spojené štáty americké | 2000 | 4322 | Austrália | 2001 | 6262 | Dánsko | 2002 | 5766 |
| | Celkový počet | | 3587336 | | | 3809767 | | | 2510285 |

Zdroj: UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. Table with data on Refugees. Dostupné na internete: <<https://data.un.org/Data.aspx?d=UNHCR&f=indID%3AType-Ref>>

Jedným z dôležitých aspektov nútenej migrácie vo vzťahu k bilaterálnym vzťahom hostiteľskej a domovskej krajiny je asymetria vo vyjednávacích pozíciách domovského štátu vysídlencov a hostiteľských susedných štátov. Vysídlenci totiž v tomto prípade sú využívaní ako argument voči protistrane pri vyjednávaní o lepších podmienkach pre hostiteľskú krajinu. V prípade vysokých počtov medzinárodne vysídlených osôb ako je vo vzťahu Afganistanu a Pakistanu a Afganistanu a Iránu môžu utečenci tvoriť silný argument voči krajine pôvodu – masívna deportácia osôb by totiž znamenala extrémnu ekonomickú ako aj sociálnu záťaž, ktorá by bola nárazová a pre stabilizujúci sa štát vlastne deštruktívna.

7 Záver

V prvej časti článku sme sa snažili o vyjasnenie terminológie v oblasti nútenej migrácie, predovšetkým s ohľadom na pojem utečenec. V ďalšej časti sme priblížili kontext ozbrojeného konfliktu na prípadovej štúdii Afganistan. Posledná časť článku sa zaoberá ekonomickými, sociálnymi a politickými dôsledkami ozbrojeného konfliktu s náčrtom potenciálnych oblastí vplyvu pri post-konfliktom pôsobení na krajinu. Uvádza sociálne vylúčenie ako problém interného ako aj medzinárodného vysídlenia, problematiku skupinového prístupu, diskriminačné prístupy, ekonomickú záťaž ako aj možný ekonomický prínos v podobe remitencií, a takisto uvádza asymetrickosť pri rokovacích pozíciách daných štátov.

Zoznam použitej literatúry

Cartagena Declaration on Refugees, Colloquium on the International Protection of Refugees in Central America, Mexico and Panama. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3ae6b36ec.html>>

CASTLES, S. 2006. *Global Perspectives on Forced Migration*. Asian and Pacific Migration Journal, Vol. 15, No. 1, 2006

ČECH, L. *Regionálne aspekty a súvislosti medzinárodnopolitického vývoja Afganistanu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, 176 s. ISBN 978-80-225-3281-5

CERNEA, M.M. 1990. *Internal Refugee Flows and Development-induced Population Displacement*. Journal of Refugee Studies Vol. 3, No. 4

ESCOLA DE CULTURA DE PAU. 2014. *Alert 2014! Report on conflicts, human rights and peacebuilding*. Barcelona: Icaria, 2014. 261 s.

FORCED MIGRATION ONLINE. *What is forced migration?* [online]. Dostupné na internete: <<http://www.forcedmigration.org/about/whatisfm>>

GLOBAL IDP PROJECT. 2004. *Internal Displacement*. a Global Overview of Trends and Developments in 2003.

HUMAN RIGHTS WATCH. 2013. *Unwelcome guests*. Iran's Violation of Afghan Refugee and Migrant Rights. ISBN: 978-1-62313-0770. 124 s.

HYNEK N. - EICHLER J. - MAJERNÍK L. 2012. *Konflikt a obnova v Afghánistánu: kontext, prostredí a zájmy*. Ústav medzinárodných vzťahů; 2012. 191 p.

IOM. 2004. *International Migration Law. Glossary on Migration*. International Organisation for Migration: Geneva, 2004. ISSN 1813-2278 s. 34

INTERNATIONAL CRISIS GROUP. 2003. *Afghanistan: The problem of Pashtun alienation*. Kabul/Brussels: ICG Asia Report, No. 62, 36 s.

KOSER, K. - VAN HEAR, N. 2003. *Asylum Migration and Implications for Countries of Origin*. WIDER Discussion Paper 2003/20. Helsinki: United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).

LEAGUE OF NATIONS. *Arrangement Relating to the Issue of Identify Certificates to Russian and Armenian Refugees*. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8b5802.html>>. s.1

LEAGUE OF NATIONS. *Convention concerning the Status of Refugees Coming From Germany*. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8d12a4.htm>>. s.1

LEAGUE OF NATIONS. *Additional Protocol to the Provisional Arrangement and to the Convention concerning the Status of Refugees Coming from Germany*. Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3dd8d1fb4.html>>. s. 1

MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Afgánistán*. Dostupné na internete: <http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/asia/afghanistan/>

ORGANISATION OF AFRICAN UNITY. *Convention Governing the Specific Aspects of Refugee Problems in Africa..* Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3ae6b36018.html>>. s. 2

Operation Enduring Freedom. Dostupné na internete: <<http://icasualties.org/OEF/ByYear.aspx>>

ORYWAL, E. (ed.). 1986. *Die ethnischen Gruppen Afghanistans. Fallstudien zu Gruppenidentität und Intergruppenbeziehungen.* Beihefte zum Tübinger Atlas des Vorderen Orients (TAVO), Reihe B, Nr. 70, Wiesbaden: Dr. Ludwig Reichert Verlag.

POPPELWELL, T. 2007. *Afghanistan.* Dostupné na internete:<<http://www.forcedmigration.org/research-resources/expert-guides/afghanistan/fmo006.pdf>>. 40 s.

TORRES, A.B. 2005. *Armed Conflict, Peace Processes and Forced Migrants.* Dostupné na internete: <<http://www.forcedmigration.org/research-resources/expert-guides/armed-conflict-peace-processes-and-forced-migrants/fmo039.pdf>> 14 s.

UNHCR. *Handbook on Procedures and Criteria for Determining Refugee Status.* Dostupné na internete:< <http://www.unhcr.org/publ/PUBL/3d58e13b4.pdf>>

UNHCR. *Guiding Principles on Internal Displacement.* Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3c3da07f7.html>>

UNHCR. *Guiding Principles on Internal Displacement.* Dostupné na internete: <<http://www.unhcr.org/refworld/docid/3c3da07f7.html>>

UNITED NATIONS ASSISTANCE MISSION TO AFGHANISTAN, UN OFFICE OF THE HIGH COMMISSIONER FOR HUMAN RIGHTS. *Afghanistan Annual Report 2013.* Dostupné na internete: http://unama.unmissions.org/Portals/UNAMA/human%20rights/Feb_8_2014_PoC-report_2013-Full-report-ENG.pdf

UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. *Table with data on Refugees.* Dostupné na internete:< <https://data.un.org/Data.aspx?d=UNHCR&f=indID%3AType-Ref>>

UPPSALA CONFLICT DATA PROGRAM. *Definition of Armed Conflict.* Dostupné na internete:< http://www.pcr.uu.se/research/ucdp/definitions/definition_of_armed_conflict/>

Ženevský dohovor o právnom postavení utečencov z 28.júla 1951 č. 319/1996 Z. z.

Protokol týkajúci sa právneho postavenia utečencov z 31.01.1967 č. 319/1996 Z. z.

GEOPOLITICKÉ ASPEKTY UKRAJINSKEJ KRÍZY

Erik Germuška

Absolvent Prešovskej univerzity v Prešove, ulica 17. novembra 1, 08001 Prešov, Slovenská republika, e-mail: erik2810@mail.ru.

Autor sa vo svojom príspevku zaoberá aktuálnou geopolitickou krízou na Ukrajine, a to z hľadiska geopolitických koncepcií a kľúčových záujmov vedúcich svetových veľmocí (Rusko, USA a Európska únia). Cieľom predloženého príspevku je načrtnutie súvzťahností i antagonizmov medzi vnútropolitickým krízovým vývojom na Ukrajine (s prirodzenou integračnou rolou Ruska vzhľadom na ruskojazyčné obyvateľstvo) a záujmami Západu a USA ako konkurenčných pólov geopolitických centier sily. Ďalším dôležitým aspektom v príspevku bude geopolitická reflexia slovanského rozkolu medzi Ukrajinou a Ruskom a jeho odraz na geopolitickej mape sveta pri budovaní Eurázijského zväzu ako novoformujúceho sa geopolitického centra v mnohopolárnom svete.

Kľúčové slová: Ukrajina, Rusko, Eurázijský zväz, Západ, farebné revolúcie, multipolárnosť, Slovanský svet

The author in his paper deals with the current geopolitical crisis in Ukraine in terms of geopolitical interests and key concepts of leading world powers (Russia, USA and the European Union). The main focus of the paper is to outline the correlations and the antagonism between the domestic political crisis development in Ukraine (with a naturally integrating role of Russia because of the Russian-speaking population) and the interests of the West and the United States as the competing geopolitical powers. Another important aspect of the paper is a geopolitical reflection of the Slavic split between Ukraine and Russia and its impact on the geopolitical map of the world in building a Eurasian union, as newly forming geopolitical centre in the multi-polar world.

Key words: Ukraine, Russia, Eurasian Union, West, colour revolutions, multipolarity, Slavic world

JEL: F50, F51

Svoj príspevok začnem anticipačným citátom Z. Brzezinského z roku 1991, podľa ktorého je prvoradou úlohou USA v postsovietskom priestore: „*posilnenie geopolitického pluralizmu, to znamená nikým a ničím nelimitovaný prístup Západu k ekonomickým, nerastným a iným zdrojom v štátoch bývalého ZSSR s cieľom zamedziť alebo obmedziť prirodzenú zjednocujúcu rolu Ruska v tomto priestore.*“¹

Uvedený citát jasne a otvorene predznamenáva ciele a geopolitické stratégie USA po skončení studenej vojny. V spojitosti s tým sa chcem zacieliť na komplex geopolitických aspektov ukrajinskej krízy, pretože Ukrajina bola súčasťou ZSSR a neskôr aj organickou súčasťou postsovietskeho priestoru (ako člen SNS) a explicitne vyjadrené zámery Spojených štátov sa na ňu v súčasnosti už jednoznačne vzťahujú.

¹ BRZEZINSKI, Z. (2001): Velká šachovnice, s. 178.

Na začiatku svojho geopolitického reflektovania danej problematiky by som chcel akcentovať kľúčové geopolitické momenty, a to vonkajšie (mimoukrajinské) dimenzie krízy a ich prepojenosť s vnútroštátnou situáciou na Ukrajine. Zároveň chcem upozorniť aj na fakt, že aktuálna kríza na Ukrajine má svoje korene už počas existencie ZSSR, v ktorom sa pred jeho rozpadom začal prejavovať rast nacionalizmu, pričom treba podotknúť, že ten mal prevažne rusofóbsky charakter. Z ekonomického hľadiska prevládal totiž na Ukrajine pocit krivdy, a to predovšetkým z dopĺčania na ostatné zväzové republiky. Na dokreslenie situácie však uvediem príklad donorstva Ruska v rámci ZSSR: „V roku 1989 RSFSR dotovala ostatné republiky sumou 53,5 mld. USD, z čoho 48% išlo do Strednej Ázie.“²

Dalšou kvapkou v gradácii protiruských nálad Ukrajincov bolo aj ich vnímanie hladomoru z 30. rokov minulého storočia na Ukrajine, hoci hladomor postihol aj Rusko a iné časti ZSSR. Prehodnocovanie histórie Ukrajiny a snaha o ukrajinizáciu všetkých národností žijúcich na Ukrajine prostredníctvom vyučovania „upraveného“ dejepisu od základných škôl prináša radikalizáciu, ba až fašizáciu časti obyvateľstva, ktorá sa „vylieva“ do súčasnej občianskej vojny. Hľadanie identity Ukrajinca v súčasnej Ukrajine spočíva v dokazovaní, že Ukrajinec nie je Rus, avšak jeho svojbytnosť a korene mimo slovanského a „ruského sveta“, ukrajinskí historici nie sú schopní dokázať. Mentalita Ukrajincov spočíva v neustálom obviňovaní cudzích síl z vlastných neúspechov. Z historického hľadiska ide predovšetkým o susedné štáty, ktorých integrálnou súčasťou bolo v istých obdobiach aj územie Ukrajiny (Poľsko, Rusko, Rakúsko-Uhorsko).

V súčasnosti sa ukazuje, že po 23 rokoch samostatnosti Ukrajiny sa nepotvrdilo dopĺčanie na Rusko a ďalšie štáty, pretože Ukrajina začala napriek svojej samostatnosti výrazne ekonomicky, technologicky, sociálne a politicky upadať. Pre Ukrajinu sú totiž charakteristické také javy ako: oligarchizácia, novodobá feudálizácia a vytváranie paralelných ozbrojených zložiek oligarchickými skupinami, ktoré momentálne participujú aj na občianskej vojne (tzv. **ATO, t. j. antiteroristická operácia**) na juhovýchode Ukrajiny. Spomenuté fakty, no najmä masívne a dlhodobé rozkrádanie štátneho rozpočtu ukrajinskou politickou elitou je de facto znakom chýbania „viery“ vo fungovanie vlastného štátu a dôkazom politického, osobného i ekonomického egoizmu riadiacich štruktúr štátu. Občianska vojna na Ukrajine sa stala okrem iného aj prostriedkom na ďalšie obohacovanie oligarchov (predražená nafta pre armádu, kauza s neprestrelnými vestami...). Je evidentné, že rozbužnená korupcia, demoralizované politické elity, vysoká nezamestnanosť a sociálny úpadok ukrajinského obyvateľstva zakorenili vo vedomí bežných občanov obrovskú nedôveru k vedeniu štátu, nespokojnosť a skepsu týkajúcu sa stability a pozitívneho vývoja nezávislej Ukrajiny. Aj to bolo dôvodom politických protestov, ktoré napokon prerástli do krvavého Majdanu.

Z hľadiska zahraničnej politiky možno Ukrajinu vnímať ako štát, ktorý sa riadi merkantilistickým princípom. Janukovyčovým nepodpísaním asociačnej dohody s EÚ koncom roka 2013 však už Západ postavil Ukrajinu pred jednoznačný politický výber orientácie: buď na Západ, alebo na Východ. Tým bol rozpútaný Majdan v novembri 2013. Podľa názoru **Františka Škvrndu**, odborníka na medzinárodné vzťahy platí, že: „...už na začiatku protestov na Ukrajine došlo k zasahovaniu zo zahraničia, ktoré nekonzistentným a chaotickým spôsobom trvá dodnes. Zasahovanie USA na Ukrajine je spojené aj s úsilím o destabilizáciu situácie v juhovýchodnej Európe, najmä o vyvolanie chaosu v priestore štátov na území bývalého ZSSR.“³

Je zjavné, že ani rok po prevrate a napriek aktuálne podpísanej asociačnej dohode s EÚ nie je jasné, kedy a či vôbec Ukrajina vstúpi do EÚ. Dôkazom toho sú aj vágne

² ДАВИДОВ, С., Г. -- БАЛКАНОВ, В., И. (2010): Современная геополитическая ситуация в Центральной Азии, s. 25.

³ ŠKVRNDA, F. (2014): Globálne súvislosti občianskej vojny na Ukrajine, s. 41-42.

vyjadrenia európskych politických elít, ktoré Ukrajine kladú také podmienky ako sú: odstránenie masívnej korupcie, či realizácia reforiem. V tejto spojitosti František Škvrnda v spomenutom Literárnom týždenníku konštatoval: „*Sociálno-ekonomická situácia Ukrajiny sa zhoršuje, prehĺbuje sa kríza a hrozí bankrot štátu. Vízie o rýchlej európskej či atlantickej integrácii sa rozplynuli. Schválili síce dohodu o asociácii k EÚ, no čo to znamená, možno ilustrovať na príklade Turecka, s ktorým ju uzavreli ešte v roku 1964 Európske spoločenstvá. Prijatie Turecka do EÚ však nie je v dohľadne a čoraz častejšie sa objavujú názory, že k nemu asi vôbec nedôjde.*“⁴

Podľa názoru F. Škvrndu sú Spojené štáty horlivým zástancom vstupu Ukrajiny do NATO, pretože Turecko v porovnaní s Ukrajinou už pre USA nemá takú príťažlivosť, no hlavne pozíciu a hodnotu ako v minulosti. Ukrajina je v súčasnosti pre USA oveľa zaujímavejšia a dôležitejšia, a to nielen z aspektu politického, ekonomického, ale najmä vojenského. Ide o úsilie USA rozmiestniť vojenské základne NATO v „podbruší“ Ruska, a to aj napriek dohode M. Gorbačova a G. Buscha st. z konca studenej vojny o nerozširovaní aliancie v blízkosti hraníc Ruska. Komicky zapôsobilo nedávno najmä vyhlásenie USA prostredníctvom Jen Psakiovej, že Rusko sa priblížilo k hraniciam NATO, pričom pravdou je pravý opak – NATO sa priblížilo k hraniciam Ruska.

Podľa názoru **Z. Brzezinského** je práve Ukrajina so svojim nerastným bohatstvom a prístupom k Čiernemu moru nesmierne dôležitá pre Rusko. Podľa neho: „*Rusko nemôže byť v Európe bez Ukrajiny, zatiaľ čo Ukrajina bez Ruska v Európe byť môže.*“⁵ S týmto tvrdením sa však dá polemizovať, pretože hospodárska situácia Ukrajiny sa po tzv. „oranžovej revolúcii“ nezlepšila, práve naopak, a dokonca viedla k ekonomickému kolapsu. V rusko-ukrajinských vzťahoch je podľa mojej mienky práve Rusko dôležitejšie pre Ukrajinu ako Ukrajina pre Rusko. Zároveň chcem zdôrazniť, že aj takýmito výrokmi USA podporovali pocit výnimočnosti Ukrajiny, ktorý však napokon z Ukrajiny urobil obeť (kolaps ekonomiky, bratovražedná vojna, sociálny kolaps, problémy s plynom, nezamestnanosťou atď.) v geopolitickom boji USA proti Rusku. Z hľadiska súperenia geopolitických centier síl sa teda Ukrajina stala priestorom stretu USA a EÚ na jednej strane a Ruska na strane druhej, pretože samotná Ukrajina je patovo rozdelená na východnú a západnú, čo de facto urobilo z Ukrajiny nestabilnú a horúcu konfliktnú zónu. Z môjho pohľadu je ukrajinská kríza cieľom i prostriedkom na vťahnutie Ruska do priamej vojenskej konfrontácie s Ukrajinou, čo však Rusko odmieta. Prostriedkami na vťahnutie Ruska do vojny malo byť upálenie 48 antimajdanovsky zameraných demonštrantov v Odesse, zabitie 9 ľudí počas osláv výročia oslobodenia 9. mája 2014 v Mariupole, streľba ukrajinskej artilérie na územie Ruska (čo potvrdili aj pozorovatelia OBSE -- smrť ruského občana) a zostrelenie malajzijského lietadla, ktoré bolo automaticky (bez akéhokoľvek vyšetrovania príčin) pripísané Rusku a domobrane v Novorusku. Čerstvý prípad rozstrieľania autobusu s cestujúcimi vo Voľnovache pri Donecku ukrajinskou armádou je potvrdený aj pozorovateľmi OBSE. Všetky tieto udalosti mali za cieľ demonizovať Rusko, aby sa výrazne poškodil jeho obraz vo svete a tiež jeho integračný potenciál, ktorý je v súčasnosti vyjadrený vo vytvorení Eurázijského zväzu. Integračná atraktivita Ruska však aj napriek tomu v postsovietskom priestore rastie, pretože po vyše 20. rokoch od rozpadu ZSSR sa v bývalých zväzových štátoch prehĺbuje všestranný úpadok, a to aj napriek veľkým očakávaniam od partnerstva so Západom, ktorý de facto nijaký väčší progres týmto štátom nepriniesol.

V ďalšej časti príspevku chcem upozorniť na geoekonomické aspekty ukrajinskej krízy. USA a EÚ zaviedli a postupne gradujú ekonomické sankcie proti Rusku, a to dokonca aj bez ich schválenia v OSN a doteraz bez faktických dôkazov o vojenskej prítomnosti Ruska na území Ukrajiny. Požiadavky na stiahnutie ruských vojsk z juhovýchodnej Ukrajiny

⁴ ŠKVRNDA, F. (2014): Globálne súvislosti občianskej vojny na Ukrajine, s. 41-42.

⁵ BRZEZINSKI, Z. (2001): Velká šachovnice, s. 126.

výmenou za zrušenie ekonomických sankcií proti Rusku teda nemajú nijaké opodstatnenie. To svedčí o evidentnom úsilí Západu vyvolať v Rusku prostredníctvom sankcií sociálne nepokoje, ktoré by mohli priviesť k zvrhnutiu Putina. Paradoxne však Putinov rating v Rusku láme rekordy. Ukazuje sa, že zavedenie sankcií proti Rusku je dôkazom pretrvávania logiky studenej vojny vo vzťahoch Západu a Ruska. Analýza vzťahov medzi USA a západnými spojencami je dôkazom toho, že ide o nerovnocenný vzťah, ktorý je budovaný na princípe absolútneho líderstva a dominancie USA a jednoznačne submisívnej pozície EÚ (európski lídri ako marionetky v rukách USA). Práve preto EÚ znáša hlavné následky odvetných ruských sankcií proti Západu, a to vo sfére zamestnanosti i v sociálnej oblasti, čo sa prejavuje vo všetkých krajinách EÚ, no najvýraznejšie v krajinách bývalého Ostbloku (znehodnocovanie nadbytočnej poľnohospodárskej a inej produkcie, problémy s odovzdaním už zaplatených 2 lodí Mistral vyrobených vo Francúzsku atď.).

S odstupom času je jasné, že ZSSR na čele s Michailom Gorbačovom a novovzniknuté Rusko viedlo naivnú politiku zblíženia sa so Západom a s očakávaním nadviazania korektných partnerských vzťahov. Z nedávnych vyjadrení M. Gorbačova pre ruské médiá vyplynulo, že jeho vtedajšie vedenie počítalo s tým, že ak sa vzdá komunistickej ideológii, ktorá bola pre Západ neprijateľná, bude problém vzájomných vzťahov vyriešený. Avšak nie ideológia bola problémom, ale samotný „súper“, ktorý musel byť bezpodmienečne porazený. **Jednopolárny svet** ako cieľ zahraničnej politiky USA (americká výlučnosť a jedinečnosť vo svete) je toho jasným dôkazom, čo nedávno vyhlásil aj americký prezident Obama na stretnutí v Brisbane. Americká zahraničnopolitická tradícia totiž nepozná fenomén partnerských vzťahov v zmysle rovnosti obidvoch strán. Americká diplomacia naberala skúsenosti zo spolupráce so štátmi, ktoré sú omnoho slabšie ako USA. Príkladmi takýchto vzťahov sú Japonsko a Nemecko, ktoré sú založené na ich totálnej vojenskej porážke v 2. svetovej vojne. Takéto partnerstvo je zjavným „partnerstvom z pozície nadradenosti.“⁶

Znásobovanie politickej, ekonomickej a sociálnej krízovosti sa udialo v mnohých postsovietskych štátoch (vrátane Ukrajiny) aj prostredníctvom fenoménu, ktorý sa v geopolitickom slovníku označuje ako tzv. „farebné“ revolúcie, pričom išlo de facto o politické prevraty. Tie sa stali účinnými prostriedkami na dosiahnutie politických a v širšom zmysle aj geopolitických cieľov v postsovietskom priestore a sú produktom tzv. mäkkej sily. Mäkká sila je pojem vyjadrujúci nenásilnú formu politického prevratu. Mäkká sila totiž využíva prostriedky mediálnej propagandy, či doslova informačnej vojny. Na Ukrajine sa v roku 2004 uskutočnila tzv. „oranžová revolúcia“, ktorá však nepriniesla nijaké pozitívne efekty pre ukrajinské obyvateľstvo. To bolo aj po tejto revolúcii nespokojné s politikou tzv. „národných elít“. Oranžová revolúcia bola spojená s pozitívnymi očakávaniami od relatívne nových politických elít. Tie sa však vôbec nenaplnili. Posledný Majdan v novembri 2013 bol preto spojený s totálnou nedôverou k elitám.

Irina Vasilenková vo svojej knihe **Geopolitika súčasného sveta** (2010) charakterizuje 3 osobité znaky revolúcií tohto typu takto:

1. využívanie (vo väčšej miere) nevojenských prostriedkov na dosiahnutie cieľa, informačno-psychologické vplyvy, nevojenské politické akcie, legitímne metódy zmeny režimu. Najpriaznivejším základom „farebných“ revolúcií sú voľby (nesúhlas s ich výsledkami) a masová účasť obyvateľstva;
2. hlavná úderná sila „farebnej“ revolúcie nie je revolučná väčšina národa, ale tzv. „piata kolóna“, financovaná zo zahraničia;

⁶ КОРТУНОВ, С.В. (2009): Современная внешняя политика России. Стратегия избирательной вовлеченности, s. 603.

3. na rozdiel od tradičných revolúcií, „farebná“ revolúcia je sieťový proces, fungujúci na sieťovom princípe a aktívne využíva všetky prostriedky masovej komunikácie na legitimizáciu svojich cieľov a úloh.⁷

Je jasné, že pre tieto revolúcie je rozhodujúca **medzinárodná finančná podpora**. Ruský publicista **A. Krylov** konkretizuje všetky subjekty, ktoré sa otvorene hlásia k podpore týchto revolúcií: „*Je známe, že značné finančné prostriedky na organizáciu „farebných“ revolúcií pochádzajú z fondu Podpory demokracie vo východnej Európe (Support for East European Democracy – SEED). Zdroje SEED-u sú časťou federálneho štátneho rozpočtu USA. Finančná podpora pre Srbsko bola okolo 90 mil. USD. Do ukrajinskej „farebnej“ revolúcie vložili USA viac ako 85 mil. USD. V rokoch prezidentovania G. Busha ml. USA minuli na podporu „demokratických zmien“ okolo 5 mld. USD*“⁸. Treba však konštatovať, že tieto revolúcie sa uskutočnili v čase reálnych ekonomických ťažkostí vo vnútri postsovietskych republík, s objektívnou slabosťou vláducej elity, avšak tieto revolúcie priniesli iba radikalizáciu ľudí a gradáciu spomínaných problémov, nie očakávané zlepšenia. A to sa rozhodne týka aj Ukrajiny (nezamestnanosť, inflácia, revitalizácia fašistických hnutí, problémy s klesajúcou hodnotou ukrajinskej hrivny, úpadok zdravotníctva, sociálnych príspevkov...).

Ďalším dôležitým aspektom vo vzťahoch Ruska a Západu je aspekt bezpečnostný a hlavne prehĺbujúca sa nedôvera v oblasti bezpečnosti. Za posledných 200 rokov bolo totiž Rusko 4 razy napadnuté Západom, počnúc Napoleonom a končiac Hitlerom. Sľub o nerozširovaní NATO na východ daný G. Bushom starším M. Gorbačovovi sa nenaplnil, tak ako aj USA v súčasnosti nechcú písomne garantovať nenasmerovanie strategickú protiraketovej obrany proti Rusku.

Rusko je z geopolitického aspektu definované historickými koreňmi kontinentálnej povahy. Geografický faktor ruskej spoločnosti, podnebie a životné prostredie vytvorili dôležitú obsahovú zložku celého geopolitického priestoru, a to pod názvom **Heartland**, alebo v aktuálnom regionálno-politickom pojmosloví možno aplikovať aj pojem Spoločenstvo nezávislých štátov (SNŠ), prípadne v najnovšie predloženej geopolitickej perspektíve Vladimíra Putina možno už hovoriť o vytvorení Eurázijského zväzu. **Eurázia** predstavuje v geopolitickom chápaní ruských geopolitikov, politológov i politikov postsovietsky región totožný s hranicami cárskeho Ruska, teda de facto ide o súčasné Spoločenstvo nezávislých štátov, vo vnútri ktorého prebiehajú integračné procesy. Unikátna geografická poloha Ruska je objektívnou realitou a s ňou súvisí aj geopolitická rola Ruska.

Interdisciplinárny charakter geopolitiky a jej pragmaticko-participatívny ráz sú nepopierateľné, pretože geopolitika je účelový nástroj na presadzovanie istých geopolitických intencií, cieľov a prioritných záujmov významných geopolitických aktérov v istom čase a v priestore. Samozrejme, že jej participatívnym „spojencom“ sú aj **médiá a kybermédiá**, ktoré dokážu účelovo a s veľkou dávkou persúzie (v podobe manipulatívneho presvedčania) získavať ľudí pre ciele geopolitických aktérov. O Desatore mediálnej manipulácie písal aj **Noam Chomský**, pričom naznačil metódy mediálnej prefikanosti pri ovplyvňovaní ľudskej mienky a myslenia človeka.

Behavioristická metóda Woodrow Wilsona je zhrnutá do troch bodov a vyjadruje psychologický a osobnostný vplyv na tvorbu politiky a geopolitiky:

1. Politika (a geopolitika) má osobnostný rozmer. Činnosť ľudí (ich záujmy) konkretizuje a vyjadruje konkrétna osobnosť. Ona je hlavným objektom skúmania.
2. Hlavnými motívmi správania a konania ľudí sú psychologické motívy. Tie môžu byť sociálne podmienené a môžu mať špecifickú individuálnu podstatu.

⁷ ВАСИЛЕНКО, И. (2010): Геополитика современного мира, s. 99.

⁸ КРЫЛОВ, А. (2007): Кто делает цветные революции? Int. zdroj.

3. Široko sa využívajú metódy prírodných vied, konkrétne kvantitatívne merania, keď možno použiť matematické, štatistické údaje, či možnosti počítačovej techniky atď.⁹

Prioritnými teoreticko-metodologickými prístupmi v geopolitike sú geografický determinizmus a sociálny darwinizmus. Geografický determinizmus je hlboko zakorenený v „povahe“ spoločnosti ako produktu geografických podmienok a s nimi je spojený aj spôsob života človeka, ktorý má vplyv na spoločenskú a politickú sféru. Pojem Herberta Spencera sociálny darwinizmus asociuje, či skôr konotuje večný boj o život, prirodzený výber, pričom spoločnosť chápe ako „živý organizmus“, tak ako aj niektorí „otcovia“ geopolitiky v tom istom zmysle vnímajú štát (napr. R. Kjellen, K. Haushofer, A. T. Mahan a iní).

V súčasnosti, keď sme svedkami kreovania nových centier sily (Brazília, Južná Afrika, India, Čína, Rusko), ktoré majú väčšie alebo menšie ambície integrovať svoje prirodzené priliehajúce zóny s cieľom sociálno-ekonomického a životného progresu, chcem aplikovať **pojem geopolitický darwinizmus**, a to v zmysle prirodzeného výberu a kooperovania geopolitických aktérov s istými ekonomickými a mocenskými intenciami. Prirodzený geopolitický výber je v súčasnosti založený nielen na historických koreňoch, ale aj na „zlučiteľnosti“ záujmov a možnosti koexistencie rôznych civilizačných typov štátov v jednom geopolitickom bloku a s ním spojených širokých výhod pre všetky strany.

Z. Brzezinski vo svojej knihe **Veľká šachovnica** rozdelil štáty na dve kategórie. Prvú kategóriu predstavujú štáty – **geostrategickí hráči**, ktorí majú možnosti, silu a vôľu presadzovať svoje záujmy aj exteritoriálne (napr. USA). Druhou kategóriou štátov sú **„geopolitické ohniská“**. Tieto štáty majú geopoliticky citlivé hraničné polozenie v dosahu „geostrategických hráčov“, čo z nich robí mimoriadne žiadúce, no aj veľmi zraniteľné objekty medzinárodných vzťahov (napr. Ukrajina, Afrika, Stredná Ázia atď.).

Z druhej strany „brehu“ chcem uviesť **názor Henryho Kissingera**, prezentovaný knihou **Potrebuje Amerika zahraničnú politiku?** (2002), na možnú integráciu Ruska do západných štruktúr, od ktorých si Rusko sľubuje modernizáciu ekonomiky a s ňou spojené zvýšenie vlastnej geopolitickej roly na postsovietskom priestranstve. Názory H. Kissingera sú jasné: „Ruské členstvo v NATO by zmenilo Severoatlantickú alianciu na bezpečnostnú organizáciu typu malých spojených národov, alebo do protiázijského, hlavne protičínskeho spojenectva západných priemyselných demokracií. Ruské členstvo v EÚ by na druhej strane odtrhlo obe strany Atlantiku od seba. Taký krok by nevyhnutne posúval Európu ešte bližšie k tomu, aby sa definovala svojou odlišnosťou od USA a prinútil by Washington, aby na to reagoval zodpovedajúcou politikou vo zvyšku sveta. Inštitucionálny vzťah medzi Ruskom a Európou, ktorý by bol tesnejší ako vzťah Európy a USA, alebo by bol s týmto vzťahom porovnateľný, by rozpútal revolúciu v atlantických vzťahoch.“¹⁰

Záver

Na základe analýzy krízovej situácie na Ukrajine možno konštatovať, že Ukrajina sa stala geopolitickým ohniskom, ktoré je veľmi nebezpečné, a to nielen pre starý kontinent, ale už aj globálne. Zapojením sa do hry na šachovnici geopolitických hráčov sa Ukrajina vlastne vydala na cestu sebadeštrukcie, kolapsu štátu. Stala sa politickou „hračkou“ v rukách tých, ktorí ju zatiaľ potrebujú. Aká budúcnosť ju však čaká potom, keď sa situácia zmení a politickú príležitosť geopolitického donorstva získa zasa niekto iný? A čo fenomén slovanstva a postavenie slovanských štátov v súčasnom svete? Ukrajina sa vydala na cestu, ktorej záver je neistý. Podľa môjho názoru Ukrajina ako zranený objekt v kontexte medzinárodných vzťahov vyvoláva rozporuplné názory, a to nielen v krajinách Ostbloku (Česko, Maďarsko...), ale aj v západných krajinách, kde názory obyvateľov tiež nie sú

⁹ НАПТОВ, Н., А – НАПТОВ, В.,Н. (2007): Геополитика, s. 37.

¹⁰ KISSINGER, H. (2002): *Potrebuje Amerika zahraničnú politiku? Cesta k diplomacii pro 21. století*, s. 64.

identické s názormi politických elít (Nemecko, Francúzsko, Taliansko...). Občianska vojna na juhovýchode Ukrajiny otvorila „pandorinu skrinku“ vzájomnej nenávisti a osudového rozdvojenia Ukrajiny, ktorú určite nevylieči nijaká tabletká s názvom jednotná Ukrajina. ATO začala počas rozpadu štátu, ktorý je podľa mojej mienky nezvratný. V závere je preto aktuálna otázka: Ktorý štát bývalého ZSSR bude ako ďalší vystavený novému horúcemu geopolitickému tlaku s cieľom destabilizovať postsovietsky priestor a zabrániť tak rozširovaniu Eurázijského zväzu? Bielorusko, Moldavsko....?

Zoznam použitej literatúry

BRZEZINSKI, Z.: *Velká šachovnice*. Praha: Mladá fronta, 2001, 178 s. ISBN 80-2040-764-2.

ДАВИДОВ, С., Г. -- БАЛКАНОВ, В., И.: *Современная геополитическая ситуация в Центральной Азии*. Чебоксары: Издательский дом «Пегас», 2010. 25 с. ISBN 978-5-91225-026-2.

KISSINGER, H.: *Potřebuje Amerika zahraniční politiku? Cesta k diplomacii pro 21. století*. Brno: BB art, 2001. 252 s. ISBN 80-7257-736-0.

КОРТУНОВ, С.В.: *Современная внешняя политика России. Стратегия избирательной вовлеченности*. Москва: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. 603 с. ISBN 5-7598-0637-0.

КРЫЛОВ, А.: Кто делает цветные революции? 2007. <http://www.novopol.ru/-kto-delaet-tsvetnyie-revolyutsii--text28692.html>

НАРТОВ, Н., А – НАРТОВ, В.,Н.: *Геополитика*. Москва : Издательство Юнити-ДАНА, 2007. 37 с. ISBN 5-238-01142-3.

ŠKVRNDA, F.: *Globálne súvislosti občianskej vojny na Ukrajine*. In: Literárny dvojtýždenník, 2014, roč. XXVII., č. 41 -- 42, s. 4. ISSN 8585035700009.

ВАСИЛЕНКО, И.: *Геополитика современного мира*. Москва : Издательство Юрайт, 2010. 99 с. ISBN 978-5-9916-0787-2.

VÝVOJ PRODUKTIVITY EXPORTOV SLOVENSKEJ REPUBLIKY PO VSTUPE DO EURÓPSKEJ ÚNIE

Martin Grančay

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: martin.grancay@euba.sk.

Prezentovaný príspevok na báze Hausmannovho indikátora EXPY skúma vývoj produktivity exportov Slovenskej republiky v rokoch 2004-2013. Ukazuje, že v reálnych veličinách stúpila produktivita slovenských exportov za dané desaťročie o 5 %. Aj keď sa uvedená zmena nemusí zdať významná, prevyšuje celosvetový priemer aj priemer v rámci Európskej únie. Slovenské exporty sa však stále nezotavili z hospodárskej krízy a nedosahujú ešte maximálne hodnoty produktivity zaznamenané v roku 2007.¹

Kľúčové slová: zahraničný obchod, produktivita exportu, EXPY

The paper uses Hausmann's EXPY indicator to study the development of productivity levels associated with Slovakia's export basket between 2004-2013. It shows that in real terms, the productivity has increased by 5 % in the period of interest. While the change might not appear significant, it was higher than the world average and the EU average. However, Slovak exports have still not overcome the economic crisis and have yet to reach the maximum values of productivity observed in 2007.

Key words: foreign trade, export productivity, EXPY

JEL: F14

1 Úvod

Na skúmanie kvality exportov sa najčastejšie používa index odkrytých komparatívnych výhod, ktorý bol vyvinutý ešte v 60. rokoch 20. storočia Bélom Balassom². Existuje niekoľko alternatívnych spôsobov výpočtu tohto indexu, princíp je však vo všetkých prípadoch rovnaký – pre každý produkt sa porovnáva jeho podiel na exportoch domácej ekonomiky s podielom produktu na celkových svetových exportoch. Ak je domáci podiel vyšší ako podiel vo svete, hovoríme, že krajina má v danom produkte odkrytú komparatívnu výhodu. V čím sofistikovanejších produktoch má krajina komparatívnu výhodu, tým kvalitnejšie sú exporty. Tému vývoja komparatívnych výhod Slovenskej republiky sme sa venovali v predchádzajúcom výskume³ a ukázali sme, že za posledné dve dekády v nich prišlo k významným zmenám. Na čele rebríčka sa dnes nachádzajú televízne prijímače, sanitárne, inštalatérske a vyhrievacie zariadenia, gulôčkové alebo valivé ložiská, oceľové drôty a motorové vozidlá.

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2013 a 2014 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

² BALASSA, B. (1965): Trade liberalization and revealed comparative advantage.

³ GRANČAY, M. (2014): China-V4 trade relations – a Slovak perspective.

S novou metódou hodnotenia kvality exportov prišli v roku 2007 Hausmann a kolektív. Vypracovali tzv. indikátor EXPY, ktorý hovorí o „úrovni produktivity spojenej so vzorcami špecializácie krajiny“.⁴ Pre každý obchodovateľný statok sa vypočíta priemerná úroveň HDP krajín, ktoré sú jeho exportéromi, a týmito hodnotami sa následne vyváži štruktúra exportu skúmanej krajiny. Tak dostaneme hypotetickú hodnotu produktivity exportu krajiny EXPY. Čím vyššia je jej hodnota, tým kvalitnejšie by mali byť exporty krajiny. Ako ukázali pôvodní autori, tento indikátor je vysoko korelovaný s HDP na obyvateľa, existujú však zaujímavé diskrepancie. Cieľom predkladaného článku je na báze indikátora EXPY preskúmať vývoj kvality exportov v Slovenskej republike po jej vstupe do Európskej únie.

Príspevok sa člení na 5 častí. Po krátkom úvode predstavujeme indikátor EXPY, spôsob jeho výpočtu a interpretáciu. V tretej časti na základe tohto indikátora skúmame vývoj produktivity exportov Slovenskej republiky po vstupe do Európskej únie, t.j. v rokoch 2004-2013. Štvrtá časť porovnáva vývoj produktivity exportov v SR s vývojom vo svete a v Európskej únii. Posledná časť zhrňa hlavné výsledky výskumu a ponúka podnety na ďalší výskum do budúcnosti.

2 EXPY – nový indikátor produktivity exportov

Indikátor EXPY vyvinuli vo svojom známom článku „What you export matters“ („Na tom, čo exportuješ, záleží“) ekonómovia z harvardskej univerzity Ricardo Hausmann, Jason Hwang a Dani Rodrik.⁵ Svojím článkom ukázali, že štruktúra exportu má významný vplyv na hospodársky rozvoj štátu. Orientácia na niektoré produkty prinesie krajine vyšší hospodársky rast ako orientácia na iné.

Pre každý produkt sa dá vypočítať hypotetická úroveň príjmu, ktorá s ním je spojená. Ak niektorý produkt vyvážajú hlavne chudobné krajiny, tento produkt je spojený s nízkou úrovňou príjmu. Naopak, ak iný produkt vyvážajú hlavne bohaté krajiny, hovoríme, že tento produkt je spojený s vysokou úrovňou príjmu. Hypotetickú úroveň príjmu spojeného s daným produktom vypočítame ako vážený priemer HDP na obyvateľa všetkých krajín, ktoré ho vyvážajú. Hausmann a kol. nazvali tento indikátor PRODY:

$$PRODY_k = \sum_j \frac{(x_{jk}/X_j)}{\sum_j (x_{jk}/X_j)} \cdot Y_j \quad (1)$$

Čitateľ zlomku v rovnici 1 predstavuje podiel komodity k na celkovej hodnote exportov štátu j . Menovateľ predstavuje agregovanú hodnotu podielu komodity k na celkovej hodnote exportov všetkých štátov, ktoré túto komoditu exportujú. Zlomok je váhou, ktorou sa následne násobí HDP na obyvateľa každého exportujúceho štátu, čím dostaneme finálnu hodnotu PRODY pre daný produkt.

Spomedzi 255 produktov klasifikácie SITC, revízie 3 dosahoval najvyššiu hodnotu PRODY v roku 2013 skvapalnený propán a bután (43 492 USD), nasledovaný hodinami a hodinkami (36 139 USD) a organicko-neorganickými zlúčeninami (35 637 USD). Na opačnom konci rebríčka sa nachádza nespracovaný tabak (1 218 USD), čaj a maté (1 260 USD) a kakao (1 508 USD). Je zrejmé, že v úrovni príjmov spojených s jednotlivými produktmi existujú významné rozdiely. Produkty v ľavej časti tabuľky 1 vyvážajú hlavne hospodársky vyspelé, bohaté krajiny. Naopak, produkty v pravej časti tabuľky vyvážajú zväčša chudobné rozvojové štáty. Aj keď takáto interpretácia nie je stopercentne správna, zjednodušene možno tvrdiť, že produkty s vyššími hodnotami PRODY sú kvalitnejšie a sofistikovanejšie ako produkty s nižšími hodnotami PRODY.

⁴ HAUSMANN, R. – HWANG, J. – RODRIK, D. (2007): What you export matters, s. 3.

⁵ HAUSMANN, R. – HWANG, J. – RODRIK, D. (2007): What you export matters.

Tabuľka 1: 10 komodít s najvyššou a najnižšou hodnotou PRODY 2013 (bežné USD)

| <i>Komodita</i> | <i>PRODY</i> | <i>Komodita</i> | <i>PRODY</i> |
|--|--------------|--|--------------|
| [342] Skvapalnený propán a bután | 43492 | [121] Nespracovaný tabak | 1218 |
| [885] Hodiny a hodinky | 36139 | [074] Čaj a maté | 1260 |
| [515] Organicko-neorganické zlúčeniny | 35637 | [072] Kakao | 1508 |
| [613] Kožky (s výnimkou kat. 8483) | 30190 | [277] Prírodné brúsne kamene (vrátane priemyselných diamantov) | 1525 |
| [541] Medicínske a lekárske produkty (s výnimkou kat. 542) | 28966 | [263] Bavlna | 1530 |
| [677] Železnice | 27675 | [286] Uránové a tóriové rudy | 1611 |
| [714] Neelektrické motory | 27561 | [525] Rádioaktívne materiály | 2087 |
| [675] Plechy zo zliatinovej ocele | 27455 | [075] Koreniny | 2122 |
| [882] Filmárske a fotografické potreby | 27449 | [071] Káva a náhrady kávy | 2158 |
| [725] Stroje na výrobu papiera | 26980 | [001] Živé zvieratá (s výnimkou div. 03) | 2243 |

Pozn.: Komodity podľa klasifikácie SITC, revízia 3 s celkovým počtom 255 produktových položiek.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Na základe hypotetických úrovní príjmu spojených s jednotlivými produktmi možno následne jednoducho vypočítať indikátor EXPY:

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{x_i} \right) \cdot PRODY_l \quad (2)$$

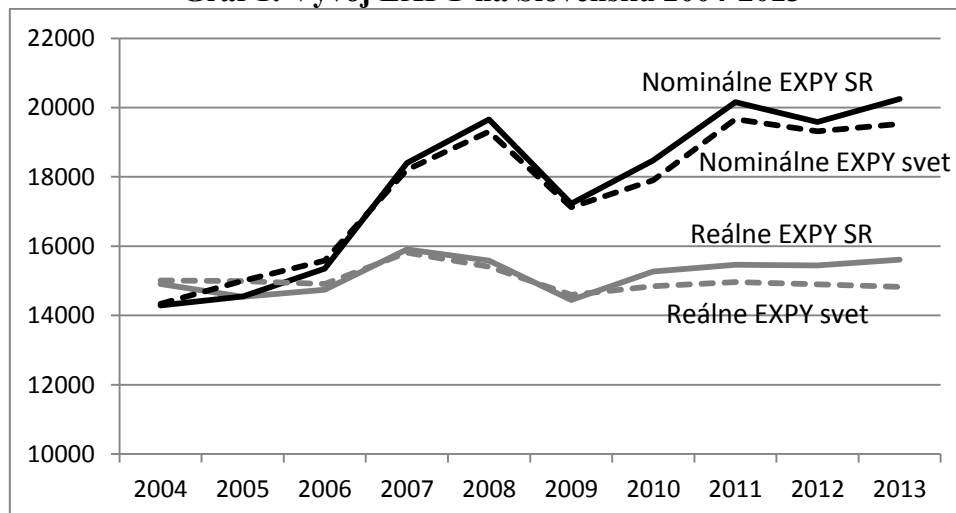
EXPY je teda vážený priemer hodnôt PRODY všetkých produktov, pričom váhou je podiel daného produktu l na celkových exportoch krajiny i . Najvyššie hodnoty EXPY v roku 2013 dosahovala Bermuda (47 617 USD), Švajčiarsko (29 002 USD) a Írsko (27 777 USD). Na opačnom konci rebríčka sa nachádzajú Nauru (1 678 USD), Somálsko (3 442 USD) a Malawi (5 602 USD).

Hausmann a kolektív ukázali, že indikátor EXPY je do veľkej miery, avšak nie úplne, korelovaný s HDP per capita. Zdôraznili napríklad pozíciu Číny, ktorej EXPY je výrazne vyššie ako HDP na obyvateľa. Prostredníctvom štatistickej analýzy dokázali, že vyššie hodnoty EXPY, a teda vyššia produktivita exportov v zmysle ich vyššej priemernej kvality, následne vedú k rýchlejšiemu ekonomickému rastu. Kvalitatívna úroveň dnešnej exportnej štruktúry tak determinuje budúci hospodársky vývoj.

3 Vývoj produktivity exportov Slovenskej republiky 2004-2013

Je zrejme, že prejavom štruktúry exportov vedúcej k trvalo udržateľnému rastu musí byť zvyšujúca sa produktivita exportov, t.j. rastúce hodnoty EXPY v čase. Zároveň treba podotknúť, že samotný rast nestačí – ak si má krajina zachovať svoj životný štandard a konkurenčné výhody, tento rast by mal prevyšovať svetový priemer, resp. priemer geograficky a štrukturálne blízkych krajín.

Graf 1: Vývoj EXPY na Slovensku 2004-2013



Pozn.: Reálne údaje sú založené na stálych USD roku 2005.

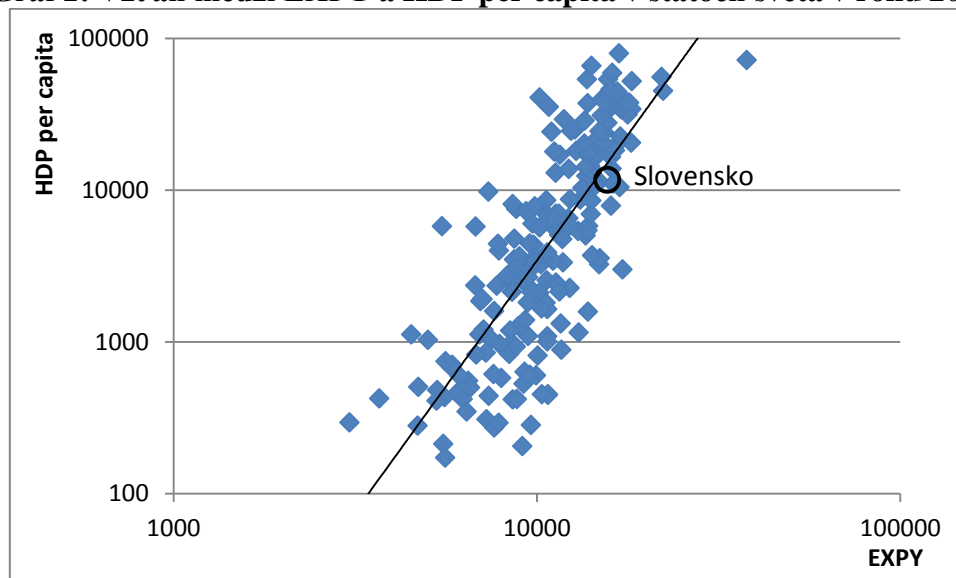
Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Nominálne hodnoty EXPY Slovenskej republiky sa v rozmedzí rokov 2004 a 2013 zvýšili zo 14 286 USD na 20 248 USD, čo predstavuje nárast o 42 %. K nárastu prišlo aj v reálnom vyjadrení zo 14 904 USD na 15 615 USD, t.j. o 5 % (graf 1). Aj keď tento rast sa môže zdať za desaťročné obdobie nízky, prevyšoval celosvetový priemer. V roku 2004 začínala Slovenská republika s hodnotami produktivity exportov nižšími ako bol priemer vo svete. Vďaka rýchlejšiemu rastu sa už od roku 2007 SR nachádza nad globálnym priemerom, pričom rozdiel sa kontinuálne zvyšuje – v reálnom vyjadrení pokleslo svetové EXPY za obdobie 2004–2013 o vyše 1 %.

Zlomovým momentom skúmaného obdobia bola veľká hospodárska kríza, ktorej prvé negatívne dôsledky na export sa začali prejavovať v roku 2008. Aj keď hodnoty exportu naďalej rástli a prvý pokles bol zaznamenaný až o rok neskôr, spomaľujúce hospodárstva rozhodujúcich svetových ekonomík viedli k zníženiu hodnôt EXPY. Tento jav nie je neočakávaný, keďže hospodárska kríza vedie k zníženiu HDP na obyvateľa postihnutých krajín, čím nutne znižuje aj hodnoty PRODY a EXPY. Podstatný je rozdiel medzi poklesom produktivity exportov vo svete a na Slovensku. V roku 2008 klesla hodnota indikátora EXPY v Spojených štátoch amerických a Kanade medziročne o 5 %. Priemerný celosvetový pokles bol 3 %. EXPY Slovenskej republiky sa v tom istom období znížilo o 2 %, čo znamená, že v porovnaní s celosvetovým priemerom produktivita slovenských exportov rástla. Ešte významnejší rozdiel možno sledovať v porovnaní posledného roka pred krízou 2007 a vrcholného roka krízy 2009. Produktivita exportov USA klesla o 15 %, celosvetová produktivita o 8 %. Slovenská republika v tomto prípade relatívne stratila svoje postavenie s prepadom o 10 %. Avšak už od nasledujúceho roka viedlo oživenie svetového obchodu k rýchlemu rastu EXPY Slovenskej republiky, ktorý prevyšoval svetový priemer aj rast vo väčšine ostatných hospodársky vyspelých štátov sveta. Tento rýchlejší rast EXPY sa podarilo udržať dodnes a Slovenská republika tak zvyšuje svoj potenciál hospodárskeho rastu do budúcnosti.

Uvedený vývoj možno interpretovať ako dôsledok vhodnej štruktúry slovenských exportov. Aj keď je exportná štruktúra pomerne vysoko koncentrovaná, zdá sa, že jej celková skladba zabezpečuje v prípade hospodárskych kríz vyšší stupeň udržateľnosti pozitívneho ekonomického vývoja ako je svetový priemer.

Graf 2: Vzťah medzi EXPY a HDP per capita v štátoch sveta v roku 2013



Pozn.: Reálne veličiny.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Zaujímavé porovnanie ponúka graf 2, zobrazujúci HDP per capita a EXPY vo všetkých štátoch a regiónoch sveta zahrnutých do výpočtu. Diagonálna čiara rozdeľuje štáty sveta na tie, ktoré majú relatívne nižšie hodnoty EXPY, ako by sa dalo pri ich výške HDP na obyvateľa očakávať (body naľavo od čiary) a tie, ktoré majú relatívne vyššie hodnoty EXPY, ako by sa dalo očakávať pri výške ich HDP na obyvateľa. Slovensko patrí do druhej skupiny, čo opäť naznačuje, že štruktúra exportov je vhodná a do budúcnosti bude naďalej prispievať k nadpriemernému hospodárskemu rastu. Patria sem aj štáty ako Čína či India.

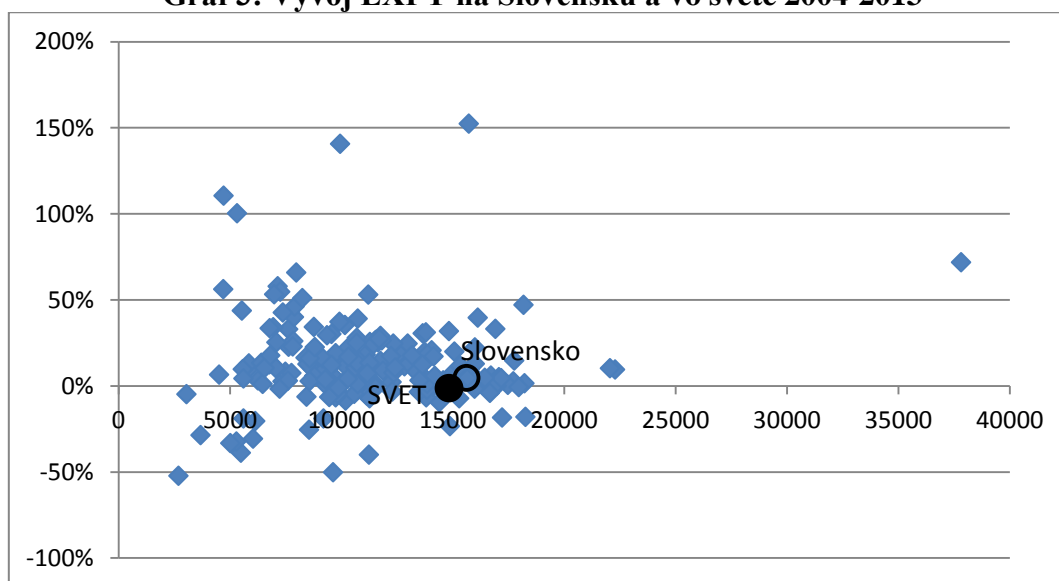
4 Porovnanie vývoja v Slovenskej republike a vo svete

Ako sme ukázali v predchádzajúcej časti, vývoj EXPY v dekáde 2004-2013 bol turbulentný. Celosvetové hodnoty EXPY vyjadrené v stálych USD pod vplyvom hospodárskej krízy poklesli a dodnes sa nedostali na úroveň z roku 2007. To isté možno povedať o Slovenskej republike, aj keď tu pokrízový vývoj značne akceleroval a od maxima z roku 2007 už súčasné hodnoty oddeľuje iba 300 USD. Celosvetový priemer stále zaostáva o 1 000 USD. V porovnaní s rokom 2004 EXPY Slovenskej republiky vzrástlo o 5 %, pričom globálny priemer je -1 % (graf 3).

Tabuľka 2 indikuje, že krajiny s najvyššími hodnotami EXPY v reálnom vyjadrení sa nachádzajú Európe a Karibiku. Z Európy ide o typické krajiny, ktorých hospodárstva sú zamerané na informačné technológie a vysoko sofistikované produkty – Írsko, Švajčiarsko, Fínsko či Nemecko. Naopak, v prípade Karibiku ide o známe daňové raje ako Bermuda, Kajmanie ostrovy alebo Britské panenské ostrovy. Ich výhodou je vysoká úroveň koncentrácie exportu, pričom sa špecializujú najmä na export statkov s vysokými hodnotami PRODY. Takmer 80 % vývozov Bermudy predstavuje skvapalnený propán a bután, viac ako 70 % exportov Kajmaních ostrovov a 30 % exportov Britských panenských ostrovov sú lode a iné plavidlá. Na druhom konci rebríčka sú takmer výlučne poľnohospodársky zamerané štáty Afriky, Šalamúnove ostrovy (hlavná exportná komodita – drevo) a Nauru (fosfáty). Z hľadiska rastu zaznamenalo najvýznamnejší rast Makao. Štáty Afriky majú prevahu medzi desiatimi najrýchlejšie rastúcimi aj klesajúcim územiami podľa hodnoty EXPY. Príčinou je jednoznačne ich zameranie na poľnohospodársku výrobu, resp. nerastné suroviny, ktorých

relatívne nízka jednotková cena a vysoká volatilita cien vedú k veľkým medziročným výkyvom hodnôt EXPY, a to oboma smermi.

Graf 3: Vývoj EXPY na Slovensku a vo svete 2004-2013



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Tabuľka 2: 10 štátov a teritórií s najvyššími a najnižšími hodnotami EXPY v roku 2013 a s najvyšším a najnižším rastom EXPY od roku 2004 do roku 2013

| Štát | EXPY | Štát | EXPY | Štát | Rast | Štát | Rast |
|---------------------|-------|------------------------|------|--------------|------|-------------------------|------|
| Bermuda | 37829 | Somálsko | 2684 | Makao | 152% | Somálsko | -52% |
| Írsko | 22297 | Malawi | 3049 | Komory | 141% | Libéria | -50% |
| Švajčiarsko | 22066 | Guinea-Bissau | 3684 | Burkina Faso | 111% | Sv. Vincent a Grenadíny | -40% |
| Kajmanie o. | 18274 | Šalamúnove o. | 4513 | Mali | 100% | Nauru | -39% |
| Andorra | 18229 | Etiópiia | 4697 | Bermuda | 72% | Sv. Tomáš a Princov o. | -33% |
| Aruba | 18186 | Burkina Faso | 4719 | Benin | 66% | Rwanda | -32% |
| Japonsko | 17960 | Sv. Tomáš a Princov o. | 5013 | Ghana | 58% | Gambia | -31% |
| Britské panenské o. | 17770 | Rwanda | 5298 | Etiópiia | 56% | Guinea-Bissau | -29% |
| Fínsko | 17721 | Mali | 5320 | Guinea | 55% | Vanuatu | -25% |
| Nemecko | 17477 | Nauru | 5486 | Mongolsko | 53% | Antigua a Barbuda | -23% |

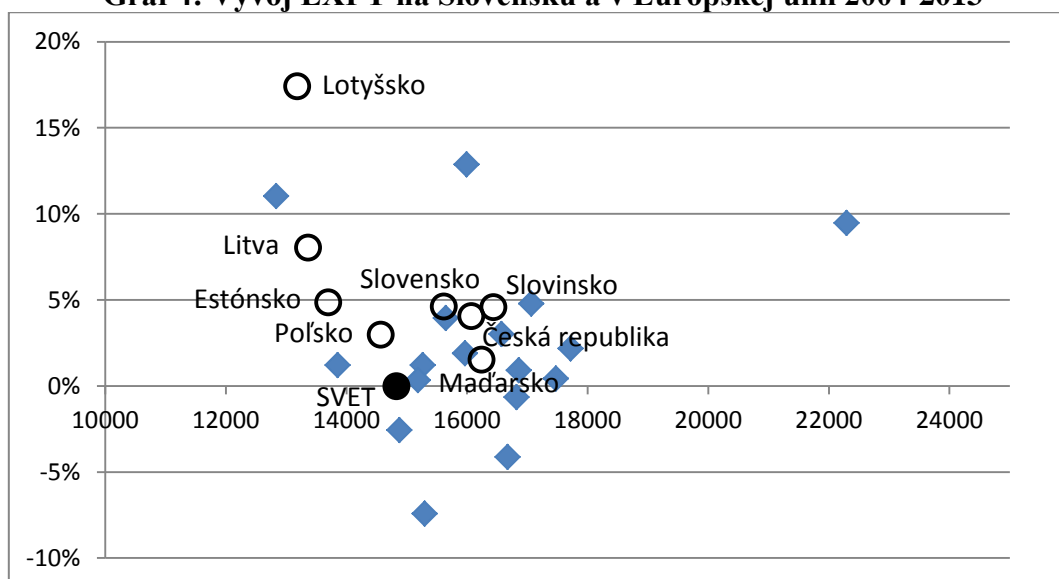
Pozn.: Údaje v stálych USD roku 2005 a v percentách.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Z hľadiska konkurencieschopnosti je významnejšie porovnať Slovenskú republiku s podobnými štátmi, napríklad členskými štátmi Európskej únie. Videli sme, že od vstupu SR do EÚ sa produktivita exportov krajiny zvýšila. Objasnenie determinantov tohto javu by vyžadovalo zložitejšiu analýzu, dá sa však očakávať, že vstup do EÚ bol jedným z faktorov,

ktorý k nemu prispel, a to najmä prostredníctvom zvýšenia príťažlivosti krajiny medzi zahraničnými investormi – tí majú hlavný vplyv na skladbu exportov krajiny.

Graf 4: Vývoj EXPY na Slovensku a v Európskej únii 2004-2013



Pozn.: Vyznačených je 8 štátov strednej a východnej Európy, ktoré vstúpili do Európskej únie v roku 2004.
Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov UNCTAD.

Spomedzi členských štátov Európskej únie klesla v období 2004-2013 hodnota EXPY v štyroch – v Spojenom kráľovstve, Švédsku, Španielsku a Luxembursku. Rast EXPY Slovenskej republiky bol ôsmy najvyšší v celom integračnom zoskupení, po Lotyšsku, Malte, Grécku, Írsku, Litve, Estónsku a Francúzsku (graf 4). Všeobecne možno sledovať vyšší rast indikátora v nových členských štátoch ako v pôvodných členoch. To je na jednej strane zapríčinené nižšími východiskovými hodnotami, na druhej strane však svedčí aj o vhodnejšej štruktúre exportu. Je nutné spomenúť aj „faktor Nemecko“ – nemecké hospodárstvo ako hlavný trh pre mnohé nové členské štáty prekonalo hospodársku krízu pomerne úspešne. Ak by nemecká ekonomika upadla do väčšej depresie, zrejme aj prepád exportov nových členských štátov a ich hodnôt EXPY by bol citeľnejší.

5 Záver

V predkladanej stati sme prezentovali Hausmannov relatívne nový indikátor, ktorým sa meria úroveň produktivity spojená so vzorcami exportnej špecializácie krajiny – EXPY. Tento indikátor sme aplikovali na Slovenskú republiku v dekáde po vstupe do Európskej únie 2004-2013. Ukázali sme, že aj napriek hospodárskej kríze, ktorá sprevádzala polovicu tohto obdobia, sa produktivita exportov SR zvýšila, a to tak absolútne, ako aj relatívne (v porovnaní so svetom či priemerom Európskej únie). To nasvedčuje tomu, že štruktúra slovenských exportov je vhodná a môže prispievať k trvalej udržateľnosti ekonomického rastu krajiny. K tomuto pozitívnemu vývoju prispelo aj Nemecko, na ktorého ekonomiku je SR silno naviazaná a ktoré pomerne úspešne prešlo hospodárskou krízou. V prípade negatívneho vývoja v Nemecku by zrejme aj trajektória indikátorov zahraničného obchodu Slovenska bola odlišná.

Treba upozorniť, že hodnoty PRODY a EXPY závisia od počtu štátov a teritórií vo vzorke, z ktorej boli vypočítané. V našom prípade ich bolo do výpočtu zahrnutých 206. Niektoré (ako napríklad Americkú Samou, Britské panenské ostrovy a pod.) sme museli z výpočtu vyradiť z dôvodu nekompletnosti údajov. Konkrétne hodnoty indikátorov sa preto

môžu líšiť od výpočtov iných autorov; závery však s ohľadom na to, že zohľadňujeme 99,7 % celkovej hodnoty svetového obchodu, sú jednoznačne platné.

V budúcnosti bude akiste zaujímavé pozrieť sa na vývoj produktivity exportov detailnejšie. Vhodné bude napríklad preskúmať korelácie hodnôt EXPY s mierami hospodárskeho rastu, s ukazovateľmi inovácií, s prílevom priamych zahraničných investícií, prípadne tento faktor zahrnúť do gravitačných modelov obchodu. Zaujímavé môže byť aj preskúmanie podobného indikátora pre importy (IMPY) a jeho vývoja v stredoeurópskom regióne.

Zoznam použitej literatúry

BALASSA, B. (1965): Trade liberalization and revealed comparative advantage. In: *Manchester School of Economics and Social Studies*, 1965, roč. 33, č. 2, s. 99-123.

GRANČAY, M. (2014): China-V4 trade relations – a Slovak perspective. In: MRÁZ, S. – BROCKOVÁ, K. (eds): *Current Trends and Perspectives in Development of China-V4 Trade and Investment*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3894-7.

HAUSMANN, R. – HWANG, J. – RODRIK, D. (2007): What you export matters. In: *Journal of Economic Growth*, 2007, roč. 12, č. 1, s. 1-25.

UNCTAD. (2014): *UNCTADStat*. [online databáza]. [Citované 26. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>.

VÝVOJ SVETOVEJ OBCHODNEJ DOMINANCIE

Nóra Grančay

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: nora.grancay@euba.sk

Článok pojednáva o ekonomickej sile najväčších exportérov a importérov sveta z dvoch aspektov: z pohľadu ich umiestnenia v rebríčku podľa hodnoty dovozu a vývozu a z pohľadu počtu štátov, pre ktoré sú tieto dominantné ekonomiky v obchode prvoradé. Analyzuje vývoj a príčiny zmien postavenia jednotlivých dominantných ekonomík vo svetovom obchode. V závere sú vyhodnotené zmeny v rozdelení sfér obchodného vplyvu na základe vývoja týchto dvoch indikátorov¹.

Kľúčové slová: svetová obchodná dominancia, export, import

This paper analyzes the economic power of the biggest exporter and importer countries in the world from two aspects: from the aspect of their rankings by the volume of import and export and by the number of countries, for which these dominant economies are ranked first partners in export or import. It analyzes the development and the reasons for changes in their rankings in world trade. Lastly it interprets the changes in the world trade dominance based on these two indicators.

Key words: world trade dominance, export, import

JEL: F10, F50, F63

1 Úvod

Postavenie štátu v medzinárodnom obchode sa najčastejšie vyžaduje celkovou hodnotou jeho exportu a importu tovarov, prípadne aj služieb. Najväčší exportéri a importéri tovarov na svete sa po druhej svetovej vojne postupne zmenili. Hoci USA majú stále vedúcu pozíciu vo svetových importoch, v exportoch boli už dávno vytlačené inými mocnosťami.

Cieľom tohto príspevku je analyzovať vývoj na popredných priečkach svetových exportérov a importérov podľa hodnoty, ako aj zmeny v teritoriálnej a komoditnej štruktúre ich obchodu. Taktiež je cieľom identifikovať štáty, ktoré majú najviac exportných a importných destinácií závislých na sebe a následne preskúmať zmeny v počtoch týchto štátov. Tým poukážeme na zmeny vo vývoji svetovej obchodnej dominancie nielen z hľadiska umiestnenia jednotlivých dominantných mocností podľa hodnoty exportov a importov, ale aj podľa počtu partnerov, pre ktoré sú tieto mocnosti kľúčovými. Takýmto spôsobom následne načrtneme sféry obchodného vplyvu dominantných ekonomík sveta.

Pri vyhodnocovaní poradia umiestnenia jednotlivých štátov podľa hodnoty importov a exportov vo svete budú použité databázy UN Comtrade a UNCTADSTAT. Tie taktiež využijeme pri identifikácii teritoriálnej a komoditnej štruktúry obchodu týchto dominantných ekonomík. Na kalkuláciu počtu štátov, pre ktoré sú dané dominantné mocnosti prvoradé v dovoze a vývoze tovarov, budeme používať štatistickú databázu UNCTADSTAT.

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2013 a 2014 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

2 Vývoj najväčších exportérov po druhej svetovej vojne

Postavenie štátu v medzinárodnom obchode sa každoročne vyžaduje celkovou hodnotou jeho exportu a importu tovarov, prípadne aj služieb. Podľa tohto indikátora boli po druhej svetovej vojne najväčším exportérom na svete Spojené štáty americké. Od roku 1948 do 1985 boli svetovou jednotkou. V období päťdesiatych rokov im sekundovala Veľká Británia, ktorú od roku 1960 vystriedala na druhej priečke Spolková republika Nemecko. Nemecké exporty neustále rástli až kým v období rokov 1986-1988 a 1990 dokonca prevýšili aj hodnotu exportov USA. Keby Nemecko nebolo rozdelené počas obdobia Studenej vojny, postavenie Spolkovej republiky Nemecko vo svetovom exporte by sa nezmenilo. Po páde Berlínskeho múru a zjednotení Nemecka, sa stali najväčším exportérom sveta opäť USA. Túto pozíciu však definitívne stratili v roku 2003 v prospech Nemecka. Od roku 2009 je Čína kontinuálne najväčším exportérom tovarov vo svete. V súčasnosti sú najväčšími exportérmi sveta: Čína, USA, Nemecko, Japonsko, Holandsko a Francúzsko (Tabuľka 1).

Tabuľka 1. Umiestnenie štátov podľa hodnoty exportov vo svete v období 1948-2013

| Poradie podľa priemerného umiestnenia | 1948 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2010 | 2013 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| USA | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| Nemecko | 13 | 5 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| Francúzsko | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 6 | 6 |
| VB | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 9 | 8 |
| Japonsko | 44 | 20 | 8 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| Kanada | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 | 8 | 6 | 13 | 13 |
| Holandsko | 10 | 9 | 7 | 7 | 7 | 7 | 9 | 5 | 5 |
| Belgicko | 5 | 8 | 9 | 10 | 11 | 9 | 11 | 10 | 12 |
| Čína | 26 | 29 | 11 | 28 | 30 | 15 | 7 | 1 | 1 |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

Od konca 2. svetovej vojny až do súčasnosti dominovali svetovému exportu Spojené štáty americké. Zaznamenali najmenší prepád vo svetovom rebríčku exportérov za celé sledované obdobie, a to len o 2 priečky. Ich najhoršie umiestnenie v období 2007-2009 (na 3. mieste) bolo vyvolané prasknutím bubliny na trhu nehnuteľností a následnou finančnou a hospodárskou krízou.

Vďaka reformám Ludwiga Erharda a povojnovej reštrukturalizácii Spolkovej republiky Nemecko sa podarilo naštartovať nemecký hospodársky zázrak. Keďže v roku 1947 bola päťnásobne vyššia ponuka peňazí v ekonomike než pred vojnou v roku 1936, cenová regulácia, ktorú Adolf Hitler vtedy pred vojnou zaviedol, aby jeho vláda získala prístup k vojnovému materiálu za nízke ceny, spôsobila obrovské nedostatky tovarov po vojne.² Odstránenie cenovej regulácie v roku 1948 motivovalo výrobcov zvyšovať ponuku tovarov pri zvýšených cenách, čím sa odstránil problém s ich nedostatkom. V roku 1948 bola aj ríšska marka nahradená nemeckou markou. Táto menová reforma skrotila infláciu v krajine. Súbežne bola vykonaná aj daňová reforma, v rámci ktorej sa zjednotila daňová sadzba pre právnické osoby na 50 % a pre priemerne zarábajúce fyzické osoby sa znížila z 85 % na 18 %.³ Vďaka týmto reformám, nemecká ekonomika začala expandovať rýchlosťou 25 % v roku 1950 a 18,1 % v roku 1951.⁴ Marshallov plán síce prúdil medzi rokmi 1948-1957 do SRN

² HENDERSON, D. 2008: The Concise Encyclopedia of Economics.

³ Ibid.

⁴ SOLSTEN, E. 1999: Germany: A Country Study, s 254.

v celkovej výške 2 miliárd USD⁵, avšak Nemecko platilo vojnové reparácie a reštitúcie vo výške viac než 1 miliardy USD a Spojenci si účtovali 2,4 miliardy USD ročne za náklady na okupáciu Nemecka⁶, takže v konečnom dôsledku nemal na reštrukturalizáciu nemeckej ekonomiky ani zd'aleka taký účinok, ako Erhardove reformy.

Hoci sa západonemecko-americké vzťahy rozvíjali v mnohých oblastiach a od roku 1960 až do roku 2007 tieto dva štáty dominovali svetovému exportu, ich vzájomný obchod mal často krátko malý význam pre ne. Od 70. rokov ich bilaterálny obchod dokonca nadobudol klesajúci trend, zatiaľ čo sa ich obchod so zvyškom západnej Európy a krajinami Ázie rozrústal.⁷ V dôsledku európskej integrácie sa najdôležitejšími exportnými partnermi Nemecka stali štáty Európskych spoločenstiev. Do nich v roku 1990 smerovalo až 73 % nemeckých exportov.⁸ USA podpísalo svoju prvú integračnú dohodu – CUSFTA až v roku 1989 a druhú po zahrnutí Mexika v roku 1994 - NAFTA. Aj bez týchto dohôd narástol export USA do Mexika z 25 % v roku 1970 na 28 % v roku 1990.⁹ Vytvorenie zóny voľného obchodu NAFTA zvýšilo podiel Kanady a Mexika na celkových exportoch USA až na 37 % v roku 2002.¹⁰ Regionalizácia medzinárodného obchodu v severnej Amerike a v Európe a intenzifikácia obchodných vzťahov USA a Nemecka s Áziou vedie k postupnému znižovaniu významu ich vzájomného obchodu. USA sa začali orientovať na ázijské trhy omnoho skôr než SRN. Kým v sedemdesiatych rokoch predstavoval americký export do Ázie 23 % celkových amerických exportov, z nemeckých exportov tam prúdilo len 7 %.¹¹ Význam Ázie, ako odbytového trhu pre americké exporty dokonca presiahol význam západnej Európy v roku 1982. Dôvodom tohto vývoja je Kissingerova a Nixonova stratégia intenzívnej reorientácie na Áziu. V súčasnosti sú USA pre Nemecko druhým najdôležitejším exportným trhom po Francúzsku, pričom tam Nemecko vyváža 8 % svojich tovarov. Nemecko je pre Spojené štáty len 6. najdôležitejším exportným trhom, kde v roku 2013 vyviezli 4 % svojich výrobkov. Väčšinu ich vzájomného obchodu tvorí vnútroodvetvový obchod, a to prevažne stroje a dopravné zariadenia.

Exporty do krajín RVHP sa začali počas 70. rokov postupne rozvíjať tiež, ich podiel na exportoch USA a SRN však počas 80. rokov poklesol opäť. Pre Západné Nemecko boli štáty RVHP dôležitejším trhom, než pre USA. Obchod medzi východným a západným blokom teda do obmedzenej miery prebiehal, prejavom čoho sú tovary predávané obchodoch tzv. tuzemských exportov, teda v Tuzexy v Československu, Intershopy v NDR, Intertouristy v Maďarsku, Pewexy v Poľsku, či Berjozky v ZSSR. USA exportovali na Východ predovšetkým potraviny. Boli roky, keď obilie tvorilo dokonca 70 % importov ZSSR z USA. Tieto exporty boli však vysoko volatilné v závislosti od neúrod, či embárg. Exporty SRN na Východ boli omnoho stabilnejšie, keďže väčšinou šlo o hotové výrobky. Najdôležitejším exportným trhom RVHP pre oba štáty bol Sovietsky zväz. Pre Západné Nemecko, hralo dôležitú rolu i NDR, keďže prostredníctvom týchto exportov si zabezpečovali kontakty. Zaujímavosťou je, že v žiadnych nemeckých štatistikách sa nenachádzajú obchodné toky medzi NDR a SRN. SRN si ich viedla samostatne, pretože tento obchod nepovažovala za medzinárodný.¹² Obchodné väzby vytvárali pozitívnu obchodnú bilanciu pre západný blok a dlhy pre východný blok, ktorý väčšinou exportoval na západ len nerastné suroviny, materiály a polotovary. Krajiny východného bloku dokázali znížiť deficit obchodnej bilancie

⁵ TYLER, C. 1985: *The Marshall Plan: Myths and Realities*. [aut. knihy] Doug Bandow. *U.S. Aid to the Developing World*. Washington, D.C. : Heritage Foundation, 1985, s. 61-74.

⁶ HENDERSON, D. 2008: *The Concise Encyclopedia of Economics*.

⁷ JUNKER, D. a kol. 2004: *The United States and Germany in the Era of the Cold War, 1945-1990*, s. 211.

⁸ *Ibid.*, s. 212.

⁹ UN. 2014. UN Comtrade Database. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.] <http://comtrade.un.org/data/>.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*

¹² JUNKER, D. a kol. 2004: *The United States and Germany in the Era of the Cold War, 1945-1990*, s. 219.

len prostredníctvom zníženia importov zo Západu, čo vysvetľuje pokles obchodu v 80. rokoch.

V roku 1972 sa podiel USA a Spolkovej republiky Nemecko na svetových exportoch takmer vyrovnal s 11,7 % resp. 11,1%. Japonsko, Francúzsko a Veľká Británia hoci boli ďalší najväčší exportéri v poradí, i tak ďaleko zaostávali za USA a SRN a podieľali sa na svetových exportoch len so 6 %.¹³ Rozdiel medzi SRN a USA sa ďalej zužoval, až kým sa SRN nepodarilo nahradiť USA na vedúcom mieste v druhej polovici 80. rokov.

Obchod má však pre obe ekonomiky úplne odlišnú váhu. Kým počas 80. rokov mala SRN pomer exportu ku HDP v priemere 26 %, USA len 6 %, za poslednú dekádu sa ten rozdiel ešte viac prehĺbil (Nemecko 39 % a USA 9 %) a zároveň narástol význam exportov v porovnaní s HDP v oboch štátoch.¹⁴ Geografická lokalita Nemecka v strede Európy a izolácia USA na severoamerickom kontinente dávajú odlišné možnosti a motívy na zahraničný obchod. Taktiež aj veľkosť ekonomiky Spojených štátov a jej vybavenosť výrobnými faktormi v porovnaní s Nemeckom ju robia viac sebestačnou a menej závislou na svetovom obchode.

Počas výmeny na vedúcej priečke koncom 80. rokov sa aj Japonsku podarilo výrazne priblížiť k nim podiel svojich exportov na svetovom trhu. Japonsko sa tak stalo 3. najväčším exportérom sveta medzi rokmi 1971-2003. Jeho obchodné vzťahy po druhej svetovej vojne boli takmer úplne prerušené. Počas americkej okupácie Japonska 1945-1952, sa stali USA jeho jediným kľúčovým obchodným partnerom. Postupne sa japonské exporty etablovali aj na iných trhoch a podiel USA ako kľúčového partnera klesal. Začiatkom 60. rokov Japonsko vyvážalo do USA 30 % svojich exportov, pričom do Hongkongu a Veľkej Británie, ktorí boli jeho ďalšie exportné trhy v poradí, šli len po 4 % japonských exportov.¹⁵ Postupne rozrastali japonské exporty textilu a ľahkého priemyslu a koncom 60. rokov naberala na význame výroba automobilov, lodí, elektroniky a strojov. Exporty v tomto období hrali kľúčovú rolu v japonskom hospodárskom zázraku. Ropné šoky, ktoré v Japonsku vyvolali stagfláciu, motivovali vládu investovať do obnoviteľných zdrojov energie a k zvyšovaniu produktivity práce. Vláda nakupovala technologické licencie, patenty a začala sa výroba imitácií zahraničných vynálezov a ich následné vylepšovanie. Počas 80. rokov sa tak začal rozmáhať export vlastnej inovatívnej spotrebnej elektroniky a počítačov. Aj vďaka tomu sa Japonsko darilo udržiavať vysoký ekonomický rast v dobe, keď iné hospodársky vyspelé štáty zasiahnuté ropnými šokmi mali problémy so zotavením z nich, a zároveň sa dostalo z povojnovej 44. priečky v rebríčku exportérov na 3 miesto na najbližšie 3 dekády, a to aj napriek problémom s ekonomickou recesiou, ktorú zažívalo od roku 1992. Spolková republika Nemecko sa stala v roku 1980 druhým najdôležitejším exportným trhom japonských výrobkov, kde ju počas 90 rokov vystriedala Kórea. USA si stále zachovávali svoje prvenstvo, hoci ich podiel na japonských exportoch postupne klesal. Čína sa po svojom vstupe do WTO stala druhým najdôležitejším trhom pre japonské výrobky a v roku 2009, keď poklesol americký dopyt po tovaroch zo zahraničia, Čína po vyše pol storočí nahradila USA a stala sa najdôležitejším exportným trhom japonských výrobkov. Japonsko je tak v súčasnosti závislé od dvoch trhov: 19 % jeho exportov ide do USA a 18 % do Číny¹⁶.

Čína sa stala od roku 2009 najväčším exportérom vo svete. Obchod nepredstavoval veľkú časť ekonomiky ČĽR počas prvých troch dekád svojej existencie. Takmer polovicu obchodných tokov zabezpečoval v 50. rokoch Číne Sovietsky zväz. Po sino-sovietskom

¹³ UNCTAD. 2014. UnctadStat. DataCenter. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.] <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ UN. 2014. UN Comtrade Database. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.] <http://comtrade.un.org/data/>.

¹⁶ Ibid.

rozkole sa jeho podiel výrazne znížil a v 70. rokoch predstavoval už len 2 %.¹⁷ Japonsko a následne SRN sa stalo jej najbližším partnerom v tomto období, a poskytovali Číne chýbajúce technológie a ťažký priemysel výmenou za nerastné bohatstvo, predovšetkým ropu a uhlie. Po objavení ložísk ropy v Mandžusku, ropa sa stala jedným z hlavných exportných artiklov krajiny. Od roku 1986 ju nahradil textil. Kľúčovým exportným artiklom sa stali od roku 2000 telekomunikačné zariadenia (SITC 764) a zariadenia pre automatizované spracovanie dát (SITC 752). Politika otvorených dverí a vytvorenie špeciálnych ekonomických zón a dovoz zahraničných technológií a manažérskeho zručnosti spôsobili, že za 3 dekády sa z Číny stal najväčší exportér sveta (Tabuľka 1). V súčasnosti je najdôležitejším exportným trhom Číny Hongkong, ktorý slúži na reexporty. Po ňom nasleduje dlhodobo najväčší exportný trh Číny USA a za nimi Japonsko. Tieto 3 štáty pohlcujú 41 % exportov Číny. Ak by sme počítali štáty EÚ ako celok, umiestňuje sa aj tak až na treťom mieste. Hoci USA sú de facto najdôležitejším exportným trhom Číny v súčasnosti, do začiatku 70. rokov medzi nimi neprebíhal obchod vôbec. USA začali obchodovať s ČĽR až po nadviazaní diplomatických stykov v 1979. Normalizáciou vzťahov sa USA stali druhým najväčším importérom Číny vďaka dovozom high tech produktov (lietadlá) a poľnohospodárskych plodín.

3 Vývoj dominantných exportérov

Vývoj dominantných exportérov sveta meriame podľa počtu štátov, ktoré sú závislé primárne od ich exportov. Za posledné dve dekády sa zmenili tiež (Tabuľka 2). Umiestnenie štátov v tomto meradle však nekorešponduje s umiestnením podľa hodnoty exportov.

Postavenie USA na prvom mieste v počte štátov závislých od ich exportov zostalo dlhé dekády neohrozené. Až do roku 2011, sa k nim žiadnej inej ekonomike nepodarilo priblížiť. Prvenstvo v počte štátov závislých na amerických exportoch sa podarilo prelomiť až v roku 2012 Číne. Počas 90. rokov sa im podarilo udržať vyše 45 ekonomík, pre ktoré USA predstavovali najväčšieho dodávateľa. Tento počet postupne v 21. storočí klesal. Postupne prišli o pozíciu dominantného exportéra v prospech iných, prevažne geograficky bližších štátov alebo v prospech Číny, ako tomu bolo v prípade Antiguy a Barbudy, Austrálie, Brazílie, Egypta, Etiópie, Japonska, či Kuvajtu.

O vplyv na pozíciu popredného dodávateľa prišlo v priebehu dvoch dekád vo vyše polovici štátov aj Francúzsko. Francúzsky obchodný vplyv poklesol v mnohých svojich bývalých kolóniách Afriky, pričom vo väčšine týchto štátov ho vytlačila Čína (v Alžírsku, Benine, Kamerune, Guiney, na Madagaskare, v Mauritanii, v Nigeri a v Togu).

Nemecku napriek svojmu prvenstvu podľa hodnoty exportov medzi rokmi 2003-2008 sa nikdy nepodarilo získať prvenstvo aj podľa počtu štátov závislých primárne na jeho exporte. V najlepšom prípade boli na druhom mieste za USA a počet štátov závislých od jeho exportov postupne klesal. Kým v roku 1995 malo Nemecko 26 štátov, pre ktoré bol prvoradým exportérom, v roku 2013 už len 17. Holandsko ho vytlačilo z Belgicka, Rusko z Fínska, Turecka a Uzbekistanu, Nórsko z Islandu, SAE z Iránu, Kórea z Marshallových ostrovov, Taliansko zo Srbska, Čína z JAR, Saudská Arábia zo Sýrie, Veľká Británia z Macedónska. Vo väčšine prípadov ho nahradili geograficky bližšie umiestnené ekonomiky a na rozdiel od USA a Francúzska, dominantné postavenie prevzali rôzne iné krajiny a nie Čína.

¹⁷ Ibid.

Tabuľka 2. Počet štátov závislých v prvom rade od exportov týchto dominantných ekonomík

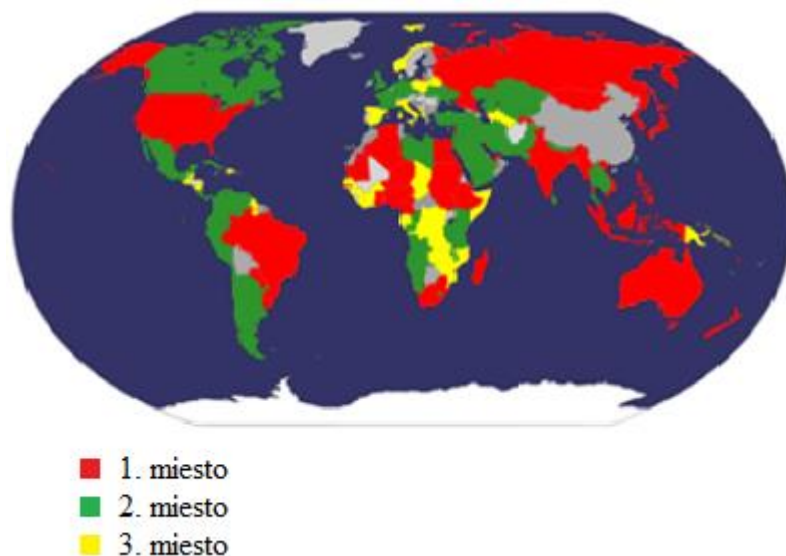
| | USA | FR | NEM | ČLR | RUS | JAP | TAL | VB | IND |
|------|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|
| 1995 | 44 | 24 | 26 | 3 | 12 | 18 | 5 | 8 | 3 |
| 1996 | 53 | 24 | 23 | 3 | 13 | 13 | 5 | 6 | 4 |
| 1997 | 47 | 24 | 23 | 3 | 12 | 15 | 6 | 7 | 3 |
| 1998 | 52 | 24 | 24 | 6 | 11 | 9 | 6 | 6 | 4 |
| 1999 | 42 | 25 | 22 | 6 | 12 | 11 | 8 | 7 | 2 |
| 2000 | 40 | 19 | 22 | 7 | 10 | 12 | 7 | 6 | 2 |
| 2001 | 44 | 20 | 17 | 5 | 10 | 8 | 7 | 4 | 4 |
| 2002 | 43 | 19 | 20 | 8 | 10 | 6 | 6 | 3 | 4 |
| 2003 | 40 | 22 | 18 | 7 | 10 | 5 | 5 | 3 | 3 |
| 2004 | 38 | 21 | 19 | 9 | 9 | 6 | 6 | 3 | 2 |
| 2005 | 38 | 19 | 13 | 11 | 11 | 6 | 8 | 2 | 2 |
| 2006 | 37 | 16 | 12 | 13 | 12 | 6 | 5 | 3 | 3 |
| 2007 | 36 | 13 | 13 | 18 | 10 | 4 | 5 | 2 | 5 |
| 2008 | 33 | 11 | 13 | 20 | 9 | 3 | 5 | 3 | 5 |
| 2009 | 33 | 12 | 11 | 20 | 10 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 2010 | 32 | 9 | 10 | 23 | 8 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 2011 | 28 | 10 | 10 | 27 | 9 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 2012 | 28 | 6 | 8 | 32 | 9 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 2013 | 35 | 10 | 17 | 44 | 15 | 3 | 4 | 4 | 7 |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

Zaujímavé je aj postavenie Ruskej federácie. Kým podľa hodnoty exportov má 10. miesto, počte štátov, pre ktoré je najväčším dodávateľom tovarov je štvrté, čo svedčí o koncentrácii ruských exportov. Najväčší vplyv si stále uchováva v bývalých štátoch Sovietskeho zväzu. Len v máloktorom štáte bývalého Sovietskeho zväzu bola kľúčová exportná pozícia Ruska nahradená iným. Takýmto prípadom je Gruzínsko, kde ho od roku 2007 po úvahách o vystúpení zo SNŠ nahradilo Turecko, a Tadžikistan, kde ho nahradila Čína. Čína ho vytlačila z vedúceho postavenia aj v Mongolsku. Mimo štátov SNŠ sa Rusko nedávno stalo najväčším exportérom do Grécka, Malty a Turecka vďaka vývozu ropy a zemného plynu.

Čína predbehla USA v počte závislých exportných destinácií až v roku 2012. Počas krízy keď sa stala najväčším exportérom na svete výrazne rozrástol aj počet štátov, pre ktoré je dodávateľom výrobkov na prvom mieste (Mapa 1). Štáty závislé od čínskych exportov sú rozptýlené na všetkých kontinentoch. Zatiaľ jedine v Európe nie je na prvom mieste pre žiadny štát, tento stav sa však môže zmeniť vzhľadom na skutočnosť, že druhé a tretie miesto už zastáva vo väčšine európskych ekonomík.

Mapa 1. Umiestnenie Číny v exporte do jednotlivých štátov sveta



Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

4 Vývoj najväčších importérov po druhej svetovej vojne

Na strane importov od roku 1950 nenastala žiadna zmena na prvej priečke vo svete a najväčším importérom sveta sú kontinuálne USA. Druhým najväčším importérom 50. a 60. rokov bola Veľká Británia. Nemecko (Západné a potom aj zjednotené) ju nahradilo na druhej priečke v roku 1965 a v období 1967-2008, teda na nasledovné štyri dekády si túto pozíciu udržalo. Číne sa v roku 2009 podarilo stať nielen najväčším exportérom sveta, ale aj v importoch postúpila na druhú priečku. Keď celosvetový dopyt po tovaroch a službách v dôsledku krízy klesal, čínsky poklesol len mierne a zostal relatívne stabilný. Veľká Británia, ktorá ešte koncom 40. rokov bola najväčším importérom tovarov na svete, postupom času poklesla až na 6. miesto. Japonsku sa v dôsledku hospodárskeho zázraku počas 50. a 60. rokov podarilo zapísať medzi popredných importérov a udržiava si svoje stabilné 4. - 5. miesto.

Tabuľka 3. Umiestnenie štátov podľa hodnoty importov vo svete v období 1948-2013

| Poradie podľa priemerného umiestnenia | 1948 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2010 | 2013 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| USA | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Nemecko | 11 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| VB | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 4 | 6 | 6 |
| Francúzsko | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 |
| Japonsko | 22 | 16 | 9 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| Holandsko | 5 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 9 | 7 | 8 |
| Taliano | 7 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 8 | 10 |
| Kanada | 4 | 4 | 5 | 8 | 10 | 8 | 6 | 11 | 11 |
| Čína | 39 | 27 | 13 | 28 | 22 | 18 | 8 | 2 | 2 |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

Spojené štáty americké importujú predovšetkým ropu (SITC 333, 334), automobily a ich komponenty (SITC 781, 784), telekomunikačné zariadenia (SITC 764) a zariadenia pre automatizované spracovanie dát (SITC 752). Dlhodobou najväčším importným partnerom USA bola Kanada. V súčasnosti od roku 2007 je ním už Čína. Najväčší podiel na amerických

importoch z Číny tvoria telekomunikačné zariadenia a zariadenia pre automatizované spracovanie dát. Z Kanady USA dovážajú predovšetkým ropu.

Komoditná štruktúra importov Nemecka je obdobná ako v prípade USA. Teritoriálne boli pre Nemecko najdôležitejšími importnými partnermi jeho susedné štáty. Medzi ne sa v priebehu 21. storočia postupne dostala Čína. Najväčším dodávateľom výrobkov pre Nemecko je v súčasnosti ešte stále Holandsko, odkiaľ dováža najmä ropu, a na druhom mieste je Čína, ktorá do Nemecka dováža predovšetkým telekomunikačné zariadenia a zariadenia pre automatizované spracovanie dát.

Dlhoročne najdôležitejšieho importného partnera Japonska, USA, nahradila Čína. Stalo sa tak potom ako vstúpila do WTO. USA boli dlhodobými kľúčovými dodávateľmi primárnych komodít (železo, bavlna, poľnohospodárske plodiny) a strojov do Japonska. Po druhom ropnom šoku, od roku 1983 Japonsko začalo z USA dovážať primárne stroje a dopravné zariadenia. Postupne sa zvyšoval podiel dovážanej elektroniky, farmaceutík a lietadiel, ktoré v súčasnosti tvoria väčšinu jeho importov. Z Číny Japonsko importuje najmä telekomunikačné zariadenia (SITC 764) a zariadenia pre automatizované spracovanie dát (SITC 752).

Importy Číny zmierňovali kritické nedostatky potravín a iných poľnohospodárskych produktov ako aj dlhodobé nedostatky nerastných surovín a hotových výrobkov. Počas prvej päťročnice 1953-57 Čína importovala predovšetkým sovietske stroje a zariadenia a exportovala poľnohospodárske plodiny na ich zaplatenie. Zápaly a suchá v roku 1959 spôsobili nedostatky potravín a aj náhly pokles importov zo ZSSR, pretože chýbali poľnohospodárske produkty, ktorými by za ne ČLR dokázala zaplatiť. Naopak, takmer 40 % importov v roku 1962 predstavovali poľnohospodárske produkty¹⁸ v záujme predídenia humanitárnej katastrofe po Maových experimentoch a následnom hladomore. Najdôležitejším importným partnerom Číny sa následne stalo Japonsko. Čína z Japonska importovala železo, oceľ, elektroniku, telekomunikačné zariadenia a autá. V súčasnosti odtiaľ dováža predovšetkým automobily a ich komponenty, chemické výrobky a elektroniku, čiže komoditná štruktúra čínskych importov z Japonska sa nezmenila. Od roku 2013 sa stala najdôležitejším importérom do Číny Kórea, štruktúra jej importov je veľmi podobná tej japonskej. V súčasnosti rastie najrýchlejším tempom import ropy zo zahraničia.

5 Vývoj dominantných importérov

Vývoj dominantných importérov sveta meriame podľa počtu štátov, ktoré sú závislé primárne od ich importov. Ich postavenie sa za posledné dve dekády nezmenilo až do takej miery ako to bolo pri exportoch (Tabuľka 4). Pri porovnaní tohto indikátora s umiestnením štátov podľa hodnoty importov zostávajú jednotlivé dominantné mocnosti na prvých piatich priečkach rovnako umiestnené.

Postavenie USA na prvom mieste v počte štátov, pre ktoré sú najdôležitejším spotrebiteľským trhom výrobkov, zostáva kontinuálne neohrozené. Počet týchto štátov sa vyvíjal počas posledných dvoch dekád v intervale medzi 40 a 64. Veľká väčšina z nich sa nachádza na americkom kontinente. V porovnaní s rokom 1995 USA sa stali najväčším odberateľom tovarov pre Belize, Írsko, Monserrat a Svätú Luciu. Na týchto územiach predtým dominovala Veľká Británia. Z Vietnamu a Sv. Heleny postupne vytlačili z prvej priečky Japonsko, z Anguilly Venezuelu, z Kambodže Thajsko, z Čadu Portugalsko a z Fidži Austráliu. Svoje dominantné postavenie v importe si zachovávajú aj naďalej pri tovaroch z Aruby, Bahám, Bangladéša, Kanady, Kolumbie, Kostariky, Ekvádoru, Salvadoru, Dominikánskej republiky, Gabonu, Guatemaly, Guyany, Haiti, Hondurasu, Indie, Izraela,

¹⁸ UN. 2014. UN Comtrade Database. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.] <http://comtrade.un.org/data/>.

Jamajky, Japonska, Lesotha, Mexika, Nikaraguy, Nigérie, Pakistanu, Peru, Sv. Krištofa a Nevisa, Srí Lanky, Trinidadu a Tobaga, Turks a Caicosu a z Venezuely.

Tabuľka 4. Počet štátov závislých v prvom rade od importov týchto dominantných ekonomík

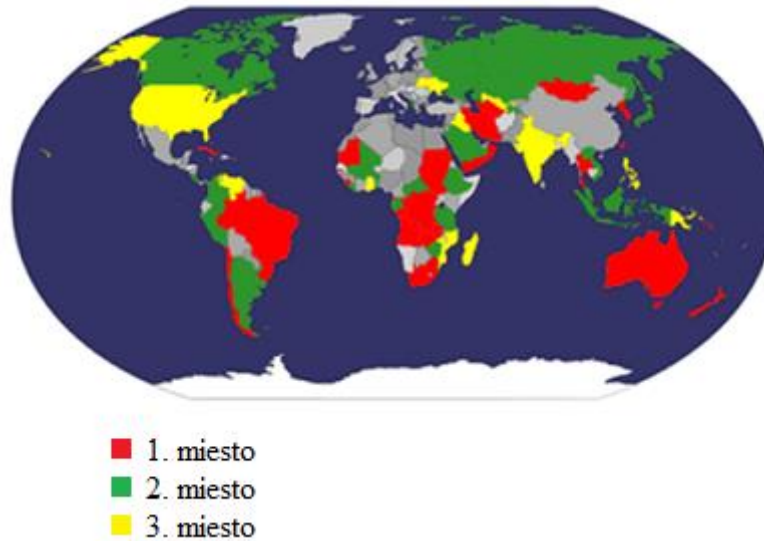
| | USA | NEM | JAP | ČĽR | VB | FRA | TAL | RUS | IND |
|------|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-----|
| 1995 | 47 | 22 | 25 | 1 | 15 | 11 | 7 | 13 | 3 |
| 1996 | 47 | 25 | 23 | 2 | 14 | 8 | 9 | 14 | 4 |
| 1997 | 52 | 20 | 21 | 3 | 15 | 14 | 11 | 14 | 4 |
| 1998 | 58 | 24 | 18 | 3 | 17 | 10 | 10 | 9 | 5 |
| 1999 | 61 | 24 | 20 | 2 | 14 | 11 | 11 | 9 | 6 |
| 2000 | 60 | 22 | 18 | 5 | 14 | 15 | 10 | 8 | 6 |
| 2001 | 64 | 25 | 16 | 3 | 13 | 11 | 12 | 9 | 3 |
| 2002 | 58 | 19 | 13 | 4 | 14 | 13 | 11 | 8 | 5 |
| 2003 | 63 | 22 | 12 | 9 | 13 | 13 | 8 | 6 | 4 |
| 2004 | 58 | 19 | 15 | 11 | 11 | 7 | 10 | 5 | 6 |
| 2005 | 59 | 22 | 11 | 14 | 10 | 13 | 7 | 8 | 5 |
| 2006 | 53 | 22 | 16 | 15 | 9 | 9 | 9 | 6 | 6 |
| 2007 | 54 | 23 | 12 | 16 | 6 | 8 | 9 | 7 | 5 |
| 2008 | 50 | 19 | 12 | 14 | 6 | 10 | 8 | 7 | 11 |
| 2009 | 44 | 24 | 10 | 21 | 7 | 9 | 6 | 5 | 8 |
| 2010 | 41 | 22 | 11 | 24 | 5 | 6 | 7 | 7 | 6 |
| 2011 | 44 | 22 | 11 | 28 | 4 | 8 | 6 | 6 | 4 |
| 2012 | 42 | 20 | 12 | 32 | 4 | 10 | 5 | 5 | 7 |
| 2013 | 40 | 21 | 11 | 28 | 4 | 10 | 7 | 5 | 7 |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

Najväčší pokrok zaznamenala Čína, ktorá bola v 90. rokoch kľúčovým dovozcom výrobkov len z Hongkongu a súčasnosti už z 28 štátov, prevažne Afriky a Ázie. S vysokým odstupom je najdôležitejším importérom tovarov z Angoly, Austrálie, Brazílie, Čile, Hongkongu, Taiwanu, Konga, DR Konga, Rovníkovej Guiney, Gambie, Iránu, oboch Kórei, Mauritánie, Mongolska, Ománu, Sierry Leone, Šalamúnových ostrovov, JAR, Sudánu, Turkménska, Uzbekistanu, Jemenu a aj Zambie. Na Kube je tesne pred Kanadou, na Novom Zélande tesne pred Austráliou, v Rwande pred DR Kongom a v Thajsku tesne pred USA. Nemecko bolo medzi rokmi 1996 a 2009 na druhom mieste v počte štátov závislých od jeho spotreby. V súčasnosti je síce na treťom tento počet však zostal za posledné dve dekády relatívne stabilný. Väčšina týchto štátov sú členmi Európskej únie. Mimo nej má prvenstvo aj iných štátoch Európy, ako Švajčiarsko, Macedónsko a Turecko. Burundi a Etiópia sú závislé od nemeckého importu kávy, ktorá sa v Nemecku ďalej spracováva.

Japonský vplyv ako najväčšieho importéra v niektorých štátoch pominul na prelome tisícročí. Je stále najväčším importérom výrobkov z mnohých ostrovov v Tichom oceáne, Kataru a Spojených arabských emirátov. Kedysi malo Japonsko prvenstvo v importe z viacerých štátov Blízkeho východu a Ázie.

Mapa 2. Umiestnenie Číny v importe z jednotlivých štátov sveta



Zdroj: vlastné spracovanie podľa UNCTADSTAT.

6 Záver

Najväčší exportéri sa po druhej svetovej vojne začali meniť. Kým v 50. rokoch za Spojenými štátmi americkými nasledovala Veľká Británia, v 60. rokoch ho nahradila na druhom mieste Spolková republika Nemecko. V období medzi rokmi 1960 a 2007 tieto dva štáty dominovali svetovému exportu bez toho, aby sa stali opierali o vzájomný obchod. Takmer po celý tento čas sa na treťom mieste umiestňovalo Japonsko. Kým Nemecko sústreďovalo svoje exporty najmä do Európy, USA to robili najmä na americkom kontinente. Nemecké exporty na krátku chvíľu dokonca prerástli aj USA koncom 80. rokov a od roku 2003 si držali prvenstvo vo svete. Ani tento krát prvenstvo Nemecka nemalo dlhé trvanie. Počas globálnej finančnej a hospodárskej krízy sa stala najväčším exportérom sveta Čína. Je tiež zaujímavé sledovať ako postavenie kedysi obrovských koloniálnych mocností Francúzska a Veľkej Británie v exporte postupne upadá. Francúzsko bolo v mnohých bývalých kolóniách v Afrike vytlačené práve Čínou.

Podľa počtu štátov, pre ktoré sú tieto dominantné ekonomiky prvoradými dodávateľmi tovarov, viedli USA až do roku 2011, keď ich nahradila Čína. Štáty závislé od čínskych exportov sú rozptýlené na všetkých kontinentoch. V Európe sa nej zatiaľ nepodarilo dostať na prvé miesto žiadnej ekonomiky, hoci na druhej a tretej priečke je už vo viacerých prípadoch. Nemecko sa nikdy nedostalo na prvú priečku podľa tohto indikátora, dokonca ani v období, keď bolo najväčším exportérom sveta podľa hodnoty exportu. Čo svedčí o diverzifikácii teritoriálnej štruktúry jeho obchodu. Na druhej strane Rusko je dodnes najdôležitejším dodávateľom tovarov do väčšiny štátov bývalého Sovietskeho zväzu a podľa počtu štátov, pre ktoré je hlavným exportérom, sa nachádza na štvrtom mieste. To svedčí o koncentrácii jeho exportov.

Na strane importov od roku 1950 nenastala na prvej priečke žiadna zmena ani podľa hodnoty importov, ani podľa počtu štátov závislých od importu dominantných ekonomík. USA sú najväčšími odberateľmi tovarov poväčšine pre štáty na americkom kontinente. Na druhom mieste sa vystriedala Veľká Británia, Nemecko a od roku 2009 Čína. Keď celosvetový dopyt po tovaroch a službách v dôsledku krízy klesal, čínsky poklesol len mierne, zostal relatívne stabilný a táto situácia sa nezmenila dodnes. Čínsky import je kľúčový pre mnohé štáty Afriky a Ázie. Od nemeckého dopytu sú závislé prevažne štáty Európskej únie, od japonského štáty v Tichomorí. Japonsko si stabilne udržiava svoje 4.-5. miesto v hodnote importov vo svete, kým Veľká Británia svoje postavenie pomaly stráca. V súčasnosti sú

dominantné ekonomiky na prvých piatich priečkach podľa hodnoty importov rovnako umiestnené ako aj podľa počtu štátov závislých od ich importov.

Zoznam použitej literatúry

HENDERSON, David. 2008. *The Concise Encyclopedia of Economics*. 2. s.l. : Liberty Fund Inc., 2008. s. 656. ISBN 978-0865976665.

JUNKER, Detlef a kol., a. 2004. *The United States and Germany in the Era of the Cold War, 1945-1990*. 2. Cambridge : Cambridge University Press, 2004. s. 608. ISBN 9780521837316.

SOLSTEN, Eric. 1999. *Germany: A Country Study*. Washington : DIANE Publishing, 1999. s. 642. ISBN 9780788181795.

TYLER, Cowen. 1985. *The Marshall Plan: Myths and Realities*. [aut. knihy] Doug Bandow. *U.S. Aid to the Developing World*. Washington, D.C. : Heritage Foundation, 1985, s. 61-74.

UN. 2014. UN Comtrade Database. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.]
<http://comtrade.un.org/data/>.

UNCTAD. 2014. UnctadStat. *DataCenter*. [Online] 2014. [Dátum: 30. 11 2014.]
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. ISBN 978-92-1-056200-3.

ANALÝZA RAVENSTEINOVÝCH ZÁKONOV MIGRÁCIE

Martin Grešš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: martin.gress@euba.sk

Príspevok sa zaoberá migračnými zákonmi, ktoré formuloval v druhej polovici 19. storočia E. G. Ravenstein. Cieľom príspevku je analyzovať jednotlivé migračné zákony a pokúsiť sa o zodpovedanie otázky, či je možné tieto zákony považovať za platné aj v podmienkach 20. storočia a začiatku 21. storočia. Z hľadiska použitých metód sme v príspevku použili najmä metódu analýzy a v závere príspevku metódu syntézy získaných poznatkov.¹

Kľúčové slová: Ravenstein, migrácia, gravitačná teória, migračné zákony

The paper deals with migration laws formulated in the second half of the 19th century by E. G. Ravenstein. The aim of the paper is to analyze individual migration laws and try to answer the question whether these laws can be regarded as valid also in the 20th century and early 21st century. In terms of the methods used in this paper, we have used the method of analysis and method of synthesis of findings in the conclusion of the paper.

Keywords: Ravenstein, migration, gravitation theory, migration laws

JEL: F22, O15, R23

1 Úvod

Základ pre výskum v oblasti migrácie tvoria články E. G. Ravensteina, ktoré publikoval v priebehu rokov 1876 – 1889. Známe sú najmä príspevky publikované v Journal of the Statistical Society v rokoch 1885 a 1889. Prvotná formulácia migračných zákonov sa objavila v článku z roku 1885 a znovu v článku z roku 1889. Úplne prvú analýzu migrácie však publikoval už v roku 1876. Článok z roku 1876 obsahoval určité zovšeobecnenia týkajúce sa veku a migrácie, ktoré sa neobjavili v neskorších dvoch článkoch. Grigg (1977) sumarizuje Ravensteinove zákony migrácie ako:

1. Väčšina migrantov migruje na krátke vzdialenosti
2. Migrácia začína a postupuje krok za krokom
3. Migranti, ktorí migrujú na väčšie vzdialenosti, migrujú kvôli preferencii veľkých centier obchodu a priemyslu
4. Každý migračný tok produkuje kompenzujúci proti tok
5. Rodení obyvatelia miest majú menší sklon k migrácii ako tí, ktorí sa narodili na vidieku
6. Ženy migrujú viac ako muži v rámci krajiny narodenia, muži zase častejšie migrujú do zahraničia
7. Väčšina migrantov sú dospelí, pričom rodiny len zriedka migrujú mimo miesta narodenia
8. Veľké mestá rastú viac kvôli migrácii než kvôli prirodzenému prírastku

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“. Riešiteľským pracoviskom projektu v rokoch 2013 a 2014 je Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

9. Objem migrácie rastie s rozvojom obchodu a priemyslu a so zdokonaľovaním dopravy
10. Hlavný smer migrácie je z poľnohospodárskych oblastí do centier priemyslu a obchodu
11. Ekonomické príčiny sú hlavným dôvodom migrácie.

Cieľom príspevku je analyzovať jednotlivé migračné zákony tak, ako ich formuloval E. G. Ravenstein a pokúsiť sa o zodpovedanie otázky, či je možné tieto zákony považovať za platné aj v podmienkach 20. storočia a začiatku 21. storočia.

Z hľadiska použitých metód sme v príspevku použili najmä metódu analýzy a v závere príspevku metódu syntézy získaných poznatkov.

2 Analýza migračných zákonov

Ravenstein pri formulácii migračných zákonov v článkoch z rokov 1876 a 1885 vychádzal predovšetkým z údajov o mieste narodenia, ktoré boli publikované v rámci cenzov pre Britániu v rokoch 1871 a 1881 a tiež z podobných údajov z cenzov v Severnej Amerike a Európe pre článok z roku 1889. Ako uvádza Grigg (1977, s. 43), po prvý krát sa objavili otázky o mieste narodenia v cenzu z roku 1841. vzhľadom k zberu dát je možné identifikovať určité problémové oblasti, ktoré mohli viesť k skresleným formuláciám migračných zákonov. Po prvé, tabuľky miesta narodenia v cenzoch pre Anglicko a Wales neuvádzali, v ktorých grófstvach v Írsku a Škótsku sa narodili rezidenti v grófstvach v Anglicku a Walese. Po druhé, údaje o sčítaní obyvateľstva boli publikované pre registrované grófstva, kým pre údaj o narodení sa využívali historické grófstva. Tento problém spôsobila predovšetkým skutočnosť, že registrované obvody sa vytvárali v rámci miest, ktoré sa nachádzali na brehoch riek tvoriacich hranice historických grófstiev. Keďže grófstva tak mohli mať rôzne hranice, výpovedná hodnota takto postavených populačných tabuliek je nižšia. Po tretie, tabuľky miesta narodenia majú svoje limity, predovšetkým v tom, že neuvádzajú kedy migrant migroval z miesta narodenia do miesta sčítania obyvateľstva, či k migrácii došlo priamo alebo postupne a neobsahujú tiež žiadne údaje o tých, ktorí opustili britské ostrovy medzi jednotlivými cenzami.

Vzhľadom k tomu, že o migračných zákonoch sa hovorí ako o zákonoch vychádzajúcich z Newtonovej gravitačnej teórie, Ravenstein klasifikoval migrantov do troch skupín podľa vzdialenosti presunu z miesta pôvodu do miesta destinácie (Ravenstein, 1885, s. 181-184). Lokálni migranti tak podľa neho migrovali len v rámci grófstva narodenia a preto sa údaje o ich migrácii neobjavili v cenzoch. Migranti na krátke vzdialenosti migrovali z grófstva narodenia do susedných grófstiev. Migranti na dlhé vzdialenosti migrovali do grófstiev, ktoré nesusedili s grófstvom narodenia. Na základe analýzy dát z cenzov Ravenstein vyvodil svoj záver o tom, že prevažná väčšina migrantov migruje len na krátke vzdialenosti.

Grigg (1977) podáva detailný prehľad o jednotlivých migračných zákonoch z pohľadu skúmania domácej migrácie v Anglicku v 19. storočí ďalšími autormi, čím sa pokúša ukázať na príspevok E. G. Ravensteina pre štúdium migrácie a prichádza k záveru, že Ravensteinove hypotézy o podstate migrácie stimulovali výskum v oblasti migrácie v mnohých častiach sveta, pričom dosiaľ neboli úplne nahradené novými závermi týkajúcimi sa podstaty migrácie (Grigg, 1977, s. 54).

2.1 Väčšina migrantov migruje na krátke vzdialenosti

Aj keď niektorí autori spochybňujú význam migrácie na krátke vzdialenosti, ktorý kládol Ravenstein, väčšinou sa zhodujú v tom, že migrácia na krátke vzdialenosti bola dominantnou formou domácej migrácie v Anglicku v 19. storočí, ale aj v priebehu 20. storočia. Ako základný údaj pre toto konštatovanie slúžia informácie o tom, že väčšina obyvateľov nenarodených v danom meste alebo grófstve, ale žijúcich tu v určitom roku, sa narodila v susedných grófstvach. Táto dominantná forma domácej migrácie typická pre

Anglicko 19. storočia bola dokázaná najmä pre grófstva Barrow, Cambridgeshire, Essex, Glasgow, Liverpool, Londýn, Nottinghamshire, York a niektoré ďalšie. Jednu z empirických štúdií publikoval aj M. Anderson (1971). Anderson využil census z roku 1851 pre Preston, pričom mu vyšlo, že z celkového počtu obyvateľov 48 % sa narodilo v Prestone a 52 % mimo Prestonu. 42 % obyvateľov narodených mimo Prestonu sa narodila v okruhu do 10 míľ od mesta a 30 % v okruhu 30 a viac míľ od mesta. Na druhej strane môžeme predpokladať, že dôjde k rastu priemernej vzdialenosti s rozvojom urbanizácie a železničnej siete. Friedlander a Roshier (1966) vypočítali priemernú vzdialenosť medzi všetkými susediacimi grófstvami a priemernú vzdialenosť zo všetkých grófstiev do všetkých nesusediacich grófstiev v rokoch 1851 – 1911 a v rokoch 1931 – 1951. V prípade susediacich grófstiev sa pohybovala priemerná vzdialenosť na úrovni 45 – 53 míľ a v druhom prípade na úrovni 107 – 114 míľ. V priebehu prvej polovice 20. storočia (1931 – 1951) však došlo k rastu priemernej vzdialenosti medzi nesusediacimi grófstvami na 123 míľ.

2.2 Migrácia začína a postupuje krok za krokom

Ravenstein na základe analýzy demografických tabuliek z cenzov vyslovil tvrdenie, že migranti nemigrujú priamo z domáceho grófstva do konečnej destinácie, ale postupujú v menších krokoch kým dosiahnu konečnú destináciu. Ako uvádzajú niektorí autori (A. Weber), migrácia prebiehala v krokoch z farmy do dediny, z dediny do mesta, z mesta do veľkomesta a z veľkomesta do metropoly. V rozsiahlej práci C. Bootha sa venuje Llewellyn-Smith (1902) testovaniu Ravensteinovej hypotézy o postupnej krokovej migrácii v rámci výskumu migrácie v Londýne koncom 19. storočia. Llewellyn-Smith tvrdil, že ak migrácia postupuje v jednotlivých krokoch, pričom sa migranti na dlhší čas usádzajú na prechodných miestach pobytu, potom priemerný vek takýchto migrantov z väčších vzdialeností bude vyšší ako priemerný vek migrantov pochádzajúcich z bližšieho okolia Londýna. Údaje z roku 1861 potvrdili toto tvrdenie. Na druhej strane, výskumy v priebehu 20. storočia nepotvrdili jednoznačne Ravensteinove tvrdenie o postupnej migrácii, aj keď Jansenov výskum ukázal, že 50 % vzorky migrantov v Bristole neprišlo do Bristolu priamo (Jansen, 1970).

2.3 Migranti, ktorí migrujú na väčšie vzdialenosti, migrujú kvôli preferencii veľkých centier obchodu a priemyslu

Aj keď sa tento migračný zákon môže zdať v rozpore s prvým zákonom, Ravenstein kládol dôraz predovšetkým na migráciu na krátke vzdialenosti (prvý zákon). Na druhej strane však tvrdil na základe analýzy údajov cenzov, že určitá časť migrantov (podľa neho približne 25 %) migruje na väčšie vzdialenosti, pričom nevykazujú migráciu podľa druhého zákona, a migruje priamo do veľkých priemyselných a obchodných centier. Podľa Ravensteina existovala v 19. storočí špeciálna skupina migrantov, ktorá migrovala na väčšie vzdialenosti. Vo výskumoch z druhej polovice 20. storočia sa objavujú úvahy, že táto skupina migrantov migrujúca na väčšie vzdialenosti má vyššie vzdelanie alebo schopnosti ako migranti migrujúci na kratšie vzdialenosti ako tvrdia vo svojich štúdiách Lawton (1972) a Hall (1974).

2.4 Každý migračný tok produkuje kompenzujúci proti tok

Podľa Ravensteina generuje každý migračný tok svoj kompenzujúci proti tok a preto je možné sledovať imigračné pohyby aj v tých grófstvach, ktoré vykazujú vysokú emigráciu a naopak, aj grófstva s vysokou mierou imigrácie vykazujú určitý podiel emigrantov narodených v týchto grófstvach. Podľa Grigga (1977) napr. v priebehu rokov 1861 – 1901 došlo, na základe údajov z cenzov, k poklesu celkového počtu obyvateľov v grófstve Huntingdonshire vďaka emigrácii tu narodených obyvateľov, na druhej strane sa však v cenze z roku 1901 nachádzajú údaje, ktoré potvrdzujú, že v tomto grófstve sa nachádzali obyvatelia všetkých ostatných anglických a waleských grófstiev podobne ako grófstvo Anglesey, kde

dochádzalo k poklesu celkového počtu obyvateľov už od roku 1851. V ďalšom období sa štúdiu migrácie v rámci jednotlivých grófstiev v 19. storočí nevenovala takmer žiadna pozornosť, aj keď Grigg (1977) uvádza niekoľko málo štúdií, ktoré viedli k záverom, že oblasti domácej emigrácie a imigrácie sú si veľmi podobné, čo potvrdilo aj skúmanie tohto tvrdenia na vzorke švédskych farností (Grigg, 1977, s. 48).

2.5 Rodení obyvateľa miest majú menší sklon k migrácii ako tí, ktorí sa narodili na vidieku

Tento zákon sa uvádza len v článku z roku 1885, podľa Grigga (1977) však nie je štatistická analýza, ktorú vykonal Ravenstein dostatočne presvedčivá na podobné tvrdenie. Ako uvádzajú napr. Sorokin, Zimmerman a Galpin (1930), teritoriálna mobilita je vyššia v mestskej populácii ako vo vidieckej populácii (Sorokin, Zimmerman a Galpin, 1930, s. 217), čo je v priamom rozpore s Ravensteinovým migračným zákonom. Argumentujú tým, že vyššia teritoriálna mobilita mestskej populácie sa prejavuje štyrmi spôsobmi (Sorokin, Zimmerman a Galpin, 1930, s. 217-218). Po prvé, v priemere na jedného mestského obyvateľa je vyšší počet presunov bydliska – z izby do izby, z jedného bytu do druhého bytu, z jedného domu do druhého domu – v rámci mesta ako vo vidieckych oblastiach. Po druhé, priemerná prejdená vzdialenosť mestského obyvateľa za určitú časovú jednotku je vyššia ako vo vidieckej populácii. Po tretie, denný prílev a odlev obyvateľov do/z miest je oveľa intenzívnejší ako na vidieku. Všetky tieto spôsoby sa týkajú mobility v rámci danej komunity (mesto alebo vidiek). Štvrtý spôsob sa týka mobility medzi komunitami (z mesta na vidiek alebo naopak). V každom danom čase je v celkovej mestskej populácii podiel tých, ktorí sa narodili a ostali v meste nižší ako je podobný podiel takejto skupiny na vidieckej populácii (tí, ktorí sa narodili na vidieku a ostali na vidieku). Vychádzajú pritom z výpočtu teritoriálnej mobility medzi komunitami ako priemerného počtu presunov do a z ostatných komunít na rezidenta danej komunity (tzn. berú do úvahy prílev aj odlev obyvateľov). Na základe toho tvrdia, že mobilita mestskej populácie je vyššia ako mobilita vidieckej populácie. Druhým spôsobom výpočtu je priemerný počet presunov do iných komunít (emigrácia), pričom ale tiež prichádzajú k záveru, že takáto mobilita bude vyššia v mestách ako na vidieku. Z toho potom vyplýva, že závery Sorokina a kol. sú v úplnom protiklade s formulovaným Ravensteinovým zákonom.

2.6 Ženy migrujú viac ako muži v rámci krajiny narodenia, muži zase častejšie migrujú do zahraničia

Pri skúmaní údajov z cenzov 1871 a 1881 Ravenstein zaznamenal, že v rámci Anglicka a Walesu bol vyšší podiel žien, ktoré sa nachádzali mimo grófstiev narodenia, ale vyšší podiel mužov v Škótsku a Írsku. Na základe údajov preto konštatoval, že ženy migrujú na kratšie vzdialenosti viac ako muži. Muži, na druhej strane, majú vyššiu tendenciu migrovať na väčšie vzdialenosti ako ženy. Podľa Savilla (1957) a Trantera (1973) bola táto tendencia daná najmä podielom pohlaví v 19. storočí a tým, že viac mužov ako žien migrovalo do zámoria. V priebehu 20. storočia štúdie potvrdili Ravensteinov záver o migrácii pohlaví. Grigg (1977) uvádza, že väčšina migrantov z vidieckeho Essexu migrovala do Londýna, pričom v Londýne sa nachádzalo viac žien ako mužov z Essexu. Na druhej strane v priemyselných mestách severu bol vyšší podiel mužov ako žien z Essexu. Grigg (1977) konštatuje, že väčší sklon k migrácii žien je daný nedostatkom pracovných príležitostí na vidieku, rastom dopytu v mestách po domácich sluhoch a skutočnosťou, že väčšinou sa po sobášii sťahovali ženy. Na druhej strane môžeme nájsť aj výnimky z tohto zákona, najmä v rozvíjajúcich sa mestách ťažkého priemyslu koncom 19. storočia, kde sa pozoroval vyšší podiel migrujúcich mužov ako žien, čo bolo pravdepodobne dané vytváranými pracovnými miestami pre mužov.

2.7 Väčšina migrantov sú dospelí, pričom rodiny len zriedka migrujú mimo miesta narodenia

Formulácia tohto migračného zákona sa vyskytla len v prvom Ravensteinovom článku v roku 1876. Ukázal, že pre vekovú skupinu do 20 rokov existuje oveľa vyšší podiel tých, ktorí ostali žiť v grófstve, v ktorom sa narodili a oveľa menší podiel je tých mladých do 20 rokov, ktorí migrovali a žijú mimo grófstva narodenia. Ravenstein uviedol, že podiel tých, ktorí nemigrovali bol viac ako 50 %, pričom podiel migrujúcich a žijúcich mimo grófstva narodenia sa pohyboval len na úrovni 28 % mužov a 25 % žien. Podobné údaje boli získané aj pre Škótsko a Írsko, čo viedlo Ravensteina k záveru, že viac ako dve tretiny migrantov bolo starších ako 20 rokov a celé rodiny migrovali v Anglicku v 19. storočí len za výnimočných podmienok. Viacero štúdií ako aj cenzov v Anglicku v 19. storočí ako aj v iných krajinách sveta (Grigg, 1977, s. 50) uvádza, že v druhej polovici 19. storočia ako aj v priebehu 20. storočia mali najvyšší podiel na migrujúcej populácii vekové skupiny adolescentov a mladých dospelých. Napr. Llewellyn-Smith (1902) uvádza, že migranti do Londýna boli väčšinou z vekovej skupiny 15 – 30 rokov. Bowley (1914) poukázal na skutočnosť, že maximálny pohyb poľnohospodárskych pracovníkov z vidieckych oblastí nastával vo veku 17 – 25 rokov.

2.8 Veľké mestá rastú viac kvôli migrácii než kvôli prirodzenému prírastku

Prvý krát Ravenstein formuloval toto tvrdenie už v článku z roku 1876, neskôr sa k nemu vrátil v článku z roku 1889. Napriek tomu, že neuviedol žiadny dôkaz pre toto svoje tvrdenie, tento názor bol v 19. storočí všeobecne rozšírený (Grigg, 1977, s. 50). Ako ďalej uvádza, je možné identifikovať skutočnosti, ktoré by mohli poskytnúť dôkazy pre toto tvrdenie. V predpriemyselnej ére bola v mestách vysoká miera mortality, takže bola potrebná migrácia, aby si mestá dokázali udržať daný počet obyvateľov. Podľa historikov bola úroveň miery mortality vysoká aj v nových industrializovaných mestách 19. storočia, z čoho usudzujú, že rýchla urbanizácia a rast miest v tomto období bola možná len s príspevom migrácie obyvateľstva. Na druhej strane sa však objavili aj názory a výskumy, ktoré potvrdzovali opak tohto migračného zákona a prikladali prirodzenému prírastku väčší význam ako Ravenstein (Grigg, 1977, s. 51). Rast miest na základe prirodzeného prírastku tak začal už v druhej polovici 18. storočia, ktoré môžeme považovať za začiatok nového mestského veku. Jedna zo štúdií ukázala, že Nottingham dosahoval v každom päťročnom období od roku 1745 rast na základe prirodzeného prírastku, aj keď prírastok na základe migrácie bol vyšší (Grigg, 1977, s. 51). podľa Grigga (1977) je pravdepodobné, že význam migrácie mohol byť významnejší ako len pri jednoduchej komparácii rastu na základe prirodzeného prírastku a migrácie, keďže imigranti boli väčšinou mladí a slobodní a ženili/vydávali sa až v meste po tom, čo došlo k migračnému presunu a ich deti potom tvorili základ pre rast založený na prirodzenom prírastku. K podobnému záveru dospel tiež Lawton (1972), ktorý skúmal zmenu počtu obyvateľstva v Liverpoole. Tvrdil, že napriek vysokej miere mortality počet obyvateľov Liverpoolu rástol na základe prirodzeného prírastku v rokoch 1811 – 1841 aj keď rast počtu obyvateľov na základe migrácie v prvých dvoch dekádach značne prevýšil prirodzený prírastok.

2.9 Objem migrácie rastie s rozvojom obchodu a priemyslu a so zdokonaľovaním dopravy

Toto tvrdenie sa objavuje v článku z roku 1889 kedy už naplno prebiehala kapitalistická výroba a Anglicko bolo industrializované, čo umožnilo určitú komparáciu na základe tabuliek miesta narodenia aj keď len limitovanú, keďže nezahŕňali presuny v rámci jednotlivých grófstiev ale celoživotnú migráciu. Friedlander (1969) sa pokúsil vypočítať migráciu vidiek-mesto v Anglicku v 19. storočí, pričom zistil, že vrchol dosiahla medzi rokmi

1840-1850 (Friedlander, 1969, s. 372), čo bol viac ako šesťnásobný rast oproti začiatku 19. storočia. Začiatkom 20. storočia tvorila táto migrácia len približne dvojnásobok migrácie zo začiatku 19. storočia, čo znamenalo pokles od vrcholu v 40. rokoch 19. storočia o takmer 70 %. Na druhej strane, Cairncross (1953) vo svojich záveroch tvrdil, že vrchol migrácie vidiek-mesto dosiahol Anglicko až v 80. rokoch 19. storočia s následným poklesom v nasledujúcich dekádach.

2.10 Hlavný smer migrácie je z poľnohospodárskych oblastí do centier priemyslu a obchodu

Podľa tohto zákona Ravenstein tvrdil, že údaje z cenzov vedú k záveru o migrácii v prospech priemyselných a obchodných centier (grófstiev) a k strate, alebo len nízkemu rastu populácie v poľnohospodárskych oblastiach (grófstvach). Keďže na základe svojich zákonov predpokladal a zdôrazňoval predovšetkým migráciu na krátke vzdialenosti (prvý migračný zákon), neuvažoval o sťahovaní obyvateľstva v rámci Anglicka z poľnohospodárskeho juhu a východu do priemyselného strediu a severu. Ako však uvádza Grigg (1977, s. 53), rastúce priemyselné mestá severu regrutovali migrantov predovšetkým zo severu a stredného Anglicka, kým do Londýna migrovali predovšetkým obyvatelia grófstiev nachádzajúcich sa južne od pomyselnéj čiary spájajúcej Severn a The Wash. Okrem presunu obyvateľstva z vidieka do miest, resp. z poľnohospodárskych oblastí do centier rozvoja priemyslu a obchodu začalo v druhej polovici 19. storočia dochádzať aj k ďalšiemu trendu, ktorý si Ravenstein všimol, ale nevenoval mu ďalšiu pozornosť (Ravenstein, 1885, s. 188). Obyvatelia Londýna predstávajúci proti tok migrantom smerujúcim do Londýna, migrovali z Londýna, ale usádzali sa len v susediacich grófstvach, alebo dokonca len na predmestiach Londýna a ako uvádza Ravenstein (1885, s. 188) nemožno o nich povedať, že by vôbec opustili metropolu.

2.11 Ekonomické príčiny sú hlavným dôvodom migrácie

V oboch článkoch z rokov 1885 a 1889 sa objavujú úvahy, ktoré viedli k formulácii posledného migračného zákona. Ravenstein tvrdil, že hlavným dôvodom domácej migrácie sú lepšie pracovné príležitosti a mzda v iných grófstvach ako v mieste narodenia (Ravenstein 1885, s. 181; 1889, s. 286). Ďalšie výskumy ukázali, že toto Ravensteinove tvrdenie je pravdivé, keď Cairncross (1953) uviedol, že fluktuácie v objeme migrácie vidiek-mesto dosiahli veľmi malú koreláciu s príjmami v poľnohospodárstve a priemerné priemyselné mzdy boli vyššie ako mzdy v poľnohospodárstve od polovice 19. storočia. Bellerby (1958) zase poukázal na skutočnosť, že od polovice 19. storočia došlo tiež ku kontinuálnemu poklesu zamestnanosti v poľnohospodárstve a k značnej vidieckej depopulácii v prospech migrácie do miest, v ktorých sa rozvíjali moderné odvetvia ekonomiky (priemysel). Podľa Grigga (1977) je pravdepodobné, že popri dominantných ekonomických pull faktoroch (vyššie mzdy v mestách) bol dôležitý aj push faktor rastúcej chudoby na vidieku. Okrem toho došlo k významnému rastu populácie na vidieku v Anglicku v rokoch 1750 – 1850 napriek migrácii z vidieka do miest (Grigg, 1977, s. 54). Do roku 1820 bol tento nárast populácie na vidieku absorbovaný v poľnohospodárstve využitím novej pôdy a intenzívnejšieho využívania práce. Od roku 1820 však došlo k prebytku ponuky práce nad dopytom, pričom Jones (1964) a Timmer (1969) uvádzajú, že došlo k značnej miere podzamestnanosti, ktorá pravdepodobne stimulovala migráciu vidiek-mesto.

3 Záver

V príspevku sme analyzovali jedenásť migračných zákonov, ktoré sformuloval E. G. Ravenstein v priebehu druhej polovice 19. storočia, pričom vychádzal predovšetkým z údajov cenzov a regionálnych migračných charakteristík vo Veľkej Británii. Na základe analýzy tak

knižných ako aj časopiseckých vedeckých publikácií vydaných v priebehu 20. storočia môžeme konštatovať, že napriek tomu, že Ravenstein vychádzal pri formulácii svojich migračných zákonov predovšetkým z podmienok, ktoré prevládali vo Veľkej Británii v druhej polovici 19. storočia, niektoré jeho formulácie môžu byť použité pri vysvetľovaní migračných tokov na národnej aj medzinárodnej úrovni aj v priebehu 20. a 21. storočia.

Zoznam použitej literatúry

ANDERSON, M. (1971): *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire*. ISBN 0-521-08237-4.

BELLERBY, J. R. (1958): The Distribution of Manpower in Agriculture and Industry 1851-1951. In: *The Farm Economist*, 1958, č. 9, s. 1-11.

BOWLEY, A. L. (1914): Rural Population in England and Wales: A Study of the Changes of Density, Occupations, and Ages. *Journal of the Royal Statistical Society*, 1914, roč. 77, č. 6, s. 597-652.

CAIRNCROSS, A. K. (1953): *Home and Foreign Investment, 1870-1913: Studies in Capital Accumulation*.

FRIEDLANDER, D. (1969): *Demographic Responses and Population Change*. In: *Demography*, 1969, roč. 6, č. 4, s. 359-381.

FRIEDLANDER, D. – ROSHIER, R. J. (1966): A Study of Internal Migration in England and Wales: Part I. In: *Population Studies*, 1966, roč. 19, č. 3, s. 239-279.

GRIGG, D. B. (1977): E. G. Ravenstein and the "laws of migration". In: *Journal of Historical Geography*, 1977, roč. 3, č. 1, s. 41-54.

HALL, R. (1974): Occupation and population structure in part of the Derbyshire Peak District in the mid-nineteenth century. In: *East Midland Geographer*, 1974, č. 6, s. 66-78.

JANSEN, C. J. (1970): Migration: A sociological problem, s. 3-35. In: *Jansen, C. J. – Richmond, A. H. 1970. Readings in the sociology of migration*. ISBN 978-0-08-006915-9.

JONES, E. L. (1964): The Agricultural Labour Market in England, 1793-1872. In: *The Economic History Review*, 1964, roč. 17, č. 2, s. 322-338.

LAWTON, R. (1972): An age of great cities. In: *Town Planning Review*, 1972, č. 43, s. 199-224.

LLEWELLYN-SMITH, H. (1902): Influx of Population, s. 59-143. In: *Booth, C. Life and labour of the people in London*.

RAVENSTEIN, E. G. (1876): The Birthplace of the People and the Laws of Migration. In: *The Geographical Magazine*, 1876, č. 3, s. 173-177, 201-206, 229-233.

RAVENSTEIN, E. G. (1885): The Laws of Migration. In: *Journal of the Statistical Society*, 1885, roč. 48, č. 2, s. 167-235.

RAVENSTEIN, E. G. (1889): The Laws of Migration: Second Paper. In: *Journal of the Royal Statistical Society*, 1889, roč. 52, č. 2, s. 241-305.

SAVILLE, J. (1957): *Rural Depopulation in England and Wales 1851 – 1951*. ISBN 0-415-17705-7.

SOROKIN, P. A. – ZIMMERMAN, C. C. – GALPIN, C. J. (1930): *A Systematic Source Book in Rural Sociology – Volume I*. Minneapolis: The University of Minnesota Press, 1930.

TIMMER, C. P. (1969): The Turnip, The New Husbandry, and The English Agricultural Revolution. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1969, roč. 83, č. 3, s. 375-395.

TRANTER, N. L. 1973. *Population since the Industrial Revolution: The Case of England and Wales*. ISBN 0-064-96975-4.

VYBRANÉ OTÁZKY OZBROJENÉHO KONFLIKTU

Dorota Harakaľová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: dorota.harakalova@euba.sk.

Ozbrojené konflikty majú rôznu stupeň vplyvu na medzinárodný systém. Konflikt sa neodohráva len izolovane v rámci určitého regiónu, bez interakcie ostatných členov medzinárodného spoločenstva. Aktéri konfliktu nie sú limitovaní oblasťou, kde konflikt prebieha, často sa doň zapájajú v rôznej miere aj tretie strany. Na základe Charty OSN je vojna prípustná len v prípadoch individuálnej alebo kolektívnej sebaobrany alebo v prípade ozbrojených akcií na základe rozhodnutia Bezpečnostnej rady OSN. Invázia do Iraku nespĺňala ani jedno z uvedených kritérií a podľa všeobecne zastavaného názoru nebola legitímna.¹

Kľúčové slová: ozbrojený konflikt, OSN, Irak.

Armed conflicts have varying degrees of impact on the international system. The conflict does not just happen in isolation within a particular region without interaction of the other members of the international community. Actors of the conflict are not limited to the region where conflict occurs, the third parties often involve in varying degrees. On the basis of the UN Charter, war is permissible only in cases of individual or collective self-defence or in the case of armed actions based on a resolution of the UN Security Council. The invasion of Iraq did not meet neither of those criteria nor in accordance with the generally held of view was legitimate.

Key words: armed conflict, UN, Iraq.

JEL: K33

1 Úvod

Pre potreby definovania pojmu konflikt je potrebné definovať všeobecné prvky a vzorce spoločné pre všetky konflikty. Základom je analýza dvoch modelov skúmania konfliktu – statického a dynamického modelu. Statický model skúma konflikt ako špecifický systém, ktorého prvkami sú strany konfliktu a vzťahy medzi týmito stranami. Konflikt by mohol následne definovaný ako *situácia, v ktorej sa strany usilujú získať pozíciu, s ktorou druhá strana nesúhlasí*. Pre potreby dynamického modelu je dôležitá psychologická teória behaviorizmu založená na princípe „podnet – reakcia“, teda ak sú podnety v rozpore so záujmami jednej strany, reaguje na ne a dochádza ku konfliktnej situácii.²

V súčasnosti existuje viacero definícií konfliktu. Pre účely článku bola vybraná definícia L. Horfreitera, podľa ktorého „konflikt predstavuje určitú kvalitu vzájomných vzťahov medzi jednotkami sociálneho prostredia – aktérmi, ktorými môžu byť jednotlivci, sociálne skupiny, štáty alebo koalície štátov, prejavujúce sa v ich úsilí o presadenie svojich potrieb, dosiahnutie svojich záujmov a cieľov, na úkor a proti vôli svojich oponentov, resp.

¹ Príspevok je publikovaný v rámci projektu MVK I-14-114-00 Vybrané otázky ozbrojeného konfliktu.

² HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 31 - 32

ktoré sú protichodné so záujmami protistojacej strany.“³Autor definície v nej obsiahol vlastnosti ľubovoľného konfliktu. Autor tiež popisuje rozdiel medzi konfliktom a konkurenciou, ktorá - na rozdiel od konfliktu, ktorého cieľom je odstránenie, respektíve zničenie protistrany – nezameriava svoju pozornosť na protistranu, ale na cieľ súperenia.⁴

„Nátlak je v medzinárodnej politike mocenským zásahom štátu či skupiny štátov do záujmovej sféry iného štátu (skupiny štátov). Cieľom takéhoto správania je spravidla vynútiť si zmenu politického kurzu alebo správania sa štátu pri riešení či už vnútorných, alebo medzištátnych problémov.“⁵ Bez nátlaku by štát takéto rozhodnutie z vlastného rozhodnutia nikdy sám neurobil, predovšetkým preto, že je to v rozpore s jeho záujmami.

Nátlakové opatrenia môžu mať aj formu ekonomických sankcií – embargo na dovoz/vývoz tovarov, colné tarify, bojkot tovaru, obmedzenie licencií alebo zastavenie dodávok pomoci. Problémom ekonomických sankcií je, že najviac zasahujú civilné obyvateľstvo, a nie vládu štátu, ktorému boli udelené. Príkladom môže byť neúspech akcie „Ropa za potraviny“ (*Oil-for-Food Programme*), ktorá neprispela k zmierneniu diktátorského režimu v Iraku.⁶ Tento program bol zavedený za účelom zmierniť utrpenie civilného obyvateľstva v dôsledku komplexných sankcií OSN voči Iraku po irackej invázii do Kuvajtu v auguste 1990. Podstatou programu bolo to, aby Irak mohol predávať ropu na svetovom trhu výmenou za potraviny, lieky a ďalšie humanitárne potreby pre bežných irackých občanov, bez toho, aby Irak posilnil svoje vojenské kapacity. Program, ktorý trval od decembra 1996 až do pádu režimu Saddáma Husajna, však neriešil problematickú ekonomickú situáciu Iraku.⁷

2 Príčiny konfliktov

Základnou príčinou náboženských konfliktov, a obzvlášť na území Iraku, je náboženský fundamentalizmus – radikálne nábožensky orientované hnutia, ktoré odmietajú adaptáciu, pluralitu, racionalitu a obracajú sa reálnym alebo fiktívnym základom svojej viery. Hlavnými črtami sú reakčnosť, presadzovanie vlastnej absolútnej pravdy, konfliktnosť a presvedčenie o svojom mimoriadnom poslaní.⁸ Pre objektivitu je nutné podotknúť, že náboženský fundamentalizmus je prítomný vo všetkých veľkých svetových náboženstvách.⁹

Ďalšou príčinou konfliktov vo všeobecnosti, ktorá sa však týka aj Iraku, je problematika zabezpečenia energetickej bezpečnosti. Energetickou bezpečnosťou rozumieme „nepretržitú dostupnosť energetických nosičov v rôznych formách, dostatočnej kvalite a za prístupné ceny. Jej dosiahnutie je predpokladom pre nezávislosť a suverenitu štátu.“¹⁰ Irak oplýva veľkou zásobou ropy ako primárneho energetického nosiča, takže táto skutočnosť môže byť lákavá skôr z pohľadu ostatných štátov. Príčiny konfliktov o zdroje spočívajú primárne vo vysokej spotrebe energetických nosičov a závislosti štátov na dovoze týchto surovín, ich deficite a neposlednom rade v záujme štátov zabezpečiť svoju vlastnú energetickú bezpečnosť. Práve na Strednom Východe sa nachádzajú strategické zásoby ropy a táto oblasť je jednou z najnepokojnejších oblastí súčasného sveta. Konfliktný potenciál nemajú len samotné nerastné suroviny, ale tiež prístupové cesty k zdrojom a tranzitné cesty.

V súvislosti s globálnym otepľovaním a následným zásob vody sa problémom stalo aj zabezpečenie dostatočného množstva pitnej vody. Táto skutočnosť nie je len problémom niekoľkých krajín, ale v súčasnosti ide o celosvetový problém. Irak je spolu so Somálskom,

³ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 33

⁴ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 33

⁵ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 41

⁶ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 41

⁷ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 88.

⁸ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 58

⁹ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 59

¹⁰ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 62

Sudánom a Sýriou zaradovaný medzi krajiny, ktoré prijímajú 50 – 75% vody z externých zdrojov. Horšie postavenie spomedzi arabských krajín s príjmom viac ako 75% vody z externých zdrojov majú Bahrajn, Egypt a Kuvajt.¹¹ Situácia je skomplikovaná charakterom vodných zdrojov – na rozdiel od nerastných surovín, ktoré sú nerastným bohatstvom štátov, na ktorých území sa nachádzajú a štát má výhradné právo ich ťažbu, voda, ktorá neustále prúdi a mení polohu vyvoláva pochybnosti o právach vzťahujúcich sa na vodné toky. Silný potenciál konfliktu má veľa krajín Stredného Východu. Rieky Eufrat a Tigris, ktoré prechádzajú územím Iraku, Iránu, Sýrie a Turecka, sú riekami s medzinárodným statusom, avšak Turecko ich považuje za svoje národné rieky, kedy na ne môže uplatňovať svoju jurisdikciu a nie medzinárodný režim.

3 Funkcie konfliktu a ich analýza

Konflikt je rozporuplný jav prítomný všade vo svete a aktéri vždy očakávajú presadenie svojich záujmov. Predikcia priebehu a dôsledkov konfliktu je veľmi zložitá. Dôsledok, spôsob alebo dosiahnutý výsledok môže mať v momente ukončenia konfliktu pozitívny, avšak z dlhodobejšieho pohľadu negatívny dôsledok.¹² Pri aplikácii tejto hypotézy na Irak sa pozitívnym aspektom konfliktu javí zvrhnutie diktátorského režimu, avšak následný vnútorný náboženský konflikt degraduje dosiahnutie tohto cieľa koalície vytvorenej okolo USA.

Hodnotenie konfliktu je veľmi subjektívnou záležitosťou, či už z pohľadu výsledku, aktérov, prostredia, časového obdobia. „Je zrejmé, že konflikt predstavuje výrazne protikladne polarizovaný jav a vzťah jeho kladných a záporných funkcií treba posudzovať konkrétne a objektívne.“¹³

4 Irak

Iracký štát existuje už od roku 1920, kedy jeho hranice načrtli Briti bez ohľadu na jeho etnické alebo náboženské pomery. Irak si zachoval charakter rozvojovej zeme, kde sa hospodársky výrazne uplatňuje ropa a až donedávna mocensky armáda. Vďaka využívaniu ropných zdrojov pokročil do úrovne, ktorá jeho mocenské elity zvädzala k dôrazným prejavom aspirácie na vedúcu úlohu v arabskom svete.¹⁴

Základným rysom Iraku je jeho rozdelenie medzi dve náboženské skupiny a dve odlišné etniká. Súžitie sunnitov a šiítov v minulosti aj súčasnosti striedali vlny vzájomných stretov. Z dôvodu, že Irak je etnicky aj nábožensky nehomogénnou krajinou, je jeho konfliktný potenciál neustále prítomný. Irackí šiíti tvoria 55% celkového počtu obyvateľstva, zatiaľ čo sunniti len 25%. Z tohto dôvodu sa susedný šiítsky Irán chápe ako trvalá hrozba pre celistvosť krajiny.¹⁵ Tragický dôsledok vnútorného rozdelenia islamu sa naplno prejavil po páde režimu Saddáma Hussaina a strany Baas, kedy prepukol konflikt medzi dovtedy vládnucimi sunnitmi a k moci nastupujúcimi šiítmi.¹⁶ Mocenskú elitu štátu od kráľovských čias až do konca režimu Saddáma Husajna tvorili sunnuti. Avšak, v druhých slobodných voľbách v decembri 2005 získala hlavná šiítska politická strana (Aliancia zjednotených Iračanov) 41,2% hlasov a bezmála polovicu poslaneckých kresiel.¹⁷

¹¹ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 63 na základe Human Development Report 2006

¹² HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 86

¹³ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 87

¹⁴ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 84.

¹⁵ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzťahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 92

¹⁶ HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. s. 57

¹⁷ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 88.

Geopolitická poloha štátu v juhozápadnej Ázii, na severovýchodnom okraji arabskej časti sveta, je exponovaná a zaťažaná problematickými vzťahmi so susednými štátmi. Tradične zle susedstvo s ambicióznym Iránom dopĺňajú zväčša napäté alebo prinajmenšom rivalské vzťahy so Sýriou, ktorá je historickým politicko-mocenským súperom. Saudská Arábia je politicky odlišná, dopravne odľahlá a svojou hospodárskou štruktúrou nezaujímavá pre Irak.¹⁸ Nárokov na Kuvajt sa síce Irak vzdal po tom, ako bol z Kuvajtu vyhnaný, ale tento krok zásadne ovplyvnil pohľad arabských štátov na Irak. Jordánsko predstavuje pre Irak najľahšiu cestu k Červenému moru. Turecko je zasa najkratším spojením do Európy, avšak prechádza územím kurdskej samosprávy.¹⁹ Kurdska otázka je závažným problémom a tradičným neuralgickým bodom v dôsledku snáh Kurdov vytvoriť samostatný Kurdistan sú vzťahy Iraku a Turecka trvalo napäté.²⁰

Iracké snahy o získanie kontroly v regióne začali pokusom o získanie Chúzistanu ako oblasti bohatej na ropu a ústie riek Eufrat a Tigris v Perskom zálive, nad ktorými alžírskou zmluvou z roku 1975 získal zvrchované práva aj Irán. Výsledkom bola osem rokov trvajúca iracko-iránska vojna.²¹

Veľký odpor medzinárodného spoločenstva vyvolal útok Iraku na Kuvajt v roku 1990. Medzinárodné spoločenstvo reagovalo vytvorením širokej koalície pod vedením USA a Irak bol po porážke vo vojne v Perzskom zálive v roku 1991 z Kuvajtu vyhnaný.

Saddám Husajn začal s posilňovaním svojho režimu, podryval ustanovenia o prímerí, ktorým sa skončila vojna v Zálive, v roku 1996 zvrhol autonómne inštitúcie vznikajúce v autonómnych oblastiach. Od konca roku 1997 začal systematicky sabotovať systém inšpekcií OSN, oslaboval účinnosť ekonomických sankcií majúcich za účel posilňovať inšpekčný systém a zostať v platnosti až do overenej likvidácie zbraní hromadného ničenia. Bombardovanie vojenských cieľov v roku 1998 americkými a britskými vojskami v rámci operácie Púštna líška mu poskytlo zámienku na spochybnenie procesu odzbrojenia pod dohľadom OSN a na vykázanie všetkých inšpektorov Špeciálnej komisie OSN (United Nations Special Commission - UNSCOM). Misii sa nepodarilo zničiť všetky zbrane a bolo otázne, koľko ich Irak stále má k dispozícii. V decembri 1999 bol UNSCOM nariadený na základe rezolúcie Bezpečnostnej rady č. 1284 novou Monitorovacou, verifikačnou a inšpekčnou komisiou OSN (United Nations Monitoring, Verification and Inspection Commission – UNMOVIC). Mandátom UNMOVIC bolo vytvorenie systému monitorovania a verifikácie kontroly dodržiavania záväzkov Iraku nevlastniť zakázané zbrane.²²

5 Vojna v Iraku

USA po rýchlom víťazstve v Afganistane rozšírili svoju vojnu proti terorizmu aj na Irak. V júni 2002 bol americkým prezidentom Bushom schválený plán operácie na zvrhnutie diktátorského režimu Saddáma Husajna s podporou vnútornej opozície, s nasadením špeciálnych jednotiek, prípadne preventívnym vojenským útokom. Toto rozhodnutie bolo koncepčne vyjadrené v Národnej bezpečnostnej stratégii USA v septembri toho istého roku.

USA považovali za dostatočné materiálne a právne dôvody pre ich intervenciu v Iraku irackú stratégiu odmietania, podvádzania a odkladania zbrojných inšpekcií v priebehu 90. rokov a samotnú prítomnosť zbraní hromadného ničenia v Iraku a nepovažovali za potrebné jej schválenie Bezpečnostnou radou OSN. Týmto krokom dali najavo, že sú schopné

¹⁸ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 84.

¹⁹ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 84.

²⁰ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzťahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 92

²¹ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzťahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 92

²² NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzťahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 93

zrealizovať operáciu samostatne, bez spojencov. Stanovisko USA bolo podporené len Veľkou Britániou. Zvyšní stáli členovia Bezpečnostnej rady – Rusko, Francúzsko, Čína – spolu s väčšinou štátov EÚ a Ligy arabských štátov ako riešenie uprednostňovali vytvorenie podmienok pre inšpektorov OSN na dokončenie likvidácie zbraní hromadného ničenia. Toto stanovisko bolo vyjadrené aj v rezolúcii Bezpečnostnej rady č. 1441 jednohlasne prijatej 8. novembra 2002. Rezolúcia dávala Iraku poslednú možnosť splniť podmienky uvedené v predošlých rezolúciách a v prípade hrubého porušovania režimu kontroly a odzbrojovania mali pre Irak vyplývať ďalšie dôsledky na základe nového rokovania Bezpečnostnej rady.²³

V októbri 2002 bola obnovená kontrolná činnosť, ale zároveň bola Snemovňou reprezentantov a Senátom USA schválená rezolúcia splnomocňujúca prezidenta USA začať jednostranný vojenský útok s cieľom zničiť iracké zbrane hromadného ničenia. Následne sa jednotky USA a Veľkej Británie začali presúvať do oblasti Perzského zálivu.²⁴

Koncom februára sa USA v spolupráci so Španielskom a Veľkou Britániou pokúsili presadiť rezolúciu, že Irak nevyužil príležitosť a nesplnil podmienky uvedené v rezolúcii č. 1441 z novembra 2002. Naopak, Francúzsko a Nemecko predniesli alternatívnu možnosť posilnenia inšpekcií a stanovenie pevného termínu na splnenie jednotlivých krokov odzbrojenia. Prezidenti Ruska a Francúzska zároveň dali najavo, že nebudú súhlasiť s návrhom rezolúcie, ktorá by automaticky odsúhlasila útok na Irak.²⁵

Keď USA nezískali podporu Bezpečnostnej rady OSN pre vojenský zásah proti Iraku, americký prezident Bush udelil ultimátum Saddámovi Husajnovi, aby do 48 hodín spolu so svojimi synmi Umajom a Kusajom opustil Irak, inak USA vojensky zasiahnu. Po uplynutí ultimáta americké a britské jednotky 20. marca 2003 bez priameho mandátu Bezpečnostnej rady OSN vojensky zaútočili na Irak a tak začali vojnu v Iraku.²⁶ Vojna sa začala raketovým útokom na predpokladané miesto stretnutia Saddáma Husajna s najvyšším irackým vojenským velením a pokračovala ešte niekoľko dní tzv. „kampaňou šoku a hrôzy“ – nočnými a postupne stupňovanými masívnymi leteckými údermi. Potom sa bombardovanie zameralo na vojenské a politické ciele Husajnovho režimu. Britské pozemné jednotky izolovali Basru, väčšina amerických jednotiek postupovala na Bagdad, pričom obchádzali ohniská miestneho odporu a zaisťovali len strategické body. USA mali absolútnu vzdušnú prevahu a dôležitú úlohu zohrali aj špeciálne jednotky, ktoré dlhodobo pôsobili na irackom území a ich úlohou bolo podávať informácie, identifikovať vojenské ciele alebo rýchlo obsadzovať strategické ciele ako ropné polia, letiská, priehrady.²⁷

Zmenu strategického plánu však spôsobila reakcia Turecka na prechod amerických jednotiek potrebných na otvorenie severného frontu. Turecko odmietlo umožniť prechod jednotiek cez svoje územie predovšetkým v súvislosti s kurdskou menšinou žijúcou v tejto oblasti. Kurdi pre Turecko dlhodobo predstavujú bezpečnostné ohrozenie. Územie irackých Kurdov a jeho federálna autonómia, aj v prípade, že by zostalo súčasťou Iraku, by mohla prebudiť podobné idey u tureckých Kurdov.²⁸ Turecká politika voči Kurdom, ktorí v Turecku tvoria približne 20% obyvateľstva, už roky predmetom medzinárodných sporov, predovšetkým medzi Európskou úniou a Tureckom.²⁹ Miestna kurdská vláda by podľa Turecka mohla reprezentovať aj ďalšie kurské skupiny, čo by mohlo skomplikovať riešenie kurskej otázky pre Turecko. Z tohto dôvodu bolo pripravené aj na možnosť priamej vojenskej intervencie proti irackým Kurdom. Neotvorený severný front bol nahradený kurskými

²³ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 93

²⁴ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 93

²⁵ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 93 - 94

²⁶ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 94

²⁷ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 290

²⁸ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 290

²⁹ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 131

bojovníkmi za podpory amerických jednotiek a leteckých útokov a následne obsadili mestá na severe Iraku – Kirkúk a Mosul. Hlavné bojové operácie voči odporu irackých jednotiek sa skončili obsadením mesta Tikrit pomerne rýchlo - za necelé štyri týždne. Prezident Bush oznámil záver veľkých bojových akcií v Iraku vo svojom prejave z 2. mája 2003.³⁰

Cieľom vojenskej intervencie v Iraku nemala byť absolútna kapitulácia krajiny a jej následná okupácia, ale zničenie hlavných vojenských a politických opôr režimu a dosiahnutie politickej zmeny v Bagdade. Dôležitým faktorom bolo aj využitie technologickej prevahy nad irackými jednotkami, ktoré boli výrazne oslabené porážkou vo vojne v Perzskom zálive.³¹ Hlavnou motiváciou USA na inváziu do Iraku bolo zastavenie predpokladanej irackej nuklearizácie, čo by podľa názoru USA malo priniesť zásadný a rýchly posun v rozložení síl v prospech Iraku.³²

Do vojny v Iraku sa na strane USA zapojilo 30 štátov, a to rôznou formou – priamym vyslaním jednotiek, otvorením vzdušného priestoru, povolením transportov alebo poskytnutím vojenských základní. Medzi tieto krajiny patria Afganistan, Albánsko, Austrália, Azerbajdžan, Bulharsko, Česká republika, Dánsko, Salvádor, Eritrea, Estónsko, Etiópia, Filipíny, Gruzínsko, Holandsko, Japonsko, Južná Kórea, Litva, Lotyšsko, Kolumbia, Macedónsko, Maďarsko, Nikaragua, Poľsko, Rumunsko, Slovenská republika, Španielsko, Taliansko, Turecko, Uzbekistan a Veľká Británia. Ďalších 15 krajín si želalo zostať v anonymite.³³

Je úplne logické, že najväčšiu vojenskú silu nasadili USA (235 tisíc vojakov, 850 tankov, 1100 lietadiel, 5 lietadlových lodí) a Veľká Británia (45 tisíc vojakov, 120 tankov, 17 bojových plavidiel, 100 bojových lietadiel). Austrália poskytla 2000 vojakov, bojové lietadlá a lode, Poľsko 200 vojakov a vojenskú loď. Bulharsko, Rumunsko a Ukrajina vyslali spolu 500 odborníkov na zbrane hromadného ničenia. Najvýznamnejším spojencom v oblasti Perzského zálivu sa stal Kuvajť, ktorý poskytol hlavnú logistickú základňu koalíčných síl.³⁴ Česká a Slovenská republika vyslali do Kuvajtu spoločnú jednotku, ktorá nepodliehala americkému veleniu a jej zameraním bola ochrana pred chemickým, biologickým a jadrovým útokom. Spoločná jednotka pôsobila na základni Camp Doha v Kuvajte od februára do marca 2003 a spolu so skončením vojenských operácií v Iraku sa skončila aj jej činnosť.³⁵ Veľká Británia ukončila svoju činnosť v Iraku 30. apríla 2009, čo bolo dôležitým medzníkom v pohybe spojeneckých vojsk.

Bezpečnostná rada 22. mája 2003 schválila rezolúciu o zrušení sankcií proti Iraku a o zriadení fondu pomoci a obnovy Iraku pri centrálnej irackej banke, ktorá následne bude pod dohľadom USA a Veľkej Británie.³⁶ Formálne bola rozpustená iracká armáda a dočasným civilným správcom bol menovaný bývalý americký diplomat Paul Bremer.

Bagdad bol rozdelený na tzv. Zelenú a Červenú zónu, pričom v Zelenej zóne boli sústredené všetky správne orgány na čele s americkou správou.³⁷ Územie Iraku bolo rozdelené na tri sektory, na ktoré mali dohliadať jednotky z viacerých krajín pod vedením USA, Veľkej Británie a Poľska. V centrálnej zóne medzi Basrou a Bagdadom pôsobili

³⁰ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 290 – 291

³¹ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291

³² NEXON, D.: What Caused the Iraq War? A Debate. [online] <<http://www.whiteoliphant.com/duckofminerva/2013/07/what-caused-the-iraq-war-a-debate-part-1-of-2.html>> cit. 26.1.2015

³³ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291

³⁴ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291

³⁵ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 45

³⁶ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291

³⁷ KOVAŘÍK, M.: Konflikt v Iraku 2003-2011 [online] <http://www.ipam.sk/wp-content/uploads/2014/06/Kov%20A1%20C5%99%20ADk_BSS404_semin%20A1rna-pr%20A1ca_Final.pdf> cit. 26.1.2015

medzinárodné jednotky pod vedením Poľska (približne 8 tisíc vojakov). Vojská boli príslušníkmi 21 štátov (napr. Španielsko, Ukrajina, Litva, Rumunsko, Bulharsko). Svoje zastúpenie mali aj ozbrojené sily Slovenskej republiky – ženijná jednotka priamo podriadená veliteľstvu mnohonárodnej divízie mala za úlohu likvidáciu zbraní, mín a munície.³⁸

Bezpečnostnou radou OSN bola 14. augusta 2003 schválená rezolúcia č. 1500 potvrdzujúca rozhodujúcu úlohu OSN v Iraku a zriadenie široko reprezentatívnej vládnej rady. Rezolúcia tiež zriadila Pomocnú misiu OSN pre Irak (UNAMI), ktorej účelom bolo poskytovanie humanitárnej pomoci a úlohy spojené s obnovou Iraku. Zodpovednosť za bezpečnosť bola ponechaná na USA.³⁹

Irak svoju suverenitu obnovil odovzdaním väčšiny právomocí do rúk dočasnej vlády 28. júna 2004. Cieľom vládneho programu pre prechodné obdobie bolo vybudovanie reprezentatívnej a demokratickej politickej štruktúry štátu. Voľbami v januári 2005 sa utvorilo dočasné Náhodné zhromaždenie, návrh ústavy bol schválený referendum v októbri toho istého roku 78,6% z 9,85 milióna zúčastnených. Riadne všeobecné voľby prebehli v decembri 2005. Parlament, ktorý je volený na štyri roky schválil v máji 2006 zloženie vlády národnej jednoty a tá prebrala od Spojencov zvyšné právomoci. Uvedené akty prebehli v zložitých bezpečnostných pomeroch a predovšetkým na veľmi premenlivej politickej scéne.⁴⁰ Posledné iracké voľby sa konali 7. marca 2010.⁴¹

6 Vybrané negatívne dôsledky konfliktu

Irak patrí do stredne pokročilej skupiny rozvojových zemí. Za posledné štvrtstoročie sa jeho pozícia zhoršila, a to nielen tromi vojnami, ale aj v dôsledku medzinárodných hospodárskych sankcií (1990 – 2003).⁴²

Náklady na vojnu v Iraku sa zvýšili na trojnásobok oproti predpokladanej sume čo sa odrazilo aj na ekonomike Spojených štátov.⁴³ Počas vojny, ktorá začala 20. marca 2003, o život prišlo viac ako 4500 Američanov a 100 000 Iračanov.⁴⁴ Model Iraku ako demokratického a bezpečného štátu ako vzoru pre ostatné štáty v regióne sa nepodarilo zrealizovať. Počas vlády Saddáma Husajna, ktorého režim je známy svojou krutosťou, bol Irak aj napriek tomuto bezpečným. V súčasnosti je násilie každodenným javom.

Invázia, ktorej chýbal súhlas Bezpečnostnej Rady OSN, nebola nevyhnutnou ako bola prezentovaná, a zanechala Irak v nezávideniahodnej situácii. Po invázii utieklo z Iraku 18 tisíc lekárov, čo pre krajinu s populáciou 31 miliónov znamená katastrofu. 22 tisíc lekárov nie je schopných pokryť požiadavky tak rozsiahlej populácie. Na porovnanie, Slovenská republika, ktorá je veľkosťou populácie neporovnateľná s Irakom (5,5 mil.), má 18 tisíc lekárov.⁴⁵

Zatiaľ čo intervencia USA v Kosove zhromaždila ich západnej koalície, zlom nastal v prípade Iraku. Tradiční spojenci ako Kanada, Francúzsko, Nemecko, Turecko a neskôr aj Španielsko sa zdržali zásahov. Okrem toho, neprítomnosť zbraní hromadného ničenia v Iraku

³⁸ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291

³⁹ NOVOTNÝ, A.: Slovník mezinárodných vzt'ahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2014. s. 291 - 292

⁴⁰ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 88.

⁴¹ ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 89.

⁴² ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. s. 88.

⁴³ ČAPLOVIČ, M.: Vojna v Iraku bol omyl, zhodujú sa analytici [online] <<http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/274932-vojna-v-iraku-bol-omyl-zhoduju-sa-analytici/>> cit. 16.12.2014

⁴⁴ Novinky z Blízkeho východu [online] <<http://www.sekuritaci.cz/novinky-z-blizkeho-vychodu-prosinec-2011-6-12-stale-neklidny-libanon/>> 18.12.2014

⁴⁵ ČAPLOVIČ, M.: Vojna v Iraku bol omyl, zhodujú sa analytici [online] <<http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/274932-vojna-v-iraku-bol-omyl-zhoduju-sa-analytici/>> cit. 16.12.2014

a chaotická okupácia poškvrnila dôveryhodnosť vedenia USA a prispeli k rozhodnutiu Veľkej Británie ukončiť dlhodobu uplatňovanú politiku „zvláštnych vzťahov“ vo vzťahu k USA.⁴⁶

Koaličná dočasná správa vytvorená Spojencami v máji 2003 vydala dve nariadenia zásadným spôsobom ovplyvňujúce situáciu v Iraku. Prvé z nich začalo odstraňovanie ľudí blízkyh strane Baas z irackej civilnej služby zákazom ich činnosti. Takže týmto spôsobom veľké množstvo kvalifikovaných a väčšinou apolitických ľudí nemohlo zastávať akékoľvek pozície v novej irackej vláde a verejnej službe. Druhým nariadením bolo rozpustenie irackej armády. Toto nariadenie malo ďalekosiahly efekt, pretože okolo 350 – 400 tisíc bývalých irackých vojakov stratilo prácu a taktiež približne 2000 ministerských zamestnancov. Tieto akcie boli súčasťou rozsiahlej kampane ukázať irackému ľudu, že režim Saddáma Husajna je preč a že sa nikdy nevráti. Tak či onak, tieto nariadenia vytvorili obrovské množstvo nezamestnaných a iracká inteligencia, bola vylúčená z účasti na povojnovej obnove Iraku.⁴⁷

7 Záver

Ozbrojené konflikty sú z pohľadu medzinárodného spoločenstva vnímané ako jeden z najintenzívnejších bezpečnostných problémov súčasného sveta. Dôsledkami konfliktov sú ľudské obeť, materiálne, populačné, dokonca aj ekologické škody. Sprievodným znakom konfliktov je migrácia obyvateľstva a potenciálny vznik radikálnych a teroristických skupín.

Prevenia eskalácie konfliktov a ich riešenie je výslednou kombináciou viacerých vedných disciplín, ako napríklad psychológia, sociológia, politológia, bezpečnostné štúdie, ale ťažiskom je oblasť medzinárodných vzťahov. Analýza konfliktov predstavuje skúmanie charakteru, príčin, dynamiky a aktérov konfliktu. Skúmanie týchto prvkov konfliktov poskytuje presnejší obraz o konflikte a umožňuje stanovenie presne cielených prostriedkov na ich riešenie.

Jedným z najvýznamnejších nástrojov medzinárodného spoločenstva na udržiavanie mieru a bezpečnosti na medzinárodnej úrovni a stabilizáciu pomerov v krízových oblastiach sú nadnárodnými aktérmi vedené operácie medzinárodného krízového manažmentu.

Každý konflikt predstavuje jedinečnú situáciu vyžadujúcu si individuálny prístup a spôsob riešenia. Čo sa týka oblasti Perzského zálivu, vďaka strategickým zásobám energetických surovín priťahuje pozornosť medzinárodného spoločenstva a z tohto dôvodu je aj najkomplikovanejším regiónom. Stálym aktérom konfliktov vzniknutých na Blízkom východe bol Irak – osemročná vojna s Iránom, vojna v Zálive, kedy Irak napadol Kuvajt alebo operácia Iracká sloboda, ktorá začala vstupom amerických a britských vojsk do Iraku v roku 2003.

Irak má za sebou zložitý vývoj a históriu a jeho etnicky a nábožensky heterogénne zloženie populácie v sebe neustále ukrýva potenciál konfliktov. Hlavnými konfliktogénnymi faktormi v Iraku je súperenie medzi nábožensky rozdielnymi šiítmi a sunnitmi, súperenie rodov a kmeňov sťažujúce presadzovanie centrálnej vlády, etnická rozdielnosť (šiíti, sunniti, Kurdi), vnútorný konflikt (aktérmi sú irackí nacionalisti, militantní islamisti a stúpenci strany Baas) a myšlienka osamostatnenie Kurdov a vytvorenie nezávislého Kurdistanu.

Vojna v Iraku zásadným spôsobom zmenila štruktúru Irackej spoločnosti a tiež aj mocenskú distribúciu v regióne.

⁴⁶ MCKEIL, A.C.: The Iraq War in International Society [online] <http://www.e-ir.info/2012/07/25/society-and-change-in-international-relations-the-iraq-war-in-international-society/> cit. 26.1.2015

⁴⁷ KOVAŘÍK, M: Konflikt v Iraku 2003-2011 [online] <http://www.ipam.sk/wp-content/uploads/2014/06/Kov%20A1%20C5%99%20ADk_BSS404_semin%20A1rna-pr%20A1ca_Final.pdf> cit. 26.1.2015

Zoznam použitej literatúry

AL-SAAD, N.: Iraq's international relations [online] <https://www.academia.edu/9214872/Iraqs_international_relations> 26.1.2015

Country data & Trends <<http://ffp.statesindex.org/2014-iraq>> cit. 27.1.2015

Country facts [online] <<http://www.usf-iraq.com/country-facts/>> cit. 25.1.2015

ČAPLOVIČ, M.: Vojna v Iraku bol omyl, zhodujú sa analytici [online] <<http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/274932-vojna-v-iraku-bol-omyl-zhoduju-sa-analytici/>> cit. 16.12.2014

DODGE, T.: Can Iraq Be Saved? [online] <<http://www.iiss.org/en/publications/survival/sections/2014-4667/survival--global-politics-and-strategy-october-november-2014-be95/56-5-02-dodge-d058>> cit. 26.1.2015

Economics of War with Iraq [online] <http://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/Publications_Archive/CIB/cib0203/03CIB20> cit. 27.1.2015

Green Zone [online] <<http://www.globalsecurity.org/military/world/iraq/baghdad-green-zone.html>> cit. 26.1.2015

HOFREITER, L.: Teória riešenia konfliktov. 2008. Akadémia ozbrojených síl generála M. R. Štefánika so sídlom v Liptovskom Mikuláši, 2008. 206 s. ISBN 978-80-8040-347-8.

KAZANSKÝ, R.: Súčasný problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia. 2013. Vydavateľstvo UMB – Belanium, 2013. 215 s. ISBN 978-80-557-0573-6.

KOVAŘÍK, M.: Konflikt v Iraku 2003-2011 [online] <http://www.ipam.sk/wp-content/uploads/2014/06/Kov%C3%A1%C5%99%C3%ADk_BSS404_semin%C3%A1rna-pr%C3%A1ca_Final.pdf> cit. 26.1.2015

MCKEIL, A.C.: The Iraq War in International Society [online] <http://www.e-ir.info/2012/07/25/society-and-change-in-international-relations-the-iraq-war-in-international-society/> cit. 26.1.2015

NICOLINI, M.: Vojna v Iraku v kontexte vojny proti terorizmu [online] <<http://mepoforum.sk/staty-regiony/blizky-stredny-vychod/irak/vojna-v-iraku-v-kontexte-vojny-proti-terorizmu-mario-nicolini/>> cit. 27.1.2015

Novinky z Blízkeho východu [online] <<http://www.sekuritaci.cz/novinky-z-blizkeho-vychodu-prosinec-2011-6-12-stale-neklidny-libanon/>> 18.12.2014

NOVOTNÝ, A.: Slovník medzinárodných vzťahov. 2004. Magnet Press, Slovakia, 2004. 336 s. ISBN 80-89169-01-5.

NEXON, D.: What Caused the Iraq War? A Debate. [online] <<http://www.whiteoliphant.com/duckofminerva/2013/07/what-caused-the-iraq-war-a-debate-part-1-of-2.html>> cit. 26.1.2015

PROTHERO, M.: Iraqi army remains on defensive as extent of June debacle becomes clearer [online] <http://www.mcclatchydc.com/2014/07/14/233295/iraqi-army-remains-on-defensive.html?sp=/99/100/&ihp=1#storylink=cpy> cit. 26.1.2015

Relations between Turkey and Iraq [online] <<http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-iraq.en.mfa>> cit. 27.1.2015

SALEM, P.: Iraq's tangled foreign interests and relations [online] <<http://carnegie-mec.org/2013/12/24/iraq-s-tangled-foreign-interests-and-relations#>> cit. 26.1.2015

ŠLACHTA, M.: Ohniska napětí ve světě. 2007. Nakladatelství České geografické společnosti, s.r.o., Praha, 2007. 187 s. ISBN 978-80-7011-926-6.

U.S. dissolves Iraqi army, Defense and Information ministries [online] <<http://edition.cnn.com/2003/WORLD/meast/05/23/sprj.nitop.army.dissolve/>> cit. 26.1.2015

VYBRANÉ ASPEKTY ROZVOJA EURÓPSKEHO MEDZINÁRODNÉHO PRÁVA SÚKROMNÉHO

Dorota Harakaľová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: dorota.harakalova@euba.sk.

Európske pracovné právo už v súčasnosti predstavuje relatívne ucelený systém, nie však zatiaľ v takej komplexnej podobe, ako ho poznáme vo vnútroštátnom práve. Vzhľadom na potrebu ochrany zamestnancov boli prijaté rôzne predpisy, najmä v súvislosti s tzv. atypickými formami zamestnania, ako aj s právom voľného pohybu zamestnancov. Práve tieto atypické formy zamestnávania zvyšujú flexibilitu v pracovnoprávných vzťahoch. Spoločnou črtou smerníc o atypických zamestnaniach je vytváranie podmienok pre prechod zamestnancov zamestnaných takýmto spôsobom do pracovného pomeru na plný úväzok a neurčitú dobu.¹

Kľúčové slová: Flexibilita. Atypické zamestnania. Pracovný pomer.

European labour law already represents a relatively coherent system, but not yet in such a complex form as national law. Given to the need to protect workers different regulations have been adopted, especially with regard to the so-called atypical forms of employment, as well as the right of free movement of workers. These atypical forms of employment increase the flexibility in the labour relations. The common feature of the directives on atypical employment is to create conditions for the transition of workers employed in this way in the employment of full-time and indefinite period.

Key words: Flexibility. Atypical employment. Employment.

JEL: K33, K31

1 Úvod

Právo Európskej únie je osobitným právnym systémom odlišným od medzinárodného práva a vnútroštátneho práva členských štátov únie. Na rozdiel od medzinárodného pracovného práva má pracovné právo EÚ nadnárodný charakter.² Členské štáty na úniu delegovali právomoc vytvárať právne normy záväzné nielen pre tieto štáty, ale i pre subjekty vnútroštátneho práva – fyzické a právnické osoby. Samotná EÚ nie je orgánom presadzujúcim ustanovenia pracovnoprávnej legislatívy, to je úlohou vnútroštátnych orgánov. Smernice vydané EÚ členské štáty implementujú do svojej právnej úpravy a následne uplatňujú. Kontrolu správnej implementácie smerníc do vnútroštátnych právnych poriadkov vykonáva Európska komisia.³ „Komisia tiež pôsobí ako katalyzátor pri podporovaní činnosti členských štátov a sociálnych partnerov zameranej na posilnenie lisabonských cieľov týkajúcich sa rastu a pracovných miest prostredníctvom svojej podpory širokej škále nástrojov politiky vrátane

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

² BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 21.

³ Pracovné právne predpisy <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=157&langId=sk> [online] [cit. 22.1.2015]

sociálneho dialógu EÚ a finančných opatrení, akými sú napríklad Európsky sociálny fond, Pokrok a navrhovaný Európsky fond na prispôsobenie sa globalizácii.“⁴

Jednotný pojem európskeho pracovného práva neexistuje, ale najčastejšie sa tento pojem používa na vyjadrenie súhrnu pracovnoprávných predpisov primárneho a sekundárneho práva EÚ. Dopĺňa národné systémy pracovného práva členských štátov, ktoré pod vplyvom tradícií a doterajšieho vývoja národných právnych systémov pracovného práva vykazujú veľmi početné rozdielnosti.⁵

Pracovné právo Európskej únie zahŕňa predovšetkým dve oblasti, a to úpravu pracovných podmienok zamestnancov (pracovný čas, prácu na kratší pracovný čas, prácu na dobu určitú, vysielanie zamestnancov do zahraničia) a právo zamestnancov na informácie a konzultácie, (pokiaľ ide o hromadné prepúšťanie, prevod podniku atď.).⁶

Pracovné právo EÚ doposiaľ upravuje nasledujúce okruhy voľný pohyb zamestnancov, vznik, zmena a skončenie pracovného pomeru (pracovné právo EÚ ponecháva ich úpravu na vnútroštátne právo, avšak boli prijaté niektoré smernice, ktoré dopĺňujú právo ako také), zákaz diskriminácie a rovnoprávnosť mužov a žien v pracovnoprávných vzťahoch, pracovný čas (na základe smerníc museli členské štáty pri úprave pracovného času zabezpečiť stanovené maximá a minimá dĺžky a rozvrhnutia pracovného času), bezpečnosť a ochrana zdravia pri práci, osobitné pracovné podmienky žien a mladistvých zamestnancov, zákaz práce detí, zabezpečenie nárokov z pracovnoprávných vzťahov (v prípade prevodu podniku a pri platobnej neschopnosti zamestnávateľa), kolektívne pracovné právo.

Pracovnoprávna legislatíva je predovšetkým predmetom úpravy vnútroštátnych právnych predpisov. Z toho vyplýva, že každý členský štát upravuje svoje pracovnoprávne vzťahy inak a preto nie je možné stanoviť všeobecné hranice pre úpravu týchto vzťahov. Politika EÚ v oblasti pracovného práva však dopĺňa iniciatívy jednotlivých členských štátov prostredníctvom stanovenia minimálnych noriem. Článok 153 Zmluvy o fungovaní EÚ ustanovuje, že na dosiahnutie podpory zamestnanosti pracovníkov, zlepšovania životných a pracovných podmienok tak, aby sa dosiahlo ich zosúladenie pri zachovaní dosiahnutej úrovne, primeraná sociálna ochrana, sociálny dialóg, dialóg medzi sociálnymi partnermi, rozvoj ľudských zdrojov so zreteľom na permanentne vysokú zamestnanosť a boj proti vylučovaniu z trhu práce (ustanovené v článku 151), EÚ podporuje a dopĺňa činnosti členských štátov. Členské krajiny nie sú obmedzené len na limit stanovený v smerniciach EÚ, môžu poskytnúť aj vyššiu úroveň ochrany.⁷

Pracovné právo sa od svojho vzniku na začiatku priemyselnej revolúcie budovalo a rozvíjalo ako ochrannárske právo. Takto je primárne ponímané aj v súčasnosti na úrovni komunitárneho práva, ktoré aktuálne ovplyvňuje veľkú časť vnútroštátneho pracovného práva členských štátov Európskej únie. Právny model pracovného práva ako práva ochraňujúceho zamestnanca pred jeho zamestnávateľom je však v súčasnosti už prekonaným a pre zamestnávateľov neakceptovateľným modelom.⁸ Okrem výhod, ktoré európske pracovné právo poskytuje zamestnancom, vyplývajú určité výhody aj samotným zamestnávateľom. Týmito výhodami sú jasný rámec práv a povinností na pracovisku, ochrana zdravia pracujúcich a podpora udržateľného hospodárskeho rastu.⁹

⁴ ZELEŇÁ KNIHA. Modernizácia pracovného práva s cieľom splniť výzvy 21. Storočia [online] <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com%282006%290708_/com_com%282006%290708_sk.pdf> [cit. 4.2.2015]

⁵ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 21.

⁶ Pracovné právne predpisy <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=157&langId=sk> [online] [cit. 22.1.2015]

⁷ Pracovné právne predpisy <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=157&langId=sk> [online] [cit. 22.1.2015]

⁸ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

⁹ Pracovné právne predpisy <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=157&langId=sk> [online] [cit. 22.1.2015]

Snaha o optimalizáciu hospodárskych a sociálnych cieľov v podmienkach Európskej únie pretavená do národných zákonodarstiev členských štátov, vyvolala aktivity smerom k modernizácii pracovného práva, zodpovedajúcej súčasnej etape vývoja spoločnosti. Rôznosť použitých alebo navrhovaných nástrojov na zmenu pracovnoprávnej legislatívy a modernizáciu trhov práce je závislá od národných stratégií. Aplikačná prax na Slovensku opakovane požaduje ešte väčšiu liberalizáciu pracovného práva, smerujúcu napríklad k právnym možnostiam rýchleho prepúšťania zamestnancov, ku spružneniu časového trvania pracovných pomerov či rozsahu pracovného času.¹⁰

2 Flexibilita v pracovnoprávných vzťahoch

V roku 2006 Európska komisia prijala Zelenú knihu - právny dokument, ktorého hlavnou myšlienkou je *flexikurita* (flexiistota) ako model spojenia vyššej flexibility so širšou bezpečnosťou pracovnoprávných vzťahov a ktorý začal diskusiu o budúcnosti európskeho pracovného práva.¹¹ „Flexiistota sa najčastejšie poníma ako stratégia smerujúca ku zvýšeniu flexibility pracovných vzťahov, organizácie práce a na druhej strane istoty v zamestnaní a sociálnej istoty najmä pokiaľ ide o prístup na pracovný trh.“¹² Medzi faktory podporujúce stabilitu patrí liberálna ochrana pred výpoveďou, pružná pracovná doba, široká základňa kompetencií zamestnancov, variabilita v štruktúre zamestnanosti, zvyšovanie adaptability zamestnávateľov a zamestnancov voči zmenám vrátane uzatvárania nových foriem pracovných zmlúv.¹³

Zvýšenie flexibility pracovnoprávných vzťahov v národných poriadkoch členských štátov mohlo byť prostriedkom na prekonanie obdobia hospodárskej krízy a súčasne by pripravilo pracovné právo členských štátov Európskej únie pre náročné obdobie tretieho tisícročia. Svetová hospodárska kríza zhoršila situáciu nielen zamestnancov, ale aj zamestnávateľov. Pôsobí ako stále riziko straty zamestnania. Nadnárodné korporácie v snahe dosiahnuť čo najnižšie náklady na pracovnú silu presúvajú výrobu do krajín, kde sú náklady na pracovnú silu najnižšie.¹⁴

Základnými prvkami flexibility pracovnoprávných vzťahov sú predovšetkým flexibilné podmienky pracovnej zmluvy. „Pracovná zmluva ako určujúci právny nástroj často na veľmi dlhý čas zakladá úroveň a kvalitu pracovných podmienok zamestnanca.“¹⁵ Počas trvania pracovného pomeru medzi prvky zvyšujúce flexibilitu pracovnoprávných vzťahov patrí pracovný čas, atypické pracovné pomery, stále zvyšovanie kvalifikácie zamestnancov, liberalizácia podmienok jednostranného skončenia pracovného pomeru zo strany zamestnávateľa, reštrukturalizácia podnikov ako nevyhnutný prvok zvýšenia dynamiky výroby, ako aj nové výzvy na európsky sociálny dialóg.¹⁶ Flexibilné formy zamestnávania sa na území SR nevyužívajú v takej miere, ako v iných krajinách EÚ.

Atypické formy zamestnania sa javia pre podnikateľskú prax ako veľmi účinný právny nástroj zvýšenia existujúcej úrovne flexibility pracovnoprávných vzťahov, rovnako tak aj

¹⁰ Tvorba a realizácia pracovného práva so zreteľom na regionálne aspekty trhu práce [online] <http://www.upjs.sk/public/media/1084/Zbornik_36.pdf> [cit. 1.2.2015]

¹¹ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 21.

¹² Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

¹³ PÁLENÍK, V.: Flexicurity Dánsky model trhu práce – budúcnosť európskeho a slovenského trhu práce? <<http://www.iz.sk/download-files/sk/flexicurity-21-V-2008.pdf>> [cit. 22.1.2015]

¹⁴ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

¹⁵ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

¹⁶ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

organizácia pracovného času. Tradičný model pracovného vzťahu sa môže ukázať nevhodným pre pracovníkov s bežnými trvalými pracovnými zmluvami, ktorí čelia výzve prispôsobenia sa zmene a chopenia sa príležitostí, ktoré ponúka globalizácia. Príliš ochranné okolnosti a podmienky môžu odradiť zamestnávateľov od najímania pracovníkov počas hospodárskeho vzostupu. Alternatívne modely zmluvných vzťahov môžu zlepšiť schopnosť podnikov podporiť kreativitu všetkých pracovníkov v záujme zvýšenej konkurenčnej výhody.¹⁷

„Aktuálne požiadavky na zvýšenie flexibility pracovnoprávných vzťahov sú spojené s požiadavkou vyššej flexibility v prístupe na pracovný trh, čo sekundárne vyvoláva celkom prirodzený tlak na rozšírenie zmluvných typov v prístupe na pracovný trh a tým aj na rozširovanie atypických foriem zamestnania.“¹⁸

„Medzinárodná organizácia práce vychádza zo zásady, že pracovný pomer na plný pracovný úväzok a na neurčitý čas naďalej zostáva základným druhom pracovnoprávných vzťahov.“¹⁹ Flexibilné formy zamestnávania si účastníci pracovných vzťahov volia z rôznych dôvodov, keď nie je možné založiť typický pracovnoprávny vzťah alebo si len takýto pracovný pomer chcú zvoliť bez nejakého dôležitého dôvodu. Smernice Európskej únie, ktoré sa zaoberajú netypickými pracovnoprávnymi vzťahmi, spoločne obsahujú zásadu zákazu diskriminácie. „Na rozdiel od iných početných druhov diskriminácie v prípade atypických zamestnaní nejde o diskrimináciu z dôvodu určitého znaku osoby zamestnanca, ale dôvodu príslušnosti zamestnanca k zamestnaniu, ktoré je atypické v porovnaní s pracovným pomerom na neurčitý čas a na plný pracovný úväzok.“²⁰ Tieto smernice zamestnávateľovi ukládajú povinnosti, aby vytváral priaznivé podmienky pre prechod týchto zamestnancov do klasického pracovného pomeru.

Pracovnoprávna flexibilita znamená pružnú reakciu zamestnávateľov na meniace sa ekonomické podmienky a prispôbovanie riadenia ľudských zdrojov trhu pracovnej sily. Flexibilita v pracovnom prostredí je teda prejavom snahy zamestnávateľov udržať si konkurencieschopnosť, a súčasne odráža úsilie zamestnancov o nastavenie harmonickej rovnováhy medzi prácou a osobným životom. Využívanie rôznych opatrení v oblasti organizácie práce a podmienok výkonu práce je považované za neoddeliteľnú časť modernizácie trhu práce, a taktiež za efektívne riešenie súčasných problémov trhu práce (vzrastajúca nezamestnanosť, znižujúci sa počet pracovných miest, potreba celoživotného vzdelávania a rozvoja kvalifikácie a pod.).²¹

Flexibilné formy organizácie práce sa v súčasnosti začínajú využívať viac ako v minulosti hlavne z dôvodu zmeny celkového životného štýlu spoločnosti. Jedným z príkladov je rodičovská dovolenka otcov, pokým žena-matka pracuje. Muži v dnešnej dobe využívajú možnosť zostať na rodičovskej dovolenke, hlavne v prípadoch, keď má žena vyšší príjem. Ženy sa viac zameriavajú na kariérny rast, zakladanie rodiny nie je pre ne do určitého veku prioritou.

Takisto je pružnosť pracovného trhu ovplyvnená novými technológiami a prístupmi, akými sú internet, mobilné telefóny, faxy, PC, Ipad, videokonferencie, atď. Zamestnanci nie

¹⁷ ZELENÁ KNIHA. Modernizácia pracovného práva s cieľom splniť výzvy 21. Storočia [online] <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com%282006%290708/_com_com%282006%290708_sk.pdf> [cit. 4.2.2015]

¹⁸ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analiza_pracovnopravnej_legislativy.pdf [cit. 2.2.2015]

¹⁹ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 170.

²⁰ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 171.

²¹ ŠIPIKAL, L. a kol.: Zosúladaťovanie pracovného a rodinného života v krajinách Európskej únie (osvedčené príklady z praxe) [online] <http://www.reic.sk/web_reic/images/enclosures/Zos%20FAla%20rodinn%20E9ho%20a%20pracovn%20E9ho%20%209Eivota.pdf> [cit. 2.2.2015]

sú viazaní na výkon práce na pracovisku. Majú možnosť využiť prácu na doma, teleprácu, prípadne prácu dokončovať doma.

Úlohou flexibilných foriem zamestnávania je zvýšiť možnosť zamestnania sa pre široké spektrum ľudí, ktorí by inak nemali možnosť nájsť si prácu práve z dôvodu, že im rigidný pracovný pomer na neurčitý čas alebo plný úväzok nevyhovuje.

V zahraničí nie sú atypické formy pracovnoprávných vzťahov ničím výnimočným, na Slovensku sa podľa štatistík nevyužívajú až v takej miere. Novelizácia Zákonníka práce č. 257/2011 rozšírila možnosti pružnosti trhu práce na Slovensku, takže sa približujeme štandardom Európskej únie.

3 Atypické pracovné vzťahy

Za atypické formy zamestnania možno považovať všetky, ktoré nie sú pracovným pomerom na plný pracovný úväzok a neurčitý čas. Atypické formy si zmluvné strany volia v situácii kedy z rôznych dôvodov nie je možné založiť pracovný pomer na plný úväzok a neurčitý čas alebo si tieto formy slobodne zvolia.²² Atypické pracovné vzťahy sú tiež nazývané aj tzv. *prekérnymi zamestnaniami (precarious work)*.

Klamná samostatne zárobková činnosť (zamestnanec prekvalifikovaný na SZČO), sezónne práce a príležitostné práce ponúkajú zamestnancom len najnižšiu úroveň zamestnanosti a sociálnej ochrany. Samostatne zárobková činnosť vylučuje zamestnanca zo sociálneho poistenia a sociálnej ochrany a prekvalifikovaním zamestnanca na SZČO sa zamestnávateľ zbavuje svojich povinností vyplývajúcich z pracovného pomeru voči zamestnancovi a prenáša zodpovednosť na samotného zamestnanca. Sezónna práca je všeobecne považovaná za jedno z prekérnych zamestnaní pre nízkokvalifikovaných manuálne pracujúcich zamestnancov, obvykle v poľnohospodárstve.²³

Samostatne zárobková činnosť poskytuje prostriedok na vyrovnanie sa s potrebami reštrukturalizácie, na znižovanie priamych alebo nepriamych nákladov na pracovnú silu a na flexibilnejšie hospodárenie so zdrojmi v odpovedi na nepredvídané hospodárske okolnosti. V mnohých prípadoch odráža slobodnú voľbu pracovať nezávisle napriek nižšej úrovni sociálnej ochrany výmenou za priamejšiu kontrolu nad pracovnými podmienkami a podmienkami odmeňovania.²⁴ V praxi však nie je výnimkou prekvalifikovanie zamestnancov na samostatne zárobkové osoby za účelom zníženia nákladov zamestnávateľa.

Medzi sektory, ktoré sú vnímané ako prekérne patrí pohostinská činnosť, stavebníctvo, poľnohospodárstvo, maloobchod a upratovacie služby, s niektorými formami pracovnoprávných vzťahov význačnejšími ako ostatné, napríklad nepravá samostatne zárobková činnosť v stavebníctve, sezónne a príležitostné práce v poľnohospodárstve a pohostinskej činnosti, aj keď nepravá samostatne zárobková činnosť sa vyskytuje aj v žurnalistike, stavebnom inžinierstve a sektore informačných technológií.²⁵ Nepravá samostatne zárobková činnosť je stále viac charakteristická pre stavebný sektor a sektor osobných služieb, ktoré sú spojené so zadávaním práce externým dodávateľom a subdodávateľom a s prácou založenou na projektoch.²⁶

²² BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 170.

²³ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

²⁴ ZELENÁ KNIHA. Modernizácia pracovného práva s cieľom splniť výzvy 21. Storočia [online] <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com%282006%290708_/com_com%282006%290708_sk.pdf> [cit. 4.2.2015]

²⁵ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

²⁶ ZELENÁ KNIHA. Modernizácia pracovného práva s cieľom splniť výzvy 21. Storočia [online] <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com%282006%290708_/com_com%282006%290708_sk.pdf> [cit. 4.2.2015]

Spoločnými črtami prekérnych zamestnaní je absencia vymoženosti individuálnych práv, sociálneho zabezpečenia, ohrozenie zdravia a bezpečnosti, nedostatočný príjem na zabezpečenie náležitej životnej úrovne, neistota stáleho zamestnania, nedostatočná ochrana pred výpoveďou, neistá dĺžka trvania pracovnoprávneho vzťahu a takisto aj neistota ohľadom budúceho zamestnania.²⁷

S atypickými formami zamestnávania sú spojené aj určité skupiny zamestnancov, ktoré tvoria značnú časť z takto zamestnávaných osôb. Migranti sú vo všeobecnosti vnímaní ako skupina, ktorá bude s najväčšou pravdepodobnosťou zamestnaná formou atypických zamestnaní v dôsledku absencie jazykových zručností v hostiteľskej krajine, povedomia o svojich právach a/alebo relevantných zručností.²⁸

Medzi ďalšiu skupinu, ktorá tvorí vysoký podiel na zamestnanosti v atypických zamestnaniach, sú ženy. „Od sedemdesiatych rokov 20. storočia sa celkovo prijalo 13 legislatív s cieľom zaistiť, že ženy a muži získajú férové a rovnaké zaobchádzanie v práci.“²⁹ Atypické formy zamestnávania sú často formou práce, ktorá ženám umožňuje zosúladiť ich profesijný a rodinný život. „Absencia podporných mechanizmov, ktoré by ženám umožňovali podieľať sa rovným dielom na trhu práce, ich ženie do atypických foriem práce.“³⁰

Ďalším diskriminačným faktorom vek pracovníkov. Pre mladých ľudí, ktorí sú čerstvými absolventmi a postrádajú akékoľvek skúsenosti a kvalifikáciu, sú veľmi často atypické formy zamestnaní jedinou možnosťou zamestnania sa. Takisto to platí aj pre dlhodobo nezamestnaných starších pracovníkov, ktorým chýbajú prevoditeľné zručnosti. Mladí a starší zamestnanci sú početnými skupinami, ktorá pri vstupe a výstupe z trhu práce zamestnávajú v atypických pracovných pomeroch počas dlhšieho obdobia. Skupina mladých ľudí prichádzajúca na trh práce bola identifikovaná buď ako skupina, ktorej chýbajú skúsenosti, skupina, ktorej chýba potrebná kvalifikácia, alebo naopak – boli prekvalifikovaní pre ponúkané možnosti pracovných miest.³¹

Ďalším z faktorov podporujúcich nárast atypických právnych pomerov je nedostatočná kvalifikácia pracovníkov alebo nesúlad medzi kvalifikáciou pracovníkov a kvalifikáciou, ktorá je požadovaná na voľné pracovné pozície. Takže situácia na trhu práce nie je dôsledkom nedostatočnej kvalifikácie žiadateľov o zamestnanie, ale čoraz viac obyvateľov v Európe má vysokú odbornú kvalifikáciu a problémov sa stáva prekvalifikovanosť pracovníkov pre ponúkané pracovné pozície.³²

V súčasnosti nie je ničím neobvyklým právne krytie závislej práce zmluvnými typmi obchodného práva, čím sa zamestnanec zbavuje pracovnoprávnej ochrany, ktorá by mu mala prislúchať pri výkone závislej činnosti. Koncept flexibilnejšieho pracovného práva by vytvoril priaznivejšie podmienky pre zamestnávateľov a tí by sa neodchyľovali od pracovnoprávnej úpravy a neriešili základné problémy medzi nimi a zamestnancami obchodnoprávnymi alebo občianskoprávnymi zmluvnými formami.

„Aj z praxe iných členských štátov sa ukazuje, žeby aj z hospodársko-právnych hľadísk bolo užitočné, aby také centrálné pojmy ako je pojem ‚závislá práca‘ alebo pojem

²⁷ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

²⁸ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

²⁹ Boj proti diskriminácii v práci [online] <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=158&langId=sk> [cit.22.1.2015]

³⁰ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

³¹ Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

³² Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> cit. 22.1.2015]

„pracovný pomer“ mohol byť vymedzený nielen v národnom pracovnom práve, ale hlavne v komunitárnom práve. Vzhľadom na to, že ide o mimoriadne závažný problém nielen v rámci Európskej únie ale aj mimo nej, zaoberala sa ním pred časom aj Medzinárodná organizácia práce, ktorá pre vyššie uvedený účel prijala Odporúčanie č. 198 o pracovnom pomere.³³

„Definícia závislej práce je základným pojmom pracovného práva, ktorý je súčasťou právnych poriadkov a právnej kultúry takmer vo všetkých členských štátoch Európskej únie.“³⁴

4 Pracovný pomer na dobu určitú a pracovný pomer na čiastočný pracovný úväzok ako najčastejšie formy atypických zamestnaní

„Pracovným pomer na dobu určitú je predmetu stáleho záujmu podnikateľských subjektov ako jedna z foriem zvýšenia flexibility existujúcich pracovnoprávnych vzťahov.“³⁵ Ide o pracovný pomer uzatvorený na základe pracovnej zmluvy, ktorej koniec platnosti je vymedzený objektívnymi podmienkami, ako napríklad určitým dátumom, splnením určitej úlohy alebo inou určitou udalosťou.³⁶ Pracovný pomer končí uplynutím doby platnosti pracovnej zmluvy.

Zamestnancov pracujúcich v pracovnom pomere na určitú dobu sa týka tzv. zásada rovnakého zaobchádzania - nemožno ich zvýhodniť ani obmedziť vo veciach týkajúcich sa ich pracovných podmienok, podmienkach bezpečnosti ochrany zdravia pri práci, v porovnaní s porovnateľným zamestnancom. Pod týmto názvom rozumieme zamestnanca pracujúceho v pracovnom pomere na neurčitý čas, ktorý vykonáva u toho istého zamestnávateľa taký istý druh práce, alebo podobnú prácu pri zohľadnení skúseností a kvalifikácie. Zamestnávateľ zamestnancov pracujúcich v pomere na dobu určitú na povinnosť informovať o nových uvoľnených pracovných miestach na neurčitý čas.

„Pracovný pomer na čiastočný pracovný úväzok je významným nástrojom flexibility pracovnoprávnych vzťahov, ktorá slúži nielen pre potreby zamestnávateľov, ale aj zamestnancov, osobitne ženy v čase ich starostlivosti o maloleté deti.“³⁷ Skupinu dobrovoľne pracujúcich na čiastočný úväzok v zahraničí tvoria predovšetkým mladí ľudia, ktorí kombinujú prácu so štúdiom, starší ľudia, ktorí plánujú odchod do dôchodku a tí, ktorí chcú svoje zamestnanie zosúladiť so starostlivosťou o domácnosť a blízkych príbuzných.³⁸

Aj v prípade zamestnancov pracujúcich na čiastočný úväzok tiež zásada rovnakého zaobchádzania - takíto zamestnanci nesmú byť zvýhodňovaní ani obmedzovaní vo svojich právach v porovnaní s porovnateľným zamestnancom pracujúcim na plný úväzok.

³³ Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] <http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analyza_pracovnopravnej_legislativy.pdf> [cit. 2.2.2015]

³⁴ BARANCOVÁ, H. - SCHRÖNK, R. 2009. Pracovné právo. Bratislava : Sprint dva, 2009. s. 39.

³⁵ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 172.

³⁶ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 174.

³⁷ BARANCOVÁ, H.: Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie. 2010. s. 187.

³⁸ ŠIPIKAL, L. a kol.: Zosúladovanie pracovného a rodinného života v krajinách Európskej únie (osvedčené príklady z praxe) [online] http://www.reic.sk/web_reic/images/enclosures/Zos%20rodinn%20a%20pracovn%20ho%20Eivota.pdf cit. 2.2.2015

Podiel pracovnej sily EÚ-28 vo vekovej skupine 15 – 64 rokov, ktorá uviedla, že jej hlavným zamestnaním bolo zamestnanie na kratší pracovný čas, plynule narastal zo 16,0 % v roku 2003 na 19,5 % v roku 2013. Zďaleka najvyšší podiel pracovníkov na kratší pracovný čas sa v roku 2013 zistil v Holandsku (50,0 %), za ním nasledovalo Nemecko, Rakúsko, Spojené kráľovstvo, Dánsko, Švédsko, Belgicko a Írsko, pričom v každej krajine pracovala na kratší pracovný čas asi štvrtina zamestnaných osôb. Naopak zamestnanie na kratší pracovný čas bolo pomerne zriedkavé v Bulharsku (2,5 % zamestnaných osôb) a na Slovensku (4,5 %). V podieloch osôb pracujúcich na kratší pracovný čas sú výrazné rozdiely medzi mužmi a ženami. V roku 2013 pracovala v EÚ-28 na kratší pracovný čas takmer jedna tretina (32,1 %) zamestnaných žien vo veku 15 – 64 rokov, čo je oveľa vyšší podiel ako zodpovedajúci podiel mužov (8,8 %). V roku 2013 pracovali na kratší pracovný čas viac ako tri štvrtiny (77,0 %) všetkých zamestnaných žien v Holandsku, pričom ide zďaleka o najvyššiu mieru spomedzi členských štátov EÚ (v Holandsku sa každá osoba, ktorá pracuje menej ako 35 hodín týždenne, považuje za osobu pracujúcu na kratší pracovný čas).³⁹

Tabuľka 1: Osoby pracujúce ako zamestnanci na kratší pracovný čas alebo osoby s druhým zamestnaním, 2003 – 2013

| | Persons working part-time, age group 15–64 | | | Persons with a second job, age group 15 and over | | |
|-------------------|--|---------------------|---------------------|--|---------------------|---------------------|
| | 2003 | 2008 ⁽¹⁾ | 2013 ⁽²⁾ | 2003 | 2008 ⁽¹⁾ | 2013 ⁽²⁾ |
| EU-28 | 16.0 | 17.5 | 19.5 | 3.5 | 3.8 | 3.9 |
| Euro area (EA-18) | 16.1 | 18.8 | 21.5 | 2.7 | 3.5 | 3.7 |
| Belgium | 20.4 | 22.4 | 24.3 | 3.7 | 3.8 | 4.1 |
| Bulgaria | 2.1 | 2.0 | 2.5 | 0.7 | 0.8 | 0.5 |
| Czech Republic | 4.5 | 4.3 | 5.8 | 2.6 | 1.8 | 2.2 |
| Denmark | 20.3 | 23.8 | 24.7 | 10.1 | 9.4 | 7.7 |
| Germany | 21.2 | 25.1 | 26.2 | 2.5 | 3.7 | 4.8 |
| Estonia | 6.7 | 6.4 | 8.9 | 4.4 | 3.2 | 5.2 |
| Ireland | 16.7 | 18.1 | 23.5 | 1.8 | 2.6 | 2.5 |
| Greece | 3.9 | 5.4 | 8.2 | 2.9 | 3.4 | 1.8 |
| Spain | 8.2 | 11.6 | 15.7 | 1.8 | 2.6 | 2.2 |
| France | 16.8 | 16.8 | 18.1 | 2.7 | 3.2 | 3.4 |
| Croatia | 6.6 | 6.9 | 6.2 | 3.0 | 3.1 | 1.8 |
| Italy | 8.5 | 14.1 | 17.7 | 1.2 | 1.9 | 1.3 |
| Cyprus | 7.6 | 6.8 | 11.9 | 6.9 | 4.2 | 2.8 |
| Latvia | 9.4 | 5.9 | 7.5 | 7.5 | 5.9 | 4.6 |
| Lithuania | 8.6 | 6.5 | 8.4 | 7.4 | 5.1 | 6.2 |
| Luxembourg | 13.4 | 17.9 | 18.7 | 1.1 | 2.1 | 3.2 |
| Hungary | 4.1 | 4.3 | 6.3 | 1.9 | 1.6 | 2.5 |
| Malta | 8.9 | 11.1 | 14.3 | 4.9 | 5.0 | 4.6 |
| Netherlands | 44.6 | 46.8 | 50.0 | 5.9 | 7.3 | 8.3 |
| Austria | 18.3 | 22.6 | 25.7 | 3.6 | 4.4 | 4.5 |
| Poland | 9.3 | 7.7 | 7.1 | 7.4 | 7.5 | 6.8 |
| Portugal | 8.8 | 8.6 | 10.9 | 6.7 | 6.5 | 4.1 |
| Romania | 10.6 | 8.6 | 8.8 | 4.1 | 3.1 | 2.0 |
| Slovenia | 5.8 | 8.1 | 9.3 | 1.8 | 3.7 | 3.1 |
| Slovakia | 2.2 | 2.5 | 4.5 | 0.9 | 1.1 | 1.2 |
| Finland | 12.5 | 12.7 | 14.0 | 3.7 | 4.4 | 5.2 |
| Sweden | 22.2 | 25.7 | 24.7 | 9.4 | 8.2 | 8.9 |
| United Kingdom | 25.0 | 24.2 | 25.5 | 4.1 | 3.8 | 3.8 |
| Iceland | 19.1 | 20.1 | 20.8 | 11.8 | 9.6 | 9.8 |
| Norway | 28.3 | 27.4 | 27.0 | 8.4 | 8.5 | 8.6 |
| Switzerland | 31.5 | 33.3 | 35.1 | 6.0 | 7.4 | 6.8 |
| FYR of Macedonia | : | 5.6 | 4.4 | : | 2.4 | 1.0 |
| Turkey | : | 8.7 | 11.9 | : | 2.5 | 2.9 |

(¹) 2003–08: break in series.

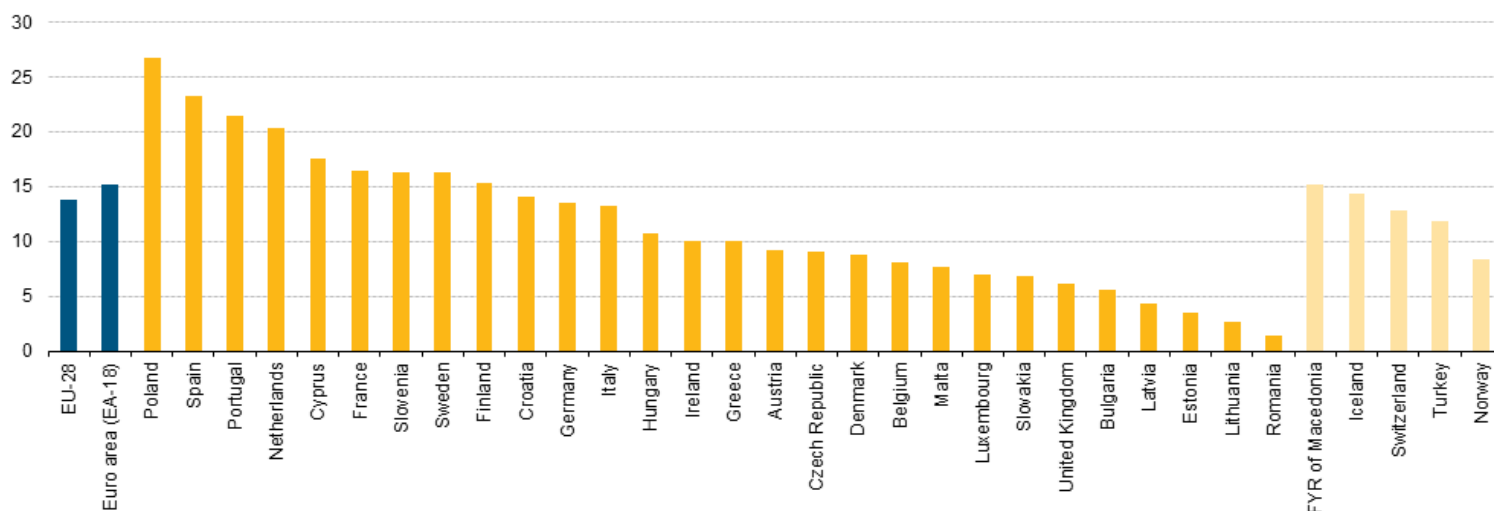
(²) Belgium, Bulgaria, the Czech Republic, Germany, Ireland, Greece, France, Cyprus, Luxembourg, Netherlands, Austria, Poland, Portugal and Slovakia: break in series.

(³) 2008–13: break in series.

Source: Eurostat (online data codes: ifsa_eppga, ifsa_e2gis and ifsa_egan)

V roku 2013 predstavoval podiel zamestnancov v EÚ-28 s pracovnou zmluvou na dobu určitú 13,8 %. V Poľsku mala zmluvu na dobu určitú viac ako štvrtina zamestnancov (26,8 %), v Španielsku (23,2 %), Portugalsku (21,5 %) a Holandsku (20,3 %) to bola viac ako jedna pätina. V ostatných členských štátoch EÚ-28 sa podiel zamestnancov s pracovnou zmluvou na dobu určitú pohyboval v rozmedzí od 17,5 % na Cypre až po nízku úroveň 2,7 % v Litve a 1,5 % v Rumunsku. Výrazné rozpätie, pokiaľ ide o tendenciu používať zmluvy na dobu určitú medzi členskými štátmi EÚ, môže aspoň do určitej miery odzrkadľovať vnútroštátne postupy, ponuku pracovnej sily a dopyt po nej, posúdenia zamestnávateľa týkajúce sa prípadného rastu/poklesu a jednoduchosť prijímania alebo prepúšťania zamestnancov.⁴⁰

Tabuľka 2: Osoby pracujúce na dobu určitú



Source: Eurostat (online data code: ifsa_etpga)

5 Záver

Európske pracovné právo je dôsledkom voľnej hospodárskej súťaže. Doteraz nie je tento pojem definovaný, ale v podstate je vyjadrením súhrnu pracovnoprávných predpisov primárneho a sekundárneho práva Európskej únie.

Pracovný pomer na plný pracovný úväzok a neurčitý čas je typickým pracovnoprávnym vzťahom, avšak je spojený s osobitnými nákladmi na strane zamestnávateľa. Preto často v niektorých sektoroch dochádza k prekvalifikovaniu zamestnancov na samostatne zárobkovo činné osoby a právnenmu krytiu pracovného pomeru zmluvnými typmi iných právnych odvetví.

Atypické formy zamestnania sa javia pre podnikateľskú prax ako veľmi účinný právny nástroj zvýšenia existujúcej úrovne flexibility pracovnoprávných vzťahov. Medzi tieto zamestnania sa radia všetky tie, ktoré nie sú pracovným pomerom na plný úväzok a neurčitý čas – pracovný pomer na dobu určitú, kratší pracovný úväzok, agentúrne zamestnávanie, domácka práca, telepráca, príležitostné a sezónne práce, a pod. Atypické zamestnania sú lepšou alternatívou ako prepúšťanie zamestnancov a slúžia pre udržanie pracovných návykov aj dlhodobo nezamestnaných.

⁴⁰ Štatistika zamestnanosti [online] <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics/sk#cite_note-1> [cit. 4.2.2015]

Pre smernice o atypických zamestnaniach je špecifický zákaz diskriminácie takýchto zamestnancov oproti porovnateľným zamestnancom pracujúcich v typickom pracovnom pomere. Taktiež ukladajú povinnosť zamestnávateľovi vytvárať týmto zamestnancom podmienky na prechod do pracovného pomeru na plný pracovný úväzok a neurčitý čas.

Úlohou flexibilných foriem zamestnávania je zvýšiť možnosť zamestnania sa pre široké spektrum ľudí, ktorí by inak nemali možnosť nájsť si prácu práve z dôvodu, že im rigidný pracovný pomer na neurčitý čas alebo plný úväzok nevyhovuje.

Zoznam použitej literatúry

Analýza pracovnoprávnej legislatívy slovenskej republiky z pohľadu flexiistoty [online] <http://www.cvmpsvr.sk/images/projekty/2007az2013/analyza_pracovnopravnej_legislativy.pdf> [cit. 2.2.2015]

Boj proti diskriminácii v práci [online] <<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=158&langId=sk>> [cit. 22.1.2015]

BARANCOVÁ, H. 2010. *Európske pracovné právo. Flexibilita a bezpečnosť pre 21. storočie*. Bratislava : Sprint dva, 2010. s. 678. ISBN 978-80-89393-42-8.

BARANCOVÁ, H., SCHRONK, R. 2009. *Pracovné právo*. Bratislava : Sprint dva, 2009. 799 s. ISBN 978-80-89393-11-4.

PÁLENÍK, V.: Flexicurity Dánsky model trhu práce – budúcnosť európskeho a slovenského trhu práce? <<http://www.iz.sk/download-files/sk/flexicurity-21-V-2008.pdf>> [cit. 22.1.2015]

Pracovné právne predpisy <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=157&langId=sk> [online] [cit. 22.1.2015]

SCHRONK, R.: *Pracovné právo ES/EÚ* [online] <http://www.kbdesign.sk/cla/eu_pravo_na_slovensku/original/19%20Pracovne%20pr%20PJK.htm> [cit. 22.1.2015]

Study on precarious work and social rights 2012 [online] <ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7925&langId=en> [cit. 22.1.2015]

ŠIPIKAL, L. a kol.: Zosúlad'ovanie pracovného a rodinného života v krajinách Európskej únie (osvedčené príklady z praxe) [online] http://www.reic.sk/web_reic/images/enclosures/Zos%20FAIa%20Fovanie%20rodinn%20E9ho%20a%20pracovn%20E9ho%20%20Eivota.pdf [cit. 2.2.2015]

Štatistika zamestnanosti [online] <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics/sk#cite_note-1> [cit. 4.2.2015]

Tvorba a realizácia pracovného práva so zreteľom na regionálne aspekty trhu práce [online] <http://www.upjs.sk/public/media/1084/Zbornik_36.pdf> [cit. 1.2.2015]

ZELENÁ KNIHA. *Modernizácia pracovného práva s cieľom splniť výzvy 21. Storočia* [online]

<http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com%282006%290708_/com_com%282006%290708_sk.pdf> [cit. 4.2.2015]

INŠTITUCIONALIZÁCIA ZAHRANIČNEJ POLITIKY EURÓPSKEJ ÚNIE

Lubica Harakalová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: lubica.harakalova@euba.sk.

Po prijatí Lisabonskej zmluvy vstúpili do realizácie zahraničnej politiky Európskej únie noví aktéri – predseda Európskej rady a Vysoký predstaviteľ pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ. Článok sa venuje analýze kompetencií jednotlivých aktérov zahraničnej politiky EÚ a dopadom nových pozícií na existujúcu štruktúru zahraničnej politiky a jej zmeny po prijatí Lisabonskej zmluvy. Analyzujeme vzťahy medzi jednotlivými orgánmi a inštitúciami EÚ v otázke zahraničnej politiky. Článok poukazuje na nevyjasnenosť právomocí inštitúcií EÚ a jej predstaviteľov v otázkach vonkajšej reprezentácie EÚ.

Kľúčové slová: Zahraničná politika EÚ, Európska rada, Rada EÚ, Európska komisia, Európsky parlament, vysoký predstaviteľ pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ

After the adoption of the Treaty of Lisbon new players entered into the implementation of the EU foreign policy - the European Council and High Representative for the Common Foreign and Security Policy. The article analyzes the impact of new posts to the existing structure of foreign policy and its changes after the Lisbon Treaty. We analyze the relations among the authorities and the EU institutions on foreign policy issues. The article points out the lack of clarity about the powers of the EU institutions and their representatives on matters of external representation of the EU.

Key words: Foreign policy of EU, the European Council, the Council, the European Commission, the European Parliament, the High Representative of the EU for Foreign Affairs and Security Policy

JEL: F50, F53, F55

1 Úvod

Európska únia inštitucionálne fungovala na základe legislatívnych opatrení, ktoré boli prijaté pre pôvodne 6 zakladajúcich členských štátov. Je prirodzené, že potreba reformovania vznikla predovšetkým na základe súčasného počtu – 28 členských krajín EÚ. Potreba reformy fungovania EÚ sa ukázala najmä pri prijímaní hlavných strategických dokumentov EÚ, či už smerom dovnútra alebo smerom k tretím krajinám. Po zložitých rokovaniach a ratifikácii členskými krajinami EÚ, vstúpila do platnosti 1. decembra 2019 Zmluva o fungovaní Európskej únie atzv. Lisabonská zmluva. Podpisaniu Lisabonskej zmluvy predchádzali rokovania o prijatí tzv. Ústavy pre Európu, ktorá sa nikdy neschválila a to pre odmietnutie zo strany Francúzska a Holandska. Dôležitým prvkom bolo to, že súčasné Zmluvy nie sú nahradené novou zmluvou, len sú novelizované. Obsah Lisabonskej zmluvy sa odklonil od charakteru ústavnej zmluvy a nenahrádza primárne právo EÚ, ktorými sú Rímske zmluvy,

Maastrichtská zmluva a ich dodatky a novely. Faktom je, že Lisabonská zmluva je obsahovo takmer totožná s pôvodným znením neschválenej Ústavy pre Európu.

Prijatie Lisabonskej zmluvy bolo potrebné na základe predloženia troch argumentov :

- vyššia efektívnosť rozhodovacieho procesu,
- viac demokracie vďaka posilnenej úlohe Európskeho parlamentu a národných parlamentov,
- jednotnejšie vystupovanie vo vzťahu k zahraničiu.¹

Naplnenie potreby podľa tretieho argumentu budeme analyzovať uplatňovanie zahraničnej politiky inštitúciami EÚ a jej hlavnými aktérmi.

2 Teórie európskej integrácie v oblasti zahraničnej politiky

Integrácia sa dlhodobo vyhýbala otázkam bezpečnostnej a zahraničnej politiky². Je to výsledkom pokusov o hlbšiu integráciu jednotlivých členských štátov, čomu sa niektoré členské štáty bránili. Otázky zahraničnej a bezpečnostnej politiky súvisia s otázkami ďalšieho rozširovania EÚ. Výhrady v tejto oblasti sa týkajú niektorých kontroverzných krajín usilujúcich sa o vstup do EÚ.

V teórii federalizmu je predstaviteľom zahraničnej politiky federálna vláda, ostatné časti federácie sú zodpovedné za iné oblasti. Neofunkcionalizmus v svojej teórii prelievania predpokladal, že tak sa ako prepojovali jednotlivé ekonomiky, podobne sa prepoja aj politiky smerom k ďalšiemu posilňovaniu nadnárodných inštitúcií vrátane zahraničnej a obrannej politiky.

Neorealisti tvrdia, že štáty sa integrujú kvôli vlastnej bezpečnosti a prežitiu. Kritici si kladú otázku, či v záujme vlastnej bezpečnosti nestrácajú integrujúce sa štáty vlastnú suverenitu? Vnútorý rozpor neorealistov (podľa kritikov) je v tom, že štáty môžu racionálne rozhodovať, či sa podľa situácie čiastočne vzdajú svojej suverenity. Podľa situácie sa môžu naopak stať suverénnymi aktérmi. Tiež sa nepotvrdili neorealistické predpovede o konci integračného procesu v dôsledku politických zmien na začiatku 90. rokov 20. storočia, podľa ktorých sa postkomunistické krajiny mali zjednotiť proti EÚ. Naopak postkomunistické krajiny vytvorili z členstva v EÚ základnú črtu svojej zahraničnej (ale aj vnútornej) politiky.

V otázkach vytvárania inštitúcií ako predpoklad existencie štátu a v kontexte zahraničnej politiky, je zaujímavá teória inštitucionalizmu. Aký je vplyv inštitúcií na štáty? Niektorí inštitucionalisti chápu inštitúcie ako vonkajšie obmedzenie chovania štátov. Štáty využívajú inštitúcie ako nástroje svojej zahraničnej politiky, ktoré nemajú vplyv na to, o čo štáty usilujú, ale maximálne ovplyvňujú stratégie štátov, ako svoje ciele dosiahnuť.³

V rámci politologických prístupov – viacúrovňového riadenia a regionalizácie sa stáva regionálna politika EÚ jednou z najdôležitejších politík EÚ. Viditeľná prítomnosť regiónov na úrovni EÚ sa prejavila v existencii Výboru regiónov. Takéto aktivity sa označujú pojmom paradiplomacia. Je to vhodný postup ako posilniť postavenie regiónov voči vlastnému členskému štátu. Regióny nemajú vlastné rozhodovacie alebo legislatívne inštitúcie, ale metódami vytvárania vlastných regionálnych inštitúcií ovplyvňujú spoločné politiky EÚ.

Medzi najvplyvnejšie teórie európskej integrácie patrí liberálny medzivládny prístup, v ktorom hlavnú úlohu zohrávajú štáty. Tie sú kľúčovými aktérmi v medzinárodných vzťahoch. Moravcsikova⁴ teória pripisuje určitú úlohu inštitúciám, ktoré si vytvorili štáty pre vzájomnú spoluprácu, ktoré môžu znižovať riziko konfliktov v medzinárodných vzťahoch.⁵

¹ LIPKOVÁ E.: Európska únia(2011), str.298

² KRATOCHVÍL P.:Teórie evropské integrace str.45

³ KRATOCHVÍL P. Teórie evropské integrace. Str.135

⁴Andrew Moravcsik – najznámejší a najcitovanejší americký teoretik európskej integrácie, významný predstaviteľ liberalizmu ako teórie medzinárodných vzťahov

⁵ KRATOCHVÍL P. Teórie evropské integrace. Str.167

K inštitúciám EÚ Moravcsik ďalej píše: „ Inštitúcie ES zvyšujú moc vlád dvoma spôsobmi: Po prvé zvyšujú efektivitu medzištátneho vyjednávania. Existencia spoločného vyjednávacieho fóra, rozhodovacie procedúry a kontrola dodržiavania dohôd, čo umožňuje prijatie väčšej škály rôznych kooperatívnych usporiadaní...Po druhé posilňujú inštitúcie EÚ autonómiu vedúcich politikov štátov vo vzťahu k partikulárnym spoločenským skupinám...“⁶

V rámci postmodernej teórie európskej integrácie je stredobodom záujmu úloha jazyka a analýza politického diškurzu. Výskum unijného diškurzu sa zaoberá sebaidentifikáciou kľúčových aktérov. Zapojení autori skúmajú, ako unijní politici zdôvodňujú a obhajujú správanie EÚ na medzinárodnej scéne.⁷

3 Vývoj spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ

Spoločná zahraničná a bezpečnostná politika (SZBP) je jednou z najmladších politík EÚ, aj keď diskusie o spoločnej bezpečnostnej politike sa začali už v roku 1950.⁸ Pri vzniku týchto politík sa väčšia pozornosť venovala spoločnej obrannej resp. bezpečnostnej politike. Podľa vtedy podpísanej dohody mala vzniknúť funkcia európskeho ministra obrany a spoločná európska armáda. Po neratifikácii zmluvy sa diskusie o spoločnej bezpečnostnej politike presunuli na pôdu NATO.

Kontinuálne s otázkami bezpečnosti sa stále viac rozvíjala ekonomická spolupráca medzi jednotlivými členskými štátmi prostredníctvom svojich ministerstiev zahraničných vecí. Táto činnosť prebiehala autonómne, nekoordinovane a bez spoločnej inštitucionalizovanej spolupráce.

Prvým pokusom o koordináciu zahraničných politík členských štátov Spoločenstva bolo založenie Európskej politickej spolupráce v roku 1970, ktoré bolo len konzultačným fórom bez možnosti prijatia záväzného stanoviska.⁹

Základom pre vznik SZBP EÚ sa stala Zmluva o Európskej únii (ZEÚ), tzv. Maastrichtská zmluva z roku 1993. Je najrozsiahlejšou reformou zakladajúcich tzv. Rímskych zmlúv. SZBP je venovaná samostatná hlava zmluvy. Táto dohoda umožnila, aby sa EÚ mohla jednotne vyjadriť k zahraničným a bezpečnostným otázkam, ktoré považuje EÚ za dôležité alebo sa jej týkajú.

Prostredníctvom ZEÚ sa vytvorili podmienky pre vznik inštitúcií EÚ, ktoré mali rozhodovať v otázkach SZBP EÚ. Ustanovenia novej zmluvy boli pokrokom v otázkach SZBP EÚ, ale nevyhovovali novým podmienkam v medzinárodnom dianí, takisto členské štáty nevyužívali nástroje SZBP EÚ. Ďalšími zmluvnými opatreniami sa EÚ dohodla na účinnejších nástrojoch a rozhodovacích postupoch pri aplikácii SZBP – boli to Amsterdamská zmluva (1996) a Zmluva z Nice (2000). Amsterdamskou zmluvou sa zaviedla nová funkcia – vysoký predstaviteľ pre SZBP.

Najvýznamnejšou zmenou je prijatie Zmluvy o fungovaní Európskej únie tzv. Lisabonskej zmluvy, ktorá zavádza podstatné inštitucionálne zmeny v otázkach SZBP. Spolu s Maastrichtskou zmluvou tvorí právny rámec zahraničnej politiky EÚ.

Inštitucionálny rámec zahraničnej politiky EÚ tvoria inštitúcie EÚ, ktorými sú Európska rada, Rada Európskej únie, Európsky parlament a Európska komisia. Práve reforma inštitúcií EÚ a diskusia o nich je zdrojom zmeny unijného zmluvného rámca. Dôvodom týchto zmien bolo rozširovanie EÚ a možnosť zablokovania efektívneho rozhodovania inštitúcií EÚ.

Lisabonská zmluva vymedzila výlučnú právomoc EÚ pri uzatváraní medzinárodných zmlúv, ak je ich uzavretie ustanovené v legislatívnom akte Únie alebo ak je ich uzavretie

⁶ KRATOCHVÍL P. Teórie evropské integrace. Str.171

⁷ KRATOCHVÍL P. Teórie evropské integrace. Str.204

⁸ LIPKOVÁ E.: Európska únia. Str.182

⁹ LIPKOVÁ E.: Európska únia. Str.183

potrebné na to, aby Únia mohla vykonávať svoju vnútornú právomoc. Únia môže uzatvárať dohody s viacerými subjektmi medzinárodného práva a to s tretími krajinami, s medzinárodnými organizáciami, s prístupujúcimi krajinami. Dohody uzavreté Európskou úniou sú záväzné nielen pre inštitúcie EÚ, ale aj pre členské štáty¹⁰. Osobitnými kategóriami právomocí je koordinácia v oblasti spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky, čo znamená, že EÚ pôsobí v súlade princípom subsidiarity. Štáty si zachovávajú základnú kompetenciu, ale EÚ ich môže zaväzovať koordináčnymi opatreniami.

4 Aktéri zahraničnej politiky EÚ a ich kompetencie

Európska rada (ER)

Lisabonská zmluva formálne začleňuje Európsku radu medzi orgány EÚ. Je vrcholným politickým orgánom inštitucionálnej štruktúry súčasnej EÚ¹¹. Ako hlavný strategický orgán je zodpovedný za závažné politické rozhodnutia, riešenie vážnych politických problémov a za smer vývoja európskej integrácie.

Lisabonskou zmluvou sa zrušilo rotačné predsedníctvo v ER a zaviedol sa inštitút stáleho predsedníctva – predseda Európskej rady. V pôvodnom (neprijatom) návrhu Ústavy pre Európu táto funkcia bola pomenovaná – prezident Európskej únie. Prvým stálym predsedom EÚ bol Hermann von Rompuy, ktorý bol zvolený na dve funkčné obdobia, celkovo na 5 rokov. Súčasným predsedom ER je Donald Tusk. Kompetencie predsedu ER v zahraničnej politike sú zastupovanie EÚ navonok v záležitostiach spoločnej zahraničnej politiky tak, aby nenarušil právomoci Vysokého predstaviteľa pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku¹².

Už pri vyjednávaní o Lisabonskej zmluve bolo zrejmé, že vnímanie funkcie predsedu ER ovplyvňujú aj jeho osobnostné charakteristiky, a ako bude budúci predseda ER využívať svoj vplyv. Predpokladali sa dve možnosti, prvá, že predseda bude schopným úradníkom a organizátorom. Druhá možnosť predpokladala, že predseda bude využívať svoj politický vplyv a bude viesť Európsku radu s autoritou.

Otázka vonkajšieho zastupovania Európskej únie nie je vyjasnená ani prostredníctvom formálnou inštitucionalizáciou funkcie stáleho predsedu Európskej rady.

Rada Európskej únie

Pred prijatím Lisabonskej zmluvy primárnu zodpovednosť za zahraničnú politiku niesli členské štáty prostredníctvom svojich ministerstiev a úradov. V otázkach zahraničnej politiky vystupovala za Radu EÚ a menom EÚ predsedajúca krajina prostredníctvom ministrov alebo veľvyslancov.

Podľa Lisabonskej zmluvy je Rada EÚ zodpovedná aj za spoločnú zahraničnú politiku, podpisuje dohody medzi EÚ a inými krajinami v rozličných oblastiach¹³. Otázkami spoločnej zahraničnej politiky sa zaoberá Rada ministrov pre zahraničné veci, ktorá vznikla rozdelením Rady pre všeobecné záležitosti, a v ktorej neplatí rotujúci princíp predsedníctva. V otázke zahraničných vzťahov Rada ministrov pre zahraničné veci rozpracúva vonkajšiu činnosť EÚ na základe strategických usmernení stanovených Európskou radou a zabezpečuje, aby činnosť Únie bola konzistentná.¹⁴

V predsedníctve Rady sa striedajú členské štáty každých 6 mesiacov podľa vopred schváleného poradia – tzv. rotujúce predsedníctvo. Do prijatia Lisabonskej zmluvy bolo

¹⁰ Zmluva o fungovaní Európskej únie, dostupné na: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2007:306:FULL&from=SK>

¹¹ BRHLÍKOVÁ R.: Európska únia po Lisabone.str.64

¹² Zmluva o Európskej únii dostupné na: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_sk.htm

¹³ Zmluva o Európskej únii dostupné na: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_sk.htm

¹⁴ tamtiež

predsedníctvo EÚ najviac viditeľnou reprezentáciou Únie¹⁵. Rotujúce predsedníctvo vytvára niekoľko kolíznych situácií v kontexte so stálym predsedníctvom Európskej rady.

Predsedom Rady ministrov pre zahraničné veci je Vysoký predstaviteľ EÚ pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku. Vznikom Európskej služby pre vonkajšiu činnosť stratila Rada EÚ časť kompetencií v oblasti vonkajšej činnosti, zdrojov a administratívneho aparátu.¹⁶

Európska komisia

Pred prijatím Lisabonskej zmluvy vystupovala EK v úlohe „diplomata“. Komisia bola poverovaná vyjednávaním v otázkach medzinárodných zmlúv s tretími krajinami a lebo medzinárodnými inštitúciami a organizovala sieť svojich diplomatických zastúpení. V „predlisabonskom“ období Komisia pripravovala podklady k vyjednávaniu a hodnoteniam o prístupí nových krajín. V tomto období sa zahraničnej politike venovali 4 komisári a reprezentácia EÚ navonok prináležala predsedovi Komisie. Najviac zmien vyplývajúcich z Lisabonskej zmluvy týkajúcich sa zahraničnej politiky sa týkali Európskej komisie. Lisabonskou zmluvou časť svojich kompetencií EK stratila a ustanovením vysokého predstaviteľa pre SZBP EÚ a ESVČ boli tieto kompetencie aj modifikované. Podľa ZEÚ predseda EK politicky vedie a reprezentuje EK, vymenúva podpredsedov EK s výnimkou vysokého predstaviteľa pre SZBP.

Vysoký predstaviteľ pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku (SZBP)

Funkcia vysokého predstaviteľa pre spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku bola zakotvená prijatím Amsterdamskej zmluvy v roku 1999. Právomoci novej funkcie neboli stanovené a boli ponechané na reálnu prax. Takisto úrad vysokého predstaviteľa nebol vybudovaný a realizáciu úloh v tejto oblasti vykonávali diplomati vybraný ad hoc. Prvým vysokým predstaviteľom pre SZBP bol Javier Solana. Postupne si však úrad vysokého predstaviteľa vybuďoval silnú pozíciu pri vytváraní zahraničnej politiky EÚ.

V rámci lisabonskej zmluvy bolo faktické vytvorenie tejto funkcie s definovanými právomocami zásadná zmena v inštitucionálnej štruktúre zahraničnej politiky. V rámci textu Ústavy pre Európu bola táto funkcia pôvodne pomenovaná ako minister zahraničných vecí EÚ. Vytvorením tejto funkcie zároveň došlo k spojeniu dvoch funkcií, a to vysokého predstaviteľa pre SZBP a komisára pre vonkajšie vzťahy. V rámci realizácie sa prelína vykonávanie dvoch inštitucionálnych funkcií. Po prvé v rámci Rady EÚ zodpovedá za riadenie spoločnej a zahraničnej politiky predsedá Rade ministrov pre zahraničné veci a po druhé v rámci EK je podpredsedom a zároveň komisárom pre vonkajšie vzťahy. Prvou vysokou predstaviteľkou pre SZBP EÚ po prijatí Lisabonskej zmluvy bola Catherine Ashton. V súčasnosti túto funkciu vykonáva Federica Mogherini.

Podľa Zmluvy o Európskej únii vysoký predstaviteľ pre SZBP EÚ plní nasledovné úlohy:

- vedie spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku EÚ,
- prispieva k tvorbe SZBP a uskutočňuje ju ako splnomocnenec Rady, predsedá Rade pre zahraničné veci a je jedným z podpredsedov EK,
- zabezpečuje konzistentnosť vonkajšej činnosti EÚ,
- zodpovedá za úlohy, ktoré v EK spadajú do vonkajších vzťahov a koordinuje ostatné aspekty vonkajšej činnosti EÚ,
- zastupuje EÚ v záležitostiach týkajúcich sa spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky,
- v mene EÚ vedie politický dialóg s tretími stranami a vyjadruje pozíciu EÚ,
- zastupuje EÚ v medzinárodných organizáciách a na medzinárodných konferenciách,

¹⁵ BRHLÍKOVÁ R.: Európska únia po Lisabone. Str.81

¹⁶ ŠLOSARČÍK I.a kol.: Inštituce Evropské unie a Lisabonská smlouva. Str.60

- riadi Európsku službu pre vonkajšiu činnosť, zodpovedá za obsadzovanie postov v ESVČ a za jej financovanie.¹⁷

Európska služba pre vonkajšiu činnosť (ESVČ)

Zmluva o Európskej únii stanovuje, že ESVČ podporuje činnosť vysokého predstaviteľa, spolupracuje s diplomatickými službami členských štátov a skladá sa z úradníkov generálneho sekretariátu Rady, Komisie a diplomatov členských krajín. ESVČ je orgánom *sui generis* nie je ani agentúrou, ani plnohodnotnou inštitúciou, hoci má samostatnú rozpočtovú kapitolu.¹⁸ Vplyv členských krajín je zachovaný účasťou 1/3 úradníkov - diplomatov pochádzajúcich z členských krajín EÚ.

Európsky parlament (EP)

Na čele EP stojí predseda, ktorý Parlament zastupuje navonok. Prostredníctvom vytvárania delegácií EP rozvíja medzinárodné vzťahy a kontakty parlamentami tretích krajín. Jedna skupina delegácií komunikuje s parlamentami nečlenských krajín, ktoré nie sú kandidátskymi krajinami. Druhá skupina delegácií komunikuje s parlamentami kandidátskych a pridružených krajín. EK rozvíja svoje vzťahy s ostatnými parlamentami krajín združujúcich sa v iných medzinárodných organizáciách.

Po prijatí Lisabonskej zmluvy EP získal vplyv v otázkach spoločnej zahraničnej politiky prostredníctvom zvýšených kompetencií v otázkach rozpočtu. EP tak dosiahol cieľ, o ktorý sa sporil najmä s Radou EÚ. Nakoľko výdavky na SZBP boli klasifikované ako nepovinné výdavky rozpočtu EÚ, právomoci v tejto otázke sa týmto formálnym aktom pre EP zväčšili. V inej oblasti zahraničnej politiky EP nezískal žiadne nové kompetencie, všeobecne sa pozícia EP Lisabonskou zmluvou posilnila.

Každoročne Rada EÚ musí poskytovať Parlamentu viac informácií o SZBP a tiež predložiť výhľadový dokument týkajúci sa SZBP spolu s finančným plánom nákladov na realizáciu opatrení v rámci SZBP. Okrem toho sa budú uskutočňovať pravidelné rokovania medzi EP, predsedom Politického a bezpečnostného výboru a zástupcami EK.

5 Záver

Prijatie Lisabonskej zmluvy ovplyvnilo nové inštitucionálne usporiadanie orgánov EÚ. Až praktická implementácia týchto zmien znamenala prijatie nových postupov, rozhodovaní a vzťahov medzi inštitúciami EÚ. Najviac zmien sa udialo v otázke vonkajších vzťahov EÚ a práve ich nevyjasnenosť priniesla niekoľko zmätočných situácií na pôde EÚ (neúčasť prezidenta USA na summite EÚ – USA v máji 2010 kvôli nevyjasnenosti, kto zastupuje EÚ navonok). Fragmentácia systému predsedníctva a vytvorenie nového inštitucionálneho rámca ako predstaviteľov pre vonkajšiu činnosť EÚ nemusí byť v budúcnosti pre túto činnosť Únie efektívny. Nevyjasnenosť jediného aktéra zodpovedného za zahraničné záležitosti EÚ môže vytvoriť pre partnerov z tretích krajín neprehľadnosť a zmätky v dôležitých medzinárodných vyjednávaniach.

Ako uvádza Batora „EÚ je teda možno označiť za zahraničnopolitické laboratórium, kde dochádza k prípadným inováciám v štandardoch zahraničnopolitickej organizácie, v spôsoboch zahraničnopolitickeho aktérstva a tým k prípadným inováciám v systémovej rovine čo sa týka medzinárodného politického usporiadania ako celku“.¹⁹

K tejto komplikácii sa môže pridružiť hlasovanie v inštitúciách EÚ tzv. kvalifikovanou väčšinou. Problematika hlasovania v inštitúciách EÚ nie je predmetom analýz tohto článku. Ak k tejto problematike pripočítame vplyv personálneho obsadenia jednotlivých

¹⁷ Zmluva o Európskej únii. Dostupné na: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_sk.htm

¹⁸ ŠLOSARČÍK I.a kol.: Inštituce Evropské unie a Lisabonská smlouva str.197

¹⁹ BÁTORA J.: Zahraničná politika Európskej únie: Paradoxy a otázniky dostupné na: https://www.fses.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/Sluzby/Kniznicne_sluzby/Zahranicna_politika_EU_-_ucebne_texty_Batora.pdf str.8

postov, situácia v oblasti vonkajšej reprezentácie EÚ sa môže stať neprehľadnou aj pre predstaviteľov členských štátov EÚ. Budúcnosť ukáže nakoľko sú kolízie medzi jednotlivými aktérmi zahraničnej politiky EÚ reálne. Každopádne základná charakteristika politiky EÚ – konsenzuálne rozhodovanie, znamená hľadanie kompromisu členských krajín EÚ aj v otázkach spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky.

Zoznam použitej literatúry

Amsterdamská zmluva, ktorá mení Zmluvu o Európskej únii, Zmluvy o založení Európskych Spoločenstiev a niektoré súvisiace akty dostupná na internete:
<https://www.nrsr.sk/web/?sid=eu/info/dokumenty/amsterdam>

BÁTORA, J.: Zahraničná politika Európskej Únie: Paradoxy a otázky. Vydavateľstvo UK. 2014. ISBN 978-80-223-3688-8. dostupné na internete :
https://www.fses.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/Sluzby/Kniznicne_sluzby/Zahranicna_politika_EU_-_ucebne_texty_Batora.pdf

BRHLÍKOVÁ, R. (2012): Európska únia po Lisabone. UKF v Nitre. 2012. ISBN 978 – 80 - 558-0172-8. 255 s.

LIPKOVÁ, L.(2011): Európska únia.. Bratislava: Sprint dva. 2011. ISBN 978-80-89393-33-6 446 s.

ŠLOSARČÍK, I.a kol.(2013): Inštituce Evropské unie a Lisabonská smlouva. Grada Publishing, a.s. 2013. ISBN 978 – 80 247 – 3567-2. 248 s.

Zmluva o fungovaní Európskej únie dostupná na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2007:306:FULL&from=SK>

Zmluva o Európskej únii dostupná na internete: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_sk.htm

ŽABKA J. :Noví aktéri v Európskej únii.[online] Dostupné na:
<http://www.sfpa.sk/dokumenty/pozvanky/559>

NERASTNÉ SUROVINY V NIGÉRII A BOTSWANE

Natália Hlavová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: natalia.hlavova@euba.sk.

Cieľom tohto príspevku je porovnať pôsobenie nerastných surovín na vývoj ekonomiky v Nigérii a Botswane, keďže obe krajiny sú často spomínané v súvislosti s fenoménom holandskej choroby. Prehľad literatúry dokumentuje rôzny pohľad na úlohu nerastných surovín v týchto ekonomikách. Dáta pre jednotlivé krajiny sme skúmali podľa dvoch efektov opísaných v modeli holandskej choroby. Porovnaním výsledkov korelačnej a regresnej analýzy sme zistili, že efekt presunu zdrojov sa prejavil v oboch krajinách, zatiaľ čo spotrebný efekt iba v Botswane.

Kľúčové slová: holandská choroba, Nigéria, Botswana, export

The aim of this paper is to compare the effects of natural resources on economic development of Nigeria and Botswana, because both countries are often used with the term Dutch disease. The literature review documents various different views on the role of mineral resources in these economies. Data for individual countries were examined by two effects described in the model of Dutch disease. Comparing the results of the correlation and regression analysis, we found that the resource movement effect is reflected in both countries, while the spending effect only influenced economy of Botswana.

Key words: Dutch disease, Nigeria, Botswana, export

JEL: F14, N57

1 Úvod

Predkladaná práca sa venuje vplyvu nerastných surovín na ekonomiky dvoch štátov subsaharskej Afriky, Nigérie a Botswany. Obe ekonomiky sú spájané predovšetkým s nerastnými surovinami a často uvádzané v súvislosti s holandskou chorobou. Nigéria bohatá na zásoby ropy sa spomína ako ekonomika negatívne postihnutá holandskou chorobou, na diamanty bohatá Botswana ako ekonomika, ktorá sa holandskej chorobe úspešne vyhla.

Cieľom práce je porovnať úlohu nerastných surovín v týchto dvoch ekonomikách podľa efektov opísaných v modeli pôsobenia holandskej choroby. V práci ponúkame priblíženie problematiky holandskej choroby a tiež názory rôznych ekonómov na existenciu holandskej choroby v Nigérii a Botswane. Následne sa venujeme vlastnému výskumu dát z týchto ekonomík pre zistenie vplyvu nerastných surovín a potvrdenie alebo vyvrátenie pôsobenia efektov holandskej choroby v Nigérii a Botswane.

Vo výskumnej časti práce sme spracovali údaje z databázy UNCTAD a Svetovej banky za roky 1995 až 2013. Údaje, týkajúce sa predovšetkým exportu a výkonnosti jednotlivých ekonomík sme podrobili korelačnej analýze pre zistenie efektu presunu zdrojov a následne regresnej analýze na zistenie intenzity prejavov spotrebného efektu v skúmaných ekonomikách.

2 Holandská choroba v Nigérii a Botswane

Pojem holandská choroba bol po prvý krát použitý v týždenníku *The Economist*. Článok vydaný v roku 1977 pod názvom *The Dutch Disease*¹ (Holandská choroba) použil tento pojem na opísanie situácie, ktorá v Holandsku nastala po objavení ložísk zemného plynu koncom 50. rokov. Spomedzi ekonómov sa s témou holandskej choroby najčastejšie spájajú mená Maxa W. Cordena a Petra J. Nearyho, ktorí v roku 1982 v článku *Booming Sector and De-industrialization in a Small Open Economy (Rastúci sektor a dezindustrializácia v malej otvorenej ekonomike)*² popísali model pôsobenia holandskej choroby na ekonomiku. Táto práca však nebola prvou zmienkou o holandskej chorobe od vydania článku v *The Economist*.

V roku 1980 sa pojem objavil v súvislosti s ropou v Severnom mori v článku P. J. Forsytha a J. A. Kaya. Forsyth neskôr v roku 1983 skúmal spolu s Nicholasom³ prejavy holandskej choroby v Španielsku počas koloniálnej éry. Problematika holandskej choroby sa dostala aj do hospodárskej správy americkej centrálnej banky v práci L. Laneyho⁴ z roku 1982.

Corden pokračoval v práci s témou v ďalšom článku *Booming Sector and the Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation (Prosperujúci sektor a ekonomia holandskej choroby: prehľad a konsolidácia)*⁵ z roku 1984, v ktorom doplnil základný model.

Holandskej chorobe sa po predstavení základného modelu venovalo veľké množstvo prác a tiež autorov. Išlo predovšetkým o testy existencie holandskej choroby. Všeobecné testy holandskej choroby vykonali napríklad J. P. Stijns⁶ podľa rôznych nerastných surovín. Dopady holandskej choroby a možnosti, ako jej predchádzať, spracoval S. van Wijnbergen.⁷ Sachs a Warner⁸ holandskou chorobou vysvetľujú nízky rast ekonomík bohatých na nerastné suroviny. Holandskú chorobu v ropných štátoch potvrdzuje práca K. Ismaila.⁹ Vplyv holandskej choroby na fiškálnu politiku či štrukturálne reformy skúma práca M. Brahmhatta, O. Canuta a E. Vostroknutovej.¹⁰

Viacerí autori testovali holandskú chorobu na príklade jednotlivých krajín. Prvým výskytom holandskej choroby v koloniálnom Španielsku sa zaoberá práca M. Drelichmana.¹¹ Holandskú chorobu v súvislosti s remitenciami v Latinskej Amerike skúmali C. Loser, C. Lockwood, A. Minson a L. Balcazar.¹² Európske štáty vyvážajúce ropu a prejavy holandskej

¹ *The Dutch Disease*. In: *The Economist*. 26.11.1977.

² Corden, W. M. - Neary, J. P. (1982): *Booming Sector and De-industrialisation in a Small Open Economy*. In: *The Economic Journal*, roč. 92, č. 368, s. 825-848

³ Forsyth, P. - Nicholas, S. (1983): *The Decline of Spanish Industry and the Price revolution: A Neoclassical Analysis*. In: *Journal of European Economic History*, roč. 12, č. 3, s. 601-609

⁴ Laney, L. (1982): *How Contagious is Dutch Disease?* 10 s.

⁵ Corden, M. W. (1984): *Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation*. In: *Oxford Economic Papers*, roč. 36, č. 3, s. 359-380

⁶ Stijns, J. P. (2005): *Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited*. In: *Resources Policy*, roč. 30, č. 2, s. 107-130

⁷ Van Wijnbergen, S. (1984): *The Dutch Disease: A Disease After All?* In: *The Economic Journal*, roč. 94, č. 373, s. 41-55

⁸ Sachs, J. D. - Warner, A. M. (1999): *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. In: *Journal of Development Economics*, roč. 59, s. 43-76

⁹ Ismail, K. (2007): *The Structural Manifestation of the Dutch Disease: The Case of Oil Exporting Countries*. 32 s.

¹⁰ Brahmhatt, M. - Canuto, O. - Vostroknutova, E. (2010): *Dealing with Dutch Disease*. In: *Economic Premise*, č. 16, s. 1-7

¹¹ Drelichman, M. (2005): *The Course of Moctezuma: American Silver and Dutch Disease*. In: *Explorations in Economic History*, roč. 42, č. 3, s. 349-380

¹² Loser, C. - Lockwood, C. - Minson, A. - Balcazar, L. (2006): *The Macro-Economic Impact of Remittances in Latin America - Dutch Disease or Latin Cure?*

choroby v nich skúmal M. Hutchison.¹³ Konkrétne šlo o dáta z Nórska, Holandska a Veľkej Británie. Nórsku a Veľkej Británii sa vo svojej práci venovala aj H. Bjornland.¹⁴ Na model Forstha a Kaya aplikovali svoju štúdiu o Alžírsku K. Matallah a C. Ghat.¹⁵ W. M. Corden¹⁶ sa okrem teoretického základu venoval aj overeniu holandskej choroby, a to konkrétne v Austrálii. Pozitívnym príkladom krajiny, ktorá sa vyhla holandskej chorobe, je podľa článku A. A. Ruehleho a K. G. Kulkarniho¹⁷ na med' bohatá ekonomika Čile.

Predkladaný článok sa venuje porovnaniu pôsobenia holandskej choroby v Botswane a Nigérii. Autori venujúci sa vplyvu nerastných surovín na tieto ekonomiky majú rôzne názory na ich pôsobenie a vplyv v ekonomikách, na výskyt holandskej choroby či prekliatia prírodných zdrojov v Nigérii a Botswane.

Práce, v ktorých sa autori zaoberajú úlohou ropy v nigérijskej ekonomike, sa jednoznačne nezhodujú na dôvodoch a mechanizmoch negatívneho vplyvu ropy, avšak zhodujú sa, že ropné bohatstvo prispelo k pomalému rozvoju tejto ekonomiky. Práca F. Ezeala-Harrisona¹⁸ neoveruje existenciu holandskej choroby a predpokladá jej pôsobenie v nigérijskej ekonomike. Článok I. Fasanyu, A. Onakoyu a M. Adabaniju¹⁹ v závere potvrdzuje existenciu holandskej choroby v Nigérii, rovnako ako práca B. N. Batureho²⁰ na základe viacerých ekonomických ukazovateľov. Výskum V. Aseunowa a S. Olaiya²¹ nepovažuje za jednoznačné, že negatívny vývoj nigérijskej ekonomiky má na svedomí holandská choroba, ale problémy pripisuje aj tzv. prekliatiu prírodných zdrojov. Rovnako Y. O. Akinwale²² zisťuje efekty prekliatia prírodných zdrojov v Nigérii, pričom holandskú chorobu považuje za jeden z jeho prejavov bez potreby overovania. Práca X. Sala-i-Martina a A. Subramaniana s názvom *Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria*²³ na základe skúmania vplyvu rôznych faktorov uvádza, že za zaostávaním nigérijskej ekonomiky nie je pôsobenie holandskej choroby, ale korupčné vedenie štátu, a teda politické faktory.

Množstvo vedeckých prác sa venuje tiež nerastnému bohatstvu v Botswane, pretože úloha najmä diamantov v tejto ekonomike je nepopierateľná, vzhľadom na ich podiel na exporte. Je však už zložitejšie nájsť práce venujúce sa holandskej chorobe v Botswane. Holandská choroba sa väčšinou spomína len ako čiastkový problém v širšie koncipovaných prácach. Príkladom toho je práca A. Iimiho²⁴ skúmajúca vplyv nerastných surovín v súčinnosti s inými faktormi na rast botswanskej ekonomiky v rokoch 1998 – 2002. Autor konštatuje, že v danom období sa holandská choroba v Botswane neobjavuje. K rovnakému

¹³ Hutchison, M. M. (1994): Manufacturing Sector Resiliency to Energy Booms: Empirical Evidence from Norway, the Netherlands and the United Kingdom. In: *Oxford Economic Papers*, roč. 46, č. 2, s. 311-329

¹⁴ Bjornland, H. C. (1998): The Economic Effects of North Sea Oil on the Manufacturing Sector. In: *Scottish Journal of Political Economy*, roč. 45, č. 5, s. 553-585

¹⁵ Matallah, K. - Ghat, C. (2003): Analytical Limitations of the Forsyth and Kay Model as Applied to Algeria. In: *Revue du chercheur*, č. 2, s. 10-15

¹⁶ Corden, M. W. (2011): *The Dutch Disease in Australia – Policy Options for a Three-Speed Economy*.

¹⁷ Ruehle, A. A. – Kulkarni, K. G. (2011): Dutch disease and the Chilean copper boom – an empirical analysis. In: *International Journal of Education Economics and Development*, roč. 2, č. 1, s. 61-80

¹⁸ Ezeala-Harrison, F. (1993): Structural Re-Adjustment in Nigeria: Diagnosis of a Severe Dutch Disease Syndrome. In: *American Journal of Economics & Sociology*, roč. 5, č. 2, s. 193-208

¹⁹ Fasanya, I. O. - Onakoya, A. B. O. - Adabanija, M. A. (2013): Oil Discovery and Sectoral Performance in Nigeria: An Appraisal of the Dutch Disease. In: *Journal of Applied Economics*, roč. 12, č. 2, s. 25-40

²⁰ Bature, B. N. (2011): *An Evaluation of the Impact of the Dutch Disease on the Nigerian Economy (1970-2006)*

²¹ Asekunowo, V. O. - Olaiya, S. A. (2012): Crude oil revenue and economic development in Nigeria (1974-2008). In: *OPEC Energy Review*, roč. 36, č. 2, s. 138-169

²² Akinwale, Y. O. (2012): Empirical Analysis of Resource Curse in Nigeria. In: *International Journal of Economics and Management Sciences*, roč. 1, č. 6, s. 19-25

²³ Sala-i-Martin, X. – Subramanian, A. (2003): *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*.

²⁴ Iimi, A. (2007): *Escaping from the Resource Curse: Evidence from Botswana and the Rest of the World*.

záveru sa prikláňa aj M. Jerven²⁵ po preskúmaní údajov z rokov 1965 – 1995. K. R. Hope²⁶ pripisuje úspešné vyhnutie sa holandskej chorobe v Botswane opatrnému hospodárskemu vedeniu. A. R. Poteete²⁷ uvádza, že Botswana sa holandskej chorobe nevyhla úplne, ale jej prejavy boli len slabé. To nespája len s politickou situáciou v krajine, ale tiež s vonkajšími vzťahmi Botswany, najmä s Juhoafrickou republikou. K. R. Jefferis a T. F. Kelly²⁸ tvrdia, že Botswana sa holandskej chorobe vyhla úplne a za úpadkom poľnohospodárstva stoja iné dôvody ako prudký nárast podielu ťažobného sektora.

2.1 Nigéria

Nigérijská federatívna republika s rozlohou 923 768 km² sa rozprestiera v západnej Afrike pri Guinejskom zálive. Tvorí ju 36 štátov a teritórium federálneho hlavného mesta Abuja. Susediacimi krajinami sú Benin, Čad, Kamerun a Niger.²⁹ Úradným jazykom v Nigérii je angličtina, keďže krajina bola až do druhej polovice 20. storočia britskou kolóniou. Nigéria je s počtom obyvateľov 129 934 911 spomedzi afrických štátov najľudnatejšia a má tiež najvyššiu hustotu obyvateľstva 141 obyvateľov/km² (údaje z roku 2002). Obyvateľstvo Nigérie tvoria príslušníci množstva rôznych kmeňov, z ktorých najpočetnejšie sú Hausa-Fulani, Yoruba a Igbo, spolu tvoriace až 70% obyvateľstva. Hlavnými náboženstvami sú kresťanstvo a islam, zastúpené približne rovnakým počtom vyznávačov a doplnené tradičnými lokálnymi náboženstvami.³⁰

Západoafrická Nigéria disponuje zásobami ropy objavenými v roku 1956. V tom čase bola ekonomika tejto krajiny založená takmer výlučne na poľnohospodárstve. Poľnohospodárstvo sa na tvorbe hrubého domáceho produktu podieľalo až troma pätinami, zamestnávalo 80% pracovnej sily a tvorilo až 90% príjmov z exportu. Po objavení ropy nastali v nigérijskej ekonomike významné zmeny. Produktívne obyvateľstvo smerovalo do miest s vidinou pracovných miest súvisiacich s rýchlo rastúcim a výnosným sektorom ťažby. Poľnohospodárstvo ostalo v rukách starších obyvateľov a detí. Nigéria sa z exportéra poľnohospodárskej produkcie zmenila na importéra, poľnohospodárska produkcia v krajine bola v dôsledku urbanizácie prakticky zlikvidovaná.³¹

K situácii v Nigérii významne prispela situácia na svetových trhoch s ropou, a teda tzv. ropné šoky. Náhly rast cien ropy v roku 1973 v dôsledku Jomkipurskej/Ramadánovej vojny zvýšil cenu ropy (40 USD/barel), nigérijské exportné príjmy a spôsobil presun zdrojov a pracovnej sily. V tom čase bol pri moci vojenský režim, ktorého predstavitelia podľahli ilúzii trvale plynúcich prostriedkov z ropy a očakávali ich ďalší rast. Vývoj bol však opačný, znova v dôsledku svetovej situácie. Po prvom ropnom šoku sa svetové ceny ropy ustálili na úrovni okolo 10 USD/barel. Objem vyťaženej ropy v Nigérii v tom čase poklesol, čo spolu s cenovým vývojom znamenalo výrazné zníženie príjmov z exportu.

V tomto období začali v Nigérii dva problémy, ktoré prispeli k zhoršeniu ekonomickej situácie. Vláda bola nútená po výpadku exportných príjmov a úpadku poľnohospodárskej výroby pokryť import. Začalo tak zadlžovanie Nigérie. Ďalším problémom bola apreciácia

²⁵ Jerven, M. (2010): Accounting for the African Growth Miracle: The Official Evidence – Botswana 1965-1995. In: *Journal of Southern African Studies*, roč. 36, č. 1, s. 73-94

²⁶ Hope, K. R. (2000): Foreign Trade and the Exchange Rate in Botswana. In: *The International Trade Journal*, roč. 14, č. 2, s. 201-223

²⁷ Poteete, A. R. (2009): Is Development Path dependent or Political? A Reinterpretation of Mineral-Dependent Development in Botswana. In: *The Journal of Development Studies*, roč. 45, č. 4, s. 544-571

²⁸ Jefferis, K. R. – Kelly, T. F. (1999): Botswana: Poverty amid plenty. In: *Oxford Development Studies*, roč. 27, č. 2, s. 211-231

²⁹ MZV SR. *Nigéria*. [cit. 10.10.2014].

³⁰ Federal Republic of Nigeria. *People*. [cit. 10.10.2014].

³¹ Fasanya, I. O. - Onakoya, A. B. O. - Adabaniya, M. A. (2013): Oil Discovery and Sectoral Performance in Nigeria: An Appraisal of the Dutch Disease. In: *IUP Journal of Applied Economics*, roč. 12, č. 2

nigérijskej niary voči americkému doláru, a teda klesajúca konkurencieschopnosť nigérijského exportu v zahraničí.³²

Nigéria sa označuje ako ukážkový príklad holandskej choroby. Sektorom postihnutým dôsledkami holandskej choroby bol v Holandsku priemysel, ako dovtedajšia hlavná zložka exportu. Východisková situácia v Nigérii však bola od holandskej odlišná. V čase objavenia ropy boli hlavnou zložkou exportu poľnohospodárske plodiny. Nigéria vyvážala najmä arašidy, kakao, palmový olej a bavlnu. Priemysel nebol v krajine rozvinutý a tvoril len malú časť hrubého domáceho produktu. Z poľnohospodárskej ekonomiky sa stala ekonomika závislá na exporte jedinej komodity, a to ropy. Medzi rokmi 1992 a 2003 tvoril podiel príjmov z ropy viac ako 95% celkových exportných príjmov. Nediverzifikovaná štruktúra ekonomiky robí Nigériu zraniteľnou a vystavuje ju obrovskému vplyvu situácie na svetovom ropnom trhu.³³

2.2 Botswana

Botswana je juhoafrický štát s rozlohou 581730 km² susediaci s Juhoafrickou republikou, Namíbiou a Zimbabwe. Na jej území žije len 2,1 milióna obyvateľov, ide teda o pomerne riedko osídlený štát. Obyvateľstvo je tvorené viacerými etnickými skupinami, pričom najpočetnejšie zastúpená je skupina Tswana. Úradnými jazykmi v Botswane sú anglický a setswana, prevládajúcim náboženstvom je kresťanstvo. Botswanská republika vznikla 30. septembra 1966 vyhlásením nezávislosti od bývalej koloniálnej veľmoci Veľkej Británie. Republika s hlavným mestom Gaborone je vnútorne členená na 9 administratívnych dištriktov a 5 miest (Gaborone, Francistown, Lobatse, Selebi-Phikwe, Jwaneng).³⁴

V čase získania nezávislosti bola Botswana jednou z najchudobnejších krajín afrického kontinentu, avšak po objavení diamantov na jej území a začatí ich ťažby sa situácia začala meniť a Botswana sa stala jednou z najrýchlejšie rastúcich ekonomík sveta.³⁵ V čase vzniku samostatného štátu bola ekonomika Botswany založená na exporte diviny, koží a hovädzieho mäsa. Už v roku 1967 boli však na území krajiny nájdené ložiská diamantov, medi a niklu.³⁶

V roku 1971 bola otvorená prvá baňa na ťažbu diamantov vo vlastníctve spoločnosti Debswana (The de Beers-Botswana Mining Company). Tá je vlastnená spoločne nadnárodnou spoločnosťou De Beers, ktorá ťaží diamanty okrem iného aj v Juhoafrickej republike a Namíbii a obsluhuje tiež celý spracovateľský reťazec až po klenotníctva tejto značky. Druhú polovicu Debswany vlastní botswanská vláda. Štát teda z ťažby získava okrem tradičných daní a podielov z ťažby (royalties) aj podiel na zisku spoločnosti, spolu až 70% hodnoty z predaja diamantov.³⁷ Vláda spolu s De Beers vlastní tiež továreň na spracovanie diamantov v krajine, poľnohospodárske družstvo či poisťovňu.

Jedným z hlavných faktorov prispievajúcich k ekonomickému úspechu Botswany je podľa väčšiny autorov politická situácia v krajine.³⁸ Od svojho vzniku je Botswana riadená demokraticky volenými predstaviteľmi.

³² Ojameroye, E. *Managing the Dutch Disease in Nigeria*. [cit. 10.10.2014].

³³ Olusi, J. O. - Olagunju, M. A. (2005): *The Primary Sectors of the Economy and the Dutch Disease in Nigeria*. In: *The Pakistan Development Review*, roč. 44, č. 2, s. 159-175

³⁴ MZV SR. *Botswana*. [cit. 10.10.2014].

³⁵ Jerven, M. (2010): *Accounting for the African Growth Miracle: The Official Evidence – Botswana 1965-1995*. In: *Journal of Southern African Studies*, roč. 36, č. 1, s. 73-94

³⁶ Jordaan, A. C. – Eita, J. H. (2007): *Testing the Export-Led Growth Hypothesis for Botswana: A Causality Analysis*.

³⁷ Hazleton, R. (2002): *Diamonds: Forever or For Good?*

³⁸ Rajan, S. C. (2011): *Poor little rich countries: another look at the resource curse*. In: *Environmental Politics*, roč. 20, č. 5, s. 617-632

3 Ciel' a metodika práce

Cieľom článku je porovnať pôsobenie nerastných surovín v dvoch ekonomikách subsaharskej Afriky na základe efektov opísaných v modeli holandskej choroby Cordena a Nearyho. Úlohu nerastných surovín v Nigérii a Botswane sledujeme na dátach z rokov 1995 až 2013.

Prvá časť práce sa zameriava na prehľad teoretických prác venujúcich sa téme nerastných surovín a predovšetkým špecificky holandskej chorobe so zameraním na jej výskyt v Nigérii a Botswane. V tejto časti práce bola použitá metóda rešerše pomocou vyhľadávača Google Scholar a Google Books. Na vyhľadávanie časopiseckých zdrojov, ktoré tvorili významný podklad pre štúdium témy, boli použité databázy EBSCO a Taylor & Francis.

Praktická časť práce pozostáva zo spracovania vybraných ekonomických ukazovateľov Nigérie a Botswany. Údaje týkajúce sa hrubého domáceho produktu boli získané z databázy Svetovej banky, konkrétne z databázy Indikátory svetového rozvoja (World Development Indicators). Z rovnakej databázy pochádzajú tiež údaje o urbanizácii, verejnom dlhu a priamych zahraničných investíciách. Na získanie údajov o exporte bola využitá databáza UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), ktorá poskytuje údaje o exporte na základe Štandardnej medzinárodnej obchodnej klasifikácie (Standard International Trade Classification).

Do sledovanej kategórie exportov poľnohospodárskych plodín boli započítané časti 0 – potraviny, 1 – nápoje a tabak, 4 – oleje a tuky a 2 – surové materiály okrem odsekov 27 – surové hnojivá a 28 – železokovové rudy a kovový šrot. Do hodnoty exportu nerastných surovín boli započítané časti 3 – nerastné palivá, odseky 27 – surové hnojivá, 28 – železokovové rudy a kovový šrot, 67 – železo a oceľ a skupiny 667 – perly a drahokamy a polodrahokamy a 971 – zlato.

Získané údaje boli spracované pomocou štatistického softvéru PSPP. Korelačnou analýzou sme zisťovali pôsobenie efektu presunu zdrojov v ekonomikách Nigérie a Botswany na základe vzťahu medzi podielom nerastných surovín a poľnohospodárskych produktov na celkovom exporte. Regresná analýza bola použitá na zistenie vplyvu čistého exportu na reálny výmenný kurz nigérijskej nairy a botswanskej puly k americkému doláru.

4 Vplyv holandskej choroby na ekonomiky

Nasledujúca časť práce skúma existenciu efektov opísaných v teoretických prácach zaoberajúcich sa holandskou chorobou, predovšetkým v základnom diele Maxa Cordena a Petra Nearyho. Vplyvy holandskej choroby sme sledovali na dvoch vybraných ekonomikách, Nigérii a Botswane, ktoré sa v súvislosti s týmto javom spomínajú najčastejšie, hoci v odlišnej súvislosti. Na základe údajov za roky 1995 až 2013 sme vyhodnotili existenciu efektu presunu zdrojov a spotrebného efektu v Nigérii a Botswane.

4.1 Efekt presunu zdrojov

Prvý efekt popísaný v práci Cordena a Nearyho sa zaoberá vplyvom objavenia ložísk nerastných surovín na presun výrobných faktorov, predovšetkým práce a kapitálu, do tohto odvetvia. Vo väčšine prác zaoberajúcich sa holandskou chorobou sa však tento ukazovateľ skúma na základe zmeny celkovej orientácie ekonomiky vyjadrenej podielom jednotlivých odvetví na exporte. Tento ukazovateľ je dobre použiteľný, pretože je k dispozícii podrobná štruktúra exportu. Pri umiestňovaní kapitálu a rozdelení pracovnej sily medzi sektory sa uvádza len rozdelenie medzi primárny, sekundárny a terciárny sektor, pričom toto rozdelenie nie je pre účely tejto práce dostatočné.

Na zistenie sily pôsobenia efektu presunu zdrojov v ekonomikách Nigérie a Botswany používame v práci ukazovatele percentuálneho podielu poľnohospodárskych produktov a produktov ťažobného sektora na celkovom exporte za roky 1995 až 2013. V modeli Cordena

a Nearyho postihnutým sektorom bol síce priemysel, avšak v Nigérii aj Botswane dominovala pred nerastnými surovinami exportu práve poľnohospodárska produkcia. Nasledujúce tabuľky 1 a 2 ponúkajú okrem korelácie medzi hlavnými vybranými ukazovateľmi tiež prehľad korelácií medzi inými ukazovateľmi dôležitými pre ekonomiku.

Najdôležitejším ukazovateľom súvisiacim s holandskou chorobou uvádzaným v tejto tabuľke je korelácia medzi percentuálnym podielom nerastných surovín a poľnohospodárskych produktov na exporte v danej ekonomike. Okrem toho sú v tabuľkách uvedené korelácie medzi ďalšími významnými ukazovateľmi pre každú ekonomiku, ako napríklad HDP na obyvateľa či priame zahraničné investície.

Tabuľka 3 Prehľad vybraných korelácií v Nigérii

| | Total Ex | Total IM | NX | GDP | GDPpc | EXagr | EXres | AgrPC | ResPC | FDI |
|---------|----------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TotalEX | 1 | 0,98 | 0,98 | 0,95 | 0,96 | 0,92 | 1 | -0,01 | 0,14 | 0,88 |
| TotalIM | 0,98 | 1 | 0,91 | 0,94 | 0,94 | 0,88 | 0,97 | 0,01 | 0,08 | 0,91 |
| NX | 0,98 | 0,91 | 1 | 0,92 | 0,93 | 0,91 | 0,98 | -0,03 | 0,19 | 0,83 |
| GDP | 0,95 | 0,94 | 0,92 | 1 | 1 | 0,94 | 0,94 | 0,14 | -0,02 | 0,75 |
| GDPpc | 0,96 | 0,94 | 0,93 | 1 | 1 | 0,94 | 0,95 | 0,12 | -0,01 | 0,77 |
| EXagr | 0,92 | 0,88 | 0,91 | 0,94 | 0,94 | 1 | 0,91 | 0,32 | -0,12 | 0,75 |
| EXres | 1 | 0,97 | 0,98 | 0,94 | 0,95 | 0,91 | 1 | -0,02 | 0,15 | 0,89 |
| AgrPC | -0,01 | 0,01 | -0,03 | 0,14 | 0,12 | 0,32 | -0,02 | 1 | -0,87 | -0,08 |
| ResPC | 0,14 | 0,08 | 0,19 | -0,02 | -0,01 | -0,12 | 0,15 | -0,87 | 1 | 0,16 |
| FDI | 0,88 | 0,91 | 0,83 | 0,75 | 0,77 | 0,75 | 0,89 | -0,08 | 0,16 | 1 |

Pozn.: TotalEx – celkový export, TotalIm – celkový import, NX – čistý export, GDP – hrubý domáci produkt, GDPpc – hrubý domáci produkt na obyvateľa, EXagr – export poľnohospodárskych produktov, EXres – export nerastných surovín, AgrPC – podiel poľnohospodárskych produktov na exporte, ResPC – podiel nerastných surovín na exporte, FDI – priame zahraničné investície

Prameň: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD³⁹ a Svetovej banky⁴⁰

Tabuľka 1 uvádza korelácie medzi vybranými ukazovateľmi v Nigérii. Táto ekonomika sa uvádza ako príklad holandskej choroby, preto by mali ukazovatele percentuálneho podielu poľnohospodárskych produktov a nerastných surovín na exporte vykazovať silnú súvislosť. Tento predpoklad sa na nigérijských dátach za roky 1995-2013 potvrdil. Korelačný koeficient s hodnotou -0,87 ukazuje na silnú negatívnu závislosť medzi týmito ukazovateľmi. Hladina významnosti korelácie je menej ako 0,01, rovnako ako pri ostatných koreláciách uvedených v bielych poliach.

Silnú pozitívnu závislosť medzi exportom nerastných surovín v USD a hrubým domácim produktom naznačuje korelačný koeficient medzi týmito ukazovateľmi 0,94. Export nerastných surovín tiež silno pozitívne koreluje s celkovým exportom a HDP na obyvateľa. Silná pozitívna závislosť medzi celkovým importom a celkovým exportom je tiež v súlade s

³⁹ UNCTAD. *UNCTADStat*. [cit. 14.10.2014].

⁴⁰ The World Bank. *World Databank*. [cit. 14.10.2014].

modelom holandskej choroby, kde zvyšovanie príjmov z exportu vedie k zvýšeniu objemu importov. Podľa modelu má nárast objemu exportov a importov viesť tiež k negatívnym efektom na národnú menu, ktorým sa budeme venovať pri regresnej analýze.

Tabuľka 4 Prehľad vybraných korelácií v Botswane

| | Total Ex | Total IM | NX | GDP | GDPpc | EXagr | EXres | AgrPC | ResPC | FDI |
|---------|----------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TotalEX | 1 | 0,91 | -0,36 | 0,94 | 0,94 | 0,44 | 0,99 | -0,38 | 0,58 | 0,26 |
| TotalIM | 0,91 | 1 | -0,72 | 0,95 | 0,94 | 0,49 | 0,89 | -0,22 | 0,46 | 0,22 |
| NX | -0,36 | -0,72 | 1 | -0,55 | -0,54 | -0,36 | -0,34 | -0,14 | -0,05 | -0,06 |
| GDP | 0,94 | 0,95 | -0,55 | 1 | 1 | 0,53 | 0,93 | -0,25 | 0,55 | 0,35 |
| GDPpc | 0,94 | 0,94 | -0,54 | 1 | 1 | 0,53 | 0,93 | -0,26 | 0,57 | 0,36 |
| EXagr | 0,44 | 0,49 | -0,36 | 0,53 | 0,52 | 1 | 0,35 | 0,64 | -0,14 | -0,12 |
| EXres | 0,99 | 0,89 | -0,34 | 0,93 | 0,93 | 0,35 | 1 | -0,46 | 0,67 | 0,32 |
| AgrPC | -0,38 | -0,22 | -0,14 | -0,25 | -0,26 | 0,64 | -0,46 | 1 | -0,66 | -0,39 |
| ResPC | 0,58 | 0,46 | -0,05 | 0,55 | 0,57 | -0,14 | 0,67 | -0,66 | 1 | 0,65 |
| FDI | 0,26 | 0,22 | -0,06 | 0,35 | 0,36 | -0,12 | 0,32 | -0,39 | 0,65 | 1 |

Pozn.: TotalEx – celkový export, TotalIm – celkový import, NX – čistý export, GDP – hrubý domáci produkt, GDPpc – hrubý domáci produkt na obyvateľa, EXagr – export poľnohospodárskych produktov, EXres – export nerastných surovín, AgrPC – podiel poľnohospodárskych produktov na exporte, ResPC – podiel nerastných surovín na exporte, FDI – priame zahraničné investície

Prameň: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD a Svetovej banky

Rovnako ako pri Nigérii, aj v ekonomike Botswany sme skúmali vplyv prvého efektu holandskej choroby pomocou korelačnej analýzy. Určujúcim vzťahom bola rovnako korelácia medzi percentuálnymi podielmi nerastných surovín a poľnohospodárskych produktov na botswanskom exporte. Aj v prípade Botswany, rovnako ako v Nigérii, sa ukázal silný pozitívny vzťah medzi týmito podielmi. Korelačný koeficient s hodnotou -0,66 poukazuje na slabšiu závislosť ako v nigérijskej ekonomike, avšak závislosť je stále silná. Tento vzťah teda potvrdzuje prítomnosť efektu presunu zdrojov v Botswane.

Botswanská ekonomika je tiež na základe korelačnej analýzy silno naviazaná na export nerastných surovín. Silná pozitívna závislosť je medzi exportom nerastných surovín v USD a celkovým exportom či hrubým domácim produktom. Ukazovatele korelácie medzi týmito ukazovateľmi sú len o stotiny menšie ako v prípade Nigérie.

4.2 Spotrebný efekt

Druhým efektom spomínaným v práci Cordena a Nearyho súvisiacim s holandskou chorobou je tzv. spotrebný efekt (spending effect). Tento efekt rovnako negatívne ovplyvňuje pôvodný exportný sektor, a to presunom výrobných faktorov, najmä práce, do sektora vyrábajúceho pre domácu spotrebu. Následkom rastu príjmov v ekonomike plynúcich zo ziskového sektora sa zvýši dopyt po službách v domácej ekonomike, resp. po statkoch určených na spotrebu v domácej ekonomike, a nie na export. Tento efekt sa prejavuje

viacerými spôsobmi, jeho dôsledkom je okrem iného apreciácia domácej meny v dôsledku zvýšeného dopytu.

Zmena reálneho výmenného kurzu je čiastočne zapríčinená aj efektom presunu zdrojov. Celkový dopad nepriaznivých efektov na veľkosť produktu sektora služieb, resp. sektora vyrábajúceho pre domácu spotrebu, je otázný. Efekt presunu zdrojov tento produkt znižuje, a naopak, spotrebný efekt vedie k zvýšeniu úrovne produktu. Oba efekty však pôsobia rovnako na reálny výmenný kurz a vedú k apreciácii. Zhodnocovanie domácej meny negatívne pôsobí na konkurencieschopnosť produktov ekonomiky na zahraničných trhoch, preto je pre malú, exportne orientovanú ekonomiku negatívnym javom.

Podľa modelu holandskej choroby je hlavnou príčinou apreciácie prílev exportných príjmov z predaja nerastnej suroviny v zahraničí, preto sme v regresnej analýze skúmali vplyv hodnoty tzv. čistého exportu na zmenu reálneho výmenného kurzu mien Nigérie a Botswany. Čistý export je vypočítaný ako hodnota exportu mínus hodnota importu v danom roku v USD z údajov UNCTAD. Rovnako hodnota reálnych výmenných kurzov nigérijskej nairy (NGN) a botswanskej puly (BWP) k americkému doláru (USD) pochádza z tejto databázy.

Regresnou analýzou sme skúmali, ako vplýva hodnota čistého exportu na vývoj reálneho výmenného kurzu domácej meny voči americkému doláru za použitia troch modelov. Prvý model sleduje vplyv hodnoty čistého exportu v danom roku (NX) na hodnotu reálneho výmenného kurzu v tom istom roku (ExRate). V druhom modeli je zakomponovaný časový posun súvisiaci s oneskorenou reakciou reálneho výmenného kurzu na zmenu v hodnote čistého exportu. Druhý model teda skúma ako na kurz v danom roku vplýva hodnota čistého exportu v predchádzajúcom roku (NX_{t-1}). Tretí model predstavuje dvojfaktorovú regresnú analýzu zlučujúcu dva predchádzajúce modely, čiže skúma vplyv čistého exportu v danom roku (NX) a v roku predchádzajúcom (NX_{t-1}) na výmenný kurz v danom roku.

Tabuľka 5 Vplyv čistého exportu na výmenný kurz v Nigérii

| | Model 1 | Model 2 | Model 3 |
|---|------------------|------------------|------------------|
| | ExRate | ExRate | ExRate |
| NX | 0,83** (0,00) | - | 0,63** (0,00) |
| NX _{t-1} | - | 0,78** (0,00) | 0,24** (0,00) |
| R ² , R ² upravený | 0,67 | 0,59 | 0,67 |
| *sig<0,05 **sig<0,01 | | | |

Pozn.: ExRate – výmenný kurz národnej meny k USD, NX – čistý export, NX_{t-1} – čistý export predchádzajúceho roka, R² – koeficient determinácie, sig – signifikancia

Prameň: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD

Tabuľka 3 uvádza výsledky regresnej analýzy na dátach z Nigérie s výsledkami troch opísaných modelov. Všetky výsledky sú štatisticky významné a premenné vysvetľujú významnú časť variability reálneho výmenného kurzu. Vzťah medzi čistým exportom a reálnym výmenným kurzom je však opačný ako to predpokladá model Cordena a Nearyho. Vzťah medzi veličinami je priamo úmerný, a nie nepriamo úmerný, ako predpokladá model. S

vyššou hodnotou čistého exportu je spojený slabší výmenný kurz domácej meny. Zvyšovanie objemu exportných príjmov viedlo teda v Nigérii k depreciácii, čo je presne opačný efekt ako očakáva teória. Na základe údajov o vývoji čistého exportu a výmenného kurzu Nigéria neprejavuje znaky ekonomiky postihnutej holandskou chorobou.

Tabuľka 6 Vplyv čistého exportu na výmenný kurz v Botswane

| | Model 1 | Model 2 | Model 3 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|
| | ExRate | ExRate | ExRate |
| NX | -0,49* (0,00) | - | -0,31* (0,00) |
| NX_{t-1} | - | -0,55* (0,00) | -0,34* (0,00) |
| R^2 , R^2 upravený | 0,20 | 0,25 | 0,27 |
| *sig<0,05 **sig<0,01 | | | |

Pozn.: ExRate – výmenný kurz národnej meny k USD, NX – čistý export, NX_{t-1} – čistý export predchádzajúceho roka, R^2 – koeficient determinácie, sig – signifikancia

Prameň: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD

Regresná analýza skúmajúca vzťah medzi čistým exportom a reálnym výmenným kurzom botswanskej puly k americkému doláru je tiež rozdelená do troch modelov, pričom všetky sú štatisticky významné. V prípade Botswany sa výmenný kurz vyvíja v súlade s modelom holandskej choroby, a síce s vyššími exportnými príjmami je spojená apreciacia meny. Zmena menového kurzu je vysvetliteľná zmenou v čistom exporte najviac v treťom modeli, a teda ak vezmeme do úvahy čistý export za dva roky. Tento model vysvetľuje 27 percent variability reálneho výmenného kurzu. Botswanská mena sa v súvislosti s čistým exportom v skúmanom období vyvíjala podľa predpokladov modelu Cordena a Nearyho a vykazuje znaky holandskej choroby.

5 Záver

Predkladaný článok sa zaoberá témou holandskej choroby a jej pôsobenia v dvoch ekonomikách subsaharskej Afriky, v Nigérii a v Botswane. Na základe modelu holandskej choroby ekonómov Cordena a Nearyho sme skúmali pôsobenie efektu presunu zdrojov a spotrebného efektu v týchto ekonomikách. Dáta za roky 1995 až 2013 získané z databázy Konferencie Organizácie spojených národov pre obchod a rozvoj (UNCTAD) sme podrobili korelačnej a regresnej analýze.

Korelačná analýza potvrdila existenciu holandskej choroby v oboch ekonomikách prostredníctvom presunu zdrojov do ziskového ťažobného sektora a stratou pozície dovtedy významného odvetvia poľnohospodárstva. Efekt presunu zdrojov bol silnejší v Nigérii ako v Botswane. Korelačná analýza tiež ukázala silnú závislosť oboch ekonomík na exporte nerastných surovín.

Regresnou analýzou sme skúmali modelom predpokladaný vplyv hodnoty čistého exportu na vývoj reálneho výmenného kurzu domácej meny. Jedným z prejavov holandskej

choroby, a to najmä spotrebného efektu by mala byť apreciacia meny v dôsledku prílevu exportných príjmov. Regresnou analýzou sa preukázal vplyv hodnoty čistého exportu v USD na reálny výmenný kurz nigérijskej nairy a botswanskej puly k americkému doláru. V prípade Nigérie model vysvetľoval výraznejšiu časť variability výmenného kurzu ako v prípade Botswany.

Výmenný kurz v Nigérii sa v závislosti od hodnoty čistého exportu vyvíjal opačne ako predpokladá model holandskej choroby. Vyššia hodnota čistého exportu nebola spojená s apreciaciou, práve naopak, nigérijská mena depreciovala. Regresná analýza v Nigérii teda nepotvrdila existenciu efektov spojených s holandskou chorobou týkajúcich sa vývoja reálneho výmenného kurzu.

Botswanská mena sa v sledovanom období vyvíjala v závislosti od hodnoty čistého exportu, avšak ten ovplyvňoval kurz menej ako v Nigérii. Na rozdiel od Nigérie však hodnota čistého exportu vplývala na botswanskú pulu v súlade s pôsobením efektov spojených s holandskou chorobou. Vyšší čistý export bol spojený s apreciaciou domácej meny. Regresná analýza v Botswane naznačuje existenciu holandskej choroby vo vývoji reálneho výmenného kurzu.

V úvode článku sú uvádzané viaceré vedecké práce potvrdzujúce holandskú chorobu v Nigérii, a naopak, články tvrdiace, že Botswana sa holandskej chorobe úspešne vyhla. Závery výsledkov korelačnej analýzy potvrdili efekty holandskej choroby v Nigérii aj v Botswane, dopady na Nigériu boli výraznejšie. Pokiaľ ide o výsledky regresnej analýzy, výmenný kurz sa vyvíjal v Botswane podľa predpokladov modelu. V Nigérii bol vývoj meny opačný, čistý export viedol k depreciácii nigérijskej nairy.

V Nigérii sa prejavil len jeden zo sledovaných efektov holandskej choroby, aj keď výraznejšie ako v Botswane. Druhý efekt súvisiaci s výmenným kurzom sa nepotvrdil. V ekonomike Botswany sa prejavili oba efekty, a teda na základe nášho výskumu sa holandská choroba prejavila výraznejšie v Botswane ako v Nigérii.

Zoznam použitej literatúry

AKINWALE, Y. O. (2012): Empirical Analysis of Resource Curse in Nigeria. In: *International Journal of Economics and Management Sciences*, roč. 1, č. 6, s. 19-25.

ASEKUNOWO, V. O. - OLAIYA, S. A. (2012): Crude oil revenue and economic development in Nigeria (1974-2008). In: *OPEC Energy Review*, roč. 36, č. 2, s. 138-169.

BATURE, B. N. (2011): *An Evaluation of the Impact of the Dutch Disease on the Nigerian Economy (1970-2006)*.

BJORNLAND, H. C. (1998): The Economic Effects of North Sea Oil on the Manufacturing Sector. In: *Scottish Journal of Political Economy*, roč. 45, č. 5, s. 553-585.

BRAHMBHATT, M. - CANUTO, O. - VOSTROKNUTOVA, E. (2010): Dealing with Dutch Disease. In: *Economic Premise*, č. 16, s. 1-7.

CORDEN, M. W. (1984): Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. In: *Oxford Economic Papers*, roč. 36, č. 3, s. 359-380.

CORDEN, M. W. (2011): *The Dutch Disease in Australia – Policy Options for a Three-Speed Economy (Working Paper No. 2011/14)*. Melbourne: Australian National University, 2011.

CORDEN, W. M. - NEARY, J. P. (1982): Booming Sector and De-industrialisation in a Small Open Economy. In: *The Economic Journal*, roč. 92, č. 368, s. 825-848.

DRELICHMAN, M. (2005): The Course of Moctezuma: American Silver and Dutch Disease. In: *Explorations in Economic History*, roč. 42, č. 3, s. 349-380.

EZEALA-HARRISON, F. (1993): Structural Re-Adjustment in Nigeria: Diagnosis of a Severe Dutch Disease Syndrome. In: *American Journal of Economics & Sociology*, roč. 5, č. 2, s. 193-208.

FASANYA, I. O. - ONAKOYA, A. B. O. - ADABANIJA, M. A. (2013): Oil Discovery and Sectoral Performance in Nigeria: An Appraisal of the Dutch Disease. In: *Journal of Applied Economics*, roč. 12, č. 2, s. 25-40.

FASANYA, I. O. - ONAKOYA, A. B. O. - ADABANIJA, M. A. (2013): Oil Discovery and Sectoral Performance in Nigeria: An Appraisal of the Dutch Disease. In: *IUP Journal of Applied Economics*, roč. 12, č. 2.

FEDERAL REPUBLIC OF NIGERIA: *People*. [online]. [Citované 10.10.2014.] Dostupné na internete: <http://www.nigeria.gov.ng/2012-10-29-11-05-46/people>.

FORSYTH, P. - NICHOLAS, S. (1983): The Decline of Spanish Industry and the Price revolution: A Neoclassical Analysis. In: *Journal of European Economic History*, roč. 12, č. 3, s. 601-609.

HAZLETON, R. (2002): *Diamonds: Forever or For Good? (Occasional Paper #3)*. Ottawa: Partnership Africa Canada, 2002. ISBN 0-9689816-7-4.

HOPE, K. R. (2000): Foreign Trade and the Exchange Rate in Botswana. In: *The International Trade Journal*, roč. 14, č. 2, s. 201-223.

HUTCHISON, M. M. (1994): Manufacturing Sector Resiliency to Energy Booms: Empirical Evidence from Norway, the Netherlands and the United Kingdom. In: *Oxford Economic Papers*, roč. 46, č. 2, s. 311-329.

IIMI, A. (2007): *Escaping from the Resource Curse: Evidence from Botswana and the Rest of the World (IMF Staff Papers, Vol. 54, No. 4)*. Washington: International Monetary Fund, 2007.

ISMAIL, K. (2007): *The Structural Manifestation of the Dutch Disease: The Case of Oil Exporting Countries*. 32 s.

JEFFERIS, K. R. – KELLY, T. F. (1999): Botswana: Poverty amid plenty. In: *Oxford Development Studies*, roč. 27, č. 2, s. 211-231.

JERVEN, M. (2010): Accounting for the African Growth Miracle: The Official Evidence – Botswana 1965-1995. In: *Journal of Southern African Studies*, roč. 36, č. 1, s. 73-94.

JORDAAN, A. C. – EITA, J. H. (2007): *Testing the Export-Led Growth Hypothesis for Botswana: A Causality Analysis (Working Papers)*. Pretoria: University of Pretoria, 2007.

LANEY, L. (1982): *How Contagious is Dutch Disease?* 10 s.

LOSER, C. - LOCKWOOD, C. - MINSON, A. - BALCAZAR, L. (2006): *The Macroeconomic Impact of Remittances in Latin America - Dutch Disease or Latin Cure?*

MATALLAH, K. - GHIAT, C. (2003): Analytical Limitations of the Forsyth and Kay Model as Applied to Algeria. In: *Revue du chercheur*, č. 2, s. 10-15.

MZV SR: *Botswana*. [online]. [Citované 10.10.2014.] Dostupné na internete: [https://www.mzv.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_DD6F67735A1B6F80C12576350033486B_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&MENU=staty_sveta&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/karta_statov.nsf/\(vw_ByID\)/ID_4655F9EA65275F21C125707A003EE3C9#bookZaklInfo](https://www.mzv.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_DD6F67735A1B6F80C12576350033486B_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&MENU=staty_sveta&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/karta_statov.nsf/(vw_ByID)/ID_4655F9EA65275F21C125707A003EE3C9#bookZaklInfo).

MZV SR: *Nigéria*. [online]. [Citované 10.10.2014.] Dostupné na internete: [http://www.mzv.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_DD6F67735A1B6F80C12576350033486B_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&MENU=staty_sveta&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/karta_statov.nsf/\(vw_ByID\)/ID_9A44C83A35AAD553C125707A0042B317#bookZaklInfo](http://www.mzv.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_DD6F67735A1B6F80C12576350033486B_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&MENU=staty_sveta&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/karta_statov.nsf/(vw_ByID)/ID_9A44C83A35AAD553C125707A0042B317#bookZaklInfo).

OJAMEROAYE, E. (2004): *Managing the Dutch Disease in Nigeria*. [online]. [Citované 10.10.2014.] Dostupné na internete: <http://nigeriaworld.com/articles/2004/aug/062.html>.

OLUSI, J. O. - OLAGUNJU, M. A. (2005): The Primary Sectors of the Economy and the Dutch Disease in Nigeria. In: *The Pakistan Development Review*, roč. 44, č. 2, s. 159-175.

POTEETE, A. R. (2009): Is Development Path dependent or Political? A Reinterpretation of Mineral-Dependent Development in Botswana. In: *The Journal of Development Studies*, roč. 45, č. 4, s. 544-571.

RAJAN, S. C. (2011): Poor little rich countries: another look at the resource curse. In: *Environmental Politics*, roč. 20, č. 5, s. 617-632.

RUEHLE, A. A. – KULKARNI, K. G. (2011): Dutch disease and the Chilean copper boom – an empirical analysis. In: *International Journal of Education Economics and Development*, roč. 2, č. 1, s. 61-80.

SACHS, J. D. - WARNER, A. M. (1999): Natural Resource Abundance and Economic Growth. In: *Journal of Development Economics*, roč. 59, s. 43-76.

SALA-I-MARTIN, X. – SUBRAMANIAN, A. (2003): *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria (Working Paper 9804)*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003.

STIJNS, J. P. (2005): Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited. In: *Resources Policy*, roč. 30, č. 2, s. 107-130.

The Dutch Disease. In: *The Economist*. 26.11.1977.

THE WORLD BANK: *World Databank*. [online]. [Citované 14.10.2014.] Dostupné na internete: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/1W-NG?display=graph>.

UNCTAD: *UNCTADStat*. [online]. [Citované 14.10.2014.] Dostupné na internete: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.

VAN WIJNBERGEN, S. (1984): The Dutch Disease: A Disease After All? In: *The Economic Journal*, roč. 94, č. 373, s. 41-55.

KONURENCESCHOPNOST ZEMÍ ROZVÍJENA PROSTŘEDNICTVÍM INOVAČNÍCH AKTIVIT

Monika Chobotová

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

Zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích je pro Českou republiku a další členské země EU stále náročný úkol. Politika Evropské unie je zaměřena na podporu inovačních firem, jejichž činnost přispívá ke zvýšení konkurenceschopnosti státu. Společnosti však nejsou schopny zvýšit inovační výkonnost bez pomoci a podpory širšího národního inovačního systému. Také, tam jsou důležité požadavky na národní inovační systém dobře fungovat. Cílem tohoto příspěvku je vyhodnotit aktuální pozici České republiky v oblasti vědy, výzkumu a inovací prostřednictvím vybraných ukazatelů.

Klíčová slova: konkurenceschopnost, inovace, ukazatel

Increasing to competitiveness in foreign markets is for the Czech Republic and other EU member countries still challenging task. Policy of the European Union is focused on supporting of innovative companies, whose activities contribute to increasing the competitiveness of the state. However, companies are not able to increase the innovative efficiency without the help and support of broader National innovative scheme. Also, there are important requirements for National innovative system to function well. The Aim of this document is that evaluate the current position of the Czech Republic in the area of the science, research and innovation through selected indices.

Key words: competition, innovation, index

JEL: O30, O31

1 Úvod

V současné době je konkurenceschopnost považována za základní měřítko hodnocení výkonnosti ekonomiky. Je jednou z nejsledovanějších charakteristik národních ekonomik a je často spojována s pojmem produktivita.

Hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je důležitou součástí procesu tvorby hospodářských politik jednotlivých zemí i nadnárodních integračních celků typu Evropské unie. Vytvoření systému pro hodnocení dosažené úrovně konkurenceschopnosti je v podmínkách Evropské unie významně ztíženo jednak heterogenitou států a regionů, projevující se v mnoha oblastech, jednak také přístupy k samotnému konceptu konkurenceschopnosti. Posuzování a porovnávání konkurenceschopnosti ekonomik věnují značnou pozornost vlády národních států, orgány Evropské unie i mezinárodní ekonomické instituce. Řada mezinárodních ekonomických institucí pak hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik přímo provádí. Základem hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je sledování a vyhodnocování řady dílčích kritérií konkurenceschopnosti pro jednotlivé země. Na základě toho jsou pak sestavovány různé žebříčky či pořadí konkurenceschopnosti států. Příspěvek je zaměřený na zhodnocení současné konkurenční pozice České republiky v inovační oblasti.

Velký vliv na zvyšování konkurenční pozice podniku, ale i ekonomiky jako celku má správné využívání kvalitativně založených vstupů, mezi které patří získané výsledky z výzkumu a vývoje tzn. umět v čas vytvořit a uvést na trh radikální či inkrementální inovace.

Cílem tohoto příspěvku je vyhodnotit aktuální konkurenční pozici České republiky v oblasti vědy, výzkumu a inovací prostřednictvím vybraných ukazatelů.

2 Konkurenceschopnost a inovace

Na pojem konkurenceschopnost se dá pohlížet ze dvou pohledů *mikroekonomického* – konkurenceschopnost podniku a *makroekonomického* – národní konkurenceschopnost - ekonomiky státu jako celku). S teoretickým vymezením konkurenceschopnosti podniku se můžeme setkat v publikaci M. Portera, který vytvořil tzv. diamant konkurenceschopnosti, který se skládá ze čtyř hlavních ukazatelů: poptávka, výrobní (nabídkové) faktory, podnikatelská strategie, související a podpůrné sektory. Konkurenceschopnost podniku je dána konkurenčním prostředím, ve kterém se snaží dosáhnout konkurenční výhody a to např. svou strategií, kterou chce působit na své tržní soupeře, aby dokázala udržet a zvýšit si postavení a přizpůsobit se změnám prostředí na národním i mezinárodním trhu. Důležité je rovněž uvědomit si rozdíl mezi konkurenčním postavením jako výsledkem aktivit firmy a konkurenceschopností jako vnitřním potenciálem firmy. Velký vliv na zvyšování konkurenční pozice podniku, ale i ekonomiky jako celku má správné využívání kvalitativně založených vstupů, mezi které patří získané výsledky z výzkumu a vývoje tzn. umět v čas vytvořit a uvést na trh inovace. Dostatečné inovace (nebo inovační výkonnosti) umožňuje podniky lokalizované v rozvinutých zemích uspět zboží a služeb ve stále více propojeném světě tržích, kde čelí silné konkurenci ze strany ostatních rozvíjejících se ekonomik. Inovační firmy, které chtějí provádět své inovační činnost a zvýšit jejich inovační výkonnost potřebují správné podmínky a podporu od státu. Inovace zpravidla nejsou doménou pouze jednoho subjektu, ale jsou výsledkem kontinuálního interakce mezi různými prvky národního inovačního systému. Důležitou roli v inovačním procesu hrají univerzity, výzkumné organizace, stejně jako společnosti a jejich dodavatelé a odběratelé (zákazníci).

Role státu v oblasti inovační politiky je podporovat vytváření sítí a struktur mezi jednotlivými aktéry inovačního procesu, posílení interakce mezi nimi, pohon účinnou spoluprací a přenosu informací mezi všemi zúčastněnými stranami v inovačním procesu. Z tohoto důvodu je důležité, aby stát vytvořil fungující Národní systém inovací. S touto problematikou se můžeme setkat v řadě odborných publikací.

Národní systém inovací (NSI) je síť institucí ve veřejném a soukromém sektoru, jejichž aktivity a vzájemné interakce podněcují, dovážejí, modifikují a rozšiřují nové technologie. (Freeman, 2012). Lundvall rozlišuje mezi širokou a úzkou definicí národního systému inovací. Podle úzké definice tvoří NSI „organizace a instituce, které se zabývají bádáním a výzkumem a patří k nim např. útvary výzkumu a vývoje, technologické ústavy a univerzity“ Podle široké definice NSI ...“je definován prvky a vztahy, které se podílejí na tvorbě, difuzi a využívání nových a ekonomicky užitečných znalostí“. Přitom pod pojmem instituce nechápeme pouze organizační struktury, ale také soubor vztahů, pravidel apod., jak je definuje institucionální ekonomie. (Lundvall, 1992).

2.1 Národní a regionální konkurenceschopnost

Makroekonomický pohled posuzuje konkurenceschopnost z pohledu dané země jako celku vůči ostatním státům světa, mluvíme o Národní konkurenceschopnosti. Opět se můžeme v odborné literatuře setkat s celou řadou definic tohoto pojmu. Oficiální definici národní konkurenceschopnosti nabízí např. *Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj* (OECD), která ji definuje jako *stupeň nebo rozsah, v jakém může země v podmínkách*

otevřeného a spravedlivého trhu produkovat výrobky a služby, které obstojí na mezinárodních trzích a současně udrží a zvýší reálné příjmy svých obyvatel v dlouhém období (Garelli, 2002).

Národní konkurenceschopnost je Evropská komise definována v rámci Šesté zprávy o sociální a ekonomické situaci a rozvoji regionů v EU z roku 1999, kdy je národní konkurenceschopnost chápána jako *schopnost produkovat zboží a služby, které vyhovují podmínkám mezinárodních trhů, a současně schopnost dosahovat vysokých a udržitelných příjmů* (European Commission, 1999). Další definice ze strany Evropské unie je uvedena ve zprávě Evropské komise o konkurenceschopnosti (*European Competitiveness Report*) z roku 2000, která uvádí, že *ekonomika je konkurenceschopná, pokud se její obyvatelstvo těší trvale vysoké a rostoucí životní úrovni a trvalé vysoké zaměstnanosti* (Skokan, 2004).

Mezinárodní konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet srovnatelně více bohatství než ostatní země. Tato schopnost není jen výsledkem produktivity a ekonomické efektivity, nýbrž širokého spektra politických, sociálních, kulturních a vzdělanostních faktorů. (Klváčová, 2002).

Z různých výkladů a definic konkurenceschopnosti státu plyne, že za konkurenceschopnost státu či ekonomiky můžeme považovat:

- schopnost dané ekonomiky prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními ekonomikami vyspělých zemí,
- vytvářet vhodné podmínky pro vstup zahraničních investorů, popřípadě nadnárodních firem na domácí trh,
- schopnost státu vytvořit takové podnikatelské prostředí, které nebude dávat příležitost k odchodu, již fungujícím firmám na domácím trhu do zahraničí,
- ochotu a schopnost státu uplatňovat hospodářské politiky příznivé pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce.

3 Zhodnocení postavení ČR v inovační konkurenceschopnosti

Hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je v posledních dvaceti letech důležitou součástí procesu tvorby hospodářských politik jednotlivých zemí i nadnárodních integračních celků typu Evropské unie. Vytvoření systému pro hodnocení dosažené úrovně konkurenceschopnosti je v podmínkách Evropské unie významně ztíženo jednak heterogenitou států a regionů, projevující se v mnoha oblastech, jednak také přístupy k samotnému konceptu konkurenceschopnosti.

Posuzování a porovnávání konkurenceschopnosti ekonomik věnují značnou pozornost vlády národních států, orgány Evropské unie i mezinárodní ekonomické instituce. Řada mezinárodních ekonomických institucí pak hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik přímo provádí.

Základem hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je sledování a vyhodnocování řady dílčích kritérií konkurenceschopnosti pro jednotlivé země. Na základě toho jsou pak sestavovány různé žebříčky či pořadí konkurenceschopnosti států.

Sledováním konkurenceschopnosti zemí se zabývá celá řada institucí. Nejvíce respektovanými jsou ročenky konkurenceschopnosti dvou organizací. Mezi nejznámější souhrnná hodnocení konkurenceschopnosti zemí patří Global Competitiveness Index konstruovaný a každoročně vydávaný World Economic Forum (WEF) a World Competitiveness Scoreboard zavedený a každoročně vydávaný International Institute for Management Development (IMD). Podrobná hodnocení konkurenceschopnosti států prováděná World Economic Forum jsou každoročně publikována v Global Competitiveness Report, detailní hodnocení realizovaná IMD jsou každý rok zveřejňována v IMD World Competitiveness Yearbook. Konkurenceschopnost národních ekonomik či národních států i světových regionů v současné době hodnotí také další instituce, například Organizace pro

hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond, a rovněž Evropská unie. Na regionální úrovni jsou pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů využívány i přístupy v podobě komplexních analýz, jejichž cílem je identifikovat klíčové faktory regionálního rozvoje, produktivity a ekonomického růstu. Dalším přístupem může být také hodnocení výkonnosti regionů na základě předem definovaných soustav heterogenních ukazatelů v rámci strategických programových dokumentů regionálního rozvoje (např. Hlavsa, 2010). Jako alternativní přístupy k výše uvedeným je možné využít i další metodologické koncepty hodnocení konkurenceschopnosti, jako např. hodnocení pomocí systému strukturálních ukazatelů EU (Melecký, 2007) nebo prostřednictvím specifických ekonomických koeficientů či pomocí makroekonometrického modelování konstrukcí ekonometrického modelu panelových dat (Hančlová a kol., 2010).

Mezinárodní srovnání inovačního prostředí a inovační výkonnosti se provádí pomocí různých mezinárodních indexů. Tento příspěvek, který si klade za cíl zhodnotit inovační výkonnost České republiky (ČR) a k tomu používá následující indexy:

- Souhrnný inovační index (SII)
- Index globální konkurenceschopnosti (GCI)
- Index IMD konkurenceschopnost.

3.1 Souhrnný inovační index

Souhrnný inovační index 2013 obsahuje nejnovější dostupná data z oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Systém hodnocení s názvem European Innovation Scoreboard byl vyvinut s cílem porovnat inovativní postavení a postup Evropské unie a jejích členů se zbytkem světa a zhodnotit své nejnovější trendy. Hlavním nástrojem pro mezinárodní srovnání inovačního prostředí a inovační výkonnosti zemí EU je souhrnného inovačního indexu (SII), který byl sestaven každoročně od roku 2001. Metodika pro výpočet Souhrnný index inovací se změnila v roce 2010. Souhrnný inovační index 2013 obsahuje nejnovější dostupná data z oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Tento index se člení na tři hlavní typy indikátorů:

- *Aktivátory*, které sou zdroje inovačního procesu a jsou dány vnějším prostředím podniku.
- *Firemní aktivity* - jsou zdrojem inovačního procesu na podnikové úrovni.
- *Výstupy* - zachycují přínosy z inovačního procesu.

Každý hlavní typ indikátoru se dále člení na inovační dimenze, kterých je celkem osm. Jednotlivé inovační dimenze jsou tvořeny dvaceti pěti samotnými indikátory, které lze chápat jako měřítka inovační výkonnosti zemí. V rámci samotného indexu představuje nulová hodnota nejhorší možný výsledek a hodnota 1 maximální možný výsledek.

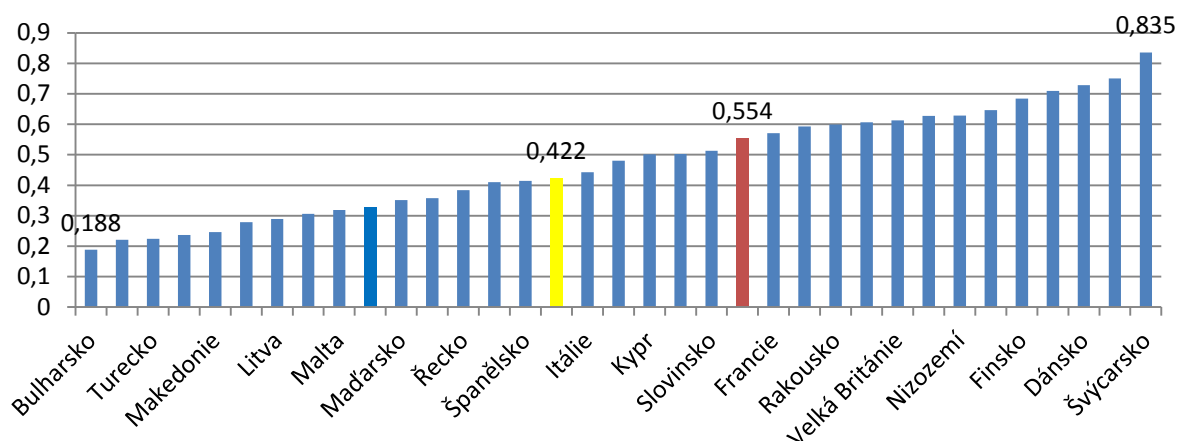
Hodnoty Souhrnného inovačního indexu jsou rozděleny do čtyř skupin:

- *Inovační lídři* (Innovation leaders) – jsou země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu přesahovala minimálně o 20 % průměrné hodnoty Evropské unie.
- *Inovační následovníci* (Innovation followers) – jsou země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu se pohybovala v rozmezí od 10 % pod průměrem Evropské unie až do 20 % nad tímto průměrem.
- *Umírnění inovátoři* (Moderate innovators) – jsou země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu byla v rozmezí od 10 % do 50 % pod průměrnou hodnotou Evropské unie
- *Skromní inovátoři* (Modest innovators) – jsou země, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu nedosahovala ani 50 % průměrné hodnoty Evropské unie.

Česká republika je podle výše Souhrnného inovačního indexu 2013 zahrnuta do skupiny *umírněných inovátorů*. Do této skupiny jsou zařazeny ještě tyto země Malta, Řecko, Španělsko, Portugalsko, Itálie Polsko a Slovensko.

Na obr. č. 1 jsou graficky znázorněné hodnoty SII dosažené u zvolených států. Česká republika dle indexu SII dosahuje hodnoty 0,422 (viz žlutý sloupec), což znamená, že se nachází pod úrovní Evropské unie (EU). EU jako celek vykazuje hodnotu 0,554 (sloupec je označen červenou barvou). Nejlepší pozice dosahuje Švýcarsko (0,835) a naopak Bulharsko má nejnižší hodnotu (0,188).

Obr. 1: Souhrnný inovační index 2013



Zdroj: vlastní zpracování dle Innovation Union Scoreboard 2013

Vývoj ukazatele od roku 2006-2013 a tempo růstu u ČR a EU zachycuje tab. č. 1, z uvedených hodnot je patrné, že dochází k nárůstu hodnot tohoto ukazatele. Tempo růstu je o 0,06% rychlejší než u EU.

Tab. č. 1 Vývoj ukazatele SII za období 2006-2013

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | tempo růstu |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| ČR | 0,374 | 0,39 | 0,369 | 0,374 | 0,411 | 0,416 | 0,405 | 0,422 | 1,72% |
| EU | 0,493 | 0,506 | 0,504 | 0,516 | 0,531 | 0,532 | 0,545 | 0,554 | 1,66% |

Zdroj: vlastní zpracování dle Innovation Union Scoreboard 2013

Dle indexu SII mezi hlavní nedostatky inovačního prostředí v ČR patří nízká využitelnost finančních zdrojů pro inovace (zejména v rizikového kapitálu) a malé využití průmyslové právní ochrany. Dle dokumentu "Analýza výzkumu, vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím" ukazuje, že konkurenceschopnost (inovační výkonnost) ČR je tažena především inovační aktivitou podniků, zatímco kvalita institucionálního prostředí a spolupráce s podnikatelskou sférou je na nízké úrovni.

3.2 Globální index konkurenceschopnosti

O roku 2005 World Economic Forum používá k porovnání globální konkurenceschopnosti Globální index konkurenceschopnosti. Od samého počátku je cílem poskytnout pohled a podnítit diskusi mezi všemi zainteresovanými stranami o nejlepších strategiích, které vedou k překonání překážek ke zvyšování konkurenceschopnosti. Pojem konkurenceschopnost dle tohoto indexu zahrnuje statické a dynamické složky. V posledním období 2013-2014 World Economic Forum posuzovalo 148 zemí na základě 112 kritérií, která jsou rozdělena do 12 pilířů: instituce, infrastruktura, makroekonomická stabilita, zdraví a základní vzdělání, vyšší vzdělání, efektivita trhu zboží a práce, finanční trh, technologické prostředí, velikost trhu, výkonnost podniku a inovace. V hodnocení jsou používána „tvrdá“ a „měkká“ data. Ze 112 kritérií bylo pouze 32 tvrdých (29 %), avšak 80 měkkých (71 %). Jak je na tom ČR ve srovnání s ostatními zeměmi? V tab. č. 2 je uvedeno pořadí, na kterém se umístila ČR v letech 2009-2014. Dle poslední zprávy z roku 2014 si ČR v tomto hodnocení polepšila o 9 míst a posunula ze 46. místa na 39. pozici. Tabulka č. 3 udává výsledné hodnocení a pořadí jednotlivých ukazatelů ve 12. pilíři *Inovace*.

Tab. č. 2 Globální index konkurenceschopnosti

| Období | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------|------|------|------|------|------|------|
| GCI | 31 | 36 | 38 | 39 | 46 | 37 |

Zdroj: vlastní zpracování dle The Global Competitiveness Report

Tab. č. 3 Globální index konkurenceschopnosti – hodnocení 12. Pilíře inovace

| 12. pilíř: Inovace (GCI) 2014 | Hodnocení | ČR pořadí |
|---|-----------|-----------|
| Inovační kapacita | 4,6 | 28. |
| Kvalita vědeckých výzkumných institucí | 4,5 | 36. |
| Výdaje firem na výzkum a vývoj | 3,7 | 31. |
| Spolupráce univerzit a firem | 4,0 | 42. |
| Veřejné zakázky v oblasti moderních technologií | 3,0 | 107. |
| Dostupnost vědců a inženýrů | 4,2 | 55. |
| PCT patents, applications/million pop.* | 15,8 | 30. |

Zdroj: vlastní zpracování dle The Global Competitiveness Report

GCI pozitivně hodnotí: obchodní a technologický pokrok, kvalitu vysokoškolského vzdělávání, schopnost inovovat a dostupnost výzkumných projektů a vzdělávacích služeb. GCI pozitivně hodnotí: obchodní a technologický pokrok, kvalitu vysokoškolského vzdělávání, schopnost inovovat a dostupnost výzkumných projektů a vzdělávacích služeb. Mezi negativní aspekty hodnocení patří: spolupráce mezi soukromým sektorem a vysokými školami, malý počet patentových přihlášek, nákup moderních technologií, nedostatek transparentnosti ve vládní politice, zpronevěra finančních prostředků a důvěra v politické situace.

Při komparaci s členskými zeměmi EU na tom nejsme tak špatně, nacházíme se přibližně v polovině hodnocení, z nových členských zemí je před námi pouze Estonsko a nově nás předstihlo také Polsko. Na druhou stranu většina zemí jižní Evropy je až za námi. Mezi nejkonkurenceschopnější země patří tradičně Švýcarsko, Skandinávské země, Německo, Velká Británie a z těch mimoevropských je to USA, Singapur, Hongkong nebo Japonsko. V žebříčku nad námi je ale i celá řada rozvojových zemí jako například Čína, Thajsko, Turecko nebo třeba Ázerbájdžán.

3.3 Ročenka světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Scoreboard)

Ročenka světové konkurenceschopnosti je posledním ukazatelem, podle kterého je provedeno hodnocení konkurenceschopnosti ČR. Ročenka řadí a analyzuje schopnost národů vytvořit a udržet prostředí, ve kterém si podniky mohou konkurovat. Ročenka hodnotí čtyři důležité faktory: Ekonomická výkonnost, vládní výkonnost, podnikatelskou výkonnost a infrastrukturu. Z tab. č. 4 můžeme vyčíst pořadí, na kterém se umístila ČR dle Ročenky světové konkurenceschopnosti. V roce 2014 se Česká republika umístila na 33. místě z 58 srovnávaných zemí. Z časového vývoje je patrné, že se ČR pohybuje okolo 30. Pozice. Nejlépe se umístila v hodnocené oblasti Infrastruktura a naopak nejhorší pozici má v oblasti podnikatelská výkonnost. Umístění ČR vychází z hodnocení 333 faktorů, z nichž je 116 subjektivních a 217 objektivních. Subjektivní „měkká“ data vyjadřují pocitový názor respondenta, naopak objektivní data jsou číselná, tzv. „tvrdá“ data. Z hlediska jednotlivých skupin faktorů, dostupnost základní infrastruktury, relativně stabilní měny, cenové hladiny a úspěšná účast v mezinárodním obchodě patří mezi jedny z relativně silných stránek České republiky. Nicméně, podle IMD, hlavní slabina je vidět v nedostatku potřebných ekonomických a sociálních reforem předložených vládou spolu s obtížným přístupem podniků k externím zdrojům na finančním trhu.

Tab. č. 4 Hodnocení konkurenceschopnosti ČR dle Ročenky světové konkurenceschopnosti

| Česká republika/období | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Celkové pořadí | 29. | 29. | 30. | 33. | 35. | 33. |
| <i>Ekonomická výkonnost (78 kritérií)</i> | 25. | 29. | 34. | 29. | 38. | 30. |
| <i>Efektivnost vlády (70 kritérií)</i> | 31. | 33. | 28. | 30. | 36. | 38. |
| <i>Podnikatelská výkonnost (67 kritérií)</i> | 36. | 40. | 35. | 41. | 40. | 40. |
| <i>Infrastruktura (114 kritérií)</i> | 25. | 26. | 29. | 30. | 29. | 28. |

Zdroj: vlastní zpracování dle World Competitiveness Scoreboard 2014

Závěr

Příspěvek se zabývá hodnocením postavení konkurenceschopnosti České republiky v oblasti inovačních aktivit. Pro vyhodnocení byly využity kompozitní indikátory: Souhrnný index inovací, Globálního indexu konkurenceschopnosti a IMD indexu. Konečná pozice České republiky v oblasti inovační výkonnosti je stále pod evropským průměrem, ale tam je trend postupné konvergence k průměrné inovační výkonnosti v EU-27. Nicméně výkon inovačních aktivit a konkurenceschopnost země zpomaluje neefektivní nakládání s veřejnými prostředky, nadměrná byrokracie. Hlavní příčinou není primárně nízká dostupnost veřejných zdrojů, ale spolupráce mezi soukromou a veřejnou sférou. Inovační podniky často artikuluji malou poptávku po vědě a výzkumu a dalších inovačních vstupech a chybí jim tradice pro spolupráci a důvěra jak mezi sebou samými nebo mezi ostatními subjekty inovačního systému, tj. poskytovateli znalostí, výzkumnými institucemi a vysokými školami. Co je tedy potřeba udělat pro zdokonalení současné pozice ČR vůči ostatním zemím? Jednotlivé činnosti můžeme shrnout do těchto bodů:

- vytvořit příznivější podmínky pro využívání rizikového kapitálu,
- podporovat ochranu duševního vlastnictví,
- zlepšit podmínky pro výzkum a vývoj na školách,
- zkvalitnit motivační systém pro výzkum a vývoj,
- zesílit mezinárodní spolupráci,

- zvýšit spolupráci s firmami,
- zkvalitnit současný vzdělávací proces.

Poděkování

Tento příspěvek vznikl jako výsledek řešení projektu SGS20/2014.

Literatura

EUROPEAN COMMISSION (1999). Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU. [Online], [cit. 2014-11-25]. Brussels: European Commission. Dostupné z <http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/toc_en.htm>.

FREEMAN, C., 1987. *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan*. 1st ed. London: Pinter. 168 s. ISBN 978-0861879281.

GARELLI, S., 2002. Competitiveness of nations: The fundamentals. *World Competitiveness Yearbook 2002*. Lausanne: International Institute for Management Development, 1–12.

HANČLOVÁ, J. a kol., 2010. Makroekonomické modelování české ekonomiky a vybraných ekonomik EU. Ostrava: VŠB-TU Ostrava.

HLAVSA, T., 2010. Výběr ukazatelů pro hodnocení ekonomiky regionů. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues* 13(3): 145–151. ISSN 1212-3951.

HOLLANDERS H. a N. Es-Sadki, 2014. World Competition Scoreboard 2014. [on-line]. [cit. 2014-12-02]. Dostupné z http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf

KLVAČOVÁ, E. 2002. Konkurenceschopnost národních ekonomik: podstata, měření, problém, vyvídací schopnosti. Praha : VŠE, FMV, KMO.

LUNDEVALL, B-Å. (ed.), 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and interactive Learning*. London: Pinter Publishers Ltd. ISBN 1-85567-063-1.

MELECKÝ, L., 2007. Strukturální ukazatele Evropské unie. Regionální disparity. [Online] *Working paper No. 1*, 62–75. Dostupné z [www:<http://disparity.vsb.cz/pdf/pracovni_listy.pdf>](http://disparity.vsb.cz/pdf/pracovni_listy.pdf). Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2013.

Analýza stavu výzkumu, vývoje a inovací v české republice a jejich srovnání se zahraničím v roce 2012. [on-line]. [cit. 2014-11-25]. Dostupné z <http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=674510>. ISBN 978-80-7440-070-4.

SCHWAB K., 2014. *The Global Competitiveness Report 2014 – 2015*. [on-line]. [cit. 2014-11-30]. Ženeva: World Economic Forum. Dostupné z <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>. ISBN 978-92-95044-98-2.

SKOKAN, K., 2004. Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji. Ostrava: Repronis.

ŠVÉDSKE PARLAMENTNÉ VOĽBY¹

Simona Chuguryan

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: simona.chuguryan@euba.sk.

Článok je venovaný parlamentným voľbám a politickým subjektom vo Švédsku, ktoré je z hľadiska rozlohy štvrtou najväčšou krajinou Európy, obýva ju približne 9 miliónov ľudí. Rok 2014 je možné z pohľadu Švédov označiť za volebný, keďže sa práve v tomto roku konali voľby do Európskeho parlamentu, komunálne i parlamentné voľby.

Voľby do jedného z najpočetnejších parlamentov sa uskutočnili 14. septembra 2014. Za víťazov možno považovať Švédskych demokratov, pravicovú extrémistickú stranu so ziskom takmer 13% hlasov. Výrazne posilnili, no napriek tomu sa zdá, že žiadna z relevantných parlamentných strán neprejavuje záujem o spoluprácu s nimi.²

Kľúčové slová: parlamentné voľby, radikalizácia, sociálni demokrati, konštitučná monarchia, škandinávске krajiny, Švédsko

The article is dedicated to the parliamentary elections and political subjects in Sweden - the fourth largest country in Europe with about 9 million people. Year 2014 can be seen as an election year in Sweden. Elections to the European Parliament, local and parliamentary elections took place there.

Elections to one of the most numerous Parliament took place on September 14, 2014. Sweden democrats, right extremist party with about 13% of votes were significantly succesful there - although it seems no relevant parliamentary party wants to cooperate with them.

Key words: parliamentary elections, radicalization, social democrats, constitutional monarchy, the Scandinavian countries, Sweden

JEL: F5, H7, N4

1 Úvod

Trajektórie historicko-politického vývoja severských štátov sa dlhodobo vyvíjali spoločne v určitom čase, dokonca tvorili jeden štátny útvar, čo predurčilo ich historickú previazanosť a viedlo k vzniku veľkého počtu spoločných znakov typických pre túto oblasť.

„Severské krajiny zdieľajú množstvo špecifických rysov, ktoré ich odlišujú od zvyšku Európy a preto je možné všeobecne tento región ponímať ako určitý prepojený koherentný celok.“³

¹ V čase ukončenia článku sa vo Švédsku otvorene hovorilo o parlamentnej kríze. Dôvodom bolo, že sa vládnej koalícii nepodarilo presadiť návrh rozpočtu so zvýšením daní a podporou v nezamestnanosti.

² Príspevok je súčasťou projektu VEGA 1/0827/12 Vytváranie multipolarity v súčasných medzinárodných vzťahoch.

³ HAVLÍK, V. - BURCLÍK, M. - PINKOVÁ, A. (2010): Skandinávie. Proměny politiky v severských zemích, s. 1.

Švédsko je súčasťou Škandinávie, ktorá je politickým regiónom severnej Európy. Z hľadiska počtu obyvateľov je najväčším štátom severnej Európy.⁴

Už v 17. storočí patrilo k dominantným štátom v regióne⁵ a zastávalo pozíciu hegemonu. V tomto období bolo najdôležitejším štátom na Balte a zároveň získalo možnosť vplývať na veľmocenskú európsku politiku.

V súčasnosti Švédske kráľovstvo disponuje vysokou mierou politickej kultúry a realizuje konsenzuálny štýl politiky, ktorý je charakteristický pre severské národy.

2 Švédsko – parlamentná monarchia

Švédsko je z hľadiska formy vlády parlamentnou monarchiou. Parlamentná forma je zakotvená priamo v ústave. Ústrednou inštitúciou v politickom systéme Švédska je parlament. Počas svojho politického vývoja Švédsko disponovalo parlamentmi s rôznym počtom komôr. Od 17. storočia v krajine fungoval 4 - komorový parlament (šľachta, duchovenstvo, mešťania a statkári), ktorý bol neskôr (v roku 1866) nahradený dvojkomorovým parlamentom. Kompetencie oboch komôr boli takmer totožné.⁶

V roku 1971 bol ustanovený jednokomorový parlament – Riksdag, ktorý s istými obmenami funguje dodnes. V súčasnosti je najvyšším zákonodarným orgánom jednokomorový parlament – Riksdag. Tvoria ho 349 členov. Je považovaný za jeden z najpočetnejších parlamentov. Funkčné obdobie parlamentu je 4 roky.⁷

Na jeho čele stojí tzv. Seaker a jeho traja zástupcovia. Speakera i jeho zástupcov si medzi sebou volia členovia parlamentu po každých parlamentných voľbách.⁸ Zástupci Speakera nikdy nepochádzajú z politickej strany, ktorej členom je Speaker. Funkčné obdobie všetkých štyroch je totožné s funkčným obdobím parlamentu.

Vo švédskom parlamente sa uplatňuje tzv. kľzavý mandát. V prípade, že poslanec parlamentu sa stane členom vlády, vykonáva jeho mandát náhradník. Tento princíp je zakotvený a upravený v ústave.

Členovia parlamentu sú volení pomerným volebným systémom vo viacmandátových volebných obvodoch, tajným hlasovaním vo všeobecných voľbách. Celkovo je rozdeľovaných 349 mandátov v 29 volebných obvodoch, pričom 10 z nich je tzv. kompenzačných mandátov.⁹ Do pridelenia mandátov sa môžu zapojiť len tie politické strany, ktoré získali 12% na úrovni volebného obvodu, alebo tie politické strany, ktoré získali 4% v rámci celej krajiny.¹⁰

Volíči majú k dispozícii kandidátne listiny jednotlivých politických strán, kde môžu zároveň udeliť preferenčný hlas. Poradie na kandidátnych listinách sa mení len v prípade, že niektorý z kandidátov získal aspoň 8% z celkového počtu, ktoré získala daná politická strana. Od 1. januára 2011 bola hranica preferenčných hlasov znížená na 5%.

Riksdag plní nasledujúce funkcie:

- Disponuje legislatívnymi právomocami
- Má právo odvolať vládu a jej jednotlivých členov¹¹

⁴ Počet obyvateľov Švédska bol 9.593 miliónov v roku 2013.

⁵ V tejto pozícii dovtedy pôsobilo Dánsko.

⁶ HAVLÍK, V. - BURCLÍK, M. - PINKOVÁ, A. (2010): Skandinávie. Proměny politiky v severských zemích, s. 1.

⁷ The Swedish system of government. [online] [Citované 25. 11. 2014.] Dostupné na internete: <https://sweden.se/society/the-swedish-system-of-government/>

⁸ V roku 1982 sa ustálilo pravidlo, že Speaker je volený z členov nejsilnejšej strany v parlamente.

⁹ Kompenzačné mandáty sa pridávajú len v obvodoch, kde je vysoká disproporcia medzi počtom získaných hlasov a počtom mandátov.

¹⁰ KUCHARČÍK, R. – CHUGURYAN, S. (2014): Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie, s. 36.

¹¹ Toto rozhodnutie môže byť realizované, ak získa podporu absolútnej väčšiny členov parlamentu.

- Určuje štátne príjmy a výdavky
- Realizuje kontrolu nad vládou a verejnou správou

3 Základná charakteristika švédskych politických strán

Sociálnodemokratická strana (Socialdemokraterna)¹² – Strana vznikla v roku 1889. Je tradičnou politickou stranou Švédska. Svoj rozkvet prežívala v 40. a 50. rokoch 20. storočia, kedy disponovala parlamentnou väčšinou.¹³ V danom období bola strana najvplyvnejším politickým subjektom. Práve táto strana je zakladateľom tzv. modelu švédskeho štátu založenom na blahobyte. Vychádzal z vysokých daní a z efektívnejšieho prerozdelenia finančných prostriedkov vo vnútri štátu. Hlavným cieľom strany je znížiť nezamestnanosť, posilniť verejné financie, rozvoj demokracie.

Súčasným predsedom strany je Stefan Löfven, ktorý túto pozíciu zastáva od roku 2012.¹⁴ V parlamentných voľbách (2014) získala najväčšiu podporu voličov a stala sa tak najsilnejšou politickou stranou. Stefan Löfvenson bude poverený zostavením novej vlády.

Umiernená koaličná strana (Moderaterna) – Ide o pravicovú stranu. Je zástancom liberálnej ekonomiky a zasadzuje sa za reformu sociálneho štátu so zameraním na oblasť výberu daní. Podporuje znižovanie dane z príjmu, aby podporila zamestnanosť a znížila počet sociálnych dávok. Od roku 2003 je jej predsedom Frederik Reinfeldt. Ide o najdlhšie pôsobiaceho konzervatívneho premiéra v dejinách Švédska.

„Pán Reinfeldt sa môže pochváliť vytvorením 300.000 pracovných miest v súkromnom sektore, napriek tomu nezamestnanosť je dosť vysoká a dosahuje takmer 8%, hlavne medzi prisťahovalcami a mladými. Čiastočne vďaka prísnej monetárnej a fiškálnej politike v 2012 -13, sa rast spomalil a Švédsko sa dostalo nebezpečne blízko k deflácií.“¹⁵

V tohtoročných parlamentných voľbách je považovaná za najmenej úspešnú politickú stranu, napriek jej zisku 23.3%.

Švédski demokrati (Sverigedemokraterna) – Strana vznikla v roku 1988 transformáciou Švédskej strany, ktorá vznikla zlúčením niekoľkých nacionalistických strán. Možno ju považovať za novú parlamentnú stranu, vzhľadom na to, že do parlamentu vstúpila až po voľbách v roku 2010.

Jej vznik sa datuje do 80. rokov 20. storočia. Je zástankyňou hesla „Švédsko Švédom“. Patri k odporcom otvorenej imigračnej politiky¹⁶. Možno ju označiť za nacionalistickú a euroskeptickú politickú stranu. Vedie intenzívny boj proti integrácii prisťahovalcov. Základom ich programu je imigrácia¹⁷, integrácia cudzincov a boj proti kriminalite.

„Švédski demokrati majú svoju voličskú základňu tradične v poľnohospodárskej južnej časti Švédska.“¹⁸

¹² Od 50. rokov nikdy nevládla v koalícii a od konca 60. rokov nemala parlamentnú väčšinu.

¹³ V roku 1957 boli pri moci vo vládnej koalícii.

¹⁴ Jeho predchodcami boli Mona Sahlinová (2007- 2011) a Hakan Juholt (2011 - 2012).

¹⁵ BERGH, A. (2014): Sweden's election. The eight-year itch. [online]. In: *The Economist*, 13. 09. 2014. [Citované 27. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/europe/21616956-centre-right-government-fredrik-reinfeldt-has-been-great-success-yet-voters-may-well>

¹⁶ V prepočte na hlavu je najvyššia v EÚ.

¹⁷ V otázke imigrácie je jedinou zo švédskych strán, ktorá zastáva odlišný názor. Ostatné politické strany ju považujú za pozitívny faktor pre švédsku spoločnosť.

¹⁸ GAŠPAROVÁ, D. (2014): Príliv kriminálnikov do švédskeho parlamentu. [online]. In: *A2larm*, 30. 09. 2014. [Citované 23. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://a2larm.cz/2014/09/priliv-kriminalniku-do-svedskeho-parlamentu/>

Švédski demokrati zastávajú názor, že prísťahovalectvo a islamizácia, supranacionalizmus (napr. Európska únia), kultúrny imperializmus (hlavne z USA) a globalizácia masívne ohrozujú švédskou kultúru.¹⁹

V tohtoročných parlamentných voľbách uspela so ziskom 31%, čím sa stala politickým subjektom s najvyšším volebným ziskom. Súčasným lídrom strany je Jimmie Akesson. Strana je kôli svojej politike a názorom izolovaná a ostatné politické subjekty s ňou odmietajú spolupracovať.

Strana zelených (*Miljöpartiet de Gröna*) – patrí k mladším politickým stranám. Súčasťou švédskej politiky sa stala v 80. rokoch 20. storočia. Je zástancom environmentálnej politiky a ekologického správania. „Otázka imigrácie a integrácie je jednou z tradičných profilových otázok Strany zelených.“²⁰

Podporuje mierové riešenie konfliktov. Bojuje proti exportu zbraní zo Švédska. V strane neexistuje predsednícky princíp. V čele strany stoja dvaja ľudia, ktorí zároveň reprezentujú rovnosť pohlaví. Jedným z programových cieľov strany je vyššia decentralizácia štátnej moci.

V oblasti zahraničnej politiky je zástancom medzinárodnej solidarity a neutrality Švédska. Je za vystúpenie Švédska z EÚ. V posledných parlamentných voľbách si výrazne polepšila, získala 6,9% a vstúpila do vlády po prvýkrát v histórii.

Centristická strana (*Centerpartiet*) - V minulosti spolupracovala so sociálnodemokratickou stranou, dnes však pôsobí skôr na opačnej strane politického spektra. V sociálnej oblasti podporuje menšie zásahy štátu.

K jej prioritám v súčasnosti možno zaradiť podporu rozvoja vidieckych regiónov. Strana podporuje rovnakú základnú sociálnu starostlivosť pre všetkých a presadzuje budovanie ekologickej spoločnosti.

Ľavicová strana (*Vänsterpartiet*) –Vznikla ako krajne ľavicová politická strana odtrhnutím od Sociálnodemokratickej strany v roku 1917. Už v období studenej vojny sa stala politickou stranou založenou na základoch euro-komunizmu. Prosovietsku orientáciu úplne zamietla. Počas celého vývoja sa snažila o ideovú zmenu, ku ktorej došlo zamietnutím komunizmu a jeho ideológie.²¹

V súčasnosti je modernou politickou stranou, založenou na demokratickom socializme. Bojuje za zlepšenie pracovných podmienok, vytváranie pracovných príležitostí, a udržateľný rozvoj. Podporuje ochranu životného prostredia a vytvorenie ekologickej spoločnosti.

V parlamentných voľbách získala 21 mandátov a obsadila tak pozíciu šiestej najsilnejšej politickej strany.

Liberálna ľudová strana (*Folkpartiet*) - Je jedna z najstarších politických strán. „Jej vznik je spojený s rokom 1895, kedy sa formovala liberálna skupina v parlamente.“²²

Je predstaviteľkou liberalizmu vo Švédsku. Je za vyššiu mieru európskej integrácie. Podporuje prijatie európskej meny euro ako aj vstup Švédska do Severoatlantickej aliancie.

¹⁹ NORDMAN, E. (2010): Swedish Elections. [online]. In: *Occidental Dissent*, 20. 09. 2010. [Citované 2. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.occidentaldissent.com/2010/09/20/swedish-elections/>

²⁰ BRAUN, M – BURCLÍK, M. (2014): 8 let vlády pravice ve Švédsku končí. [online]. In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 24. 9. 2014, s. 3 [Citované 28. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/8-let-vlady-pravice-ve-svedsku-konci-nastupuji-socialni-demokrate>

²¹ KUCHARČÍK, R. – CHUGURYAN, S. (2014): Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie, s. 40.

²² ŘÍCHOVÁ, B. a kol. (2009): Zapadoevropské politické systémy, s. 268.

V oblasti domácej politiky je jej prioritou podpora vzdelania a školstva. V zahraničnej politike podporuje spoluprácu Švédska s USA a ostatnými európskymi štátmi.

Kresťansko-demokratická strana (Kristdemokraterna) – Vznik strany sa datuje do roku 1964. Jej prvý predseda bol Birger Ekstedt. Je typickou politickou stranou založenou na kresťanských hodnotách. „Má podporu predovšetkým medzi stúpencami myšlienky na posilnenie pozície cirkvi v živote švédskej spoločnosti.“²³

Kresťanskí demokrati sú za posilnenie roly rodiny v štáte a úlohy občianskej spoločnosti. Strana je odporcom registrovaného partnerstva a zakazuje potraty. Zároveň sa negatívne stavia k adopcii detí homosexuálnymi párami. Podporuje reformu švédskeho sociálneho štátu.

4 Švédsko a parlamentné voľby v roku 2014

Vo Švédsku sa 14. septembra 2014 konali parlamentné voľby. Spolu volilo 6 290 016 voličov,²⁴ z toho nepltných hlasov bolo 58 443²⁵

Do parlamentných volieb v roku 2014 vstupovalo Švédsko na čele s menšinovou štvorkoalíciou vedenou F. Reinfeldtom. Táto koalícia bola tvorená Umiernenou koalíčnou stranou, Stranou stredu, Liberálnou ľudovou stranou a Kresťanskými demokratmi.²⁶

Voľby znamenali niekoľko prekvapení, prehru vládnucej stredo-pravej koalície a víťazstvo ľavicovej opozície, ale hlavne šokujúci úspech krajnej pravicovej strany - Švédskych demokratov. Víťazom volieb sa stali sociálni demokrati, naopak za hlavného porazeného je považovaný vodca dovtedajšej vládnej koalície Frederik Reinfeldt.²⁷ Politológ Magnus Hagevi, ako hlavné dôvody jeho prehry uvádza hlavnú tému volieb, ktorou boli práca, ekonomika a školstvo.²⁸

Po ôsmych rokoch sa ukončilo jeho premiérske obdobie. „Práve premiérova konzervatívna Umiernená koalíčná strana utrpela veľkú porážku, keď z pôvodných 30% hlasov v roku 2010 prepadla na 23% v roku 2014.“²⁹

Najúspešnejšou politickou stranou s najväčšou podporou voličov sa stali sociálni demokrati. „Z okrajovej parlamentnej strany sa tak stala relevantná politická sila, ktorá už z tejto pozície môže ovplyvniť politické smerovanie krajiny.“³⁰

V poradí druhú priečku obsadila víťazná strana z predchádzajúcich parlamentných volieb (2010), Umiernená koalíčná strana so ziskom 23,3%, čím obdržala 84 poslaneckých mandátov. Treťou najviac podporovanou stranou sa stali Švédski demokrati so ziskom 12,9% (49 poslaneckých mandátov). Zaznamenali viac ako dvojnásobný nárast oproti voľbám v roku

²³ ŘÍCHOVÁ, B. a kol. (2009): Zapadoevropské politické systémy, s. 270.

²⁴ Čo predstavovalo o 2,64% zúčastnených voličov viac ako v roku 2010.

²⁵ Elections to the Swedish Riksdag - Results Lookup [Citované 19. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.electionresources.org/se/riksdag.php?election=2014>

²⁶ BURCLÍK, M. (2014): Švédsko po parlamentných voľbách v roce 2014: návrat ľavice k moci. [online] In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 27. 10. 2014, s. 3 [Citované 23. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/svedsko-po-parlamentnich-volbach-v-roce-2014-navrat-levice-k-moci>

²⁷ Bol vodcom 4-koaličnej pravicovej vlády.

²⁸ Švédsky premiér predstavil zloženie vlády, uzná Palestínu. In: *SITA*, 3. október 2014 [Citované 24. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.webnoviny.sk/svet/clanok/874286-svedsky-premier-predstavil-zlozenie-vlady-uzna-palestinu/>

²⁹ BURCLÍK, M. (2014): Švédsko po parlamentných voľbách v roce 2014: návrat ľavice k moci. [online] In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 27. 10. 2014, s. 2 [Citované 23. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/svedsko-po-parlamentnich-volbach-v-roce-2014-navrat-levice-k-moci>

³⁰ Parlamentné voľby vo Švédsku: politické zemetrasenie neutícha. [online] In: *Udalosti zo sveta*, Štokholm 15. 9. 2014, [Citované 25. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.beo.sk/udalosti-zo-sveta/1884-parlamentne-volby-vo-svedsku>

2010, kedy sa prvý krát stali parlamentnou stranou so ziskom 5,7%. Žiaden z politických subjektov nezaznamenal, tak výrazný nárast. Z uvedeného dôvodu ju mnohí označujú za skutočného víťaza volieb.

Štvrtou v poradí sa stala Strana zelených. Pridelili jej 25 kresiel v parlamente na základe volebného zisku 6,9%. Za ňou nasledovali Centristi so 6,1% (22 mandátov). Ďalšou v poradí sa stala Ľavicová strana s 5,7% (21 mandátov). Liberáli získali 5,4% (19 mandátov). Poslednou stranou, ktorá sa dostala do parlamentu boli Kresťanskí demokrati, ktorí získali 4,6% (16 mandátov). (bližšie pozri Tabuľka 1, Graf 1)

V Švédskom kráľovstve voľby po dlhom období vyhrala ľavica, menšinovú vládu zostavili Sociálni demokrati so ziskom 31,2% (113 poslancov, 18 ministrov) a Strana zelených (25 poslancov, 6 ministrov). Zostaviť takúto vládu im umožnila existencia tzv. negatívneho parlamentarizmu.

Vzhľadom k tomu, že Švédsko má takýto systém negatívneho parlamentarizmu znamená to, že vláda môže zostať pri moci tak dlho, kým bude mať väčšinu hlasov poslancov v parlamente.³¹

Menšinové vlády sú pre škandinávsku politickú kultúru typické.³² Napriek tomu najväčší volebný úspech zaznamenala krajná pravica. Po jej veľkom úspechu sa rozprúdila debata o dôvodoch jej volebného víťazstva. Ako hlavný dôvod uvádzajú narastajúcu nespokojnosť Švédov s prístahovaleckou politikou. Faktom je, že Švédsko v pomere k počtu obyvateľov prijíma najviac imigrantov spomedzi európskych krajín.³³

Imigranti patria k najchudobnejšej vrstve v krajine a výrazne zvyšujú podiel nezamestnanosti vo Švédsku. Sociálni demokrati počas svojho vládnutia zdôrazňovali potrebu vytvárať nové pracovné miesta, aj pre imigrantov, aby zabránili rastu nezamestnanosti. Ich politika v oblasti prístahovalectva bola príliš voľná a nie celkom prijateľná pre švédskych obyvateľov.

Iným dôvodom bolo, že Reinfeldtova vláda už nemala čo ponúknuť. Nedisponovala žiadnou novou víziou, a tak nemala čím by prilákala voličov.³⁴

Tabuľka1: Výsledky švédskych parlamentných volieb

| Politický subjekt | 2014 | |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|
| | % získaných hlasov | poslanecké mandáty |
| Sociálni demokrati | 31 | 113 |
| Umiernená koalíčná strana | 23,3 | 84 |
| Švédski demokrati | 12,9 | 49 |
| Strana zelených | 6,9 | 25 |
| Centristická strana | 6,1 | 22 |
| Ľavicová strana | 5,7 | 21 |
| Liberálna ľudová strana | 5,4 | 19 |
| Kresťanskí demokrati | 4,6 | 16 |
| Ostatní | 4,1 | 0 |
| Celkom | 100 | 349 |

Prameň: Vlastné spracovanie, na základe: Elections to the Swedish Riksdag - Results Lookup [Citované 19. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.electionresources.org/se/riksdag.php?election=2014>

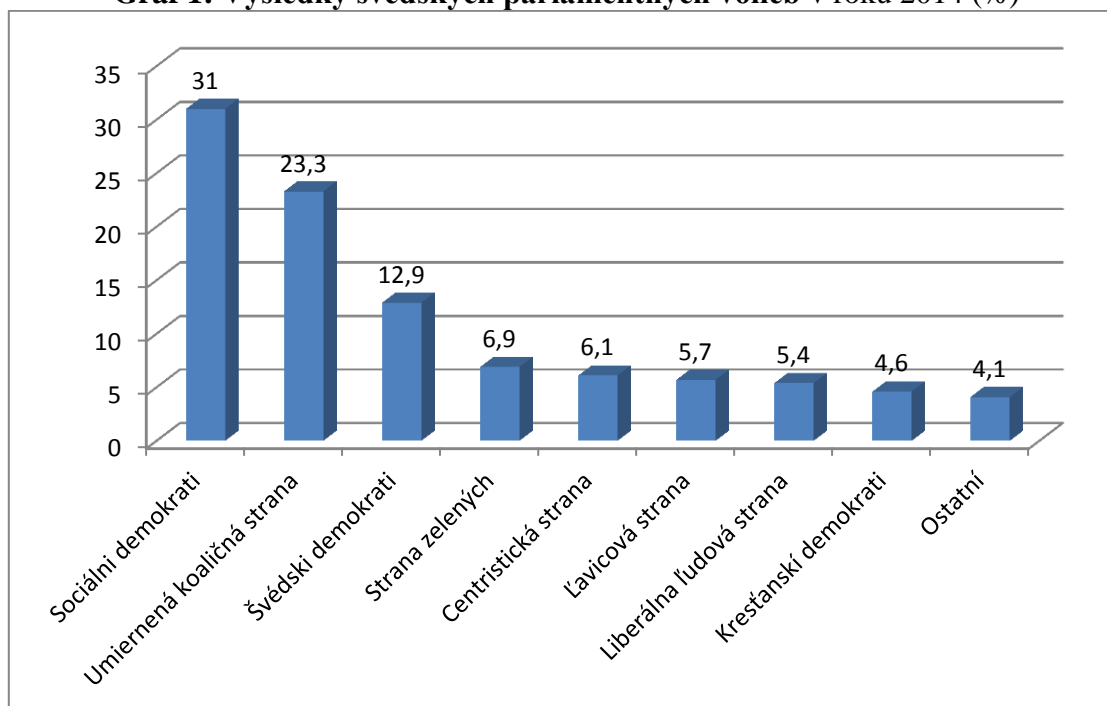
³¹ The Swedish system of government. [online] [Citované 25.11.2014.] Dostupné na internete: <https://sweden.se/society/the-swedish-system-of-government/>

³² K dosiahnutiu väčšiny v parlamente je potrebné získať aspoň 175 mandátov.

³³ Hlavne z oblasti Blízkeho východu.

³⁴ BRAUN, M – BURCLÍK, M. (2014): 8 let vlády pravice ve Švédsku končí. [online]. In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 24. 9. 2014, s. 5 [Citované 28. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/8-let-vlady-pravice-ve-svedsku-konci-nastupuji-socialni-demokrate>

Graf 1: Výsledky švédskych parlamentných volieb v roku 2014 (%)



Prameň: Vlastné spracovanie, na základe: Elections to the Swedish Riksdag - Results Lookup [Citované 19. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.electionresources.org/se/riksdag.php?election=2014>

5 Záver

Vychádzajúc z výsledkov parlamentných volieb, môžeme konštatovať, že Švédi túžia po zmene. V porovnaní s predchádzajúcimi voľbami z roku 2010 došlo k poklesu podpory Umiernenej koaličnej strany, ktorá po dlhom čase stratila prvenstvo. Naopak víťaznou politickou stranou sa stali Sociálni demokrati, ktorí vytvorili stredo-ľavú vládnú koalíciu. Ich víťazstvo je dôkazom, že ľavicová politika sa dostáva do popredia a je pre švédskych voličov momentálne priateľnejšia.

Prekvapením volieb bol vysoký nárast počtu získaných mandátov Švédskych demokratov, ktorí získali takmer 13% podporu, čo im prinieslo 48 poslaneckých mandátov. Ide o krajne pravicovú stranu, o spoluprácu s ktorou, nejaví záujem žiadna z víťazných politických strán. Jej volebný zisk je dôkazom, že v poslednom období vo viacerých krajinách Európy majú voliči tendenciu vyjadrovať svoju voličskú podporu radikálnym politickým stranám, dôsledkom čoho narastajú obavy z radikalizácie Európy.

Najvýraznejšiu porážku utrpela Umiernená koaličná strana. Názory politológov na dôvody jej neúspechu sa rôznia. K najčastejšie uvádzaným patria, túžba po zmene vo vnútri švédskej spoločnosti, prílišná zameranosť strany na imigračnú politiku, nárast nezamestnanosti, neschopnosť ponúknuť voličom novú alternatívu.

Zoznam použitej literatúry

BRAUN, M – BURCLÍK, M. (2014): 8 let vlády pravice ve Švédsku končí. [online]. In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 24. 9. 2014. [Citované 28. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/8-let-vlady-pravice-ve-svedsku-konci-nastupuji-socialni-demokrate>

BERGH, A. (2014): Sweden's election. The eight-year itch. [online]. In: *The Economist*, 13. 09. 2014. [Citované 27. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/europe/21616956-centre-right-government-fredrik-reinfeldt-has-been-great-success-yet-voters-may-well>

BURCLÍK, M. (2014): Švédsko po parlamentních volbách v roce 2014: návrat levice k moci. [online] In: *Ústav mezinárodních vztahů*, 27. 10. 2014, [Citované 23. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.iir.cz/article/svedsko-po-parlamentnich-volbach-v-roce-2014-navrat-levice-k-moci>

Elections to the Swedish Riksdag - Results Lookup, [Citované 19. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.electionresources.org/se/riksdag.php?election=2014>

GAŠPAROVÁ, D. (2014): Příliv kriminálníků do švédskeho parlamentu. [online]. In: *A2larm*, 30. 09. 2014. [Citované 23. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://a2larm.cz/2014/09/priliv-kriminalniku-do-svedskeho-parlamentu/>

HAVLÍK, V. - BURCLÍK, M. - PINKOVÁ, A. (2010): Skandinávie. Proměny politiky v severských zemích, ISBN978-80-7357-703-2

KUCHARČÍK, R. – CHUGURYAN, S. 2014. Vybrané kapitoly z porovnávací politologie. Bratislava, Ekonóm, ISBN 978-80-225-3830-5

NORDMAN, E. (2010): Swedish Elections. [online]. In: *Occidental Dissent*, 20. 09. 2010. [Citované 2. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.occidentaldissent.com/2010/09/20/swedish-elections/>

Parlamentné voľby vo Švédsku: politické zemetrasenie neutícha. [online] In: *Udalosti zo sveta*, Štokholm 15. 9. 2014. [Citované 25. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.beo.sk/udalosti-zo-sveta/1884-parlamentne-volby-vo-svedsku>

ŘÍCHOVÁ, B. a kol. 2009. Zapadoevropské politické systémy. Praha: Oeconomica, ISBN 978-80-245-1516-8

Elections to the Swedish Riksdag - Results Lookup [Citované 19. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.electionresources.org/se/riksdag.php?election=2014>

Švédsky premiér predstavil zloženie vlády, uzná Palestínu. In: *SITA*, 3. október 2014 [Citované 24. 11. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.webnoviny.sk/svet/clanok/874286-svedsky-premier-predstavil-zlozenie-vlady-uzna-palestinu/>

The Swedish system of government [Citované 25. 11. 2014.] Dostupné na internete: <https://sweden.se/society/the-swedish-system-of-government/>

RODOVÁ ROVNOSŤ V DIPLOMACII A EKONOMICKEJ DIPLOMACII VO SVETE A V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Eva Ivanová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B,
852 35 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: eva.ivanova@centrum.sk.

Príspevok je venovaný problematike rodovej rovnosti v diplomacii a v ekonomickej diplomacii. Autorka poukazuje na postavenie a uplatnenie žien v diplomacii štátu v priebehu histórie, ako aj v súčasnosti. Osobitne sa zameriava na pôsobenie žien v diplomacii a v ekonomickej diplomacii Slovenskej republiky. Snaží sa poukázať na rozpor medzi proklamovanou rovnosťou príležitostí a skutkovým stavom v tejto oblasti prostredníctvom dostupných štatistických údajov. Autorka predpokladá, že sa ženy v oblasti diplomacie (špecificky v oblasti ekonomickej diplomacie) vzhľadom na aktuálne prebiehajúce spoločenské zmeny budú v budúcnosti viac presadzovať.

Kľúčové slová: diplomacia, ekonomická diplomacia, ekonomický diplomat, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, obchodno-ekonomické oddelenia, rodová rovnosť

The article deals with the issue of gender equality in diplomacy and economic diplomacy. The author points out the status of women and their presence in the diplomacy of a state throughout history and in the present. In particular, it focuses on the presence of women in diplomacy and economic diplomacy of the Slovak Republic. It seeks to highlight the discrepancy between the proclaimed equality of opportunities and reality in this area through the available statistical data. The author assumes that due to the current ongoing social changes the number of women in diplomacy (specifically in the economic diplomacy) will rise in the future.

Key words: diplomacy, economic diplomacy, economic diplomat, Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic, commercial departments, gender equality

JEL: F59, J16, Z19

1 Úvod

Súčasťou spoločenského diskurzu na Slovensku od začiatku 21. storočia je aj problém nerovnosti v postavení mužov a žien v spoločnosti vo všetkých oblastiach¹. Vo svete sa problém rodovej rovnosti rieši už niekoľko desaťročí. Problematika rovnosti príležitostí sa týka aj oblastí, ktoré sú tradične vnímané ako mužské domény. Jednou z nich je taktiež diplomacia štátu, ktorej sa budeme venovať bližšie.

Cieľom príspevku je poukázať na postavenie a uplatnenie žien v diplomacii štátu v priebehu histórie, ako aj na ich súčasné pôsobenie v diplomatických službách. Osobitná pozornosť sa venuje pôsobeniu žien v diplomacii a v ekonomickej diplomacii Slovenskej republiky. Poukazuje sa na rozpor medzi proklamovanou rovnosťou príležitostí a skutkovým

¹ najmä v oblasti politiky, správy vecí verejných či ekonomiky

stavom v tejto oblasti prostredníctvom dostupných štatistických údajov. Existuje predpoklad, že sa ženy v oblasti diplomacie (špecificky v oblasti ekonomickej diplomacie) vzhľadom na aktuálne prebiehajúce spoločenské zmeny budú v budúcnosti viac presadzovať.

Vzhľadom na zvolenú problematiku budú v príspevku použité metódy analýzy a dedukcie, ako aj kvantitatívne výskumné metódy. Analyzované budú najmä dokumenty, štatistiky a informácie týkajúce sa dejín diplomacie vo svete, ako aj Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. Výsledkom analýzy bude komplexné zachytenie problematiky rodovej rovnosti v diplomacii, ako aj v ekonomickej diplomacii, ktorej úloha najmä v poslednom období vzhľadom na rastúcu celosvetovú prepojenosť a globalizáciu naberá na význame. Významnú úlohu hrá i v diplomacii Slovenskej republiky, nakoľko Slovensko má vysokú mieru otvorenosti ekonomiky a tým pádom je preň ekonomická dimenzia medzinárodných vzťahov kľúčová.

2 Rodová rovnosť v diplomacii a ekonomickej diplomacii

Rodová rovnosť znamená, že na ľudí oboch pohlaví sa hľadí rovnako; obe pohlavia majú rovnaký nárok na účasť a realizáciu vo všetkých oblastiach verejného a súkromného života. Jej cieľom je, aby sa obe pohlavia realizovali svoj vnútorný potenciál naplno bez ohľadu na tradične pripisované rodové roly². V súčasnosti sme v našej západnej civilizácii svedkami prudkých zmien v rodových rolách. Tento trend pozvoľna preniká aj do ostatných civilizácií, avšak v rozličnej miere.

Rovnosť medzi mužmi a ženami má okrem morálnej a sociálnej dimenzie aj výrazné ekonomické opodstatnenie, je nevyhnutnou ekonomickou investíciou do budúcnosti a prispieva k ekonomickému rastu spoločnosti v mnohých smeroch. Podľa viacerých štúdií vyšší počet žien na najvyšších pozíciách môže prispieť k produktívnejšiemu a inovačnejšiemu pracovnému prostrediu a k lepšej výkonnosti obchodnej spoločnosti. Dôvodom je najmä rozmanitejšie a kolektívnejšie zmýšľanie s viacerými pohľadmi na riešenie problémov, vzhľadom na čo sú jednotlivé rozhodnutia vyváženejšie.

Tento poznatok možno aplikovať i na oblasť diplomacie, špecificky aj na oblasť ekonomickej diplomacie. Možno však konštatovať, že diplomacia, rovnako ako politika, bola a často je chápaná ako tzv. mužská záležitosť, teda oblasť, v ktorej dominujú a venujú sa jej najmä muži.

Vykonávanie zahraničnej služby je založené na pravidelnom striedaní pôsobenia v domovskej krajine a v zahraničí v pomerne krátkych intervaloch niekoľkých rokov. V krajine vyslania môže existovať jazyková bariéra, odlišná kultúra či rozličné klimatické podmienky, na ktoré diplomat nie je zvyknutý. To je náročné nielen pre neho samotného, ale je to veľký tlak i na rodinných príslušníkov z pohľadu partnerského a rodinného spolužitia, či náporu na psychiku. Tradične zázemie diplomata a starostlivosť o rodinu preberá manželka resp. partnerka diplomata. Vzhľadom na zmeny prebiehajúce v našej kultúre a v obsahu rodových rolí nemusí byť pravidlom, že rodinné zázemie bude vytvárať žena, ale jednotlivé roly sa môžu zmeniť. Z tohto dôvodu existuje predpoklad, že sa ženy i v oblasti diplomacie budú viac presadzovať, pokiaľ ich partneri vo významnej miere preberú starostlivosť o rodinu.

² Rodová rola „je jednou zo sociálnych rolí udržiavaných spoločnosťou a potvrdzovaných každodenným životom. Je utváraná obrazmi „mužskosti“ a „ženskosti“, ktoré sú formované prostredím a menia sa v čase vývojom spoločnosti, ako aj podľa kultúry na základe sociálnych, kultúrnych a náboženských vplyvov a tradícií“ (PIETRUCHOVÁ, O. – MESOCHORITISOVÁ, A. (2007): Rodová rovnosť v organizácii. Stručná sprievodkyňa, s. 8).

Štáty v medzinárodných vzťahoch presadzujú ciele a zámery svojej zahraničnej politiky – t. j. politické, ekonomické, právne, bezpečnostné či kultúrne a iné záujmy. V súčasnosti je záujmom štátov rozvíjať najmä zahranično-obchodné vzťahy, ktoré sú jedným z najvýznamnejších predpokladov rastu ekonomiky daného štátu vzhľadom na celosvetovú globalizáciu a rozširovanie pôsobenia nadnárodných spoločností v medzinárodných vzťahoch. Okrem sústavnej snahy rozvíjať svoje domáce ekonomické prostredie sa štáty snažia získať i investície zo zahraničia, podporujú export svojich producentov do zahraničia či domáci turizmus.

Obzvlášť dôležitými sú pre tzv. malé otvorené ekonomiky (akou je napríklad aj Slovensko), kde vlastný vnútorný trh nedokáže zabezpečiť dostatočný ekonomický rast a podstatnú časť hrubého domáceho produktu tvoria ekonomické styky so zahraničím (export – import). Vzhľadom na otvorenosť ekonomiky Slovenskej republiky aj Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky už od roku 2004 zdôrazňuje potrebu venovať zvýšenú pozornosť práve posilňovaniu ekonomického rozmeru diplomacie.

V oblasti economickej diplomacie existuje priestor na uplatnenie obidvoch pohlaví, nakoľko charakter práce si vyžaduje odborníka v oblasti zahraničného obchodu, ktorý je dostatočne jazykovo vybavený. Obmedzením je len cieľová krajina a jej kultúra či náboženstvo. V niektorých krajinách vzhľadom na kultúrne aspekty obsadenie postu ženou nie je práve najlepšou voľbou – ide najmä o islamské či arabské krajiny, kde vzhľadom na kultúrne a náboženské pozadie firmy v daných štátoch neakceptujú ženu ako obchodnú partnerku či sprostredkovateľku. Naopak, v iných kultúrach má žena v pozícii vyjednávača či poradcu pri obchodovaní výhodu.

3 Zastúpenie žien v diplomacii

Oblasť diplomacie bola vždy tradične pripisovaná mužom. Okrem dominancie v politike a v rozhodovaní o štátnych záležitostiach ako vodcovia spoločnosti boli muži ustanovovaní i do diplomatických služieb. Prítomnosť žien v diplomacii sa spája až s ustanovením prvých stálych diplomatických misií v 15. storočí.

O postavení žien a ženách v diplomacii sa v klasickej literatúre nachádza iba minimum informácií. François de Callières (1645 – 1717), diplomat na francúzskom kráľovskom dvore Ľudovíta XIV. a jeden z najvýznamnejších autorov klasickej diplomacie vo svojej publikácii *De la Manière de Négocier avec les Souverains* (Spôsob jednania s panovníkmi) diplomatov na jednej strane varoval pred ženami, ktorým by mohli vyzradiť tajomstvo, na druhej strane však akceptoval možnosť využiť rozhovory so ženami vo svoj prospech, ak to obyčaje danej krajiny povoľujú³.

Prvý doložený fakt o žene vo funkcii veľvyslankyne sa objavuje v roku 1646. Stala sa ňou vdova po francúzskom maršalovi de Guerbiani, ktorá bola vyslaná v rámci osobitnej misie sprevádzajúcej nevestu poľského kráľa Vladislava IV.. Následne sa ďalšia žena na tejto pozícii objavila až v 20. storočí; v rokoch 1918 – 1920 pôsobila arménska spisovateľka a diplomatka Diana Apgar ako veľvyslankyňa Arménska v Japonsku⁴. Aj vďaka jej úsiliu bolo Japonsko medzi prvými krajinami, ktoré uznali vznik nezávislého Arménska.

V roku 1923 bola ruská revolucionárka Alexandra Michailovna Kollontai vymenovaná za splnomocnenú zástupkyňu vlády Sovietskeho zväzu v Nórsku. Neskôr pôsobila ako veľvyslankyňa v Mexiku (1926 – 1927) a vo Švédsku (1930 – 1945). Počas svojho diplomatického pôsobenia vo Švédsku sa zasadila o zachovanie neutrality Švédska v II. svetovej vojne. Významne sa taktiež podieľala na sprostredkovaní prímeria medzi Fínskom a Sovietskym zväzom v roku 1940. Avšak neskôr sa ženy v Sovietskom zväze v oblasti

³ porov. RUSIŇÁK, P. – RUSIŇÁKOVÁ, J. (2007): Genderové aspekty diplomatickej služby, s. 85 – 100.

⁴ na pozícii honorárnej konzulky Arménska

diplomacie nepresadili a dodnes v Ruskej federácii v diplomatických službách pôsobí iba minimum žien.

Čilská poetka, učiteľka a diplomatka Gabriela Mistral v roku 1932 vstúpila do diplomatických služieb Čile. Od roku 1933 zastupovala Čile ako konzulka v Španielsku (Madrid), následne na diplomatických pozíciách v Brazílii, Španielsku, Portugalsku a USA.

V USA pôsobila žena na pozícii veľvyslankyne od roku 1932 (Ruth Bryan Owen v Dánsku), vo Veľkej Británii po 2. svetovej vojne, vo Francúzsku v 60. rokoch 20. storočia. Vatikán umožnil ženám vykonávať diplomatickú službu na zastupiteľských úradoch Svätej stolice v 80. rokoch 20. storočia.

Hoci je z pohľadu kvantity evidentné, že oblasť diplomacie je prioritne doménou mužov, mýty a stereotypy o uplatnení žien v diplomacii sa rúcajú. Vysoký podiel žien – veľvyslankyň majú už tradične škandinávské a pobaltské krajiny.

Zmena v tejto oblasti je osobitne evidentná v regiónoch sveta, ktoré nie sú v európskom ponímaní spravidla interpretované ako tie, kde sa ženy môžu v oblasti politiky či diplomacie presadiť. Príkladom je India, kde bola jednou z prvých premiérok žena – Indira Gándhiová. Prezidentkou Indie v rokoch 2007 – 2012 bola taktiež žena – Pratibha Pátilová. India kladie dôraz i na uplatnenie žien v diplomacii, osobitne na uplatnenie manželských párov. Dôkazom toho bola i mimoriadna a splnomocnená veľvyslankyňa Indie v Slovenskej republike pani Homai Saha (2007 – 2011), ktorej manžel v danom období pôsobil ako veľvyslanec na Ukrajine. Je predpoklad, že tento trend bude pokračovať.

Európska únia nie je štátom a de iure teda nemá vlastnú zahraničnú politiku; de facto ju však má. Subjektmi európskej diplomacie sú jednotlivé inštitúcie Európskej únie, ale aj jednotlivé členské štáty únie a ich príslušné orgány. V roku 2010 vznikla Európska služba pre vonkajšiu činnosť, ktorá patrí pod úrad Vysokej komisárky pre zahraničné veci a bezpečnostnú politiku EÚ Fredericy Mogherini. Vo svete má 141 zastúpení. Európska diplomatická služba berie do úvahy aj potrebu vyššieho zastúpenia žien v tejto oblasti. Existuje preto predpoklad, že sa počet žien v tejto významnej organizácii zvýši.

4 Zastúpenie žien v diplomacii Slovenskej republiky

Možno konštatovať, že aj v slovenských diplomatických službách sa prejavuje nerovnosť medzi mužmi a ženami. Prvou slovenskou veľvyslankyňou po roku 1989 bola Magda Vášáryová, ktorá pôsobila najprv ako veľvyslankyňa Slovenskej republiky v Rakúsku (1990 – 1993), neskôr v Poľsku (2000 – 2005). Následne niekoľko žien pôsobilo na veľvyslanectvách na zastupiteľských úradoch Slovenskej republiky v zahraničí (napríklad Anna Tureničová, Mária Krásnohorská a i.), avšak ich percentuálny podiel voči mužom nedosahoval ani 20 %.

V novodobej histórii slovenskej diplomacie pôsobila na poste ministerky zahraničných vecí iba jedna žena – Zdenka Kramplová v rokoch 1997 – 1998.

Dosiahnutá formálna rovnosť žien nekorešponduje ich faktickej rovnosti s mužmi v oblasti diplomatických služieb. Slovenská republika mala k 08.10.2014 vo svete spolu 64 veľvyslanectiev, 8 generálnych konzulátov a 7 stálych zastúpení pri medzinárodných organizáciách. Na poste veľvyslankyne k 08.10.2014 pôsobili 3 ženy (na zastupiteľských úradoch Slovenskej republiky na Cypre, vo Švajčiarsku a Taliansku) a 2 ženy pôsobili ako vedúce misíí – stálych zastúpení pri medzinárodných organizáciách vo Viedni (Olga Algayerová) a v Paríži (Ingrid Brocková). 2 ženy pôsobili ako generálne konzulky (v USA a na Ukrajine). Spolu tak tvorili ženy vo vedúcich pozíciách zastupiteľských úradov Slovenskej republiky iba 8,86 %⁵. V minulosti bol ich podiel vyšší. Zastúpenie žien

⁵ údaje Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (2014)

v diplomatických službách Slovenska nezodpovedá ani vzdelanostnej úrovni žien⁶ na Slovensku.

V oblasti diplomacie v Slovenskej republike deklarovalo Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, že bude zvyšovať počet žien vo vedúcich pozíciách na ministerstve. Testom vyspelosti, odbornej, organizačnej a diplomatickej zručnosti bude bezpochyby príprava a najmä úspešné zvládnutie predsedníctva v Európskej únii, ktoré čaká Slovensko v druhej polovici roka 2016. Ministerstvo vzhľadom na túto veľkú udalosť bude posilňovať i svoje personálne kapacity. Tu je priestor i na uplatnenie väčšieho počtu žien a uplatnenie ich schopností.

5 Zastúpenie žien v ekonomickej diplomacii Slovenskej republiky

Ako už bolo poukázané, rodová rovnosť v diplomacii Slovenskej republiky v súčasnosti ešte nie je dosiahnutá. Pozoruhodný je však fakt, že na pozíciách pracovníkov obchodno-ekonomických oddelení (ekonomických diplomatov) sa v minulosti uplatnili i mnohé ženy; k 01.01.2011 z celkového počtu 50 obchodno-ekonomických oddelení na zastupiteľských úradoch Slovenskej republiky vo svete bolo na ich čele 11 žien (teda 22 %)⁷.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky malo v roku 2014 na zastupiteľských úradoch Slovenska v zahraničí vytvorených 42 pozícií ekonomických diplomatov, pričom k 01.09.2014 z celkového počtu 42 ekonomických diplomatov bolo 11 žien. Ide teda o 26,19 % podiel. Ženy – ekonomické diplomatky zastupovali Slovenskú republiku napr. v Istanbule, Mníchove, Kyjeve či v Pretórii.

Podiel žien v tejto oblasti diplomacie bol tak výrazne vyšší ako v oblasti klasickej diplomacie. Dôvody, prečo je tomu tak, nepoznáme. Možno však konštatovať, že väčšia účasť žien v oblasti slovenskej ekonomickej diplomacie mala a má pozitívny účinok na ekonomickú diplomaciu Slovenskej republiky a na jej úspechy (napríklad rast exportu Slovenskej republiky).

6 Záver

Proces globalizácie zásadným spôsobom ovplyvňuje mnohé spoločenské oblasti. Jednou z nich je aj oblasť diplomacie, kde dochádza k nárastu významu najmä ekonomickej dimenzie medzinárodných vzťahov.

Problematika rodovej rovnosti naberá na význame a stala sa súčasťou spoločenského diskurzu vo väčšine krajín sveta. Možno konštatovať, že aj v diplomatických službách sa prejavuje nerovnosť medzi mužmi a ženami tak vo svete, ako aj na Slovensku. Lepšia situácia z hľadiska postavenia žien je v oblasti ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky, kde sa väčšiemu počtu žien podarilo presadiť na pozíciu ekonomických diplomatov.

Vzhľadom na prebiehajúce zmeny v spoločnosti, kultúre a obsahu rodových rolí existuje predpoklad, že počet žien v diplomatických službách bude rásť. Rovnako predsedníctvo Slovenskej republiky v Európskej únii v roku 2016 môže ženám na Slovensku otvoriť nové možnosti uplatnenia sa v oblasti diplomacie.

Zoznam použitej literatúry

Dokumenty Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky. [Citované 03.04.2011.]
Dostupné na internete: http://www.mhsr.sk/vdok_simple-obeo/131308s131305c

⁶ Vzdelanostná úroveň žien je približne rovnaká ako u mužov.

⁷ údaje Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky (2011)

Dokumenty Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky.

<http://www.armenianculturalfoundation.org/default.aspx?view=article&id=54>

http://www.foreign.gov.sk/sk/zahranicna__politika/ekonomicka_diplomacia-uvod

<http://www.zahranicnapolitika.sk/index.php?id=263>

KRÁLIK, J. (2003): *Letokruhy diplomacie*. Bratislava: IURA EDITION, 2003. ISBN 80-89047-51-3.

PAJTINKA, E. (2007): Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí. In: *Mezinárodní vzťahy, 2007*, č. 4, s. 52-72.

PIETRUCHOVÁ, O. – MESOCHORITISOVÁ, A. (2007): *Rodová rovnosť v organizácii. Stručná sprievodkyňa*. Bratislava: Okat, 2007. ISBN 978-80-88720-12-6.

POPOV, V. I. (2006): *Sovremennaja diplomatija. Teorija i praktika*. Moskva: Jurajt, 2006. ISBN 5-7133-1158-9.

RUSIŇÁK, P. – RUSIŇÁKOVÁ, J. (2007): Genderové aspekty diplomatickej služby. In: *Zborník z vedeckej konferencie: Zahraničná politika a diplomacia Slovenskej republiky v kontexte európskej integrácie*. Bratislava: Ekonóm, 2007. ISBN 978-80-225-2467-4.

TÓTH, Ľ. – HORVÁTHOVÁ, K. (2006): *Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy*. Bratislava: Sprint, 2006. ISBN 80-89085-61-X.

FINANCOVANIE DODÁVATEĽSKÝCH REŤAZCOV

Eva Jančíková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: eva.jancikova@euba.sk.

Pri financovaní dodávateľských reťazcov sa využívajú tradičné formy obchodného financovania, akými sú financovanie v rámci akreditívov, faktoringu a forfaitingu. V posledných desaťročiach došlo k výraznému rozvoju obchodovania v rámci dodávateľských reťazcov a tým aj k posunu platobných podmienok od dokumentárnych akreditívov a inkás k otvorenému účtu. Banky snažili nájsť nový produkt, ktorý by poskytoval výhody akreditívov a otvorených účtov. Výsledkom je nový bankový produkt nazývaný bankovým platobným záväzkom (Bank payment obligation - BPO), ktorý umožňuje bankám ponúkať flexibilné služby na zmiernenie rizika a financovanie v celom dodávateľskom reťazci. Cieľom príspevku je predstaviť tento nový produkt a definovať jeho prínos pre dodávateľské reťazce.

KLúčové slová: Bankový platobný záväzok, financovanie dodávateľských reťazcov, dokumentárny akreditív, otvorený účet, obchodné financovanie

The supply chain finance uses traditional forms of trade finance, such as financing under letters of credit, factoring and forfaiting. In recent decades there has been a significant development of trade within supply chains, and thus shifts the terms of payment from documentary credits and collections towards open accounts. In last decades Banks tried to find a product providing benefits of letter of credit and open account. The result is a new bank product so called Bank Payment Obligation (BPO), which enables to banks to offer flexible risk mitigation and financing services across the supply chain to their corporate customers. The purpose of the paper is to present this new product and highlight its benefits for supply chains finance.

Key words: Bank Payment Obligation, Supply chain finance, Letter of Credit, Open Account, Trade Finance

JEL: G30, F34

1 Úvod

Globalizáciou medzinárodných vzťahov dochádza k vytváraniu novej kvality vzťahov medzi obchodujúcimi subjektmi. Vytvárajú sa dodávateľské reťazce a vzťahy v rámci týchto reťazcov sa prehĺbujú. Ide väčšinou o dlhodobé vzťahy založené na dôvere. Financovanie dodávateľských reťazcov využíva tradičné formy obchodného financovania, ako je financovanie v rámci akreditívov, faktoringu a forfaitingu. Obchodné financovanie zahŕňa štyri základné prvky: pomáha pri bezpečnom a včasnom realizovaní zahraničných platieb, poskytuje financovanie účastníkov transakcie v rámci dodávateľského reťazca alebo obchodu, znižuje riziká a uľahčuje tok informácií. Relatívna priorita jedného prvku nad ostatnými a presný mix riešení prvkov v určitej transakcii je určené vzťahom strán a trhov. V súčasnej dobe sa odhaduje, že viac ako 80% medzinárodného obchodu sa uskutočňuje na základe

otvoreného účtu. Pri tejto platobnej podmienky sa banky podieľajú na financovaní len nepriamo prostredníctvom prevádzkových úverov dodávateľom alebo odberateľom.

Akreditív je klasickým nástrojom obchodného financovania, ktorý je uznávaný ako flexibilný a vysoko efektívny nástroj, ale mnohí ho tiež považujú za pomerne zložitý a ťažkopádny. Spracovanie akreditívov je spojené s náročným procesom, v ktorom sa často vyskytujú rôzne chyby, čo je dôvodom, že niektorí účastníci obchodných transakcií ich nevyužívajú v dostatočnej miere na krytie rizika.

Práve zložitosť akreditívov spojená s vysokými nákladmi bola dôvodom, že v posledných desaťročiach dochádzalo k postupnému znižovaniu podielu akreditívov na medzinárodnom obchode a obchodníci vo veľkej miere začali využívať platobnú podmienku otvorený účet. Táto platobná podmienka znamenala nielen zjednodušenie platobného styku, ale aj zníženie nákladov s ním. Samozrejme zúčastnené strany boli ochotné znášať aj platobné riziká. Práve správne zhodnotenie rizika je veľmi dôležitým krokom pri výbere platobnej podmienky. Prechod na platobnú podmienku otvorený účet umožnilo aj to, že obchodníci čoraz častejšie obchodovali v rámci dodávateľských reťazcov, v ktorých mali vybudované dlhodobé vzťahy. Globalizácia ekonomických vzťahov viedla aj k tomu, že v súčasnosti sa neustále zvyšuje podiel obchodovania v rámci ekonomicky prepojených subjektov, ktoré sídlia v rôznych krajinách. V takýchto prípadoch nemôžeme hovoriť o platobnom riziku, ale napriek tomu v niektorých regiónoch sa musia aj tieto subjekty prispôbiť reguláciám, ktoré platia v zahraničnom platobnom styku. Ide hlavne o rozvojové krajiny, ktoré majú problémy s devízovými rezervami a uplatňujú centrálné riadené devízové hospodárstvo.

Akreditív má stále nezastupiteľné miesto v obchodovaní s novými obchodnými partnermi, ktorí navyše pochádzajú zo vzdialených teritórií, ide hlavne o obchodovanie v rámci rozvojových krajín alebo obchodovanie medzi rozvojovými a rozvinutými krajinami. Počas hospodárskej krízy sa ukázalo, že posudzovanie rizika obchodného partnera a jeho banky je veľmi dôležitou súčasťou úspešnej realizácie medzinárodného obchodu.

Banky v posledných rokoch hľadali spôsob, ako vyjsť v ústrety klientom s novým produktom, ktorý by spájal určité výhody akreditívu a otvoreného účtu. Výsledkom bolo zavedenie nového produktu – bankového platobného záväzku (Bank Payment Obligation – BPO), ktorý ponúka flexibilné znižovanie rizika a finančné služby v rámci dodávateľského reťazca. Tento nový produkt je výsledkom inovačného procesu v bankovníctve, hlavne v obchodnom financovaní. Posledná dekáda sa niesla v znamení hľadania nových moderných produktov, ktoré sú založené na elektronických komunikačných možnostiach medzi zúčastnenými stranami.

Cieľom tohto príspevku je predstaviť nový produkt - bankový platobný záväzok, a zdôrazniť jeho prínos pri financovaní dodávateľských reťazcov. Ide o novú problematiku, ktorá je zatiaľ spracovaná v odborných publikáciách a článkoch. Pri písaní príspevku sme vychádzali z dostupných zdrojov z komerčných bánk, prezentácií odborníkov, prípadových štúdií a najmä z pravidiel, ktoré boli prijaté Medzinárodnou obchodnou komorou (International Chamber of Commerce – ICC) v Paríži pod názvom Uniform Rules for Bank Payment Obligations.

2 SWIFT a jeho význam pre obchodné financovanie

Posledných štyridsať rokov je obchodné financovanie ovplyvnené vývojom v elektronickom obchode a elektronickom bankovníctve, ktoré začalo koncom sedemdesiatych rokov 20. storočia založením medzinárodnej organizácie Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT), ktorá zabezpečila prvýkrát v histórii elektronickú komunikáciu medzi bankami. Začala sa tým písať nová história svetového bankovníctva a obchodné financovanie a medzinárodný obchod získali nový rozmer a stali sa vo veľkej miere rýchlejšie, efektívnejšie a bezpečnejšie.

V máji roku 1973 skupina 239 bánk z 15 krajín Európy a Severnej Ameriky založila neziskovú organizáciu SWIFT vo forme družstva, konštituovanú podľa belgických zákonov, ktorá bola plne vlastnená členskými bankami a so sídlom v Bruseli.¹ SWIFT je medzinárodná spoločnosť, ktorá prevádzkuje celosvetovú sieť, pomocou ktorej dochádza k elektronickej výmene správ o finančných transakciách medzi bankami a finančnými inštitúciami. Svoju činnosť začala definovaním spoločného jazyka pre finančné transakcie a systémy spracúvajúce zdieľané finančné údaje. Táto spoločnosť mala za úlohu zjednotiť a štandardizovať medzibankovú komunikáciu a umožniť prenos údajov medzi bankami a ďalšími finančnými inštitúciami s dôrazom na bezpečnosť a spoľahlivosť. Návrh na vývoj jednotného systému, vývoj riešení technických, obchodných a právnych otázok trval ďalšie štyri roky. Prenos údajov sa realizuje bezdokladovo, čo je predpokladom ďalšieho automatizovaného spracovania v bankách a následne aj u klientov bánk.

Systém SWIFT bol uvedený do prevádzky v roku 1977, keď boli všetky jeho zakladajúce banky naživo napojené. Všetky prenosi (vysielanie i prijímanie správ) na medzinárodných linkách sú zašifrované, takže správa je tretími osobami nerozlúštiteľná. Šifry sa na oboch koncoch každej jednotlivkej linky menia v náhodných intervaloch. Systém zabezpečuje, aby na termináloch vysielali správy len pracovníci na to oprávnení, ktorí sa preukazujú príslušným heslom. Proti eventuálnym zmenám v texte zasielanej správy je systém zabezpečený autentifikáciou. Členovia SWIFT-u si vzájomne vymieňajú „kľúče“.

Tabuľka 1 Rast počtu užívateľov, krajín a správ v rámci SWIFTu v rokoch 1973 - 2012

| <i>Rok</i> | <i>Užívatelia</i> | <i>Krajiny</i> | <i>Správy v mil.</i> |
|------------|-------------------|----------------|----------------------|
| 1973 | 239 | 15 | 0 |
| 1977 | 518 | 22 | 3,4 |
| 1980 | 768 | 25 | 20,6 |
| 1990 | 3049 | 83 | 332,9 |
| 2000 | 7125 | 192 | 1274 |
| 2010 | 9705 | 209 | 4031,9 |
| 2012 | 10279 | 212 | 4589,1 |

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov SWIFT History²

Ako môžeme vidieť v tabuľke 1, celosvetové prijatie SWIFTu bankami si vyžadovalo pomerne dlhý čas. Prvých dvadsať rokov počet užívateľov a krajín rástol veľmi pomaly. K zlomu došlo až po vyše 20 rokoch od odoslania prvej správy. V súčasnosti už si nevieme predstaviť, že by niektorá banka bola zapojená do medzinárodného platobného styku bez pripojenia na SWIFT.

3 Multibankové platformy na spracovanie produktov obchodného financovania

Posledné roky sú poznamenané rozvojom nových technológií, ktoré ovplyvňujú aj oblasť spracovania produktov obchodného financovania. Banky postupne implementujú aplikácie na elektronicke spracovanie tejto agendy a komunikáciu so zúčastnenými stranami. Prináša to so sebou množstvo otázok a problémov, ktoré musia banky a ich klienti postupne riešiť. Najčastejšie sa elektronicke komunikácia týka veľkých korporátnych firiem, ktoré majú väčšie počty transakcií. Korporátne firmy sú financované viacerými bankami, a tak narážajú na problém, že musia komunikovať s bankami rozdielnymi aplikáciami, čo je pre ne veľmi

¹ SWIFT (2012): Supply Chain Finance for Corporates

² SWIFT (2013): SWIFT History

náročné. Novou výzvou pre banky je dohoda o vytvorení jednotného komunikačného kanála, ktorý budú využívať financujúce banky. Ide o aplikácie, v rámci ktorých prebieha komunikácia príkazcu s vystavujúcou bankou. Príkazca môže dávať príkaz na vystavenie a zmeny akreditívu elektronicky, banka mu elektronicky oznámi vystavenie, zmeny a čerpanie akreditívu. Oprávnený dostane od avizujúcej banky elektronicky oznámenie o vystavení a zmenách akreditívu, informuje ho o stave prezentácie a pod. Predloženie dokumentov sa pritom naďalej realizuje v papierovej podobe. Pri dokumentárnych inkasách a bankových zárukách systémy fungujú na podobnom princípe.

Použitie multibankovej platformy na spracovanie akreditívov, inkás a záruk umožňuje klientovi:

- Prístup k informáciám o použití úverových liniek vo všetkých bankách, ktoré ho financujú v reálnom čase bez nutnosti zdĺhavého vyhľadávania v niekoľkých nekompatibilných systémoch.
- Rýchle a presné spracovanie žiadostí prostredníctvom štruktúrovaných postupov, elektronických vzorov, štandardných formulácií a kopírovania z predchádzajúcich žiadostí.
- Úsporu interných nákladov v dôsledku štandardizácie vystavovania akreditívov v rámci všetkých obchodných oddelení korporácie a finančného oddelenia.
- Zníženie chybovosti pri potvrdzovaní kľúčových údajov v aplikácii založenej na predbežnom odsúhlasení.
- Štandardizáciu.

Multifunkčná platforma je výhodná aj pre banky, ktorým prináša užší a dlhodobejší vzťah s klientmi tým, že sa stanú integrálnou súčasťou klientskeho dodávateľského reťazca; prináša aj dodatočné výnosy z rastúceho počtu transakcií ako výsledku užšieho vzťahu a služieb, ktoré banka poskytuje a okrem toho aj dodatočné transakčné alebo licenčné príjmy ako systémového providera a facilitátora. Výhoda bánk spočíva aj v možnosti ponúknuť obchodné služby s pridanou hodnotou.

4 Trade Service Utility

Ako sme to už spomínali, v posledných rokoch sa čoraz viac dostáva do popredia financovanie dodávateľských reťazcov a súčasne dochádza k presunu platobných podmienok od dokumentárnych akreditívov a inkás k otvoreným účtom. Odhaduje sa, že 80 % medzinárodného obchodu sa realizuje práve prostredníctvom otvoreného účtu. Keď k tomu pridáme ešte rozvoj elektronického obchodu a elektronického bankovníctva, výsledkom je nevyhnutnosť novej služby, ktorá by poskytovala komfort hlavne dodávateľským reťazcom pri financovaní ich obchodných aktivít. Takouto službou je tzv. Trade Service Utility (TSU), s ktorou prichádza SWIFT a niekoľko najväčších svetových bánk.

TSU sa zaoberá dátovými prvkami, ktoré sa extrahujú z obchodných dokumentov, najčastejšie z objednávky, obchodnej faktúry a rôznych prepravných dokumentov, akými sú oznámenie prepravcu alebo potvrdenie špeditéra o prevzatí tovaru. V budúcnosti budú prispôsobovať ďalšie súbory dát vrátane poisťiek a rôznych certifikátov, napríklad certifikátu o pôvode. Nejde o systém, ktorý by mal nahradiť dokumenty.

Automatizované odsúhlasovanie údajov z dokumentov je navrhnuté tak, aby poskytovalo bankám včasné a spoľahlivé zdroje informácií, ktoré môžu byť použité na podporu efektívneho schvaľovacieho procesu vrátane financovania pred a po dodaní.

TSU je určené všetkým bankám. Vzhľadom na to, že ako prvé sa do TSU programu zapojili veľké svetové banky, vznikol dojem, že bol vytvorený pre veľké banky. Mená ako JPMorgan, Chase, BNP Paribas, Standard Chartered Bank, HSBC, Deutsche Bank a ABN

Amro, KBC sa stali synonymom pre TSU.³ TSU je iniciatívou SWIFTu a bankového priemyslu, ktorá má slúžiť podnikateľským potrebám celého odvetvia. Pre úspešnú implementáciu je veľmi dôležitá aktívna účasť partnerských bánk, aby sa vytvorili technické predpoklady na výmenu správ medzi nimi. Každá inštitúcia, ktorá splní kritériá členstva, sa môže pridať k TSU. Členstvo nie je vymedzené len pre finančné inštitúcie, ale môžu sa pridať aj ďalšie inštitúcie, napr. poisťovne.

Automatizované odsúhlasovanie údajov z dokumentov je navrhnuté tak, aby poskytovalo bankám včasné a spoľahlivé zdroje informácií, ktoré môžu byť použité na podporu efektívneho schvaľovacieho procesu vrátane financovania pred a po dodaní.

TSU sa zameriava na platobnú podmienku otvorený účet a jeho cieľom nie je nahradiť tradičné obchodné financovanie. SWIFT naďalej podporuje a investuje do tradičných foriem obchodného financovania. Dokumentárne akreditívy zostanú súčasťou medzinárodného obchodu. Určitým impulzom by mali byť aj posledné JZP 600, ktoré sa do veľkej miery snažili zjednodušiť a sprehľadniť akreditívne transakcie. Už v prvom polroku 2007 došlo k určitému zvýšeniu počtu akreditívov. Samozrejme, budúcnosť akreditívov je veľmi úzko spojená s teritoriálnou štruktúrou medzinárodného obchodu. Kontrola dokumentov v rámci akreditívov je do určitej miery subjektívna, zatiaľ čo kontrola údajov v rámci TSU je realizovaná automatizovane, a teda objektívnejšie.

Význam a výhody TSU pre banky a bankový priemysel môžu byť vyjadrené mnohými spôsobmi. Centrálna aplikácia TSU vykonáva odsúhlasovanie údajov a riadi transakčné postupy, poskytuje bankám informácie, na základe ktorých sa môžu vykonať dôležité podnikateľské rozhodnutia. Infraštruktúra správ TSU znižuje náklady na investície jednotlivých bánk. TSU štandardy podporujú interoperabilitu medzi zúčastnenými bankami. Pravidlá, ktoré boli zahrnuté do opisu služieb, špecifikujú povinnosti bánk a SWIFT-u voči sebe. Navyše TSU funkcionality môže byť integrovaná do bankových front a back officeov, aby podporili poskytovanie služieb s pridanou hodnotou svojim korporátnym zákazníkom.⁴

Reálna hodnota TSU však spočíva v schopnosti banky využiť odsúhlasené dáta a aplikovať ich na vytvorenie tzv. aktivačných bodov. Sú to body, pri ktorých budú banky schopné identifikovať špecifické prípady vo fyzickom dodávateľskom reťazci a odsúhlasiť ich spolu s províziou za služby, ktoré boli priradené podľa príslušného rizika a formy financovania. Súčasne sa tieto údaje môžu využiť na riadenie likvidity a efektívnosť celého procesu vrátane kontroly údajov a riešenia sporov.⁵

TSU predstavuje dôležitý krok, ktorý umožní bankám vyplniť medzeru v produktovej škále a zaviesť holistickejší prístup k riešeniam pre dodávateľské reťazce. Je to dôležitý krok v novej etape rozvoja poskytovania služieb zákazníkom, ktorý umožní rýchlo reagovať na dynamicky sa rozvíjajúci trh.

TSU boli oficiálne zahájené dňa 2. apríla 2007. K výmene prvých "živých" transakcií došlo medzi JPMorgan Chase v Londýne a BNP Paribas v Hong Kongu. Súčasťou transakcie bolo zaevidovanie objednávky, jej prijatie, potom kontrola údajov na faktúre a prepravných dokumentoch. V tabuľke 2 prinášame prehľad využitia TSU v roku 2013. Z údajov je zrejmé, že nejde o masový produkt, ale veľmi výberový, ktorý vyžaduje pomerne veľké zmeny v komunikácii s bankami.

³ ICC (2013). Uniform rules for Bank Payment Obligations

⁴ JANČÍKOVÁ, E. (2011): New trends in trade finance, s. 621

⁵ Tamže.

Tabuľka 2: TSU v roku 2013

| <i>Typ položky</i> | <i>Celkové počty</i> |
|--------------------------------------|----------------------|
| Bankové skupiny dosiahnuteľné na TSU | 84 |
| Krajiny dosiahnuteľné na TSU | 48 |
| TSU - novo založené transakcie | 569 |
| TSU - účtovné transakcie | 3717 |
| TSU - počet transakčných správ | 1291 |

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov SWIFT⁶

TSU je dôležitým krokom, ktorý umožňuje bankám zaplniť medzeru v sortimente a zaviesť holistickejší prístup k riešeniu problémov dodávateľského reťazca. Je dôležitý to krok vo vývoji poskytovania služieb zákazníkom, pomocou ktorého môžu rýchlo reagovať na situáciu na trhu. TSU bolo navrhnuté bankami a vybudované pre banky, ktoré sú ako klientmi, aj akcionármi SWIFT-u. TSU nekonkuruje bankám a nezasahuje do konkurenčného priestoru. Poskytovaním údajov a odsúhlasovaním správ, SWIFT umožňuje bankám, aby rozvíjali svoje vlastné obchodné riešenia.

5 Bankový platobný záväzok

Obchodovanie na báze otvoreného účtu má veľa výhod pre odberateľa – ale pre dodávateľa je to už menej výhodné. Bankový platobný záväzok (Bank Payment Obligation – BPO) prináša určité výhody práve dodávateľovi. Ide vlastne o platobný prostriedok porovnateľný s dokumentárnym akreditívom, v obidvoch prípadoch ide o garantovanie platby bankou odberateľa.

BPO je definovaný ako neodvolateľný záväzok poskytnutý jednou bankou druhej banke, že platba sa vykoná v určitom špecifikovanom dni po úspešnom elektronickom spárovaní dát, generovaných SWIFTom a Trade Service Utility (TSU) alebo iným ekvivalentom aplikácie na spárovanie transakcií (Transaction Matching Application – TMA), v súlade s Jednotnými pravidlami pre bankové platobné záväzky (Uniform Rules for BPO), ktoré boli vydané Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži.⁷

Pri BPO sa používajú údaje z objednávok, faktúr a dopravných dokumentov. Transakcia môže byť iniciovaná odberateľom alebo dodávateľom, ale zvyčajne začína u odberateľa, ktorý zadáva údaje v objednávke prostredníctvom svojej banky do aplikácie na spárovanie transakcií (Transaction Matching Application – TMA). Dodávateľ prostredníctvom svojej banky odsúhlasí transakcie.

Po dodaní sú údaje z príslušných obchodných a dopravných dokumentov postúpené bankou dodávateľa do TMA (banka dodávateľa zvyčajne uskutočňuje predkontrolu údajov). Nástroj na párovanie porovnáva údaje a identifikuje nezrovnalosti, o ktorých potom informuje všetky zúčastnené strany. Ak je spárovanie úspešné alebo nezrovnalosti sú akceptované odberateľom, platba sa uskutoční podľa BPO v dohodnutom dni splatnosti.

Pokiaľ ide o fyzické dokumenty, pri BPO sa fyzické dokumenty neposielajú prostredníctvom bánk, ale dodávateľ má povinnosť zaslať takéto dokumenty odberateľovi tak, aby mohol prečítať a prevziať tovar.

Formáty správ dávajú možnosť postúpiť akúkoľvek informáciu z objednávky, faktúry, certifikátov. Je preto dôležité, aby sa dodávateľ a odberateľ dohodli so svojimi bankami na minimálnom súbore požadovaných polí, aby sa tak znížila možnosť nespárovania a zrýchlilo sa zadávanie a spracovanie na obidvoch stranách. Cieľom nie je kopírovať akreditívne

⁶ ICC (2013): Uniform rules for Bank Payment Obligations.

⁷ SWIFTs Corporates and Supply Chain Team (2014): Market adoption of BO Retrieved

procesy a zasielať všetky údaje z dokumentov v elektronickej podobe, ale preskúmať a redesignovať celý proces. Dokumenty sú zasielané priamo kupujúcemu. Závislosť medzi tokom dokumentov a BPO závisí od dôvery medzi dodávateľom a odberateľom.

BPO rieši štyri kľúčové prvky obchodného financovania, ktoré sme spomínali v úvode:

1. Platba. BPO je prostriedok na zaistenie platby. Na jednej strane, dodávateľ dostáva ubezpečenie, že dlžná čiastka bude zaplatená podľa platobných podmienok, na druhej strane odberateľ kontroluje vykonanie platieb a má možnosť optimalizovať svoje bankové úverové linky. V porovnaní s dokumentárnymi prostriedkami sa od BPO očakáva, že sa ním pre dodávateľa zlepší cyklus obehu hotovosti.
2. Financovanie. Banky môžu prijímať BPO ako nástroj na zabezpečenie financovania. Podľa odporúčaní Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži sa pri účtovaní a kapitálových požiadavkách postupuje rovnako ako pri akreditíve. Dodávatelia môžu využiť výhody z možnosti financovania pred a po dodaní s tým, že na základe BPO môžu poskytnúť odberateľom dlhšie splatnosti. Použitie BPO tak umožňuje poskytnutie financovania buď dodávateľovi alebo odberateľovi podľa toho, ktorý z nich má vo svojej banke výhodnejšie úverové podmienky.
3. Informácie. Elektronické informačné toky, ktoré sa vzťahujú k transakciám v rámci BPO sú založené na štandardoch ISO 20022: dodávateľovi pomôžu dostupné údaje zlepšiť likviditu a riadenie rizika. Štruktúra štandardov ISO 20022 súčasne umožňuje uľahčiť integráciu so službami elektronických faktúr.
4. Zmierňovanie rizika. BPO prenáša riziko z odberateľa na jednu alebo viacero bank. Dodávatelia môžu zmierniť finančné, obchodné a niektoré dopravné riziká.⁸

Hlavným zámerom BPO bolo nájsť nové bezpečnejšie riešenie pre obchodné transakcie uzatvárané v rámci platobnej podmienky otvoreného účtu a nie nahradiť dokumentárne akreditívy. Napriek tomuto primárnemu úmyslu, prvé skúsenosti s používaním BPO ukazujú, že vo veľkej miere dochádza k presunu obchodov z dokumentárnych akreditívov.

Proces BPO sa realizuje v zásade v deviatich krokoch od vygenerovania objednávky až po zaplatenie dodávateľovi, ktoré môžeme rozdeliť do troch etáp – „základnej, spárovacej a vysporiadacej“.⁹

Prvá etapa: Vytvorenie základnej línie (baseline)

1. Odberateľ odošle objednávku dodávateľovi,
2. Odberateľ poskytuje minimálne údaje z objednávky a podmienky BPO banke dlžníka,
a
3. Dodávateľ údaje z objednávky a podmienky BPO postúpi banke príjemcu.

Ak sa predložené údaje spárujú cez aplikáciu na spároveň transakcií tzv. transaction matching application (TMA), dôjde k založeniu tzv. „baseline“. Dodávateľ a odberateľ potom dostanú zodpovedajúce správy zo svojich bánk. BPO je v tom prípade neodvolateľný, ale podmienený (s výhradou elektronického odsúhlasenia dohodnutých súborov dát).

Druhá etapa: Odsúhlasenie súborov dát

1. Dodávateľ odošle tovar na miesto určenia,
2. Dodávateľ poskytne informácie o dodávke a faktúre svojej banke, ktorá ich postúpi do TMA na odsúhlasenie,

⁸ SWIFT (2012): Supply Chain Finance for Corporates.

⁹ DANN,C. (2013): The lap of the regulator: BPO adoption down to capital allocation rules.

3. TMA informuje banku odberateľa a banku dodávateľa o úspešnom (neúspešnom) odsúhlasení súboru dát, a
 4. Banka dodávateľa informuje dodávateľa o úspešnom odsúhlasení súboru dát.
- V tomto bode BPO nadobúda podľa dohodnutých platobných podmienok účinnosť.

Tretia etapa: Vyrovnanie

1. Dodávateľ odošle papierové dokumenty priamo na adresu odberateľa, aby mu umožnil vyzdvihnutie tovaru,
2. V deň splatnosti, banka dlžníka zaťaží účet odberateľa a uhradí finančné prostriedky banke príjemcu. Banka príjemcu pripíše sumu na účet príjemcu.

Dodávateľ a odberateľ majú pri BPO tieto kľúčové úlohy a zodpovednosti: dohodnúť detaily tovaru (opis, množstvo, jednotková cena...); dohodnúť sa na výške platobnej povinnosti a podmienkach uhradenia poplatkov; definovať platobné podmienky - po obdržaní faktúry, pri obdržaní tovaru alebo odložené platenie a dohodnúť sa na dátume platnosti, dodacích podmienkach a dodacej lehote. Banky dlžníka majú analyzovať riziká a riadenie interných postupov; náklady BPO na odberateľa; navrhnúť BPO v prospech banky príjemcu (banke dodávateľa); uhradiť BPO ku dňu splatnosti, za predpokladu splnenia požadovaných podmienok. Hlavné úlohy a povinnosti banky príjemcu sú analýza rizík a riadenia vnútorných postupov; overovanie súboru údajov dodávateľa, ocenenie služieb BPO pre dodávateľa; avizovanie/potvrdenie BPO dodávateľovi a poskytovanie finančných služieb dodávateľom, ak o to požiadajú.¹⁰

BPO v porovnaní s akreditívom prináša tieto výhody:

- Elektronická prezentácia dát namiesto prezentácie papierových dokumentov.
- Zlepšenie kvality a objektivity preukazovania zhody.
- Rýchlejší postup, pretože sa zameriava iba na relevantné dáta pre financovanie.
- Ľahko sa môže zmeniť výška.
- Dodávatelia môžu získať istotu načasovania peňažných tokov a môžu zlepšiť prognózy likvidity.
- Dodávatelia môžu využiť BPO na získanie financovania od svojej banky pred alebo po dodaní tovaru.
- Dodávatelia môžu ponúknuť obchodné stimuly.
- Odberatelia môžu znížiť riziko nedodania tovaru.
- Syndikácia rizika pri tzv. risk reward transakciách.
- Skrátenie doby spracovania a zníženie nákladov pri súčasnom zaistení transakcie.¹¹

BPO rieši problémy otvoreného účtu s týmito výhodami:

- Dodávatelia môžu dostať financovanie pred alebo po dodávke a tak si zabezpečiť potreby prevádzkového kapitálu – môžu tak nahradiť prevádzkové úvery a revolvingové úverové linky.
- Dodávatelia môžu vyjednať lepšie platobné podmienky - nepotrebujú forfaiting, faktoring.
- Odberatelia môžu predĺžiť lehoty platenia vo svojej banke.
- Zlepšenie sledovania transakcií a rekonsiliácie platieb.
- Vytvoriť a udržiavať úspešné obchodné vzťahy na báze win-win.
- Znížiť prevádzkové náklady.
- Znížiť platobné riziko.
- Môže byť použitý ako kolaterál pre financovanie.

¹⁰ SWIFT (2012): Supply Chain Finance for Corporates

¹¹ Tamže.

- Zaisťuje transakciu pri zachovaní konkurenčnej ponuky.¹²

V októbri 2014 bolo BPO používané 15 bankovými skupinami a viac ako 40 podnikmi, predovšetkým z odvetví petrochemického priemyslu, spotrebného a textilného priemyslu, baníctva, elektroniky a počítačov a spracovania potravín. Viac informácií o používaní BPO uvádzame v tabuľke 3.

Tabuľka 3: Používanie BPO

| <i>Typ položky</i> | <i>Celkové počty</i> |
|---|----------------------|
| Podniky naživo na BPO | viac ako 40 |
| Bankové skupiny naživo na BPO | 15 |
| Bankové skupiny testujúce BPO na TSU | 17 |
| Bankové skupiny využívajúce BPO | 58 |
| Certifikované aplikácie BPO pre banky | 5 |
| Certifikované aplikácie BPO pre podniky | 4 |
| Certifikovaní konzultanti BPO | 2 |

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov SWIFT¹³

Prípadová štúdia BP Chemicals a Standard Chartered Bank¹⁴

Tržby BP Chemicals boli v roku 2010 14 mld. USD a z toho tvorili 50% tržby v Ázii. Obchodné pohľadávky predstavujú sumu vo výške 1,4 mld. EUR. Majú viac ako 600 klientov po celom svete.

Asi 50% z expozície je na báze zabezpečených podmienok a konkurenčný komoditný trh vyžaduje bezpečnú ale lacnejšiu alternatívu k akreditívom. Majú znížiť vysoké náklady spojené so spracovaním a potvrdením akreditívov (0,8% z hodnoty transakcie). Akreditívne procesy do určitej miery obmedzujú obchodné možnosti a oslabujú plnenie určitých podmienok.

V čom spočívajú hlavné výhody z implementácie BPO v BP Chemicals:

- Prijatie platieb za tovar včas a bez súdnych konaní.
- Zníženie náročnosti - odstránenie papierového spracovania.
- Obmedzenie iba na relevantné informácie obchodu.
- Zníženie nákladov odstránením kontroly a opravy dokumentov.
- Zlepšenie ponuky pre odberateľov s využitím flexibilných možností.
- Zvýšenie rýchlosti pri odstraňovaní nezrovnalostí.
- Zníženie rizika nezrovnalostí.
- Zníženie nákladov na potvrdenie akreditívov a uvoľnenie bankových liniek.
- Jednoduchý nástroj pri zabezpečovaní likvidity.
- Ľahší prístup k bankovým zabezpečovacím transakciám.
- Možnosť rozloženia rizík medzi viacerých dlžníkov.

BP Chemical chcú nahradiť potvrdené akreditívy bankovými platobnými záväzkami a očakávajú úsporu nákladov vo výške 1 mil. USD. Aj na tomto prípade vidíme, že pre veľké spoločnosti, ktoré obchodujú hlavne s Čínou je používanie akreditívov dôležitým platobným prostriedkom, ktorý predstavuje určite zvýšené náklady a po zvážení rizika v mnohých

¹² SWIFT (2012): Supply Chain Finance for Corporates]

¹³ ICC (2013): Uniform rules for Bank Payment Obligations.

¹⁴ SWIFT (2012): Supply Chain Finance for Corporates

prípadoch sa rozhodujú pre tento nový produkt, ktorý je síce menej bezpečný ako akreditív, ale bezpečnejší ako platba bez zaistenia na otvorený účet.

6 Záver

Využitie BPO v rámci financovania dodávateľských reťazcov prináša odberateľom určité výhody - rozširovanie platobných podmienok, vyjednávanie obchodných podmienok a znižovanie rizika nesplácania, optimalizácia peňažných tokov kontrolou vykonávania platieb v stanovených lehotách, zabezpečenie platieb kľúčovým dodávateľom načas, syndikovanie platobného rizika, zníženie administratívnych nákladov, zníženie sporov a outsorsovanie spracovania záväzkov.

Pre dodávateľov kľúčové výhody vo financovaní dodávateľského reťazca spočívajú vo financovaní pred a po dodaní, alternatívne vo faktoringu a v znižovaní úrokových nákladov. Pri optimalizácii peňažných tokov môžeme spomenúť tieto výhody – včasná platba, zlepšene prognózy likvidity, zlepšenie riadenia rozporov, syndikovanie platobného rizika, zjednodušenie integrácie elektronických faktúr a zníženia spracovateľského úsilia.

Hlavné výhody pre banky sú založené na jednej strane na potrebách trhu hlavne pokiaľ ide o nové obchodné príležitosti, posilnenie rozhodujúcich klientskych vzťahov, splnenie požiadaviek trhu v spolupráci v oblasti riadenia rizika. Na druhej strane sú založené na obchodných dôvodoch, hlavne na snahe o dosiahnutie nízkeho podnikateľského rizika, o rozvážne používanie kapitálu, stabilný zdroj príjmov a výnosov z poplatkov, automatizované riešenie a o dosiahnutie nižších prevádzkových nákladov. BPO, ako elektronický nástroj a medzibankový záväzok, môže pomôcť bankám v rozšírení zapojenia do financovania dodávateľského reťazca.

Podľa Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži a SWIFTu by nový produkt BPO mohol hrať dôležitú úlohu v rozvoji svetového obchodu. BPO umožňuje rýchlejšie a lacnejšie platby a v dôsledku toho aj lepšie riadenie pracovného kapitálu.

Hlavným problémom širšieho využitia BPO je jeho technologická náročnosť, ktorá vyžaduje pomerne veľké vstupne investície. Zúčastnené banky a podniky musia prispôbiť svoje informačné systémy tak, aby mohli elektronicky zdieľať informácie prostredníctvom dostupných aplikácií. Počet bánk, ktoré v súčasnosti používajú TSU je stále obmedzený. Ak dodávateľ chce využiť BPO, nestačí mu súhlas odberateľa, ale je potrebné, aby jeho banka mala prístup na TSU.

Ide stále ešte o relatívne nový bankový produkt a banky musia čeliť výzvam najmä pri školení svojich klientov a pri vypracovaní príslušných právnych dokumentov. Niekedy je problematické aj to, že zatiaľ majú účastníci transakcie len malé skúsenosti a musia produkt chápať z rôznych hľadísk, napríklad aj v súvislosti s pravidlami Basel III. Riešenie týchto problémov bráni tomu, aby sa dosiahla tzv. kritická masa používateľov BPO.

Ako je to zrejmé aj z prípadovej štúdie, pôvodný zámer priniesť nový produkt v rámci otvoreného účtu, bankám celkom nevyšiel a skôr dochádza k ďalšiemu znižovaniu používania dokumentárnych akreditívov. Rast medzinárodného obchodu vďaka niektorým rýchlo sa rozvíjajúcim krajinám, najmä v regióne juhovýchodnej Ázie sa odráža aj v najväčšom náraste používania moderných bankových produktov, vrátane bankového platobného záväzku.

Zoznam použitej literatúry

DANN, C. (2013). *The lap of the regulator: BPO adoption down to capital allocation rules. Trade and Forfeiting Review*. Dostupné na internete: <http://www.tfreview.com/news/treasury-management/lap-regulator-bpo-adoption-down-capital-allocation-rules>

CHIN, P. (2013). *Enhancing Supply Chain Finance with BPO*. In *Sibos 2013*. Dubai: ICC. Dostupné na internete: http://www.premiumit.com/newsroom/Premium_Technology-EnhancingSCF_withBPO.pdf

ICC (2013). *Uniform Rules for Bank Payment Obligations*. Paris: ICC

JANČÍKOVÁ, E. (2011). New trends in trade finance. In *Harmony - science in the economy and the society*. Sopron: Faculty of Economics University of West Hungary, pp. 616-623

JANČÍKOVÁ, E. (2014): *Medzinárodné obchodné financovanie*. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o.. 2014. ISBN 978-80-89710-00-3

OPUS Advisory Services. (2013). *Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation*. Dostupné na internete: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_opus_swift_observations_2013.pdf

Swift's Corporates and Supply Chain team. (2014). *Market adoption of BPO*. Dostupné na internete:

http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_bpo_market_adoption.pdf

SWIFT. (2012). *Supply Chain Finance for Corporates*. Dostupné na internete: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_swift_bpo_for_experts_webinar.pdf

SWIFT. (2013). *SWIFT History*. Dostupné na internete: http://www.swift.com/about_swift/company_information/swift_history?lang=

VLIV INTERVENCE ČESKÉ NÁRODNÍ BANKY NA CESTOVNÍ RUCH V ČESKÉ REPUBLICE

Miroslava Kostková^a – Milena Botlíková^b

^aSlezská univerzita v Opavě Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Univerzitní nám. 1934/3 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: kostkova@opf.slu.cz

^bSlezská univerzita v Opavě Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Univerzitní nám. 1934/3 733 40 Karviná, Česká republika, e-mail: botlikova@opf.slu.cz

Článek pojednává o vlivu měnové intervence České národní banky na vývoj trendů na českém trhu cestovního ruchu. Metodou abstrakce, analýzy a komparace faktů hodnotí vliv použití nástroje měnové politiky - oslabení kurzu české koruny vůči euru na cestovní ruch po roce působení. Intervence ČNB v první fázi přinesla nepříjemné důsledky pro občany ČR, přispěla ke snížení kupní síly obyvatel ČR, změnila nákupní chování, zvýšila nepříznivou míru substituce produktu cestovního ruchu, růst cen potravin ovlivnil ceny v pohostinství, zdražila zahraniční dovolenou. Na druhé straně měnová intervence ČNB vyvolala v cestovním ruchu zvýšení příjezdů zahraničních turistů, podporu domácí turistiky, zvýšení investic v hotelnictví. Domácnosti nadále utrácejí za služby pohostinství, za ubytování, za rekreaci. V delším období převažují pozitivní efekty v podobě udržení cenové stability a rychlejšího oživení hospodářského růstu, což může mít pozitivní vliv na vývoj cestovního ruchu v ČR.

Klíčová slova: měnové intervence, oslabení české koruny, cestovní ruch, outgoing, incoming, potraviny

The article discusses the impact of currency intervention by the Czech National Bank on the development trends in the Czech tourism market. Method of abstraction, analysis and comparison of facts assesses the impact of the monetary policy - the impairment of the Czech crown against the euro on the Czech tourism. CNB intervention in the first phase brought unpleasant consequences for the citizens of the Czech Republic, contributed to a reduction in the purchasing power of inhabitants, changed purchase behavior, increased unfavorable rate of substitution of the tourism product, growth in food prices, affected the prices in the hospitality industry, holiday abroad prices raised. On the other hand, CNB monetary intervention sparked an increased arrival of foreign tourists, promoted domestic tourism, increased investment in the hotel industry. Households continue to spend money for hospitality services, for accommodation and recreation. In the longer term outweigh the positive effects in terms of maintaining price stability and faster recovery of economic growth, which can have a positive impact on the development of tourism in the country.

Key words: currency intervention, impairment of the Czech crown, tourism, outgoing, incoming, food,

JEL: L10, G18

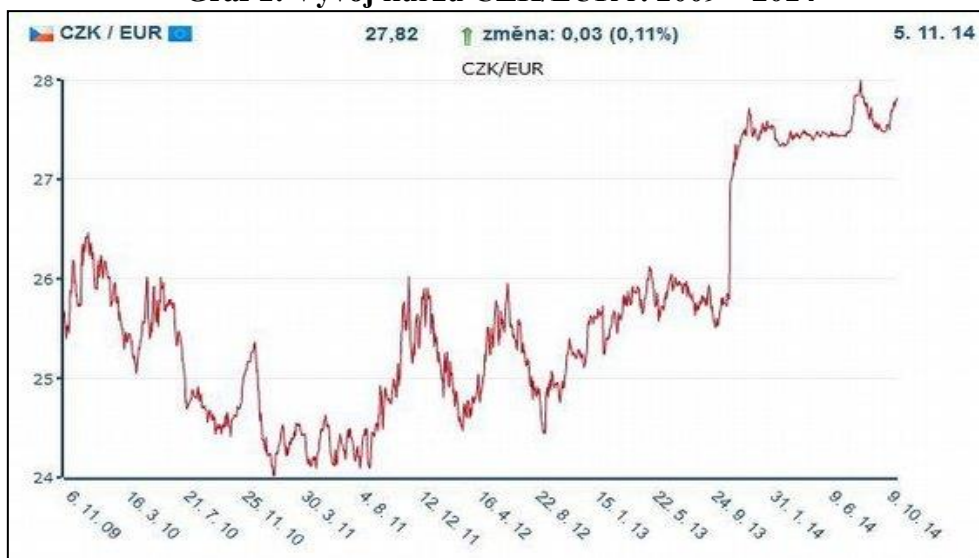
1 Úvod

Následkem světové finanční a ekonomické krize růst české ekonomiky od roku 2008 prudce zpomalil. Česká národní banka (ČNB) se pět let snažila tuto situaci (slabá ekonomika, ohrožena trvalým poklesem cen, mezd, platů a důchodů) řešit snižováním úrokových sazeb. Po důkladném zvážení ČNB vybrala měnový kurz, což znamenalo oslabení české koruny vůči euru pod úroveň 27 Kč za 1 euro. Cílem bylo udržení cenové stability a rychlejšího oživení hospodářského růstu země.¹ Tento krok přinesl např. změnu kupní síly obyvatel ČR, změnu míry substituce produktu cestovního ruchu, změnu cen potravin, změnu spotřebiteřského chování tuzemských i zahraničních turistů a následné sektorové investice. Článek se zabývá zhodnocením dopadů na cestovní ruch po roce trvání měnové intervence ČNB, prostřednictvím analýzy zveřejněných dat a publikovaných názorů odborníků z oblasti cestovního ruchu i financí. Cílem je potvrzení či vyvrácení optimistické predikce převládajících pozitivních efektů tohoto kroku na český cestovní ruch.

2 Měnový kurz jako nástroj měnové politiky

Prudké spomalení růstu české ekonomiky začalo v roce 2008, následující rok se české hospodářství propadlo o více než čtyři procenta. Následovaly dva roky pozvolného oživení, po nichž však česká ekonomika v letech 2012 a 2013 opět oslabovala. To se nepříznivě odrazilo v nárůstu nezaměstnanosti, snížení příjmů a spotřeby domácností, stejně jako zisků a investic firem².

Graf 1: Vývoj kurzu CZK/EUR r. 2009 – 2014



Pramen: Česká národní banka (2014)

Vzrůstalo riziko deflace (negativní zkušenost s deflačním vývojem ekonomik ve 30. letech minulého století, Japonsko v posledních 2 letech). ČNB reagovala na zmíněný vývoj tím, že zcela využila svůj hlavní měnově politický nástroj, když postupně snížila úrokové sazby na technickou nulu (0,05 %). Od podzimu roku 2012 sdělovala, že je připravena použít ostatní nástroje, bude-li třeba dále uvolnit měnovou politiku. K tomu využila tři klíčové mechanismy – „kurzové kanály“ intervence ČNB pro pomoc české ekonomice:

- Posílení spotřeby tuzemského zboží,

¹ SINGER, M. (2014)

² LOBOTKA, M. (2014)

- nízká, predikovatelná inflace – nikoli deflace, nastavení očekávané reálné úrokové míry se odrazí ve spotřebě a v investicích,
- podpora exportu, což povede ke zvýšení konkurenceschopnosti českých firem na vývozních trzích, zvýšení celkové výkonnosti ekonomiky a zachování pracovních míst.

Měnový kurz jako nástroj měnové politiky (graf 1) je pro Českou republiku, která je malou, otevřenou ekonomikou vhodnější, než například nákup státních dluhopisů.

Podle prognózy ČNB:

- Díky oslabení kurzu pomine hrozba dlouhodobé deflační pasti a ekonomický růst zrychlí.
- HDP v roce 2014 vzroste o 2,2 %, česká ekonomika poroste v roce 2014 o více než 1 procentní bod rychleji.
- Na trhu práce bude k dispozici o zhruba 35 tisíc pracovních míst více.
- Podpoří se cenová konkurenceschopnost českých vývozců, firmám se zdraží jen část vstupů z dovozu, slabší koruna se promítne do nárůstu marže.
- Podpoří se poptávka po zboží domácího původu na českém trhu.
- Zastaví se tlak na pokles cen v domácí ekonomice.
- Inflace se ustálí na mírné úrovni 2 % při rychlejším oživení ekonomiky.
- Část domácností (zejména středně a vysoko příjmové) a část firem začne více spotřebovávat a investovat.
- Slabší koruna podpoří vývoz a následně i investice v průmyslu - vyšší zaměstnanost, rychlejší růst mezd a spotřeby.
- Českým firmám vzroste odbyt, najmou více pracovníků a lépe své zaměstnance zaplatí.
- Posílí se jistota udržení stávajícího zaměstnání, či vyšší šance nalézt nové.
- Vyšší příjmy a spotřeba domácností, zisky a investice podniků předznamenávají vyšší daňový výnos pro veřejné rozpočty³.

Graf 2: Vývoj inflace v České republice v roce 2014



Pramen: Český statistický ústav (2014)

³ KOZUB, M. (2014)

Podle prognózy ČNB přínosy jednoznačně převáží nad bezprostředními důsledky oslabení koruny, které mohou být v krátkém období nepříznivé. Firmám sice zdraží nakupované suroviny, materiály a polotovary ze zahraničí, dražší bude i dovážené zboží a energie pro domácnosti.

Dopady oslabení kurzu do inflace přitom nebudou dramatické - průměrná míra inflace v roce 2014 dosáhne přibližně 1,2 %, a bude tak druhá nejnižší za poslední desetiletí (graf 2). V průměru za roky 2014 a 2015 pak bude inflace těsně pod 2% - cíl ČNB.

ČNB bude bránit posílení koruny pod úroveň 27 korun za euro pomocí intervencí, prodejem korun a nákupem cizích měn. Při oslabení koruny nad 27 korun za euro ČNB nechá kurz pohybovat podle nabídky a poptávky na devizovém trhu.

Po měnové intervenci ČNB první polovina roku 2014 zastihla ekonomiku České republiky ve fázi solidního ožívání, které přišlo po dvou letech trvající recese.

HDP ČR rostl v obou čtvrtletích 2014. Rychleji než v ČR rostly ekonomiky Polska, Maďarska i Slovenska. Příznivě se vyvíjely vnější ekonomické vztahy, hospodaření státu i trh práce. V meziročním srovnání přetrvával růst HDP i nadále (+2,7 %). Za celý první půlrok se výkon tuzemské ekonomiky zvýšil meziročně o 2,8 %. Posilovaly všechny hlavní složky poptávky.

Zahraněční obchod, resp. export Česka vylepšil růst výroby - nadále se podílí na solidním ekonomickém růstu.

Z pohledu budoucího růstu ekonomiky přináší naděje především zvýšení výdajů na investice, jejichž meziroční přírůstek (+6,9%) byl třikrát vyšší než růst investic v EU 28 a dynamiku v Eurozóně převýšil téměř pětkrát. Ještě rychleji než investice však stoupla celková tvorba hrubého kapitálu.

Meziročně zesílil pozitivní vliv výdajů na konečnou spotřebu domácností (+1,9 %). Výkonnost odvětví české ekonomiky podle vyprodukované hrubé přidané hodnoty stoupla ve 2. čtvrtletí meziročně o 3,3 %, což bylo nejvíce za poslední tři a půl roku. Dvěma třetinami k tomu přispěl zpracovatelský průmysl, jehož vliv byl nejsilnější. Za pololetí byl zaznamenán také pozitivní příspěvek stavebnictví a služeb k růstu hrubé přidané hodnoty, což bylo předtím naposledy patrné v 1. čtvrtletí roku 2011.⁴

3 Oslabení české koruny a cestovní ruch

Cestovní ruch je významným faktorem ekonomiky Česka, což potvrzuje významná spotřeba ve vnitřním, domácím i příjezdovém cestovním ruchu, i když jeho podíl na hrubé přidané hodnotě a na tvorbě hrubého domácího produktu od roku 2005 mírně klesá. Ze zveřejněných údajů Českého statistického ústavu a podle Satelitního účtu cestovního ruchu (tab. 1) tvorba hrubého fixního kapitálu v cestovním ruchu roste (v r.2005 - 34 611 mil. Kč, v r.2012 - 35 880 mil. Kč).

Podle výkonů hromadných ubytovacích zařízení (HUZ), které sledují počet ubytovaných hostů a délku jejich pobytu (ovlivňuje významně spotřebu v cestovním ruchu) za celý rok 2013 HUZ vykazala 0,6% snížení počtu přenocování, počet hostů se však meziročně zvýšil o 1,6 %. Zahraněčních návštěvníků přijelo o 2,0 % více a jejich počet přenocování se zvýšil o 1,0 %. Také domácích hostů přijelo o 1,2 % více, ale počet jejich přenocování se meziročně snížil o 2,4 %. Domácí i zahraniční hosté celkově strávili v HUZ v průměru 2,8 noci. Průměrná doba přenocování se dlouhodobě zkracuje⁵.

Regionálně se nejvíce zvýšil počet ubytovaných hostů v Olomouckém kraji (o 8,9 %), dále pak v Jihomoravském kraji (o 7,2 %) a Zlínském kraji (o 6,7 %). Nejvíce hostů meziročně ubylo na Plzeňsku (o 6,2 %). V celkovém počtu přenocování byl nejvyšší nárůst

⁴ SINGER, M. (2014)

⁵ Analýzou návštěvnosti se zabýval např. BOTLÍK, J. 2014. Regionální disparity NUTS III – dílčí analýza návštěvnosti.

zaznamenán u Jihomoravského kraje (o 7,8 %). V šesti ze čtrnácti krajů meziročně hosté strávili více nocí než v roce 2012.

Lázeňská zařízení navštívilo o 9,6 % více. Počet nocí, které turisté uskutečnili v lázních, však meziročně klesl o 6,6 %.

Počet pracovních míst v cestovním ruchu v roce 2013 mírně stoupl (v roce 2012 - 227 674 pracovních míst, v roce 2013 - 231 069 pracovních míst)⁶.

Tabulka 1: Význam CR v ekonomice ČR podle Satelitního účtu CR 2005 – 2013

| Cestovní ruch (CR) | 2005 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 předpoklad |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------------|
| Spotřeba ve vnitřním CR (mil. Kč) | 235449 | 229168 | 214016 | 208685 | 210683 | N |
| Spotřeba v domácím CR (mil. Kč) | 97406 | 104116 | 100536 | 94002 | 91727 | N |
| Spotřeba v příjezdovém CR (mil. Kč) | 138043 | 125051 | 113479 | 114683 | 118956 | N |
| Spotřeba ve výjezdovém CR (mil. Kč) | 66877 | 77251 | 67624 | 61616 | 62841 | N |
| Saldo cestovního ruchu (mil. Kč) | 71166 | 47801 | 45856 | 53067 | 56115 | N |
| Podíl CR na HPH (v %) | 3,0 | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,6 |
| Podíl na HDP (v %) | 3,3 | 2,9 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,7 |
| THFK (v mil. Kč) | 34611 | 38796 | 37887 | 35880 | 34611 | N |

Pozn.: N – nepublikováno, HPH – hrubá přidaná hodnota, HDP – hrubý domácí produkt

Pramen: Český statistický ústav (2014)

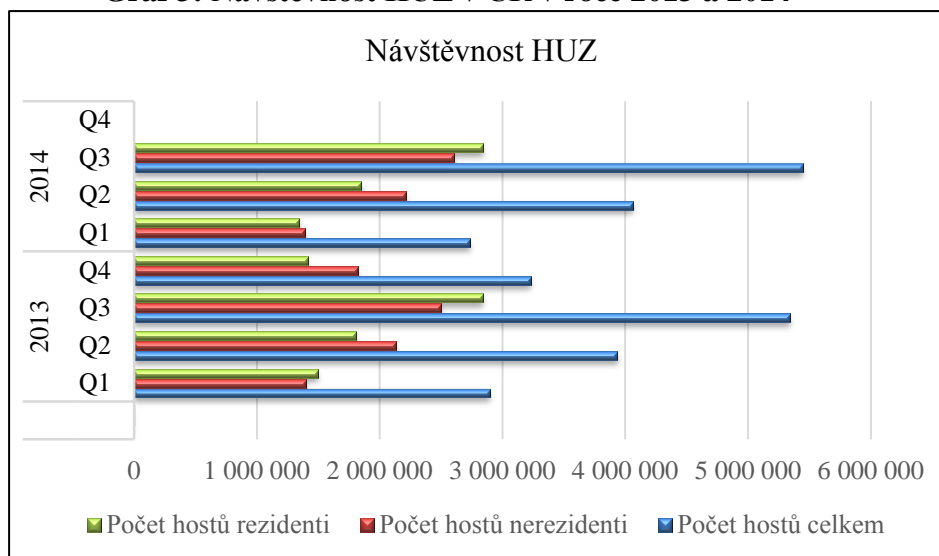
3.1 Vliv intervence ČNB na vývoj cestovního ruchu v ČR

Intervence ČNB na počátku přinesla sebou řadu názorů o negativním vlivu na cestovní ruch v ČR. Předpokládalo se, že tento měnový krok povede k dalšímu úbytku pracovních míst a poklesu tržeb cestovních kanceláří (zdražení dovolené), v hotelnictví a pohostinství (zvýšení cen potravin) a poškozují svobodné podnikání.

Z komparace výkonnosti HUZ v roce 2013 a 2014 po roce oslabení české koruny vůči euru lze usuzovat, že měnová intervence ČNB nemá významně negativní dopad na cestovní ruch, jak se zpočátku uvažovalo, křivka návštěvnosti HUZ v roce 2014 kopíruje návštěvnost v roce 2013 (graf 3), i když data za poslední čtvrtletí 2014 zatím nejsou známá, předpokládá se, že celkové příjezdy zahraničních turistů budou vyšší.

⁶ ČSÚ (2014)

Graf 3: Návštěvnost HUZ v ČR v roce 2013 a 2014



Pozn.: HUZ – hromadná ubytovací zařízení
 Pramen: vlastní zpracování podle ČSÚ (2014)

Podle ukazatelů výkonnosti HUZ počet zahraničních turistů a počet ubytovaných tuzemských hostů meziročně vzrostl, snížil se jen mírně počet přenocování tuzemských hostů (dlouhodobý trend, který není významněji ovlivněn intervencí ČNB na podzim roku 2013) a u zahraničních hostů naopak mírně stoupl (tab. 2).

Tab. 2: Návštěvnost HUZ v ČR v roce 2013 a 2014

| | | Počet hostů | | | Počet přenocování | | |
|-------------|----|-------------|-------------|-----------|-------------------|-------------|-----------|
| | | Celkem | Nerezidenti | Rezidenti | Celkem | Nerezidenti | Rezidenti |
| 2013 | | 15407671 | 7851865 | 7555806 | 43308279 | 22144896 | 21163383 |
| 2014 | | | 8000000 | | | | |
| 2013 | Q1 | 2896839 | 1401154 | 1495685 | 8598123 | 4330897 | 4267226 |
| | Q2 | 3934777 | 2132019 | 1802758 | 10461378 | 5848995 | 4611383 |
| | Q3 | 5342897 | 2499003 | 2843894 | 15974423 | 6938382 | 9036041 |
| | Q4 | 3233158 | 1819689 | 1413469 | 8275355 | 5026622 | 3248733 |
| 2014 | Q1 | 2734148 | 1388942 | 1345206 | 7849003 | 4129311 | 3719692 |
| | Q2 | 4062636 | 2214441 | 1848195 | 10592460 | 5865661 | 4726799 |
| | Q3 | 5447514 | 2603972 | 2843542 | 15841344 | 7055697 | 8785647 |
| | Q4 | | | | | | |

Pramen: Český statistický ústav (2014)

Cestovní ruch je považován za skrytý export. Aktivní cestovní ruch je formou exportu⁷. Měnová intervence ČNB znamená finanční zatraktivnění destinace Česko pro zahraniční turisty, podporu příjezdů zahraničních turistů do Česka a zvýšila úspěšnost incomingových cestovních kanceláří. Příjezdy zahraničních turistů míří k novému rekordu. Podle očekávání celkový počet příjezdů zahraničních turistů do HUZ za rok 2014 by mohl přesáhnout hodnotu osmi milionů.

Rostou zejména příjezdy z blízkých evropských zemí, jako je Německo, Polsko, Rakousko, Slovensko, Nizozemsko či Maďarsko, ale také z Itálie, Španělska a Velké Británie

⁷ GÚČIK, M. (2011)

(tab. 3). Ze vzdálených trhů zaznamenala rekordní nárůst tradičně Čína (+ 22 %) a Jižní Korea (+ 20 %). Výrazný pokles je zaznamenán u turistů z Ukrajiny (- 18 %) a z Ruska (- 9 %)⁸.

Tabulka 3: Počet ubytovaných hostů - cizinců v HUZ v roce 2014

| | 2014 | Index 2013/2014 |
|-----------------------------|-------------------|----------------------------|
| Počet nerezidentů | 7 309 856 | 102,0 |
| z toho: | | |
| Německo | 1 385 396 | 97,5 |
| Rusko | 759 138 | 109,4 |
| Slovensko | 395 352 | 103,3 |
| Spojené království | 353 973 | 102,1 |
| Spojené království americké | 386 591 | 105,4 |
| Itálie | 333 828 | 94,5 |
| Polsko | 386 739 | 104,3 |
| Francie | 270 798 | 98,3 |
| Rakousko | 212 198 | 104,1 |
| Čína | 163857 | 112,7 |
| | | |
| Počet přenocování | 20 719 826 | 101,0 |
| | | |
| Německo | 4 403 668 | 95,7 |
| Rusko | 3 780 134 | 109,6 |
| Spojené království | 847 514 | 101,7 |
| Spojené království americké | 947 467 | 103,4 |
| Slovensko | 773 874 | 101,5 |
| Itálie | 895 052 | 91,7 |
| Francie | 684 725 | 97,1 |
| Polsko | 800 146 | 102,7 |
| Ukrajina | 415 901 | 106,3 |
| Rakousko | 414 418 | 101,5 |

Pramen: Český statistický ústav (2014)

Na druhé straně intervence poškodila cestovní kanceláře, které realizovaly outgoing našich obyvatel do zahraničí a znamenala zdražení zahraniční dovolené a zkracování jejich pobytu jak v HUZ, tak v lázeňských zařízeních. Očekává se zvýšení spotřeby v domácím cestovním ruchu, podpora domácí turistiky a dovolené v tuzemsku, která se stala levnější.

Významnou surovinou, zejména pro gastronomické služby jsou potraviny. Růst cen potravin nebyl dramaticky jiný než celková inflace. Potraviny nezdrazily, na ceny mají vliv spíše komodity. V roce 2014 rostly ceny potravin pomaleji než v roce 2013. Ačkoliv ceny potravin v ČR během roku 2014 zvolnily, potraviny v Česku jsou šesté nejlevnější v EU. Růst cen výrobců potravin je v podstatě na nule. Zemědělcům díky oslabení koruny vzrostly dotace z Evropské unie, krok centrální banky jim navíc přinesl větší jistotu pro plánování budoucích investic⁹.

Měnová intervence přispěla také ke snížení kupní síly obyvatel ČR. Propad kupní síly obyvatelstva - v evropském žebříčku se Česko v roce 2014 propadlo na 26. místo. Lépe jsou na tom v Litvě, Estonsku i na Slovensku. Loni bylo Česko na 24. místě, v roce 2010 na 23. pozici. V rámci Česka jsou v úrovni kupní síly značné regionální rozdíly. Nejvyšší kupní

⁸ VONDRUŠKA, R. (2014)

⁹ PÝCHA, M. (2014)

silu vykazuje Praha (index 130,1) a Středočeský kraj (106,4). Na opačném konci žebříčku jsou kraje Ústecký (89,0) a Moravskoslezský (89,8), většina „chudších“ sídel je situována v severněji položených oblastech státu¹⁰. Očekávání, že ceny budou jen klesat je nesprávné. „Ekonomika ve výprodeji“ je dlouhodobě neudržitelná. Pokles cen obecně není cestou k prosperitě o nic víc, než jejich růst (výjimkou je pokles cen například vlivem technologického pokroku).

Domácnosti nadále utrácejí za služby pohostinství, za ubytování, za tuzemskou rekreaci. Očekává se zvýšení investic do materiálně technické zkladny cestovního ruchu, do rekonstrukcí ubytovacích kapacit, hoteliéři investují např. do nového vybavení, nábytku, k podpoře příjezdu zahraničních turistů do České republiky.

4 Závěr

Oslabení české koruny vůči euru a měnová intervence ČNB na podzim roku 2013 měla vliv na vývoj trendů na českém trhu cestovního ruchu. Jedná se o jedno z nejzásadnějších rozhodnutí měnové politiky ČR za poslední desetiletí, jde o krok, který má v první fázi své nepříjemné důsledky pro občany.

Metodou abstrakce, analýzy faktů a komparace je hodnocen vliv použití tohoto nástroje měnové politiky na cestovní ruch, který je považován za skrytý export. Intervence ČNB v první fázi přinesla nepříjemné důsledky pro občany ČR, přispěla ke snížení kupní síly obyvatel ČR a tím zvýšila nepříznivou míru substituce produktu cestovního ruchu, růst cen potravin ovlivnil ceny v pohostinství, poškodila cestovní kanceláře a zdražila zahraniční dovolenou. Domácnosti však nadále utrácejí za služby pohostinství, za ubytování, za rekreaci. Na druhé straně měnová intervence ČNB vyvolala zvýšení příjezdů zahraničních turistů, podporu domácí turistiky, zvýšení investic v hotelnictví. Zesílení investiční aktivity je soustředěno především do vybavenosti a na obnovu zařízení. Ještě rychleji než investice však stoupla celková tvorba hrubého kapitálu (THFK).

V delším období převažují pozitivní efekty v podobě udržení cenové stability a rychlejšího oživení hospodářského růstu, což bude mít také pozitivní vliv na vývoj cestovního ruchu v ČR.

Článek byl vytvořen na základě projektu SGS 20/2014 Analýza podnikatelského prostředí v Karvinském regionu

Seznam použité literatury

BOTLÍK, J. (2014): Regionální disparity NUTS III – dílčí analýza návštěvnosti. XVII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků. (Hustopeče 18. - 20. 6. 2014). Brno: Masarykova univerzita, s. 802 – 810. 2014. ISBN 978–80–210–6840–7.

ČSÚ (2014): Cestovní ruch – 4. čtvrtletí 2013 [online]. In: ČSÚ, 7. 2. 2014. [Citováno 7. 2. 2014.] Dostupné na internetu: http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/kapitola/0001-13-r_2013-1800.html.

VONDRUŠKA, R. (2014): Příjezdy zahraničních turistů míří k novému rekordů. [online]. In: CzechTourism, 7. 11. 2014. [Citováno 7. 11. 2014.] Dostupné na internetu:

¹⁰ DVORSKÝ, Š. (2014)

<http://www.czechtourism.cz/pro-media/tiskove-zpravy/prijezdy-zahranicnich-turistu-miri-k-novemu-rekordu/>. html.

DVORSKÝ, Š. (2014): Česko se propadá na žebříčku kupní síly, i kvůli intervencím ČNB. In: Studie Incoma GfK Kupní síla v okresech a obcích ČR 2014. 4.11.2014. [Citováno 4. 11. 2014.] Dostupné na internetu:<http://zpravy.e15.cz/burzy-a-trhy/makroekonomicka-data/cesko-se-propada-na-zebricku-kupni-sily-i-kvuli-intervencim-cnb.html>.

GÚČIK, M. (2011). Cestovní ruch, politika a ekonómia. Banská Bystrica: Dali BB s.r.o. ISBN 978-80-89090-98-3.

KOZUB, M. (2014): Na umělý stimul nelze spoléhat. [online]. In: Čtk, 6. 11. 2014. [Citováno 6. 11. 2014.] Dostupné na internetu: <http://www.kurzy.cz/~nr/tema/2430234.html>.

LOBOTKA, M. (2014): Koruna neposílí, Česká národní banka chce držet kurz.[online].]. In: Čtk, 4. 11. 2014. [Citováno 4. 11. 2014.] Dostupné na internetu:<http://zpravy.e15.cz/burzy-a-trhy/meny/koruna-neposili-ceska-narodni-banka-chce-drzet-soucasny-kurz.html>.

PÝCHA, M. (2014): Na ceny mají vliv hlavně komodity. [online]. In: Čtk, 3. 11. 2014. [Citováno 3. 11. 2014.] Dostupné na internetu:<http://zpravy.e15.cz/byznys/zemedelstvi/potraviny-po-intervenci-cnb-nezdrazily-na-ceny-maji-vliv-spise-komodity.html>.

SINGER, M., (2014): Kurz jako nástroj měnové politiky. [online]. In: Sborník článků a rozhovorů k oslabení kurzu koruny. 13. 11. 2014. [Citováno 13. 11. 2014.] Dostupné na internetu: <http://www.cnb.cz>

OTÁZKA NEROVNOMERNOSTI AKUMULÁCIE KULTÚRNEHO KAPITÁLU V ČLENSKÝCH ŠTÁTOCH EURÓPSKEJ ÚNIE

Zuzana Krkošková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: zuzana.krkoskova@euba.sk.

Príspevok sa zaoberá vymedzením konceptu kultúrneho kapitálu a jeho foriem. Za účelom preskúmania nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie analyzuje problém funkčnej negramotnosti a migrácie pracovnej sily. V závere článku je konštatované, že v členských štátoch Európskej únie dochádza k nerovnomernej akumulácii kultúrneho kapitálu, pričom táto nerovnomernosť je sčasti spôsobená ako rôznym pomerom funkčne gramotných a negramotných jednotlivcov v členských štátoch Európskej únie, tak aj migráciou pracovnej sily.

Kľúčové slová: kultúrny kapitál, nerovnomerná akumulácia, sociálna a verejná legitimita, funkčná negramotnosť, migranti, formálne vzdelanie

The paper deals with the definition of the concept of cultural capital and its forms. In order to examine unequal cultural capital accumulation in the European Union member states, the problem of functional illiteracy as well as the problem of labour migration is being analysed. In conclusion, we state that the cultural capital in the European Union member states is being accumulated unequally and that this inequality is to a certain extent caused by a different ratio of functionally literate and functionally illiterate individuals in the member states of the European Union, as well as by the labour migration.

Key words: cultural capital, unequal accumulation, social and public legitimacy, functional illiteracy, migrants, formal education

JEL: Z10

1 Úvod

V príspevku vychádzame z predpokladu, že jednotlivci sú nositeľmi rôzneho kultúrneho kapitálu. Členské štáty Európskej únie tým pádom tiež nevyhnutne disponujú rôznym kultúrnym kapitálom, ktorý sa na ich území akumuluje v priamej závislosti od kultúrneho kapitálu jednotlivcov. Vzhľadom k tomu, že kultúrny kapitál jednotlivcov považujeme za zdroj kultúrneho kapitálu daného štátu, budeme sa v článku pre zjednodušenie skúmania podrobnejšie zaoberať práve kultúrnym kapitálom jednotlivcov, konkrétne analýzou vybraných dvoch faktorov, ktoré ako predpokladáme, majú vplyv na skutočnosť, že nie každý jednotlivec je nositeľom rovnako vysokého kultúrneho kapitálu.

Cieľom príspevku je preukázať, resp. preskúmať nerovnomernú akumuláciu kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie z teoretického hľadiska. Za účelom naplnenia uvedeného cieľa budeme výsledky parciálnych analýz vybraných faktorov následne aplikovať na európsku úroveň, čím predpokladáme, že preukážeme a zároveň objasníme časť dôvodov nerovnomernej akumulácie kultúrneho kapitálu v jednotlivých členských štátoch Európskej únie. Popri analýze vybraných faktorov, považujeme pre účely článku

za nevyhnutné použitie metódy teoretickej interpretácie, konkrétne teoretickej interpretácie konceptu kultúrneho kapitálu ako aj jeho foriem, nakoľko ide o pojem, ktorý je v príspevku kľúčovým. Od spôsobu interpretácie daného pojmu sa totiž ďalej vyvíja spôsob ďalšieho skúmania problematiky.

2 K pojmu kultúrny kapitál

Pojem kultúrny kapitál je „teoretickým pojmom, ktorý sa v západných spoločenských vedách začal používať ako interdisciplinárny termín až v druhej polovici 20. storočia.“¹ Ako prvý sa týmto pojmom zaoberal Pierre Bourdieu, ktorý okrem kultúrneho kapitálu, definuje aj pojmy ekonomický a sociálny kapitál, neskôr prichádza aj s ďalším významným pojmom - symbolický kapitál. P. Bourdieu tvrdí, že všetky z uvedených foriem kapitálu sú navzájom prepojené.² Čo sa týka kultúrneho kapitálu, rozoznáva jeho tri formy – inkorporovanú (vtelenú), objektivizovanú a inštitucionalizovanú.

Inštitucionalizovaná forma kultúrneho kapitálu spočíva v oficiálnych dokumentoch certifikujúcich dosiahnutie určitého formálneho vzdelania.³ „Akademické a vedecké hodnosti prirodzene dedič nemožno,“⁴ ale v prípade ich nadobudnutia jednotlivec disponuje vyšším kultúrnym kapitálom, než ten, ktorý hodnosti nemá. Nadobudnutím akademického titulu sa získanému kultúrnemu kapitálu priznáva verejná aj sociálna legitimita.⁵

Objektivizovaný kultúrny kapitál predstavuje vlastníctvo kultúrnych statkov, ktoré sa v prostredí, v ktorom človek žije, používajú, napr. kníh, obrazov, fotografií, sôch, nástrojov a pod., avšak jedine vtedy, ak sú spojené s príslušnými kultúrnymi praktikami (aktívnym čítaním, zúčastňovaním sa spoločenských aktivít týkajúcich sa umenia a pod.) a ak držiteľovi týchto statkov zvyšujú prestíž v príslušnom spoločenskom okruhu. Táto forma kultúrneho kapitálu má vplyv na utváranie vkusu, ideálov krásy, rozvoja emocionality, alebo dokonca celého spôsobu života.⁶

Inkorporovaný kultúrny kapitál „predstavujú intelektuálne a telesné dispozície človeka získané v procese socializácie,“⁷ napr. zručnosti interpretácie textu uplatňované v príslušných kultúrnych praktikách a oceňované v danom sociálnom poli uznaním a rešpektom.⁸

Kultúrny kapitál je vždy spojený s konkrétnou osobou, s jej správaním a názormi. O kultúrny kapitál ako celok nemožno prísť, nemožno ho stratiť ani zničiť. Tento kapitál má tendenciu sa reprodukovať, v čom zohráva podstatnú úlohu habitus^{9,10} jednotlivca

¹ ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. s. 824 In: KYMLICKA, W. (2001): *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship*. p. 291-327

² EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bourdieu in Migration Studies. p. 647

³ MENTEL, A. (2014): Kultúrny kapitál a formovanie edukačného poľa v Bosne a Hercegovine počas rakúsko-uhorskej okupácie. s. 29

⁴ ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní.

⁵ KAŠČÁK, O. (2013): *Kompendium sociologie výchovy*.

⁶ MENTEL, A. (2014): Kultúrny kapitál a formovanie edukačného poľa v Bosne a Hercegovine počas rakúsko-uhorskej okupácie. s. 30 a ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s. 234

⁷ ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s.234

⁸ WANG, S. (2006): The Uneven Distribution of Cultural Capital. *Book Reading in Urban China*. p. 315-316

⁹ „Habitus je systém dispozícií na určité konanie, obsahuje v sebe všetky prežité skúsenosti, ktoré sa prejavujú vo vnímaní, myslení, reflexii a správaní človeka. Habitus je internalizovaná spoločenská pozícia, rozpoznateľná vo vonkajších prejavoch človeka, v jeho názoroch a postojoch. Habitus sa získava v priebehu socializácie a je trvalou vlastnosťou človeka. Eudia v rozdielnom spoločenskom postavení, s rozdielnym typom habitu, vnímajú a definujú svet okolo seba odlišným spôsobom a podľa tejto definície potom i odlišne konajú.“ In: ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s.234

a spoločenská vrstva, z ktorej pochádza.¹¹ Ďalšou významnou charakteristikou kultúrneho kapitálu je, že „podobne ako ekonomický kapitál, je nerovnomerne ale nie náhodne rozložený v sociálnom priestore. Kultúrne, rovnako ako ekonomické zdroje formujú mocenské štruktúry spoločnosti,“¹² z tohto hľadiska teda oblasť kultúry a jej úlohu v spoločnosti nemožno marginalizovať.

Nerovnomerné rozloženie kultúrneho kapitálu v sociálnom priestore, ktoré si možno predstaviť ako rozdielnu úroveň vlastníctva kultúrneho kapitálu jednotlivcami, sa v kombinácii s nerovnomerným výskytom tých jednotlivcov, ktorí sú držiteľmi vysokého kultúrneho kapitálu, prejavuje nerovnomernou akumuláciou kultúrneho kapitálu v jednotlivých štátoch (tým pádom aj v členských štátoch Európskej únie). Domnievame sa, že nerovnomernosť akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch EÚ vzhľadom na skutočnosť, že je dôsledkom viacerých faktorov, možno považovať za nezanedbateľný problém. Z tohto dôvodu bude cieľom tohto článku preukázať, resp. preskúmať spomínanú nerovnomernosť v štátoch EÚ. Inšpiratívne východisko v otázke nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu pre nás v tomto kontexte predstavuje publikácia M. Zágoršekovej,¹³ v ktorej argumenty zdôrazňujúce potrebu skúmania nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu podporuje identifikovaním faktorov ovplyvňujúcich túto nerovnomernosť. Medzi takéto faktory zaraďuje:¹⁴

- a) Odlišný imanentný vývoj elementov kultúrnej superštruktúry
- b) Mentálne a intelektuálne rozdiely medzi jednotlivcami
- c) Diverzitu kultúrnych kódov sociálnych skupín
- d) Diverzitu kultúrnych identít inštitúcií a štátov
- e) Faktory pôsobiace na diskontinuitu kultúrnej identity štátu
- f) Faktory pôsobiace na diskontinuitu kultúrnej identity sociálnych aktérov
- g) Globálne a lokálne geopolitické civilizačné hrozby.

Nakoľko mentálne a intelektuálne rozdiely medzi jednotlivcami považujeme spomedzi uvedených faktorov za najjednoduchšie kvantifikovateľné, budeme sa nimi v ďalšom texte tohto príspevku zaoberať. Zároveň, nakoľko diverzita kultúrnych kódov sociálnych skupín, ako bude v texte preukázané, priamo súvisí s fenoménom migrácie, bude našou snahou, prostredníctvom teoretickej analýzy, podporiť argument, ktorý tvrdí, že migrácia sa podieľa na nerovnomernom charaktere akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch EÚ.

3 Problém funkčnej negramotnosti

Kultúrny kapitál je okrem už spomínaných charakteristík aj pojmom, ktorým „vysvetľujeme súhrn mentálnych a intelektuálnych schopností človeka, ktoré jednotlivci získavajú ako svoj sociokultúrny kód“.¹⁵

V tomto kontexte, ako už bolo spomenuté vyššie, prichádza P. Bordieu s pojmom symbolický kapitál, alebo symbolický statok, resp. sociálny kapitál konkrétneho spoločenstva

¹⁰ „Vtelenú formu kultúrneho kapitálu tvoria tie časti habitusu, ktoré sú v danom poli [sociálnom poli] oceňované a odmeňované držiteľmi symbolickej moci (v prípade edukačného poľa napríklad učiteľmi alebo školskými úradmi udeľujúcimi diplomy).“ In: MENTEL, A. (2014): Kultúrny kapitál a formovanie edukačného poľa v Bosne a Hercegovine počas rakúsko-uhorskej okupácie. s. 30

¹¹ ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s.234

¹² WANG, S. (2006): The Uneven Distribution of Cultural Capital. Book Reading in Urban China. p. 315

¹³ ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. s. 828

¹⁴ ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. s. 828

¹⁵ *Ibidem*. s. 824 In: KYMLICKA, W. (2001): *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship*. p. 291-327

alebo štátu.¹⁶ „Podstata tohto duchovného bohatstva štátu spočíva v tom, že je produktom skupinových a interkultúrnych iniciatív, ale prejavuje sa prostredníctvom individuálnych habitusov,“¹⁷ ktorých rozlíšenie je podľa M. Zágorskovej veľmi dôležité, nakoľko „jednu formu prejavu nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu určitej spoločnosti predstavujú mentálne a intelektuálne rozdiely medzi jednotlivcami. Pričom vplyv jednotlivcov na sociálnu skupinu závisí od ich skupinového a sociálneho statusu.“¹⁸

Z uvedeného dôvodu považujeme za nevyhnutné, zaoberať sa v tomto kontexte otázkou nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v(o vybraných) členských štátoch Európskej únie práve z hľadiska mentálnych a intelektuálnych rozdielov medzi jednotlivcami, ktoré podľa nás možno, najlepšie kvantifikovať úrovňou vzdelania.

Úroveň formálneho vzdelania, ako vyplýva z predchádzajúceho textu, je určovaná primárne inštitucionalizovanou formou kultúrneho kapitálu, nakoľko nadobudnutie formálneho vzdelania je zvyčajne sprevádzané oficiálnym dokladom danej inštitúcie (maturitným vysvedčením, vysokoškolským diplomom a pod.), získaním ktorého je podľa P. Bordieua formálnemu vzdelaniu priznaná verejná a sociálna legitimita. S nadobudnutím formálneho vzdelania je úzko spätá gramotnosť daného jednotlivca, nakoľko ju možno považovať za dôležitú podmienku ďalšieho vzdelávania, t.j. úroveň gramotnosti možno vnímať ako nevyhnutný stupeň vlastníctva kultúrneho kapitálu v záujme nadobúdania vyššieho spoločensky akceptovaného kultúrneho kapitálu. Vzhľadom na cieľ preskúmania nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v kontexte vplyvu intelektuálnych a mentálnych rozdielov medzi jednotlivcami na túto nerovnomernosť, by sme preto mali našu pozornosť sústrediť na úroveň gramotnosti.

Avšak, nakoľko úroveň gramotnosti je v členských štátoch vo všeobecnosti vysoká, t.j. negramotnosť je vo väčšine štátov Európskej únie v súčasnosti takmer úplne eradikovaná, za významnejší indikátor úrovne vzdelania v štátoch EÚ považujeme úroveň funkčnej negramotnosti.¹⁹ Na základe štatistických údajov možno totiž tvrdiť, že úroveň funkčnej negramotnosti sa v európskom priestore stáva čoraz viac alarmujúcim problémom. Najvyššie percentá funkčnej negramotnosti sú dosahované v Rumunsku a Bulharsku (nad 40%), pričom najnižšie percento funkčnej negramotnosti sa vyskytuje vo Fínsku (pod 10%), Estónsku a Holandsku (pod 15%). Úroveň funkčnej negramotnosti na Slovensku dosahuje približne 21%, čo je o niečo viac než európsky priemer (necelých 20%).²⁰

Jednotlivci, ktorých možno považovať za funkčne negramotných disponujú nižším kultúrnym kapitálom ako jednotlivci, ktorých možno zaradiť do skupiny funkčne gramotných. Vzhľadom na percentuálny pomer funkčne gramotných a negramotných jednotlivcov v zložení spoločnosti daného štátu, je možné určiť výšku, resp. objem kultúrneho kapitálu, ktorým vybraný štát disponuje. Z vyššie uvedených štatistických údajov je zrejmé, že akumulovaný kultúrny kapitál bude mať v jednotlivých členských štátoch EÚ rôzny objem. Konštatovanie, že v členských štátoch Európskej únie dochádza k nerovnomernej akumulácii kultúrneho kapitálu je preto v tomto prípade namieste.

¹⁶ ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. s. 824 In: BORDIEU, P. (1998): *Teorie jednání*. s. 121

¹⁷ ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. s. 824-825

¹⁸ *Ibidem*. s. 825

¹⁹ Pojem funkčná negramotnosť v tomto kontexte chápeme ako neschopnosť čítať s porozumením.

²⁰ BUNKE, K. *et al.* (2012): Europe 2012 Together Against Functional Illiteracy. Facts, Information and Solutions. p. 13-14

4 Migrácia pracovnej sily ako faktor vplyvu nerovnomernej akumulácie kultúrneho kapitálu

Vzhľadom na migráciu pracovnej sily a zároveň v kontexte už spomínaného priznávania sociálnej a verejnej legitimity nadobudnutému formálnemu vzdelaniu jednotlivca v danej spoločnosti, resp. štáte, považujeme za nevyhnutné načrtnúť problematiku uznávania kvalifikácií nadobudnutých v zahraničí. Napriek tomu, že v rámci Európskej únie by vzájomné uznávanie kvalifikácií nadobudnutých v jednotlivých členských štátoch vzhľadom na opatrenia EÚ nemalo mať problematický charakter, môže sa v niektorých štátoch vyskytovať problém tzv. národného protekcionizmu. Národný protekcionizmus v tejto forme sa prejavuje tým, že kvalifikácie nadobudnuté v „zahraničí“ sú síce na území hostiteľského štátu formálne uznané, ale zamestnávateľia zavádzajú dodatočné kritériá, ako napríklad nedostatok profesijných skúseností z lokálneho prostredia a pod., čo z neutrálnych požiadaviek na zamestnanca utvára podmienku vlastníctva „národného kapitálu“,²¹ ktorý privileguje jednotlivcov, ktorí sú „riadnou súčasťou národa“, t.j. nie sú migranti, v prístupe ku kvalifikovaným pracovným miestam.²²

V hypotetickom prípade migrácie vysoko kvalifikovaného jednotlivca (ktorý je vlastníkom vysokého kultúrneho kapitálu) do krajiny, v ktorej by jeho formálnemu vzdelaniu, resp. inštitucionálnemu kapitálu nebola prisúdená adekvátne sociálna a verejná legitimita, na základe čoho by mu bolo znemožnené zamestnať sa na vysoko kvalifikovanej pozícii zodpovedajúcej jeho vzdelaniu, nevyhnutne by sa v danej spoločnosti znížila hodnota kultúrneho kapitálu ktorého je nositeľom. „Na druhej strane, migranti, ktorých inštitucionálny kultúrny kapitál je medzinárodne uznávaný, môžu tento kapitál využiť na profesionálnu a geografickú mobilitu.“²³ Bolo by preto nesprávne, nazerať na migráciu predovšetkým z hľadiska rizika profesionálneho degradovania. Treba brať do úvahy aj fakt, že migranti okrem toho, že si so sebou prinesú svoj kultúrny kapitál, si spravidla vytvárajú aj nové formy kultúrneho kapitálu v novej krajine pobytu. Využívajú zdroje kultúrneho kapitálu, ktoré si so sebou priniesli a ďalšie, ktoré považujú za užitočné rozvíjajú *in situ*²⁴ s cieľom vytvoriť si úplne odlišné predispozície, ktoré by možno nevedeli zužitkovať v krajine pôvodu, ale v krajine pobytu zvyšujú hodnotu ich kultúrneho kapitálu a tým je tomuto kapitálu priznávaná vyššia legitimita v danej spoločnosti.²⁵

Na príklade procesu mobility pracovnej sily možno podľa M. Zágorskovej rozlíšiť pojmy sociálny a kultúrny kapitál. „Pracovná sila svoj kultúrny kód, respektíve individuálny kultúrny kapitál (identitu, habitus) v rámci voľného pohybu na trhu práce nevyhnutne so sebou prenáša do cieľovej krajiny, čiže principiálne na akékoľvek územie svojho pobytu, lebo kultúrny kód je neoddeliteľným atribútom každej ľudskej bytosti.“²⁶ V súvislosti s otázkou akumulácie kultúrneho kapitálu to podľa nej „v konečnom dôsledku znamená, že kultúrny kapitál osoby alebo skupiny môžu neobmedzene akumulovať či na území pôvodného štátu, alebo na území hostiteľskej krajiny.“²⁷

²¹ EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in Migration Studies. p. 648 In: HAGE, G. (1998): *White Nation: Fantasies of White Supremacy in a Multicultural Society*.

²² EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in Migration Studies. p. 648 In: BAUDER, H. (2003): „Brain Abuse“ or the Devaluation of Immigrant Labour in Canada. a In: EREL, U. (2003): *Citizenship Practices and Skilled Migrant Women*.

²³ EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in Migration Studies. s. 648

²⁴ Z lat. v/na mieste

²⁵ EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in Migration Studies. s. 649

²⁶ Zágorsková, B. M.: Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. 2013. In: Zborník príspevkov zo 14. medzinárodnej vedeckej konferencie. Medzinárodné vzťahy 2013. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. s. 827

²⁷ *Ibidem*. s. 825

„P. Bordieu a odborníci, ktorí prebrali jeho myšlienky vnímajú kultúrny kapitál migrantov ako „truhlicu s pokladom“ pozostávajúcu z jazykových schopností, znalostí zvykov a životných štýlov, odborných kvalifikácií a pod.“²⁸ V tomto kontexte považujeme za nevyhnutné zdôrazniť skutočnosť, že aj v prípade profesionálnej degradácie, migrant neprichádza o svoj kultúrny kapitál úplne, objem kultúrneho kapitálu ktorého je nositeľom sa mu znižuje len o inštitucionalizovaný kapitál ktorý v danej spoločnosti nemá priznanú legitimitu. Inkorporovaný kapitál v podobe jazykových schopností a znalostí kultúry pôvodnej krajiny, ako vo svojej práci uvádza U. Erel²⁹ dokonca predstavuje pre migrantov výhodu oproti rezidentom – riadnym príslušníkom daného národa, ktorú môžu využiť napríklad v zamestnaní týkajúcom sa práce s ostatnými migrantmi, resp. etnickými minoritami. Zároveň jazyk a reč, ako tvrdí V. Gažová „sami o sebe predstavujú významný sociálny a kultúrny kapitál. [Sú to zároveň] nástroje enkultúracie, prostredníctvom ktorých sa človek identifikuje a integruje s určitým spoločenstvom.“³⁰

Vzhľadom na skutočnosť, že „kultúrny kapitál ako trvalý individuálny habitus jednotlivcov v liberálnych spoločnostiach nepodlieha sociálnej kontrole ani iným sankciám,³¹ ale je súčasťou mobility pracovnej sily,³² migrujúcim jednotlivcom je tým pádom umožnené prenášať svoj kultúrny kapitál „do tých firiem, štátov a iných inštitúcií, kde získajú nové pracovné príležitosti a podľa nových kritérií využívajú svoj kultúrny habitus na adaptáciu a akceptáciu nových požiadaviek.“³³

Okrem už spomínaného problému prípadnej nedostatočnej legitimity nadobudnutého formálneho vzdelania v podobe inštitucionalizovaného kultúrneho kapitálu, ktorý ale je možné, ako sme skonštatovali, vyriešiť prostredníctvom rozšírenia kultúrneho kapitálu o nové kompetencie vyžadované v danom štáte, môže nastať situácia, kedy „vlastný kultúrny habitus bráni [jednotlivcovi] v procese adaptácie na nové životné a pracovné podmienky. Vtedy sa vytvára podhubie pre vznik rôznych sociálnych konfliktov a nepokojov.“³⁴ Najčastejšie prejavy neschopnosti adaptovať sa na nové podmienky sú podľa M. Zágorskovej „spojené s náboženskými preferenciami, s nedostatočnou jazykovou kompetenciou, stereotypmi životného štýlu alebo nedostatočnou úrovňou vzdelanosti.“³⁵

Na základe predchádzajúcich charakteristík kultúrneho kapitálu je zrejmé, že väčšina z vymenovaných zdrojov sociálnych konfliktov a nepokojov má pôvod v tom, že daný nositeľ kultúrneho kapitálu má nižšiu úroveň, resp. nižší objem tohto kultúrneho kapitálu (nedostatočná jazyková kompetencia, stereotypy životného štýlu, nedostatočná úroveň vzdelanosti). Z uvedených poznatkov možno konštatovať preukázanie nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie a zároveň aj skutočnosť, že túto nerovnomernosť možno považovať za pomerne aktuálny a predovšetkým nezanedbateľný problém týkajúci sa všetkých členských štátov EÚ.

5 Záver

Jednotlivcov ako nositeľov kultúrneho kapitálu rôznych úrovní, možno na základe analýzy problému funkčnej negramotnosti a migrácie pracovnej sily, pri podmienke splnenia počiatočného predpokladu, že kultúrny kapitál ktorého sú jednotlivci nositeľmi predstavuje

²⁸ EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in *Migration Studies*. s. 649

²⁹ *Ibidem*. s. 648

³⁰ GAŽOVÁ, V. (2003): *Súradnice kultúry*.

³¹ Čím sa odlišuje od kapitálu sociálneho.

³² ZÁGORŠEKOVÁ, M. B. et al. (2013): *Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál*. s.15

³³ *Ibidem*. s.15

³⁴ *Ibidem*. s.15

³⁵ *Ibidem*. s.15

zdroj kultúrneho kapitálu daného členského štátu, vnímať ako rozhodujúce elementy vplyvu na nerovnomernosť akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie.

Inštitucionalizovaná forma kultúrneho kapitálu predstavuje úroveň formálneho vzdelania, ktoré jednotlivec nadobudol a ktorému bola priznaná verejná a sociálna legitimita. Existujú tak rozdiely v úrovniach dosiahnutého formálneho vzdelania medzi jednotlivcami, čo spôsobuje nerovnomerné rozloženie kultúrneho kapitálu v spoločnosti.

Objem kultúrneho kapitálu v danom štáte možno určiť prostredníctvom štrukturálnej analýzy spoločnosti. Vzhľadom na problém funkčnej negramotnosti spočíva takáto štrukturálna analýza v zistení pomeru funkčne negramotných a funkčne gramotných jednotlivcov. Logicky, členské štáty s vyšším podielom funkčne gramotných obyvateľov, disponujú vyšším kultúrnym kapitálom ako štáty, v ktorých je tento podiel nižší. Štatistické údaje dokazujú, že rozloženie funkčne negramotných jednotlivcov je nerovnomerné, čo potvrdzuje predpoklad nerovnomernej akumulácie kultúrneho kapitálu. V tomto bode je však nevyhnutné zdôrazniť, že z hľadiska problematiky funkčnej negramotnosti bol v tomto príspevku dôraz kladený len na jednu z foriem kultúrneho kapitálu – inštitucionalizovaný kultúrny kapitál (najviac súvisiaci s dosiahnutou úrovňou vzdelania), čo predstavuje určité limity nášho skúmania. Bezpochyby však nerovnomernosť akumulácie kultúrneho kapitálu aspoň sčasti preukazuje.

Problematika migrácie pracovnej sily nám umožnila brať do úvahy dve z troch doposiaľ definovaných foriem kultúrneho kapitálu – inštitucionalizovaný a inkorporovaný (vtelený) kultúrny kapitál, čo skúmaniu pripisuje vyššiu kredibilitu oproti analýze funkčnej negramotnosti v členských štátoch EÚ. Na základe zistených skutočností možno konštatovať, určitú relativitu hodnoty kultúrneho kapitálu vzhľadom na krajinu (resp. firmu, inštitúciu), v ktorej sa jednotlivec práve nachádza. Myšlienka relativity hodnoty kultúrneho kapitálu pramení v zistení, že hodnota kultúrneho kapitálu migranta v krajine pobytu, napriek tomu, že sa nijakým spôsobom nezmenila, môže byť nižšia ako v krajine pôvodu, nakoľko rovnakému kultúrnemu kapitálu v danej krajine nie je priznaná dostatočná legitimita. A naopak, novému kultúrnemu kapitálu nadobudnutému v krajine pobytu v prípade návratu do krajiny pôvodu nemusí byť v tejto krajine priznaná rovnako vysoká hodnota. Relatívne vnímanie hodnoty kultúrneho kapitálu v spojení s neustálou migráciou pracovnej sily, ktorá okrem iného predstavuje prenos individuálneho kultúrneho kapitálu (ktorým daná pracovná sila disponuje) do cieľovej krajiny, tiež potvrdzuje predpoklad nerovnomernej akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch EÚ.

Nízka úroveň kultúrneho kapitálu jednotlivcov spôsobená napr. nedostatočnou úrovňou vzdelanosti, náboženskými preferenciami, resp. stereotypmi životného štýlu, či nedostatočnou jazykovou kompetenciou môže byť dôvodom neprispôsobivosti migrantov na nové podmienky v cieľovej krajine, čo vytvára priestor na vznik sociálnych konfliktov a nepokojov.³⁶ V prípade väčšej koncentrácie takýchto jednotlivcov v danej krajine, môže dôjsť k výrazným problémom, ktoré, ako možno tvrdiť sú priamym dôsledkom nerovnomernej akumulácie kultúrneho kapitálu. Preukázanú nerovnomernosť akumulácie kultúrneho kapitálu možno teda považovať za pomerne aktuálny a predovšetkým nezanedbateľný problém, týkajúci sa všetkých členských štátov Európskej únie.

Zoznam použitej literatúry

BAUDER, H. (2003): „Brain Abuse“ or the Devaluation of Immigrant Labour in Canada. In: *Antipode*. [online]. [Citované 25.11.2014] Dostupné na internete:

³⁶ ZÁGORŠEKOVÁ, M. B. et al. (2013): *Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál*. s.15

<http://han.savba.sk:81/han/WileyOnlineLibrary/onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1046/j.1467-8330.2003.00346.x/pdf>

BORDIEU, P. (1998): *Teorie jednání*. Praha: Karolinum, 1998. ISBN 80-7184-518-3

BUNKE, K. *et al.* (2012): Europe 2012 Together Against Functional Illiteracy. Facts, Information and Solutions. [online]. [Citované 26.11.2014] Dostupné na internete: http://www.grundbildung-und-beruf.info/et_dynamic/page_files/267_datei.pdf?1334836254

EREL, U. (2003): Citizenship Practices and Skilled Migrant Women. In: MOROKVASIC, M. – EREL, U. – SHINOZAKI, K. (eds.) (2003): *On the Move! Gender and Migration: Crossing Borders and Shifting Boundaries*. Opladen: Leske & Budrich, 2003. ISBN 3-8100-3493-2

EREL, U. (2010): Migrating cultural capital: Bordieu in Migration Studies. In: *Sociology*. [online]. [Citované 26.11.2014] Dostupné na internete: <http://soc.sagepub.com/content/44/4/642>

GAŽOVÁ, V. (2003): *Súradnice kultúry: habilitačná práca*. Trnava: Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave. Fakulta masmediálnej komunikácie, 2003.

HAGE, G. (1998): *White Nation: Fantasies of White Supremacy in a Multicultural Society*. Annandale, NSW: Pluto Press, 1998. ISBN 1-86403-056-9

KAŠČÁK, O. (2013): *Kompendium sociologie výchovy*. Trnava: Pedagogická fakulta Trnavskej univerzity v Trnave, 2013. ISBN 978-80-8082-606-2

KYMLICKA, W. (2001): *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship*. Oxford: Oxford University Press, 2001. ISBN 978-0-19-829665-2

MENTEL, A. (2014): Kultúrny kapitál a formovanie edukačného poľa v Bosne a Hercegovine počas rakúsko-uhorskej okupácie. [online]. [Citované 25.11.2014] Dostupné na internete: http://socstudia.fss.muni.cz/sites/default/files/03_Kulturny_kapital_a_formovanie_educacneh_o_pola_Andrej_Mentel.pdf

ONDREJKOVIČ, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. [online]. [Citované 15.11.2014] Dostupné na internete: <http://www.casopispedagogika.sk/rocnik-2/cislo-4/ondrejkojovic-studie.pdf>

WANG, S. (2006): The Uneven Distribution of Cultural Capital. Book Reading in Urban China. [online]. [Citované 25.11.2014] Dostupné na internete: http://www.cuhk.edu.hk/gpa/wang_files/Cultural%20Capital.pdf

ZÁGORŠEKOVÁ, B. M. (2013): Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu. 2013. In: *Zborník príspevkov zo 14. medzinárodnej vedeckej konferencie. Medzinárodné vzťahy 2013. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3802-2

ZÁGORŠEKOVÁ, M. B. *et al.* (2013): *Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3804-6

BRAZÍLSKE PREZIDENTSKÉ VOĽBY 2014

Rudolf Kucharčík

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk.

V októbri 2014 sa v Brazílii uskutočnili prezidentské voľby. Favoritmi volieb boli úradujúca prezidentka Dilma Rousseffová, sociálny demokrat Aécio Neves a environmentalistka Marina Silva. Po náročnej a negativistickej kampani mandát obhájila kandidátka ľavice Dilma Rousseffová. Jej úlohou bude pokračovať v sociálnych programoch, bojovať proti korupcii, nezamestnanosti, ako aj udržať globálny vplyv Brazílie vo svete.¹

Kľúčové slová: Brazília, voľby, Dilma Rousseffová

Presidential elections were held in Brazil in October 2014. Favourite candidates were President Dilma Rousseff, social democrat Aécio Neves and environmentalist Marina Silva. After severe and negativist campaign Dilma Rousseff was re-elected. Her task is to continue with social programs, to fight corruption, unemployment and to preserve global influence of Brazil.

Key words: Brazil, elections, Dilma Rousseff

JEL: F5, H7, N4

1 Úvod

Nasledujúci príspevok sa sústreďuje na brazílske prezidentské voľby, ktoré sa uskutočnili v dvoch kolách v októbri 2014. Poukáže sa na hlavné témy kampane, programatiku relevantných kandidátov, ako aj na ich volebné zisky.

Hlavnými metódami budú analýza programov, štatistická metóda využitá v grafoch a komparatívna metóda využitá pri porovnaní postojov relevantných kandidátov.

Brazília je prezidentskou republikou – jej prezident má duálnu funkciu – je hlavou štátu a zároveň vlády. V politickej praxi však musí prezident spolupracovať s viacerými politickými stranami – nielen jeho vlastnou, keďže pre krajinu sú typické koalíčné vlády (niektorí politológovia túto formu vlády označujú pojmom koalíčný prezidencializmus²).

Prezidentom Brazílie sa môže stať len brazílsky občan, ktorý dosiahol vek 35 rokov a získal občianstvo narodením. Funkčné obdobie prezidenta sú štyri roky. V prvom kole je zvolená osoba, ktorá získa absolútnu väčšinu z platných odovzdaných hlasov. V prípade, že táto podmienka nie je splnená, do druhého kola postupujú dvaja najúspešnejší kandidáti. Voľby sú pre brazílskych občanov vo veku 18 až 70 rokov povinné. Tá istá osoba môže vykonávať funkciu prezidenta maximálne dve funkčné obdobia za sebou. Potom, po štvorročnej prestávke, sa môže o zvolenie na ďalšie dve obdobia uchádzať opäť. V prípade, že prezidenta nahradí vo funkcii viceprezident, platí dané obmedzenie aj na neho - započítava sa už obdobie, ktoré dokončuje za pôvodne zvoleného prezidenta.³

¹ Príspevok je súčasťou projektu VEGA 1/0827/12 Vytváranie multipolarity v súčasných medzinárodných vzťahoch.

² MALAMUD, A. (2014). EUBrasil: The Brazilian elections decided... little.

³ CHUGURYAN, S. – KUCHARČÍK, R. (2014): Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie, s. 101-107.

Prvé kolo volieb sa uskutočnilo 5. októbra 2014, druhé o tri týždne neskôr 26. októbra 2014. Nový prezident sa funkcie ujme 1. januára 2016. Samotná kampaň sa viedla v situácii rastúcich protestov, ktoré začali v lete 2013 a vyústili tesne pred začiatkom majstrovstiev sveta vo futbale v máji a júni 2014.

2 Priebek kampane

Hlavnými kandidátmi v prezidentskom súboji brazílskych volieb v roku 2014 boli úradujúca prezidentka a kandidátka vládnej Robotníckej strany Dilma Rousseffová, predstaviteľ centristickej Sociálnodemokratickej strany, senátor a bývalý guvernér brazílskeho druhého najväčšieho štátu Minas Gerais Aécio Neves (jeho starý otec Tancredo Neves bol v roku 1985 zvolený za prvého občianskeho prezidenta ktorý mal nastúpiť po období vlády vojenskej junty, ale zomrel predtým, ako sa mohol ujať funkcie) a bývalá ministerka životného prostredia (ministerkou životného prostredia bola v kabinete bývalého prezidenta Luiza Inacia Lulu da Silvu – post však v roku 2008 pre spory v vtedajšom prezidentom, ako aj Dilmou Rousseffovou opustila), nominantka Socialistickej strany Marina Silva, ktorá sa volieb zúčastnila už aj v roku 2010 a obsadila vtedy ako kandidátka Strany zelených tretie miesto (Marina Silva nahradila pôvodného kandidáta socialistov Eduarda Camposa, guvernéra štátu Pernambuco, ktorý v auguste 2014 zahynul pri leteckom nešťastí).

Uvedených kandidátov preferovali všetky zverejnené prieskumy verejnej mienky – od začiatku výskumov bola favoritkou kampane úradujúca prezidentka. Otázkou bolo, kto ju vyzve v druhom kole (jej víťazstvo v prvom kole sa nepredpokladalo). Pôvodnými favoritmi pre druhé kolo volieb boli Dilma Rousseffová a Aécio Neves. Eduardo Campos jasne zaostával. Situácia sa zmenila nastúpením Martiny Silvy do prezidentskej kampane. Jej výber socialistami sa zdal byť dobrou voľbou, keďže predstavovala alternatívu oproti pôvodným, štátnym eštablitmentom poznačeným kandidátom. Aéciou Neves sa jej vstupom do kampane dostal až na tretie miesto – záver kampane sa však nakoniec vyvinul v jeho prospech.⁴

Hlavné témy kampane sa logicky sústredili najmä na ekonomické a sociálne problémy, ktoré najväčšiu latinskoamerickú krajinu a ekonomiku zaťažujú (Brazília je siedmou najväčšou ekonomikou a piatou najväčšou krajinou sveta s viac ako 200 miliónmi obyvateľov). Týmito témami boli chudoba, boj s korupciou (z korupcie sa obviňovali predstavitelia všetkých relevantných brazílskych politických strán a politické strany hlavných kandidátov boli účastníkmi mediálne korupčných škandálov poslednej dekády), či nezamestnanosť.⁵

Dilma Rousseffová sa v kampani prejavila ako zástankyňa zmiešanej ekonomiky so silným vplyvom štátu na riadenie spoločnosti, dôraz kládla na pokračovanie rozbehnutých sociálnych programov (najznámejšie sú projekty Bolsa Família a Mais Medicos). Aécio Neves sa naopak nevymedzoval intervenionisticky, ako to bolo v prípade Dilymy Rousseffovej. Naopak, presadzoval jasné princípy trhovej ekonomiky, zníženie daňového zaťaženia a redukovanie vplyvu štátu na riadenie ekonomiky. Z neúspešného boja proti chudobe vinil zlú makroekonomickú politiku jeho hlavnej vyzývateľky.⁶ Liberálnejší ekonomický pohľad prezentovala aj Marina Silva. Podobne ako Aécio Neves, aj ona kládla dôraz na liberálne trhové reformy, ktoré považovala za podmienku ďalšieho ekonomického rozvoja. Marina Silva v predvolebnom období získala imidž antisystémovej kandidátky pripravenej reformovať politický systém krajiny.⁷ Relevantní aktéri zároveň v kampani

⁴ GLICKHOUSE, R. (2014). Brazil's 2014 Presidential Election by the Numbers.

⁵ Understanding Brazil's 2014 Presidential Election. (2014). The parties, candidates and issues that will determine Brazil's future direction.

⁶ TVEVDAD, J. (2014). Brazil: Promises of more change – but in which direction?

CHRISTENSEN, F., S. – KOLLING, M. (2014). Brazil's Presidential Elections: What now?

⁷ WINTER, B. (2014). Brazil's Silva looks presidential, but not a shoo-in.

reflektovali na rastúcu nespokojnosť Brazílčanov s vývojom v krajine a tomu zodpovedali aj ich volebné slogany v prípade Dilmy Roussefovej to bolo „viac zmien, viac budúcnosti“, Aécio Neves viedol kampaň s heslom „zmeňme Brazíliu“ a Marina Silva zase „odvaha na zmenu“.⁸ Všetci zároveň reagovali na rastúcu nespokojnosť s politickým vývojom v krajine a na požiadavky na politické reformy, ktoré v prípade svojho nástupu do prezidentského úradu sľúbili.⁹

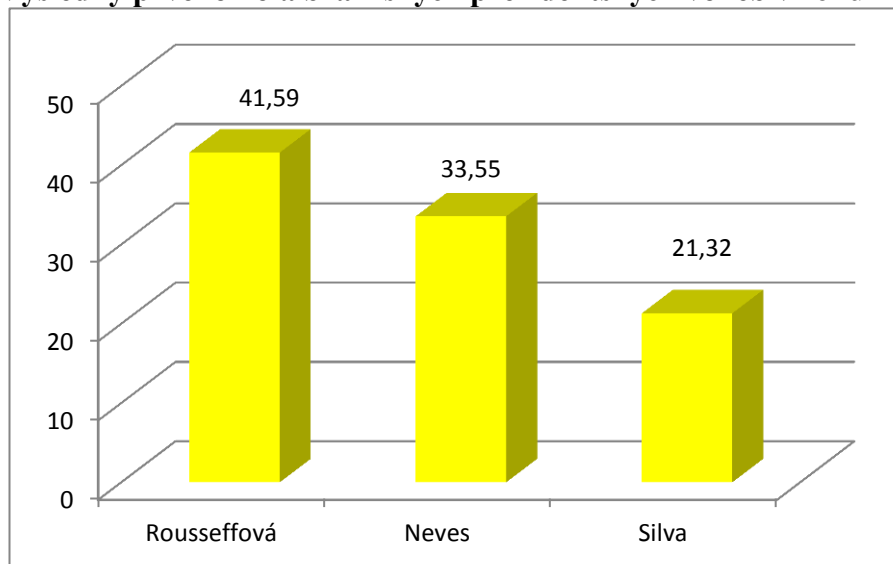
V oblasti zahraničnej politiky sa Dilma Roussefová vyslovila najmä za pokračujúci rozvoj vzťahov s krajinami BRICS, krajinami tzv. globálneho Juhu (spoločne s Indiou a Čínou sa Brazília považuje za kľúčového aktéra v tejto oblasti) a regionálnu spoluprácu. Jej vyzývateľa však kládli dôraz aj na osobitnú spoluprácu s USA a EÚ.¹⁰

3 Volebné výsledky

Ako sme uviedli vyššie – prvé kolo volieb (graf 1) sa uskutočnilo 6. októbra. Dilma Roussefová dokázala v prvom kole volieb osloviť 41,59% hlasov voličov. Aécio Neves 33,55% voličov. Obaja sa tak stali kandidátmi pre druhé kolo volieb. Marina Silva nepotvrdila podporu, ktorú jej pripisovali predvolebné prieskumy a oslovila o polovicu menej voličov ako jej hlavná konkurentka. Podobne ako v roku 2010, aj v týchto voľbách obsadila v prvom kole tretie miesto. Žiaden z ostatných 8 kandidátov neoslovil ani 2% voličov a v texte a ani grafoch nie sú z tohto dôvodu kvôli prehľadnosti uvádzaní.

Ďalší z grafov (graf 2) znázorňuje definitívne výsledky brazílskych prezidentských volieb v roku 2014. Dilma Roussefová v roku 2014 obhájila svoj prezidentský mandát – v porovnaní s rokom 2010 (grafy 3 a 4) však stratila viac ako 4% voličov (v druhom kole bol v roku 2010 jej vyzývateľom sociálny demokrat José Serra).¹¹ Úradujúcej prezidentke pomohla predovšetkým podpora chudobnejších štátov na severe a severovýchode krajiny. Aécio Neves získal podporu vyspelejšej južnej a juhozápadnej časti Brazílie.

Graf 1: Výsledky prvého kola brazílskych prezidentských volieb v roku 2014 (v %)



Prameň: Eleições 2014. (2014).

TVEVDAD, J. (2014). Brazil: Promises of more change – but in which direction?

CHRISTENSEN, F., S. – KOLLING, M. (2014). Brazil's Presidential Elections: What now?

⁸ TVEVDAD, J. (2014). Brazil: Promises of more change – but in which direction?

⁹ TVEVDAD, J. (2014). Brazil: Promises of more change – but in which direction?

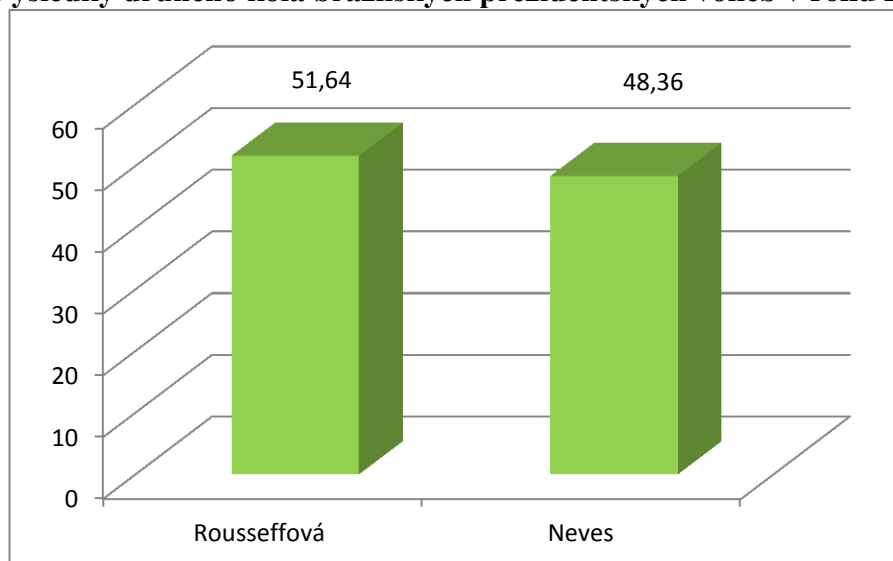
CARNEIRO, J. - DUFFY, G. (2014). Brazil candidates' stance on key issues.

¹⁰ TVEVDAD, J. (2014). Brazil: Promises of more change – but in which direction?

¹¹ Eleições 2014. (2014).

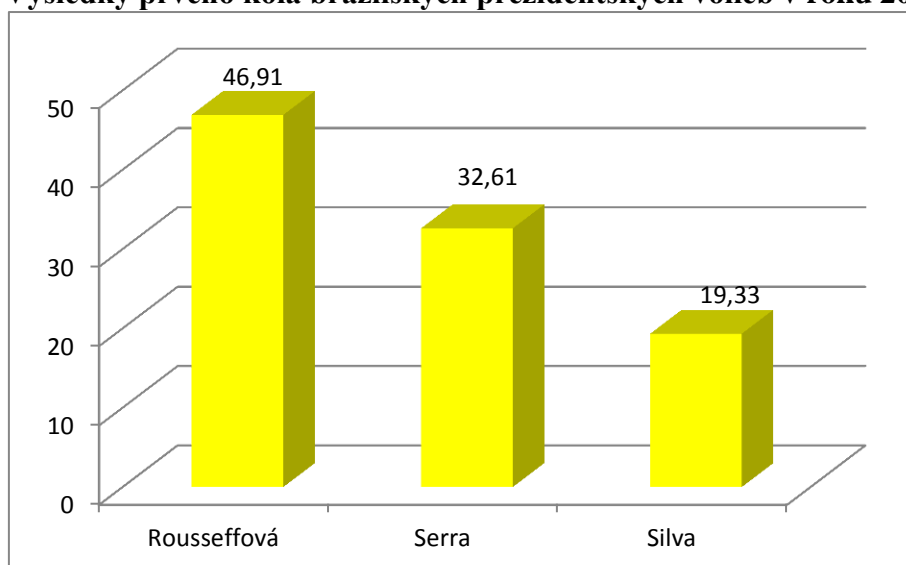
Eleições Presidenciais 2010. (2010).

Graf 2: Výsledky druhého kola brazilských prezidentských volieb v roku 2014 (v %)



Prameň: Eleições 2014. (2014).

Graf 3: Výsledky prvého kola brazilských prezidentských volieb v roku 2010 (v %)

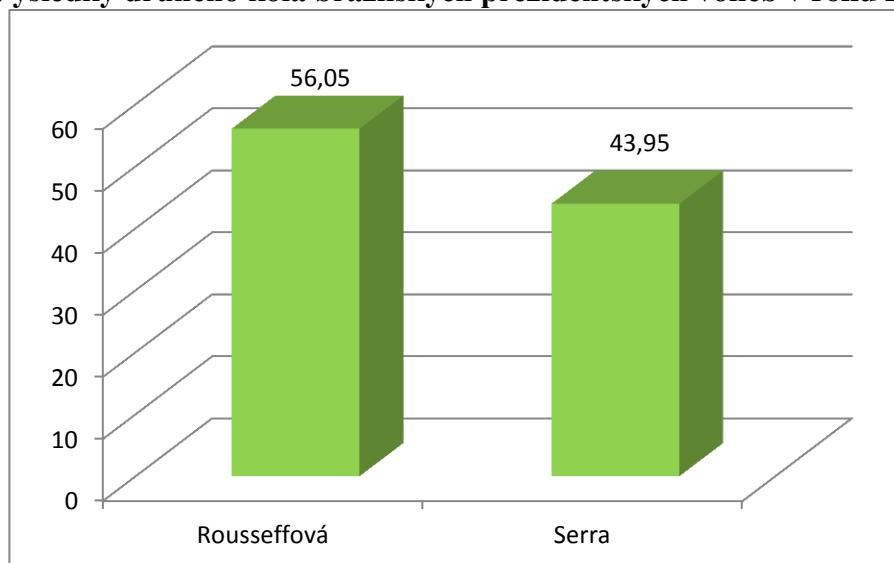


Prameň: Eleições Presidenciais 2010. (2010).

V prípade, že sa porovnajú výsledky dvoch kandidátok, ktoré sa uchádzali o hlasy voličov už v roku 2010 (Dilma Rousseffová a Marina Silva), je zrejme, že Dilma Rousseffová stratila približne 10% voličov z tých, ktorí jej boli ochotní odovzdať v roku 2010 hlas už v prvom kole (viac ako 4 milióny oprávnených voličov) (graf 5). Naopak, Marina Silva získala v porovnaní s rokom 2014 o 13% prvých hlasov určených pre ňu viac (približne 2 a pol milióna nových voličov).¹² Na strane druhej je nevyhnutné zdôrazniť, že v prospech Dilmy Rousseffovej hrala politická skúsenosť, vypočítateľnosť a sociálne programy, ktoré sú orientované na odporu najnižších spoločenských skupín. Marina Silva získala sympatie ako kritička existujúceho establišmentu, návrhy ktoré podporovala, však vyvolávali diskusie o ich realizovateľnosti a zdá sa, že brazílska verejnosť nebola pripravená na ďalší (neistý) politický experiment.

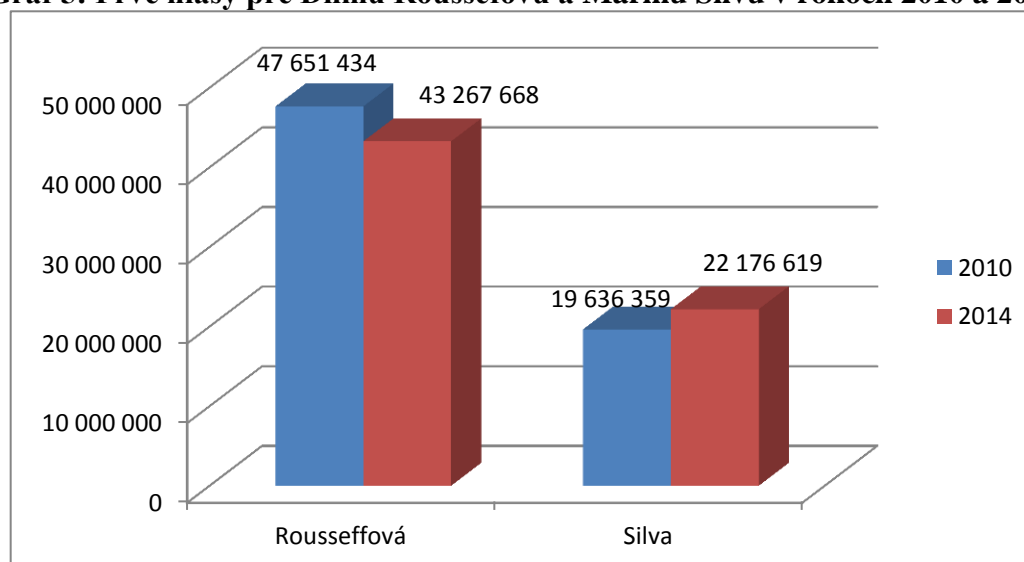
¹² Eleições 2014. (2014).
Eleições Presidenciais 2010. (2010).

Graf 4: Výsledky druhého kola brazilských prezidentských volieb v roku 2010 (v %)



Prameň: Eleições Presidenciais 2010. (2010).

Graf 5: Prvé hlasy pre Dilmu Rousseffovú a Marinu Silvu v rokoch 2010 a 2014



*Prameň: Eleições 2014. (2014).
Eleições Presidenciais 2010. (2010).*

4 Záver

Tesné (najtesnejšie v histórii priamych volieb) víťazstvo Dilmy Rousseffovej znamená zároveň štvrté prezidentské víťazstvo vládnej Robotníckej strany v rade. Pred prezidentkou a vládou, ktorú vedie, stoja problémy, o ktorých Dilma Rousseffová vedela už pred zvolením do funkcie – potreba politických reforiem, viditeľné riešenie sociálnych problémov – chudobu a korupcie nevynímajúc, potvrdenie dominantného regionálneho postavenia, udržanie globálneho vplyvu krajiny a predovšetkým oživenie stagnujúcej brazílskej ekonomiky.

K národnej jednote vyzvala po voľbách Brazílčanov samotná Dilma Rousseffová, ktorá sa vyjadrila nasledovne: „Pevne verím, že namiesto prehlbovania rozdielov a vytvárania prekážok vytvoríme podmienky pre jednotu...Ja sama by som chcela byť oveľa lepšou prezidentkou, akou som bola doteraz.“¹³

¹³ WATTS, J. (2014). Dilma Rousseff pledges unity after narrow Brazil election victory.

Situáciu administratívy Dilmy Rousseffovej komplikujú aj výsledky parlamentných volieb, ktoré sa uskutočnili paralelne s prezidentskými voľbami. Strana práce v nich získala 14% hlasov vo voľbách do dolnej komory parlamentu – Snemovne poslancov. To predstavuje 70 poslancov v 513 člennej snemovni. Vládnú koalíciu by malo tvoriť 9 politických strán. Aj v hornej komore brazílskeho parlamentu Národného kongresu – Senáte si udržali väčšinu vládne strany s 53 mandátmi z 81 členného Senátu.¹⁴ Úspech vlády Dilmy Rousseffovej tak priamo závisí od jej schopností udržať stabilitu širokej vládnej a parlamentnej koalície.

Zoznam použitej literatúry

Brazil. Câmara dos Deputados. (2014). [online]. In: *Inter-Parliamentary Union*. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: http://www.ipu.org/parline-e/reports/2043_E.htm.

CARNEIRO, J. - DUFFY, G. (2014). Brazil candidates' stance on key issues. [online]. In: *BBC*, 27. 10. 2014. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.bbc.com/news/world-latin-america-29520776>

Eleições 2014. (2014). [online]. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.eleicoes2014.com.br/candidatos-presidente/>

Eleições Presidenciais 2010. (2010). [online]. In: *Political Database of Americas*. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: http://pdba.georgetown.edu/Elecdata/Brazil/pres10_1.html

GLICKHOUSE, R. (2014). Brazil's 2014 Presidential Election by the Numbers. [online]. In: *Council of the Americas*. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.as-coa.org/articles/brazils-2014-presidential-election-numbers>

CHRISTENSEN, F., S. – KOLLING, M. (2014). Brazil's Presidential Elections: What now? [online]. In: *Council on Hemispheric Affairs*, 29. 10. 2014. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: www.coha.org/brazils-presidential-elections-what-now/

CHUGURYAN, S. – KUCHARČÍK, R. (2014): *Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie*. Bratislava: Ekonóm, 2014. ISBN 978-80-225-3830-5.

MALAMUD, A. (2014). EUBrasil: The Brazilian elections decided... little. [online]. In: *EUBRAZIL*, 27. 10. 2014. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.eubrasil.eu/en/2014/10/27/eubrasil-the-brazilian-elections-decided-little/>

TVEVDAD, J. (2014). *Brazil: Promises of more change – but in which direction?* [online]. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2014/536412/EXPO_IDA%282014%29536412_EN.pdf

Understanding Brazil's 2014 Presidential Election: The parties, candidates and issues that will determine Brazil's future direction. [online]. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na

¹⁴ Brazil. Câmara dos Deputados. (2014).

internete: <http://www.slideshare.net/mslgroup/understanding-brazils-2014-presidential-election-the-parties-candidates-and-issues-that-will-determine-brazils-future-direction>

WATTS, J. (2014). Dilma Rousseff pledges unity after narrow Brazil election victory. [online]. In: *The Guardian*, 27. 10. 2014. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.theguardian.com/world/2014/oct/26/brazil-re-elects-dilma-rousseff-president>

WINTER, B. (2014). Brazil's Silva looks presidential, but not a shoo-in. [online]. In: *Reuters*. 1. 9. 2014. [Citované 3. 12. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.reuters.com/article/2014/09/01/us-brazil-election-silva-analysis-idUSKBN0GW2YO20140901>

VPLYV MIGRÁCIE NA SINO-RUSKÚ ENERGETICKÚ SPOLUPRÁCU

Michaela Kuchyňková^a - Leonid Raneta^b

^aFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: michaela.kuchynkova@euba.sk

^bFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: leonid.raneta@euba.sk

Článok sa venuje otázke prílivu PZI z Číny do Ruskej federácie v oblasti energetiky a prekážkam brániacim tomuto toku. Článok odhaľuje nenaplnený potenciál sino-ruskej energetickej spolupráce a identifikuje možné hlavné príčiny. Konkrétne sa sústreďí na faktor čínskej migrácie do Ruska súvisiacej s prílivom čínskych PZI, označovanej za hrozbu. Použitím jednoduchej regresnej analýzy článok analyzuje existenciu tejto korelácie - analyzuje vzťah prílivu investícií z ČĽR do ruských federálnych oblastí Ďalekého východu a Sibírskej oblasti s prílivom čínskych migrantov do týchto regiónov. Výsledkom analýzy je odmietnutie existencie tejto korelácie.

Kľúčové slová: ČĽR, Ruská federácia, migrácia, PZI, Východný Sibír, energetika

The article addresses the issue of FDI flows from China to the Russian Federation in the field of energy, and barriers to the flow. Article reveals the unfulfilled potential of Sino-Russian energy cooperation and identifies the possible root causes. In particular, it focuses on the factor of excessive Chinese migration to Russia related to Chinese FDI inflows considered as a threat. Using a simple regression analysis article analyzes the existence of this correlation - the relationship of the flow of investments from the PRC to the Russian Far Eastern Federal District and the Siberian Federal District with the influx of Chinese migrants in these regions. The result of the analysis is the rejection of the existence of this correlation.

Key words: PRC, Russia, migration, FDI, Eastern Siberia, Energy

JEL: F21, F22, P48

1 Úvod

Objem prílivu priamych zahraničných investícií do krajiny môže veľa vypovedať o ekonomickom a politickom prostredí v krajine, respektíve o vnímaní tohto prostredia poskytovateľmi investícií. V prípade krajín, v ktorých je ekonomické prostredie silno naviazané na prostredie politické, je tok investícií do veľkej miery determinovaný zahraničnopolitickými súvislosťami. Medzi také krajiny môžeme rátať aj Rusko a Čínu. Článok sa zameriava na jeden zo zahraničnopolitických aspektov ich spolupráce, ktorý má na príliv čínskych priamych zahraničných investícií do Ruska dopad.

Vzťah významných susedov, Číny a Ruska, je v súčasnosti objektom ostrého sledovania zvyšku sveta. Ich vzájomná spolupráca v politickej a ekonomickej oblasti prechádzala turbulentným vývojom, pričom aktuálnym stredobodom svetovej odbornej verejnosti sú najmä ich vzájomné energetické vzťahy. Z veľmi všeobecného energetického hľadiska možno obe krajiny označiť za dokonale kompatibilné, avšak potenciál týchto vzťahov nie je dostatočne naplňovaný. Jedným z faktorov uvádzaných za príčinu je migrácia

Číňanov do oblasti východného Sibíru, ktorá je spájaná s príchodom čínskych priamych zahraničných investícií do regiónu. Článok skúma opodstatnenosť tejto hrozby analýzou súvislosti medzi čínskymi PZI do Ruska a čínskymi migrantami a jeho cieľom je potvrdiť či vyvrátiť existenciu tejto korelácie. V článku používame jednoduché štatistické metódy na overenie týchto predpokladov. Použili sme komparáciu na porovnávanie údajov migrácie a investičných aktivít Číny vo východných regiónoch Ruska a OLS model na identifikáciu súvislosti medzi vybranými premennými.

2 Metodológia

V tomto článku používame ako metódy kvalitatívnej tak aj kvantitatívnej analýzy pre identifikáciu vplyvu čínskych investícií na prílev migrantov z ČĽR do východných oblastí Ruskej federácie. Uplatňujeme jednoduchú regresnú analýzu (OLS model) na zistenie vzťahu medzi vybranými premennými. Nulovú hypotézu regresnej analýzy by sme mohli formulovať nasledovne: „Neexistuje štatisticky relevantný vzťah medzi migračným prílevom z ČĽR do regiónov Sibírskeho a Ďalekovýchodného federálneho okruhu Ruskej federácie a investíciami z ČĽR do týchto oblastí“.

Pod pojmom regresná analýza sa rozumie vymedzenie formy vzťahu, v rámci ktorého zmena premennej je podmienená vplyvom jednej alebo viacerých faktorových premenných. Cieľom regresnej analýzy je hodnotenie funkčnej závislosti podmienenej strednej hodnoty závislej premennej od nezávislej premennej. V článku používame jednofaktorovú (jednoduchú) regresnú analýzu, ktorú môžeme predstaviť vo forme lineárneho modelu nasledovne:

$$Y_j = \beta_1 + \beta_2 \times X_j + e \quad (1)$$

kde Y_j je závislou premennou (v našom prípade migračný prílev z ČĽR do konkrétneho regiónu RF), X_j je nezávislou premennou, β_1 a β_2 sú parametre, ktoré budeme skúmať a „ e “ predstavuje štatistickú odchýlku.

V prípade tohto článku uvedený lineárny model regresnej analýzy objasňuje interakciu medzi počtom migračného prírastku z ČĽR v jednotlivých regiónoch Sibíri a ruského Ďalekého východu a investícií z ČĽR. Analýza bola uskutočnená prostredníctvom štatistického softvéru Gretl (verzii 1.9.6).

Údaje o čínskych investíciách do regiónov Ruska boli čerpané z analytickej práce „Pryamyje inostrannyje investitsii v Rossii: regional'nyy aspekt“, ktorá bola vypracovaná v roku 2013 Národnou ratingovou agentúrou Ruskej federácie¹. Údaje o prírastku obyvateľstva v jednotlivých regiónoch Ruska v dôsledku migrácie z Číny, a tiež údaje o obyvateľstve vybranej oblasti federácie, boli čerpané z „Demografickej štatistickej ročenky“ Národného štatistického úradu Ruskej federácie². Zdroje dát zároveň vytvorili limitácie výskumu, vzhľadom k dostupnosti údajov. Údaje o investíciách z ČĽR v jednotlivých regiónoch Sibíri a Ďalekého východu boli dostupné len za rok 2012, čo neumožnilo vytvoriť širšiu databázu pre presnejšie výsledky.

3 Priame zahraničné investície

Priame zahraničné investície (ďalej ako PZI) majú podobu nákupu aktív spoločnosti v zahraničí spojeného so záujmom na kontrole nad jej hospodárením. Hlavné spôsoby, akými spoločnosti na zahraničné trhy vstupujú, sú fúzie, akvizície či investície na zelenej lúke. Na príliv PZI do krajiny má vplyv rad faktorov, medzi ktorými hrajú vnútroštátne ekonomické

¹Národná ratingová agentúra RF.(2013).*Pryamyje inostrannyje investitsii v Rossii:regional'nyy aspekt*.

²Národný štatistický úrad RF. 2013. *Demografická štatistická ročenka 2012*.

podmienky rozhodujúcu úlohu. Myslí sa nimi najmä perspektívnosť a veľkosť trhu, dostupnosť, kvalifikovanosť a cena pracovnej sily, inflácia, infraštruktúra a tiež fiškálna politika. Vo vzťahu k zahraničiu je faktorom vyrovnanosť platobnej bilancie a zahraničná zadlženosť. Ďalšími determinantami, rozhodujúcimi pre náš článok, sú politické faktory, do ktorých patria okrem politickej stability aj otázky štátnych zásahov do ekonomiky, hrozbu znárodňovania a všeobecný postoj host'ovského štátu k zahraničným investorom.

Príčinami realizácie PZI sa zaoberá viacero teórií identifikujúcich motívy vývozcov a dovozcov PZI. Teórie jednak skúmajú kapitálove toky na úrovni štátov či firiem, alebo analyzujú vzťah hospodárskeho rozvoja štátu s PZI.³ Dunning je tvorcom významnej teórie OLI vysvetľujúcej výhody pre multinárodné spoločnosti plynúce z investovania v zahraničí, ktoré sú zaradené do troch skupín. Prvou sú výhody firmy (O- ownership), druhou výhody štátov (L – location) a poslednou výhody z internalizácie (I – internalization).⁴

Model, ktorý je zaujímavý pre tento článok, tzv. Gravitačný model⁵, ktorý pri svojej analýze zahraničného obchodu berie do úvahy geografickú blízkosť dvoch štátov či regiónov. Už v roku 1885 vyjadril Ravenstein úvahu o negatívnej korelácii medzi objemom migrantov a vzdialenosťou ich cieľovej destinácie⁶, a model bol ďalej rozpracovávaný viacerými autormi.⁷ Otázka vzájomnej závislosti (a hlavne smere tejto závislosti) medzi PZI a migrantmi bola rozoberaná radom autorov rôznych ekonomických smerov s často protichodnými názormi. Neoklasický pohľad zastával opačný smer prúdenia PZI a migrantov poukazujúc hlavne na toky chudobnými krajinami s nízkou produktivitou a lacnou pracovnou silou a bohatými krajinami s neporovnateľne vyššou úrovňou príjmov.⁸ S opačným názorom, vychádzajúcim z empirických poznatkov, prišiel Lucas⁹, ktorý poukazuje na vážne nedostatky trhoch rozvojových krajín, a tiež na charakter pracovnej sily z menej rozvinutých krajín, ktoré pôsobia ako významné prekážky pre príliv PZI. Tento článok sa však simultálne opiera o dva aspekty PZI, a to vzťahu prílivu PZI a prílivu migrantov na jednej strane, a politických bariér vytváraných v dôsledku tohto vzťahu na strane druhej.

4 Bariéry rozvoja sino-ruskej energetickej spolupráce

Existuje málo odvetví, v ktorých by mohli byť sino-ruské vzťahy označené za tak kompatibilné, ako je tomu v energetike. Rusko disponuje najväčšími svetovými zásobami zemného plynu, a tiež bohatými ložiskami ropy, pričom obe tieto suroviny tvoria väčšinový podiel čínskych importov. Čínska mohutná spotreba energetických zdrojov kopíruje jej ekonomický vývoj, a tak možno s určitosťou tvrdiť, že pre udržanie stabilného socioekonomického prostredia je pre ňu zaistenie si budúcich dodávok ropy a zemného plynu existenčnou otázkou. Potenciál sino-ruskej energetickej spolupráce plynie z dvoch hlavných línií. Prvou je geografická blízkosť čínskych spotrebných, a ruských produkčných regiónov (energetických zdrojov). Tou druhou je potreba Ruska investovať do prieskumu a rozvoja ložísk energetických surovín, a čínska ochota tieto investície poskytovať. Naskýta sa preto otázka, kto, respektíve čo, tvorí bariéry vzájomného rozvoja energetickej spolupráce, a ktoré z týchto prekážok majú potenciál byť prekonané v dôsledku odklonu RF od svojich západných exportných trhov na trhy východnej a juhovýchodnej Ázie.

³ Druhá skupina sa označuje ako rozvojové teórie PZI.

⁴ Dunning spomenul teóriu prvýkrát v diele „DUNNING, J.H. (1997). *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*.“ a v ďalších dielach rozpracovával a rozširoval.

⁵ Pozri :BERGSTRAND, J.H.(1985). *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence*.

⁶ Pozri :RAVENSTEIN, E.G. (1885). *The Laws of Migration*.

⁷ Pozri :STOUFFER S. (1940). *Intervening opportunities. A theory relating mobility and distance*.

⁸ FOAD, H. (2012). *FDI and Immigration: A Regional Analysis*.

⁹ LUCAS, R.E. Jr.(1990) *Why doesn't capital flow from rich to poor countries?*

Prvým, a hádam najvýznamnejším faktorom, pre časté utlmovanie prebiehajúcich negociácií o energetickej spolupráci, je vzájomná nedôvera. Sino-ruské vzťahy si historicky prešli turbulentným vývojom vzájomných vzťahov, a to najmä politických, a s nimi sa viažucich vzťahov ekonomických. Táto skúsenosť s nekonzistentnosťou vzájomnej spolupráce vytvorila neistý základ aj pre rozvoj vzťahov budúcich. V energetickej oblasti môžeme uviesť prípad, keď boli ruskou stranou prerušené a pozmenené plánované projekty na výstavbu ropovodu z východného Sibíra do Číny. Nevyplývalo to však výlučne z nespoľahlivosti spoločnosti Jukos ako obchodného partnera, ale z ruského vnútropolitického vývoja.¹⁰

Ďalším zdrojom vzájomnej nedôvery je pozícia dvoch krajín ako ekonomických rivalov v ich bezprostredných regiónoch. Čínske HDP tvorí takmer štvornásobok toho ruského (hoci pri prepočítaní HDP na obyvateľa, dosahuje Čína iba polovičnú hodnotu ruského HDP per capita), čínska hodnota exportov je trojnásobne vyššia ako ruská, a rovnako tak dominuje aj vo výške zahraničných rezerv. Dnešná asymetria rýchlosti ekonomického rozvoja Číny a Ruska preto nevytvára silné pohnútky zo strany Ruska na ešte väčšiu podporu ekonomického rozvoja ČĽR. Práve energetické suroviny sú však základnou, priam existenciálnou podmienkou pre udržanie stabilného ekonomického prostredia Číny. Poskytnutie neobmedzeného prístupu k týmto surovinám by preto pripravilo Rusko o významný strategický nástroj pri realizovaní či už ekonomických, alebo politických nárokov voči Číne.

Ďalším významným aspektom dopadajúcim sa otázku realizácie viacerých vyjednávanych energetických kontraktov, bola absencia konsenzu o cene za odoberané energetické suroviny. Čína nemala v prípade ropy záujem o stanovovanie cien podľa cien ropy na globálnom trhu. Ceny zemného plynu rovnako tak nechcela viazať na ceny ropy podľa mechanizmov používaných medzi RF a európskymi importérmi, ale naopak, snažila sa presadzovať väzbu ceny zemného plynu na cenu uhlia, čo by bolo pre ČĽR výhodnejšie¹¹. V prípade tohtoročného prelomového kontraktu na čínsky dovoz zemného plynu z RF¹² síce neboli oficiálne zverejnené dohodnuté ceny, podľa vyjadrení oboch strán sa odhaduje cena 350 USD za 1000 kubických metrov, ktorá je pod úrovňou stanovených západných cien.¹³

V súvislosti s už spomínanými investičnými potrebami ruských ťažobných oblastí a nevyužívaním čínskych investičných zámerov sa spája posledný aspekt existencie bariéry vzájomnej energetickej spolupráce. Je ním prítomnosť obáv z možnosti prílišnej čínskej migrácie do riedko osídlených oblastí východného sibíra¹⁴ spájajúcej sa s prílivom čínskych investícií. Spôsob realizácie čínskych investícií v zahraničí sa vo všeobecnosti spája s tendenciou využívania vlastnej pracovnej sily, ktorú si do oblastí, kde investície realizuje, priváňa. Najmä v afrických krajinách sa táto charakteristika čínskych investícií stretáva s odmietavými postojmi. V afrických krajinách sú však dôvody pre odpor odlišné, nesú sa najmä v duchu socioekonomických argumentov. Vychádzajú z nesúhlasu s čínskym nerozvíjaním domácej ekonomiky neposkytovaním pracovných možností domácemu obyvateľstvu. Avšak táto istá charakteristika čínskych investícií nadobúda odlišnú podobu v prípade, keď sa jedná o zintenzívňovanie prítomnosti čínskych obyvateľov na východnom

¹⁰Dôvodom bol predaj najvýznamnejšej časti spoločnosti Jukos štátom vlastnenému Rosneftu, čo bolo dôsledkom kritickkej situácie, do ktorého sa Jukos dostal kvôli vysokej pokute, v dôsledku neplatenia daní. Kauza však býva označovaná za politicky motivovanú kvôli osobe majiteľa Jukosu, ktorým bol Michail Chodorkovskij.

¹¹PETERSEN, A. BARYSCH, K. (2011). *Russia, China and the geopolitics of energy in Central Asia*. str. 18

¹²Kontraktom medzi CNPC a Gazprom sa RF zaviazala dodávať 38 mld bcm zemného plynu ročne – taký objem je až pätina súčasnej čínskej spotreby) Za plyn Čína zaplatí 400 mld USD.

¹³MAZNEVA, E., KRAVCHENKO, S. (2014). *Russia, China Sign 400 billion USD Gas Deal After Decade of Talk*

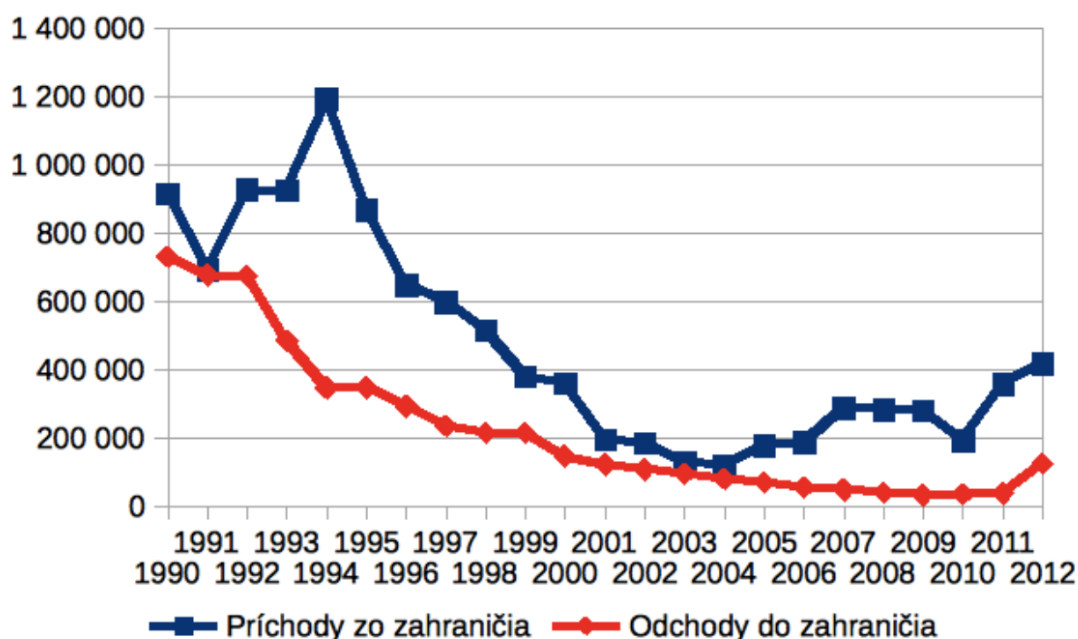
¹⁴Konkrétne sa jedná o územie od Bajkalu po Pacifik, ktoré zahŕňa pomaly sa depopulujúce obyvateľstvo – v súčasnosti je obývané približne 7 a pol miliónmi Rusmi.

Sibíri. Tu sa už spomínaný jav spája s pojmom „hrozba“, a má potenciál byť prekážkou pre uskutočnenie bilaterálnych energetických projektov.

5 Migrácia ako faktor sino-ruskej spolupráce

V Rusku je dlhodobým trendom vyšší počet príchodu obyvateľstva ako jeho odlivu. Tento vývoj potvrdzuje Graf 1 znázorňujúci ročné migračné saldo Ruskej federácie od roku 1990 do 2012. Vysoká miera migrácie vystupuje ako znepokojujúci faktor pre obyvateľov Ruska a predstavuje dôležitý diskurz vo vnútornej politike. Z pohľadu skúmanej problematiky obavy obyvateľov Ruskej federácie z potenciálneho migračného príchodu z Číny nadobúdajú ešte väčšiu politickú váhu, čo môže ovplyvňovať rozhodovanie o investičnej spolupráci s ČĽR.

Graf 1: Ročné migračné saldo Ruskej federácie



zdroj: Vlastné spracovanie autorov: Národný štatistický úrad RF. (2013). Demografická štatistický ročenka 2012.

V súčasnosti možno len obtiažne nájsť oficiálne štatistiky o počtoch čínskej populácie žijúcej vo východných oblastiach RF, ktoré by mohli byť pokladané za relevantné. Existuje síce viacero odhadov, ktorých rozsah je natoľko široký (od 30 000 do 400 000), že neposkytuje reálnu predstavu o ich počte. Viac ako počet týchto migrantov však ako hrozba pôsobí samotný nepomer v hustote osídlenia provincií na severozápade Číny a oblastí na ruskom Ďalekom východe. Predmetom obavy je 20násobne vyššia hustota zaľudnenia na čínskej strane hranice, ktorá s riedko osídlenou ruskou stranou tvorí značný kontrast.

Doposiaľ prebiehala čínska migrácia do oblasti vo viacerých vlnách, a bolo by mylné predpokladať, že bola za hrozbu považovaná po celý čas. Fluktuácia príchodu čínskych migrantov dokonca kopírovala ekonomický rozvoj krajiny. Počas ekonomicky silných rokov s pozitívnym ekonomickým rastom bola oblasť atraktívna a lákala vyššie počty migrantov, ako v rokoch krízových. Konkrétne tak možno hovoriť o rozdieloch medzi ekonomicky silným rokom 2000 viažucim sa k ropnému boomu, a krízovými rokmi 2008 a 2009. Táto skutočnosť poukazuje na charakter čínskej migrácie do tejto oblasti, a tým je jej nestabilita.

Od začiatku 90tych rokov, spájajúcich sa s označením migračný boom, sa intenzívnejšie hovorí o čínskej migrácii ako o hrozbe. Jedným takým je označenie východného Sibíra za „surovinový prívosok“ energetickej Číny, pochádzajúceho od Sergeya Karaganova.¹⁵ Evgenii Nadzarenko vyjadril obavu z uskutočnenia možného balkánskeho scenára v dôsledku čínskej migrácie do oblasti.¹⁶ Ozývali sa hlasy spájajúce čínske migračné vlny so zámernou sinifikáciou oblasti plánovanou čínskou vládou. Jedno z ostrejších vyjadrení vyjadril aj prezident Putin v roku 2000 počas návštevy mesta Blagoveshchensk, keď obyvateľov vyzval k snahe o zlepšenie ekonomickej situácie regiónu s komentárom, že ich deti budú hovoriť po čínsky, ak sa im to nepodarí.¹⁷ Čínska migrácia je však citlivou témou už omnoho dlhšie. V 50-tych rokoch minulého storočia bol Nikita Chruščov konfrontovaný s návrhom Mao Zedonga poskytnúť 10 miliónov čínskych pracovníkov pre rozvoj ruského ďalekého východu. Chruščov sa však návrh rozhodol neprijat', pričom údajne vychádzal z myšlienky, že rozvíjaním Sibíra Číňanmi a nie Rusmi môže dôjsť k stavu, keď by sa územie stalo časom čínskym¹⁸.

Doposiaľ boli spozorované dve hlavné tendencie ruskej strany pre obmedzovanie rozširovania sa čínskej migrácie na jeho východnom území. Prvým sú legislatívne opatrenia a druhým pozitívna diskriminácia migrantov iných národností, medzi nimi najmä migrantov pochádzajúcich z krajín bývalého ZSSR. Spomínané legislatívne opatrenia ustanovili napríklad kvóty pre príviv čínskych migrujúcich pracovníkov, ktoré nebolo možné presiahnuť. Rôzne kraje tak mali stanovené maximálne počty Číňanov, ktorým mohlo byť umožnené legálne prácu na danom území získať a vykonávať. K týmto opatreniam taktiež patrí legislatívna úprava podnikania osôb cudzej národnosti, na základe ktorej je povinné obsadzovať určité posty aj v súkromnom sektore ruskými obyvateľmi, v dôsledku čoho sa mnohým čínskym podnikateľom významne navýšili náklady na mzdy, čo malo v prípade menších živností a podnikov aj likvidačný charakter¹⁹. V súvislosti s pozitívnou diskrimináciou migrantov iných národností bolo vytvorených viacero programov²⁰, podporujúcich príviv migrantov najmä z krajín bývalého sovietskeho zväzu. Kultúrna a historická blízkosť predstavujú významné faktory pre uprednostňovanie práve týchto pracovníkov pred čínskymi, pričom významnú úlohu v tomto kontexte môžu zohrávať aj ruské zahraničnopolitické ciele a orientácia.

Ďalší dôvod, pre ktorý nie sú čínski migranti na ruskom východnom území práve vítaní, súvisí s nízkou schopnosťou asimilovať sa s domácim obyvateľstvom a ich životom v komunite oddelenej od domácej spoločnosti. Takýto spôsob života v oddelených komunitách je špecifický najmä pre sezónnych pracovníkov, prípadne migrantov pracujúcich na jednorázových projektoch, akým je aj výstavba rôznych častí energetickej infraštruktúry.²¹

V neprospech anti-čínskych vyjadrení a označovaní čínskej migrácie za hrozbu, pôsobí skutočnosť, že medzi samotnými Číňanmi nie je oblasť východného Sibíra považovaná za tak atraktívnu. V absolútnych číslach čínskych zahraničných migrantov nie je Rusko ani v rebríčku prvých piatich najpopulárnejších krajín. Zároveň treba dodať, že samotný východný Sibír nie je ani v rámci ruských hraníc preferovanou oblasťou. Moskva, spoločne s Petrohradom, sú oveľa populárnejšie, a preto je pobyt v oblasti východného Sibíra niekedy len prechodnou zastávkou pre ďalšiu migráciu. Avšak, existuje zvyšujúci sa trend

¹⁵ JUDAH, J. (2013). *Why Russia is not losing Siberia*

¹⁶ ALEXSEEV, M. A. (2004). *Chinese Migration into Primorskii Krai: Economic Effects and Interethnic Hostility*, str.345

¹⁷ REPNIKOVA, M., HARLEY B. (2009). *Chinese Migration to Russia: Missed Opportunities*.str.9

¹⁸ ALEXSEEV, M. A. (2004). *Chinese Migration into Primorskii Krai: Economic Effects and Interethnic Hostility*, str.345

¹⁹ To isté, str.22

²⁰ Pozri: MPC. (2013). *Russia. The Demographic-Economic Framework of Migration, The Legal Framework of migration, The Socio-political Framework of migration*.

²¹ REPNIKOVA, M., HARLEY B. (2009). *Chinese Migration to Russia: Missed Opportunities*.str.15

Rusov migrovať do ČĽR. Pre obyvateľov RF je Čína druhou najpopulárnejšou destináciou, a kontinuálne sa zvyšuje počet Rusov venujúcich sa čínskemu jazyku a študujúcich na čínskych školách a univerzitách.

6 Výsledky a diskusia

Čínska ľudová republika preinvestovala v Ruskej federácii v roku 2012 takmer 160 mil. USD. Veľká časť investícií smerovala do východných častí Ruskej federácie, konkrétne do Sibírskeho a Ďalekovýchodného federálneho okruhu (85 % alebo 135 mil. USD). Najviac čínskych investícií prišlo do Sibírskeho federálneho okruhu 122 mil. USD (77 % z celku). Do Ďalekovýchodného federálneho okruhu smerovalo len 12 mil. USD, čo predstavuje 8 % všetkých čínskych investícií do Ruskej federácie (pozri Tabuľku 1).

Tabuľka 1 : Údaje o migrácii a investíciách z ČĽR do regiónov SFO a ĎFO Ruskej federácie

| | Celkový migračný prírastok (osôb) | Migračný prírastok z ČĽR a reg. (osôb) | Investície z ČĽR (USD) |
|----------------------------|--|---|-------------------------------|
| SFO | | | |
| Republika Altai | 193 | 9 | 0 |
| Buriatska republika | 408 | 36 | 6318000 |
| Tuvianska republika | 49 | 0 | 0 |
| Chakaská republika | 837 | 121 | 0 |
| Altajský kraj | 6531 | 408 | 1199500 |
| Zabajkalský kraj | 802 | 51 | 78621000 |
| Krasnojarský kraj | 6563 | 496 | 4270500 |
| Irkutská oblasť | 3133 | 3 | 968800 |
| Kemerovská oblasť | 5230 | 27 | 0 |
| Novosibirská oblasť | 13041 | 3467 | 0 |
| Omská oblasť | 4358 | -51 | 0 |
| Tomská oblasť | 4221 | 48 | 31175200 |
| Republika Sacha – Jakutsko | 684 | -14 | 0 |
| Kamčatský kraj | 2388 | 76 | 2048000 |
| Prímorský kraj | 6487 | 4002 | 0 |
| Chabarovský kraj | 1904 | 3190 | 0 |
| ĎFO | | | |
| Amurská oblasť | 159 | -22 | 7189600 |
| Magadanská oblasť | 379 | -2 | 0 |
| Sachalinská oblasť | 2302 | -58 | 0 |
| Židovská autonómna oblasť | 71 | -7 | 2889100 |
| Čukotský autonómny okruh | 240 | 2 | 0 |

Zdroj: vlastné spracovanie autorov: Údaje o migrácii: Národný štatistický úrad RF. (2013).

Demografická štatistická ročenka 2012. [online].

Údaje o investíciách: Národná ratingová agentúra RF. (2013). Pryamyje inostrannyye investitsii v Rossii: regional'nyy aspekt. [online].

Tieto údaje nám umožnili uskutočniť komparatívnu analýzu s cieľom identifikovať súvislosti medzi jednotlivými premennými. Hlavným cieľom pre nás je overenie vzťahu čínskych investícií a migrácie Číňanov (premenná „summ“) do jednotlivých oblastí Sibíra a ruského Ďalekého východu, čo by jednoznačne umožnilo tvrdiť, že čínske investície (premenná „inv“) podnecujú príchod čínskych imigrantov do východných oblastí Ruska alebo nie.

Výstup regresnej analýzy v podobe rovnice bol nasledovný (štandardná odchýlka v zátvorkách):

$$\text{summ} = 628 - 1.05e-05 * \text{inv} \quad (2)$$

(299) (1.60e-05)

Podrobný výstup regresie je uvedený v Tabuľke 2. Vzhľadom na výsledky môžeme s istotou tvrdiť, že smerovanie čínskych investícií nemá významný štatistický vzťah s tokmi migrantov z ČLR do východných regiónov Ruskej federácie. Záporný β_2 koeficient (-1.996e-05) zo štatistického hľadiska hovorí, že čínske investície do vybraného regiónu majú záporný efekt na migráciu z ČLR, avšak toto zistenie nemá ekonomickú interpretáciu.

Tabuľka 2 Výstup OLS pre overenie vzťahu migrácie a investícií z ČLR

Model 1: OLS, using observations 1-21

Dependent variable: summ

| | <i>Coefficient</i> | <i>Std. Error</i> | <i>t-ratio</i> | <i>p-value</i> | |
|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|----------------|----|
| const | 628.279 | 298.553 | 2.1044 | 0.04889 | ** |
| inv | -1.04831e-05 | 1.60372e-05 | -0.6537 | 0.52115 | |
| Mean dependent var | | 561.0476 | S.D. dependent var | 1265.870 | |
| Sum squared resid | | 31343660 | S.E. of regression | 1284.393 | |
| R-squared | | 0.021994 | Adjusted R-squared | -0.029480 | |
| F(1, 19) | | 0.427292 | P-value(F) | 0.521154 | |
| Log-likelihood | | -179.0657 | Akaike criterion | 362.1314 | |
| Schwarz criterion | | 364.2205 | Hannan-Quinn | 362.5848 | |

Zdroj: vlastné spracovanie autorov, výstup zo štatistického softvéru Gretl verzií 1.9.6 spracované na základe zdrojových údajov z Tabuľky 1.

V kontexte zistených výsledkov (hodnota $P < 0,05$ pri investíciách z ČLR a nízky R-squared modelu) nemôžeme zamietnuť nulovú hypotézu, ktorá má nasledovnú formuláciu: „Neexistuje štatisticky relevantný vzťah medzi migračným prílevom z ČLR a investíciami z ČLR do jednotlivých oblastí Sibírskeho a Ďalekovýchodného federálneho okruhu Ruska“. Interpretácia β_2 koeficientu, ktorý ukázal zápornú hodnotu ($\beta_2 = -1.04831e-05$), zo štatistického hľadiska by znamenala, že prílev investícií do konkrétneho východného regiónu Ruskej federácie spôsobuje odtok prisťahovalcov z ČLR, avšak toto zistenie nemá ekonomickú interpretáciu.

Overenie hypotézy kvantitatívnymi metódami neidentifikovalo relevantného vzťahu medzi prílevom investícií a imigrantov z ČLR do jednotlivých subjektov federácie Sibírskeho a Ďalekovýchodného federálnych okruhov.

7 Záver

Vzájomný tok PZI medzi dvomi krajinami, a tiež ich migračné toky, môžu veľa vypovedať o charaktere vzťahov medzi nimi. Je tomu tak aj v prípade Číny a Ruska, ktoré aj napriek vzájomnej komplementárnosti z pohľadu komparatívnych výhod respektíve aj zahranično-obchodnej špecializácie nenapĺňujú tento potenciál.

Ich geografická blízkosť a možnosť dopĺňania svojich potrieb naráža na viaceré prekážky. Niektoré majú historický pôvod v turbulentnom vývoji ich vzťahov, z čoho môže plynúť istá nedôvera medzi nimi ako „obchodnými partnermi“. Ďalšie dôvody majú pôvod pragmatický, a súvisia s rozdielnymi predstavami o realizácii energetickej spolupráce najmä z pohľadu cien za obchodované suroviny a podieľaní sa na nákladoch na výstavbu infraštruktúry.

Medzi radom ďalších faktorov možno naraziť aj na medializovanú otázku hrozby z prílišného prílivu čínskych migrantov súvisiacimi s čínskym PZI do hraničných regiónov RF. Práve opodstatnenosť tejto hrozby bola v článku skúmaná použitím štatistických metód

analyzujúcich dopad čínskych PZI na počet migrantov Číňanov do oblasti Sibíra a Ďalekého východu. Z výsledkov však možno existenciu tohto vzťahu zamietnuť. Podľa našich výsledkov však môžeme s istotou tvrdiť, že smerovanie čínskych investícií nemá významný štatistický vzťah s tokmi čínskych migrantov do východných regiónov Ruska. Táto obava, ktorá sa v ruskom vnútropolitickom diskurze objavila, však len potvrdzuje prvý uvedený faktor brániaci rozvoju energetickej spolupráce oboch krajín, a tou je vzájomná nedôvera. Ak nedôjde k jej postupnej eliminácii, budúcnosti bude vznikať viacero podobných „nových tém“, ktoré budú naďalej nechávať potenciál sino-ruskej spolupráce nenaplnený.

Zoznam použitej literatúry

ALEXSEEV M. A. (2004). *Chinese Migration into Primorskii Krai: Economic Effects and Interethnic Hostility* (Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University): 329-364, dostupné na: <src-h.slav.hokudai.ac.jp/coe21/publish/no2_ses/51_Alexeev.pdf>

BANJANOVICc, A. (2007). *Russia's new immigration policy will boost the population*. *Euromonitor*. [online] V: Euromonitor, 14.6.2007. (citované 3.1.2015) dostupné na: <http://blog.euromonitor.com/2007/06/russias-new-immigration-policy-will-boost-the-population.html>

BERGSTRAND, J.H.(1985). *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence*. *The Review of Economics and statistics*, Vol 76,No.3, 1985, str. 474-481

DUNNING, J.H. (1997). *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Electic Approach*. V: Ohlin B., Hesselborn, Wijkman. (1997). *The International Allocation of Economic Activity*. Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm (1977) Londýn: The Macmillan Press, Ltd..

FOAD, H. (2012). *FDI and Immigration: A Regional Analysis*. *The Annals of Regional Science*. [online] August 2012 , s. 237 – 259. [citované 8.1.2015.] Dostupné na: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs00168-011-0438-4> s.2

JUDAH, J.(2013). *Why Russia is not losing Siberia*. [online] V: Opendemocracy.net, 25.1.2013 (citované 8.1.2015) dostupné na: <https://www.opendemocracy.net/od-russia/ben-judah/why-russia-is-not-losing-siberia>

LUCAS, R.E. Jr.(1990) *Why doesn't capital flow from rich to poor countries?* *The American Economic Review*, Vol. 80, No.2, 92-96

PETERSENn, A. BARYSCH, K. (2011). *Russia, China and the geopolitics of energy in Central Asia*. Londýn:Centre for European Reform. 63 s. ISBN 978 1 907617 01 0

RAVENSTEIN, E.G. (1885). *The Laws of Migration*. V: *Journal of Statistical Society*, 48, časť 2, Jún, s.167-227

STOUFFER, S. (1940). *Intervening opportunities. A theory relating mobility and distance*. V: *American Sociological Review*. & Lee, E.S. (1966). *A theory of migration*. V: *Demography*

JIANG, J. SINTON J. (2011). *Overseas investments by Chinese National Oil Companies. Assessing the drivers and impacts*. Paris: OECD/IEA. 48 s. Dostupné na: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/overseas_china.pdf

MAZNEVA,, E., KRAVCHENKO, S. (2014). *Russia, China Sign 400 billion USD Gas Deal After Decade of Talks*. [online] V: Bloomberg.com, 21.5.2014 (citované 2.1.2015.) dostupné na: <http://www.bloomberg.com/news/2014-05-21/russia-signs-china-gas-deal-after-decade-of-talks.html>

Národní ratingová agentúra RF. (2013). *Pryamyye inostrannyye investitsii v Rossii: regional'nyy aspekt*. [online]. [cit. 01.01.2015]. Dostupné na internete: <http://www.ranational.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/14.pdf>.

Národní štatistický úrad RF. (2013). *Demografická štatistická ročenka 2012*. [online]. [cit. 01.01.2015]. Dostupné na internete: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312>.

MPC. (2013). *Russia. The Demographic-Economic Framework of Migration, The Legal Framework of migration, The Socio-political Framework of migration*. [online] v: Migration Policy Center, jún 2013. (citované 20.12.2014) dostupné na: http://www.migrationpolicycentre.eu/docs/migration_profiles/Russia.pdf

REPNIKOVA, M., Harley B. (2009). *Chinese Migration to Russia: Missed Opportunities*. Eurasian Migration Papers, No.3, Washington, D.C.: Woodrow Wilson International Center for Scholars. Kennan Institute. ISBN: 1-933549-54-8

ŠTÁTNA PODPORA INVESTÍCIÍ NA UKRAJINE: EMPIRICKÁ ANALÝZA

Mykhaylo Kunychka

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: mykhaylo.kunychka@euba.sk.

V súčasnosti väčšina štátov sa snaží prilákať priame zahranične investície s pomocou štátnych nástrojov, medzi ktoré patria aj aktivity diplomatických či konzulárnych zastupiteľstiev v zahraničí. Ukrajina ako tranzitívny štát, tiež prejavuje záujem o PZI, pričom disponuje potrebným inštitucionálnym systémom na realizáciu aktivít spojených s podporou investícií. Ambíciou tohto príspevku je poukázať na štatistický vzťah medzi prílevom PZI a personálom zastupiteľských úradov v zahraničí. Pre overenie tohto vzťahu sa používa regresná funkcia na základe gravitačného modelu. Výsledky naznačujú, že ambasády a generálne konzuláty majú pozitívny efekt na prílev PZI.

Kľúčové slová: priame zahranične investície, štátna podpora PZI, gravitačný model, Ukrajina

Currently, most states are trying to attract foreign direct investment using government instruments including diplomatic or consular representation abroad. Ukraine as a transitive state, also express interest in FDI, while has the necessary institutional system for activities related to investment promotion. The ambition of this paper is to show a statistical relationship between FDI inflows and staff of foreign missions abroad. To verify this relationship regression function based on the gravity model is used. The results suggest that embassies and consulates general have a positive effect on FDI inflows.

Key words: foreign direct investment, state investment promotion, gravity model, Ukraine

JEL: F21, P45

1 Úvod

V rýchlo rozvíjajúcom sa a vysoko konkurenčnom svete veľa národných ekonomík čelí súboju o prilákanie priamych zahraničných investícií, ktoré vytvárajú priaznivé predpoklady pre hospodársky rast s pomocou presťahovania kapitálu, nových technológií a know-how. V tomto súboji Ukrajina, ako tranzitívny štát, v žiadnom prípade nie je výnimkou. Je potrebné povedať, že dôležitou otázkou sa stáva prilákanie PZI s pomocou štátnych nástrojov, medzi ktoré patrí aj aktivity zastupiteľských úradov v zahraničí.

Za obdobie nezávislosti sa Ukrajina prejavila ako pomerne úspešný aktér v prilákaní PZI. V tomto kontexte je potrebné zdôrazniť 64,8 násobný nárast prílevu PZI na Ukrajinu v období rokov 1996 a 2013, pričom investície na konci roku 2013 predstavovali približne 58,2 mld. USD (17 % HDP vypočítaného s pomocou PKS za rok 2013). Prepočítaný na počet obyvateľstva prílev PZI v roku 2013 predstavoval približne 1283 USD na osobu. Pozitívnu tendenciu je možné pozorovať aj v náraste počtu potenciálnych investorov v závislosti od krajiny pôvodu. Keď v roku 1996 počet krajín investorov predstavoval 94 štátov, v roku 2013

tento počet vzrástol na 136 štátov, čo ukazuje na nárast záujmu o rozmiestnenie cudzieho kapitálu zo strany zahraničných investorov. V roku 2013 k najväčším investorom v ukrajinskej ekonomike patrili Cyprus, Nemecko, Holandsko, Ruská federácia, Rakúsko, Veľká Británia a i. Dôležitým bodom v geografickej štruktúre PZI je to, že prvých desať najväčších investorov bolo z európskych krajín a predstavovali takmer 83 % podiel na celkovom objeme prílevu investícií.

Ku koncu roka 2013 31 % celkových PZI bolo sústredených v priemyselných odvetviach, vrátane výroby (25 %). V rámci priemyslu značná časť investícií smerovala do hutníctva, výroby kovových konštrukcií a finálnych kovových produktov (10,8 %). Do výroby potravinárskych produktov, nápojov a tabakových výrobkov smerovalo približne 5,7 % PZI. Do výroby gumových a plastových výrobkov a ostatných nekovových minerálnych výrobkov bolo umiestnené 2,5 %. Investície do finančnej a poisťovacej činnosti predstavovali približne 26 % celkového objemu PZI. V oblasti veľkoobchodu a maloobchodu, taktiež v oblasti opravy motorových vozidiel a motocyklov bolo rozmiestnených približne 13 % PZI. Do odbornej, vedeckej a technickej činnosti – 5,9 % celkového objemu PZI.¹

Ambíciou tohto článku je overenie empirického vzťahu medzi prílevom priamych zahraničných investícií na Ukrajinu a jej diplomatickými a konzulárnymi úradmi v zahraničí. Pričom budeme vychádzať z predpokladu, že pre dodržanie podmienok *ceteris paribus* zastupiteľské úrady budú pozitívne vplyvať na investičné toky. Pre overenie štatistického vzťahu sa používa gravitačný model (*gravity model*), alebo tzv. gravitačná rovnica (*gravity equation*). Tento teoretický model bol viac krát testovaný v oblasti medzinárodného obchodu a investícií a predstavuje potenciálne vhodný inštrument pre naplnenie cieľa tohto príspevku. Na druhej strane metódou skúmania je viacnásobná regresia (*multiple regression*), ktorá nadväzuje na tento teoretický model a umožňuje jeho operatívne použitie.

2 Vymedzenie pojmov

Pre dosiahnutie stanoveného cieľa je potrebné najprv vymedziť hlavné pojmy. Keďže objektom skúmania sú priame zahranične investície, môžeme tento termín definovať ako kategóriu medzinárodnej investičnej činnosti, ktorá odráža ambície inštitucionálnej jednotky (rezidenta príslušnej krajiny) uskutočňovať kontrolu alebo podstatne vplyvať na činnosť spoločnosti, ktorá je rezidentom iného štátu. Zahraničnú investíciu môžeme nazývať priamou, ak kapitál a právo vlastníctva nerezidenta predstavuje aspoň 10 % základného imania spoločnosti-rezidenta alebo nerezydent disponuje aspoň 10 % hlasov v riadení spoločnosti-rezidenta. Kategória priamych investícií zahŕňa aj súkromné kapitálové investície, ktoré sú získané na základe uzatvárania koncesných zmlúv a dohôd o spoločnej investičnej činnosti.² Podobnú definíciu uvádzajú aj Wells a Wint³, podľa ktorých PZI predstavuje zriadenie alebo nákup rezidentmi jednej krajiny podstatnej časti vlastníctva a podielu na riadení spoločnosti (obyčajne približne 10 % podiel) v inej krajine.

Komplexný slovník ekonómie pod redakciou N. Brianeho⁴ definuje priame zahranične investície (*foreign direct investment*) ako proces nadobudnutia alebo zriadenia fyzického kapitálu firmou zo zdrojovej krajiny v krajine hostiteľskej. Podľa Brianeho PZI sú súčasťou vnútroštátnych finančných účtov krajiny a predstavujú investície zahraničných aktív do domácej ekonomickej štruktúry, pričom nezahŕňajú zahraničné investície na akciových trhoch.

¹ OVDENKO, L.M. et al (2014): Investyciji zovnišnoekonomičnoji dijálnosti Ukrajinu, s.4.

² OVDENKO, L.M. et al (2014): Investyciji zovnišnoekonomičnoji dijálnosti Ukrajinu, s.46.

³ WELLS, L.T. – WINT, A.G. (2000): Marketing a country: promotion as a tool for attracting foreign investment, s. 8.

⁴ BRIAN, N. (2009): A comprehensive dictionary of economics, s.69.

Okrem vymedzenia priamych zahraničných investícií je potrebné si stanoviť aj definíciu štátnej podpory investičnej činnosti. Už spomenutí Wells a Wint definujú podporu investícií ako aktivity, s pomocou ktorých štáty lákajú PZI. Pričom podpora investícií zahŕňa reklamu, investičné semináre, investičné misie, účasť na veľtrhoch a výstavách, distribúciu literatúry, prípravu itinerárov pre návštevy potenciálnych investorov, spájanie potenciálnych investorov s miestnymi partnermi, získavanie povolení z rôznych ministerstiev a úradov, prípravu projektových návrhov a pod. Definícia Wellseho a Winteho vylučuje grantové stimuly pre zahraničných investorov, skríning potenciálnych investičných projektov a rokovania so zahraničnými investormi. Síce títo autori predpokladajú možnosť realizácie aj takýchto aktivít niektorými štátnymi agentúrami na podporu investícií.

3 Použitá literatúra

V súčasnosti, prilákanie investícií vo veľkej miere priťahuje záujem vedeckých a odborných škôl. V poslednom čase sa PZI stávajú súčasťou konkurenčného boja vo svete, keďže môžu prispievať ku hospodárskemu rastu prostredníctvom dovozu kapitálu, technológií a know-how do hospodársky rozvíjajúcich sa štátov. Ukrajina, ako tranzitívny štát, je tiež súčasťou konkurenčného súboja o PZI, a preto skúmanie štátnej podpory investičnej činnosti je osobitným záujmom tejto práce.

V rámci vedeckých a odborných štúdií o štátnej podpore investičnej činnosti je potrebné zdôrazniť ich relatívne malý počet, nehovoriac už o ich limitovanom obsahu a variabilitou kvality. V súčasnosti existuje len niekoľko prác, ktoré by disponovali bohatou empirickou analýzou tejto problematiky. Jednou z prvých štúdií, ktorá sa zamerala skúmaním podpory investičnej činnosti je práca Wellseho a Winteho. Vo svojom výskume, ktorý bol postavený na niekoľkých prípadových štúdiách a ekonometrických analýzách, autori zistili pozitívnu závislosť medzi podporou investičnej činnosti a úrovňou priamych zahraničných investícií *per capita*. Užitočnú prácu v tejto oblasti uvádzajú Morisset⁵ i Morisset a Andrews-Johnson⁶, ktorí na základe prieskumu 36 až 58 štátov potvrdzujú výsledky o pozitívnom vzťahu medzi agentúrami na podporu investícií a priamymi zahraničnými investíciami spomedzi skúmanými krajinami. Zaujímavým empirickým výsledkom Morisseteho je závislosť efektivity prilákania investícií od investičnej klímy v cieľovej krajine. Teda štáty s menej priaznivým investičným prostredím majú horšie predpoklady pre prilákanie priamych zahraničných investícií. Neskoršia štúdia tiež potvrdila hypotézu, že agentúry pre podporu investícií hrajú užitočnú úlohu pri prilákaní priamych zahraničných investícií. Avšak, je potrebné konštatovať, že všetky uvedené štúdie sú založené na veľmi malom počte pozorovaní (36 až 58 krajín) a časovo limitovaných prierezových dátach (*cross-sectional data*).

Viac rozšírenú štúdiu uvádzajú Charlton a Davis⁷. Títo autori sa zaoberali efektom agentúr na podporu investícií v rámci 22 krajín OECD a 19 odvetví, pričom skúmali obdobie rokov 1990 až 2001. Základom ich výskumu sa stal prieskum cieľových agentúr. Autori skúmali otázku, či sú tieto agentúry úspešné pri prilákaní PZI do odvetví, na ktoré sú zamerané. Vo výsledkoch naznačujú, že zameranie agentúr na jedno odvetvie zvýšilo tempo rastu prílevu PZI do tohto odvetvia o 41 %. Harding a Smarzynska-Javorcik⁸ nadväzujú na prácu Charltona a Daviseho, pričom na základe prieskumu národných agentúr pre podporu investícií v 109 hostiteľských krajinách potvrdzujú hypotézy prác vyššie uvedených autorov.

⁵ MORISSET, J. (2003): Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investments?

⁶ MORISSET, J. – ANDREWS-JOHNSON, K. (2004): The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign investment.

⁷ CHARLTON, A. – DAVIS, N. (2006): Does investment promotion work

⁸ HARDING, T. – SMARZYNSKA-JAVORCIK, B. (2007): Developing economies and international investors: do investment promotion agencies bring them together?

Na rozdiel od vyššie uvedených prác, v tomto príspevku sa používa rozšírená gravitačná rovnica, ktorá sa najčastejšie používa pre objasnenie obchodných tokov. Avšak uplatňujeme ju aj na toky PZI, čo nepredstavuje závažný problém, keďže zahŕňa faktory, ktoré pravdepodobne majú efekt na uskutočnenie investičnej činnosti.

4 Dáta a metodológia

V tejto práci sa skúma empirický vzťah medzi prílevom PZI a diplomatickými a konzulárnymi zastupiteľstvami v zahraničí. Pre testovanie tohto vzťahu aplikujeme gravitačný model. Tento teoretický model bol viackrát testovaný v oblasti medzinárodného obchodu a investícií a preto by sa mohol poukázať ako vhodný inštrument na dosiahnutie stanovených cieľov. Metódou skúmania je viacfaktorová regresia na základe metódy najmenších štvorcov (MNS), ktorá je nadviazaná na tento teoretický model a umožňuje jeho operatívne použitie.

Samotná gravitačná rovnica obsahuje 4 premenné alebo faktory (rovnica 1). Obvykle závislou premennou na jednej strane rovnice je objem exportných tokov (E_{ij}). Na druhej strane nezávislými premennými sú ekonomická veľkosť krajiny vyjadrená v HDP domovského štátu (Y_i) a jeho obchodného partnera (Y_j). Taktiež v rovnici je zahrnutá geografická vzdialenosť medzi jednotlivými štátmi (D_{ij}).

$$E_{ij} = \beta_0(Y_i) + \beta_1(Y_j) + \beta_2(D_{ij}) \quad (1)$$

Vychádzajúc z uvedenej rovnice je logické predpokladať, že $\beta_0 > 0$, $\beta_1 > 0$, a $\beta_2 < 0$. Tieto predpoklady môžeme objasniť pozitívnym vzťahom medzi rastom HDP a exportnými tokmi vyvážajúcej krajiny. Posledný predpoklad poukazuje na negatívny vzťah medzi exportom a geografickou vzdialenosťou, najmä kvôli prepravným a časovým nákladom.

Všeobecne prijatú gravitačnú rovnicu rozširujeme o ďalšie premenné. Závislou premennou aplikovaného gravitačného modelu sa stáva prílev PZI. V dôsledku rozšírení štandardnej gravitačnej rovnice a zmeny závislého faktora dostávame nasledujúci vzorec:

$$\ln(FDIinflow_{uj}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(D_{uj}) + \beta_2 \ln(GDP_u) + \beta_3 \ln(GDP_j) + \beta_4 \ln(Pop_u) + \beta_5 \ln(Pop_j) + \beta_6 ComLang_{uj} + \beta_7 Landl_{uj} + \beta_8 Island_{uj} + \beta_9 Border_{uj} + \beta_{10} \ln(Area_u * Area_j) + \beta_{11} ComCol_{uj} + \beta_{12} RTA_{uj} + \beta_{13} StaffEmb_{uj} + \beta_{14} StaffGenCon_{uj} + e_{uj}, \quad (2)$$

kde u je krajina recipienta PZI, teda Ukrajina, j predstavuje jej investičného partnera. $FDIinflow$ predstavuje objem prílevu PZI. Nezávislými premennými sú:

- $FDIinflow_{uj}$ – predstavuje export Ukrajiny v USD do krajiny j ,
- D_{uj} – je geografická vzdialenosť medzi Ukrajinou a jej obchodným partnerom j ,
- GDP_u – predstavuje HDP Ukrajiny na obyvateľa v USD,
- GDP_j – predstavuje HDP na obyvateľa obchodného partnera Ukrajiny,
- Pop_u – počet obyvateľstva Ukrajiny,
- Pop_j – počet obyvateľstva krajiny j ,
- $Lang_j$ – je spoločný jazyk,
- $Landl_j$ – vyjadruje, či obchodný partner Ukrajiny je vnútrozemský štát alebo má prístup k moru. Tento faktor je vyjadrený s pomocou *dummy* premennej, preto označujeme 1, keď investičný partner Ukrajiny má prístup k moru, a 0 keď nie,
- $Island_j$ – vyjadruje, či obchodný partner Ukrajiny je ostrovným štátom alebo nie je. Keďže Ukrajina nie je ostrovom, premenná bude nadobúdať hodnotu 0 ak investičný partner Ukrajiny nie je ostrovom, a 1 ak je,
- $Border_{uj}$ – vyjadruje, či je investičný partner geografickým susedom Ukrajiny,

- $Area_u * Area_j$ – je rozloha Ukrajiny a jej investičného partnera v páre,
- $ComCol_{uj}$ – vyjadruje koloniálny vzťah Ukrajiny a jej investičného partnera,
- RTA_{uj} – vyjadruje, či je krajina j a Ukrajina v spoločnej regionálnej obchodnej dohode,
- $StaffEmb_{uj}$ – je počet zamestnancov (v osobách) veľvyslanectva Ukrajiny v štáte j ,
- $StaffGenCon_{uj}$ – predstavuje počet zamestnancov (v osobách) generálneho konzulátu Ukrajiny v štáte j ,
- e_{uj} – predstavuje faktory vplývajúce na prílev PZI, ktoré boli zámerne vynechané.

Pre potreby regresnej analýzy boli zhromaždené údaje pre 198 obchodných partnerov Ukrajiny, ktorí zároveň predstavujú aj potenciálnych investorov. V prípade každého investičného partnera sme skúmali rok 2013. Vyber tohto časového úseku je zdôvodnený aktuálnosťou nie len investičných údajov, ale aj dát o zastupiteľských úradoch Ukrajiny v zahraničí. V dôsledku čoho sme dostali prierezové údaje (*cross-sectional*), ktoré zohľadňujú pozorovania viacerých objektov bez ohľadu na rozdiely v čase.

Údaje použité v aplikovanej gravitačnej rovnici boli získané z rôznych štatistických databáz a oficiálnych stránok Ukrajinskej vlády. Štatistické dáta o PZI na Ukrajinu za rok 2013 boli získané z databázy štatistického úradu Ukrajiny (Investície zahranično-ekonomickej činnosti Ukrajiny, 2013) vyjadrené v mil. USD. Údaje o HDP na obyvateľa boli získané z databázy UNCTAD (Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970-2013). HDP na obyvateľa je vyjadrené v tisícoch USD v bežných cenách a bežných výmenných kurzoch. Zdrojom údajov o počte obyvateľstva je taktiež štatistika UNCTAD (Total population, annual, 1950-2050). Táto databáza poskytuje odhady počtu obyvateľstva v tisícoch osôb v období rokov 1950-2010 a ich projekciu na obdobie 2011-2050.

Údaje o geografickej vzdialenosti, rozlohe krajiny a binárne (dummy) hodnoty, ako spoločná hranica, spoločný jazyk, koloniálne vzťahy, či je štát vnútrozemský, alebo či je ostrovom boli získané z databázy CEPII⁹. Je potrebné povedať, že pri uvažovaní o spoločnom jazyku pozornosť sa pridievala aj ruštine, ktorá síce nie je oficiálnym štátnym jazykom, ale podľa najnovších prieskumov po rusky rozpráva viac ako polovica obyvateľstva Ukrajiny.¹⁰ Pri určení premennej o spoločných regionálnych obchodných dohodách bola použitá databáza Svetovej obchodnej organizácie (WTO).¹¹

Údaje o počtoch zamestnancov zastupiteľských úradov v zahraničí, resp. veľvyslanectiev a generálnych konzulátov boli získané z oficiálnej webovej stránky MZV Ukrajiny, pričom zohľadňujú len sledované obdobie roku 2013. Počet zamestnancov veľvyslanectiev a generálnych konzulátov boli získané náročným spôsobom, zberom dát z oficiálnych webových stránok jednotlivých zastupiteľstiev v zahraničí. V súvislosti s akreditovanými misiami Ukrajiny je potrebné pripomenúť, že sa vyskytujú aj diplomatické zastupiteľské úrady, ktoré sú rozmiestnené v jednom prijímajúcom štáte, ale zastupujú Ukrajinský štát vo viacerých, najmä susediacich krajinách. Teda skúma sa počet zamestnancov len rezidentných ambasád, kde je akreditovaný veľvyslanec. Podobný princíp bol uplatnený aj na generálne konzuláty. V analýze nie sú zahrnuté misie pri medzinárodných organizáciách, ktoré by mohli skresliť výsledky pre jednotlivé štáty.

4.1 Nulové exportné toky

Z 198 investičných tokov na Ukrajinu, ktoré boli zaznamenaných v roku 2013 104 pozorovaní (52,5 %) ukazujúcich nulové hodnoty. Výskyt nulových hodnôt je často dôsledkom opatrení štatistických databáz, ktoré zámerne vynechávajú investičné toky

⁹ Centre d'études Prospectives et d'Informations Internationales (2014): GeoDist databaze.

¹⁰ Centrum Razumkova (2014). Socioložične opytuvanna: jaka mova je dla vas ridnoju?

¹¹ WTO (2014): List of RTAs in force.

z dôvodu ich utajovania. Síce najčastejším dôvodom objavenia nulových PZI je jednoducho absencia presunu kapitálu medzi krajinami.

Praktickým problémom nulových hodnôt je ich logaritmovanie, keďže logaritmus nulového pozorovania nie je definovaný. Odborníci nie sú jednotní v názoroch na riešenie problému nulových pozorovaní, keďže ten spôsobuje skreslenia výsledkov gravitačného modelu. Potenciálnym riešením tohto problému je pridávanie konštánt, v dôsledku čoho všetky hodnoty sa stavajú pozitívnymi. Avšak, negatívnym dôsledkom pridávania konštanty niekedy je závislosť výsledkov modelu od jej veličiny. Jedným z najviac používaných riešení tohto problému je úplné vylúčenie nulových pozorovaní. V našom prípade použitý štatistický softvér automaticky odstraňuje nedefinované objemy exportu. Tým pádom regresná analýza zahŕňa len pozorovania s pozitívnymi hodnotami, ktorých sa vyskytlo 94 (198–104). V prípade tejto analýzy vylúčenie nulových pozorovaní predstavuje podstatný problém, keďže odstraňuje sa viac ako polovica všetkých pozorovaní (52,5 %). Z tohto dôvodu bolo potrebné pridať určité konštantné veličiny (tab. 1).

Tabuľka 1: Výstup regresných funkcií (MNS) v závislosti od pridaných konštánt

| | Model 1 | | Model 2 | | Model 3 | | Model 4 | |
|--------------------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| Konštanta | - | | 0,1 | | 0,5 | | 1 | |
| Počet pozorovaní | 94 | | 198 | | 198 | | 198 | |
| | <i>Coef.</i> | <i>p-value</i> | <i>Coef.</i> | <i>p-value</i> | <i>Coef.</i> | <i>p-value</i> | <i>Coef.</i> | <i>p-value</i> |
| I_D | -0,49357 | | -1,15303 | *** | -0,925802 | *** | -0,832633 | *** |
| I_GDPjpc | 0,835158 | *** | 0,779122 | *** | 0,608219 | *** | 0,538183 | *** |
| I_Popj | 0,0245983 | | 0,175897 | | 0,126035 | | 0,108416 | |
| ComLang | -0,361865 | | -1,09527 | | -0,763571 | | -0,575292 | |
| Landl | 0,479105 | | 0,786392 | * | 0,71331 | * | 0,678206 | ** |
| Island | 1,01907 | | 1,27974 | *** | 1,00865 | ** | 0,901611 | ** |
| Border | -0,315768 | | -0,872085 | | -0,716045 | | -0,677198 | |
| I_AreauAreaj | -0,235286 | | -0,191037 | * | -0,143983 | * | -0,123108 | |
| ComCol | 1,28222 | | 1,37587 | | 1,10976 | | 0,972274 | |
| RTA | -0,942187 | | -0,237953 | | -0,593837 | | -0,721429 | |
| StaffEmb | 0,169573 | *** | 0,212533 | *** | 0,165644 | *** | 0,145295 | *** |
| StaffGenCon | 0,148168 | * | 0,140642 | * | 0,151586 | ** | 0,153075 | ** |
| Koeficient determinácie | 0,450 | | 0,613 | | 0,600 | | 0,590 | |

Poznámka: ***, ** a * zodpovedajú úrovne štatistickej významnosti 99, 95 a 90 %. Všetky modely zahŕňujú aj konštantu, ktorá nie je uvedená v tabuľke.

Prameň: Výstup štatistického softvéru Gretl 1.9

Do 198 pozorovaní pridali sme rôzne konštanty, v dôsledku čoho všetky pozorovania sa stali výlučne pozitívnymi. Na základe Tabuľky 1 je možné sledovať podstatné zlepšenie ukazovateľa koeficientu determinácie, ktorý sa zvýšil z 45 na 61 %. Z tohto dôvodu v nasledujúcich častiach práce budeme používať model pre prílev PZI s prirátanou konštantou 0,1 (v menovom ekvivalente predstavuje 0,1 mil. USD). Pre komparatívnu analýzu sme prirátali aj iné konštanty v ekvivalente 0,5 až 1 mil. USD, čo poukázalo na slabú zmenu výstupných ukazovateľov modelu.

Je potrebné taktiež poznamenať že HDP na hlavu Ukrajiny a jej počet obyvateľstva boli automaticky odstránené použitým štatistickým softvérom z dôvodu vyskytnutia problému kolinearit, ktorý poukazuje na totožnosť zvolených premenných (napr. tab. 2).

5 Výsledky

V záujme tohto príspevku zisťujeme, či existuje štatistická závislosť medzi prílevom priamych zahraničných investícií a počtom personálu diplomatických a konzulárnych zastupiteľských úradov skúmaného štátu v zahraničí. Závislou premennou je prílev PZI v Ukrajinu, nezávislými (vysvetľujúcimi) premennými je počet pracovníkov ambasad, počet zamestnancov generálnych konzulátov a ostatné kontrolné premenné (geografická vzdialenosť, HDP Ukrajiny a jej investičného partnera, počet obyvateľstva partnerov, spoločný jazyk, informácia o vnútrozemskom či ostrovnom charaktere krajiny, spoločná hranica, geografická rozloha skúmaných krajín, spoločná koloniálna minulosť a participácia krajín v spoločnej regionálnej obchodnej dohode). Predpokladáme, že čím vyšší počet personálu je zamestnaný v jednotlivých zastupiteľstvách v zahraničí, tým vyšší objem prílevu PZI sa dosiahne.

Pred hodnotením efektu jednotlivých premenných na prílev PZI je potrebné overiť vhodnosť použitého modelu. Pre naplnenie tohto cieľa si stanovujeme nulovú hypotézu (H_0), ktorá tvrdí, že lineárny model, ktorý sme zvolili na vysvetlenie vzťahu medzi zastupiteľskými úradmi v zahraničí a prílevom PZI nie je vhodný. Dodatočne stanovujeme si aj alternatívnu hypotézu (H_a), ktorá uvažuje o vhodnosti použitia lineárneho modelu. Na testovanie stanovených hypotéz používame F test. Vo výstupe použitého štatistického softvéru (tab. 2) je možné registrovať, že *Signifikance F* predstavuje 3,82e-32, čo je pod hladinou významnosti 0,05. Teda, na základe F testu je možné zamietnuť H_0 . Prijímame H_a , čo znamená, že model bol zvolený správne.

Tabuľka 2: Výstup MNŠ modelu pre prílev PZI

| | <i>Coefficient</i> | <i>Std. Error</i> | <i>t-ratio</i> | <i>p-value</i> | |
|---------------|--------------------|-------------------|----------------|----------------|-----|
| const | 5,14499 | 3,208 | 1,6038 | 0,11046 | |
| l_D | -1,15303 | 0,27719 | -4,1597 | 0,00005 | *** |
| l_GDPjpc2013 | 0,779122 | 0,130668 | 5,9626 | <0,00001 | *** |
| l_Popj2013 | 0,175897 | 0,143925 | 1,2221 | 0,22321 | |
| ComLang | -1,09527 | 1,36489 | -0,8025 | 0,42331 | |
| Landl | 0,786392 | 0,449899 | 1,7479 | 0,08214 | * |
| Island | 1,27974 | 0,481112 | 2,6600 | 0,00850 | *** |
| Border | -0,872085 | 1,08376 | -0,8047 | 0,42203 | |
| l_AreauAreaaj | -0,191037 | 0,102533 | -1,8632 | 0,06402 | * |
| ComCol | 1,37587 | 1,04124 | 1,3214 | 0,18801 | |
| RTA | -0,237953 | 0,906405 | -0,2625 | 0,79321 | |
| StaffEmb | 0,212533 | 0,0469314 | 4,5286 | 0,00001 | *** |
| StaffGenCon | 0,140642 | 0,0799394 | 1,7594 | 0,08017 | * |

| | | | |
|--------------------|-----------|--------------------|----------|
| Mean dependent var | 0,380908 | S.D. dependent var | 3,416250 |
| Sum squared resid | 888,5444 | S.E. of regression | 2,191562 |
| R-squared | 0,613532 | Adjusted R-squared | 0,588464 |
| F(12, 185) | 24,47452 | P-value(F) | 3,82e-32 |
| Log-likelihood | -429,5803 | Akaike criterion | 885,1605 |
| Schwarz criterion | 927,9080 | Hannan-Quinn | 902,4633 |

Poznámka: V tabuľkách je uvedený výstup Modelu 2. Počet investičných tokov predstavuje 198. Závislou premennou je objem prílevu PZI, vrátane konštanty 0,1. ***, ** a * zodpovedajú úrovni štatistickej významnosti 99, 95 a 90 %.

Prameň: Výstup štatistického softvéru Gretl 1.9.

Hodnota *R Square*, tzv. koeficient determinácie predstavuje 0,61. Táto hodnota informuje o tom, že zvolená regresná funkcia vysvetľuje variabilitu prílevu priamych

zahraničných investícií na približne 61 %. Pričom ostatná časť koeficientu bude predstavovať vplyv náhodných činiteľov a iných nešpecifikovaných vplyvov.

Regresná funkcia použitého lineárneho modelu má nasledujúci tvar:

$$\begin{aligned} \ln(FDI_{inflow}) = & 5,14499 - 1,15303 \ln(D_{ij}) + 0,779122 \ln(GDP_j) + 0,175897 \ln(Pop_j) - \\ & 1,09527 ComLang_{ij} + 0,786392 Landl_{ij} + 1,27974 Island_{ij} - 0,872085 Border_{ij} - 0,191037 \\ & \ln(Area_u * Area_j) + 1,37587 ComCol_{ij} - 0,237953 RTA_{ij} + 0,212533 StaffEmb_{ij} + 0,140642 \\ & StaffGenCon_{ij} \end{aligned} \quad (3)$$

V rámci regresnej funkcie osobitnú pozornosť predstavujú koeficienty elasticity, alebo tzv. β koeficienty. Na základe regresnej funkcie je možné konštatovať pozitívny efekt personálu veľvyslanectiev na investičné toky. Teda, zvýšenie počtu pracovníkov ambasády na jednu osobu by malo zvýšiť objem prílevu priamych zahraničných investícií na hodnotu β koeficientu. Keďže závislá premenná bola logaritmovaná, zvýšenie personálu ambasády o 10 % by malo zvýšiť objem PZI o 2,1 %. Okrem personálu veľvyslanectva, pozitívny efekt na prílev PZI ukazuje aj personál generálneho konzulátu. V tomto prípade, dodatočne 10 % zamestnancov konzulárneho úradu by mali zvýšiť prílev PZI o 1,4 % (β koeficient predstavuje 0,140).

Okrem interpretácie koeficientov elasticity, je potrebné otestovať aj ich štatistickú významnosť. Pre naplnenie tohto cieľa sme si stanovili nulovú hypotézu (H_0), že príslušné koeficienty sú štatisticky nevýznamne. Dodatočne sme stanovili aj alternatívnu hypotézu (H_a) o významnosti, resp. signifikancie skúmaných koeficientov. K testovaniu stanovených hypotéz poslúži P-hodnota (*p-value*). P-hodnota pre počet zamestnancov ambasády predstavuje 0,000. Tento ukazovateľ je nižší než 0,05, čo nasvedčuje tomu, že koeficient elasticity pre počet personálu ambasád je štatisticky významný. Odmietame H_0 a prijímame alternatívnu hypotézu (H_a). Podobný test uplatňujeme aj pre počet pracovníkov generálneho konzulátu, ktorý avšak poukazuje na nízku štatistickú významnosť (P-hodnota predstavuje $0,080 > 0,05$).

Na základe vyššie uvedených testov je možné konštatovať, že regresná analýza s pomocou metódy najmenších štvorcov ukazuje 99 % interval spoľahlivosti pre faktor počet personálu ambasád. Teda s 99 % pravdepodobnosťou veľvyslanectva pozitívne vplývajú na objem prílevu PZI (12,1 % nárast). Premenná počet personálu generálneho konzulátu je slabó štatisticky signifikantna, teda ukazuje len 90 % interval spoľahlivosti.

6 Záver

V súčasnosti sme svedkami nárastu konkurencie medzi jednotlivými krajinami v oblasti prílevu priamych zahraničných investícií, ktoré, ako už bolo spomenuté vyššie, bezpochybné vplývajú na rast ekonomického blahobytu prostredníctvom presunu kapitálu a inovačných technológií. Viacero štátov sa zapájajú do úsilia podporovať prílev investícií a ponúkajú rôznorodé stimuly pre zahraničných investorov. Ukrajina, ako relatívne mladá tranzitívna ekonomika, v tomto súboji nepredstavuje výnimku.

Empirická analýza tejto práce, na základe novo získaných údajov o investičnej činnosti, diplomatickej a konzulárnej reprezentácie, ponúka niekoľko výsledkov. Na základe použitého gravitačného modelu je možné konštatovať pozitívny vplyv personálu ambasád a generálnych konzulátov na investičné toky. Pričom je potrebné zdôrazniť väčší efekt (ale aj signifikanciu) diplomatických zastupiteľstiev než generálnych konzulátov. Tieto výsledky môžeme považovať nie len štatisticky významnými ale aj signifikantnými z uhla pohľadu ekonomiky, keďže práve ambasády disponujú potrebnými vnútornými zložkami na podporu investičnej činnosti.

Zoznam použitej literatúry

BRIAN, N. (2009): *A comprehensive dictionary of economics*. Delhi: Abhishek publications, 2009. ISBN 8-8247-03-5.

CEPII (2014): Geodist database. [online]. In: *Centre d'études Prospectives et d'Informations Internationales*. [Citované 5. 10. 2014.] Dostupné na internete: http://www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=6.

CR (2014). Sociolohične opytuvanna: jaka mova je dla vas ridnoju? [online]. In: *Centrum Razumkova*. [Citované 5. 10. 2014.] Dostupné na internete: http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=436.

HARDING, T. – SMARZYNSKA-JAVORCIK, B. (2007): Developing economies and international investors: do investment promotion agencies bring them together? In: *C.E.P.R. Discussion Papers*.

CHARLTON, A. – DAVIS, N. (2006): Does investment promotion work? In: *Journal of Economic Analysis & Policy: Contributions to Economic Analysis & Policy*, 2007, vol. 7, issue 1, pp. 1-19.

IMF Statistics (2014): IMF World Economic Outlook. [online]. In: *IMF* [Citované 9. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.

MORISSET, J. – ANDREWS-JOHNSON, K. (2004): The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign investment. In: *Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper*, 2004, vol. 16.

MORISSET, J. (2003): Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investments? In: *Policy Research Working Paper Series: 3028*.

MZV Ukrajiny (2013): Diplomatyčni predstavnyctva za kordonom. [online]. In: *MZV Ukrajiny* [Citované 12. 09. 2013.] Dostupné na internete: <http://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/abroad/embassies>.

OVDENKO, L.M. et al (2014): *Investyciji zovnišnoekonomičnoji dijálnosti Ukrajiny*. Kyjiv: Štátna štatistická služba Ukrajiny, 2014.

UNCTAD Statistics (2014): Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970-2012. [online]. In: *UNCTAD* [Citované 8. 10. 2014.] Dostupné na internete: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

WELLS, L.T. – WINT, A.G. (2000): *Marketing a country: promotion as a tool for attracting foreign investment*. Washington: International Finance Corporation, 2000. ISBN 0-8213-4659-8.

WTO (2014): List of RTAs in force. [online]. In: *WTO*. [Citované 6. 10. 2014.] Dostupné na internete:

<http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=804&lang=1&redirect=1>.

VÝVOJ EKONOMICKÝCH VZŤAHOV MEDZI ČR A SR PO VSTUPE DO EÚ

Miroslav Kuric

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

Tento príspevok má za cieľ opísať vývoj zahraničného obchodu Českej republiky a Slovenska po ich vstupe do Európskej únie. Autor článku analyzuje export a import tovarov a služieb medzi týmito krajinami a pojednáva o základnej klasifikácii tovarov – SITC. Následne autor venuje pozornosť na najvýznamnejšie skupiny tovarov. Na záver je načrtnutá predikcia ďalšieho obchodovania medzi Českou republikou a Slovenskom.

Kľúčové slová: Zahraničný obchod, export, import, SITC klasifikácia

This article aims to describe the development of foreign trade Czech Republic and Slovakia after the accession to the European Union. The author of the study analyzes export and import of various goods and services between these countries and discusses about the basic classification of goods – SITC. Subsequently, author will focus on the most important groups of goods. At the end is prediction of further trade between Czech Republic and Slovakia.

Key words: Foreign trade, Export, Import, SITC classification

JEL: F10, F40, M21

1 Úvod

Hospodárske dejiny Českej republiky a Slovenska sa začali písať vznikom samotného Československa v roku 1918, ktoré trvalo až do roku 1992. Rozpadom vznikli dve samostatné republiky, ktorých vývoj v ďalších rokoch mali hodne spoločného. Medzi najvýznamnejšie spoločné míľniky určite patrí vstup do Európskej únie k 1. 5. 2004. Rok 2004 bol teda zvolený ako začiatkový rok pre nami zvolené obdobie. Odvtedy ubehlo už 10 rokov členstva v EÚ dvoch susedných krajín a preto sa bližšie pozrieme na vzájomné ekonomické vzťahy.

Pre hodnotenie zahraničného obchodu v ekonomike každej krajiny využívame niekoľko hľadísk. Prvým je efektívnosť, teda snaha sústrediť sa v exportnej politike na tie výrobky, kde môžeme dosiahnuť maximálnych úspor spoločenskej práce. Ďalším hľadiskom je proporionalita. Je len málo krajín, s dostatočne veľkým trhom, priemyslovou základňou a komplexným surovinovým bohatstvom, ktoré sú schopné sebestačného vývoja. Význam zahraničného obchodu môžeme vidieť aj v zistení, že čím väčšia je vzájomná hospodárska previazanosť dvoch krajín, tým sú stabilnejšie celkové vzťahy. V neposlednom rade zahraničný obchod prispieva aj k vzdelanosti obyvateľstva, pretože krajiny orientované na export nútia k štúdiu technických novínok, jazykov, foriem zahraničnej spolupráce a pod. (Svatoš, Tuleja) Nami zvolené ekonomiky Českej republiky a Slovenska si porovnáme z hľadiska otvorenosti k zahraničnému obchodu, v ďalších častiach sa budeme zaoberať vývojom zahraničného obchodu medzi ČR a SR. Zameriame sa na export a import týchto krajín, nielen z hodnotového vyjadrenia, ale taktiež pomocou komoditnej štruktúry.

2 Otvorenosť ekonomiky

Otvorenosť ekonomiky umožňuje výmenu tovarov a výrobných faktorov, pretože žiadna krajina nedokáže pokryť všetky svoje potreby, a dáva možnosť sa sústrediť na výrobu, prípadne poskytovanie služieb, pre ktoré má lepšie podmienky. Z toho vyplýva, že čím je daná ekonomika menšia, tým viac sa predpokladá vyšší stupeň otvorenosti ekonomiky. Tento ukazovateľ dáva do pomeru celkový objem exportu a importu tovarov k hrubému domácomu produktu krajiny za určité obdobie. Otvorenosť ekonomiky vedie k rastu konkurencie a k zníženiu monopolných praktík na domácom trhu, možnosť uplatnenia sa domácich výrobcov na zahraničných trhoch a v neposlednom rade aj k priamej komparácii so zahraničím.

Tabuľka 1: Otvorenosť českej ekonomiky v období 2004 – 2013 (%)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Otvorenosť ekonomiky | 114,05 | 122,28 | 127,84 | 130,66 | 124,56 |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Otvorenosť ekonomiky | 113,74 | 129,25 | 139,29 | 148,10 | 148,65 |

Prameň: Eurostat, vlastné spracovanie

Pre lepšie porovnanie boli pri výpočte použité data z Eurostatu, vyjadrené v spoločnej mene Euro. Čo sa týka exportu, resp. importu, jedná sa o tovary a služby vyjadrené v bežných cenách, hodnota ukazovateľa HDP bola vyjadrená taktiež v bežných trhových cenách.

Tabuľka 2: Otvorenosť slovenskej ekonomiky v období 2004 – 2013 (%)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Otvorenosť ekonomiky | 139,94 | 148,73 | 166,38 | 168,20 | 163,72 |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Otvorenosť ekonomiky | 136,69 | 154,40 | 171,54 | 179,90 | 181,37 |

Prameň: Eurostat, vlastné spracovanie

V tabuľke 1, resp. 2, sa nám potvrdzuje pravidlo, čím menšia veľkosť ekonomiky, tým vyššia otvorenosť ekonomiky navonok. Z tohto pohľadu majú teda svetové trhy veľký vplyv na vývoj českého a slovenského hospodárstva.

3 Export a import v hodnotovom vyjadrení

Do odvetvia zahraničného obchodu patrí činnosť všetkých podnikateľských subjektov, právnických a fyzických osôb, uskutočňujúcich vývoz (export) a dovoz (import) formou obchodného tovaru. Od 1. 5. 2004 sa štatistika zahraničného obchodu v ČR a SR skladá z údajov z EXTRASTAT a INTRASTAT systému. EXTRASTAT systém poskytuje informácie o výmene tovarov s nečlenskými krajinami EÚ na základe dokumentov predpísaných pre colné konanie. Systém INTRASTAT obsahuje informácie o obchode s tovarom s členskými štátmi EÚ, získané štatistickým zisťovaním.

Tabuľka 3: Vývoj exportu ČR v období 2004 – 2013 (v mil. Kč)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Export celkom | 1 722 657 | 1 868 586 | 2 144 573 | 2 479 234 | 2 473 736 |
| Export do SR | 145 542 | 161 348 | 180 459 | 214 801 | 227 567 |
| Podiel – Ex. (%) | 8,45 | 8,63 | 8,41 | 8,66 | 9,20 |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Export celkom | 2 138 623 | 2 532 797 | 2 878 691 | 3 072 598 | 3 174 704 |
| Export do SR | 186 946 | 217 292 | 257 555 | 277 491 | 280 081 |
| Podiel – Ex. (%) | 8,74 | 8,58 | 8,95 | 9,03 | 8,82 |

Prameň: Český statistický úřad, vlastné spracovanie

Čo sa týka podielu exportu, Slovensko predstavuje pre Českú republiku druhú najvýznamnejšiu destináciu. To isté platí aj na dovoz, Slovensko obsadilo rovnako druhé miesto za Nemeckom. Hodnotové vyjadrenie exportu ČR v sledovanom období zaznamenalo podstatný nárast (približne o 52 %), ale podiel Slovenska je približne na rovnakej úrovni (osciluje okolo hodnoty cca 9%).

Tabuľka 4: Vývoj importu ČR v období 2004 – 2013 (v mil. Kč)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Import celkom | 1 749 095 | 1 829 962 | 2 104 812 | 2 391 319 | 2 406 489 |
| Import zo SR | 93 915 | 99 802 | 112 850 | 127 874 | 133 333 |
| Podiel – Im. (%) | 5,37 | 5,45 | 5,36 | 5,35 | 5,54 |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Import celkom | 1 989 036 | 2 411 556 | 2 687 563 | 2 766 888 | 2 823 485 |
| Import zo SR | 108 623 | 125 944 | 153 068 | 167 057 | 160 766 |
| Podiel – Im. (%) | 5,46 | 5,22 | 5,70 | 6,04 | 5,69 |

Prameň: Český statistický úřad, vlastné spracovanie

Objem importu zo Slovenska zaznamenal v hodnotovom vyjadrení ešte väčší nárast ako export (cca 62 %), pričom podiel importu nezaznamenal žiadne podstatné výkyvy a pohyboval sa v rozmedzí od 5,4 % do 6 % celkového importu do ČR.

Tabuľka 5: Obrat/Saldo zahraničného obchodu ČR v období 2004 – 2013 (v mil. Kč)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Obrat | 239 457 | 261 150 | 293 309 | 342 675 | 360 900 |
| Saldo | 51 627 | 61 546 | 67 609 | 86 927 | 94 234 |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Obrat | 295 569 | 343 236 | 410 623 | 444 548 | 440 847 |
| Saldo | 78 323 | 91 348 | 104 487 | 110 434 | 119 315 |

Prameň: vlastné spracovanie

Rast exportu a importu automaticky znamená aj nárast obratu zahraničného obchodu (približne o 54 %). S tým súvisí aj nárast aktívneho salda (rozdiel medzi exportom a importom) ČR voči SR. V sledovanom období všetky ukazovatele vykazovali nárast v hodnotovom vyjadrení – výnimku tvorí rok 2009, kedy dochádza v dôsledku finančnej krízy k poklesu všetkých ukazovateľov. Ďalšie roky však ukazovatele pokračujú v raste.

4 Export a import podľa SITC

Pokiaľ chceme rozlišovať jednotlivé komoditné štruktúry, využíva sa k tomu colná nomenklatúra SITC (Standard International Trade Classification) Táto medzinárodná klasifikácia tovarov bola zavedená Organizáciou spojených národov, pričom v roku 2007 bola schválená štvrtá revízia tohto dokumentu. Rozdeľuje tovar a služby do 10 nasledujúcich kategórii:

- 0 Potraviny a živé zvieratá
- 1 Nápoje a tabak
- 2 Nerastné suroviny bez palív
- 3 Minerálne palivá a mazivá
- 4 Živočíšne a rastlinné oleje a tuky
- 5 Chemikálie
- 6 Priemyselné výrobky
- 7 Stroje a zariadenia
- 8 Rôzne priemyselné výrobky
- 9 Neklasifikované

V tabuľke 6 môžeme vidieť hodnotové porovnanie jednotlivých skupín tovarov a služieb v roku 2004, resp. 2012 podľa exportu. Najvýznamnejšiu skupinu tvoria Stroje a zariadenia, nasledujú Priemyselné výrobky a Minerálne paliva a mazivá. Medzi nezanedbateľné položky (nad 10 %) patria aj Potraviny a živé zvieratá, resp. Ostatné priemyslové výrobky. V celkovom vyjadrení zaznamenali v sledovanom období všetky skupiny nárast objemu realizovaných obchodov.

Tabuľka 6: Vývoj exportu ČR do SR podľa SITC (rev. 4) v hodnotovom vyjadrení (mil. Kč) v rokoch 2004 a 2012

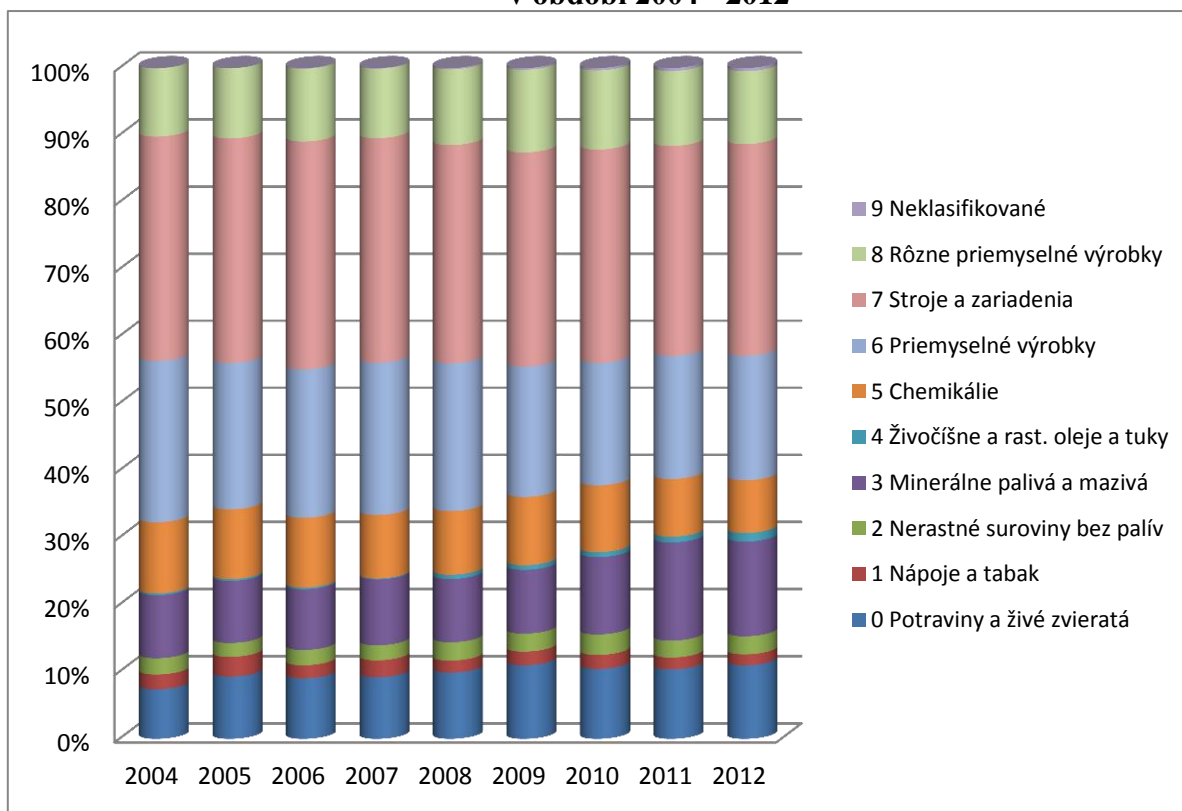
| SITC | Export (2004) | | Export (2012) | |
|----------------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | v mil. Kč | podiel v % | v mil. Kč | podiel v % |
| Spolu | 145 536 | 100,0 | 273 644 | 100,0 |
| 0 Potraviny a živé zvieratá | 10 743 | 7,4 | 30 018 | 11,0 |
| 1 Nápoje a tabak | 3 207 | 2,2 | 4 439 | 1,6 |
| 2 Nerastné suroviny bez palív | 3 531 | 2,4 | 7 378 | 2,7 |
| 3 Minerálne palivá a mazivá | 13 694 | 9,4 | 38 613 | 14,1 |
| 4 Živočíšne a rast. oleje a tuky | 373 | 0,3 | 3 492 | 1,3 |
| 5 Chemikálie | 15 446 | 10,6 | 21 511 | 7,9 |
| 6 Priemyselné výrobky | 34 993 | 24,0 | 50 745 | 18,5 |
| 7 Stroje a zariadenia | 48 669 | 33,4 | 86 417 | 31,6 |
| 8 Rôzne priemyselné výrobky | 14 798 | 10,2 | 29 755 | 10,9 |
| 9 Neklasifikované | 82 | 0,1 | 1 276 | 0,5 |

Prameň: BusinessInfo, vlastné spracovanie

Na predchádzajúcu tabuľku nadväzuje Obrázok 1., ktorý zachytáva vývoj jednotlivých skupín tovarov v grafickej podobe, za jednotlivé roky. Vidíme, že skupina Stroje a zariadenia, je najvýznamnejším exportným artiklom, nasledujú Priemyselné výrobky, ktoré však zaznamenávajú postupný pokles. Naopak, postupný nárast zaznamenali Minerálne palivá.

Najmenšie zastúpenie má posledná skupina, do ktorej patria všetky ostatné výrobky a služby bez príslušnosti.

Obrázok 1: Vývoj exportu podľa SITC (rev. 4) v grafickom vyjadrení v období 2004 - 2012



Prameň: BusinessInfo, vlastné spracovanie

Podobne, ako export na Slovensko, je na tom vývoj importu zo Slovenska, malú výnimku tvorí skupina 4 – Živočíšne a rastlinné oleje - dochádza k poklesu celkového objemu. Predstavuje to však zanedbateľné množstvo, objem tovarov obsiahnutých v tejto skupine nepresahuje 1 % celkového importu. Všetky ostatné skupiny zaznamenali celkový nárast. Najvýznamnejšiu skupinu (rok 2012) importovaných tovarov predstavujú Stroje a zariadenie, iba s minimálnym rozdielom za nimi sú Priemyselné výrobky. Významný objem tvoria Minerálne palivá a mazivá, resp. chemikálie.

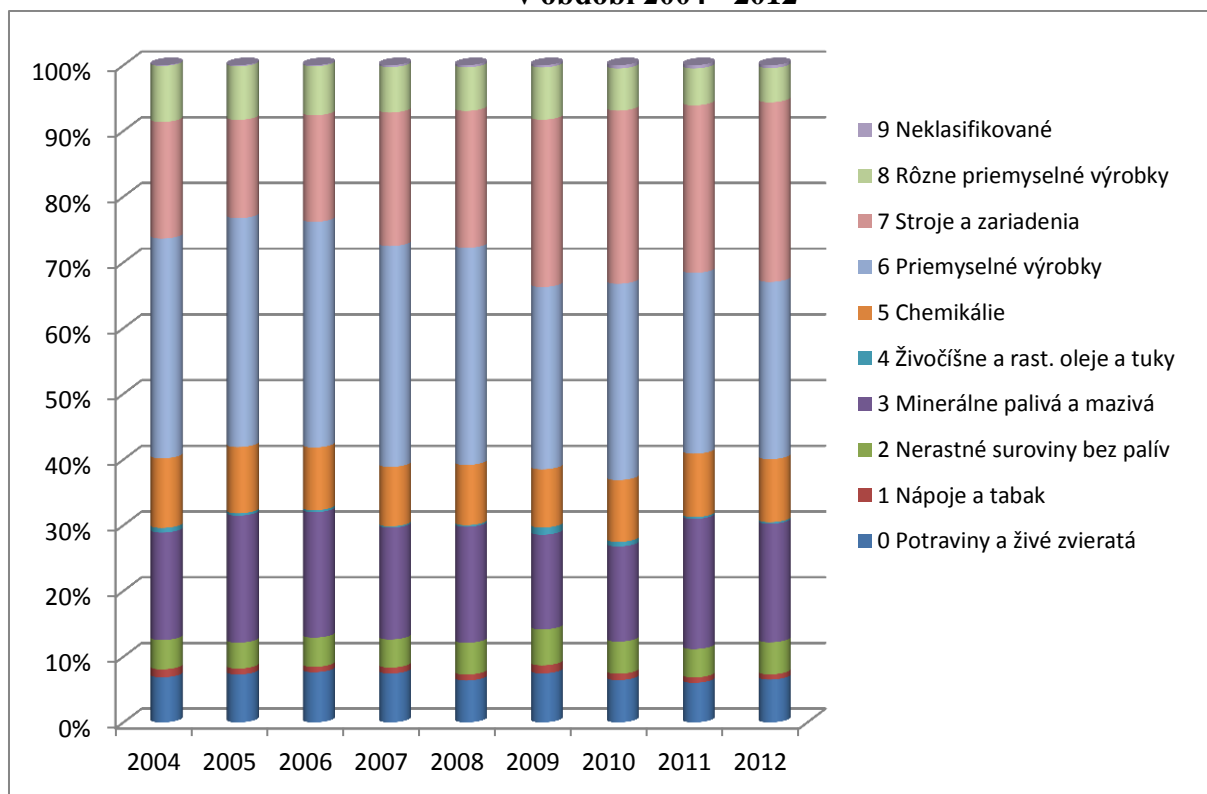
Tabuľka 7: Vývoj importu SR do ČR podľa SITC (rev. 4) v hodnotovom vyjadrení (mil. Kč) v rokoch 2004 a 2012

| SITC | Import (2004) | | Import (2012) | |
|---|---------------|--------------|----------------|--------------|
| | v mil. Kč | podiel v % | v mil. Kč | podiel v % |
| Spolu | 93 135 | 100,0 | 164 921 | 100,0 |
| 0 Potraviny a živé zvieratá | 6 391 | 6,9 | 10 747 | 6,5 |
| 1 Nápoje a tabak | 1 125 | 1,2 | 1 315 | 0,8 |
| 2 Nerastné suroviny bez palív | 4 153 | 4,5 | 8 039 | 4,9 |
| 3 Minerálne palivá a mazivá | 15 229 | 16,4 | 29 753 | 18,0 |
| 4 Živočíšne a rast. oleje a tuky | 664 | 0,7 | 391 | 0,2 |
| 5 Chemikálie | 9 862 | 10,6 | 15 814 | 9,6 |
| 6 Priemyselné výrobky | 31 140 | 33,4 | 44 478 | 27,0 |
| 7 Stroje a zariadenia | 16 528 | 17,7 | 45 076 | 27,3 |
| 8 Rôzne priemyselné výrobky | 7 940 | 8,5 | 8 586 | 5,2 |
| 9 Neklasifikované | 103 | 0,1 | 722 | 0,4 |

Prameň: BusinessInfo, vlastné spracovanie

Na tabuľku 7 nadväzuje obrázok 2 – grafické zobrazenie importu zo SR za jednotlivé roky.

Obrázok 2: Vývoj importu podľa SITC (rev. 4) v grafickom vyjadrení v období 2004 - 2012



Prameň: BusinessInfo, vlastné spracovanie

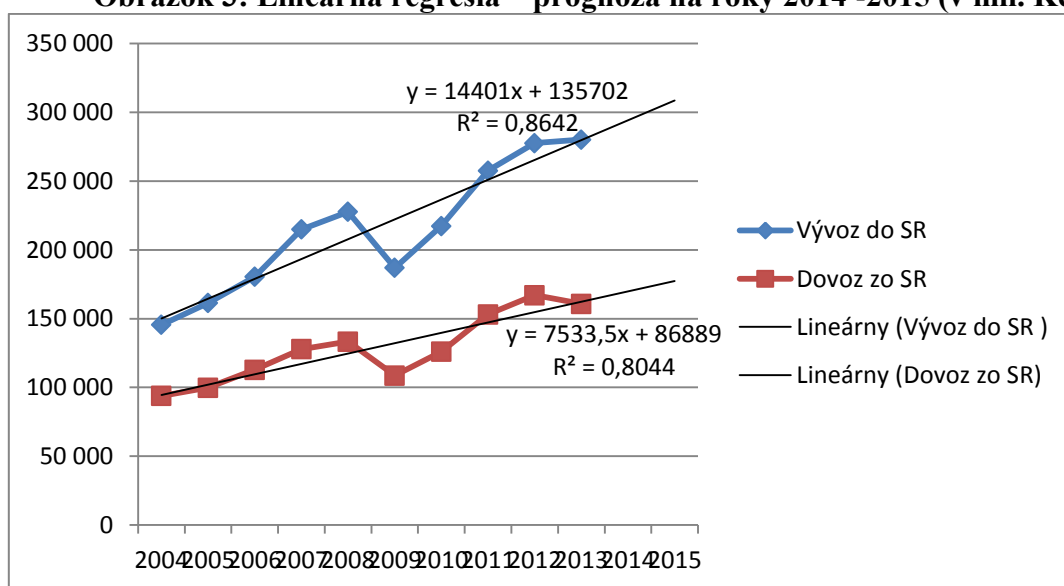
Vidíme podobný scenár ako u exportu ČR. Najväčší podiel majú znova Stroje a zariadenia, ktoré oproti začiatku sledovania vymenili na čele Priemyselné výrobky. Tieto skupiny si udržiavajú predné pozície počas celej dekády. Je to najmä zameraním oboch ekonomík – výrazný podiel zaujíma strojárstvo (hlavne automobilový priemysel), pričom tu

našlo zázemie niekoľko predných svetových výrobcov. Väčšina ostatných sledovaných skupín si udržuje pomerne stále percento, bez podstatných zmien.

5 Záver

Podľa predikcie lineárnej regresie, ktorá vychádza z údajov za posledné roky, by mal súčasný trend pokračovať – malo by dochádzať k ďalšiemu nárastu obchodnej spolupráce medzi ČR a SR, pričom by malo dochádzať k navýšeniu aktívneho salda zahraničného obchodu v prospech Českej republiky. V hodnotovom vyjadrení podľa predikcie dôjde v prípade exportu ČR k prekonaniu hranice 300 mld. Kč v roku 2015. Import zo Slovenska by mal zaznamenať métu 175 mld. Kč v roku 2015.

Obrázok 3: Lineárna regresia – prognóza na roky 2014 -2015 (v mil. Kč)



Prameň: vlastné spracovanie

Skutočnosť však môže ovplyvniť rada ďalších vecí, čoho svedkom sme boli v roku 2009, keď došlo k prepadu všetkých ukazovateľov v spojitosti z finančnou krízou. Každopádne Česká republika a Slovensko patria medzi vzájomne významných obchodných partnerov, pričom je predpoklad k ďalšiemu prehlbovaniu spolupráce v oblasti vzájomnej obchodnej výmeny.

Zoznam použitej literatúry

BUSINESS INFO (2014): *Archiv zahraničného obchodu*. [cit. 11.01.2015]. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/zpravodajstvi-pro-export/informacni-servis/zahranicni-obchod-a-ekonomika-cr/archiv-zahranicniho-obchodu.html>

EUROSTAT (2014): *Exports of goods and services*. [online]. [cit. 11.01.2015]. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>

EUROSTAT (2014): *Gross domestic product*. [online]. [cit. 11.01.2015]. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>

EUROSTAT (2014): *Imports of goods and services*. [online]. [cit. 11.01.2015]. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00110&language=en>

KALÍNSKA, Emílie a kol.: *Mezinárodní obchod I*. Praha: Oeconomica, 2006, ISBN 80-245-1066-9

KURIC, M., 2014. Potential Threats to Slovak Economy Resulting from the EU. In: *International Conference on European Integration 2014*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, s.410-416. ISBN 978-80-248-3388-0.

SVATOŠ, M., 2009, *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing. ISBN: 978-80-247-2708-0.

TULEJA, P., 2002, *Komparace ekonomické úrovně vybraných zemí střední a východní evropy a vybraných zemí evropské unie v letech 1993-2001*. Frýdek – Místek: Klenwächter. ISBN: 80-7248-182-7.

OSOBITOSTI FINANČNEJ KRÍZY V ÍRSKU

Ľudmila Lipková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: lipkova@euba.sk

Príspevok sa zaoberá členstvom Írska v Európskych spoločenstvách, zvyšovaním jeho ekonomickej úrovne, príčinami finančnej krízy, ktorá bola spôsobená insolventnosťou írskych bánk po krachu realitného trhu. Analyzuje reštriktívne opatrenia írskej vlády na ozdravenie verejných financií. Zaoberá sa úlohou pomoci MMF a Európskej únie, tzv. záchranným úverovým programom vo výške 85 mld. eur, bez ktorého by Írsko nebolo schopné prekonať finančnú krízu. Príspevok hodnotí situáciu po prijatí reštriktívnych opatrení, dosiahnuté úspechy pri znižovaní deficitu a predčasným splácaním záväzkov voči MMF a Európskej únii.¹

Kľúčové slová: Írsko, členstvo v Európskych spoločenstvách od roku 1973, zavedenie eura v roku 2001, finančná kríza, príčiny a riešenie finančnej krízy

The paper deals with Ireland's membership in the European Communities, with increasement of its economic level, with the causes of the financial crisis caused by the insolvency of Irish banks after the collapse of the real estate market. It analyzes the restrictive measures by the Irish Government to restore public finances. It addresses the role of the IMF and the European Union assistance called emergency loan program amounting to 85 billion euros, without which Ireland was not able to overcome the financial crisis. The article evaluates situation after the adoption of restrictive measures and achievements in reducing the deficit and early repayment to the IMF and the European Union.

Keywords: Ireland, membership in the European Communities since 1973, the introduction of the euro in 2001, the financial crisis, the causes and solution of the financial crisis

JEL: G01

1 Ekonomika Írska po vstupe do Európskych spoločenstiev

Írsko sa stalo členským štátom Európskych spoločenstiev v roku 1973 v rámci prvého tzv. severného rozšírenia, keď sa z európskej „6“ stala európska „9“. Okrem Írska pristúpili ešte dva bohaté štáty - Dánsko a Veľká Británia.

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“.

Ekonomická úroveň Írska a vybraných štátov Európskej únie²

| | Členský štát | HDP p.c. v USD | | Komparácia s najbohatším štátom – Európskej únie Luxemburskom | |
|----|-------------------|----------------|---------------|--|---------------|
| | | 1973 | 2013 | 1973 | 2013 |
| 1. | Belgicko | 4 873 | 45 384 | 66,0 % | 41,0 % |
| 2. | Francúzsko | 4 918 | 43 000 | 67,0 % | 38,9 % |
| 3. | Holandsko | 4 981 | 47 634 | 68,0 % | 43,1 % |
| 4. | Luxembursko | 7 337 | 110 424 | 100,0 % | 100,0 % |
| 5. | Nemecko | 4 883 | 44 999 | 66,5 % | 40,75% |
| 6. | Taliansko | 3 088 | 34 715 | 42,0 % | 31,43% |
| 7. | Dánsko | 5 966 | 59 191 | 81,3% | 53,60% |
| 8. | Írsko | 2 363 | 45 621 | 32,2% | 41,30% |
| 9. | Veľká Británia | 3 256 | 39 567 | 44,4% | 35,83% |

Od svojho vstupu patrilo k najchudobnejším štátom Európskych spoločenstiev s najnižším HDP per capita. Jeho ekonomická situácia ešte zhoršila začiatkom 90. rokov 20. storočia po ukončení rokovaní v rámci Uruguajského kola GATT, ktoré viedli k ďalšej liberalizácii svetového obchodu. Írsko bolo nútené znižovať tarifnú ochranu svojich výrobcov, ktorí neboli schopní odolávať konkurencii lacnejšej a kvalitnejšej výroby zo zahraničia.

Členstvo Írska s Európskych spoločenstvách prinieslo krajine mnohé výhody. V snahe podporiť vybudovanie vyššieho integračného stupňa - hospodárskej a menovej únie, vytvorila v roku 1993 Európska únia Kohézny fond, ktorý mal napomôcť vtedy štyrom najchudobnejším členským štátom - Grécku, Írsku, Portugalsku a Španielsku naplniť v čo najkratšom čase maastrichtské kritériá a vstúpiť do európskej menovej únie. Financovaním veľkých infraštruktúrnych a ekologických projektov mohli chudobné štáty Európskej únie znižovať výdavky zo štátneho rozpočtu a urýchliť svoj vstup do eurozóny. Írsko vstúpilo v roku 2001 do európskej menovej únie ako zakladajúci členský štát.

Írska vláda si od roku 1990 v priebehu dvadsiatich rokov vytýčila mnohé ambiciózne ciele. HDP na obyvateľa sa zvýšil po odpočítaní inflačných vplyvov v Írsku od roku 1990 do roku 2007 dvojnásobne. Írsko, pre ktoré bolo charakteristické vysťahovalectvo, sa stalo imigrantskou krajinou. Ekonomická situácia sa začala výrazne zlepšovať a v roku 2007 Írsko dosiahlo druhé najvyššie HDP p. c. po Luxembursku v Európskej únii. Írsko bolo označené vďaka svojim ekonomickým úspechom za keltského tigra. Za posledných tridsať rokov zaznamenalo Írsko obrovský nárast bohatstva. Z časti bol tento nárast postavený na reálnych základoch. Írsko disponovalo a disponuje kvalifikovanou pracovnou silou a využívalo liberalizované podnikateľské prostredie.

² www.eurostat.eu

Rast HDP Írska od jeho vstupu do Európskych spoločenstiev³

| Rok | HDP p.c. | Rok | HDP p.c. | rok | HDP p.c. |
|------|----------|------|----------|------|----------|
| 1973 | 2 363 | 1987 | 9 305 | 2001 | 27 359 |
| 1974 | 2 453 | 1988 | 10 239 | 2002 | 31 515 |
| 1975 | 2 897 | 1989 | 10 625 | 2003 | 39 959 |
| 1976 | 2 842 | 1990 | 13 584 | 2004 | 46 110 |
| 1977 | 3 336 | 1991 | 13 478 | 2005 | 49 090 |
| 1978 | 4 290 | 1992 | 15 148 | 2006 | 52 675 |
| 1979 | 5 290 | 1993 | 13 959 | 2007 | 59 406 |
| 1980 | 6 175 | 1994 | 15 267 | 2008 | 59 146 |
| 1981 | 5 814 | 1995 | 18 860 | 2009 | 49 858 |
| 1982 | 6 003 | 1996 | 20 516 | 2010 | 46 056 |
| 1983 | 5 524 | 1997 | 22 209 | 2011 | 49 453 |
| 1984 | 5 768 | 1998 | 23 841 | 2012 | 45 962 |
| 1985 | 5 864 | 1999 | 25 848 | 2013 | 45 621 |
| 1986 | 7 862 | 2000 | 25 760 | 2014 | 47 793* |

Ekonomický boom a imigrácia viedli k vysokému dopytu po nehnuteľnostiach. Od roku 1996 do roku 2007 sa ceny nehnuteľností zvýšili o 400 %, v porovnaní s USA išlo o dvojnásobný nárast⁴. Banky poskytovali stavebným firmám úvery s vysokým rizikom návratnosti. Írske stavebníctvo zohrávalo významnú úlohu v ekonomike. V roku 2007 sa stavebníctvo podieľalo 16 %-ami na tvorbe HDP a zamestnávalo až 13,3 % ekonomicky aktívneho obyvateľstva.⁵ Z členských štátov OECD bolo stavebníctvo najvýznamnejším odvetvím práve v Írsku. Začiatkom 90. rokov 20. storočia si v Írsku začali otvárať svoje pobočky zahraničné banky. V krajine nachádzali kvalifikovaný anglicky hovoriaci personál a banková regulácia bola na nízkej úrovni. Zahraničné banky v Írsku obchodovali s americkými hypotekárnymi cennými papiermi. Táto skutočnosť patrilo ku kľúčym príčinám vzniku krízy.

2 Príčiny finančnej krízy v Írsku

V minulom desaťročí postihla viaceré štáty Európskej únie - štáty európskej menovej únie - finančná kríza. Treba poznamenať, že kríza nebola spôsobená ich členstvom v eurozóne. Príčiny krízy boli rôzne. Väčšinou bola kríza spôsobená nezodpovedným hospodárením s verejnými financiami (Grécko, Cyprus, apod.). Výnimku tvorí finančná kríza v Írsku.

Príčiny finančnej krízy v Írsku boli vyvolané kolapsom írskych bánk. Ešte v roku 2004 fungoval írsky bankový systém stabilne. Poskytované úvery sa rovnali vkladom. Írske banky dosahovali medziročne nárast výnosov o 36%.⁶ Írske banky začali viac riskovať a začali si viac požičiavať najmä u amerických bánk, ktoré sa od roku 2007 začali dostávať do stále väčších problémov. Bankroty mnohých amerických bánk koncom leta 2007 sťažili prístup írskych bánk k finančným fondom na medzinárodných trhoch. Írske banky nemali po začatí krízy v USA veľa možností požičiavať si na medzinárodných trhoch. Veľa medzinárodných depozitov, ktoré boli vložené do írskych bánk, boli odtiaľ vybrané. Investori začali pokladať Írsko za krajinu s vysokým úverovým rizikom a prestali financovať stavebné projekty. Developeri

³ <http://www.eurostat.eu>

⁴ http://ekonomika.sme.sk/clanok_tlac.asp?cl=5697151

⁵ <http://www.budget.gov.ie>

⁶ http://ekonomika.sme.sk/clanok_tlac.asp?cl=5697151

a ďalšie firmy, ktorých aktivity boli spojené so stavebníctvom, prestali včas platiť splátky z prijatých úverov. Banky začali zaznamenávať veľké straty. Aj tie najväčšie banky sa stávali nesolventnými. Na jar 2008 začali prudko klesať akcie írskych bánk najmä Anglo Irish Bank. Celková situácia v bankách sa začala zhoršovať.

V roku 2006 dosiahla cena novostavby desaťnásobok ročnej priemernej mzdy. Začal klesať dopyt po úveroch a írske banky prísne kritériá pre poskytovanie úverov zoslabili. Obyvatelia nechceli riskovať. Klesal dopyt po novostavbách. Splácanie úverov bolo ohrozené. Kríza v stavebníctve mala negatívne následky na írske banky. Akcie Anglo Irish a Allied Irish začali od leta 2007 klesať. Podiel developerských firiem a súkromných stavebníkov dosiahol na celkových poskytnutých úveroch írskymi bankami až 60 %. Americká banka Golden Sachs vypočítala, že írske banky poskytli úvery v objeme 260 mld euro, čo predstavovalo 160% írskoho HDP.⁷

Na jeseň 2008 vytvorila írška vláda garančnú schému v objeme 400 mil eur, ktorá mali pokryť financovanie šiestich bánk vrátane Anglo Irish Bank.⁸ Vláda vyhlásila, že ručí za záväzky všetkých írskych bánk. Írsko zriadilo konsolidačnú banku National Asset Management Agency (NAMA). Od apríla 2008 začala NAMA odkupovať nedobytné úvery. Ich objem predstavoval 80 mld euro, NAMA však poskytla protihodnotu iba vo výške 54 mld euro.⁹ Anglo Irish Bank bola reštrukturalizovaná sumou 1,5 mld eur a koncom roka 2009 bola zoštatnená. Záchrana Anglo Irish Bank stála 34 mld eur, čo spôsobilo ďalšie navýšenie deficitu štátneho rozpočtu. Okrem toho potrebovali pomoc aj ďalšie banky ako napríklad Allied Irish Bank a Irish Nationwide. Celkove záchrana týchto inštitúcií dosiahla sumu 40 mld eur.¹⁰

Bez finančnej pomoci vlády by sa bol írsky bankový sektor zrútil. Írška vláda si osvojila tézu, že krach írskych bánk by bol pre jeho ekonomiku „to big to fail“. Finančné náklady na záchranu írskych bánk boli obrovské a viedli k prepadu HDP. Štátny rozpočet, ktorý vykazoval do roku 1998 do roku 2009 prebytok, klesal.

Štátny rozpočet Írska - prebytok/deficit ako % k HDP¹¹

| Rok | Prebytok/deficit | rok | Prebytok/deficit |
|------|------------------|------|------------------|
| 1996 | -2,1 % | 2006 | +1,6 % |
| 1997 | -0,1 % | 2007 | +2,9 % |
| 1998 | +1,1 % | 2008 | + 0,1 % |
| 1999 | +2,4 % | 2009 | -7,4 % |
| 2000 | +2,7 % | 2010 | -13,7 % |
| 2001 | +4,8 % | 2011 | -32,4 % |
| 2002 | +0,9 % | 2012 | -12,6 % |
| 2003 | -0,3 % | 2013 | -8,0 % |
| 2004 | +0,4 % | 2014 | -5,7 % |
| 2005 | +1,4 % | 2015 | -4,0 % |

Írsko nebolo schopné financovať verejné financie a muselo sa obrátiť o pomoc k Európskej únii a Medzinárodnému menovému fondu. V roku 2010 získalo Írsko pomoc v celkovom objeme 85 mld eur. Úvery boli írskej vláde poskytnuté s 5,8% úrokom so

⁷ http://ekonomika.sme.sk/clanok_tlac.asp?cl=5697151

⁸ <http://www.slovakiaireland.ie/index.php/aktualne/410-ako-sa>

⁹ http://ekonomika.sme.sk/clanok_tlac.asp?cl=5697151

¹⁰ <http://www.slovakiaireland.ie/index.php/aktualne/410-ako-sa>

¹¹ <http://www.cso.ie/en/index.html>

splatnosťou v rokoch 2029 až 2042. Poskytnutie pôžičky od uvedených inštitúcií bolo podmienené uskutočnením reštriktívnych opatrení.¹²

3 Opatrenia írskej vlády na ozdravenie ekonomiky

Írsku vláda prijala celý súbor reštriktívnych opatrení, ktoré mali viesť k zvýšeniu príjmov do štátneho rozpočtu a k zníženiu jeho výdavkov a k ozdraveniu verejných financií. Od roku 2007 írsku vláda prijímala každoročne reštriktívne opatrenia na zníženie deficitu štátneho rozpočtu a na zabezpečenie zdrojov pre splácanie dlhu MMF a Európskej únii. Írsku vláda musela vytvoriť finančné prostriedky na splatenie 85 mld dlhu, ktorý sa vytvoril v rámci „bailout“.¹³ Opatrenia sa týkali zvýšenia rôznych druhov daní: zvýšenie DPH z 21% na 23%, zavedenie dane z nehnuteľnosti vo výške 0,18% do hodnoty 1 milión eur, nad hodnotu 1 mil. sa nehnuteľnosti zdaňujú vo výške 0,25% pri predaji nehnuteľnosti bola zavedená daň pri predaji nehnuteľnosti vo výške 1% pri hodnote do 1 mil. eur, nad 1 mil. eur sa daň zvýšila na 2%. Boli zvýšené priame dane pre zamestnancov na 52% a pre samostatne zárobkovo činné osoby na 55%. Vláda zvýšila spotrebné dane na cigarety, alkohol, motorové a tuhé palivá, zvýšenie daní na automobily o 10%. Na strane výdavkov zo štátneho rozpočtu bola uskutočnená reforma sociálneho systému, verejnej správy, reforma školstva, dôchodková reforma a reforma zdravotníctva.¹⁴

V dôsledku reštriktívnych opatrení a vďaka príčinám finančnej krízy bolo Írsko prvou krajinou postihnutou od druhej polovice minulého desaťročia krízou, ktorá živilo svoju ekonomiku. Vďaka realizácii rozsiahlych úsporných opatrení mohlo vystúpiť Írsko v decembri 2013 z medzinárodného záchranného programu. Aj keď ešte v roku 2013 vláda čerpala finančné prostriedky zo záchranného programu.¹⁵ Od roku 2013 je Írsko v zabezpečovaní verejných financií sebestačné. V roku 2013 sa vrátilo na medzinárodné finančné trhy. V roku 2014 zaznamenalo hospodársky rast vo výške 4,7%. V roku 2015 sa očakáva rast vo výške 3,9%.¹⁶ Hospodársky rast znamená navýšenie príjmu do štátneho rozpočtu z daní a umožnilo Írsku ustúpiť od prijímania ďalších reštriktívnych opatrení. Írsko splatilo predčasne MMF 9 mld eur, z celkového objemu 18 mld eur. V roku 2015 sa očakáva predčasné splatenie ďalšej tranše dlhu zo záchranného balíka.

Príčina finančnej krízy v Írsku nesúvisela z nezodpovedným hospodárením vlády a celého verejného sektora, ale bola spôsobená finančnou krízou v USA a kolapsom reálného trhu v Írsku. Preto sa krajine podarilo v relatívne krátkom časovom horizonte vyriešiť deficitné financovanie a ozdraviť ekonomiku.

Zoznam použitej literatúry

BALDWIN, R.-WYPLOSZ, Ch.: *Ekonomie evropské integrace*, Grada Publishing 2008, ISBN 978-80-247-1807-1

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>

www.eurostat.eu

¹² <http://europea.eu/economy-finance/publication/occasional-paper/2013/pdf/>

¹³ <http://www.budget.gov.ie>

¹⁴ <http://www.economist.com/news/europe/21588110-governemnt>

¹⁵ <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/254570-irska-ekonomika-se-stavi-na-no>

¹⁶ <http://www.budget.gov.ie>

<http://www.eurostat.eu>

http://ekonomika.sme.sk/clanok_tlac.asp?cl=5697151

<http://www.budget.gov.ie>

<http://europea.eu/economy-finance/publication/occasional-paper/2013/pdf/>

<http://www.budget.gov.ie>

<http://www.economist.com/news/europe/21588110-governemnt>

<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/254570-irska-ekonomika-se-stavi-na-no>

<http://europea.eu/economy-finance/publication/occasional-paper/2013/pdf/>

<http://www.slovakiaireland.ie/index.php/aktualne/410-ako-sa>

<http://www.cso.ie/en/index.html>

VIACJAZYČNOSŤ A PERSPEKTÍVY EFEKTÍVNEJ POLITIKY VIACJAZYČNOSTI V EÚ

Martina Lipková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: marlipkova@gmail.com

Cieľom príspevku je zdôrazniť prínos viacjazyčnosti pre občanov Európskej únie v súčasnom globalizovanom svete a poukázať na rôznosť názorov v kontexte spoločného dorozumievacieho jazyka v záujme vzájomného rešpektovania kultúrneho dedičstva, ale aj zlepšovania životných a pracovných podmienok EÚ. Z pozície môjho vzdelávania na externom doktorandskom štúdiu na Fakulte medzinárodných vzťahov EU a povysokoškolskom štúdiu na Ústave medzinárodných vzťahov a právnej komparatistiky Právnickej fakulty UK zároveň poukazujem na význam interkultúrnej komunikácie a prínos viacjazyčnosti pre hospodársku konkurencieschopnosť, rast a lepšie pracovné miesta.

Kľúčové slová: Európska únia, viacjazyčnosť, interkultúrna komunikácia, konkurencieschopnosť

The aim of the paper is to emphasize contribution of multilingualism to the citizens of the EU in today globalized world and to point out to variety of opinions in the context of common vehicular language on behalf of mutual respecting the cultural heritage as well as improvement of living and working conditions in the EU. From my current study area point of view in the external form of doctoral study at the Faculty of International Relations of the University of Economics and the postgraduate study at the Institute of International Relations and Comparative Law at the Faculty of Law of the Comenius University, I focus on the importance of the intercultural communication and contribution of multilingualism to economic competitiveness, growth and better jobs.

Key words: European Union, multilingualism, intercultural communication, competitiveness

JEL: F55, F60

1 Úvod

Viacjazyčnosť a jej prínos pre občanov Európskej únie v súčasnom globalizovanom svete patrí medzi čoraz viac diskutované témy. Pri určení jej úlohy v oblasti prebiehajúcich zmien v súvislosti s globalizáciou svetovej ekonomiky, kde sa do popredia dostávajú znalosti a intelektuálny kapitál, má svoje výrazné miesto aj viacjazyčnosť. Predovšetkým treba zdôrazniť prepojenie jazyka ako pracovnej metódy s viacjazyčnosťou, ako strategickým pracovným nástrojom a produktom.

V tejto oblasti prebieha viacero výskumov. Ich cieľom je poukázať a zdôrazniť význam zručností v oblasti ovládania cudzích jazykov v súčasnom globalizovanom svete, kde sa zvyšuje konkurencia medzi jednotlivými podnikmi, obchodnými zoskupeniami a jednotlivými štátmi. Kladú sa zvýšené nároky na jazykovú vybavenosť so zvyšujúcou sa

úlohou nadnárodných korporácií. Zároveň sa implementujú komunikačné technológie, ktoré umožňujú zamestnávať pracovníkov aj vo vzdialených krajinách. To všetko si zároveň vyžaduje zvýšenú kultúrnu senzibilitu.

Článok sa sústreďuje na objasnenie viacerých aspektov, od ktorých do značnej miery závisí schopnosť získania schopnosti vnímať medzikultúrne rozdiely. Potreba podpory viacjazyčnosti súvisí s podporou kutúrnej diverzity, interkultúrnej komunikácie, kultúrnej identity. Rešpektovanie odlišností príslušníkov rozdielnych kultúr má viesť k vzájomnej spolupráci týchto kultúr, aby spoločne dospeli k výraznejším úspechom v rôznych oblastiach. Spôsob, ako to dosiahnuť, nachádzame napríklad v mnohostrannej spolupráci, ktorú vo svojej teórii už skôr prezentovali Joseph Nye a Robert Keohane¹ (viac v časti: *2 Kultúrna diverzita a medzikultúrna komunikácia*).

Vzájomná spolupráca závisí od efektívnej interkultúrnej komunikácie, t.j. interkultúrnej komunikačnej kompetencie. Jazyk je jedným z hlavných symbolov identity. Ochrana lingvistickej diverzity svetových kultúr je zdrojom inšpirácie a vzájomného poznávania, ktoré je nevyhnutné pri riešení zložitých medzinárodných otázok.

Jednu z možností, ako výrazne podporiť viacjazyčnosť, vidí EÚ vo vzdelávaní. Prístup EÚ k jazykovej rozmanitosti, jazykovému vzdelávaniu v kontexte interkultúrnej kompetencie je zakotvený vo viacerých dokumentoch. Z hľadiska novej stratégie pre oblasť viacjazyčnosti je strategickým dokumentom Spoločný európsky referenčný rámec pre jazyky schválený Radou Európy.

Cieľom týchto snáh je prekonať komunikačné bariéry v rámci EÚ a tak dospieť k vzájomnému porozumeniu a poznaniu ako zdroja vzájomného kultúrneho obohatenia.

Napriek rastúcej dominancie angličtiny vo svete, ako neutrálneho dorozumievacieho jazyka, zároveň registrujeme aj nárast migrácie, zvyšujúcej sa mobility a nového technologického rozvoja, čo znamená, že viacjazyčnosť nie je na ústupe.

Politika viacjazyčnosti EÚ sa využíva ako vedomý nástroj riadenia, pričom zásady viacjazyčnosti boli uvedené v národných a medzinárodných dokumentoch s rôznym právnym dosahom.

Jazyk, ako nositeľ kultúry, je prostriedkom, ktorý nám umožňuje získavať poznatky z rôznych oblastí, dozvedieť sa o svete a priamo komunikovať vyjadrovacími prostriedkami vlastného jazyka. Na druhej strane, schopnosť vyjadrovať sa viacerými jazykmi obohacuje komunikáciu nie len po stránke informatívnej, ale aj emotívnej a prehĺbuje vzájomné porozumenie.

Pri tvorbe viacjazyčnosti EÚ sa vychádza zo základných predpokladov:

- *plurilingvizmus* (viacjazyčnosť), t.j. používanie viacerých jazykov jednou osobou,
- *multilingvizmus* (tzv. kolektívna viacjazyčnosť), t.j. koexistencia viacerých jazykov v rámci určitej spoločenskej skupiny.²

Európska únia považuje používanie jazykov občanov EÚ za jeden z faktorov, ktorý má viesť k tomu, aby sa činnosť EÚ stala transparentnejšou, legitímnejšou a účinnejšou.

2 Kultúrna diverzita a medzikultúrna komunikácia

Zrýchľujúci sa proces globalizácie kladie individuálne aj kolektívne požiadavky na rozvíjanie interkultúrnej kompetencie, ktorej cieľom je efektívne sa vysporiadať so zmenami, ktoré tento proces prináša.

Uvedomenie si kultúrnych rozdielov a vzájomné rešpektovanie odlišností príslušníkov rozdielnych kultúr, vrátane hodnôt, názorov a postojov, ktoré ovplyvňujú spôsoby ich

¹ SADRI, H. A., FLAMMIA, M.: *International Communication. A New Approach to International Relations and Global Challenges.*, str. 275

² Európska charta viacjazyčnosti, Version Slovaque, Slovenská verzia. Názov súboru: charteplurilinguisme_skV2.13, [Citované: 12.09.2014]

myslenia, je predmetom prehodnocovania prístupov k vnímaniu tejto problematiky. Kultúrne rozdiely vedú častokrát k nedorozumeniam, zlej komunikácii, sporom až ku konfliktom. V rámci národa dochádza k napätiu medzi rôznymi kultúrnymi skupinami, takisto v rámci veľkomiest, ako napr. New York, Chicago a Los Angeles badať napätie medzi etnickými skupinami – hispanickými, africkými, ázijskými, arabskými a európskymi Američanmi. S určitým nadhľadom by sme mohli vnímať tieto domáce konflikty ako mikrokozmos globálnych problémov. Tieto rozpory vznikajú v dôsledku kultúrnych rozdielov, najmä z používania rozličných jazykov, uznávania odlišných hodnôt, životného štýlu a názorov na svet. Na druhej strane spolupráca medzi kultúrami vedie k významným úspechom, napr. v rámci významných humanitárnych programov.

Odborná literatúra nám ponúka veľa pohľadov na problematiku medzikultúrnej komunikácie. Terminologicky rozlišujeme pojmy *multikultúrny* a *interkultúrny* podľa toho, či ide o odlišné kultúrne skupiny v rámci národa alebo kultúrne rozdiely medzi štátmi, jednotlivými národmi. Termín *multikultúrny* súvisí s rozdielnymi kultúrnymi skupinami v rámci národa, ako výsledok imigrácie, kde sa prisťahované skupiny snažia chrániť svoju kultúru a mali by sa v rámci štátu snažiť o pokojné spolunažívanie. Zároveň sa majú všetky odlišné kultúrne skupiny považovať za rovnoprávne a má sa k nim pristupovať s rovnakým rešpektom. Z hľadiska medzinárodných vzťahov sa v literatúre takýto prístup spája s konceptom liberalizmu. Pojem „multikulturalizmus“ bol po prvýkrát použitý v roku 1957 v súvislosti s charakteristikou Švédska. Neskôr, v šesťdesiatych rokoch minulého storočia bola v Kanade odporúčaná implementácia oficiálnej vládnej politiky bilingualizmu a bikulturalizmu ako výsledok Správy Kráľovského výboru pre dvojjazyčnosť a bikulturalizmus (*Report of the Royal Commission on Bilingualism and Biculturalism*)³. Zatiaľčo v Kanade a Austrálii bol multikulturalizmus s pohľadom imigrantov zakomponovaný do oficiálnej sociálnej politiky, nestal sa súčasťou oficiálnej politiky na federálnej úrovni v USA. Najviac imigrantov v USA pochádza z Latinskej Ameriky a Ázie. Je predpoklad, že do roku 2050 sa zníži podiel európskeho obyvateľstva USA na 50,1 percent.⁴ Termín *interkultúrny* súvisí s diverzitou medzi jednotlivými národmi. Odráža interakciu medzi príslušníkmi rozličných kultúr, podobne ako multikulturalizmus, ale ak použijeme termín *interkultúrny*, hovoríme o kultúrnej diverzite medzi národmi, a nie medzi kultúrnymi skupinami v rámci národa. Napríklad mestá ako New York alebo Montreal, kde žijú rozličné kultúrne skupiny, označujeme ako multikultúrne. Udalosť, akou sú Olympijské hry, kde sa strátavajú príslušníci rôznych národov, by sme označili ako interkultúrnu.

Kultúrne rozdiely zároveň otvárajú cestu ku vzájomnej spolupráci a vzájomnému poznávaniu. Ľudia sa môžu veľa naučiť z poznania týchto rozdielov a môžu tak dosiahnuť viac, než by dosiahli jednotlivo. Medzinárodná spolupráca má väčší potenciál dosiahnuť pokrok v technológii a našej schopnosti zápasit' s rôznymi problémami, napr. týkajúcich sa životného prostredia a zdravia, v rámci globálnej komunity. V mnohých korporáciách spolupracujú globálne tímy zamestnancov, funguje medzinárodná spolupráca v oblasti vesmírneho výskumu, výskumu zameraného na objavenie liekov pre liečenie rôznych chorôb, spoločne sa hľadajú riešenia na ochranu životného prostredia, či v období krízy. Ľudia spolupracujú na medzinárodnej úrovni aj v rámci medzinárodných organizácií často označovaných ako medzivládne organizácie (skratka angl. IGOs – intergovernmental organizations), ako napríklad OSN, alebo spolupracujú v rámci mimovládnych organizácií (skratka angl. NGOs – nongovernmental organizations), ktoré združujú viac bežných ľudí než politických predstaviteľov, ako napr. Amnesty International, alebo Lekári bez hraníc (angl. Doctors Without Borders). Mimovládne organizácie rozvíjajú vzťahy medzi ľuďmi a národmi

³ *Investing in Cultural Diversity and Intercultural Dialogue – UNESCO World Report*, s. 8

⁴ SADRI, H. A., FLAMMIA, M.: *International Communication. A New Approach to International Relations and Global Challenges.*, str. 6

nad rámec bežných pravidelných vzťahov medzi politickými predstaviteľmi a štátmi. Z uvedeného vyplýva, že vzájomné ovplyvňovanie kultúr a národov významne ovplyvňuje vývoj interkultúrnej komunikácie, čím prispieva k novému chápaniu medzinárodných vzťahov. Nové prístupy zamerané na vzájomné porozumenie a rešpektovanie medzikultúrnych rozdielov zároveň rozvíja diskusiu v súvislosti s názormi, ktoré doposiaľ obhajovali štátocentrický model (angl. State Centric Model) v porovnaní s názormi, ktoré preferujú moderný komplexný model vzájomnej závislosti (angl. Complex Interdependence Model).

Súčasný vývoj medzinárodných vzťahov sa čoraz viac ubera smerom, kde umenie diplomacie, komunikácie a rokovania sa neopiera výlučne len o správanie štátnych diplomatov. V našom globálnom svete štáty strácajú svoj monopolistický status v oblasti zahraničných záležitostí, v porovnaní s vývojom v predchádzajúcich storočiach. Štáty sú na medzinárodnej scéne reprezentované jednak štátnymi predstaviteľmi – prezidenti, monarchovia, premiéri, veľvyslanci, diplomati, či iná politická elita zodpovedná za politické rozhodnutia a medzištátne rokovania. Od začiatku 20. storočia však pôsobia na globálnej úrovni aj noví predstavitelia, ktorých model správania nesúvisí priamo s presadzovaním moci na spôsob štátocentrického modelu. Nové subjekty, či predstavitelia, súvisia s rastom multinacionálnych korporácií, medzinárodných organizácií a mimovládnych organizácií, ktoré sa vzájomne ovplyvňujú a vzájomne pôsobia vo sfére interkultúrnej komunikácie mimo štátu. K tomu im významne pomáha technologická revolúcia, ktorá významne mení charakter medzinárodnej komunikácie, ktorá posilňuje postavenie aj bežných obyvateľov. Posilnenie postavenia máš je skutočnosťou, ktorá výrazne ovplyvňuje súčasný život globálnej komunity. Jednotlivci môžu jednoduchšie cestovať; môžu komunikovať s najvzdialenejšími časťami sveta v priebehu niekoľkých sekúnd; a môžu účelným spôsobom zdieľať informácie s ostatnými.

V roku 1977, Joseph Nye a Robert Keohane, experti v oblasti medzinárodných vzťahov, prehodnotili platnosť fungovania štátocentrického modelu a obhajovali potrebu nového modelu, ktorý lepšie reprezentuje súčasný vývoj modernej medzinárodnej interakcie a komunikácie.⁵ Nový model, známy ako komplexný model vzájomnej závislosti, ukazuje odlišný pohľad na vzájomné pôsobenie subjektov. Autori vysvetľujú rozdiel vo fungovaní medzinárodných vzťahov na modeloch vzťahov medzi dvoma štátmi. Prvý model (Graf 1) ilustruje štátocentrický model, kde štáty A a B reprezentujú svoje národy, ako to naznačujú šípky v grafe. Vzájomné pôsobenie na medzinárodnej úrovni označuje obojstranná šípka vzájomnej komunikácie medzi štátmi A a B. Keďže komunikácia podľa tohto modelu prebieha na štátnej úrovni (medzi predstaviteľmi vlády), môžeme tento vzťah interpretovať ako „medzištátne vzťahy“, a nie „medzinárodné vzťahy“.

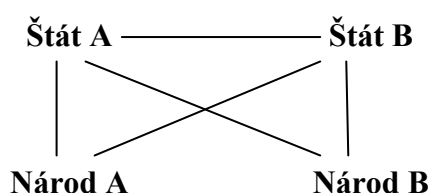
Komplexný model vzájomnej závislosti (Graf 2) síce preberá smer komunikácie medzi štátmi A a B, ale jeho pridanou hodnotou sú ďalšie cesty komunikácie. Uvedený model prezentuje interakciu medzi štátom A a národom B (a štátom B a národom A), čo znamená, že moderné štáty uplatňujú verejnú diplomaciu na presvedčanie obyvateľov iných štátov, aby súhlasili s ich politickými cieľmi a prostriedkami. Nakoniec, priame cesty komunikácie medzi národmi A a B existujú nezávisle od vládnych ciest komunikácie, pretože zástupcovia multinárodných organizácií (ako IBM, Sony, Volvo a i.) a mimovládnych organizácií (ako Amnesty International, Greenpeace, Červený kríž a i.), a tiež jednotliví občania priamo spolupôsobia so svojimi partnermi v iných štátoch. Mimovládne cesty komunikácie predstavujú relatívne nový fenomén v čoraz viac globalizovanej spoločnosti, keďže neziskové aj ziskové organizácie vzájomne rokujú, uzatvárajú zmluvy a tvoria spoločné programy.

⁵ SADRI, H. A., FLAMMIA, M.: *International Communication. A New Approach to International Relations and Global Challenges.*, str. 275

Graf 1: Štátocentrický model



Graf 2: Komplexný model vzájomnej závislosti



Prameň: SADRI, H. A., FLAMMIA, M.: International Communication. A New Approach to International Relations and Global Challenges., str. 275

Proces globalizácie a vstup do Európskej únie vedie k čoraz intenzívnejšiemu a mnohosmernému prepájaniu subjektov v rámci medzinárodnej spolupráce, ktorá ovplyvňuje celkový hospodársky život. Ako sme už spomenuli, v rámci vzájomnej interakcie sa stretávajú predstavitelia rôznych kultúr z rôznych oblastí, či už pri rozvíjaní medzištátnych vzťahov, zakladaní spoločných medzinárodných podnikov, alebo riešení zložitých úloh prostredníctvom medzinárodných organizácií. Úspešnosť vzájomnej spolupráce na medzinárodnej úrovni závisí vo veľkej miere od schopnosti vnímať odlišnosti jednotlivých kultúr a od komunikačnej kompetencie zainteresovaných. Pri vzájomných rokovaniach sa vyžaduje od účastníkov rokovania okrem znalosti základných reálií o danej krajine partnera a informácií o jej hospodárskom vývoji tiež schopnosť vnímať vonkajšie znaky jednotlivých kultúr. Pôsobia tu rôzne faktory, ako rôznosť jazykov a z toho vyplývajúcej odlišností v správnom a vhodnom používaní lingvistických prostriedkov pri používaní spoločného dorozumievacieho jazyka; rôzne kultúrne zvyklosti; spôsob organizácie práce; rozdiely v obchodnom rokovaní a manažérskych praktikách; odlišné postoje zamestnancov k práci, alebo k času a priestoru. Cieľom efektívnej interkultúrnej komunikácie je predovšetkým vytvorenie takého spôsobu dorozumievania, ktorý pochopia všetci zainteresovaní, a ktorí sa dokážu zorientovať v spleti odlišných tradícií tak, aby nedošlo k nedorozumeniam, ktoré by mohli vyústiť do prerušenia, prípadne ukončenia spolupráce.

Keď to zhrnieme, medzi základné aspekty interkultúrnej komunikácie zahrňujeme:

- pochopenie podstaty a osobitosti komunikácie ľudí rôznych kultúr,
- rozlíšenie výhod a nevýhod interkultúrnej komunikácie,
- aplikáciu teoretických poznatkov o podstatných kultúrnych odlišnostiach v praktickom živote,
- rozlíšenie osobitosti v rokovaniach s obchodnými partnermi rôznych kultúr alebo štátnymi predstaviteľmi.⁶

⁶ OLEJÁROVA, M. a kol.: *Charakteristika vybraných krajín z pohľadu interkultúrnej komunikácie.*, 2007 Str. 5

3 Jazyk a kultúrna identita

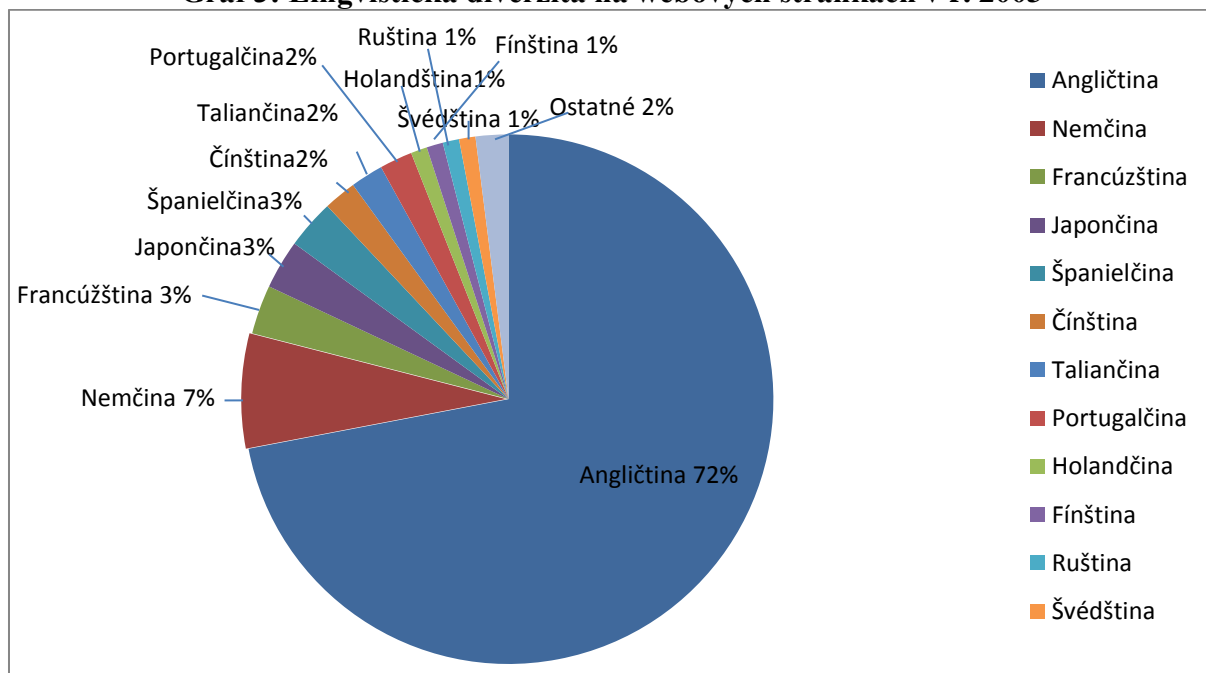
Jazyk, okrem toho, že je nástrojom dorozumievania, je zároveň podstatou kultúrneho vyjadrenia, nositeľom kultúrnej identity, hodnôt a pohľadov na fungovanie sveta.

Jazyky už v minulosti podliehali politickým, socioekonomickým a kultúrnym tlakom vyvíjaných vplyvnejšími jazykovými komunitami, prejavom čoho bolo zanedbávanie alebo úpadok domácich jazykov v kontexte európskeho kolonializmu. Postupný vývoj ukazuje, že postavenie jazyka vo svete odráža ekonomické a politické postavenie štátov, kde je tento jazyk oficiálnym jazykom a ktoré majú v určitom období dominantné postavenie.

Dôsledkom šíriacej sa globalizácie a ďalekosiahlej komunikácie je v súčasnom období tlak vyvíjaný na všetky jazykové komunity. Globalizácia, okrem výhod, prináša tiež problémy z obáv postupného ohrozenia súčasných lingvistických modelov. Niektoré jazyky sú zvýhodňované, je ťažké dodržiavať princípy rovnoprávnosti používania množstva jazykov pri súčasnom trende vývoja, ktorý vedie k obavám zo zániku niektorých z nich. Na druhej strane vplyv globalizácie na jazyky je komplexný a mnohosemerný, čo vedie k novým lingvistickým praktikám v rámci rôznych sociálnych skupín, najmä u mladých ľudí. Tieto praktiky otvárajú širokú škálu novej formy kultúrnej diverzity.

V priebehu posledných rokov sa uskutočnilo viacero kvantitatívnych analýz jazykov používaných na Internete. Väčšina týchto výskumov sa sústredila na výskum webových stránok, ktoré sú jednoduchšie pre ich sledovanie v porovnaní s inými formami Internetovej komunikácie (e-mail, chatovanie). Mieru používaných cudzích jazykov na webových stránkach naznačuje Graf 3.

Graf 3: Lingvistická diverzita na webových stránkach v r. 2003



Prameň: Investing in Cultural Diversity and Intercultural Dialogue – O'Neil, Lavoie and Bennett, 2003, Str. 71

Dôležitosť jazykov ako symbolov identity sa prejavuje najmä v súvislosti s problematikou zániku jazyka a uplatňovania nových lingvistických postupov. Z pohľadu interkultúrnych vzťahov, ochrana lingvistickej diverzity úzko súvisí s podporou viacjazyčnosti spojenej s úsilím zabezpečiť princíp používania jazykov, ako mosta medzi kultúrami - ako prostriedku na podporu 'plodnej diverzity' svetových kultúr.⁷

⁷ *Investing in Cultural Diversity and Intercultural Dialogue – UNESCO World Report, s. 67*

Na 33. Generálnej konferencii UNESCO bola v roku 2005 prijatá Konvencia o ochrane a podpore diversity kultúrneho vyjadrenia (angl. *The Convention on the Protection and Promotion of the Diversity of Cultural Expressions*) s cieľom chrániť identity a hodnoty, pretože kultúra nadobúda rôzne formy v čase a priestore a táto diverzita je zakotvená v jedinečnosti a pluralite identít a kultúrneho vyjadrenia ľudí a spoločností a má byť prejavom humánnosti.⁸ Predchádzala jej Univerzálna deklarácia o kultúrnej diverzite z roku 2001 (angl. *The Universal Declaration on Cultural Diversity*), ktorá pozdvihla kultúrnu identitu na úroveň „spoločného dedičstva humánnosti“. Súčasná konvencia sa však stala záväzným právnym inštrumentom, ku ktorému sa zaviazali jednotlivé štáty jej podpísaním.⁹

4 Jazyková rozmanitosť EÚ a politika viacjazyčnosti

Jednou z priorít Európskej únie je jej úsilie, ktoré vynakladá na ochranu jazykovej rôznorodosti vrátane vzdelávania v oblasti jazykov. V súčasnosti má štatút úradného jazyka EÚ 24 jazykov, hoci sa v kontinentálnej Európe hovorí viacerými regionálnymi a menšinovými jazykmi.

Z hľadiska zachovania kultúrneho dedičstva, rozmanitosti kultúry a jazyka, ako hlavných a jedinečných hodnôt Európy, je potrebné hľadať spôsoby vyváženého týchto potrieb a vzájomnej komunikácie. Túto myšlienku odráža aj motto EÚ: „Jednota v rozmanitosti“.¹⁰

Tento prístup EÚ k jazykovej rozmanitosti je zakotvený aj v Zmluve o Európskej únii, kde sa v článku 3 hovorí, že „Únia rešpektuje svoju bohatú kultúrnu a jazykovú rozmanitosť a zabezpečuje zachovanie a zveľadovanie európskeho kultúrneho dedičstva“.¹¹

V rámci zvyšovania kultúry a kvality života EÚ sa politika viacjazyčnosti aktívne upriamuje na propagáciu štúdiá a používania všetkých svojich úradných jazykov na celom jej území. Jazyková politika Rady Európy charakterizuje viacjazyčný prístup ako proces, v rámci ktorého sa individuálna jazyková skúsenosť jednotlivca v jeho kultúrnom kontexte postupne rozširuje od jeho rodného jazyka používaného v rodine smerom k jazyku, ktorý používa spoločnosť postupne k jazykom iných národov, čím si buduje jazykovú komunikačnú kompetenciu.

V mnohých sférach nášho života sa v súčasnosti prejavujú zmeny vyplývajúce z procesu globalizácie a integrácie. Je evidentné, že sa čoraz viac upriamuje pozornosť na monopol jediného komunikačného jazyka – anglického. Hľadajú sa spôsoby, ako má Európa lepšie využiť svoju jazykovú rozmanitosť a ako by mala k nej zaujať konštruktívnejší postoj. Jedným z riešení, ako sa vysporiadať s faktom, že súčasná pozícia angličtiny je vnímaná ako jazyk „lingua franca“ v EÚ, je, že sa stane bránou k ďalším jazykom.

4.1 Nová stratégia pre oblasť viacjazyčnosti

Vychádzajúc z disproporcie používaných cudzích jazykov pri komunikácii v rámci EÚ je dôležité si uvedomiť výrazný horizontálny rozmer viacjazyčnosti a jej úzke prepojenie s ostatnými politikami EÚ, napr. v oblasti sociálnej politiky, zamestnanosti, spravodlivosti, slobody, bezpečnosti a i.

⁸ *Convention on the Protection and Promotion of the Diversity of Cultural Expressions 2005*, In: UNESCO, Paris, 20.10.2005. [Citované 02.01.2015] Dostupné na Internet: http://portal.unesco.org/en/ev.php-URL_ID=31038&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html

⁹ *A Burst of Creativity*. The new Courier – November 2005, Str. 46

¹⁰ Čo je to viacjazyčnosť? [Online]. 2014. In: *Európska komisia*. [Citované 03.01.2015]. Dostupné na Internet: http://ec.europa.eu/slovensko/news/viacjazynost/co_je_viacjazynost_sk.htm

¹¹ Konsolidované znenie Zmluvy o Európskej únii a Zmluvy o fungovaní Európskej únie. Charta základných práv európskej únie. [Online]. 2010. [Citované: 03.01.2015]. Dostupné na Internet: http://europa.eu/pol/pdf/qc3209190skc_002.pdf#page=18

Určenie prínosu viacjazyčnosti patrí medzi hlavné ciele európskej komisárky pre vzdelávanie, kultúru, viacjazyčnosť a mládež (eurokomisárka v súčasnosti: Andraulla Vassiliou). Zdôrazňuje najmä prínos viacjazyčnosti pre hospodársku konkurencieschopnosť, rast a lepšie pracovné miesta, celoživotné vzdelávanie a medzikultúrny dialóg. K hlavným prioritám európskej komisárky patrí:

- zlepšovanie zručností, prístupu ku vzdelávaniu a odbornej príprave so zameraním na potrebu trhu,
- zvýšenie študijnej mobility,
- zabezpečenie kultúrneho vyjadrenia a kreativity pre všetkých,
- aby každý občan EÚ hovoril aspoň dvoma cudzími jazykmi okrem svojho vlastného, čo zvyšuje vyhliadky na zamestnanie, komunikáciu a porozumenie jednak v rámci EÚ, ale aj mimo nej.

Nový program EÚ pre vzdelávanie, odbornú prípravu, mládež a šport, Erasmus+, umožní v období rokov 2014 – 2020 štyrom miliónom občanov študovať, ďalej sa vzdelávať a pracovať v zahraničí. Nahrádza niekoľko súčasných programov EÚ: program celoživotného vzdelávania – Erasmus (vysokoškolské vzdelávanie), Leonardo da Vinci (odborná príprava), Comenius (školské vzdelávanie), Grundtvig (vzdelávanie dospelých), Mládež v akcii a päť programov medzinárodnej spolupráce (Erasmus mundus, Tempus, Alfa, Edulink a program pre spoluprácu s industrializovanými krajinami).

Erasmus+ zvýši financovanie EÚ o 40% za účelom rozvoja vedomostí a zručností. To zároveň potvrdzuje význam vzdelávania a odbornej prípravy v európskych a vnútroštátnych politických programoch, čo môže takisto prispieť ku prekonávaniu krízy.

Erasmus+ vychádza z predpokladu, že investície do vzdelávania a odbornej prípravy umožnia uvoľnenie potenciálu ľudí bez ohľadu na ich vek a sociálne zázemie.¹²

Potrebu jazykového vzdelávania pre naplnenie vyššie uvedených cieľov potvrdila európska komisárka Andraulla Vassiliou na konferencii poradného orgánu Únie – Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru slovami: „Ak chceme mobilnejších študentov, zamestnancov a podniky schopné uchytiť sa na európskej a svetovej úrovni, potrebujeme lepšie jazykové vybavenie – také, ktoré bude lepšie odrážať dnešné a budúce potreby trhu práce.“¹³

Podľa názoru Komisie, jazyková a kultúrna rôznorodosť EÚ predstavuje veľkú konkurenčnú výhodu. Jednoznačne treba podporovať programy vyučovania jazykov v školách a tiež kultúrnych výmen v rámci Únie aj mimo nej.

Téma viacjazyčnosti priťahuje pozornosť mnohých odborníkov, ktorí chápu cudzie jazyky ako komodity v rámci novej ekonomiky. Výskumy sa zameriavajú na riešenie prepojenia a vzťahov medzi trhovou stratégiou a valorizáciou alebo devalorizáciou určitých jazykov, a to aj z hľadiska efektívnosti nákladov a rozširovania trhu.

Integrovanie kultúrnych prvkov do výučby cudzích jazykov predstavuje nový pohľad vo výučbe, ktorý doposiaľ kládol dôraz iba na tzv. reálie vo výučbe cudzích jazykov. Nové vnímanie vzdelávania v kontexte interkultúrnej komunikácie v oblasti jazykov môže vypestovať, upevňovať a ďalej rozvíjať komunikačné a interpersonálne kompetencie.

V jednom z dokumentov Rady Európy o cudzojazyčnom vzdelávaní schválený v r. 2001, ktorým je Spoločný európsky referenčný rámec pre jazyky (angl.: *Common European Framework of Reference for Languages*; skratka: CEFR), sa sociokultúrne znalosti uvádzajú

¹² Erasmus+: často kladené otázky. Oznam. [Online]. In: *Európska komisia*. Štrasburg/Brusel. 19.11.2013. [Citované: 03.01.2015]. Dostupné na internete: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1008_sk.htm

¹³ VASSILIOU, A.: Ak chcete von z krízy, učte sa jazyky. In: *EurActiv*, 11.03.2013, [Citované: 03.01.2015], Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/vzdelavanie0/clanok/komisarka-vassiliouva-ak-vcete-von-z-krizy-ucte-sa-jazyky-020813>

ako súčasť kompetencie používateľa cudzieho jazyka. Nové koncepcie jazykového vzdelávania, ktoré vychádzajú z uvedeného dokumentu, majú v sebe zahŕňať *poznanie*, *povedomie* a *chápanie* vzťahov (podobností aj odlišností) medzi “svetom, odkiaľ pochádzame” a “svetom inej cieľovej komunity”, čoho produktom je *interkultúrne uvedomenie* (intercultural awareness). To, spolu s *interkultúrnou obratnosťou* (intercultural adroitness) a *interkultúrnou citlivosťou* (intercultural sensitivity) tvorí *interkultúrnú kompetenciu*.

CEFR zaraduje medzi kompetencie používateľa cudzieho jazyka znalosti nasledovných oblastí:

- kultúra každodenného života,
- medziľudské vzťahy,
- hodnoty a postoje danej spoločnosti,
- reč tela,
- spoločenské konvencie,
- rituály a obyčaje,
- interkultúrnú spôsobilosť.

Pri definovaní *interkultúrnej komunikačnej kompetencie* v cudzích jazykoch teda vychádzame z troch hlavných zložiek:

1. kognitívna oblasť (v rámci interkultúrneho uvedomenia ide o pochopenie komunikačných praktík, použitie lingvistických štruktúr a vzorcov diskurzu),
2. afektívna oblasť (v rámci interkultúrnej citlivosti ide o schopnosť oceňovať rôznorodosti, jedinečnosti, schopnosť tolerovať a rešpektovať kultúrne rozdiely, či altruizmus),
3. činnosťná oblasť (v rámci interkultúrnej obratnosti ide o uplatnenie praktických zručností a stratégií v interpersonálnych vzťahoch, kooperácii, negociácii, rozhodovaní a i.).¹⁴

Na základe vyššie uvedenej charakteristiky interkultúrnej kompetencie je možné vychádzať pri stanovení konkrétnych cieľov a postupov v jazykovom vzdelávaní.

Je dôležité, aby sa komunikačné bariéry v rámci Európy premenili na vzájomné porozumenie a zdroj vzájomného obohatenia. Dodržiavanie týchto princípov si vyžaduje, aby vlády členských štátov EÚ podporovali národnú a medzinárodnú spoluprácu vládnych i mimovládnych inštitúcií pri príprave metód výučby a evaluácie v oblasti štúdia moderných jazykov. Na dôležitosť medzinárodného rozmeru poukázal tiež Výbor ministrov, ktorý zdôraznil potrebu prínosu ďalšieho rozvoja kontaktov a výmen vo vzdelávaní a využívaní potenciálu nových komunikačných a informačných technológií. S tým sa zároveň spája potreba rozvoja spolupráce a výraznejších aktivít podnikateľskej sféry s celkovým školským systémom.

Význam štúdia cudzích jazykov pre posilnenie hospodárskej konkurencieschopnosti, rastu a lepšie pracovné miesta si v poslednom období v súvislosti s ekonomickou krízou čoraz viac uvedomujú politici, ktorí spolu s európskymi inštitúciami prijali stratégiu pre oblasť viacjazyčnosti s pracovným názvom „materinský jazyk plus dva“. V praxi to znamená, aby každý občan EÚ ovládal okrem svojho materinského jazyka ešte ďalšie dva jazyky.

K stanoveniu tohto cieľa prispeli aj posledné prieskumy, ktorých cieľom bolo zistiť jazykové kompetencie Európanov. Podľa najnovších čísel Európskej komisie ovládalo prvý cudzí jazyk len 42% pätnásťročných Európanov, hoci sa ho často učili už od svojich siedmich rokov. Čísla sa navyše líšia aj medzi členskými štátmi, napr. Švédci dosahujú v tomto ukazovateli 82%, zatiaľ čo Briti iba 9%. Možno predpokladať, že k tomuto výsledku prispieva aj skutočnosť, že angličtina si v súčasnosti získala špeciálnu pozíciu jazyka „lingua franca“,

¹⁴ ZELENKOVÁ, A.: Interkultúrne vzdelávanie v cudzích jazykoch na vysokej škole. Metódy a ich reflexia. 2010, Str. 29

ktorá by však nemala ísť na úkor výučby ostatných jazykov. Napokon práve skutočnosť, že angličtina sa dnes považuje za základnú vec, čo sa týka jej používania ako prvého cudzieho jazyka, práve znalosť ďalších jazykov je to, čo zaväzí pri hľadaní zamestnania a ďalšom budovaní kariéry. Napriek pozícii, ktorú si angličtina postupne v priebehu rokov získala, je nutné stále hľadať spôsoby, ako môže angličtina podporiť viacjazyčnosť.

5 Angličtina ako „lingua franca“ – dôsledky a prínosy v kontexte viacjazyčnosti

Je zrejmé, že angličtina sa stáva najrozšírenejším jazykom v rámci medzinárodnej komunikácie. Angličtina sa stáva symbolom modernosti, jej používaním sa stávame súčasťou „globálnej kultúry“, prostredníctvom ktorej prekonávame regionálne bariéry.

Pri hlbšej analýze prínosov a dôsledkov tohto enormne šíriaceho sa dorozumievacieho jazyka, v súčasnom období označovaného synonymami, ako napr. medzinárodná angličtina (International English), svetová angličtina (World English), globálna angličtina (Global English) alebo „Globish“ (z pojmov „Global“ a „English“)¹⁵, nás to možno privedie k podobným úvahám, ktoré vo svojich publikáciách analyzujú viacerí odborníci z oblasti lingvistiky, filozofie, ekonómie a ktorých vnímanie angličtiny ako jazyka *lingua franca* a jej dopadu a prínosu v kontexte viacjazyčnosti sa rôznia.

Pojem *lingua franca* slúži v súčasnosti na označenie akéhokoľvek (nadregionálneho) dorozumievacieho jazyka (angl. vehicular language). V súčasnosti môžeme s istotou povedať, že takýmto jazykom je angličtina, ktorá je *linguou francou* vedy a techniky, a tiež medzinárodného obchodu. Mnohé významné časopisy sa väčšinou publikujú anglicky a angličtina slúži na komunikáciu takmer na všetkých medzinárodných stretnutiach. Šírenie angličtiny sa značne urýchlilo aj v období rozvoja elektronických médií a výrazného anglofónneho kultúrneho exportu z USA, ako napr. filmov a hudby. Zároveň sa angličtina ako jazyk *lingua franca* stáva veľmi silným prostriedkom na upevňovanie pozície vo svete financií a obchodných inštitúcií v súvislosti s hegemoniou vyspelých západných európskych štátov.

Proces enormného šírenia angličtiny má za následok šíriace sa obavy z rizika vážneho ohrozenia prežitia iných jazykov v dôsledku cudzích kultúr. Mnohí tento jav vnímajú ako propagáciu novej formy imperializmu. Podľa tohto vnímania anglicky hovoriace krajiny šíria a presadzujú spolu s jazykom aj svoju kultúru a hodnoty a s tým ekonomickú a politickú prevahu, čo by mohlo napokon smerovať ku globálnej uniformite a homogenite. Aj toto sú dôvody, pre ktoré je dôležité podporovať a zveľaďovať kultúrnu rozmanitosť a chrániť menšie kultúry a jazyky ohrozované šírením angličtiny.

Z hľadiska politického a ekonomického dopadu zvyšujúceho sa trendu používania angličtiny ako jazyka *lingua franca* pri medzinárodnej komunikácii sa stretávame s rôznymi postojmi. Prof. Abram de Swaan¹⁶ napríklad odmieta spojenie medzi lingvistickou a kultúrnou diverzitou. Štúdium angličtiny považuje za celkom racionálne a prirodzené, keďže predstavuje najväčší potenciál pre vzájomné dorozumievanie sa. Poukazuje na skutočnosť, že v minulosti sa viedlo mnoho vojen v rámci komunít používajúcich rovnaký jazyk (napr. vojna za nezávislosť alebo občianska vojna v Amerike), zatiaľ čo komunity s odlišným materinským jazykom koexistujú v mieri a harmónii, ako napr. Švajčiarsko, kde je multilingvizmus nevyhnutnosťou, čoho výsledkom je komunikácia v troch hlavných jazykoch, ktoré reprezentujú určitú časť územia. Internacionalizácia zároveň umožňuje, aby sa aj ďalšie jazyky stali dôležitým strategickým nástrojom.

¹⁵ Lingua Franca: Chimera or Reality? *European Commission. Directorate-General for Translation*, 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp.

¹⁶ Lingua Franca: Chimera or Reality? *European Commission. Directorate-General for Translation*, 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., Str. 34

Prof. Abram de Swaan tiež tvrdí, že používanie spoločného jazyka nebude mať automaticky za následok vytvorenie kultúrnej homogenity. Ako príklad uvádza, že okolo 90% študentov v Európe sa rozhoduje pre angličtinu ako svoj druhý jazyk, pričom ide o prejav kozmopolitizmu. Vychádza z názoru, že pri rozhodovaní sa pre štúdium cudzieho jazyka sú ľudia motivovaní viac funkciou komunikácie než z hľadiska identity. Kritizuje radikálny multilingvizmus, pretože sentimentálna ochrana multilingvizmu podľa neho vedie k triumfu angličtiny: „čím viac jazykov, tým viac angličtiny“¹⁷, ako tvrdí. Čím je jazykové prostredie rôznorodšie, tým viac sa žiada väčšia potreba spoločného dorozumievacieho jazyka, vnímaného ako „neutrálneho“. Napríklad v Belgicku sa niekedy angličtina používa, aby sa predišlo uprednostneniu buď francúzskeho alebo holandského jazyka. Podľa De Swaana je teda angličtina racionálnou voľbou, vďaka ktorej sa malé jazykové komunity uchránia pred izoláciou a jednotlivcom zabezpečí lepšie príležitosti na trhu práce.

Belgický ekonóm a filozof Philippe Van Parijs¹⁸ dospel k podobným záverom, hoci na základe odlišných predpokladov. Van Parijs považuje spoločný jazyk za nevyhnutný pre proces európskej integrácie. Aby sa mohla stať realitou, musíme vedieť komunikovať. Aj on odmieta automatické prepojenie jazyka a kultúry. Hodnoty definujúce kultúru, národ, môžu byť vyjadrené prostredníctvom akéhokoľvek adekvátneho jazyka, zatiaľ čo prijatie jazyka z dôvodu interkultúrnej komunikácie neznamená prijatie hodnôt cez tento jazyk.

Na druhej strane François Grin¹⁹ upozorňuje na negatívny ekonomický dopad globálneho prijatia angličtiny v nie anglicky hovoriacich krajinách. Poukazuje na obrovské výhody, ktoré vyplývajú pre Veľkú Britániu zo služieb spojených s cudzím jazykom. Grin vo svojej štúdií týkajúcej sa politiky viacjazyčnosti v EÚ odhaduje, že vzdelávací sektor prináša Veľkej Británii takmer £ 1,3 miliárd z exportu a okolo £ 10 miliónov z exportu súvisiaceho so vzdelávaním, celkovo € 17-18 miliárd ročne vrátane fondov, do ktorých môžu anglicky hovoriace krajiny investovať vďaka privilegovanej pozícii svojho jazyka. Inými slovami, všetci občania EÚ z nie anglicky hovoriacich krajín vrátane najchudobnejších nových členských štátov podporujú britskú ekonomiku.

Zároveň Grin poukazuje na skutočnosť, že jazyk nemožno chápať len ako ekonomickú výhodu, ale tiež ako symbolický dôsledok prijímania jazyka *lingua franca* v podobe výhod pre rodených hovorcov anglického jazyka pri jednaniach a v konflikt-manažmente.

Peter Ives²⁰ venuje zvláštnu pozornosť otázke používania jazyka v Európskej únii. Pozitívne hodnotí súčasnú politiku viacjazyčnosti EÚ, najmä čo sa týka prekladov na rozdiel od tých, ktorí považujú politiku viacjazyčnosti EÚ za chaotické odmietanie prijímania jasných a efektívnych, hoci zložitých, rozhodnutí. Ives poukazuje na EÚ ako na „potenciálny model pre ďalšie nadnárodné demokratické organizácie“ a „jej prehlásení v súvislosti s dôležitosťou jazykovej rozmanitosti navzdory globalizujúcej sa angličtiny“²¹. Zdôrazňuje úlohu prekladov medzi jazykmi ako nosný rámec pre rozmanité komunity, ktorým sa odlišujú hodnoty a postoje sveta ako prejav solidarity.

¹⁷ Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 36

¹⁸ Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 37

¹⁹ Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 40

²⁰ Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 41

²¹ Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 41

Postoje ďalších odborníkov - jazykovedcov, ako sú David Crystal²² a David Gradol²³, sú v porovnaní s predchádzajúcimi postojmi vyváženejšie v kontexte medzinárodnej dimenzie angličtiny a jej vzťahu k ostatným jazykom. Podľa nich je potrebné prijať úlohu angličtiny ako dorozumievacieho jazyka a zároveň je nutné zaručiť existenciu jazykovej rozmanitosti s cieľom zabezpečiť harmonický a vyvážený rozvoj ľudskej spoločnosti a vzájomného dopĺňania sa namiesto konkurencie. Dôležité je podporovať viacjazyčnosť tak, aby jazyk *lingua franca* slúžil ako komunikačný prostriedok a na vzájomné porozumenie. Na druhej strane by mali byť jednotlivé lokálne jazyky prostriedkom na upevňovanie identity, sociálnych a historických väzieb.

6 Záver

Jazykové stratégie zohrávajú v dnešnom globalizovanom svete veľmi dôležitú úlohu vo vzájomnej komunikácii. Nemali by byť ignorované, najmä v súvislosti s otázkou *lingua franca*, ktorá je dnes centrom záujmu mnohých diskusií.

Táto problematika evokuje veľmi silné, či už pozitívne alebo negatívne reakcie zo strany vedcov, ako aj medzi tými, ktorí zodpovedajú za dôležité rozhodnutia. Ani médiá nie sú výnimkou.

Zároveň, napriek výraznému nárastu angličtiny v rámci medzinárodnej komunikácie, je evidentné, že viacjazyčnosť nie je na ústupe, práve naopak, narastá. Masívna migrácia, zvyšujúca sa mobilita a nový technologický rozvoj napomáhajú vzájomnému prepojeniu a komunikácii a tým tiež občanom EÚ udržiavať kontakty s rôznym lingvistickým prostredím, ako aj k rozvoju jazykových zručností.

Angličtina ako *lingua franca* sa stáva efektívnym lingvistickým nástrojom v určitom kontexte, ale nemôže byť jediným spôsobom dorozumievania sa a vzájomného pochopenia v dnešnom zložitom svete. Preto určité obmedzenia v tomto kontexte, ako aj nevýhody, by nemali byť prehliadané.

Riziko kultúrnej a lingvistickej uniformity by takisto nemalo byť ignorované, pretože rozmanitosť patrí medzi najvýznamnejšie hodnoty Európy.

Prejavom súčasného vývoja je zároveň skutočnosť, že čím viac sa angličtina šíri a čím viac sa plurilingvizmus a bilingvizmus rozvíja na globálnej úrovni, tým viac občania, ktorých angličtina je materinským jazykom, komunikujú iba v jedinom jazyku. Tento proces môže znamenať skutočné straty z nedostatku jazykových zručností potrebných pri komunikácii v globalizovanom svete. Nedostatok jazykových zručností môže mať dokonca nepriaznivý dopad na konkurencieschopnosť britských spoločností na svetovom trhu v porovnaní so spoločnosťami z iných krajín, ktoré si viac uvedomujú potrebu ovládania cudzích jazykov, a tak sú schopné riadiť svoju činnosť v jazyku svojich zákazníkov a obchodných partnerov.

Interkultúrna komunikácia a jej rozvoj sa v súčasnosti považujú za kľúčové v rámci globálnych obchodných, marketingových a platobných stratégií. Európske firmy častejšie prichádzajú k názoru, že potrebujú jazykovo zdatných pracovníkov pri fungovaní vo viacerých členských krajinách s rozdielnym jazykovým prostredím, ako aj s obchodnými partnermi po celom svete.

Potreba jazykového vzdelávania sa odráža aj v zavádzaní nových vyučovacích metód a programov s využitím informačných technológií, digitalizácie a podpory komunikačných prostriedkov. Dôležitou súčasťou vzdelávania je, aby sa teoretické vzdelávanie prepájalo vo väčšej miere s praxou, aby sme zisťovali potreby jazykového vzdelávania na národnej

²² *Lingua Franca: Chimera or Reality?* European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 42

²³ *Lingua Franca: Chimera or Reality?* European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp., s. 43

a medzinárodnej úrovni v rámci členských krajín EÚ a aby bolo možné na základe získaných poznatkov zdôrazniť prínos viacjazyčnosti pre hospodársku konkurencieschopnosť, rast a lepšie pracovné miesta. Je dôležité, aby si občania EÚ uvedomili a lepšie chápali spoločnú históriu ako aj jedinečnosť Európy spočívajúcu v rozmanitosti kultúr a chránili jej hodnoty aj prostredníctvom občianskej účasti na úrovni EÚ a zúčastňovali sa na tvorbe politik EÚ, vrátane politiky viacjazyčnosti.

Zoznam použitej literatúry

A Burst of Creativity. In: The new Courier, Cultural diversity. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. November 2005. ISSN: 0041-5278, Str. 46-47

Čo je to viacjazyčnosť? In: Európska komisia. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/slovensko/news/viacjazycnost/co_je_viacjazycnost_sk.htm

DUCHÊNE, A. *Marketing, management and performance: multilingualism as commodity in tourism call centre*. Dostupné na internete: <<http://link.springer.com/static-content/lookinside/581/art%253A10.1007%252Fs10993-008-9115-6/000.png>>

Erasmus+: často kladené otázky. Oznam. Európska komisia. Štrasburg/Brusel. 19. novembra 2013. Dostupné na internete: <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1008_sk.htm>

Európska charta viacjazyčnosti, Version Slovaque, Slovenská verzia. Názov súboru: charteplurilinguisme_skV2.13, Dostupné na internete: http://www.observatoireplurilinguisme.eu/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=13&tmpl=component&Itemid=&lang=fr

Globalization and Education for Sustainable Development. Sustaining the Future. International Convergence. Nagoya, Japan. 28-29 jún 2005, publikované 2006

HOUMAN, A. a kol.: *Intercultural Communication. A New Approach to International Relations and Global Challenges*. The Continuum International Publishing Group. New York. 2011. ISBN: HB: 978-1-4411-3352-6, PB: 978-1-4411-0309-3

Investing in Cultural Diversity and Intercultural Dialogue. UNESCO World Report. UNESCO Publishing. 2009. ISBN: 978-92-3-104077-1

Konsolidované znenie Zmlúv. Charta základných práv EÚ. Marec 2010. Dostupné na internete: <http://europa.eu/pol/pdf/qc3209190skc_002.pdf#page=18>

OLEJÁROVÁ, M. a kol.: *Charakteristika vybraných krajín z pohľadu interkultúrnej komunikácie*. Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, Ekonomická fakulta. 2007. ISBN: 978-80-8083-507-1

RICHARDS, G.: *Production and Consumption of European Cultural Tourism*. *Annals of Tourism Research*. Tillburg University Press. 1996. Dostupné na internete: <http://en.wikipedia.org/wiki/Heritage_tourism>

Strategic Tourism Plan for Catalonia 2013-2016 and Catalan Tourism Directives 2020. Generalitat de Catalunya. Dostupné na internete: <http://www20.gencat.cat/docs/empresaiocupacio/20%20-%20Turisme/Observatori%20turisme/Recerca%20i%20estudis/Documents/Arxius/plan_en.pdf>

Studies on translation and multilingualism. Lingua Franca: Chimera or Reality? European Commission. Directorate-General for Translation 1/2011. Luxemburg: Publications Office of the European Union. 2010-91pp. ISBN 978-92-79-18987-6. Dostupné na internete: <http://cordis.europa.eu/fp7/ict/language-technologies/docs/lingua-franca-en.pdf>

The importance of foreign language skills in tourism sector: A comparative study of student perceptions in the UK and continental Europe. Dostupné na internete: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261517705001986>>

VASSILIOU, A.: *Ak chcete von z krízy, učte sa jazyky.* EurActiv 11.03.2013. Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.sk/vzdelavanie0/clanok/komisarka-vassiliouva-ak-chcete-von-z-krizy-ucte-sa-jazyky-020813>>

VASSILIOU, A.: *Zachovanie a zvel'ad'ovanie kultúrneho dedičstva vďaka silnejšej európskej podpore.* Európska komisia. Tlačová správa. Brusel 22. júla 2014. Dostupné na internete: <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-854_sk.htm>

ZELENKOVÁ, A.: *Interkultúrne vzdelávanie v cudzích jazykoch na vysokej škole. Metódy a ich reflexia.* Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta v Banskej Bystrici. 2010. ISBN: 978-80-557-0014-4

GLOBALNE USPORIADANIE ALEBO KONFLIKT?

Milan Márton

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: milan.marton@euba.sk.

V situácii globalizácia je stále novým spôsobom analyzovaný problém globálneho usporiadania, ktorý by akceptoval čoraz užšiu prepojenosť sveta a vytvoril zodpovedajúcu štruktúru univerzálnych práv, hodnôt a ich inštitucionalizácie. Druhá časť teoretikov tvrdí, že svet nie je bezpečnejší a rozhodujúcimi sú silné štáty s ich záujmami. Napriek mnohým faktom má význam, podľa autora, uvažovať o formách globálneho usporiadania.

Kľúčové slová: globalizácia, globálne usporiadanie

Within the situation of globalization, the problem of global order is continually analyzed in a new way. This problem of the global order should accept a progressively closer interconnectedness of the world and create a corresponding structure of universal rights, values and their institutionalization. Another group of theoreticians claims that the world is not more secure, but rather is the powerful states and their interests which are decisive. Yet despite these facts, it is worthwhile according to the author, to reflect on the forms of global order.

Key words: globalisation, global world order

JEL: F60, F69

Pred necelými 20 rokmi (r. 1995) vydala Komisia pre politiku svetového poriadku (The Commission on Global Governance) vytvorená OSN svoju správu Naše globálne susedstvo (Our Global Neighbourhood), ktorá už v názve má termín, ktorý vyvolal a vyvoláva diskusie – Global Governance.¹ Autori sa hneď v úvode dištancujú od návrhov na vytvorenie svetovej vlády, pretože to by mohlo viesť k svetu väčšej orientácie na moc, ale zároveň upozorňujú na to, že svet nemôže byť bez pravidiel a systému, čo by znamenalo zvýšenie rizík a zníženie bezpečnosti. Je potrebné nájsť rovnováhu, ktorá by zodpovedala záujmu ľudí o otvorenú budúcnosť a bola by motivovaná základnými ľudskými hodnotami. Jedným z cieľov tejto správy je aj vyrovnanie sa tejto svetovej organizácie s globálnou rozmanitosťou. V správe je výzva ku globálnemu étosu so spoločnými právami a povinnosťami. Autori následne vyjadrili nádej, že konkrétne ľudské práva a povinnosti, ktoré sa správe uvádzajú, budú zakotvené v nejakej forme záväzného medzinárodného dokumentu, v akejsi globálnej charte občianskej spoločnosti.² Komisia vidí viacerých aktérov, cez ktorých sa má táto perspektíva uskutočňovať – od národných štátov, cez medzinárodné organizácie k nevládnym organizáciám a mediálnemu svetu.

Správa tejto komisie je akosi optimistickou víziou, s istou nadsádzkou, i projektom toho, čo má byť aby sa uplatňovali ľudské práva, zachovanie rozdielností mierovými prostriedkami, právo na sebaurčenie, prístup ku globálnym statkom, povinnosť prispievať k všeobecnému blahu, chrániť duchovné dedičstvo ľudstva, prírodu atď.. Vízie a projekcie budúcnosti podobného typu sú v ľudských dejinách dosť časté. Dokonca môžeme povedať, že

¹ V českom preklade vyšla ako Naše globální susedství. Rada pro mezinárodní vztahy. Praha 1995

² Tamtiež, s.64.

už od dôb antiky existujú úvahy o svetoobčianstve, cez predstavu jednoty ľudstva cez náboženstvo, jeho hodnoty až ku prirodzenoprávnym koncepciám v novoveku, na ktoré nadväzuje dnešok. Špecifický kontext a zdroj optimizmu v posune k jej realizácii, je treba vidieť i v tom, že komisia bola konštituovaná v r. 1992 po páde berlínskeho múru a rozpade sovietskeho bloku. Unilaterálny svet mal spieť k liberálnej demokracii, aj keď v rôznych štátoch rôznou rýchlosťou. Táto vízia prezentovaná v známej práci F. Fukuyamu o konci dejín a poslednom človeku, je dostatočne známa. Neskôr ju sám autor korigoval, ale v mnohých zásadných veciach aj obhajoval.

Vždy je totiž možné postaviť proti sebe ideál a skutočnosť, pričom časový horizont štvrtstoročia, ktoré tieto optimistické vízie nepotvrdilo, skôr naopak, je v ideálnej projekcii ľahko možné preklenúť poukazom na krátky časový horizont a na vzdialenejšiu budúcnosť. Z krátkodobej perspektívy je potom možné pripustiť, že svet sa nestal bezpečnejším miestom a stále vznikajú nové konflikty, rozšíril sa terorizmus, rastú protipristaňovalecké nálady, nacionalizmus, atď. Situáciu komplikujú problémy globalizácie ako je kríza, rast sociálnych a ekonomických nerovností, silnejúce návraty k mocenskému geopolitickému mysleniu pri riešení konfliktov atď.

Uvažovanie o možnom globálnom mierovom usporiadaní, o svetoobčianstve, kozmopolitizme v týchto kontextoch nadobúda čoraz viac u verejnosti, ale aj u mnohých teoretikov v spoločenských vedách snahu o niečo, čo je nereálne, čo je iba „od života odtrhnutá idea intelektuálov“.³ Idea svetoobčianstva, samozrejme, nie je ničím novým, čo by vzniklo iba nedávno. Je známe, že už v antike sa hovorí o svetovej obci (kosmopolis), o svetoobčianstve.

V súčasnosti sú tieto predstavy modifikované hlavne osvietenstvom ako svojim východiskom a vychádzajú z teórií prirodzeného práva a novovekých predstáv o ľudskej prirodzenosti. Reprezentatívnym predstaviteľom je I. Kant, ktorý charakterizuje práva a povinnosti svetoobčana nielen k národu, ale aj v nadnárodných kontextoch. Jeho východiskom sú univerzálne platné morálne normy, človek je účelom sám osebe. Vo svojej práci K večnému mieru presadzuje ideál svetoobčianstva, ktorý by mal byť realizovaný formou spoločenskej zmluvy na medzištátnej úrovni. Takto sa tento ideál dostáva do polohy medzinárodného politického systému. Z jeho konceptu morálky, chápania republiky a univerzálnej občianskej spoločnosti vychádza aj idea práv človeka, ľudských práv. Je si vedomý, že jeho predstavy narážajú na, mnohokrát ešte len konštituujuce sa, národné štáty a vestfálsky systém suverénneho štátu.

Súčasnú predstavu tiež akcentujú univerzálne záujmy ľudstva s rešpektovaním národnej partikularity, sveta v ktorom človek vyrastá. Rôzne koncepcie prepájajú tieto dve roviny rôzne a univerzálne platné vymedzenie kozmopolitizmu neexistuje. Korene týchto rôznorodých konceptov smerujú ku Kantovi, aj keď je to napr. cez teóriu spravodlivosti J. Rawlsa – najmä u amerických autorov..

Kozmopolitizmus sa potom dostáva do klasickej kontrapozície s Sollen a s Sein, ktorú formuloval I. Kant a ide o svetoobčianstvo ako o normatívnu ideu a o reálny proces.⁴ Z tohto aspektu je potom možné posudzovať reálne existujúcu formu politického spoločenstva. U. Beck potom hovorí vo vzťahu k dnešnej realite o kozmopolitizácii, pod ktorú zahrnuje také procesy ako rozvoj svetového trhu, migrácia, šírenie ľudských práv, ekologický problém. V tomto zmysle všetky tieto skutočnosti participujú na kozmopolitizácii, napriek všetkým neúspechom pri ich realizácii. (Skeptik by možno s istou dávkou sarkazmu k tomuto povedal, že keď sa už nedá realizovať svetoobčianstvo, prehlásime za jeho realizáciu, napr. i existujúci stav protirečivo a konfliktne uskutočňovaných horeuvedených procesov.)

³ U. Beck vo svojom rozhovore vo FAZ 2.6.2014 [www.faz.net/aktuell/debatten/der kosmopolitische Blick](http://www.faz.net/aktuell/debatten/der-kosmopolitische-Blick).

⁴ FINE, R.: Kosmopolitismus. Základní ideje globálního uspořádání, s. 88 a n.

Známy je Beckov koncept metodologického kozmopolitizmu. Odlišuje hranice, ktoré sú v národnom štáte ostro odlišené a v kozmopolitizme musia byť nanovo definované. Kozmopolitné je potrebné, podľa U. Becka, nanovo vymedziť voči konštitucionalizmu. S odvolaním sa na J. Bodina, považuje ústavný transnacionálny poriadok za labilný, pokiaľ nie je spojený s nadnárodnou identitou, kultúrou a štátnosťou. K tomu je potrebné prekonať homogénnosť a kultúrnu odlišenosť národnej vlasti. V dobách kultúrnej globalizácie umožňuje premenu suverénnych spoločenstiev s ich slobodou na kozmopolitnú slobodu „len postnárodný, plurálne národný, národne indiferentný a národne tolerantný štát, ktorý svoju legitimitu získava z tradícií svetoobčiansky otvorených a vytríbených nacionalít. ... Byť kozmopolitný teda znamená súčasne uznávať oboje – rovnakosť a rôznosť – cítiť sa zviazaný zemeguli ako celku“⁵ V kultúre je zrušené delenie na My a Oni, v etických normách dominuje univerzálne proti partikulárnemu. Podľa neho, už k tomuto smerujeme zdôraznením ľudských práv pred autokraciou a nacionalizmom, medzinárodné právo sa relativizuje vzhľadom na ľudské práva atp.

Podľa neho aj Európu možno chápať ako nadnárodný, kozmopolitný štátny útvar, „ktorý čerpá svoju silu z pritakania európskej národnej rozmanitosti.“⁶ Pojem kozmopolitného štátu U. Beck negatívne vymedzuje voči trom pozíciám: „voči nebezpečným ilúziám národného štátu, ktorý podporuje seba samého, voči neoliberalnej predstave minimálneho deregulovaného hospodárskeho štátu, ako aj voči utopickému vábeniu jednotného svetového štátu.“⁷

Známy britský autor R. Fine na margo kontrapozície normativity svetoobčianskej idey a reality konštatuje, že „dobu kozmopolitizmu je možné chápať skôr ako normatívnu perspektívu prepochope nie možnosti a nutnosti našej doby než ako objektívnu charakteristiku doby samotnej. Kozmopolitnú víziu možno v tomto kontexte chápať tak, že je výrazom racionálneho smeru, ktorým by ľudstvo malo uberať.“⁸

Významným autorom, ktorý sa vo svojich prácach venuje svetoobčianstvu je aj nemecký autor J. Habermas. V jeho koncepcii hrá dôležitú úlohu ústavu, či ide o model kozmopolitizmu, alebo súžitia kultúr. Spája sa s ňou model konštitučného patriotizmu, či ústavného minimalizmu pokiaľ ide o otázky riešenia multikulturality v rámci štátu. Ústava, či už v rámci štátu, alebo aj nad jeho rámec, zohráva úlohu prepojenia medzi partikularitou a univerzalitou. Univerzalistické princípy by mali byť realizované aj v špecifických národných inštitúciách.

Konštitučný patriotizmus v národnom by mohol viesť k ťažkostiam, ktoré sa J. Habermas snaží preklenúť ideou nadnárodného politického spoločenstva, ktoré by v postnacionálnej sfére fungovalo podobne ako národný štát. Vo svojej eseji *K ústave Európy* uvádza, že Európsku úniu možno chápať ako rozhodujúci krok k politicky motivovanému spoločenstvu.⁹ J. Habermas dlhodobo vystupuje ako presvedčený priaznivec Európskej únie a považuje viaceré ekonomické problémy za výsledok nerovnováhy medzi trhom a regulačnou schopnosťou politiky. Na námietky zo strany euroskeptikov, že neexistuje žiadny európsky národ odpovedá, že práve politická fragmentácia vo svete i v Európe protirečí systémovému zrastaniu multikultúrneho spoločenstva. Z pozícií oponentov prehlbovania politického zjednocovania Európy zo strany sociálnych demokracií sa objavujú stanoviská, že najmä sociálnu politiku možno najlepšie realizovať prostredníctvom národného štátu. J. Habermas sa snaží preniesť konštitučný patriotizmus na európsku úroveň. To je aj dôvod prečo podporuje „ústavu“ Európy. Európu vidí ako sociálny a kultúrny priestor, ktorý je orientovaný na

⁵ BECK, U.: *Moc a protiváha moci v globálnom veku*. Praha, Slon 2007, s. 149.

⁶ Tamtiež, s. 150.

⁷ Tamtiež, s.153-154.

⁸ FINE, R.: *Kozmopolitizmus. Základní ideje globálního uspořádání*. Praha, Filosofia 2011. s.93.

⁹ HABERMAS, J.: *K ústave Európy*. Kalligram Bratislava 2012, s. 45, 49 a i.

občianske hodnoty, ľudské práva a spoločné koncepcie spravodlivosti. Toto by malo byť aj cieľom prehlbujúcej sa integrácie.

Úlohu OSN vidí v zabezpečení mieru a globálneho presadzovania ľudských práv, k čomu je potrebná reorganizácia OSN. Príkladom by mohla byť aj Európska únia. „Cieľ demokratickej ústavy svetovej spoločnosti si vyžaduje konštituovanie spoločenstva *občanov sveta*. Na príklade EÚ rozvedená téza *ústavodarnej kooperácie medzi občanmi a štátmi* ukazuje cestu, ktorou by jestvujúce medzinárodné spoločenstvo *štátov* mohlo byť skompletizované spoločenstvom občanov sveta na *kozmpolitické spoločenstvo*.“¹⁰ Národné štáty by mali úlohu druhých subjektov svetového spoločenstva.

Problémom je, že mnohé objektívne väzby človek často nevníma ako niečo s čím by sa mohol identifikovať (napr. ekonomika, politické inštitúcie, medzinárodné vzťahy,... Tento pohyb, ktorý sa deje v rámci globalizácia často chápe ako vonkajší, dokonca ako nepriateľský. Preto sú podľa mnohých tieto očakávania nereálne. Občania sú v realite formovaní rôznymi životnými formami, kultúrou, netvoria kolektív, ktorý dokáže sám seba potvrdiť. Úplne inkluzívne je iba morálne univerzum, ktoré koná v intenciách Kantovej „ríše účelov.“

Je to evidentné aj v ťažiskovej problematike svetoobčianstva, ktorou sú ľudské práva, ktoré ako je známe, sú v jadre univerzalizáciou európskeho, resp. západného modelu civilizačných hodnôt. Ak aj odhliadneme od toho, že ani v rámci západného spoločenstva nevládne jednota pri interpretácii ľudských práv, existuje silný odpor proti oktrojovaniu západných hodnôt najmä v civilizáciách Ázie a islamu. Špecifickú úlohu v tomto zohrávajú tzv. humanitárne vojenské intervencie, ktoré vedú skôr k poškodeniu procesu kozmpolitizácie v horeuvedených súvislostiach. U. Beck, napr. hovorí, že po 11. septembri sa presadilo stanovisko, že riešením je presadzovať tvrdšie *american way of life* a sarkasticky dodáva, že je potrebné premeniť všetkých ľudí na Američanov, aby mohli byť Američania vo svete bez hraníc bezpeční.¹¹

V oblasti danej problematiky súperia dve protikladné stanoviská. Jedno, ktoré tvrdí, že postupne vstupujeme do éry univerzálnych ľudských práv, večného mieru, globálneho poriadku, druhé stanovisko spočíva v tvrdení, že svet nie je bezpečnejším miestom a trend udávajú silné štáty s ich vlastnými geopolitickými záujmami. Napriek tomu, že po destabilizácii existujúceho systému a vytvárania novej rovnováhy má druhé stanovisko mnoho argumentov, domnievame sa, že ani v týchto podmienkach by sme nemali opúšťať ideu potreby globálneho svetového usporiadania na mierových základoch, v rámci konštruovania ktorého má svoje miesto aj idea svetoobčianstva.

Zoznam použitej literatúry

BECK, U.: *Moc a protiváha moci v globálnom veku. Nová ekonomie svetové politiky*. Praha: SLON, 2007. ISBN 978-80-864-29-67-0.

FINE, R. *Kosmopolitismus. Základní ideje globálního uspořádání*. Filosofie, vyd. AV ČR, 2011. ISBN 978-807007-346-9.

HABERMAS, J.: *K ústave Európy*. Bratislava: Kalligram, 2012. ISBN 978-80-80-8101-579-3.

KANT, I.: *K večnému mieru*. Bratislava: Archa, 1996. ISBN 80-7115-129-7.

¹⁰ Tamtiež, s.95.

¹¹ BECK, U.: *Moc a protiváha moci v globálnom veku*...Praha, SLON 2007, s.400.

[www.faz.net/aktuell//debatten/ der kosmopolitische blick...](http://www.faz.net/aktuell//debatten/der-kosmopolitische-blick...) 2.6.2014.

K DEFINIČNÉMU VYMEDZENIU EKONOMICKEJ DIMENZIE DIPLOMACIE

Boris Mattoš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 852 35
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: boris.mattos@euba.sk.

Ekonomická dimenzia diplomacie tvorí integrálnu súčasť zahranično-ekonomických vzťahov štátu niekoľko storočí, v kontexte s jej terminologickým vymedzením však dodnes nedošlo k definičnému ustáleniu. Je možné identifikovať vzájomné prelínanie pojmov ekonomická, hospodárska či obchodná diplomacia, čo je do veľkej miery zapríčinené rôznorodým interpretačným chápaním a tiež rozdielnym translatologickým pohľadom. Cieľom príspevku je poukázať na vybrané koncepty viažuce sa k definičnému vymedzeniu ekonomickej dimenzie diplomacie. Pre potreby dosiahnutia stanoveného cieľa boli použité vedecké metódy abstrakcie, analýzy a syntézy.¹

Kľúčové slová: ekonomická diplomacia, hospodárska diplomacia, obchodná diplomacia

Economic dimension of diplomacy forms an integral part of foreign-economic relations of the state. In context of its terminological specification it is still not stable by the definition. It can be identified the mutual penetration of economic terms: economic, business and commercial diplomacy. This conflict has largely come from diverse interpretative understanding of the definition and also from different translatological perspective. The aim of this paper is to highlight the selected concepts pertaining to the definition specification of the economic dimension of diplomacy. For the purpose of achieving the stated objective were used scientific methods of abstraction, analysis and synthesis.

Key words: business diplomacy, economic diplomacy, commercial diplomacy

JEL: F50, F59

1 Úvod

Vzájomná spolupráca štátov vplyva na rozvoj medzinárodných politických a ekonomických vzťahov. Ekonomická dimenzia diplomacie tvorí integrálnu súčasť zahranično-ekonomických vzťahov štátu niekoľko storočí, ako odborný termín sa používa len niekoľko desaťročí a dodnes nie je ustálený. Pri definičnom vymedzení dochádza k vzájomnému prelínaniu pojmov ekonomická, hospodárska či obchodná diplomacia a ich vymedzeniu sa voči príbuznému pojmu. Tento konflikt do veľkej miery pramení z rôznorodého interpretačného chápania príslušnej definície a tiež z rozdielného translatologického hľadiska.

¹ Príspevok bol spracovaný s podporou grantu VEGA č. 1/1326/12 – Neoregionalizácia svetovej ekonomiky a spoločnosti.

Cieľom príspevku je poukázať na vybrané koncepty viažuce sa k definičnému vymedzeniu ekonomickej dimenzie diplomacie. Pre potreby dosiahnutia stanoveného cieľa boli využité vedecké metódy abstrakcie, analýzy a syntézy.

2 Terminologická nejednotnosť pojmu

V odbornej domácej a zahraničnej literatúre a súčasnej praxi sa vyskytujú viaceré pomenovania ekonomickej dimenzie diplomacie ako napr. obchodná diplomacia, hospodárska diplomacia, ekonomická diplomacia, business diplomacy a pod. Je v tejto súvislosti potrebné pripomenúť, že v praxi však často dochádza k vzájomnému zamieňaniu pojmov, keďže niektorí autori pracujú s odborným pojmom *economic diplomacy*, čo je možné preložiť ako ekonomická, ale aj ako hospodárska diplomacia. Na druhej strane je pojem *commercial diplomacy* významovo identifikovaný s obchodnou diplomaciou. V nemeckej odbornej literatúre sa pre pojem hospodárska diplomacia používa označenie *Wirtschaftsdiplomatie*. Je preto potrebné podotknúť, že okrem obsahových rozdielností má na definičné vymedzenie v kontexte predmetu skúmania významný vplyv tiež translatologický faktor.

2.1 Hospodárska diplomacia

Hospodárska diplomacia je podľa Rusiňáka imanentnou súčasťou diplomacie od jej počiatkov, aj keď jej intenzita sa v rôznych obdobiach menila. Už v čase otrokárskych vojen sa diplomacia, ako uvádza ďalej, sústreďovala na vytlačenie potenciálne silnejších protivníkov, príp. na vymáhanie kontribúcií menej krvavou cestou. Diplomatická metóda s vlastným špecifickým okruhom záujmov a nástrojov sa ako hospodárska diplomacia začala podľa Rusiňáka profilovať približne na prelome 19. a 20. storočia a jej samostatné vyčlenenie úzko súvisí s nárastom medzinárodného obchodu a investícií a v zmene postavenia ekonomickej problémov.²

Pôvodne bol zaužívaným termínom pojem obchodná diplomacia, ktorý bol odvodený od podpory obchodu ako dominantnej funkcie diplomacie v medzinárodných hospodárskych vzťahoch. Rusiňák uvádza³, že samotný pojem hospodárska diplomacia sa ako súčasť odbornej terminológie objavil v 70tych rokoch 20. storočia, aj keď ako samostatná diplomatická metóda bola vnímaná už v 19. storočí.

Veselý pracuje s definíciou od Štouračovej, ktorá chápe hospodársku diplomáciu ako výsek ekonomickej diplomacie vo väzbe na užší rámec diplomatických aktivít, zameraných na podporu záujmov a aktivít podnikateľských subjektov vlastnej krajiny pri jej aktivitách na zahraničných trhoch. Veselý uvádza tiež pojem obchodná diplomacia, ktorý je podľa neho vzťahovaný len na diplomatické postupy, ktoré sú zamerané najmä na podporu aktivít domácich exportérov do zahraničia. Zaraďuje sem tiež diplomatické rokovania o obchodných a politických podmienkach dvojstranných obchodných vzťahov, transakcií a podobných aktivít.⁴

Pojem hospodárska diplomacia je v zmysle Tóthovej definície odvodený od všeobecného pojmu diplomacia a v užšom zmysle slova ju definuje ako špecifický druh činnosti orgánov štátu pre medzinárodné hospodárske styky a ich predstaviteľov pri zastupovaní štátu voči zahraničiu, vykonávaný v rámci celkovej diplomacie štátu za účelom realizácie a zámerov zahranično-hospodárskej politiky štátu legitímnymi prostriedkami⁵.

Vo všeobecnosti je význam hospodárskej diplomacie determinovaný jej hlavným poslaním, spočívajúcim v zabezpečovaní zahranično-ekonomických záujmov štátu, vyjadreným v jeho zahranično-hospodárskej, resp. zahranično-obchodnej politike, na

² RUSIŇÁK, P. (2012) Dimenzie diplomacie. In: Rusiňák, P. a kol.: Diplomacia – úvod do štúdia, s. 58.

³ Ibid

⁴ VESELÝ, Z. (2011) Diplomacie (Teorie – praxe – dejiny), s. 28.

⁵ TÓTH, L., HORVÁTHOVÁ, K. (2006): Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy, s.17.

realizácii ktorej sa hospodárska diplomacia výrazne podieľa. Význam hospodárskej diplomacie pre jednotlivé štáty je určovaný mierou potreby zapájania ich národohospodárskych komplexov do medzinárodnej deľby práce a z toho vyplývajúcimi konkrétnymi cieľmi a záujmami zahranično-hospodárskej politiky toho-ktorého štátu. Podľa toho má hospodárska diplomacia v jednotlivých štátoch rozdielnu váhu, najmä v závislosti od výšky podielu zahraničného obchodu na celkovej tvorbe hrubého domáceho produktu. V štátoch s vysokým podielom zahraničného obchodu na tvorbe HDP je význam hospodárskej diplomacie väčší ako v štátoch, v ekonomike ktorých je tento podiel nízky.⁶

Užšie vymedzené definície chápu hospodársku diplomáciu ako činnosť orgánov štátu. Saner a Yiu síce vo svojej práci naznačujú, že tradičná diplomacia štátov začína byť fragmentovaná a v postmodernom svete nastupujú na scénu noví aktéri, ktorí tiež vykonávajú vlastnú diplomáciu, stále však hospodársku diplomáciu chápu ako výlučnú činnosť štátu. Autori preto navrhujú nevyhnutnosť spolupráce aj s novými aktérmi. Navrhujú však určité redefinovanie pojmu diplomacia a zavádzajú pojmy ako *corporate diplomacy* alebo *business diplomacy*.⁷

Tóth definuje hospodársku diplomáciu tiež v užšom zmysle ako špecifický druh činnosti orgánov štátu pre medzinárodné hospodárske styky a ich predstaviteľov pri zastupovaní štátu voči zahraničiu, vykonávanú v rámci celkovej diplomacie štátu za účelom realizácie a zámerov zahranično-hospodárskej politiky štátu prostredníctvom rokování a inými legitímnymi prostriedkami.⁸

Podľa Naraya hospodárska diplomacia predstavuje činnosť vykonávanú štátnymi zástupcami s diplomatickým statusom s ohľadom na podporu podnikania medzi domácou a hostiteľskou krajinou. Zameriava sa na podporu rozvoja podnikania prostredníctvom série aktivít na podporu a uľahčovanie podnikania. Spektrum aktérov hospodárskej diplomacie je v rozmedzí od predstaviteľov na vysokej politickej úrovni (hlava štátu, predseda vlády, minister alebo poslanec) po veľvyslancov a diplomatov s nižšou diplomatickou hodnotou.⁹

2.2 Ekonomická diplomacia

Pojem ekonomická diplomacia označuje Hubinger ako prax ekonomického nátlaku na niektoré krajiny s cieľom dosiahnuť určitý politický alebo ekonomický efekt. Hubinger vo svojej definícii upriamuje pozornosť na využitie ekonomických nástrojov na presadenie akýchkoľvek potrieb zahraničnej politiky. S pojmom ekonomická diplomacia pracuje v dvoch rovinách: v prvej ako činnosť diplomatických zástupcov a misií s cieľom čo najefektívnejšie realizovať zahraničnú politiku štátu a v druhej ako ekonomický nátlak na niektoré krajiny s cieľom dosiahnutia nejakého politického či ekonomického účinku. K hlavným nástrojom tejto formy ekonomickej diplomacie zaraďuje ekonomické sankcie, zavádzanie administratívnych prekážok pre dovoz a vývoz a pod. Ako však uvádza, tento rozmer patrí do arzenálu zahraničnej politiky len tých štátov a organizácií, ktorých postavenie vo svetovej politike a ekonomike (vojenská sila, významný zdroj surovín) umožňuje účinné použitie takého nástroja.¹⁰ Gullová medzi aktérov zaraďuje vládne i mimovládne subjekty a inštitúcie, ktoré vyvíjajú aktivity smerujúce k vytváraniu podmienok pre uplatňovanie ekonomických a obchodných záujmov štátu v zahraničí.¹¹

Štouračová ekonomickú diplomáciu definíčne vymedzuje ako špecifickú oblasť, resp. súčasť diplomacie a diplomatických služieb, ktorá je zameraná jednak na vytváranie

⁶ TÓTH, L., HORVÁTHOVÁ, K. (2006): Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy, s. 22.

⁷ SANER, R., YIU, L. (2003) International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times, s. 4.

⁸ TÓTH, L., HORVÁTHOVÁ, K. (2006): Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy, s. 17.

⁹ NARAY, O. (2008) Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview, s. 2.

¹⁰ HUBINGER, V. (2006) Encyklopedie diplomacie, s. 63 - 64.

¹¹ GULLOVÁ, S. (2013) Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol, s. 159.

podmienok pre napĺňanie ekonomických záujmov štátu v zahraničí a na prispievanie k vlastnému napĺňaniu ekonomického rozmeru zahraničnej politiky vo väzbe na zapájanie národnej ekonomiky do svetovej ekonomiky, procesov internacionalizácie, integrácie a ekonomickej globalizácie v kontexte podpory obchodných a investičných aktivít národných podnikateľských subjektov pri ich vstupe na zahraničné trhy, na lobovanie za ich záujmy, na podporu aktivít a záujmu najmä zahraničných investorov o podnikanie v príslušnej krajine.¹²

Pajtinka definuje ekonomickú diplomaciu ako špecifickú súčasť diplomacie, resp. ako metódu presadzovania zahraničnopolitických záujmov štátu v ekonomickej oblasti prostredníctvom ekonomických nástrojov¹³.

Woolcock a Bayne definujú ekonomickú diplomaciu z hľadiska používaných nástrojov ako celé spektrum opatrení, od rokovania a dobrovoľnej spolupráce, cez mäkké typy regulácie (napr. kódexy správania) po vytváranie a vymáhanie záväzných pravidiel. Pokrok sa obyčajne dosahuje presvedčaním a vzájomnou dohodou. Ekonomická diplomacia môže byť v ich koncepte konfrontačná a môže zahŕňať represívne ekonomické nástroje v snahe dosiahnuť politické ciele, ako napríklad sankcie.¹⁴ Woolcock ďalej uvádza, že ekonomickú diplomaciu možno najlepšie definovať nie jej nástrojmi, ale ekonomickými otázkami, ktoré sú jej obsahom.¹⁵

2.3 Pridružené pojmy

Pajtinka pracuje z hľadiska definičného vymedzenia tiež s pojmom obchodná diplomacia, ktorú chápe ako súbor oficiálnych aktivít orgánov štátu zastupiteľských úradov, ktoré sú zamerané na podporu vzájomnej obchodnej výmeny medzi dvomi štátmi, na podporu exportu do zahraničia¹⁶. Z toho je možné odvodiť, že obchodná diplomacia je špecifickou časťou hospodárskej diplomacie. Ako však Pajtinka zdôrazňuje, v prípade príbuzného pojmu *business diplomacy* nejde o realizáciu zahraničnopolitických záujmov štátu, ale o aktivity podnikateľského subjektu (zväčša veľkej nadnárodnej korporácie), ktorých cieľom je najmä vplývať na vytváranie priaznivého politicko-právneho prostredia pre pôsobenie danej spoločnosti, a to ako na vnútroštátnej, tak na medzinárodnej úrovni.¹⁷

Štouračová z hľadiska ekonomickej dimenzie diplomacie rozlišuje tiež komerčnú diplomaciu – ktorú definuje ako významovo veľmi blízku, takmer totožnú s pojmom obchodná diplomacia. Poukazuje na fakt, že tento pojem sa v našej literatúre používa najčastejšie v dôsledku prekladu z anglického jazyka *commercial diplomacy*. Jej obsah je ale ešte užší, týka sa prednostne len veľmi rámcovej spolupráce s domácimi vývozcami, resp. dovozcami, samozrejme bez priamej asistencie pri vlastných obchodných transakciách, keď ide o komerčnú – praktickú činnosť samostatných podnikateľov, bez aspirácií napr. na rokovania o obchodných podmienkach bilaterálnych zahranično-obchodných vzťahov.¹⁸

3 Záver

Predmetom príspevku bolo poukázať na vybrané koncepty vo väzbe na definičné vymedzenie ekonomickej dimenzie diplomacie a to identifikovaním základných terminologických pojmov viažucich sa k predmetu výskumu v kontexte pojmového prieskumu domácej a zahraničnej odbornej literatúry. Kľúčovými terminologickými pojmami

¹² ŠTOURAČOVÁ, J. (2012) Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě, s. 28.

¹³ PAJTINKA, E. (2013). Slovník diplomacie, s. 55 – 56.

¹⁴ WOOLCOCK, S., BAYNE, N. (2007) The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economics Relations, s. 4.

¹⁵ Ibid

¹⁶ PAJTINKA, E. (2007) Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí, s. 56.

¹⁷ PAJTINKA, E. (2007) Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí, s. 58.

¹⁸ ŠTOURAČOVÁ, J. (2012) Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě, s. 31.

sú hospodárska diplomacia, ekonomická diplomacia, obchodná diplomacia a ďalšie pridružené termíny.

Predmetná pojmológia v sledovanej oblasti podlieha istému vývoju, odlišnej autorskej determinácii, rôznorodému translatologickému hľadisku a tiež reflexii ekonomickej funkcie diplomacie v praxi. Aj z uvedeného dôvodu k prijatiu jednotnej a ustálenej pojmovej definície nedošlo.

Zoznam použitej literatúry

GULLOVÁ, S. (2013): *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. Praha: Grada Publishing, 2013, 336 s. ISBN 978-80-247-4418-6.

HUBINGER, V. (2006): *Encyklopédie diplomacie*. Praha : Libri, 2006, 192 s. ISBN 80-7277-296-1

NARAY, O. (2008): *Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview*. In: 7th World Conference of TPOs. [cit. 2014-12-07]. Dostupné na internete: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf

PAJTINKA, E. (2007): Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí. In *Mezinárodní vztahy*, 2007, roč. 42, č. 4, s. 52 - 72.

PAJTINKA, E. (2013): *Slovník diplomacie*. Bratislava: Slovník diplomacie, 2013, 168 s. ISBN 978-80-85660-08-1.

RUSIŇÁK, P. a kol. (2012): *Diplomacia – úvod do štúdia*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 434 s. ISBN 978-80-225-3480-2.

SANER, R., YIU, L. (2003): *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. 2003*. In: *Discussion Papers in Diplomacy*. [cit. 2014-12-02]. Dostupné na internete: http://clingendael.info/publications/2003/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf

ŠTOURÁČOVÁ, J. (2012): *Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě*. Praha: Professional Publishing, 2012, 254 s. ISBN 978-80-7431-081-2.

TÓTH, L., HORVÁTHOVÁ, K. (2006): *Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy*. Bratislava: Sprint vfra, 2006, 192 s. ISBN 80-89085- 61-X.

VESELÝ, Z. (2011): *Diplomacie (Teorie – praxe – dějiny)*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2011. 493 s. ISBN 978-80-7380-332-2.

WOOLCOCK, S., BAYNE, N. (2007): *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economics Relations*. Aldershot: Ashgate, 391 s. ISBN 0754670473

JE PRIČLENENIE KRYMU K RUSKEJ FEDERÁCII PORUŠENÍM MEDZINÁRODNÉHO PRÁVA?

Stanislav Mráz

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: stanislav.mraz@euba.sk.

Autor sa vo svojom príspevku zaoberá problematikou prechodu Krymu pod zvrchovanosť Ruskej federácie. Poukazuje na nejednoznačnosť aplikácie noriem medzinárodného práva a expanzívnu politiku pri riešení problémov súčasných medzinárodných vzťahov v európskom priestore.¹

Kľúčové slová: Medzinárodné právo, medzinárodné vzťahy, použitie sily, neporušiteľnosť hraníc, referendum, výklad a dodržiavanie práva, trhovú ekonomiku, Krym, povojnové usporiadanie, zjednotenie Nemecka.

The Author deals with the issues related to transfer of Crimea under the sovereignty of Russian Federation, pointing out the International Law application ambiguity, and expansionary policy in solving the problems of contemporary International relations in Europe.

Key words: International Law, International relations, use of force, inviolability of frontiers, referendum, interpretation and adherence to law, market economy, Crimea, post-war order, unification of Germany

JEL: F51, K33

Historický, jazykový, logický, systematický a tiež i právny rozbor existujúcich noriem medzinárodného práva upravujúcich medzinárodné právo a tiež analýza toho ako sú uvedené normy aplikované v medzinárodnej praxi potvrdzujú, že v zásade existuje zhoda vo všeobecných princípoch výkladu jednotlivých inštitútov, avšak pokiaľ ide o posudzovanie konkrétnych situácií, napríklad vrátane súčasnej situácie na Ukrajine a v ďalších oblastiach sveta, v medzinárodnej praxi neexistuje na ich výklad jednotný a ani jednoznačný názor.

Zatiaľ čo jedna strana tvrdí, že došlo k flagrantnému porušeniu medzinárodného práva, druhá strana tvrdí pravý opak. Predmetom tvrdenia obidvoch strán je pritom jedna a tá istá skutková a práva situácia, obidve strany sa odvolávajú na platné normy medzinárodného práva.

Zatiaľ čo existuje zhoda v princípoch, existujú rôzne názory na interpretáciu a aplikáciu existujúcej právnej úpravy v konkrétnych prípadoch. Pokiaľ ide o medzinárodnoprávne aspekty, dôvodom nejednotnosti právnej interpretácie relevantných zmluvných či iných právnych textov je najmä výklad právnych noriem, nezohľadnenie súvislostí používaných výrazov, neprihliadnutie na účel a predmet právnej úpravy, neprihliadanie na rôznu normatívnu kvalitu a povahu relevantných pravidiel medzinárodného práva a tiež i chyby v argumentácii. Tak je tomu aj v prípade Krymu.

Rusko získalo Krym po Krymských vojnách v roku 1783. Toto územie bolo súčasťou ZSSR a dňa 19. februára 1954 pri príležitosti 300. Výročia pripojenia Ukrajiny k Rusku

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/1083/12 - Vvybrané aspekty rozvoja európskeho medzinárodného práva súkromného.

odovzdalo Prezídium Najvyššieho soviету ZSSR Krym pod správu Ukrajiny² (Zakon SSSR ot 26.04.1954 O peredače Krymskoj oblasti iz sostava RSFSR v sostav Urajskoj SSR). Hlavnú úlohu pritom zohral faktor geografickej blízkosti, previazanosť ekonomík a kultúrne vzťahy.³ Oficiálny názov Krymu bol Krymská autonómna sovietska socialistická republika (KASSR) a takto bol začlenený do Ukrajinskej sovietskej socialistickej republiky so samostatným postavením Sevastopolu. Dňa 20. januára 1991 sa na Kryme uskutočnilo referendum, v ktorom 93,26% zúčastnených hlasovalo za zotrvanie KASSR v zostave ZSSR⁴ (Krymskaja pravda 1991, 22 janvarja). 12. februára 1991 bol v Ukrajinskej SSR prijatý zákon, ktorým sa dopĺňala Ústava USSR, v ktorom sa konštatovalo, že Krymská ASSR ako súčasť Krymskej oblasti je súčasťou Ukrajinskej SSR.⁵ Vychádzajúc z referenda a jeho výsledkov boli uskutočnené v KASSR kroky, výsledkom ktorých boli spracované ústavné dokumenty, zabezpečujúce činnosť jednotlivých ústavných orgánov. 22. marca 1991 Krymský oblastný Soviet národných poslancov bol premenovaný na Najvyšší Soviet Krymskej ASSR, ktorý bol poverený vypracovaním Ústavy Krymu.⁶ Dňa 26. februára 1992 rozhodol zákonodarný orgán Krymskej ASSR o premenovaní na Republiku Krym.⁷ 5.mája toho roku Najvyšší Soviet Krymu vyhlásil nezávislosť Republiky Krym.⁸ Prijatá ústava ju charakterizovala ako demokratický štát a súčasť Ukrajiny a Sevastopol ako mesto s osobitným štatútom, ktorý je neoddeliteľnou súčasťou Krymu. Dňa 14. júna 1993 Najvyšší Soviet Krymu vytvoril funkciu Prezidenta Krymu,⁹ do ktorej 4. februára 1994 bol zvolený Ju. A. Meškov.¹⁰ Vláda Ukrajiny nesúhlasila s týmto postupom a 21. septembra 1994 Parlament Ukrajiny zmenil názov Republika Krym (Krymská ASSR) na Autonómnu republiku Krym (novela ústavy č. 171/94-VR). V tomto zmysle bol zmenený i zákon Ukrajiny „O statuse Autonómnej Republiky Krym“ zo dňa 29. apríla 1992 č. 2299 – XII. Krym bol charakterizovaný ako parlamentná republika bez prezidenta. Zákonodarný orgán Parlament mal 100 poslancov volených na 5 rokov. Výkonnú moc predstavovala Rada ministrov, ktorej predsedal premiér. 17. marca 2014 parlament vyhlásil samostatnosť Krymskej republiky po predchádzajúcom referende, ktoré sa uskutočnilo 16. marca 2014. Parlament Krymskej republiky už 6. marca požiadal Vladimíra Putina o pripojenie k Ruskej federácii, čomu bolo následne po vyhlásení nezávislosti vyhovené.

S týmto postupom nesúhlasí Ukrajina, USA a mnohé ďalšie štáty. Považujú tento krok Ruskej federácie za krok v rozpore s medzinárodným právom. Podľa môjho názoru na medzinárodné právo sa musíme pozeráť a brať ho do úvahy ako celok a nie účelovo vytrhávať len niektoré ustanovenia a tým ho deformovať.

Neporušiteľnosť a nemeniteľnosť hraníc zásadne vyplýva zo zásad medzinárodného práva, najmä zo zásady zvrchovanej rovnosti štátov a zásady zákazu hrozby silou a použitia sily v medzinárodných vzťahoch v zmysle čl. 2 ods. 1. a ods. 4 Charty OSN a tiež i z III. a IV. zásady Deklarácie zásad, ktorými sa riadia zúčastnené štáty KBSE. Podľa tretej zásady, zúčastnené štáty považujú všetky svoje hranice i hranice všetkých štátov za neporušiteľné a nebudú preto teraz ani v budúcnosti tieto hranice napádať. V súlade s tým sa rovnako zdržia akejkoľvek požiadavky či kroku so zámerom zmocniť sa alebo uchvátiť časť alebo celé

² Zákon SSSR zo dňa 26.04.1954 O odovzdaní Krymskej oblasti zo zväzku RSFR do zostavy Ukrajinskej SSR

³ BOJKO, O., PAVKA, M.: Nejnovejšie dejiny Ukrajiny, s. 185

⁴ O výsledkoch Referenda o štátnom a právnom statuse Krymu, uskutočneného 20.01.1991.

⁵ Zákon o vzniku Krymskej ASSR.

⁶ Prvý sovietský plebiscit – celokrymské referendum 1991.

⁷ O Republike Krym ako oficiálnom názve demokratického štátu Krym.

⁸ Akt o vyhlásení štátnej nezávislosti Republiky Krym a Referendum o statuse Krymu.

⁹ Zákon Republiky Krym. O Prezidentovi Republiky Krym.

¹⁰ MAKREDONOV, SERGEJ: Postsovjetskaja unikalnost'.

územie ktoréhokoľvek zúčastneného štátu“.¹¹ Štvrtá zásada predmetnej Deklarácie potvrdzuje územnú celistvosť štátov a stanovuje sa v nej „že zúčastnené štáty budú rešpektovať územnú celistvosť každého zo zúčastnených štátov. V súlade s tým sa vystríhajú akéhokoľvek konania, ktoré by predstavovalo hrozbu silou alebo použitie sily“.¹² Podotýkam, že tieto články Záverečného aktu KBSE v roku 1975 sú v súlade s čl. 2 ods. 4 Charty OSN, ktorý zakazuje hrozbu silou a použitie sily v medzinárodných vzťahoch. Určitú úlohu tu zohráva i obdobie, v ktorom bol ZA KBSE prijímaný.

Usporiadanie v Európe, ktoré sa vytvorilo po II. svetovej vojne si takýto dokument vyžadovalo. Na základe existujúceho vývoja z okupačných zón víťazných mocností vznikli dva nemecké štáty, ktoré sa začlenili do medzinárodných vzťahov (členstvo v OSN). Následný vývoj v Európe a tiež ich vzájomná spolupráca podporovaná najmä supervelmocami USA a ZSSR viedli k ich zjednoteniu. Toto bolo umožnené najmä vôľou Sovietskeho zväzu, pretože bez stiahnutia jeho ozbrojených síl z územia NDR by to nebolo možné. Nemecko bolo zjednotené na základe politického rozhodnutia pretože referendum o zjednotení neprebehlo. Tento postup cez to všetko nie je spochybňovaný.

Na druhej strane Krym, ktorý od roku 1783 bol súčasťou Ruska a administratívnym spôsobom na základe politického rozhodnutia bol prevedený pod správu Ukrajiny, pričom sa ho Ruská federácia výslovne nezriekla, jeho navrátenie, ktoré sa uskutočnilo na základe prejavenej vôle obyvateľstva je spochybňované. Chcel by som pripomenúť, že obyvateľstvo už v minulosti prejavilo vôľu vrátiť sa do ZSSR, avšak inštitúcie v Kyjeve mu to neumožnili a svojvoľne zmenili názov Krymskej republiky a tiež i jej postavenie v rámci Ukrajiny. Vzťah k ruskojazyčnému obyvateľstvu na Ukrajine bol zo strany Ukrajinskej vlády vyjadrený zrušením ruštiny ako úradného jazyka. Vôľa obyvateľstva Krymu sa potvrdila v uskutočnenom referende a tiež i samotnom bezkonfliktnom prechode tohto štátoprávneho útvaru pod Ruskú federáciu. Otázka navrátenia Krymu Rusku mala byť riešená už pri rozpade ZSSR čo si Jelcin ako prezident Ruskej federácie neuvedomil (venoval sa riešeniu majetkových otázok) a nie až v súčasnom období.

Keď sa ZSSR rozhodol stiahnuť svoje ozbrojené sily z NDR a Československa urobil tak po vzájomnej dohode s NATO, pričom sa druhá strana zaviazala, že dodrží predchádzajúci odstup od jeho územia a že na území bývalých členských štátov Varšavskej zmluvy nebude umiestňovať svoje vojenské základne. Sme svedkami postupného narastania protirečení medzi právnym stavom obsiahnutým v jednotlivých dokumentoch prijatých medzi víťaznými mocnosťami po druhej svetovej vojne a skutkovým stavom. Ten sa postupne vytvára vzhľadom na zmenu pomeru síl, na zmenu mocenských záujmov a zmenu možností jednotlivých víťazných mocností ovplyvňovať vývoj medzinárodných vzťahov. Výsledkom tohto protirečenia je snaha o politickú a vojenskú zmenu usporiadania v Európe a vo svete v rozpore s výsledkami mierových konferencií po druhej svetovej vojne.

Odráža sa to okrem iného i v samotnom dianí na Ukrajine. Po politickom prevrate, pri ktorom bola zvrhnutá Janukovičová vláda došlo k vytvoreniu vlády výrazne sa opierajúcej o pomoc a podporu USA a EÚ. Nové vedenie Ukrajiny nechce pristúpiť na rokovania s opozíciou (povstalcami) a riešiť spor politicky napr. zmenou územnosprávneho členenia (federácia), ale naopak vkladá svoje nádeje do silového (mocenského) ukončenia krízy. Tento postup eskaluje napätie medzi Ukrajinou a Ruskou federáciou, pričom do tohto konfliktu je rôznymi spôsobmi zaťahovaných stále viac štátov.

Rozvoj hospodárstva trhovito orientovaných západoeurópskych štátov po skončení studenej vojny nasmeroval ich expanziu do východoeurópskych krajín. Aj USA ako silná trhová ekonomika potrebujú nové odbytišťa pre svoj tovar, nové trhy a zdroje surovín

¹¹ AZUD, J.: K niektorým otázkam výkladu zásady zákazu, hrozby a použitia sily v medzinárodných vzťahoch, in Ročenka medzinárodného práva, s.11

¹² tamtiež s. 12

potrebné pre jej rozvoj. Svoju expanziu orientujú na priestory, ktoré z tohto hľadiska považujú za poddimenzované, to znamená na oblasť Ukrajiny, Ruska, Číny a Arktídy. Je evidentné, že skôr či neskôr na seba narazia ekonomické záujmy spomenutých trhov orientovaných štátov a ich hospodárskych zoskupení. To sa bude prejavovať eskalovaním napätia a použitím sily v ich medzinárodných vzťahoch. Trhová ekonomika nech kdekoľvek existuje, nemôže prežiť bez expanzie do nových priestorov, trhov a zdrojov surovín. Ohrozenie mieru a použitie sily v medzinárodných vzťahoch v budúcnosti preto nemožno vylúčiť.

Zoznam použitej literatúry

Akt o vyhlásení štátnej nezávislosti Republiky Krym a Referendum o statuse Krymu (http://sevkrimrus.narod.ru/ZAKON/1992_ref.htm)

AZUD, J.: K niektorým otázkam výkladu zásady zákazu, hrozby a použitia sily v medzinárodných vzťahoch, in Ročenka medzinárodného práva,2008,ISBN 978-80-969540-3-2.

AZUD, J.: K niektorým otázkam výkladu zásady zákazu, hrozby a použitia sily v medzinárodných vzťahoch, in Ročenka medzinárodného práva,2008,ISBN 978-80-969540-3-2.

BOJKO, O., PAVKA, M.: Nejnovější dějiny Ukrajiny. 1. vyd. Brno: Jota,1997.2679,ISBN 80-7217-031-7.

BROCKOVÁ, K.: Nová európska investičná politika a jej dopad na osud bilaterálnych investičných dohôd členských štátov EÚ. 1. In Medzinárodné vzťahy: vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2012. . ISSN 1336.1562. Roč. 10, č. 3 (2012), s. 41 – 51.

BROCKOVÁ, K.: Nová európska investičná politika a jej dopad na osud bilaterálnych investičných dohôd členských štátov EÚ. In Medzinárodné vzťahy: vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2012. . ISSN 1336.1562. Roč. 10, č. 4 (2012), s. 27 - 35.

BROCKOVÁ, K.: Právny rámec ochrany medzinárodných investícií v Európskej únii. In Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2013 (elektronický zdroj): zborník príspevkov z 12. medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov: Ekonomická univerzita v Bratislave, 31. máj 2013. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. – ISSN 978-80-225-3659-2. – S. 70 – 78.

BROCKOVÁ, K. – PYTELOVÁ, K.: Právo v medzinárodných ekonomických vzťahoch: všeobecná časť, 1. vyd. Bratislava, Vydavateľstvo EKONÓM, 2014, 138 s, ISBN 978-80-225-3680-6

MAKREDONOV, SERGEJ: Postsovjetskaja unikalnost'(http://www.novopol.ru/-postsovjetskaja-unikalnost-text16081.html)

O Republike Krym ako oficiálnom názve demokratického štátu Krym (<http://sevkrimrus.narod.ru/ZAKON/rk.htm>)

O výsledkoch Referenda o štátnom a právnom statuse Krymu, uskutočneného 20.01.1991, Krymská pravda 1991.22.januára.

Prvý sovietský plebiscit – celokrymské referendum 1991. Odkaz (<http://www.rian.ru/správka/20110120/323139824.html>)/RIANovosti.

Zákon Republiky Krym. O Prezidentovi Republiky Krym(<http://zakon2.rod.gov.ua/krym/show/rb0428002-93>)

Zákon o vzniku Krymskej ASSR (<http://sevkrimrus.narod.ru/Zákon/1991-2.htm>)

Zákon SSSR zo dňa 26.04.1954 O odovzdaní Krymskej oblasti zo zväzku RSFR do zostavy Ukrajinskej SSR(<http://www.bestpravo.ru/sss/gn-praktika/r7p.htm>)

MACROECONOMIC IMBALANCIES IN THE EUROPEAN UNION AND CURRENT PRIORITIES OF DEVELOPMENT

Boris Navrátil

Katedra evropské integrace, Ekonomická fakulta, VŠB-Technická univerzita Ostrava, Česká republika, e-mail:
boris.navratil@vsb.cz

Economic and financial crisis in the end of '00 exacerbated the pressure on the economies of EU Member States. Since 2011 the European Union and its Member States have taken a series of important decisions that will mean stronger economic and budgetary coordination for the EU as a whole and for the euro area in particular. All Member states have committed to achieving Europe 2020 targets and have translated them into national targets and growth-enhancing policies. But only if the individual efforts of all the countries are coordinated and focused, can they result in the desired impact on growth. This is supported by the European Semester with all its mechanisms, including the analysis of macroeconomic imbalances and processing of in-depth reviews. This article summarizes the results of the in-depth reviews to assess the macroeconomic situation in the EU countries during the post-crisis period (2012 – 2014) and identifies the main priorities for the economic development of the EU.

Key words: Macroeconomic Imbalance, Fiscal Discipline, Economic Governance, European Semester, Alert Mechanism, Country Specific Recommendations, In-Depth Review, Investment Gap.

JEL: F62, F63

1 Introduction

Macroeconomic imbalances of the EU Member States remain a serious problem and underline the need for decisive, comprehensive and coordinated policy action. Therefore the *Macroeconomic Imbalances Procedure* (MIP) is a surveillance mechanism that aims to identify potential risks, prevent the emergence of harmful macroeconomic imbalances and correct the imbalances that are already in place. The annual starting point of the MIP is the Alert Mechanism Report based on a scoreboard of indicators. It is a filter to identify countries and issues for which a closer analysis (in-depth review) is considered to be necessary.

The outcome of these in-depth reviews forms the basis for further steps under the MIP whereby a graduated approach is followed reflecting the gravity of imbalances. The MIP has a preventive and a corrective arm. The latter is made operational by the Excessive Imbalance Procedure, which can eventually lead to sanctions for euro area Member States if they repeatedly fail to meet their obligations.

EU economies continue to progress in correcting their external and internal imbalances. High and unsustainable current account deficits have been considerably reduced, eliminated, or turned into surpluses and the process of balance-sheet repair is progressing in all sectors in most countries. Furthermore, the recovery in competitiveness is encouraging, as result of endogenous corrections and market reforms, but sustaining competitiveness going forward remains a key concern in particular for Member States with large external imbalances. The high levels of private and public debt in most countries, and the high external

liabilities in many, still constitute substantial vulnerabilities for growth, jobs and financial stability. Unemployment and other social indicators remain very worrying in several countries, and economic growth has been insufficient to lead to a marked improvement in labour and social data.

In the euro area, there is a risk that inflation could weaken further if growth disappoints, or the euro appreciates further. With financial fragilities persisting, it is also urgent to improve the health of the banking sector, complete the establishment of a fully - fledged banking union and sustain reform momentum. The comprehensive assessment of euro area banks must provide reliable estimates of capital needs and be followed by swift recapitalisations or, if necessary, resolutions.

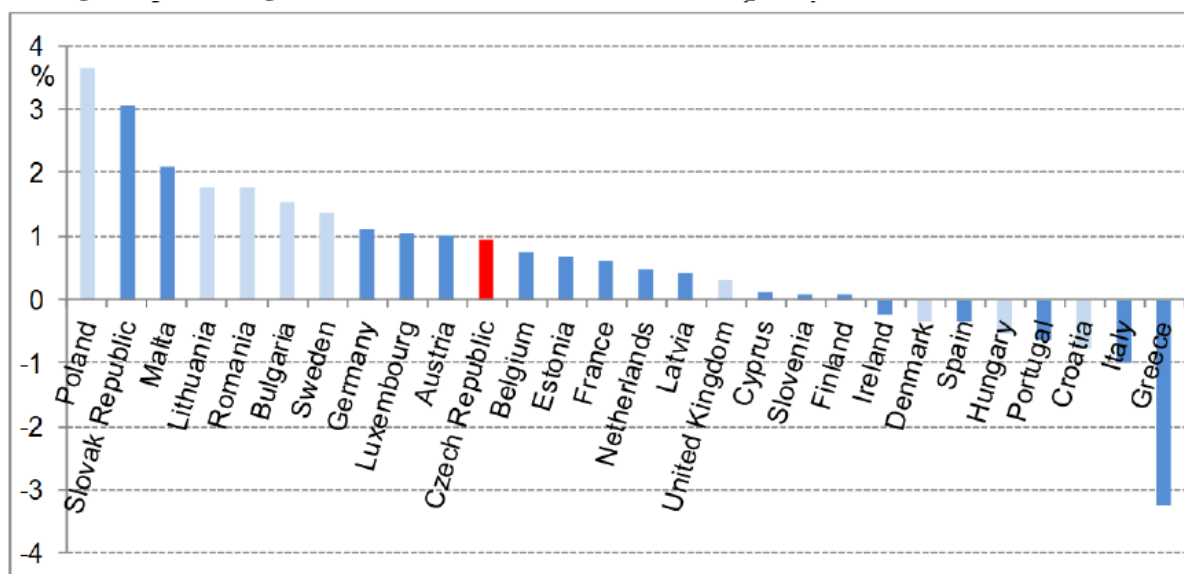
2 Slow growth and low inflation weigh on the reduction of imbalances

Data released during the summer and the latest economic forecasts¹ show that economic activity has lost acceleration and disinflationary tendencies have strengthened in most countries of the European Union. In 2014 and 2015, economic activity in the EU is expected to grow at 1,25 and 1,5 per cent, after having posted zero growth in 2013. In the euro area, real GDP growth rates are minus 0,5, plus 0,75 and just above 1 per cent in 2013, 2014 and 2015, respectively. The aggregate figures mask considerable differences across Member States. While some Member States, such as the Latvia, Lithuania, Estonia, the Czech Republic, Luxembourg, Hungary, Poland, Slovakia and the United Kingdom, reported relatively robust output growth in the first three quarters of 2014, and Member States such as Spain and Slovenia succeeded in catching up after a severe economic adjustment, other economies, both big and small alike, have remained sluggish. These divergences reflect irregular features, such as distinct deleveraging pressures, and different needs and paces of fiscal consolidation, as well as different exposure to global developments, but also differences in adjustment capacity and resolve with the implementation of reforms². The weakness of economic activity in the EU as a whole is also related to the very asymmetric nature of the rebalancing thus far, with weak domestic demand in creditor countries sustaining persistently large current account surpluses.

¹ 'European Economic Forecast-Autumn 2014,' *European Economy*, 2014(7).

² DEROOSE, S. and J. GRIESSE: 'Implementing Economic Reforms – Are EU Member States Responding to European Semester Recommendations?' *ECFIN Economic Brief*, 2014(37).

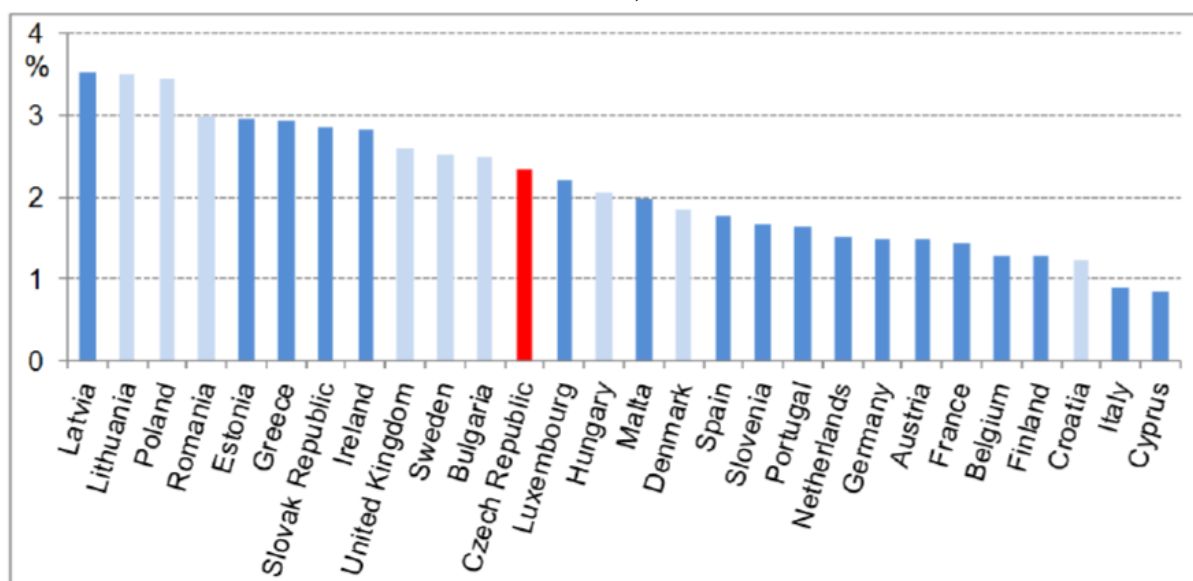
Figure 1 Average Rate of Growth of EU-28 in the period 2007 – 2013 (% , GDP)



Source: International Monetary Fund

From the below figures it can be observed, however, that in the period 2014 - 2019 we can expect higher economic growth than it was in the previous seven years.

Figure 2 Expected Average Rate of Growth of EU-28 in the period 2014 – 2019 (% , GDP)



Source: International Monetary Fund

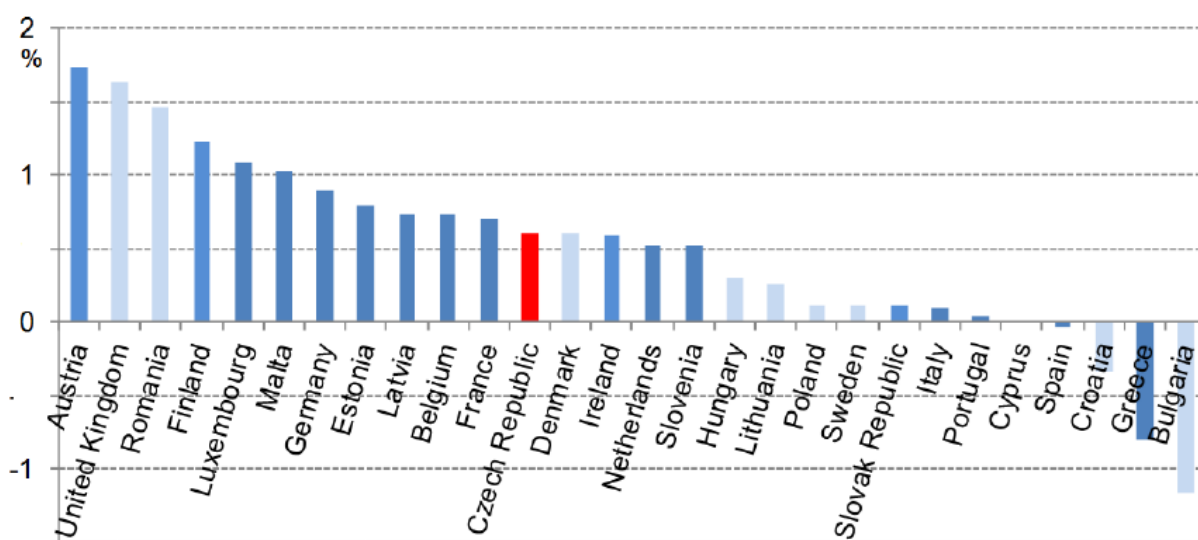
Large negative output gaps in several countries, weak growth, considerable slack in labour markets, and strong disinflationary developments in the global economy imply that inflation has been very low and is expected to remain below the ECB's definition of price stability for a prolonged period. Very low inflation adds to the risks related to excessive indebtedness and increases the economic costs of rebalancing and deleveraging.

Using a sample of EU countries for the period 1993-2012 shows that before the crisis, the growth of money in the economy affected the inflation and had no effect on real output, but in times of crisis (2007 - 2012) has an impact on the real product. So the monetary policy

of the central bank (ECB i) the crisis may also affect the economic activity of the country, not only the price level³.

As reported Spáčilová⁴, in terms of influence quantitative easing policy on inflation is likely that in the longer term to a particular projection of this policy to inflation occurs. However, it will depend on the readiness of central banks to react to a possible increase in the rate of inflation. The aim of the quantitative easing policy was not only an effort to boost economic activity in these countries, but also an effort to prevent a long time fallen into deflation, as was the case in Japan, whose example showed that central banks are generally more successful in fighting inflation than deflation.

Figure 3 Expected Inflation Rate of EU-28 in 2014 (% , HICP)



Source: International Monetary Fund

The *Annual Growth Survey 2015*⁵ thus sets out what more can be done at EU level to help Member States return to higher growth levels. To strengthen and sustain the recovery the Commission proposes to pursue an integrated approach to economic policy built around three main pillars, all of which must act together – boosting investment, accelerating structural reforms⁶ and pursuing responsible growth friendly fiscal consolidation.

While the global economic environment explains some of the current slowdown, specific domestic factors are preventing faster growth in the EU. There are large variations between Member States. Growth continues to be held back by the fragmentation of financial markets as a result of the financial and sovereign debtcrisis; the need to reduce company, household and government debt; incomplete adjustment of macroeconomic imbalances; and

³ SPÁČILOVÁ, Lenka. Are Money Growth and Inflation Related? In: *Financial Management of Firms and Financial Institutions: 9th International Scientific Conference: 9th - 10th September 2013*, Ostrava, Czech Republic: proceedings. [Part 1-3]. VŠB-TU Ostrava, 2013, pp. 827-836. 978-80-248-3172-5.

⁴ SPÁČILOVÁ, Lenka. Quantitative Easing and Inflation. In: *Financial Management of Firms and Financial Institutions: 8th International Scientific Conference*. VŠB-TU Ostrava, 2011, pp. 453-460. ISBN 978-80-248-2494-9.

⁵ Since 28th November 2014 available on http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/ags2015_en.pdf.

⁶ MELECKÝ Lukáš a Michaela STANIČKOVÁ. Regional Efficiency Evaluation by DEA Approach: Comparison of Selected EU15 and EU13 Countries. In: Honová, I. et al. (eds.). *Proceedings of the 2nd International Conference on European Integration 2014*. Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2014, pp. 465-475. ISBN 978-80-248-3388-0.

shaky confidence, due to uncertainty about the economic outlook and commitment to structural and institutional reforms. Low productivity gains, low levels of investment and high structural unemployment limit Europe's growth prospects.

Accompanying this Annual Growth Survey, the Commission has carried out a review of the "six pack" and "two pack" legislation which reinforced the EU's economic governance.

3 The Fourth Round of Implementing of the Macroeconomic Imbalances Procedure

Recently published Annual Growth Survey 2015 kick-starts the fourth European Semester for economic policy coordination, which ensures Member States align their budgetary and economic plans with the Stability and Growth Pact and the Europe 2020 strategy for the next year. The European Semester process makes sure that Member States keep their budgetary and economic policies in line with their EU commitments (debt and deficit commitments under the Stability and Growth Pact, economic reform plans enshrined in their 2014 country-specific recommendations, and the long-term growth and jobs targets in the Europe 2020 strategy). The 2015 Annual Growth Survey is part of a wider package for jobs, growth and investment and is published alongside a set of documents:

- Alert Mechanism Report 2015⁷,
- Joint Employment Report 2015⁸.

These Reports identifies Member States that may be affected *by imbalances in need of policy action* and for which *further in-depth reviews (IDRs) should be undertaken*. As established by the legislation⁹, it will be on the basis of the IDRs that the Commission will conclude whether imbalances or excessive imbalances exist, and subsequently prepare the appropriate policy recommendations for each Member State. In March 2014, the Commission identified imbalances in Belgium, Bulgaria, Croatia, Germany, Ireland, Spain, France, Italy, Hungary, the Netherlands, Slovenia, Finland, Sweden and the United Kingdom, among which Croatia, Italy and Slovenia were experiencing excessive imbalances.

⁷ The Alert Mechanism Report is thus a screening device for economic imbalances, published at the start of each annual cycle of economic policy coordination. It is based on a scoreboard of indicators with indicative thresholds, plus a set of auxiliary indicators, at the beginning of the annual cycle of economic policy coordination. Since last year, the auxiliary indicators have also covered a number of relevant employment and social indicators.

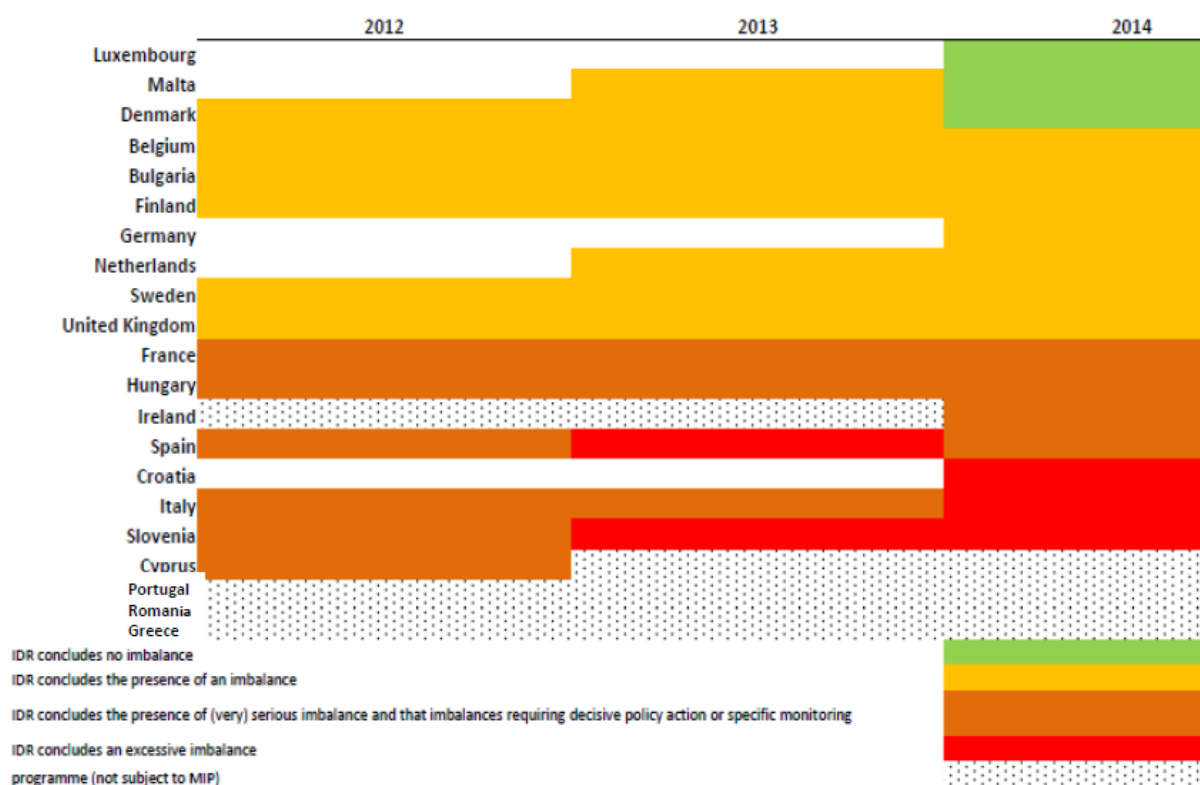
Since 28th November 2014 available on http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_en.pdf.

⁸ The draft Joint Employment Report is a more detailed scoreboard of key employment and social indicators which also allows a broader understanding of social developments.

COM(2014) 903 final http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/jer2015_en.pdf.

⁹ Regulation (EU) No 1176/2011(OJ L 306, 23. 11. 2011, p. 25).

Figure 4 Macroeconomic Imbalance Progress in the Period of 2012 - 2014



Source: own processing

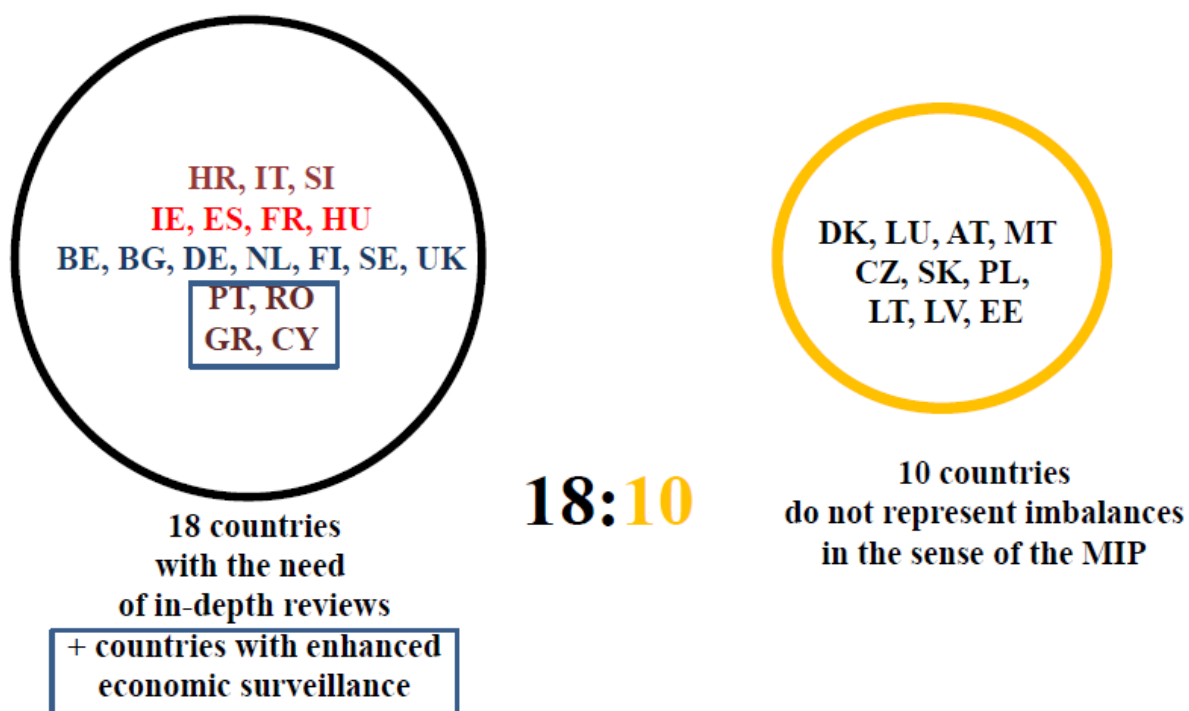
For the other Member States, the Commission will not at this stage carry out further analyses in the context of the MIP. On the basis of the economic reading of the scoreboard, the Commission is of the view that the macroeconomic challenges of the Czech Republic, Denmark, Estonia, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Austria, Poland and Slovakia do not represent imbalances in the sense of the Macroeconomic Imbalance Procedure.

Figure 5 Main and the Other Issues of Macroeconomic Imbalance in Member States

| Main issues | |
|--|--|
| External sustainability | ES, IE, FR, HR, HU |
| Persistently large surplus | DE, (NL, SE, LU) |
| Price/non-price competitiveness | BE, FR, IT, HU, SI, FI, UK, ES, HR, DK, LU |
| Housing and mortgage markets | ES, NL, SE, UK, IE, HU |
| Households indebtedness | DK, IE, ES, FR, HR, HU, MT, NL, LU, SE, UK |
| Firms indebtedness | IE, ES, HR, HU, SI, UK, LU |
| Labour market | BG, IE, ES |
| Financial sector stability | IT, ES, IE, SI |
| Other issues | |
| Public debt, potential growth, subdued demand/low investment Unemployment, FDIs, etc. | |

Source: own processing

Figure 6 Member States with/without the Necessity of the In-depth Reviews in 2015



Source: own processing

However, careful surveillance and policy coordination are necessary on a continuous basis for all Member States to identify emerging risks and put forward the policies that contribute to growth and jobs. It can be stated that the introduction of macroeconomic imbalances procedures contributed in some Member States to improvement of their situation. Number of countries in which imbalances were identified over the past year increased from seven to ten (see *Figure 6*). In the long term it is a good situation in the three of Visegrad countries (in Poland, Slovakia and the Czech Republic), in the last year also Hungary gets gradually improve its macroeconomic situation¹⁰.

4 Current Main Priority of EU' Economic Policy - Remove an Investment Gap

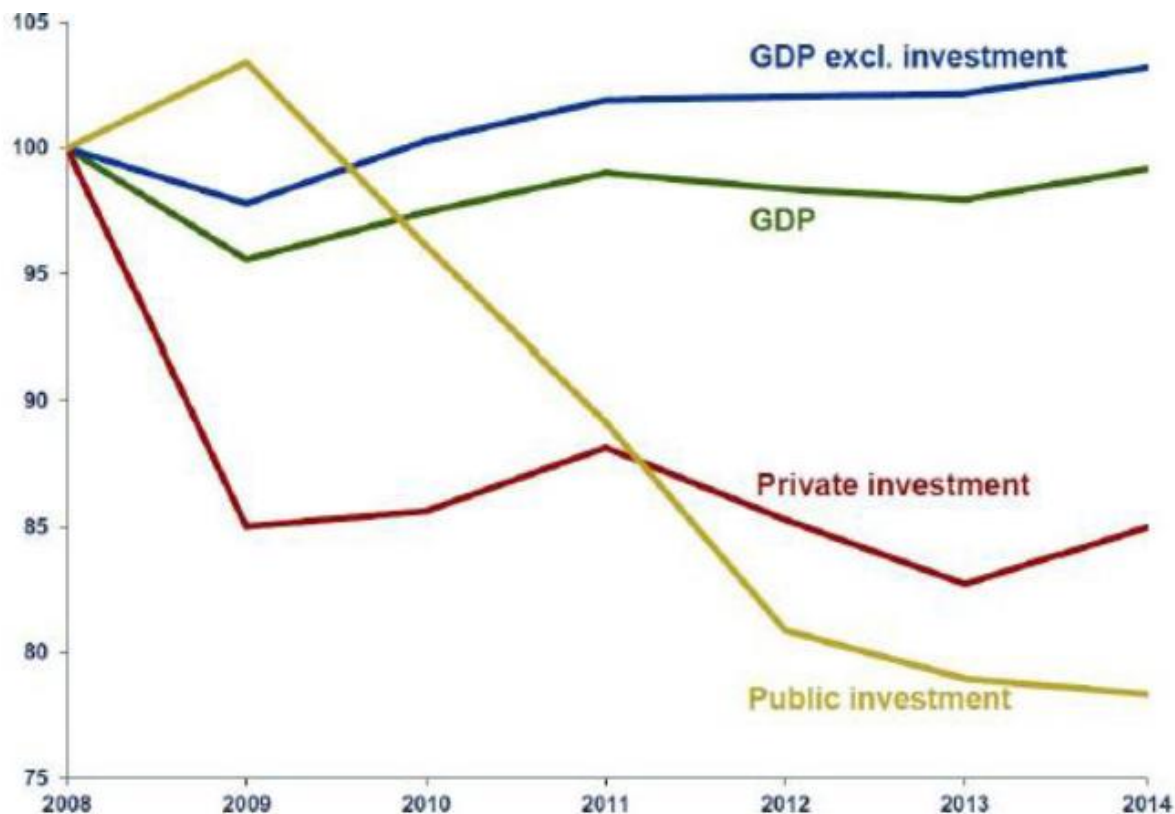
The European Commission is setting out an approach based on three pillars: structural reforms to put Europe on a new growth path; fiscal responsibility to restore the soundness of public finances and cement financial stability; and investment to kick-start growth and sustain it over time.

Without doubt Europe is facing an investment gap. Since the global economic and financial crisis, the EU has been suffering from low levels of investment. Collective and coordinated efforts at European level are needed to reverse this downward trend and put Europe firmly on the path of economic recovery. Investment in the EU has dropped by more than 430 billion EUR from a 2007 peak. Investment levels in the EU are 270 billion to 340

¹⁰ MELECKÝ Lukáš. Integrated Approach to Regional Disparities Evaluation in Visegrad Countries. In: *13th International Scientific Conference on International Relations - Contemporary Issues of World Economics and Politics*. University of Economics, Bratislava: EKONÓM, 2012, pp. 121-134. ISBN 978-80-225-3560-1.

billion EUR below historical sustainable norms. Weak investments hamper short term recovery and hurt long term growth¹¹.

Figure 7 Real GDP and Investment in the EU (index: 2008=100)



Source: ECB

The drop in investment accounts for the largest proportion of the fall in GDP between 2007 and 2013. To keep up with the pace of investment in the USA, the EU should have invested an additional € 540 billion in 2012-2013. In the longer term, the lack of investment hurts growth and competitiveness. Weak investment in the euro area has a considerable impact on the capital stock, which in turn holds back Europe's growth potential, productivity, employment levels and job creation.

The Investment Plan¹² will unlock public and private investments in the real economy of at least 315 billion EUR over the next three years (2015-2017). According to European Commission estimates, taken as a whole, the proposed measures could add 330 - 410 billion EUR to EU GDP over the next three years and create up to 1.3 million new jobs. The Investment Plan is built on three main elements:

¹¹ FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Ex-post Assessment of the Global European Strategy*. *Národohospodářský obzor-Review of Economic Perspectives*, 2012, roč. 12, č. 2, s.71-91. ISSN1213-2446.

¹² COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN CENTRAL BANK, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE, THE COMMITTEE OF THE REGIONS AND THE EUROPEAN INVESTMENT BANK: An Investment Plan for Europe. (COM (2014) 903 final). Since 26th November 2014 available on <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0903&from=EN>

- the creation of a new European Fund for Strategic Investments (EFSI), guaranteed with public money, to mobilise at least 315 billion EUR of additional investment over the next three years (2015 - 2017);
- the establishment of a credible project pipeline coupled with an assistance programme to channel investments where they are most needed;
- an ambitious roadmap to make Europe more attractive for investment and remove regulatory restrictions.

5 Conclusion

Since the start of the crisis, there has been a substantial reduction in the EU's growth potential. According to the latest estimates, the annual growth in potential output of the EU fell from slightly above 2 per cent ten years ago to below 1 per cent currently. Besides the long-term demographic developments, the medium-term slowdown in the activity can be attributed to weak productivity gains and the slow accumulation of capital. The role of capital formation as a driver of growth has been limited in recent years, as the investment ratio remains substantially lower than a few years ago in almost all EU countries. Therefore promotion of efficient investment to restore potential growth is a key priority the EU economic governance for future.

References

Alert Mechanism Report 2015. Report prepared in accordance with Articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. Brussels, 28. 11. 2014, COM (2014) 904 final.

An Investment Plan for Europe. Brussels, 26. 11. 2014, COM (2014) 903 final.

DEROOSE, S. and J. GRIESSE. Implementing Economic Reforms – Are EU Member States Responding to European Semester Recommendations? *ECFIN Economic Brief*, 2014(37).

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Ex-post Assessment of the Global European Strategy.* Národohospodářský obzor-Review of Economic Perspectives, 2012, roč. 12, č. 2, s.71-91. ISSN1213-2446.

MELECKÝ Lukáš. Integrated Approach to Regional Disparities Evaluation in Visegrad Countries. In: *13th International Scientific Conference on International Relations - Contemporary Issues of World Economics and Politics.* University of Economics, Bratislava: EKONÓM, 2012, pp. 121-134. ISBN 978-80-225-3560-1.

MELECKÝ Lukáš a Michaela STANIČKOVÁ. Regional Efficiency Evaluation by DEA Approach: Comparison of Selected EU15 and EU13 Countries. In: Honová, I. et al. (eds.). *Proceedings of the 2nd International Conference on European Integration 2014.* Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava, 2014, pp. 465-475. ISBN 978-80-248-3388-0.

NAVRÁTIL, Boris. *EU Governance in the Post-Crisis Period and Its Effects.* In: *Proceedings of 2nd International Conference on European Integration 2014.* Ostrava: VŠB – Technical University of Ostrava, 2014, pp. 508-513. ISBN 978-80-248-3388-0.

NAVRÁTIL, Boris. *Integrační proces v Evropě a postavení EU ve světové ekonomice*. In: Fojtíková, L. a kol.: *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014, pp. 45-59, 82-84. ISBN 978-80-248-3333-0.

NAVRÁTIL, Boris. *The Allert Mechanism in Case of Macroeconomic Imbalance in the EU Countries and Its Effects*. In: *Medzinárodné vzťahy 2013*. Bratislava: Ekonomická univerzita, 2013. ISBN 978-80-225-3802-2.

NAVRÁTIL, Boris. *The EU Governance – a Contribution to the Economic Policies of the Member States*. In: *ICEI 2012. Proceedings of the 1st International Conference on European Integration*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2012, pp. 231-237. ISBN 978-80-248-2685-1.

NAVRÁTIL, B., R. KAŇA a B. ZLÝ. *Evropská unie a integrační procesy. Terminologický slovník (aktualizovaný po Lisabonské smlouvě)*. 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2012, s. 178. ISBN 978-80-248-2904-3.

Real GDP Growth Rate in the EU Member States. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.

SPÁČILOVÁ, Lenka. *Quantitative Easing and Inflation*. In: *Financial Management of Firms and Financial Institutions: 8th International Scientific Conference*. VŠB-TU Ostrava, 2011, pp. 453-460. ISBN 978-80-248-2494-9.

SPÁČILOVÁ, Lenka. *Are Money Growth and Inflation Related?* In: *Financial Management of Firms and Financial Institutions: 9th International Scientific Conference*. VŠB-TU Ostrava, 2013, pp. 827-836. 978-80-248-3172-5.

INDONESIAN ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH STRUCTURAL CHANGES AND CRISES

Erzsébet Nedelka

Faculty of Economy, University of West Hungary, Sopron, Erzsébet u.9. e-mail: nedelka@ktk.nyme.hu

Indonesia stepped on the way of economic growth and development after the political instability of the 60s. The New Order brought pro-western politics and economic policy. During this period the classical process of economic development and structural changes were perceptible until 90s. Industry displaced agriculture, and then service sector displaced industry; before Suharto there was import substitution policy, during Suharto was export promotion policy and openness. However, Asian crisis broke this development process. Economy declined, inflation picked up, unemployment rate and poverty rate increased, which led to import substitution policy again. After the millennium economic growth and development was based on own internal market, which is borne out by weak openness indicators. In my essay I analyze the effect of structural changes on economic growth and development.¹

Keywords: structural changes, crises, Indonesia

JEL: N15, O5, F36

1 Introduction

Many theories were formed during the crisis of 2008-2009 in order to explain it. Some economists saw the crisis as the attendant of the structural changes or as the earnest of the structural changes. While others hold aloof from this surmise and they thought that the word “structural changes” is just a preferentially expressed excuse by European leaders, wherewith they explain protracted economic depression and restrictions.

The prominent representative of the previously mentioned view is Joseph Stiglitz, who regards structural changes as an underlying factor of the crisis, which are accompanies of technological processes and globalization, but many times these changes are not handled very well by markets and caused crisis. He regards income inequality and the supply which exceeds demand as one of the main excitation factors of the crisis. However, he takes the view that these changes could be handled by active governmental involvement (Stiglitz, 2012).

Krugman says the opposite, according to him structural changes cannot be mentioned as the reason neither as the consequent of the crisis. He proceeds from labor market analysis and regards it cyclical. He debates with David Brooks and Ruth Marcus in his blog and he keeps structural changes, like a reason for high unemployment rate, just a “structural humbug”. He draws attention to the fact that in Europe the need for structural reforms is stressed with predilection but they are actually only an excuse for the prolonged economic crisis and economic troubles; and it is used as equipment for decreasing social spending.

In my study I analyze, whether structural changes caused the Asian crisis in Indonesia and due to the lack of them was the country effected only slightly by the global crisis; or there

¹ This work was supported by the Pallas Athéné Domus Anime Foundation

are other reasons behind the 1997's and 2008's crises proceeded Krugman's theory. I suppose that in case of Indonesia Stiglitz's crisis explanation is relevant.

2 The miracle of New Order

Indonesian economy was in crisis in 60s, which was aggravated by unsettled political situation. The first president of the country, Sukerano tried to isolate Indonesia from the world, he followed import-substitute policy and he tried to cure the lack of currency through its printing which led to high inflation. In result, Suharto² took the lead to himself with military coup d'état and with this event a new era started not only in politics but also in economy.

Suharto called the New Order, which was unequivocally a pro-western economic policy. In order to achieve the aim of this new policy he called up on economists' help who studied in the USA.³ The country rejoined to the United Nations, to the IMF and to the World Bank as well and the government stopped hostility with Malaysia. From economic side two laws about insurance were accepted which, together with political actions, contributed to the increasing reliance for the country. Investments expanded and helped the continuous economic growth, the easing of the hyperinflation⁴ and temporary price stability, which can be seen on the first figure (Rock, 2003). Economy policy was still characterized by import substitute policy in some degree, which mainly directed to durable and non-durable consumer goods. The first and the second oil crisis supported the sustainability of this policy because they gave plus income to budget.⁵ After the crises incomes from export and from oil decreased sharply therefore government delayed or even cancelled 47 large industrial projects (in value of 14 billion USD), import substitute policy have to been put aside and changed over to export-supporting policy (Luiten can Zanden & Marks, 2012). Because of the bad weather agricultural problems caused also difficulties, which, together with the previously mentioned troubles, led to the break of the economic growth, as it can see on the 1st figure. In order to cure these problems government announced reforms in three main areas: tax-system, trade regulations and financial-system.

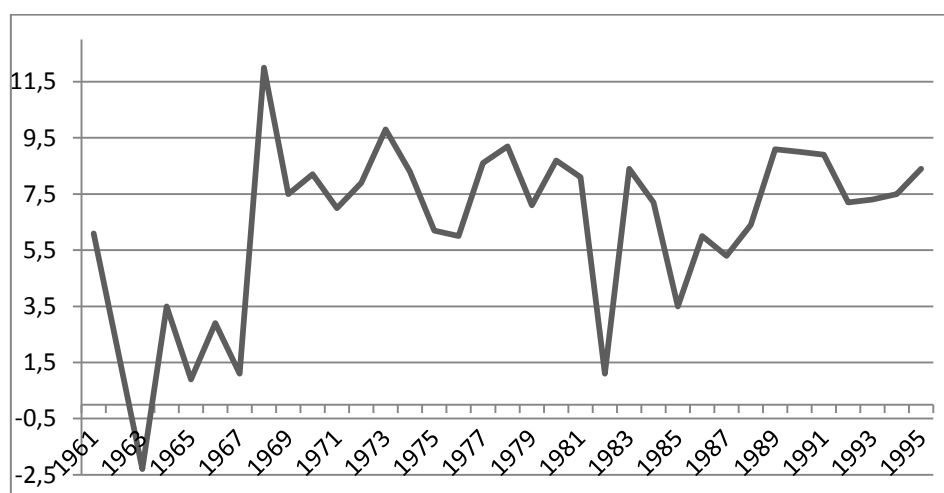
² Haji Mohammad Soeharto (1921-2008) was General of the Army under Sukarno's presidency. In 1967 he took the power and became the president of Indonesia until 21st of May, 1998.

³ Widjojo Nitisastro, Ali Wardhana, Sadli, Emil Salim, Subroto.

⁴ In 1964 it was 114.9%, in 1965 229.2% and in 1966 1195.4% according to World Bank Database.

⁵ In 1968 state oil company named Pertamina was establish, which was the only one company on this field and has the only right to oil extraction.

Figure 1: Changes of the Indonesian GDP between 1960 and 1995



Source: World Bank Database

Each measure was successful and they were able to put economy into growth until 1997's Asian crisis. The successfulness of the reforms was inherent in the pretense of the economic openness, which pulled investors in, keeping up the main engine of the economy, the investments.⁶ However, Indonesian economy was a so called high-cost economy, which was fully interlaced with crony-capitalism. In spite of deregulation many monopolies were still alive, for example monopoly of clove, oil and car-industry. (Related companies were owned partly by Suharto's children (Bird & Mannin, 2003)). Summarizing, we can say that the favorable changing of the indicators, decreasing customs, the abolishing of the non-tariff restrictions and seemingly prosperous economy helped Indonesia to enjoy the confidence of the investors, which is showed by the increasing positive balance of the foreign direct investments.

Industry

Economy not only increased but also developed. However, developing progress was not familiar with "European" ways. Industrial output increasingly contributed to the GDP while the proportion of agriculture continuously decreased, that can be seen in other developing countries as well. Where Indonesia was different is the tertiary sector. In other countries service sector became the main contributors in GDP, but not in case of Indonesia because its ratio did not change during decades and stayed between 30-40%. It was really low compared with others even in the region (*Annex I/A and I/B*)

The reason for such a strong upsurge was the import-substitute policy, whose aim was to reduce the import of the manufactured products in 70's and 80's. Other reasons were the stronger mining sector, the extraction of the stones, and indirectly the oil-industry (blasting of oil prices). Indonesia had namely comparative advantages in the producing of the work-intensive products, but it started to "exploit" this potential only since 1985 and started to intensify manufacturing performance. In order to expand this sector, technology-intensive products got bigger role conforming to the new demand of the world market (Jomo, 1997).

Agriculture

At the beginning agriculture was the main sector of the economy, but through the process of the structural changes it lost its added value in the GDP, however, its proportion

⁶ Those Sino-Indonesia business men contributed to investment who were discriminated by government.

was still high compared with other developing countries. Agriculture was reformed with a multiple-stage solution within the frame of a great New Order's developing project. Primary aim was to ensure self-sufficient in rice. In order to achieve this aim modern raising technologies were setting about and modern equipment were bought as well. The program that covered the real measures, was called BIMAS – Bimbingan Massal Swa Sembada Bahan Makanan,⁷ which started in 1971. If we analyze decade period we can see that contribution of the agriculture sector to GDP continuously decreased (because of the fast increase of the industry) but taking a look at to real amount of added value we can see unequivocally increase, which meant, knowing the above described, quality improvement. In the 70's Indonesia was still the main rice importer but in 1985 it was able to reach self-sufficiency that shows the successfulness of the BIMAS program and agriculture reforms (Fuglie&Piggott, 2006).⁸

Services

Service sector at the beginning and in the middle of Suharto era performed quite well, it gave 30-40% of the GDP according to the World Bank's data. Within the sector trade services were dominant, which helped the quantitative increase of the tradable goods and they opened new facilities on the field of employment as well. Over the years, unlike expectations as I mentioned earlier, this ratio did not increased although in other – now developed – countries, during the development progress, we can see that this sector increasingly contributed to GDP exceeding 60-70% (even in those countries, which have large industrial sector). At the same time 30-40% of employees worked in this sphere and from this aspect it was the most significant and (today we already know that) dangerous section as well. As employment data were influenced by the performance of the service sector, so service sector were influenced manufacturing industry.⁹ Asian crisis highlighted this risk, which was not only financial but also economic crisis, because it influenced seriously constructions and manufacturing, which meant regression in service sector as well.

Foreign investments

Under the Suharto's era significant changes happened on the field of investment, business environment changed into more favorable environment for foreign direct investments. Reforms became necessary after the decay of oil crisis, when current account balance started to deteriorate. After oil crisis, namely, Indonesia's income from oil sales decreased because of the world market price. Reforms, in fact, meant deregulations in private investments making domestic and also foreign investment easier. (In 1974 a small drop has happened when inhabitants protested that government sharpen capital investment facilities for foreign investors and ensure better facilities for domestic investors). Those companies had advantage that carried on export activity but in non-oil sector. (Connecting to this, government gave up definitively import substituting policy and chose export-oriented economic policy). The first "wave" of the FDI inflow could be noticed between 1988 and 1990, when textile industry got significant export-oriented foreign direct investment from the newly industrialized East-Asian countries (World Bank, 1996). The second "wave" started in 1994 because of the deregulations and its first destination was manufacturing industry.

⁷ In free translation: effort to create food self-sufficiency.

⁸ Nowadays it is again among the biggest importers.

⁹ Analyzing the data between 1967 and 1995 I found strong correlation between service sector and manufacturing sector. Correlation was 0.982 at 0.01 level of significance.

Banking sector

Transformation of the banking sector started in the 1980s. Earlier the government had already taken benefits in order to expand invest-limit/barrier, but this facility was given to only few state-banks and to some which were close to government. In 1983, when oil prices started to decrease and budget incomes also decreased, government could support reduced interest rate for these selected banks no longer, furthermore, it had to call reform package, which affected monetary and banking policy as well. According to this package the support of the credits with preferential interest rate and pre-financing credits were reduced except for small- and medium sized enterprises. For commercial banks a new facility was introduced, they could get loan from central bank in order to ease temporary liquidity problems. Bank Indonesia Certificate was established, whose function was to deprive “surplus” capital from banks, while Money Market Commercial Paper offered a tool for handling liquidity problems.

The next bigger changes happened in 1988. In this year’s December, later in 1989’s March and in 1990’s January government accepted further reform packages. They were designed to offer/ensure easier conditions for entry into the market, to decrease segmentation between state and private bank and to adopt Basel’s recommendation (1988) on the field of capital adequacy and credit control. Due to the packages the Bank of Indonesia licensed 73 new commercial banks and 301 branches in two years, as we can see in the 1st table.

Deregulation entrained the weakening of the bank-supervision. Those companies which had stronger connection with banks could get loan easier and faster without adequate prudence, therefore the amount of non-performing loans increased. Right before the Asian crisis the ration of the non-performing loans to the whole credit portfolio doubled compared with 1990, which conduced to the spread of the crisis from Thailand to Indonesia (Burhanuddin&Wimboh, 2001).¹⁰

Table 1: Number of the domestic and foreign banks in Indonesia

| | Domestic Banks | Foreign Banks |
|-------------|----------------|---------------|
| 1972-1988 | | 10 |
| 1988 | 63 | 11 |
| 1990 | 166 | 28 |
| 1991 | 187 | 29 |
| 1992 | 203 | 30 |
| 1993 | 229 | 39 |
| 1994 | 240 | 40 |
| 1995 | 240 | 41 |
| 1996 | 239 | 41 |
| 1997 | 222 | 44 |
| 1998 | 222 | 58 |
| 1999 | 173 | 49 |
| 2000 | 151 | 39 |
| 2001 | 145 | 34 |

Source: CEIC, Central Bank Annual Reports, U.S. Department of the Treasury

¹⁰ After Asian crisis, in order to give support, IBRA’s premise was to decrease ration of the non-performing loans to the whole amount of the total loans under 5%. Before the crisis, during the economic boom they were 12%-10.4%-8.8%.

3 New Order's Collapse – The Asian Crisis

The reason of the crisis

Before I introduce the Asian crisis I summarize briefly the main problems written by the previous chapter, which caused economic instability and the deprival of the confidence of the investors in 1997. Some problems were attendant with structural changes, other were the result of the crony capitalism.

- Characteristics of dual economy were observable. In agriculture employment was high (it was above 40%) but at same time it contributed to the GDP only 16%. Export-oriented industry gave more than 40% of the GDP, but its employment was only 18% of the economically active population.
- Manufacturing industry and service sector had stronger correlation with each other; therefore the decline of the manufacturing industry had negative effect on the performance and employment of the service sector.
- Manufacturing industry was also vulnerable because the capital, which kept up its development, was derived from other newly industrialized South-East-Asian countries, so when the investors of these countries withdrew their outsourced investments (because of the crisis) this capital “disappeared”.
- Vulnerability of the bank sector and monetary system was caused by:
 - low ratio of the central bank reserves to foreign debt,
 - high ratio of the short term foreign credits to central bank reserve and to the whole credit portfolio,
 - high ration of the non-performing loans to the whole credit portfolio,
 - undervalued currency because of the competitiveness,
 - large number of the local banks (for example even in Singapore was only 13 local banks whereas it is financial center, or Thailand can be also mention, where crisis broke out, had only 15 local banks in 1996).
- Information problems (investors were not enough careful; they arrived at a decision with the insufficient overview of the available information, which were reevaluated when Thai problems emerged – “wake up call” hypothesis; on the other hand information was distorted because of the crony capitalism, which is called information asymmetry, which is associated with the evolved system as Frankel said in his study in 2000 (Frankel, 2000)).
- I “throw away” contagion as causes – if we take the classical sense of it, the crisis should have spread through trade and financial relations from Thailand to Indonesia. However, I arrived at a conclusion, based on my research, that in Indonesia “wake up call” hypothesis proved true and this was the cause of the Asian crisis.¹¹

The effect and the cure of the crisis

After Thailand devalued its currency there was an increasing pressure on the Indonesian rupee, therefore decision makers settled upon the freely floating of the currency in 1997 August. After it currency started to weaken very fast and in few months it lost 30% of its value. Many Indonesian companies' short-term, uncovered, dollar credits have been compromised, therefore involved firms started to buy dollar, which took more pressure on rupee; exacerbation on the firms as a vicious circle. They could not get new credits from their foreign creditors and government was not able to respond with appropriate speed and efficiency. Therefore, compared with surrounding countries, the crisis eventuated in more serious economic problems, bigger decline and political crisis as well. Finally in October of

¹¹ They were not the main economic partners for each other not in export, not in import side. Their biggest partners was Japan and USA.

1997 government turned to IMF for financial aid. International Monetary Fund granted a rescue package whose value was 43 billion dollar in order to re-establish market confidence and to prevent the further weakening of the rupee. In spite of the rescue package half of the private companies went bankrupt and 24% of the small and medium sized companies gave up their activity (Wee, 2002).

Unemployment rate and underemployment increased and more and more people slipped below poverty line because of the bankrupt and IMF “reforms”. Poverty and unemployment resulted in decreasing consumption; however, it had positive effect on foreign trade and on current account balance, which became positive. 2nd table shows the changes of the main economic and social indicators during this period.

Table 2: Changes of the main economic indicators between 1996 and 2000

| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------|-------|--------|--------|--------|
| GDP changes | 7.6% | 4.7% | -13.1% | 0.8% | 4.9% |
| Current account balance (in % of the GDP) | -3% | -2.9% | -1.6% | 3.8% | 3.7% |
| Foreign trade balance (in % of the GDP) | -0.6% | -0.3% | 9.8% | 8.1% | 10.5% |
| Tax revenues (in % of the GDP) | 14% | 16% | 15% | 15.5% | 8.3% |
| Central budget balance (in % of the GDP) | 3.02% | 1.02% | 0.47% | -1.69% | -2.5% |
| Unemployment rate | 4.4% | 4.7% | 5.5% | 6.3% | 6.1% |
| People ratio who live under poverty line | 17.47% | n.a. | 24.23% | 23.43% | 19.14% |

Source: World Bank Database, Bank of Indonesia, Asian Development Bank Institute, Ministry of Finance Indonesia

IMF rescue package affected 3 areas:

- financial support and aid,
- macro-economic and political restrictions in order to keep exchange rate and inflation in check,
- structural reforms in order to remove weaknesses of the financial and private sector and to ease the social effect of the crisis.

IMF requested the closing of 16 insolvent banks and the liquidation of the state monopolies in all areas of the economy, except rice, in return for the credit. Food and energy supports must have been abolished. Furthermore, IMF recommended increasing central bank’s interest rate. Package could not calm markets; moreover, it caused bigger panic. As a result of the bank-closures depositors drew their savings from remaining banks, making credit allocation capability more difficult and taking bigger pressure on central bank to grant more credit for remaining banks in order to be able to smooth over the negative effects of the crisis.

Measures for macroeconomic stability had more success.¹² Government was able to reduce inflation under 10% in the second half of 1999, and even deflation threatened the economy, but it was not unusual because consumption dropped back. After millennium inflation was between 5-15%. The exchange rate of the rupee, although it lost significantly from its value, grew steady on 8000-10000 exchange rates. However, this one and half year was really difficult and stressful for many people. (1) The price of the basic foods increased

¹² For example increasing central bank reserves, this helped to keep stable currency exchange rate.

several fold (for this was responsible not only the crisis but also drought).¹³ (2) Because of the weak currency many companies in private sector were not able to pay back their own foreign credits/loans, which drew down cut-backs and the closing of the companies. Unemployment rate affected rural areas and construction sector most seriously. (3) Since the reforms, which were implemented before the crisis, homecoming was not a solution for those who lost their job in construction industry. There was less need for workforce in agriculture because of the technological innovations.

Beside of macroeconomic stability, economic efficiency and increasing competitiveness were also priority. In order to reach this aims import-customs were reduced, restrictions on food-import were abolished and government decreased export-customs as well. According to the last point, reforms should have eased on pressure on society, but without adequate social safety net¹⁴ increasing prices, abolishment of VAT exemption on foods and increasing unemployment did not support these aims. Food prices increased with 81% in 1998 according to Asian Development Bank's data and with further 25% in 1999. Comparing with other crisis-effected countries this was extremely. I took the same establishment when analyzed poverty. Not only increased those numbers who lived on 1.25-2 dollar but also those numbers who lived under poverty line (*Table 3*).

Table 3: Changes of the poverty

| | 1996 | 1999 | 2002 |
|---|--------|--------|--------|
| Poverty rate (from daily 1.25\$ or less) | 43.38% | 47.70% | 29.31% |
| Poverty rate (from daily 2\$ or less) | 77.01% | 81.55% | 66.97% |
| People live under the national poverty line | 13.60% | 19.40% | 14.50% |

Source: World Bank Database

Supports for each program which belonged to the different part of the social net were so few that they were not able to fulfil adequately their functions during the crisis. I have to mention that these programs did not meet the case of quickness as well. Among those that have the most source was only one that marked medium-term and not long-term aims. Suryahadi's and Widyanti's study indicated the problem of the scope of the assistance recipients. They concluded through their analysis that only the poorest 50% received rice support for example but at the same time 37% of higher income families/person got also such kind of support. According to their calculations we can find similar contradiction in health program, where low-income families should have been the main beneficiary but it did not happen so. This program helped on 10.6% of poor people and on 5.18% of higher income persons.¹⁵

- a) Support for purchasing rice: families in need, depending on their income and residence, had facility to buy 10-20kg rice on discount price (1000 rupee/kg), which meant even 66% subsidies. The fund for support was 5450 billion rupee.
- b) Scholarship-program: 10-20-30 thousand rupee per month was ensured for primary and secondary school students. The frame of the scholarship was 1138 billion rupee.
- c) Jobs agenda: it coordinated more, smaller program by government institutions. Support was given no to employees but to employers.

¹³ Food prices increased with 30% during January and February. Price of one kilogram rice increased from 1800 rupee to 3500 rupee, one liter cooking-oil price increased from 2000 rupee to 5500 rupee (Asiaweek, 1998).

¹⁴ According to ILO's data government spent only 0.05% of the GDP to pension, unemployment benefit and medical insurance in 1996, 0.07% in 1998 and 0.05% in 1999.

¹⁵ An Economist publication raises a further problem in connection with health card namely that 80% of the entitled do not know how to use this card. This shows the lack of the adequate information.

- d) The aim of the health card was to ensure access to health services for 7.4 million households. These 7.4 million households meant the least income families.
- e) Community fund program helped on population indirectly, like jobs agenda. Support were given namely to villages for the employment of the public workers (Table 4).

Table 4: The aim of the main support-programs and their envelope in the 1998/1999's budget period.

| Program | Envelope (Billion rupee) | Planned coverage | Subsidy compared to GDP* |
|-------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Rice buying support | 5.450 | the poorest, 12,8 million households | 0,44% |
| Scholarship | 1.138 | 1.8 million primary school students and 2.15 million secondary school students | 0,09% |
| Support package | | 60% of the poorest schools, 104,339 primary and 112,230 secondary school | |
| Creation of workplaces | 2.066 | 12.7 million working hours | 0,17% |
| Health card | 1.043 | the poorest, 7.4 million households | 0,08% |
| Community fund | 1.701 | - | 0,14% |

*Source: Sumarto&Suryahadi&Widyanti (2002), * own calculation.*

4 Structural reforms and regeneration

Electoral system

The first free and fair parliamentary election was hold in 1999 and after that in 2004, when the first presidential election took place. New government opted for decentralization in order of a more efficient state operation. Local authorities had been set up, which had local judicial right as well. They were accountable not for central government but for local parliament. The new system expanded/widened the competence of the local authorities and ensured more financial allocation as well (financial allocation was supported by the sources of the central banks and provincial governments) (Aspinally&Fealy, 2003). In the first years (under Habibie and Wahid) the decision making of the economic policy was often chaotic, but after evolving and establishing adequate institutions and statutory rules the system became clear.

National budget austerity

In the initial period (1997-2003) Indonesia was under IMF's control. During this period government adopted new law about central bank, which provided total independence for the Bank of Indonesia. A new law was also adopted about national budget that contained clauses, which were similar with Maastricht-Treaty's conditions like the regulation of the 3% budget deficit or 60% of the public debt to GDP ratio. Ministry of Finance was reorganized, the scope of its authority was expanded and further this became the only institution which had the right to determine the fiscal policy and macroeconomic frames. Within this framework was the government able to "move". Moreover, Ministry of Finance was responsible for budget control as well (Hill&Shiraishi, 2007).

Social system – Pension, health system and education

When macroeconomic stability was reached, than started the evolving of the social system under the presidency of Yudhoyono after 2004,¹⁶ when 40th law about national social insurance was accepted, which laid down the principles of the new system. The act guaranteed health care, aid in case of accidents or death at work and old age pension from the payment of the compulsory insurances. Instead of those citizens, who were not able to pay compulsory insurance, government took it over. Commission that worked this system out recommended further reform, which would have been critical according to Wisni, but government crushed them off from the table.¹⁷ Even so indicators in public health bettered, which meant quality improvement.

The same could not be said about unemployment insurance “system” that still depends on severance pay by companies. Education was in better conditions as regard of expenses. More than 2% of the GDP was spent on it right after millennium and in every year government tried to provide more and more sources. Real increase was observed between 2006 and 2011, when its budgetary support tripled as World Bank’s data show. The number of the students and teachers increased in primary and in secondary education parallel with the increasing support. Except this fact, Indonesian education system still one of the worst in the world. One reason is its weak quality, the other is corruption. According to the Indonesian Corruption Watch’s analyses, 40% of the budget of the schools, before they “reach classrooms”, disappear (Aljazeera, 2013).

Foreign trade

Beside of the monetary and financial reforms IMF expected some changes on the field of foreign trade. IMF proposed/recommended three-level currency system with zero, 5% and 10% rate, exception of the cars and alcohol products. Government committed oneself to decrease customs of those products which are not affected by liberalization: in case of iron and steel it meant 10% tariff reduction, for chemicals, metal and fishery products tariff rate was determined between 5% and 10%. Reduction affected agricultural crops as well (Department of Foreign Affairs and Trade, Australia). Further changes were:

- the abolition of the regulations on clove, on cement and on paper,
- the liquidation of the plywood cartel,
- the abolition of the credit and custom privileges,
- the release of the import ban on new ships.

The aim of these measures was to liquidate primarily non-tariff restrictions and they affected customs only in a smaller scale (Soesastro&Basri, 2005).

I analyzed whether Indonesia become a more open country from the aspect of the foreign trade – because of the liberalization provisions. I used the most common basic indicator to the analysis that correlates the average of the export and import to the GDP. The result (*Table 5*) shows that Indonesian economy is a strongly closed economy. Therefore economic regeneration and reforms did not bring significant changes for Indonesia in point of foreign trade. In trade partners did not happened main changes on export side, on the other hand, on import side did. It shifted to the countries that are in the region. In 1995 Asia’s share was 55.8%; in 2005 was already 71.5%, which will have important role during 2008-2009’s crisis.

¹⁶ I note that the plans started to work out by a board which was ordered by the previous president, Megawati.

¹⁷ According to the plane of the board there should have been only one social security trust fund, but the law, which was accepted in 2004, allowed for four insurance companies to further exists. These companies had significant payments into budget, therefore government feared to eliminate them (Wisnu, 2007).

Foreign direct investment

Contrary to other economics in the region which were hit by crisis FDI came back to Indonesia very slowly. While in Thailand or in Malaysia FDI inflow have already showed increase in the second half of 1998, in Indonesia FDI outflow was observed until 2003. Capital outflow or rather the lack of the capital inflow put pressure on government as well. In years before the crisis capital inflow was unequivocally the engine of the growth and development but in absence of it the engine of the economy did not get enough fuel (which was verified by correlation analysis)¹⁸ and budget was not able to generate for it. This recoiled to budget as well, whose incomes dwindled, which took bigger and bigger pressure on government to fulfill deficit target set by IMF. According to Asian Development Bank's data in 2002 for other crisis affected countries 1997-1998 was only a bad memory but still 10 Korean and 10 Japan companies left Indonesia for a "more friendly investment environment". Turning point was the election of the new president, Yudhoyono who announced further liberalization programs, paving the way for previously closed or restricted economic sectors like mining and service sector. (It, of course did not mean that FDI became free of restrictions). Capital inflow was helped also by stronger legal certainty for foreign investors. However, corruption is still retentiveness. Among WGI indicators control of corruption indicator shows improvement but even so Indonesia is far behind from other countries in the region. Transparency International's corruption index shows also increase. So, since Yudhoyono's administration corruption was not reduced in merit.

For less FDI inflow the reason was not only the weak system but also the local governments which often trammled that. There was an example, when government adopted such a decree which was in contradiction with its own blacklist and collided with legislations adopted by local governments.¹⁹ This resulted legal uncertainty, which was enhanced by weak qualification of the IMF on rule of law and on regulatory quality. These together resulted and still result in strong closure from foreign trade and financial aspect (*Table 6*).

Table 6: Indonesian financial openness between 2003 and 2007

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| IFIGDP | 123,2% | 100,9% | 93,1% | 89,5% | 86,1% | 78,4% | 84,3% |
| GEQGD | 11,4% | 6,8% | 10,6% | 12,2% | 19,4% | 24,0% | 29,0% |

Source: Own calculation based on Bank of Indonesia's data.

Financial closure was defined by indicators that were elaborated by two experts who worked for IMF – Philippe R. Lane and Gian Maria Milesi-Ferretti. "Benchmark" was an analysis made by János Gács in 2007.

IFIGDP (international financial integration) correlates the amount of the foreign assets and liabilities to the GDP:

$$IFIGDP = \frac{FA+FL}{GDP} \quad (1)$$

¹⁸ Result of this analysis was very strong (91.3%) correlation between GDP and FDI at the 0.01 level of significance. There is a spillover effect between FDI and economic growth. Economic growth means higher profits for investors, thus investor invest into the country, and these investments give "energy" for further growth.

¹⁹ For example in 2008 government adopted new decree about telecommunication towers. These towers were not allowed to be owned or directed by foreigners. At a same time telecommunication sector was open for foreign investors. At least the presidential decree remained in effect and other laws and regulations had to be changed (Asialaw, 2009).

where FA and FL are the whole liability stock and assets stock. The GEQGDGP is a ratio, which measures Gross Equity Integration. It sums up the portfolio equity assets and liabilities and foreign direct investment assets and liabilities.

$$GEQGDGP = \frac{(PIA+FDIA+PEQL+FDIL)}{GDP} \quad (2)$$

where PEQA is the portfolio equity assets, FDIA is the foreign direct investment assets, PEQL is the portfolio equity liabilities and FDIL is the foreign direct investment liabilities (Lane, Milesi-Feretti, Gian, 2003).

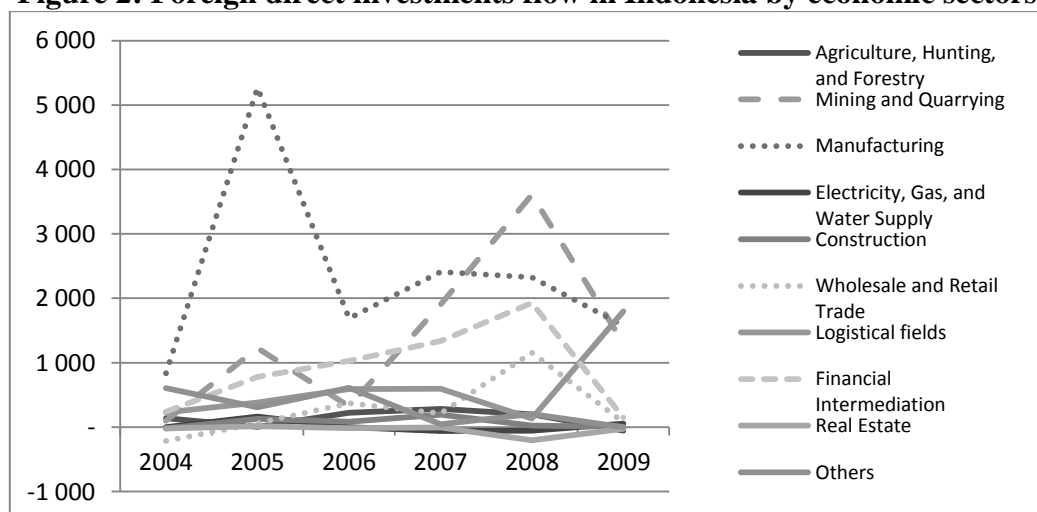
If an economy is open than IFIGDP is more than 300-400%, GEQGDGP is above 100%. But in the case of Indonesia both are much less. There is only one more country in the region which shows similar closure, this is Philippines.

In investment environment did not happen any changes into positive direction as well, despite the liberalization measures demanded by IMF, because when IMF's supervision ended, the government adopted new laws which were against reforms. Nevertheless, closure will have important role in the outstanding performance of the country during the crisis in 2008 and 2009.

There were not changes in the "source-countries" as well, after Asian countries main investors were still from the European Union, Japan, and Australia that tied with China. Japan's and EU's investment increased the most. Otherwise these four countries were not only the biggest, but also the most stable investors.²⁰

In point of sectors happened, thanks to the changes in the blacklist, also modifications under Yudhoyono's first presidency, which can be seen on the 2nd figure. Manufacturing industry remained the most favorite and most open sector for foreign investors. But as opened possibility for foreign investors to invest into mining sector, the whole amount of FDI immediately increased in this sector. Financial sector is similarly outstanding. However, the reason for capital inflow was not only the modification of bans but also the more stable economy, regenerating financial sphere and stable economy growth.

Figure 2: Foreign direct investments flow in Indonesia by economic sectors.



Source: Bank of Indonesia

²⁰ There were some years when significant American investment happened in Indonesia, but they were so hecically, thus I kept more appropriate not to mention the USA among main investors.

5 The effects of the global crisis and structural changes on the Indonesia economy

The Indonesian economy right before the global crisis

Before the Asian crisis the current account balance had deficit from year to year (because of the liberalization process, significant speculative capital flowed into the country, and companies and the state itself became indebted in short-term loans) and the whole central bank reserve did not reached even the half of the total foreign debt, which increased the risk of the financial problems for a developing country. Taking a look at the main economic data of 2008, it looks like Indonesia learnt from these own mistakes and revised-repaired them. Current account balance had continuously surplus. It reached the 3% of the GDP in 2006, which was the result of the positive foreign trade balance and well-balanced capital account. Positive changes had effect not only on real economy but also on population. Minimum wages that was defined by provinces, increased in a bigger scale than inflation, households' consumption also increased and decreased those numbers who lived under poverty line or who had to live from 1,25-2\$. Despite of the bettering living standards there were still some problems, which could not be solved by government. For example underemployment was still high and minimum wages were still not enough to cover the cost of living.²¹ Underemployment affected most seriously unskilled workers from the aspect of qualification and people between 20 and 30 years from the aspect of the ages according to Gajimus survey. Despite of the negative conclusion of the survey Asian Development Bank concluded that minimum wages had got yet important role in the reduction of inequalities because it had got positive effect on underemployment (Gajimus, 2011).

The global crisis and its cure

The crisis, except the fact that the economy was in a “good condition” and it was closed as well, infiltrated into Indonesia through trade channels (China, Japan) and through decreasing oil prices. Even so, economy performance was still quite good and the crisis effected just mildly.

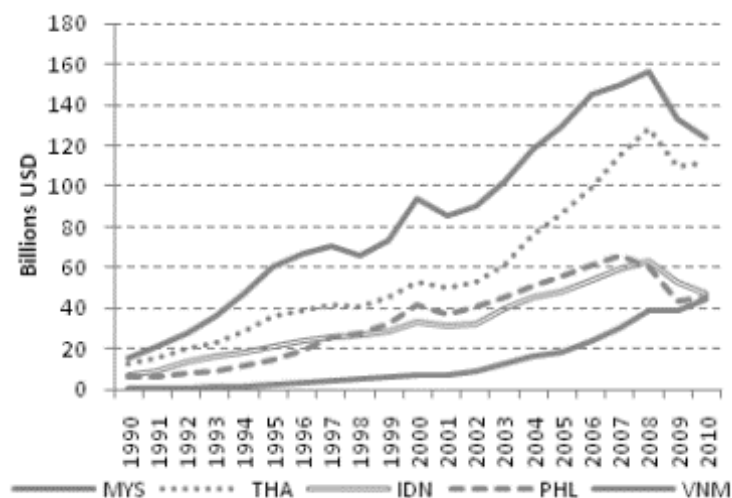
Successful had more factors:

- Indonesian companies were and are still presented on exchange only in a small scale; therefore its decrease affected them much milder.
- Government did not continued export-oriented economy growth, which is confirmed by foreign trade closeness and by small ratio of manufactured products in export compared with surrounding countries. This can be seen on the 3rd figure.
- After Asian crisis Indonesia evolved monetary-fiscal-social system and equipment, which were able to cope with negative effects of the global crisis and they were able to decrease these effects as well, saving the poorest people.²²
- Indonesia did not need rescue package only an economic stimulus one. Government ensured 6.1 billion US\$ for keeping consumption level and intended to serve its increase. Tax reduction, VAT moderation and the increase of the level of the tax-free income were also the part of this package. The retraining of the skilled but unemployed workforce was also supported, just like the training of the unskilled workforce. Decrees which inhibited investment were reduced (deregulation) and the expanding of the information sector was stimulated.

²¹ Minimum wages covered only 90% of livelihood according to National Statistical Office and Human Recourses Ministry.

²² In order to help on poor people government worked out a poverty program. The first program was a social security and welfare program, the second was the community empowerment program, the third was a supporting program for SMEs.

Figure 3: Export of the manufacturing products between 1990 and 2010 in Malaysia, Thailand, Indonesia, Philippines and Vietnam (Billion US\$)



Source: Comtrade

Indonesia after the global crisis.

Indonesia was among the few countries whose GDP increase could stay positive under the global crisis thanks to the fast reaction of the government and to the above mentioned factors. In 2009, when was the deepest point of the global crisis, economy showed 4.63% increase and 6% in the next year according to World Bank's data. Export and import increased more than 10% in the first and second year after the crisis. I have to mention that this growth was not so positive because import increased faster than export which resulted negative foreign trade balance in 2012. Thus current account balance also started to turn into deficit. (Thanks to the positive capital account it could be still positive).

Government together with central bank could suppress inflation and it was able to moderate from 10% to 4-5% making it so that the final consumption of the households, except 2008, was positive. Stable inflation was the result of the successful rate policy and stable exchange rate. (Stable exchange rate was supported, furthermore, by continuously bettering credit ratings²³ and significant foreign reserves²⁴).

Increasing economy needs more workforces, which changed the ratio of the employment among sectors. In agriculture the ratio of the employment decreased while in industry and in service sector increased. It meant not only shift in ratio but also real growth. According to national and ILO's data the whole unemployment decreased. Minimum wages further increased but still do not cover cost of living. In poverty reduction and in the abolishment of the inequalities there are still many challenges for government because 29 million people live under poverty line, which means 12% of the whole population according to national statistical office and there are some islands where this ratio is higher. For example the Center for Welfare Studies' report mentions Maluku and Papua where poverty ratio is 30% (of course there are islands where this ratio is smaller – in Kalimantan only 7%). These shows really well the differences in inequality among regions. Chronic poverty can be explained, in my opinion, by the fact that rich people have or get more advantages from

²³ Since 2002 the great three credit rating company continuously bettered Indonesia's ranking. Indonesia improved 6 places by Standard & Poor's, also 6 places by Moody's and 5 places by Fitch.

²⁴ Indonesia was on the 20th-23rd place on the rank of the countries with the largest foreign reserves in the last 5 year. This meant exactly more than 100 billion US\$ reserve.

economic growth and the support system also favors them. I can mention oil price subsidies as an example or the dividend rate of the investments.

There is still a long way before Indonesia, economy comes near to a critical point; current account balance, economy slowdown and persistent poverty pose a challenge to the new President. For the development of the manufacturing industry and service sector need more capital – in order to be able to further develop. Restriction factors must be reduced for more foreign investment and government has to create friendlier investment environment rendering economy more open.

6 Conclusion

Indonesia had three structural changes after reaching the independence. The first hold from 60s to the first oil crisis, meanwhile industry became stronger and agriculture lost continuously its ratio in the GDP. Second structural changes happened between the two oil crisis, when the ratio of the mining and quarrying increased within the industry. Third stage started in 80s and ended with the Asian crisis. The first stage was closed with a domestic political crisis and economic problems in 1974; second was closed with the decreasing oil prices, which resulted decreasing incomes and economic crisis; finally the third stage was closed by Asian crisis.

Before 2008 we cannot notice any structural change process. Government had to cure only those problems which come out by the crisis, tried to stabilize economy and put into “growth orbit” based on manufacturing industry. The transformation of the social system also did not cause changes in the structure of income distribution and so did not generate stress in the system.

I think Stiglitz’s statement is verifiable in the case of Indonesia, which means that structural changes involve crisis; and I reject Krugman’s theory about cyclicity.

References

- Aljazeera, (2013): *Educating indonesia*. [Online.]In: Aljazeera, 2013. [Cited: 13.07.2014] Available online: <http://www.aljazeera.com/programmes/101east/2013/02/201321965257154992.html>
- Asiaweek (1998): Oxford Analytica Daily Brief, 14 January 1998. In: *Asiaweek*. 1998.
- ASPINALL E. – FEALY G. (2003). *Local Power and Politics in Indonesia: Decentralization and Democratization*. Institute of Southeast Asian Studies. Singapore, 2003.
- BIRD, K. – MANNING, C. (2003): Economic Reform, Labour, Markets and Poverty: The Indonesian Experience. In: K.Sharma (edit.) *Trade Policy, Growth and Poverty in Asian Developing Countries*. Routledge. London/New York. 2003, pp. 74-94.
- BURHANUDDIN, A. – WIMBOH, S. (2001): The Indonesian banking industry: competition, consolidation and systemic stability. [Online.] In: *Bank of International Settlements*, 2001. [Cited 1.07.2014] Available online: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap04h.pdf>
- CONDOM, T. (edit.) (1996): Indonesia, Dimensions of Growth. Report No. 15383-IND. [Online.] In: *World Bank*, 1996. [Cited 29.06.2014.] Available onilne: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1996/05/07/000009265_3961022111618/Rendered/PDF/multi0page.pdf

DUDARMO,S. – SURYAHADI, A. & Widyanti, W. (2002): Designs and implementation of the Indonesian Social Safety Net Programs. In: *The Developing Economies*, 2002, 40, 1, pp. 3-31.

Economist (2012): New cradles to graves. [Online.] In: *Economist*, 2012. [Cited 30.06.2014.] 404 (8801) pp. 23-26.

FRANKEL, A. J. (2000): The Asian Model, the Miracle, the Crisis, and the Fund. In: Krugman, P. (szerk): *Currency Crises*. University of Chicago Press, Chicago, 2000, pp. 327-338.

FUGLIE, K.O. – PIGGOTT, R.R. (2006): Indonesia: Coping with Economic and Political Instability. In: *Agricultural R&D in the developing world: too little, too late?* International Food Policy Research Institute, Washington, D.C. 2006. pp. 65-104.

HILL, H. – SHIRAISHI, T. (2007): Indonesia After the Asian Crisis. *Asian Economic Policy Review*. 2 (1) 2007, pp.123-141.

JOMO, K.S. (1997): *Southeast Asia's Misunderstood Miracle: Industrial Policy and Economic Development in Thailand, Malaysia and Indonesia*, Westview Press, Boulder, 1997.

LUITEN VAN ZANDEN, J. – MARKS, D. (2012): *An Economic History of Indonesia 1800-2010*, Routledge, London, 2012.

SOESASTRO, H. & BASRI, M. C. (2005): *"The political economy of trade policy in Indonesia,"* CSIS Economics Working Paper Series WPE092, Centre for Strategic and International Studies, Jakarta, Indonesia, 2005.

T. ROCK, M. (2003): The Politics of Development Policy and Development, Policy Reform in New Order Indonesia, William Davidson Institute Working Paper Number 632. [Online.] In: *Wilian Davidson Institute*, 2003. [Cited 23.04.2014] Available online: <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/40018/wp632.pdf?sequence3>

WEE, V. (2002): *Social Fragmentation in Indonesia: A Crisis from Suharto's New Order*, Journal of Comparative Asian Development, 1:2, 2002, pp. 285-300

WISNU, D. (2007): *Governing Social Security: Economic Crisis and Reform in Indonesia, the Philippines and Singapore*. PhD diss., Ohio State University, Ohio, 2007, pp.178-255.

World Bank (1994): *Indonesia industrial policy-shifting into high gear*. World Bank, Washington, D.C., 1994.

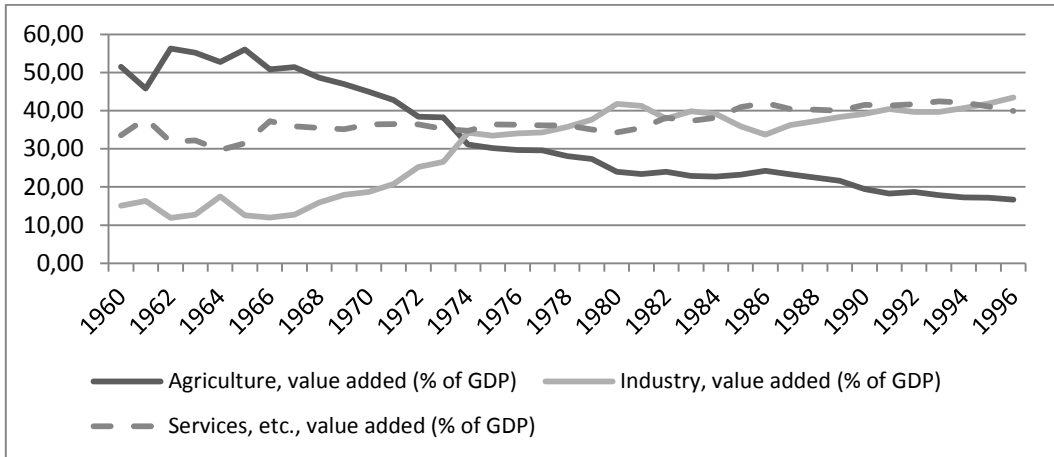
Oil prices: http://inflationdata.com/inflation/inflation_rate/historical_oil_prices_table.asp
Sources of data:

CEIC

Bank of Indonesia

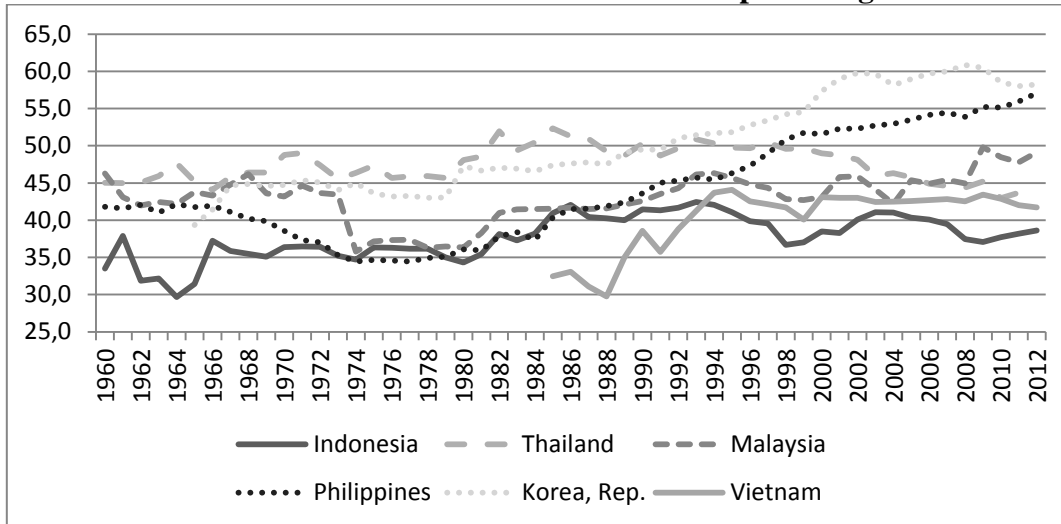
U.S. Department of the Treasury

Annex I/A. Contribution of the economic sectors to GDP



Source: World Bank Database

Annex I/B. Performance of the service sector in the percentage of the GDP



Source: World Bank Database

VZŤAHY MEDZI ČĽR A RUSKOM V NOVOM MILÉNIU

Juraj Ondriaš

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: juraj.ondrias@euba.sk.

Článok rozoberá vzťahy Ruska a Čínskej ľudovej republiky od rozpadu ZSSR s dôrazom na vývoj v novom miléniu. Po opísaní histórie vzájomných vzťahov po r. 1992, budú rozobraté ekonomické a energetické vzťahy, vojenská spolupráca, aj spoločné pôsobenie vo vybraných medzinárodných zoskupeniach. Tiež budú zmienené niektoré problémy, ktoré ich vzájomnú spoluprácu komplikujú. Cieľom článku je odhaliť pozadie a súčasný stav rusko-čínskej spolupráce a poukázať na trendy jej budúceho vývoja. Čína a Rusko musia prekonať mnoho prekážok tejto spolupráci, no spolu majú značný potenciál. Informácie boli získané štúdiom elektronických databáz vedeckých časopisov a internetových stránok relevantných inštitúcií.

KLúčové slová: Čína, Rusko, multipolarita

The article studies the mutual relations between Russia and the People's Republic of China since the collapse of the USSR, with emphasis on relations in the new millennium. After describing the history of the mutual relationship and its underpinnings, the article will focus on relations in the fields of economics and energy, military cooperation, and the cooperation of both countries in select international organizations and platforms. The goal of this work was to expose the background and current situation of this relationship, as well as its future trends. China and Russia must overcome great hurdles to their cooperation, yet together they have great potential. Information was obtained through study of electronic databases of scientific journals and internet sites of some relevant institutions.

Key words: China, Russia, multipolarity

JEL: F02, F10, F50

1 Úvod

Práca ma za cieľ skúmať vzájomné vzťahy Ruska a Čínskej ľudovej republiky (ďalej len Čína) v novom tisícročí. Informácie boli získané štúdiom databáz vedeckých časopisov v rámci elektronických informačných zdrojov, a tiež internetových stránok relevantných inštitúcií. V úvode sa práca zameria na niektoré spoločné znaky oboch štátov a možné výhody ich vzájomnej spolupráce. Nato bude opísaná stručná história vzťahov po rozpade ZSSR. Potom sa práca zameria na spoluprácu v oblasti ekonomiky, energetiky a vojenstva, ako aj na inštitucionálnu kooperáciu. Budú zmienené aj niektoré prekážky vzájomnej spolupráci.

Rusko aj Čína sú veľmoci, ktoré sa cítia marginalizované v medzinárodnom poriadku, ktorý je dominovaný západnými štátmi, hlavne USA. Okrem pocitu znevýhodnenia v globálnej ekonomickej a finančnej architektúre vnímajú aj bezpečnostnú hrozbu plynúcu z unipolárneho momentu USA v medzinárodných vzťahoch po konci studenej vojny. V prípade Ruska sú to obavy z rozširovania NATO do priestoru postsovietskych štátov, u Číny je to podobná obava z vojenskej prítomnosti USA v regióne, najnovšie pod hlavičkou

stratégie prezidenta Baracka Obamu „Pivot to Asia“. Tento zdieľaný pocit obkľúčenia a znevýhodnenia je popri energetickej spolupráci kľúčovým prvkom, ktorý vedie oba štáty k partnerstvu. Pre oba štáty platí, že dobré vzájomné vzťahy im uvoľňujú ruky na venovanie pozornosti iným regiónom, či už Európe a blízkeho zahraničia pre Rusko, alebo východnej a juhovýchodnej Ázii pre Čínu, bez potreby obávať sa o svoj „zadný dvor“. Tiež môžu spolupracovať na oslabení západného či konkrétne amerického unilateralizmu cez spoluprácu mimo svojich tradičných sfér vplyvu, napr. vďaka svojmu statusu stálych členov BR OSN, a naplňať tak vzájomne spoločne deklarovaný ideál multipolárneho sveta. Zároveň môžu lepšie vplyvať na reformu svetového finančného systému. Trebárs v rámci inštitúcie ako je Medzinárodný menový fond a Svetová banka, kde by chceli väčšie zastúpenie pre seba (a pre rozvojové krajiny všeobecne) či cez vlastný projekt Novej rozvojovej banky v rámci spolupráce s ostatnými štátmi BRICS, ktoré majú podobný cieľ.

Ale obe krajiny majú spoločného viac než len túžbu po multipolárnom svete. Oba režimy sú označované za neliberálne až nedemokratické, s elitami ktoré potláčajú slobodu prejavu a združovania. Preto sa za ďalší spoločný znak zo strany ich ideologických odporcov často označuje strach so západných ideálov demokracie a liberalizmu a dôraz na legitimitu vlastného režimu. Napriek tomu, že takáto charakteristika je prinajmenšom sporná, oba režimy si aspoň formálne zakladajú na rešpekte k suverenite. Oba štáty taktiež čelia islamistickým a separatistickým hnutiam v rámci svojich hraníc, či už Čečencov v prípade Ruska alebo Ujgurov a do menšej miery Tibetánov v Číne. Boj proti terorizmu a regionálna stabilita sú teda ďalším spoločným záujmom oboch veľmocí.

Ďalším pragmatickým dôvodom je samozrejme ekonomická spolupráca, najmä v oblasti energetiky. Tak, ako Rusko potrebuje diverzifikovať zákazníkov, ktorí nakupujú jeho ropu, plyn a ostatné nerastné bohatstvo, tak aj Čína potrebuje diverzifikovať zdroje, odkiaľ tieto suroviny nakupuje, aby pokrylo svoj rastúci dopyt a nestalo sa závislé od jedného zdroja, ktoré spravidla nebývajú v politicky stabilných oblastiach. Ako ukázala ukrajinská kríza, Rusko má ďalší veľký dôvod stáť o priazeň Číny, a tým sú investície a pôžičky. Keď došlo v r. 2014 k útlmu investícií a odlivu väčšinou západného kapitálu z krajiny, Rusko sa obrátilo na východ. Čína v prvom štvrtroku 2014 poskytla pôžičky Rusku v hodnote 13,16 miliárd USD, v porovnaní s 32 miliónmi USD za rovnaké obdobie v r. 2013.¹

2 Pozadie

Po rozpade ZSSR boli vzťahy Ruska a Číny oficiálne lepšej úrovni, ako boli za čias ZSSR, ale ich intenzita zďaleka nenapĺňala potenciál. Intenzita vzťahov bola udávaná politickými zmenami v Rusku. V prvej polovici 90. r. bolo Rusko orientované na západ, pod vedením politikov akými boli premiér Jegor Gajdar a minister zahraničia Andrej Kozyrev. V tomto období boli vzťahy s Čínou málo rozvinuté. Zamerali sa o. i. na delimitáciu spoločných hraníc, v rámci dohody z r. 1991, v ktorej sa oba štáty rozhodli vyriešiť svoje územné spory. V polovici dekády však následkom ekonomických problémov a sklamaní zo západu začala zahraničnopolitická orientácia Ruska rozširovať obzory. Ideologicky to súviselo s poklesom vplyvu atlantistov, ktorí si želali silné napojenie na západné bezpečnostné a ekonomické štruktúry. Na výslnie sa dostávala ideológia eurazianizmu, predstavovaná napr. ministrom zahraničia Jevgenijom Primakovom, ktorá vnímala Rusko ako štát *sui generis*, a nie nutne ako západný štát. Eurazianisti v duchu tohto hesla začali rozvíjať hlbšie vzťahy s ostatnými ázijskými mocnosťami, na v popredí bola Čína. Už v r. 1996 bola podpísané strategické partnerstvo medzi oboma krajinami, ktoré malo rozvíjať politické a ekonomické vzťahy. V tom istom roku vznikla Šanghajska päťka, organizácia zahrňujúca nielen Rusko a Čínu, ale aj Kazachstan, Kirgizsko a Uzbekistan. Jej cieľom bol bezpečnostné

¹ YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 132

otázky, napr. znižovanie počtu vojsk na hraniciach. Dôležitými medzníkmi v posilňovaní eurazianizmu a vzťahov s Čínou boli rozšírenie NATO v r. 1999 a následná Vojna v Kosove.² Oba tieto kroky NATO boli v rozpore so želaniami Ruska ohľadne situácie v regióne, a prispeli k rozčarovaniu zo západu a vnímaniu potreby orientovať sa na iných partnerov, teda hlavne na Čínu, ale napr. aj na iné štáty s ktorými vytvorilo BRIC(S).

Intenzita vzťahov začala naberať na obrátkach nástupom Vladimíra Putina do prezidentského úradu na prelome milénia. V júli 2001 bola podpísaná „Rusko-čínska zmluva o dobrých susedských vzťahoch a priateľskej spolupráci“. Zmluva viedla k rozvoju obchodu a regionálnych vzťahov, začiatkom vojenskej spolupráce, posunu v jednaniach o územných sporoch. V r. 2004 boli v novej dohode hranične spory vyriešené, a v r. 2008 došlo ku konečnej úprave hraníc v ceremónii na sútoku riek Amur a Ussurij. V tom istom roku sa prezidentom stal Dmitrij Medvedev, ktorý pokračoval v politike svojho predchodcu, napr. aj tým, že jeho prvá zahraničná návšteva viedla práve do Číny a Kazachstanu. Zároveň rozvinul novú zahraničnopolitickú doktrínu, ktorá kládla väčší dôraz na ázijsko-tichomorský región a konkrétne na Čínu.³ Rozvoj vzťahov pokračoval rýchlym tempom aj po znovuzvolení Putina v r. 2012.

2.1 Obchodné vzťahy

Rastúce a prehľbujúce sa obchodné vzťahy sú základným kameňom vzájomného vzťahu oboch krajín. Medzi rokmi 1992 a 2008 narástla obchodná výmena medzi nimi takmer desaťnásobne, z 5.86 na 56.83 miliárd USD. Tento prudko rastúci trend bol narušený v r. 2008-2009, keď v dôsledku globálnych finančných a hospodárskych problémov mierne poklesol, no už v r. 2010 začal znovu rásť, a tento trend pokračuje dodnes.⁴

Stále významnejším prvkom obchodných vzťahov je ich rastúca asymetria. Čína predstavuje pre Rusko druhého najvýznamnejšieho obchodného partnera po EÚ; ak sa Únia rozdelí na jednotlivé štáty, Čína sa stane najväčším partnerom Ruska pred Nemeckom, ktoré predbehla v r. 2010. Avšak pre Čínu je Rusko iba deviatym najvýznamnejším partnerom, na ktoré klesla zo štvrtého miesta z r. 1992. V r. 2010 dosiahla obchodná výmena hodnotu 55,449 miliárd USD,⁵ čo v prípade Číny predstavovalo 1,92% celkového zahraničného obchodu krajiny. V prípade Ruska predstavovala Čína 10,17% ruského zahraničného obchodu v r. 2011, konkrétne 6,83% ruského exportu a 15,81% jeho importu.⁶ V r. 2013 dosiahla hodnota vzájomného obchodu 89 miliárd USD, kým v prvej polovici r. 2014 to bolo 59 miliárd USD.⁷

Obchod komplikujú aj vzájomné tarify, najmä na ruskej strane; no po ruskom vstupe do WTO v r. 2012 sa očakáva ich progresívne zníženie. Ďalším krokom na posilnenie vzájomného obchodu bola dohoda z r. 2011, že Rusko a Čína budú v obchodných vzťahoch používať svoje vlastné meny.⁸

Čo sa týka komoditného zloženia vzájomného obchodu; Rusko vyváža do Číny najmä ropu a zemný plyn, ale aj iné primárne komodity, ako sú uhlie, rôzne rudy a kovy. Celkovo tieto nerastné suroviny tvorili 65.6% ruského exportu do Číny. Taktiež vyváža drevo, papier a priemyselné chemikálie, no podiel týchto zložiek exportu, snád' s výnimkou železnej rudy,⁹ upadá v prospech ropy a plynu. V prípade chemikálií napr. klesol ich podiel z 29,5% na 11%

² HOLAS, L. (2013): Rusko-čínske vzťahy po skončení studenej vojny, s. 144

³ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 75

⁴ Ibid., s. 81

⁵ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 81

⁶ PORTYAKOV, V. Ya (2013): Rola Ruska, Číny a Indie vo svetovej ekonomike a ich vzájomný obchod, s.120

⁷ Stav ruského zahraničného obchodu v januári až auguste 2014. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/215.htm

⁸ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 81

⁹ PORTYAKOV, V. Ya (2013): Rola Ruska, Číny a Indie vo svetovej ekonomike a ich vzájomný obchod, s.121

medzi rokmi 1996 a 2010. Úpadok zaznamenal aj vývoz strojov a dopravných prostriedkov, z päťtiny ruského exportu do Číny v r. 1992 na 1% v r. 2011. Dôležitým vývozným artiklom boli zbraňové systémy, aj ich podiel ale poklesol. Vo všeobecnosti platí, že väčší úspech na Čínskom trhu majú ruské štátne koncerny než súkromné firmy.¹⁰

Čínske exporty do Ruska sú tvorené najmä strojmi a dopravnými zariadeniami, ktoré vzrástli z 5,7% na 40,9% podielu exportu medzi rokmi 1996 a 2011,¹¹ a taktiež spotrebnými tovarmi (textil, obuv). Upadá podiel potravinárskych výrobkov, ktoré boli významný hlavne počas krízových 90. rokov v Rusku (napr. 26,1% v r. 1996), no v minulej dekáde kolísali okolo 5% a v r. 2010 predstavovali len 4,7% exportu. Aj tak sa však Čína umiestňuje medzi popredné zdroje ruských importov.

2.2 Energetika

Osobitnou kapitolou obchodných vzťahov je energetika, konkrétne vývoz ropy, zemného plynu ale aj uhlia, ktoré tvoria leví podiel ruského exportu do Číny – napr. v r. 2011 to bolo 56.75% exportu. Odvtedy význam ropy a plynu ešte výrazne narástol.

Počiatky novodobého obchodu s ropou a plynom siahajú do r. 1994, keď bolo podpísané memorandum o porozumení, v ktorom sa oba štáty dohodli na výstavbe plynovodu vedúceho z Ruska do Číny. Nasledujúce roky sa udial len malý pokrok, najmä kvôli sporom o cene plynu.¹² V r. 2006 došlo k podpisu nového memoranda, ktorý špecifikoval výstavbu dvoch plynovodov – západného, ktorý by mal byť dokončený v r. 2015 a východného, ktorý by mal byť hotový do r. 2018. Posun nastal v r. 2012, keď sa dohodla definitívna podoba západného plynovodu. V marci 2013 boli doladené aspekty východného plynovodu, zvaného Power of Siberia. Udialo sa tak v novom memorande medzi Gazpromom a Čínskou národnou ropnou korporáciou CNPC pri prvej ceste nového čínskeho prezidenta Si Ťin-pchinga do Ruska, čo ukazuje na dôležitosť projektu pre obe krajiny. No zásadný medzník bol až podpis konečnej dohody 21. 5. 2014 o dodávkach plynu oboma ropovodmi do Číny na 30 rokov, v hodnote 400 miliárd USD. Podľa nej má Rusko v nasledujúcej dekáde dodať Číne zhruba 700 miliárd m³ plynu konkrétne 30 miliárd m³ západným a 38-40 miliárd m³ východným plynovodom.¹³ Cena za jeden meter kubický je zhruba 0,38-0,39 USD. V novembri toho roku došlo ešte k rozšíreniu tejto dohody. Rýchle uzavretie tejto dohody po rokoch zanedbávania sa často považuje za prejav slabosti Ruska v dôsledku západným sankciám, pádu rubľa a opúšťaniu krajiny investormi kvôli ruskému angažovaniu na Ukrajine. Avšak Rusko aj Čína odmietajú, že by Ukrajina figurovala v ich jednaniach.¹⁴

Spolupráca v oblasti dodávok ropy má podobnú históriu. Spočiatku musela byť dodávaná hlavne po železnici či po mori, kvôli absencii infraštruktúry, čo znamenalo vysoké ceny a nízky objem dodávok. Spolupráca v tejto oblasti bola zakomponovaná už v zmluve o strategickom partnerstve z r. 1996, no až v r. 2004 a 2007 boli podpísané dohody o výstavbe ropovodu do Číny. Vývoz ruskej ropy strmo narastal začiatkom milénia, z 2 miliónov ton v r. 2002 na 16 miliónov v r. 2006, čo neskôr kleslo na 13 miliónov v nasledujúcich rokoch. V tejto dobe bola hlavným hráčom vo vývoze ropy do Číny spoločnosť Jukos; po jej bankrote v r. 2007 prevzali obchod s Čínou štátne spoločnosti, napr. Rosneft. Tá získala od CNPC pôžičku vo výške 6 miliárd USD ako súčasť rozvoja obchodu s ropou v období do r. 2010. Práve v tom roku bol dokončený ropovod do Číny, medzi mestami Skovorodino a Daqing, ktoré je centrom čínskeho ropného priemyslu, neďaleko severočínskej metropoly Charbin. Tento ropovod, ktorý sa ťahá 64 km k čínskym hraniciam, a potom pokračuje do 992 km (túto

¹⁰ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 81

¹¹ PORTYAKOV, V. Ya (2013): Rola Ruska, Číny a Indie vo svetovej ekonomike a ich vzájomný obchod, s.121

¹² YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 133

¹³ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 85

¹⁴ YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 134

časť už budovali čínske spoločnosti) do mesta Daqing, je ale len odnožou interného ruského projektu 4857 km dlhého Východosibírsko-tichomorského ropovodu. Projekt prepojenia ropných sietí oboch krajín bol teda viac čínskou než ruskou investíciou. Ropa začal tiecť týmto ropovodom v januári 2011. Pôvodne mala prepravovať 15 miliónov ton ropy ročne, plánuje sa však navýšenie na 30 miliónov ton ročne¹⁵

Čína sa snaží zabezpečiť zdroje ropy a plynu aj investíciami do ruskej energetickej infraštruktúry, Rusko ale obmedzuje predaj energetického kapitálu, ktorý je označený ako strategický.¹⁶ Prvýkrát získala Čína podiel v ruských ropných poliach v r. 2006, no prelomom bol až spoločný projekt Rosneftu a CNPC, v ktorom išlo o predaj podielu v ropnom nálezisku na východe Sibíri tejto čínskej spoločnosti v októbri 2013.¹⁷

2.3 Vojská spolupráca

Od nástupu Putina sa rozbehla aj vojenská spolupráca. Medzi rokmi 2003 a 2014 sa konalo 12 spoločných vojenských cvičení, z ktorých päť bolo v rámci vojenských cvičení SCO. Zo zvyšných siedmich bilaterálnych cvičení, štyri boli námorné a jedno kombinované cvičenie pozemných a námorných síl. Rastie aj ich intenzita – kým spočiatku sa cvičenia konali priemerne raz za dva roky, v posledných troch rokoch to boli už dve cvičenia ročne.¹⁸ Významné je, že ide o cvičenia konvenčných síl, nie protiteroristických jednotiek,¹⁹ no pod hlavičkou SCO sa konajú aj protiteroristické cvičenia.

Významnou, hoci klesajúcou zložkou vojenskej spolupráce je ruský export zbraní a vojenských technológií do Číny. V prvej dekáde tohto storočia dosahoval obchod so zbraňami hodnotu dvoch miliárd USD ročne. Medzi r. 1992-2007 išla tretina ruského exportu zbraní práve do Číny, a z opačného pohľadu 80% zbrojných importov Číny bolo z Ruska. V súčasnosti ich vývoz do Číny však upadá, keďže čínsky zbrojársky priemysel už dokáže vyrábať zbrojné systémy na rovnakej úrovni ako sovietske zbrane, ktoré poväčšine z Ruska dovážala, a Rusko je opatrné vo vývoze najmodernejších zbraňových systémov z obáv, že by sa vzťahy mohli zhoršiť.

Rusko takisto podporuje čínske vyhlásenie identifikačnej zóny vzdušnej obrany (Air Defense Identification Zone, ADIZ) nad značnou časťou Východočínskeho mora, čo sa prejavilo konaním vojenského cvičenia v oblasti v r. 2014, ktoré malo podľa čínskej strany „oboznámiť“ Rusko so situáciou v regióne a ktorého súčasťou boli aj protiletcké manévry naplňujúce podstatu ADIZ.²⁰ Unilaterálny čínsky nárok na túto identifikačnú zónu pritom viedol k značnej nevôli medzi regionálnymi susedmi Číny, z ktorých napr. Japonsko a Južná Kórea, ale aj USA sa vyjadrili, že uvedenú zónu nebudú rešpektovať.

Napriek tejto vojenskej spolupráci a deklarovaným spoločným cieľom zmeny medzinárodného systému v spravodlivejší a multipolárnejší poriadok, oba štáty odmietajú možnosť povýšiť svoj vzťah na formálnu vojenskú alianciu. Argumentujú tým, že aliancie sú zastarané, a navyiac to nie je nutné, keďže súčasné strategické partnerstvo naplňa svoje ciele k spokojnosti oboch.²¹ Pravdou je aj to, že súčasný stav poskytuje obom štátom značnú flexibilitu, a zbavuje každého z partnerov zodpovednosti angažovať sa tam, kde nemá strategické záujmy, teda Rusko v čínskych územných sporoch, a Čínu v Ruských vzťahoch v postsovietskom priestore Kaukazu a východnej Európy.

¹⁵ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 76

¹⁶ Ibid., s. 81

¹⁷ CHANG, G. G. (2014): China and Russia. An Axis of Weak States, s. 19

¹⁸ YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 1365

¹⁹ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 77

²⁰ YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 136

²¹ Ibid., s. 138

3 Inštitucionálna spolupráca

Napriek zameraniu tejto práce na bilaterálnu spoluprácu oboch krajín, nedá sa nespomenúť ich spoločné angažovanie v medzinárodných organizáciách či platformách. Namiesto bilaterálnej aliancie preferujú Rusko a Čína spolupracovať v rámci multilaterálnych inštitúcií. Toto sa ukázalo už počas obdobia utlmených vzťahov v 90. Rokoch, keď v r. 1995 Čína prizvala Rusko, aby sa v rámci APEC spolupodieľalo na regionálnej bezpečnosti a prosperite v ázijsko-tichomorskej oblasti.²² Podobný význam má aj spolupráca v Conference on Interaction and Confidence Building Measures in Asia (CICA), ktorej účelom je podpora opatrení na posilnenie bezpečnosti, stability a mieru na ázijskom kontinente, či ekonomická spolupráca v skupine G20 či v partnerstve s ASEAN, či už v rámci Regionálneho fóra či Východoázijského summitu tejto organizácie.²³

Samozrejme, počas celej doby sú oba štáty členmi BR OSN, kde najmä od Kosovskej vojny sú vnímané ako protiváha západným štátom v tejto organizácii. V posledných rokoch je to najviditeľnejšie v ich postojoch voči intervenciám v Líbyi a Sýrii v rámci arabskej jari. Kým v prípade Líbye oba štáty po istom váhaní bezletovú zónu nad krajinou podporili, neskôr ale kritizovali rozšírenie misie aby zahŕňala aj letecké zásahy proti Kaddáfího jednotkám v prospech líbyjskej opozície. V prípade Sýrie oba štáty odmietali podporiť rezolúcie, ktoré by mohli viesť k podobnej vojenskej intervencii. Podobne zdržanlivé sú v otázke uvalenia sankcií na Irán kvôli jeho jadrového programu v rámci skupiny P5+1, ktorá združuje stálych členov BR OSN a Nemecko.

No relevantnejšie sú užšie organizácie, kde oba štáty hrajú hlavnú úlohu. Kľúčová spomedzi nich je Šanghajska organizácia spolupráce (SCO), založená v r. 2001 z organizácia Šanghajskej päťky, keď sa k nej pridal Uzbekistan. SCO sa zameriava hlavne na bezpečnostné otázky, ako je boj proti terorizmu, extrémizmu, či počítačovej kriminalite a hrozbe elektronickej vojny. No zahŕňa aj konvenčnú vojenskú spoluprácu či spoluprácu v oblasti ekonomiky, energetiky, dopravy, poľnohospodárstva, vedy, vzdelávania, životného prostredia, kultúry a turizmu.²⁴ Padol návrh zlúčiť SCO s organizáciou podobného zamerania, Organizáciou Kolektívnej bezpečnostnej zmluvy, ktorá zahŕňa niekoľko bývalých sovietskych republík na čele s Ruskom, a tak utužiť spoluprácu zúčastnených krajín.

Ďalším zoskupením, v rámci ktorého obe krajiny úzko spolupracujú je skupina BRICS, ktoré okrem Číny a Ruska združuje aj Brazíliu, Indiu a Juhoafrickú republiku. Na rozdiel od SCO ide len o platformu týchto krajín, kde spolupracujú v oblastiach medzinárodného obchodu a financií, rozvoja a reformy medzinárodných inštitúcií. Najnovší výstup tohto zoskupenia je vytvorenie Novej rozvojovej banky (NDB), ktorá má ambíciu konkurovať tradičným medzinárodným finančným inštitúciám akými sú IMF a WB, vo financovaní rozvojových projektov v krajinách BRICS aj mimo nich. Na rozdiel od WB, ktorá váži hlasy podľa vkladov, a tým zvýhodňuje bohaté rozvinuté krajiny, má každý člen NDB len jeden hlas, a žiaden člen nemá možnosť veta. Tým sa má naplňať idea spravodlivosti v globálnej rozvojovej a finančnej architektúre, podľa predstáv Číny, Ruska aj ostatných členov BRICS.

Táto inštitucionálna spolupráca je ďalším naplnením strategického partnerstva oboch štátov. Voľnejšia spolupráca prináša pre oboch partnerov výhody väčšej flexibility a širšieho konsenzu priberaním aj iných štátov, ktoré by boli zdržanlivé zúčastniť sa tesnejšieho partnerstva. Formulácia konkrétnych cieľov by mohla odradiť ostatných potenciálnych partnerov a odkryť nezhody medzi Čínou a Ruskom, či už na globálnej či regionálnej úrovni, napr. v strednej Ázii. Hlavne v prípade Číny, ktorá atakuje vedúcu pozíciu USA v globálnej ekonomickej a finančnej architektúre, sa špekuluje o jej prípadných budúcich mocenských

²² HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 74

²³ YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm, s. 133

²⁴ Brief introduction to the Shanghai Cooperation Organisation. <http://www.sectsc.org/EN123/brief.asp>

ambíciách. Pre Čínu je teda výhodné ukazovať sa ako tímový hráč, ktorý dokáže spolupracovať so štátmi v rámci regionálnej či globálnej „koalície seberovných“ a tvoriť s nimi kompromisy, namiesto toho, aby konala unilaterálne či budovala si alianciu „satelitných“ štátov analogicky k ruským organizáciám v priestore postsovietských štátov, ako sú CSTO či Eurázijská únia. Táto opatrná stratégia je dedičstvom jej bývalého vodcu Teng Siao-pchinga. Mala upokojiť štáty, ktoré by sa mohli obávať rastu silnej Číny s ambíciami zmeniť regionálnu či aj globálnu rovnováhu moci. Zástancovia takéhoto prístupu argumentujú tým, že Čína by nemala prijímať veľmocenské záväzky, ktoré ako stále sa rozvíjajúca krajina možno nebude schopná dodržať. Tiež sa obávajú, že veľmocenské správanie Číny by narušilo jej štylizáciu do úlohy zástupcu či hovorcu rozvojových krajín. Najväčšie obavy sú však z toho, že by krajiny, ktoré sa sami obávajú čínskej asertivity, vytvorili koalíciu proti nej. Naproti tomu sa v Číne ozývajú názory, že by krajina mala byť asertívnejšia, práve kvôli jej posilnenému postaveniu aj s ohľadom na verejnú mienku, ktorá si je asertívnejšiemu konaniu naklonená.²⁵

Pre Rusko, ktorého medzinárodné postavenie je krehkejšie než to čínske, sú tieto organizácie vhodným spôsobom, ako uplatňovať svoj vplyv aj mimo svojho blízkeho zahraničia, kde je dominantným aktérom. A podobne ako v prípade Číny, spoluprácou s ďalšími regionálnymi veľmocami v rámci organizácii seberovných členov sa Rusko vyhne kritike, že si buduje sústavy satelitov analogicky k sovietskej politike z éry studenej vojny.

No organizácie ako SCO či predovšetkým BRICS sú tým pádom príliš voľné na to, aby predstavovali alternatívu k súčasnému medzinárodnému poriadku, či už bezpečnostnému alebo finančnému, a sú budované skôr na vyjadrenie nespokojnosti s týmto poriadkom než na presadzovanie konkrétnych zmien. Toto je celkom zámerné, keďže medzi samotnými členmi nepanuje zhoda o presných cieľoch či postupoch, a formulácia konkrétnych návrhov jedným zo štátov by mohlo viesť k odcudzeniu a odmietnutiu od ostatných partnerov. To vedie k stavu, že tieto zoskupenia nie sú v súčasnosti alternatívou k dominantnému medzinárodnému poriadku.²⁶

4 Prekážky rozvoju vzťahov

Napriek posilňovaniu spolupráce v uvedených oblastiach má idea rusko-čínskeho partnerstva aj trhliny. Jednou z nich je vlašný postoj bežných obyvateľov oboch krajín k tejto spolupráci, v protiklade k deklaráciám vrcholných predstaviteľov oboch štátov. V prípade Rusov ide najmä o obavy z čínskej migrácie na Sibír a následného demografického posunu v neprospech etnických Rusov. Poukazuje sa klesajúci počet ruskojazyčných obyvateľov na ruskom ďalekom východe. Táto obnovená „žltá hrozba“ by podľa niektorých Rusov mohla viesť k územným zmenám v neprospech Ruska. Na čínskej strane sú zase oživované spomienky na polokoloniálnu minulosť Ruska v Číne a nerovné zmluvy medzi oboma mocnosťami. Tieto skutočnosti posilňujú aj nacionalizmus a populistickú ideu nadradenosti voči na oboch stranách. V dôsledku osláv desiatich rokov strategického partnerstva bol rok 2006 v Číne vyhlásený za rok Ruska, kým nasledujúci rok bol v Rusku vyhlásený za rok Číny, ani to však výrazne neposilnilo vzťahy na najnižšej úrovni. Ani regionálna spolupráca v pohraničných oblastiach nedosahuje plného potenciálu.²⁷

Na oboch stranách je vnímané aj napätie ohľadom toho, kto bude hrať „prvé husle“ v tomto tandeme. Hlavne v Rusku panujú takéto obavy kvôli zmienenej asymetrii ekonomických vzťahov a hroším výsledkom ruskej ekonomiky oproti tej čínskej. Navyiac u každej z krajín panuje neochota zapájať sa do geopolitických konfliktov partnerského štátu, či už Číny v prípade Ruských aktivít v jeho blízkom zahraničí, alebo Ruska v prípade

²⁵ BRESLIN, S. (2013): China and the global order: signalling threat or friendship? s. 619, 621-624

²⁶ Ibid., s. 629

²⁷ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 78

čínskych územných sporov so susedmi alebo konfliktu s Čínskou republikou (Tchaj-wanom). V súvislosti s tým oba štáty odmietajú povýšiť svoju strategickú spoluprácu na plnohodnotnú vojenskú alianciu. Číne prekážajú aj prehlbujúce sa ruské vzťahy s čínskymi rivalmi ako sú Vietnam, Tchaj-wan, či do istej miery aj India. India je tradičný ruský/sovietsky spojenc v regióne z čias čínsko-sovietskej roztržky a popredný dovozca ruských zbraní, kým s Vietnamom, takisto bývalým sovietskym spojencom, podpísal Gazprom zmluvu o spolupráci pri ťažbe plynu z vietnamských pobrežných ložísk. Rusko tiež prejavilo záujem obnoviť vo Vietname námornú základňu zo sovietskych čias.²⁸ Tchaj-wan sa medzitým stal štvrtým najväčším obchodným partnerom v Ázii. Toto všetko podnietilo čínske požiadavky Rusku, aby sa stiahlo z Vietnamu a nepodkopávalo čínsku politiku voči Tchaj-wanu.²⁹ No Rusko má podobné výhrady voči angažovaniu Číny v strednej Ázii a Arktíde, ktoré tradične považuje za svoju sféru vplyvu. V strednej Ázii, mala Čína do veľkej miery úspech v získavaní nových zdrojov ropy a zemného plynu, a aj v Arktíde si chce zabezpečiť zdroje týchto surovín. V oblasti Arktídy sa Čína začala aktivizovať v dôsledku roztápania arktickej ľadovej pokrývky – v máji 2013 sa stala pozorovateľom v Arktickej rade. Konflikt s Ruskom vyplýva z ruských územných nárokov na časť Arktídy, spolu s niektorými inými členmi Arktickej rady. Naproti tomu Čína je jedným z najvokálnejších zástancov tézy, že Arktída by sa nemala deliť medzi susedné štáty a tvrdí, že bohatstvo Arktídy patrí celému svetu. Takáto situácia by jej potenciálne uľahčilo prístup k nerastným surovinám v oblasti a tiež by zjednodušil lodnú prepravu Severným ľadovým oceánom. V súčasnosti sa spolieha na ruské ľadoborce, avšak Rusko môže túto výhodu stratiť, pretože Čína plánuje postaviť vlastné v nasledujúcich rokoch, a prevázať nimi 15% svojho vývozu do r. 2020.³⁰

Je treba sa vrátiť aj nedostatkom v ekonomickej spolupráci, hlavne v zmysle asymetrie dôležitosti oboch partnerov pre seba navzájom, kde Rusko ťahá za kratší koniec. Problémom je aj slabý úspech ruského súkromného sektoru a odvetvia výroby spotrebného tovaru v Číne, s čím súvisí aj veľmi slabá diverzifikácia exportov mimo nerastných surovín, a konkrétne mimo energetiky. Pre oba krajiny je oveľa dôležitejším obchodným partnerom EÚ a najmä pre Čínu aj USA a jej susedia.³¹ Všetky tieto problémy vedú k úvahám, že čínsko-ruské partnerstvo je viac svadbou z rozumu, založené na sebazájme oboch štátov, než dlhodobé partnerstvo na základe zdieľaných hodnôt.

5 Záver

Napriek aktivitám v rámci BRICS a SCO by bolo chybou vnímať Rusko a Čínu ako revizionistické štáty či blok štátov, ktorý by chcel zásadne zmeniť súčasné svetové usporiadanie, či už politické, bezpečnostné alebo ekonomicko-finančné. Oba štáty sú súčasťou existujúceho systému, so záujmom na jeho uchovaní. Rusko aj Čína sú stálymi členmi BR OSN, čiže patria k štátom na vrchole pomyslenej pyramídy globálneho usporiadania po Druhej svetovej vojne. Zároveň sú členmi WTO ale aj MMF a WB, čiže organizácii, voči ktorým sa deklaratívne vymedzujú. A ako bolo uvedené vyššie, SCO ani BRICS nepredstavujú (aspoň zatiaľ) plnohodnotnú alternatívu súčasnej bezpečnostnej či finančnej architektúre. Na zhodnotenie potenciálu a úspechu NDB si bude treba ešte počkať. Tiež teda platí, že oba štáty odmietajú povýšenie svojho strategického partnerstva na plnohodnotnú formálnu alianciu. Pokiaľ sa však budú konflikty na _ zhoršovať, môže to zvýšiť vzájomnú závislosť medzi oboma štátmi a utužiť ich partnerstvo do miery, že už by sa myšlienke vojenskej aliancie nebránili., Príkladom zvýšenia závislosti na druhom partnerovi je Rusko, ktoré sa stále viac obracia na Čínu v dôsledku sankcií uvalených západnými štátmi

²⁸ BLANK, S. J. (2014): Enter Asia. The Arctic Heats Up, s. 27-28

²⁹ HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011), s. 77

³⁰ BLANK, S. J. (2014): Enter Asia. The Arctic Heats Up, s. 24-26

³¹ GELB, L. H. – SIMES, D. K. (2013): Beware Collusion of Russia, China, s. 6, 8

v súvislosti s konfliktom na Ukrajine. Z tohto by vyplývalo, že intenzita čínsko-ruského partnerstva je do istej miery reaktívny voči krokom západných štátov a blokov. Takže závisí aj od postoja a krokov západu, ako sa bude rusko-čínsky tandem vyvíjať, a či budú obe krajiny schopné a motivované prekonať vlastné konflikty aby čelili väčšej hrozbe zo strany západu.

Faktom je, že partnerstvo Číny a Ruska stále nedosiahlo svoj maximálny potenciál. V oblasti ekonomiky je stále priestor na rast obchodnej výmeny, a oba štáty sa zaviazali, že budú podporovať rast obchodu, čo sa týka jeho objemu aj diverzifikácie. No najväčšiu perspektívu má aj tak rozvoj obchodu s ropou a zemným plynom, vďaka budovaniu oboch sibírskych plynovodov, a vzhľadom na rastúcu spotrebu oboch surovín v Číne. Otázkou je, či a nakoľko sa energetickej spolupráci dotknú avizované čínske pokusy znížiť svoju spotrebu ropy, plynu a uhlia všeobecne a konkrétne dovážaných energetických surovín. Vzhľadom na to, že oba štáty predstavujú nezanedbateľnú ekonomickú a bezpečnostnú silu, oplatí sa sledovať, nakoľko dokážu prekonať zmienené prekážky ich spolupráci a naplniť potenciál svojho partnerstva.

Zoznam použitej literatúry

BLANK, S. J. (2014): Enter Asia. The Arctic Heats Up. [online]. In: *World Affairs*, mar/apr 2014, roč. 176, č. 6, s. 19-28. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/detail?sid=dd072acb-2944-4590-a04a-c894ba37d11f%40sessionmgr198&vid=1&hid=121&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=f5h&AN=94763506>

BRESLIN, S. (2013): China and the global order: signalling threat or friendship? [online]. In: *International Affairs*, máj 2013, roč. 89, č. 3, s. 615-634. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=02a3860d-3ebb-4d89-8891-27c8069dec3f%40sessionmgr111&vid=19&hid=127>

Brief introduction to the Shanghai Cooperation Organisation. [online]. In: *The Shanghai Cooperation Organisation*, 2014. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.sectsc.org/EN123/brief.asp>

CHANG, G. G. (2014): China and Russia. An Axis of Weak States. [online]. In: *World Affairs*, mar/apr 2014, roč. 176, č. 6, s. 17-30. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/detail?sid=dd072acb-2944-4590-a04a-c894ba37d11f%40sessionmgr198&vid=1&hid=121&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=f5h&AN=94763506>

GELB, L. H. – SIMES, D. K. (2013): Beware Collusion of Russia, China. [online]. In: *National Interest*. júl/aug 2013, č. 126, s. 5-9. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/detail?sid=41f10114-e36b-4e35-9d04-a934ab52cab6%40sessionmgr111&vid=1&hid=121&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=f5h&AN=88302630>

HOLAS, L. (2013): Rusko-čínske vzťahy po skončení studenej vojny. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2013, roč. 11, č. 1, s. 138-158

HSU, J.-Y. – SOONG, J. J. (2014): Development of China-Russia Relations (1949-2011). [online]. In: *Chinese Economy*, máj/jún 2014, roč. 47, č. 3, s. 70-87. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=c9437d93-e574-4149-8fd4-ca81f5cb002e%40sessionmgr114&vid=1&hid=110>

PORTYAKOV, V. Ya (2013): Rola Ruska, Číny a Indie vo svetovej ekonomike a ich vzájomný obchod. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2013, roč. 11, č. 1, s. 116-123

Stav ruského zahraničného obchodu v januári až auguste 2014. [online]. In: *Federálna štátna štatistická služba*, 2014. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/215.htm

YU BIN (2014): China-Russia Relations Navigating through the Ukraine Storm. [online]. In: *Comparative Connections: A Triannual E-Journal on East Asian Bilateral Relations*, sep 2014, roč. 16, č. 2, s. 131-141. [citované 14. 1. 2015]. Dostupné na internete v EBSCO: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=d823999c-d8fb-401d-8994-8fcf638df4f4%40sessionmgr111&vid=1&hid=110>

ANALYSIS OF BUSINESS ENVIRONMENT OF THE CZECH REPUBLIC

Zuzana Palová

School of Business Administration in Karviná, Silesian University in Opava, Univerzitní náměstí, 1934/3, 733 40 Karviná, Czech Republic, e-mail: zuzana.palova@centrum.cz

A number of economic entities exist in the current condition of the market economy. The business sector, especially small and medium-sized enterprises, has large importance on the unemployment, GDP etc. The European Union (EU) emphasizes on supports of business entities in various forms. The EU promotes companies in the area of education, foreknowledge, development and in others. The good competitive environment is very important for the regions of EU. This paper is devoted to the analysis of business environment of the Czech Republic (CR). The PESTLE analysis was used for measuring of the competitiveness in CR.¹

Key Words: PESTEL analysis, business environment

JEL: E60

1 Introduction

Small and medium enterprises have a major impact on the market economy. After the Czech Republic had entranced into the EU, there was a noticeable increase support to businesses in various forms. In the market economy the importance of marketing as a discipline is still growing, which should help businesses succeed in the fierce competition. For all enterprises it is necessary favorable business environment and above all correctly evaluated environment. PESTEL analysis is used to evaluate and assess environmental impacts on both specific projects and for a comprehensive development strategy. PESTEL analysis is therefore closely linked to the general stability, respectively with possibility of prediction of individual factors. Authors of PESTEL analysis (Gillespie, 2007, Pierce, 2001) define: political, economic, social, technological and environmental factors. Žvirblis, Krutkienė and Vitkūnas (2009) used in their research PESTEL analysis, where they applied it to the business environment in Lithuania.

The aim of this paper is to evaluate the macro-environment of the Czech Republic using PESTEL analysis. This analysis is used as input for the project processing Analysis of the business environment in district of Karvina that is being developed at the Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karvina (SGS 20/2014).

2 Theoretic background

It is important to underline, as revealed by Smith (2003) and Fleisher (2003), that the research of business environment in general must have a goal to make the scope, contents, methods and finally the results of research help a company to improve the effectiveness of the development of activity.

¹ This paper originated from the project SGS 20/2014 Analysis of the business environment in the region of Karvina.

Analysis of marketing research methods shows that qualitative analysis of environment is the most popular. Qualitative analysis is usually being used in the design of business development strategies (Matekonienė et al., 2002). The following qualitative methods must be mentioned in the review of the methods of marketing environment analysis: PEST, PESTEL and environment dynamic analysis. Kotler (2003) and Walsh (2005) studied these methods in their works.

Our model examined in the present study is PESTEL (political, economic, socio-cultural, technological, environment and legal) analysis). PESTEL analysis has different definitions within the literature, such as PEST (Dare, 2006) and STEPE (Richardson, 2006). The original form of PESTEL was first conceived by Aguilar as ETPS (economic, technical, political and social).

Political environment

Political factors have a strong influence on the opportunities and threats of businesses. One of the major trends that can be observed is "the tendency of deregulation." Due to these tendencies the competitive conditions is changing on the world markets (Chobotová, Konečný, Matusíková, Wagnerová, 2007, pp. 37). Into political influence, it is necessary to include not only policy at the state level, but also municipal policy that enterprise also largely influenced by and through local authorities (Kulhavý, 1992, pp. 63). Dočekalová and Straková (2010) evaluated political environment in their research where they used the political stability index for the Czech Republic in comparison with EU.

Economic environment

The economic environment is for the enterprise essential. The following factors affect the company's decisions making: the availability and prices of production factors, tax burden, economic growth, monetary and exchange rate developments. Very important elements of the economic environment are also customers, suppliers and financial institutions (Synek, 2000, pp. 14-15). The method of analyzing by using magic quadrangle is often used for measuring the economic environment and economic policy. The author of magic quadrangle is a British economist Nicolas Kaldor, who has designed it for OECD. Top's magic quadrangle are consisted of the GDP growth rate, inflation rate, share of current account balance to GDP and the unemployment rate. The optimal magical quadrangle has top's values established by OECD, i.e.:

- 3.00% GDP growth rate,
- 5.00% unemployment rate,
- 2.00% inflation rate,
- 0.00% share of current account balance to GDP (Tuleja, Majerová, Nezval, 2006, pp. 267-270).

Socio-cultural environment

Socio-cultural environment includes factors related to the way of life of people, including life values. The analyses could include: demographics, income distribution, population mobility, lifestyle, level of education, access to work and leisure. Social environment has for the enterprise of considerable importance, as it represents the consequences of activity for the company (Synek, 2000, pp. 13).

Legislative environment

Law of the country is another important component of the external environment. Legal standards determine what behavior is acceptable enterprise and what not.

Technological environment

Technological environment and changes in technology are the source and motive of technical and technological progress. This enables businesses to achieve better business results, increase their competitiveness and humanize work. But all this could have a negative impact on other elements of the surroundings, such as environmental or social environment. For analysis of the technological environment the following factors is used: expenditures on research and development as a percentage of GDP, the level of expenditure on research and development in various sectors, the number of researchers, computerization, the number of internet users and the like (Machková, 2009, pp. 39-40).

Environmental environment

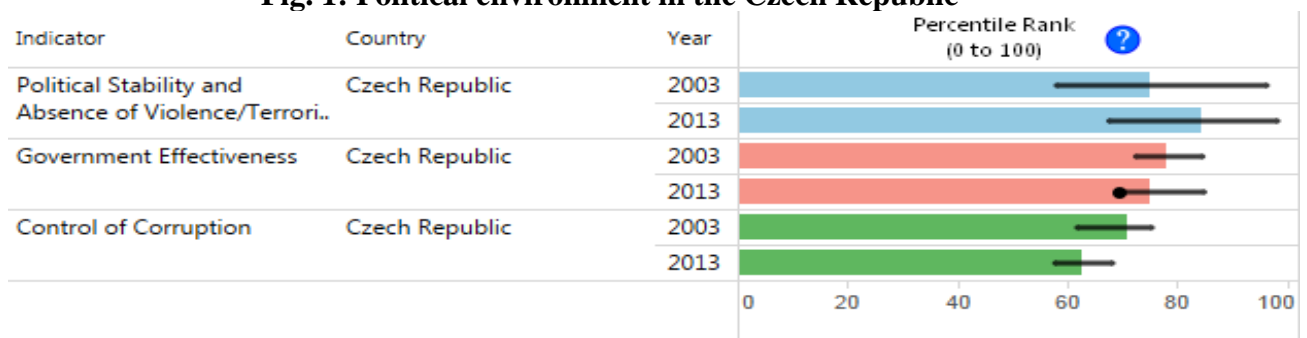
Ecology is a factor of the external environment that businesses must more and more respect. Ecology creates for business lot of barriers and represents a major economic burden. On the other hand, ecology gives businesses a lot of chances, such as the production environmentally friendly products. Ecological behavior of companies is also positively evaluated by consumers (Synek, 2000, pp. 15)

3 PESTEL analyse

Political environment

Political factors have large impact on enterprises, because they create their legal framework. In this paper I focused on three indicators – political stability and absence of violence, government effectiveness and control of corruption. On the chart (Fig. 1) it is possible to see that the political stability became better from the year 2003 to 2013. In contrary the government effectiveness and control of corruption got worse evaluation. The corruption in the Czech Republic belongs to very problematic issues and all of the political parties promise to eliminate it.

Fig. 1: Political environment in the Czech Republic



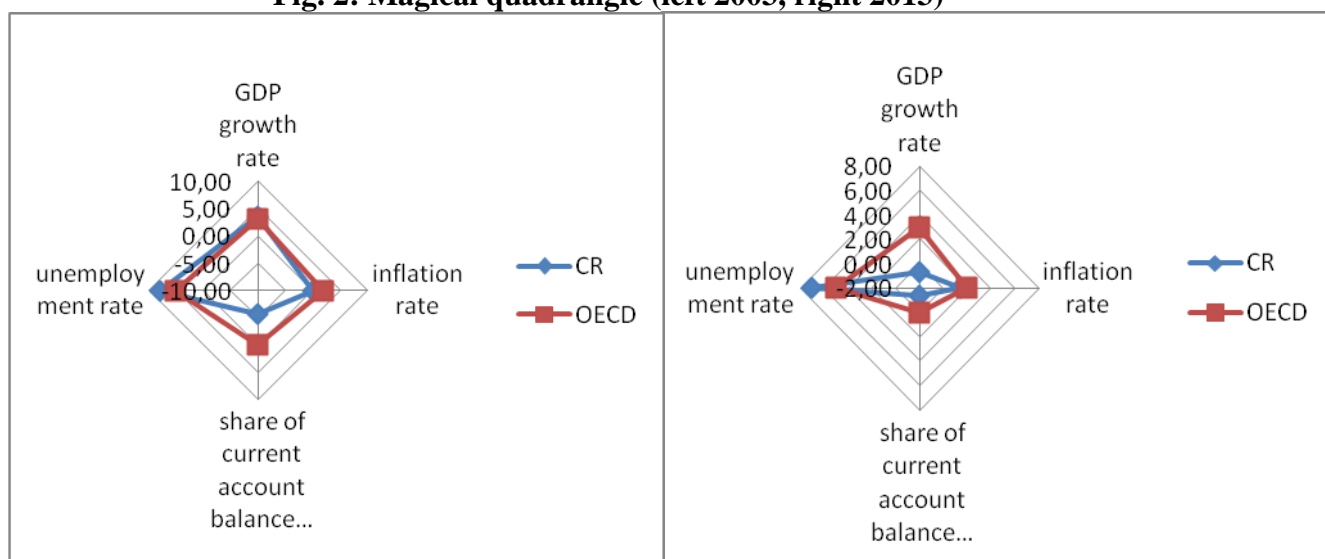
Source: World Governance Indicators. [online]. [cit. 5.10.2014]. Available from: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.

Economical environment

In this part the rating was done by magical quadrangle. The charts (Fig. 2) show the GDP growth rate, inflation rate, share of current account balance to GDP and the unemployment rate in the Czech Republic in 2003 and 2013 compared with the optimal values by OECD. In 2003 the Czech Republic had the best values according OECD in the GDP growth rate, unemployment rate and inflation rate. The share of the current account balanced on the GDP was behind the OECD's values by 5.73%. In 2013 the situation was changed. In 2013 the Czech Republic had the best values in inflation rate and share of the current account balance to GDP. Contrary the GDP growth rate the Czech Republic was

behind the OECD's values by 3.7%. Based on this analysis we can say that the more stable value in the period is the unemployment rate and the inflation rate.

Fig. 2: Magical quadrangle (left 2003, right 2013)

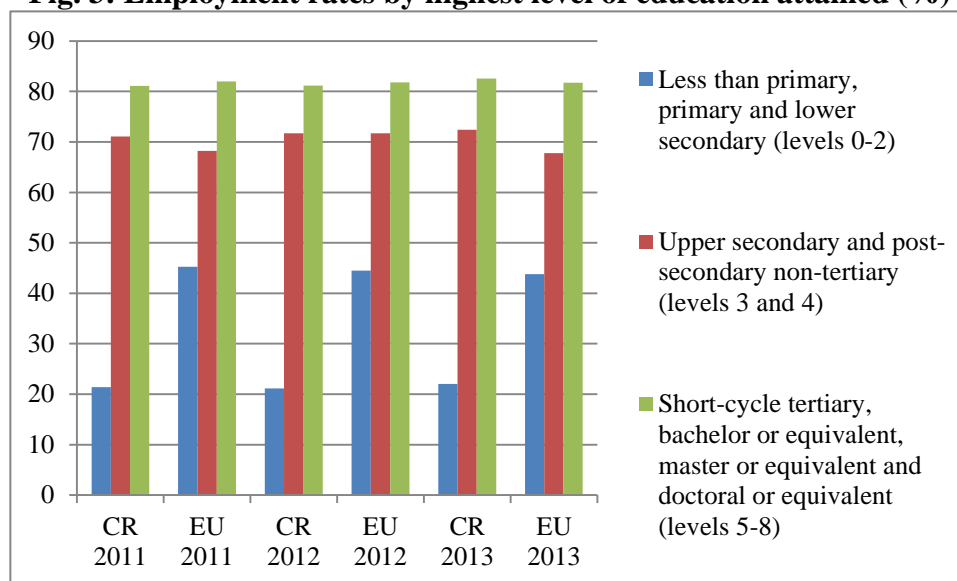


Source: Own processing according to data from CSO and CNB.

Socio-cultural environment

In this part the analysis was focused on the two indicators – the level of education and the minimal wages in the EU. The first chart (Fig. 3) shows the education divided into three parts. We can compare the education level in the EU and in the Czech Republic. The Czech Republic had lower share of people with the lowest level in education than the average of the EU is. In the Upper secondary and postsecondary non-tertiary and the highest level of education there are similar situation. In the period we can see that, the situation education did not much change.

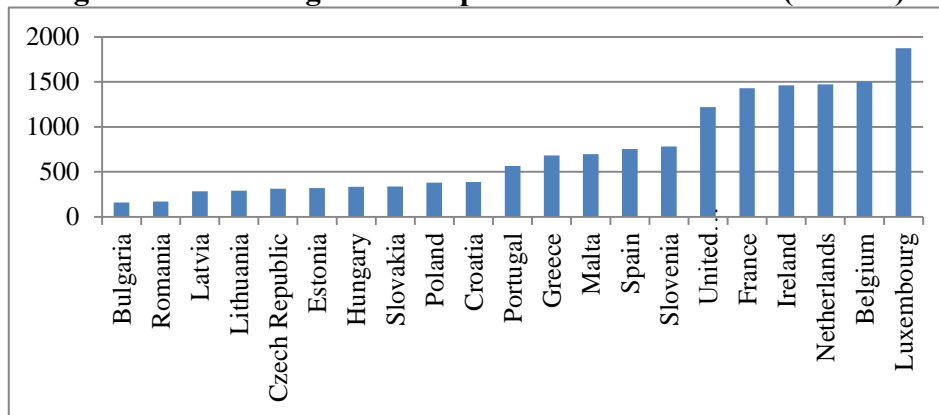
Fig. 3: Employment rates by highest level of education attained (%)



Source: Own processing according to data from Eurostat.

If we focused on the minimal wages (Fig. 4) and compared them with other EU's countries, we can see that the Czech Republic belongs still to the countries with the cheapest labor force.

Fig. 4: Minimal wages in European Union's countries (in EUR).

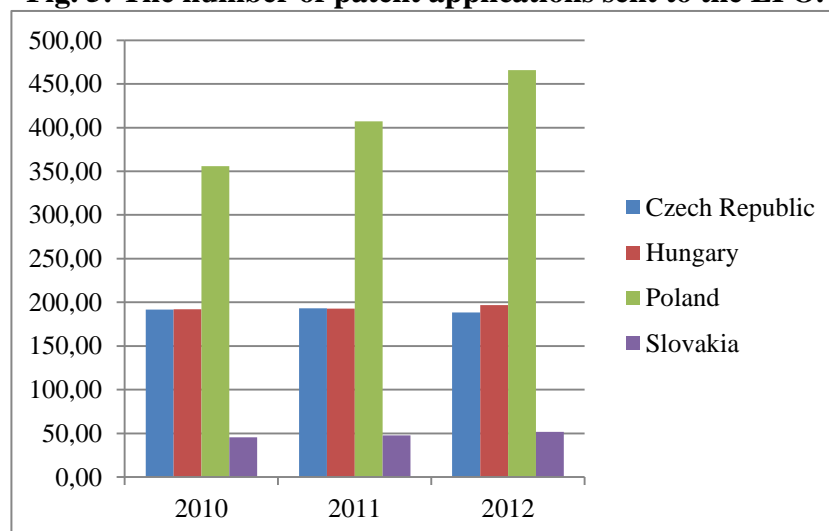


Source: Own processing according to data from Eurostat.

Technological environment

The chart (Fig. 5) shows the number of patent applications sent to the EPO. There is comparison of the Czech Republic and countries from Visegrad group. The best situation is in Poland where there were in 2012 466 patent applications. In Poland we can see the positive development in number of applications, but in the Czech Republic we can see stagnation.

Fig. 5: The number of patent applications sent to the EPO.

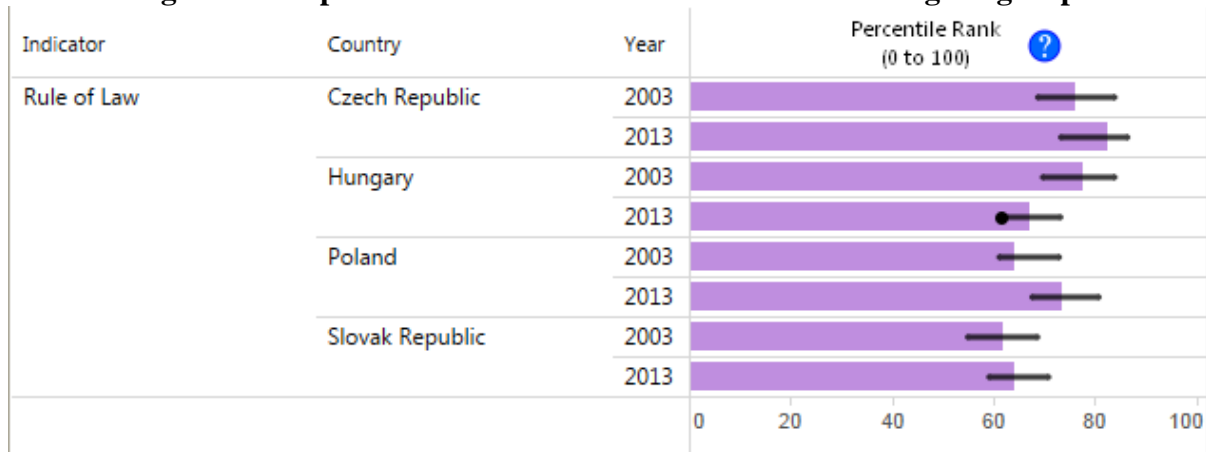


Source: Own processing according to data from Eurostat.

Legislative environment

This chart (Fig. 6) shows the development of the rule of law in countries of Visegrad group. These indicators are measured by the World Bank. By all the countries it is possible to see the improvement in the law in the observed period instead of Hungary, where the situation became worse. The best place belongs to the Czech Republic.

Fig. 6: Development of the rule of law in countries of Visegrad group.

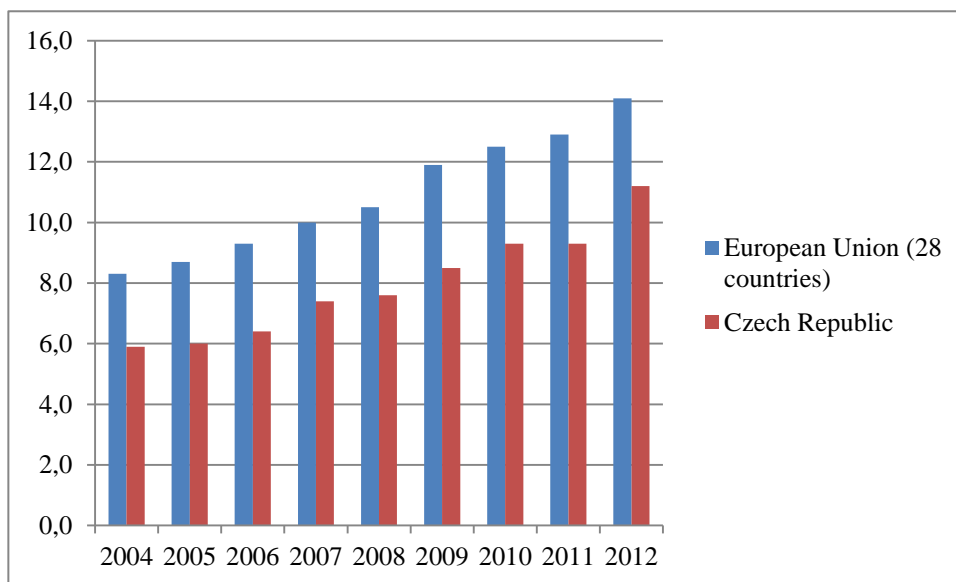


Source: World Governance Indicators. [online]. [cit. 5.10.2014]. Available from: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.

Environmental environment

Sustainable development respects not only the environment, but it puts into equality with economic and social factors. Share of energy from renewable belongs among the environmental factors. The chart (Fig. 7) shows the development in the share of energy from renewable sources. Since 2004, the regular increase is evident in renewable energy in the Czech Republic and in the EU. The Czech Republic is still under the average of EU. In the years 2010 and 2011 there was a little decline which was caused by the introduction of solar tax.

Fig. 7: Share of energy from renewable sources



Source: Own processing according to data from Eurostat.

4 Conclusion

In this paper, there were analyzed selected indicators of the business environment in the Czech Republic. For the analysis there was used PESTLE analysis. From the perspective of political factors there were examined three factors - political stability and absence of violence, government effectiveness and control of corruption. The Czech Republic has a good

set of conditions for sustainable development in the context of political stability and absence of violence, where the situation was improved in the years 2003 – 2013. There were monitored negative results in the development of absence of corruption and government effectiveness, where the situation became worse in the years 2003 - 2013. The economic environment was evaluated by using magic quadrangle and the optimal values according to OECD. In 2003 the Czech Republic had the best values according to OECD in the GDP growth rate, unemployment rate and inflation rate. In 2013 the situation was changed. In 2013 the Czech Republic had the best values in inflation rate and share of the current account balance to GDP. The economic situation in 2003 copied more optimal magic quadrangle than the situation in 2013. The social factors in the Czech Republic are above the EU average in employment rate by level of education, and below average in minimal wages. The Czech Republic had lower share of people with the lowest level in education than the average of the EU is. In the Upper secondary and postsecondary non-tertiary and the highest level of education there are similar situation. Both of these factors may be considered competitive, which brings educated cheap labor force. In technology environment there was monitored the number of patent applications sent to the EPO. There was comparison of the Czech Republic and countries from Visegrad group. The best situation was in Poland; the Czech Republic was on the second place. In the Czech Republic there was observed stagnation of the number of patent application, which is not good for the Czech technology progress. Law environment was evaluated by development in the rule of law in countries of Visegrad group. The best place belongs to the Czech Republic and it is possible to see the progress in the rule of law in the Czech Republic. The ecological environment was evaluated by indicator – renewable energy in the Czech Republic and EU. Since 2004, the regular increase is evident in renewable energy in the Czech Republic and in the EU. The Czech Republic is still under the average of EU. In the years 2010 and 2011 there was a little decline which was caused by the introduction of solar tax.

References

CHOBOTOVÁ, M., Konečný, M., Matusíková, L., Wagnerová, L., 2007. *Strategický management*. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, pp. 198.

Czech National Bank. Finanční stabilita. [online]. [cit. 12. 11. 2014]. Available from: http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/.

Czech Statistic Office. [online]. 2014 [cit. 29. 11. 2014]. Available from: <http://czso.cz>.

Dare, C., 2006. The UK tour-operation industry: A competitive analysis. *Journal of Vacation Marketing*, 6(4), 357-367.

DOČEKALOVÁ, M., STRAKOVÁ, J., 2010. Vliv vybraných ukazatelů na udržitelný rozvoj ČR. In *International Workshop for Ph.D. Students*. Brno: Fakulta podnikatelská.

Eurostat. Database. [online]. 2014 [cit. 29. 11. 2014]. Available from: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Fleisher; Craig, S., 2003. *Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques for Analyzing Business Competition*. New Jersey: Prentice Hall.

GILLESPIE, A., 2007. *Foundations of Economics*. Oxford University Press, Oxford, 470 pp.

- KOTLER, Ph., 2003. *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education, INC.
- KULHAVÝ, E. *Mezinárodní marketing*. 1. Vyd. Praha: BaBTEXT, 1992, pp 284.
- MACHKOVÁ, H., 2009. *Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě*. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, pp. 196.
- MATEKONIENĖ J., MAČERINSKIENĖ, I.; DARULIS, A.; KRUTKIENĖ, I.; SABAITĖ, G., 2002. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtotės strategija [Strategy of small and medium-sized business development until 2015]. *Long-term Economic Development Strategy of Lithuania until 2015* (pp. 675-711). Vilnius: Science of Lithuania, 41 book. (In Lithuanian).
- PIERCE, C., 2001. *The effective director: the essential guide to director & board development*. Kogan Page Publishers, London, 237 pp.
- RICHARDSON, Jr. J. V., 2006. The library and information economy in Turkmenistan. *IFLA Journal*, 32(2), 131-139.
- SMITH, B., 2003. The effectiveness of marketing strategy making process: A critical literature review and a research agenda. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 11(3), pp 273-390.
- SYNEK, M., 2000. *Podniková ekonomika: nové trendy a reflexe změn ve světě*. 2.vyd. Praha: C. H. Beck, pp. 456.
- TULEJA, P., MAJROVÁ, I., NEZVAL P., 2006. *Základy makroekonomie*. Computer Press, a.s. Brno, pp. 311.
- Worldwide Governance Indicators. [online]. [cit. 5. 10. 2014]. Available from: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.

WORK AS ONE OF THE FACTORS OF BUSINESS ENVIRONMENT

Pavína Pellešová

School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40
Karviná, Czech Republic, e-mail: pellesova@opf.slu.cz.

The article deals with work factor problem which is considered the part of entrepreneurship environment. The goal is to find out the relationship between the work factor investigated by rate of unemployment and product (gross domestic product) in the Czech economy. At the beginning the entrepreneurship environment is marked out, followed by analysis of unemployment and defining its relationship to the size of GDP making use of the regressive analysis. The regressive analysis proved existence of the influence of the gross domestic product on the rate of unemployment in the Czech economy.¹

Key words: labour, business environment, unemployment rate

JEL: E24, M19, M31

1 Introduction

The article was financially supported by the project - SGS 20/2014 - "Analysis of the business environment in Karvina region." This paper's aims is to identify the relationship between the labour factor and product. The labour factor is examined using indicators unemployment rate. The product is viewed as a result of the activities of companies, or the performance of the economy, and it is examined using indicators gross domestic product. For the purposes of the research method there was used regression analysis.

2 Specification of the business environment

The business environment is possible to define with series of definitions. For example, according to Grublová E. et al.² business environment can be defined as a summary of the significant influences acting as entrepreneurs, as well as enterprise and entrepreneurship. Business environment includes influences that affect a systematic activity undertaken by an entrepreneur or enterprise in its own name and on his own responsibility to assess the business potential, e.g. in the form of achieved profit. Besides the economic and natural ingredients in the business environment have an important role to intangible component environment (culture, law, social relations, science, etc.).

Srpová, J., Řehoř, V. et al.³ reported that the study is important for the definition of small and medium enterprises. We shall give three different concepts: according to recommendations of the European Commission, according to the Statistical Office of the European Union, according to the Czech Social Security Administration. Each of these concepts has its own importance and inclusion of the company in the category of small, medium or large enterprise. There are practical consequences associated with a greater or lesser extent and administrative responsibilities (e.g. drawdown of business).

¹ The article was financially supported by the project - SGS 20/2014.

² GRUBLOVÁ, E. A KOL. (2001): Podniková ekonomika.

³ SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V. A KOL. (2010): Základy podnikání. Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatel, s. 36.

The business environment is spatially and system-defined categories of wider significance, which is determined geographically and economically and has structured content. The business environment is further concretized⁴ especially legislatures and ministries, government departments, state-supported institutions and agencies, courts, public government, ... business environment as the sum of all the forces and influences that directly or indirectly act on the market subject. These market forces affect the company's ability to do its business plan, performance and prosperity.

We distinguish between internal and external business environment. Intrinsic (internal) business environment - micro-business environment is fully in the responsibility of the entrepreneur, it is the basic building block of business. The outer (external) business environment is suitable for purposes of the business divided into two layers⁵:

- the most distant layer – macro-business environment (macro) - "total package", societal business climate,
- the second layer - mezzo-business environment (mezzo-environment) – it is associated with the effects of local and regional factors, helps to create a company has the opportunity to intervene and influence him.

Vochozka, V., Mulač, P. et al.⁶ define the external business environment as the sum of all the forces and influences that directly or indirectly act on the market subject, market forces affect the company's ability to do its business plan, performance and prosperity. Strategic analysis of the external environment contributes to the detection of external influences on the business, finding the situation in which the firm is located just over competitors.

In the framework of macro-business environment, we distinguish the following factors:

- social-environment - includes demographic factors,
- technological-environment - includes advances in technology, research and innovation,
- economic-(financial) environment - consists of basic macroeconomic variables,
- political- legal environment - consists of political stability and legislation.

Within this environment, it is evident factor of labour within the fundamental macroeconomic values, through unemployment.

When analyzing the macro environment⁷ we focus on the individual components, i.e. the variables that although we can not practically influence, but we must be prepared to change them. These include economic and social environment, political and legal environments, culture, and technology environment. In the economic, social and demographic analysis is concerned with the development of the main macroeconomic indicators, especially those that have an impact on living standards, effective demand and the structure of household expenditure. If the economy is growing and growing net income of households, then consumers can spend more money on superfluous products and vice versa. The main index, which we monitored, are: GDP, unemployment rate,

The macroeconomic environment includes labour factor, whose price depends among others from the company's performance. With the growth of the company and the economic growth rising incomes, rising living standards of the population and its purchasing power, growing demand for company products. Changes in income and have an impact on the corporate sector, and usually feel the impact of growth or decline of the economy.

⁴ VOCHOZKA, V., MULAČ, P. A KOL. (2012): Podniková ekonomika, s. 27, s. 343.

⁵ MACH, A. A KOL. (2004): Jak podnikat po vstupu do EU, s. 63.

⁶ VOCHOZKA, V., MULAČ, P. A KOL. (2012): Podniková ekonomika, s. 344.

⁷ STARZYCZNA, H., KAUFEROVÁ, L., PELLEŠOVÁ, P., SVOBODOVÁ, H. A KOL. (2007): Metodologie marketingu vztahů a její postavení v rámci strategického marketingu a řízení vztahů se zákazníkem (CRM) - praktické využití, s. 160.

In the context of regional business environment quality evaluation indicates Viturka, M. et al.⁸ sixteen factors divided into six groups:

- business factors (proximity to markets, the concentration of important companies, the presence of foreign firms, support services)
- work factors (labour availability, their quality and flexibility)
- Infrastructural factors (quality of roads and railways, the quality of information and communication technologies, proximity to international airports)
- Local factors (business and knowledge base factor assistance public reports)
- Cost factors (price of labour, the price of real estate)
- Environmental factors (urban and natural attractiveness of the territory, environmental quality of the area).

The most important factors considered business and knowledge base, availability of labour, proximity to markets, the concentration of major companies and the quality of the workforce.

The labour factor can be considered as part of the macroeconomic environment, which in the context of the business environment quality is evaluated mainly working as a factor in the knowledge base, as well as the cost of labour.

3 Analysis of unemployment in the Moravian-Silesian Region

The project SGS 20/2012 Analysis of the business environment Karvina region are solved the problems unemployment was chosen for the analysis of the Moravian-Silesian Region (which includes region Karvina). The reason for choosing this region is the fact that the analysis will explore the relation to gross domestic product, and it is not monitored for region Karvina, but only for the Moravian-Silesian Region. It is region that is among the best in the unemployment rate, and copies the national average, for more information can you see the Fig. 1.

The labour factor is regarded as a production factor, which is the primary source to ensure the production company. For the enterprise, its structure is important, such as age, qualifications, sector, etc⁹. The company also acquires workers from the external environment, because it gathers information about the size of unemployment, its structure. The unemployment rate is defined as the percentage of unemployed economically active population¹⁰. Czech Statistical Office and the Ministry of Labour and Social Affairs published 7. 11. 2012 joint press release that characterizes unemployment as a new indicator as follows: "This new index will reflect the percentage of unemployed people of all residents of a given age, while the current unemployment rate measured by job seekers only to economically active persons". Since January 2013 the Ministry of Labour and Social Affairs was transferred to a new methodology for reporting unemployment. Created a new indicator called the proportion of unemployed persons, which is calculated as the ratio between the number of unemployed job applicants aged 15-64 (ie working age population) registered at labour offices and the number of working-age population.¹¹

Unemployment is one of the factors of the business environment, and for this reason will now focus on its analysis in the period since 1993. The sectorial structure of employment plays an important role in deciding the company when hiring additional workers. The employment structure has evolved peacefully after 2004 than in the 90s of the 20th century.

⁸ VITURKA, M. A KOL. (2010): Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky.

⁹ BOTLÍKOVÁ, M., BOTLÍK, J. (2014): Analýza podnikatelského prostředí.

¹⁰ PAVELKA, T. (2007): Makroekonomie. Základní kurz, s. 117, PELLEŠOVÁ, P. (2014): Obecná ekonomie II, s. 91.

¹¹ JUREČKA, V. A KOL. (2013): Makroekonomie, s. 139.

Fundamental changes in the economic structure in the regions showed very differently. The sharp decline in the number of employed in the 90s of the last century occurred in regions with heavy industry, particularly in the region Usti (-51 thousand. inhabitants in 1993-2000), and all regions of Moravia (most in the Moravian - Silesian region – 44 thousands).

Despite all these factors, the Czech Republic and MSR has a low unemployment rate in 90 years (see Fig. 1), which contributed to the structure of labour demand and the high dynamics of development services. Further confirmation of the low unemployment rate is slow pace of restructuring in the corporate sector and the slow release of workers from inefficient state enterprises to the unemployed and pensioners exit from the labour force. In 1997, the main reason for the rise in unemployment to 8% MSR these factors, the overall slowdown in economic growth, lower absorption capacity of the tertiary sector, the deteriorating financial situation of companies, ongoing restructuring efforts of companies to reduce costs, which resulted in reducing the number of jobs. In 1999 there was a depression of the differentiation process in terms of industry structure, qualification structure, but mainly from a regional perspective and in MSR unemployment rate rose to 13% (in the Czech Republic to 8.7%).

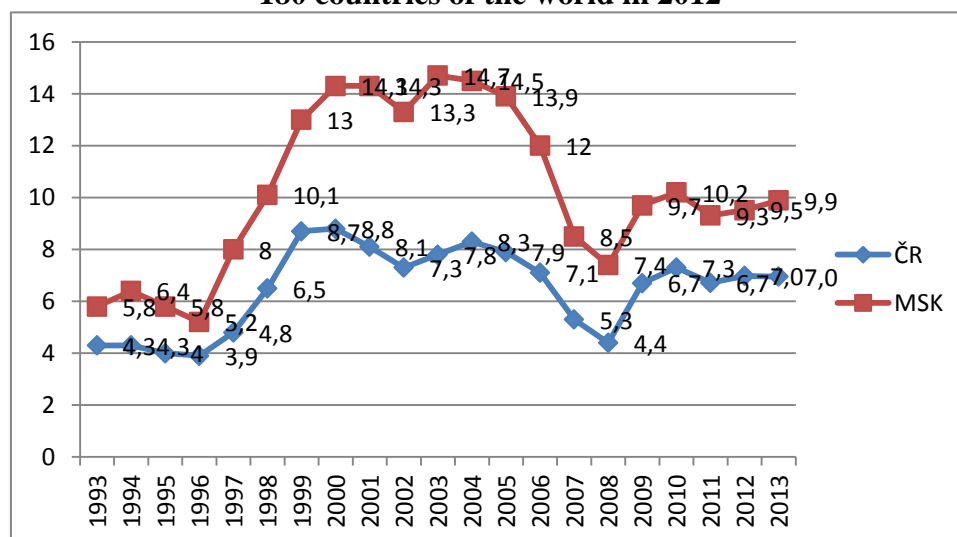
In terms of regional structures occur in 2000, growing unemployment, where unemployment is still high, so the need to offer retraining and re allocation programs. In 2001, the development of the labour market varied, in the first half of the year, the unemployment rate due to slow economic growth declined, then increased again. There are still regional differences in unemployment. Worsening situation in regions with long-term problems, especially in the Most and Karvina. In the years 2002-2008, this reflected the input working age and also was occurring economic recovery. The largest increase in employment was in the monitored region (Karvina), which is part of the Moravian-Silesian Region (number of employed persons went up by 32 thousands).

Accession to the European Union was beneficial in the unemployment rate. The unemployment rate has since 2004, a downward trend until 2008, when it reached 4.4% (CR) and 7.4% (MSR). The unemployment rate was 8.3% in the CR and 14.5% in MSR. The labour market was typically large structural shifts in 2004, but the most important is the loss of business and dramatically increase long-term unemployment. High unemployment rate held at an increased performance of the economy. Unemployment has decreased since 2005. This was associated with economic growth. The decrease was in the Czech Republic and in the regions. The break brought economic recession since the end of 2008. In 2009, the labour market fully felt the consequences of the economic crisis even in 2010 there was an increase in the unemployment rate. All regions registered a decline in 2009, the number of employed, most Silesian Region (11 000 People). With the highest unemployment faced long Karlovy Vary Region, Silesia and Usti. Differences in unemployment are decreasing between regions slowly. High unemployment rate continued in 2010, when the Czech Republic was 7.3% and was highest in the northern regions, ie. In the Ústí (11.2%), Karlovy Vary (10.8%) and the Moravian-Silesian Region (10.2 %), in the following years slightly decreased, see Fig. 1. For example, in 2012, MSR had the third highest value in the unemployment rate between regions. Work actively looked for 9.6% of working-age population. Throughout the period had Moravian Region unemployment rate higher than the national average, difference, however, decreased to 2.9 percentage points in 2013.

In the long term unemployment is the biggest problem in the Ústí region and Moravia. The big problem is unemployment of over 50 years, most employers about this group is not interested. Ageing population is one of the most serious structural problems of the Czech economy, the extent and impacts will gradually increase even more. Simultaneously the

significant losses due to waste valuable capital of professional and life experience of people in later grades, while growing pressure to increase spending on welfare system¹².

Figure 1: Relation between index of intra-industry trade and export concentration in 180 countries of the world in 2012



Source: ČSÚ (2014): *Míra nezaměstnanosti dle oblastí a krajů*

http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/kapitola/250130-14-r_2014-401, own processing

What are the economic implications? Among the negative impact of the decline of population aged 15-64 include effects on labour supply, which is however largely compensated by the increase in the participation rate. The participation rate has non-cyclical character in the Czech economy in the long term. Another impact is the shortening of the average normal working hours, which is an autonomous process, based on the approximation of the standards developed countries. He was recently enhanced by the expansion of part-time work and flexible use of casual labour. The problem is a mismatch between the LFS (Labour force survey) and registered unemployment (which is also apparent in the data on the long-term unemployed) stems from the fact that the current legislation in the form of registered unemployment tolerates limited extra income, while the definition of unemployed according to the LFS any work for pay precludes registration Labour Office is also a condition to grant a number of social benefits.

4 The relationship between unemployment and product size

Regression analysis is calculated from the annual changes in the unemployment rate and real GDP in the Moravian region of the regional database Accounts in CSO. The condition of significance of regression analysis

The regression equation (1) implies that if GDP growth by one percent, so there is a drop in the unemployment rate by 0.26%.

$$\Delta \text{unemployment rate}_t = -0,26 * \Delta \text{real GDP}_t + 0,36 + \varepsilon \quad (1)$$

The equation implies existence of a relationship between changes in the unemployment rate and real output. If the economy improves its performance (ie., Increased

¹² ČSÚ, (2014): *Analýza regionálních rozdílů v ČR*. [Cited 13. 11. 2014.] Online: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/1370-11>

production companies), then there is an increase in their demand for labour as an element of the business environment. If growing demand for labour, increases employment and declining unemployment examined.

5 Conclusion

Macroeconomic Forecast Czech Republic (October 2014)¹³, foresees economic growth in 2014. This will be due to domestic demand. The situation on the labour market should gradually improve, employment growth is expected in 2014 and the next could be around 0.5%. According to the Labour Force Survey, the unemployment rate on average in 2014 could reach 6.3%, for the year 2015 forecast of 6.1% (Macroeconomic Forecast CR), and according to predictions Commercial Bank, the unemployment rate for 2014 should amount to 7, 7% for the next year and 7.1%.

Work as a factor in the business environment affects the functioning and performance of the business. Using regression analysis identified the relationship between unemployment and gross domestic product. The work was studied by changes in the unemployment rate and the product through changes in gross domestic product. Regression analysis showed that the increase in the rate of growth of gross domestic product by one percent, the unemployment rate fell by 0.26%. We can assume that will continue to respond to changes in labour factor in the performance of the economy, which is linked to the performance of the company. That is, if the economy (the region) growth, the unemployment rate will decline, ie. the company will employ more workers.

References

BĚLOHLÁVEK, F., KOŠŤAN, P. (2006): *Management*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0396-X.

BOTLÍKOVÁ, M., BOTLÍK, J. (2014): Analýza podnikatelského prostředí. XVII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků. (Hustopeče 18.-20. 6. 2014). Brno: Masarykova univerzita, s. 239 – 246. 2014. ISBN 978–80–210–6840–7.

ČSÚ, (2014): Analýza regionálních rozdílů v ČR. [online]. In: ČSÚ, 13. 11. 2014. [Cited 13. 11. 2014.] Available online: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/1370-11>

ČSÚ, (2014): Trh práce 2010 v Moravskoslezském kraji. [online]. In: ČSÚ, 10. 11. 2014. [Cited 10. 11. 2014.] Available online: [http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/170052CA32/\\$File/80127713.pdf](http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/170052CA32/$File/80127713.pdf)

ČSÚ, (2014): Trh práce 2012 v Moravskoslezském kraji. [online]. In: ČSÚ, 10. 11. 2014. [Cited 10. 11. 2014.] Available online: [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/CE003CDCF6/\\$File/80312513.pdf](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/CE003CDCF6/$File/80312513.pdf)

ČSÚ, (2014): Veřejná databáze. [online]. In: ČSÚ, 1. 12. 2014. [Cited 1. 12. 2014.] Available online: <http://vdb.czso.cz/vdbvo/uvod.jsp>

¹³MINISTERSTVO FINANCÍ ČESKÉ REPUBLIKY, (2014): Makroekonomická predikce - říjen 2014. [online]. In: *MF ČR*, 5. 11. 2014. [Cited 5. 11. 2014.] <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/prognozy/makroekonomicka-predikce>

GRUBLOVÁ, E. A KOL. (2001): *Podniková ekonomika*. Ostrava: Repronis, 2001. ISBN 80-86122-75-1.

MACH, A. a kol, (2004): *Jak podnikat po vstupu do EU*. Praha: Grada publishing, 2004. ISBN 80-247-0906-6.

MINISTERSTVO FINANCÍ ČESKÉ REPUBLIKY, (2014): Makroekonomická predikce - říjen 2014. [online]. In: *MF ČR*, 5. 11. 2014. [Cited 5. 11. 2014.] <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/prognozy/makroekonomicka-predikce>

PAVELKA, T. (2007): *Makroekonomie. Základní kurz*. Praha: Melandrium, 2007. ISBN 978-80-86175-52-2.

PELLEŠOVÁ, P. (2014): *Obecná ekonomie II*. Karviná: SU OPF, 2014. ISBN 978-80-7248-959-6.

SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V. A KOL. (2010): *Základy podnikání. Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.

VITURKA, M. A KOL. (2010): *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České Republiky*. Praha: Grada publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3638-9.

VOCHOZKA, V., MULAČ, P. A KOL. (2012): *Podniková ekonomika*. Praha: Grada publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4372-1.

FINANCING DEVELOPMENT OF POLISH SMES AGAINST THE BACKGROUND OF THE EU

Agnieszka Puto^a - Helena Kościelniak^b - Katarzyna Brendzel-Skowera^c

^aFaculty of Management, Technical University in Częstochowa, Armii Krajowej Street 36 b/44, 42-200 Częstochowa, Poland, e-mail: agnieszkaputo@o2.pl

^bFaculty of Management, Technical University in Częstochowa, Armii Krajowej Street 19 b /310, 42-200 Częstochowa, Poland, e-mail: helenak@zim.pcz.pl

^cFaculty of Management, Technical University in Częstochowa, Armii Krajowej Street 36 b/44, 42-200 Częstochowa, Poland, e-mail: kasiabrendzelskowera@gmail.com

The aim of this paper is to evaluate the sources of financing the development of Polish small to medium-sized enterprises (SMEs) against the background of the EU. This evaluation has been carried out on the basis of statistical data from Eurostat, among other sources. The culmination of this paper shall be the conclusions drawn with relation to the possibilities of the current trends in this sphere. The paper itself has been divided into three parts. In the first part, the ways and sources of financing the development of SMEs have been presented. In turn, the second part contains the characteristics of the chosen group of enterprises, as well as the results attained for the period of 2008-2013. In the third section, the trend of financing the development of enterprises by Polish and European SMEs has been outlined.

Key words: external financing, small and medium-sized enterprises, Poland, the European Union, sources of financing.

JEL: F36, F50

1 Introduction

Indeed, SMEs have been playing a significant role in the economy for many years with regard to their quantity and contribution to the creation of the national income. It is with them that the human skills and predisposition in the sphere of entrepreneurship, innovations and employment are mostly concentrated. In the expanded EU consisting of 28 member states, approximately 23m SMEs constitute 99% of all enterprises and ensure approximately 75m workplaces. Nevertheless, SMEs are frequently faced with the imperfections of the market. They encounter difficulty in terms of acquiring capital or credit, particularly at the stage of establishing an enterprise. Their limited resources may hinder access to new technologies or innovations, which in turn constitutes the main barrier to their development.

2 Ways and sources of financing development of SMEs

The emergence and development of an SME, as in the case of any other business unit, is bound by the acquisition of the means of financing and future management. In the process of managing finances, the selection of the appropriate forms of financing constitutes a priority issue, which may be decisive in terms of its competitiveness.

The financing of an enterprise may be divided into the following processes¹:

¹ SKOWRONEK-MIELCZAREK, A. (2007): Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, p. 17.

- acquisition of capital with the aim of financing current activities and investment activities,
- management of capital acquired,
- current management of accounts receivables and liabilities.

The acquisition of capital may be from various sources. The variety of the possibilities gives rise to the necessity of utilizing specific instruments in order for the decisions relating to the choice of the sources of financing and creation of capital to be the most rational. The accumulated capital must be invested at an optimal level later, thus leading to the realization of the basis strategic aim of every enterprise, namely the maximization of its market value².

In subject-related literature, a multitude of classifications of the sources of financing the development of enterprises exists. The main notions of financing refer to the demarcation of the utilization of equity capital and external capital, while at the same time dividing the sources of financing into internal and external sources. In Table 1, the chosen instruments of internal and external financing are illustrated, together with the characteristics.

Table 1: Ways of financing enterprises

| Internal | | External | |
|--|--|--|---|
| Specification | Characteristics | Specification | Characteristics |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ retained profit, ▪ revenue from sale of assets, ▪ surplus cash equivalents | <ul style="list-style-type: none"> ▪ lack of necessity to repay, ▪ payment of dividends non-compulsory, ▪ dividend does not influence the tax base, ▪ greater shareholding constitutes financial strength and independence, ▪ freedom of utilization, ▪ impact on decision of enterprise, ▪ return capital after satisfying the needs of creditors, ▪ lack of guarantee of return. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ issuance of shares/increasing shareholding, ▪ bank credit loans, ▪ issuance of debt securities, ▪ leasing, ▪ purchasing credit, ▪ other short-term liabilities, ▪ subsidies. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ necessity of repayment of credit, loans and liabilities, ▪ obligatoriness of payment of interest, ▪ interest constitutes the cost of acquiring revenue and lowering the tax base, ▪ greater shareholding increases financial risk, ▪ possibility of implementing restrictions in the utilization (intended use of credit), ▪ lack of influence of capital provider on decisions of the enterprise, ▪ guarantee of return on investment. |

Source: *Self-analysis on the basis of DULINIEC, A. (2011): Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty. p. 32, GABRUSEWICZ, W. (2002): Podstawy analizy finansowej. p. 87.*

The afore-mentioned list does not constitute the completed list of the sources of financing. M. Waga indicates that apart from the afore-mentioned financial means in economic practice that are essential for the functioning of an enterprise, they may also be derived from the following³:

- private equity funds,
- franchises,
- factoring⁴,
- resources from aid funds,
- issuance of other shares,

² STRUŻYCKI, M. (2002): Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie, p. 231.

³ WAGA M., Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej, p. 35.

⁴ For further information about the impact of factoring on the development of enterprises see: PUTO A., KOŚCIELNIAK H. in the work entitled - *Factoring as an Opportunity for the Development of Enterprises - Case Study*. In: *People, Knowledge and Modern Technologies in the Management of Contemporary Organizations. Theoretical and Practical Approaches*. Monograph. Eds. Csaba Balint Illes, Felicjan Bylok, Anna Dunay, Leszek Cichobłaziński, Godollo, Szent Istvan Egyetemi Kiado Nonprofit Kft., 2013, pp. 151-160.

- credit guarantees,
- other loans.

The availability and attractiveness, as well as the scope of the sources of financing depend first and foremost on the scale of the enterprise and its phase of development. Enterprises that are passing through subsequent phases of development have increasingly greater possibilities of choosing the structure of the sources of financing. In fact, external financing is positively correlated with the growth of an enterprise. As stated by P. Kozarzewski⁵, this is a mutual dependency as owners seek external sources of financing intensively at the moment whereby they take decisions on development and development itself is arranged at the moment when the necessary capital is available.

The low level of availability of external sources of financing at the preliminary phases of the development of enterprises results from the high risk of the undertaking itself⁶. External capital may be derived from people or institutions that perceive opportunities of earnings and accept the high degree of risk, or who have sufficient knowledge as to the chances of success of the project. The expansion of the offer of external capital occurs after the establishment of the business activities and the emergence of the ability to create profit. Then the possibilities of availing of the modern forms of financing appear, e.g. leasing, factoring or forfaiting.

The development of SMEs is associated with the necessity to acquire capital and the ability to generate profit, while also the tendency of the owners to reinvest. Few firms oriented towards development create sufficient profits to avoid availing of external sources of financing. Frequently, retained profit, savings, loans from families or friends are not sufficient to further develop their firms. T. Łuczka⁷ explains the reluctant stance of the owners of small firms with regard to external capital by on the one hand, the excessively high costs of external capital, while on the other hand, the loss of sovereignty. Financing business activities with equity capital ensures self-sufficiency, independence and a high level of credibility of the firm at hand, while also instigating a high level of motivation of the owners and not requiring the sharing of profits with external entities. S. Tłoczyński⁸ in turn, feels that banks approach cooperation with small enterprises with a large amount of reservation by setting them difficult conditions to be met prior to granting credit, i.e. high level of collateral of credit, complicated procedures, etc. B. Gibson⁹ also distinguished the lack of information on the issue of the alternative sources of financing. Nevertheless, in this era of the Internet and the large offer of guidebooks and institutions supporting the development of enterprises, it is rather the lack of ability to find it.

3 Situation of Polish SMEs against the background of the EU

The notion of SMEs¹⁰ constitutes a term of a multitude of meanings. Subject-related literature provides a multitude of criteria that are to classify business units from a quantitative and qualitative viewpoint. In the EU, there is a binding classification that divides the market players into three groups (Table 1):

⁵ KOZARZEWSKI, P. (2002): Psychospołeczny portret mikroprzedsiębiorców, p. 121.

⁶ BROJAKOWSKA, M. (2006): Uwarunkowania wzrostu i międzynarodowej konkurencyjności małych przedsiębiorstw, p. 18.

⁷ ŁUCZKA, T. (2001): Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie, p. 52.

⁸ TŁOCZYŃSKI, D. (1999): Dostępność małych i średnich przedsiębiorstw do kredytów, p. 15.

⁹ GIBSON, B. (1992): Financial Information for Decision Making: An Alternative Small Firm Perspective, pp. 221-232.

¹⁰ An enterprise is deemed to be a unit that runs business activity regardless of its legal form. This particularly relates to people running business activity on their own account and family enterprises dealing with crafts or other activities, while also partnerships or consortiums running regular business activity.

- micro-sized enterprise – employing less than 10 workers and achieving revenue lower than 2m euro annually, or the total balance of the analogous value,
- small enterprise – employing less than 50 workers and achieving revenue lower than 10m euro annually, or the total balance of the analogous value,
- medium-sized enterprise – employing less than 250 workers and achieving revenue lower than 50m euro annually, or the total balance less than 43m euro.

Figure 1: Classification of small and medium-sized enterprises

| Category of enterprises | Number of people employed | Annual turnover | lub | Total annual balance |
|-------------------------|---------------------------|-----------------|-----|----------------------|
| Medium | < 250 | ≤ 50m euro | lub | ≤ 43m euro |
| Small | < 50 | ≤ 10m euro | lub | ≤ 10m euro |
| Micro | < 10 | ≤ 2m euro | lub | ≤ 50m euro |

Source: Official Journal of the European Union L 124, 20 May 2003, p. 36.

The description of the characteristics and role of the sector of SMEs in Poland and the EU most frequently involves the use of such data categories as follows:

- number of enterprises,
- number of employees,
- added value.

In as much as the first two categories would seem to be obvious, the final one, namely added value, requires additional clarification. The EU in describing the contribution of SMEs in the creation of the national income avails of the indicator described as gross value added. This indicator illustrates the contribution of individual producers, industrial branches or sectors in the economy.

In tables 2-4, data has been presented relating to the number of enterprises, scale of employment and added value in Polish and EU SMEs in the period 2008-2013.

The illustrated data clearly indicates the effects of the economic crisis. The analysed categories clearly noted a drop in the year 2009 with relation to the year 2008. Analysis of the subsequent years shows which groups of enterprises became the most efficient in terms of their activities.

The greatest dynamics in the years 2009-2013 in context of the growth in the number of business units in Poland were illustrated by the micro-sized and small enterprises whose number increased by 3.6% and 9.7% respectively. The number of medium-sized enterprises with relation to the year 2008 decreased by 4.6%, whereas with relation to the year 2009 fell by 4.5%. In the EU by comparison with the year 2009, the number of micro-scale enterprises

increased by only 3.3%, whereas small firms by a mere 0.65%. In turn, the number of medium-sized enterprises with relation to the year 2008 reduced by 2.5%, while in comparison with the year 2009 reduced by 1.5%.

Table 2: Number of Polish and EU SMEs in the period 2008-2013

| Region | Specification of firms | Number of business units | | | | | |
|----------------|------------------------|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Poland | 0-9 | 1 464 089 | 1 358 017 | 1 392 002 | 1 431 525 | 1 426 780 | 1 407 427 |
| | 10-49 | 51 403 | 47 985 | 49 758 | 53 021 | 52 698 | 52 676 |
| | 50-249 | 15 567 | 15 559 | 15 447 | 15 266 | 15 016 | 14 850 |
| | All SMEs | 1 531 059 | 1 421 561 | 1 457 207 | 1 499 812 | 1 494 494 | 1 474 953 |
| | Total | 1 534 193 | 1 424 639 | 1 460 290 | 1 502 821 | 1 497 449 | 1 477 896 |
| European Union | 0-9 | 19 585 398 | 19 334 421 | 20 130 813 | 20 255 264 | 20 157 571 | 19 969 338 |
| | 10-49 | 1 402 324 | 1 369 461 | 1 358 800 | 1 377 045 | 1 384 212 | 1 378 374 |
| | 50-249 | 229 329 | 227 079 | 222 990 | 225 008 | 224 771 | 223 648 |
| | All SMEs | 21 217 051 | 20 930 961 | 21 712 603 | 21 857 317 | 21 766 554 | 21 571 360 |
| | Total | 21 261 844 | 20 974 184 | 21 755 366 | 21 901 097 | 21 810 233 | 21 614 909 |

The data covers the business economy, which includes industry, construction, trade and services (NACE Rev. 2 sections B to J, L, M and N), but not enterprises in agriculture, forestry and fisheries and the largely non-market service sectors such as education and health.

Source: Self-analysis on the basis of databases from www.epp.eurostat.eu [Available 20.10.2014]

The greatest dynamics in the context of the growth in the scale of employment in Poland by comparison with the year 2009 was indicated by small enterprises, in which the scale of employment grew by 3.2%. In the remaining groups of enterprises, namely the micro-scale and medium-sized enterprises in Poland, as well as in the whole group of SMEs in the EU, a drop in the scale of employment was noted.

Table 3: Scale of employment in Polish and EU SMEs in the period 2008-2013

| Region | Specification of firms | Scale of employment | | | | | |
|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Poland | 0-9 | 3 214 347 | 3 048 935 | 2 998 170 | 3 058 650 | 3 046 658 | 3 007 504 |
| | 10-49 | 1 122 407 | 1 086 725 | 1 090 171 | 1 122 123 | 1 118 579 | 1 121 510 |
| | 50-249 | 1 629 887 | 1 621 901 | 1 607 878 | 1 577 418 | 1 559 044 | 1 550 098 |
| | All SMEs | 5 966 641 | 5 757 561 | 5 696 219 | 5 758 191 | 5 724 281 | 5 679 112 |
| | Total | 8 667 915 | 8 374 993 | 8 340 504 | 8 351 748 | 8 291 397 | 8 249 589 |
| European Union | 0-9 | 39 899 815 | 39 898 037 | 39 730 253 | 39 515 354 | 39 010 298 | 38 629 012 |
| | 10-49 | 27 523 690 | 27 504 996 | 27 358 293 | 27 560 872 | 27 411 283 | 27 353 659 |
| | 50-249 | 23 382 767 | 22 929 599 | 22 845 370 | 23 001 392 | 22 875 746 | 22 860 793 |
| | All SMEs | 90 806 273 | 90 332 632 | 89 933 916 | 90 077 618 | 89 297 328 | 88 843 465 |
| | Total | 135 662 038 | 133 563 381 | 133 383 831 | 134 166 155 | 133 331 097 | 132 897 038 |

Source: As previously quoted in Table 2.

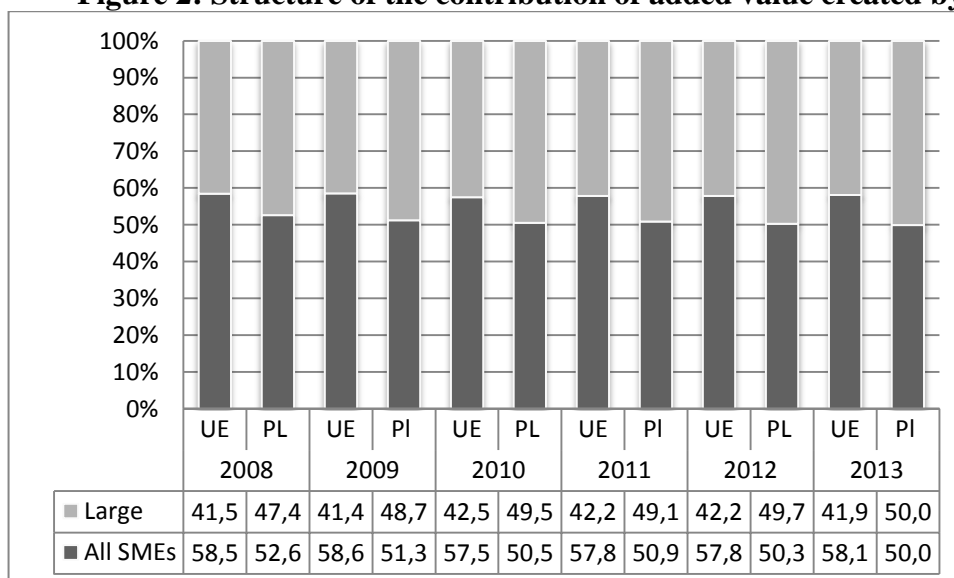
The data illustrated in Table 4 may suggest the stable position of the sector of SMEs with reference to the number of business units and their employees in the EU as a whole over the entire period under analysis. The growth in added value created by the European SMEs since 2009 has been systematically increasing, as with comparison to the year 2009 it grew by 12% in 2013. Likewise, it exceeded the amount of added value achieved prior to the crisis in 2008, which amounted to 3,622,465 euro.

Table 4: Added value created by Polish and EU SMEs in the period 2008-2013

| Region | Specification of firms | Value-added at factor costs (million €) | | | | | |
|----------------|------------------------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Poland | 0-9 | 31 289 | 24 207 | 26 293 | 29 142 | 28 497 | 27 676 |
| | 10-49 | 25 442 | 19 272 | 21 850 | 23 888 | 25 763 | 27 067 |
| | 50-249 | 40 349 | 32 858 | 35 712 | 37 088 | 38 545 | 39 292 |
| | All SMEs | 97 079 | 76 336 | 83 856 | 90 119 | 92 805 | 94 035 |
| | Total | 184 416 | 148 826 | 165 920 | 177 038 | 184 460 | 188 193 |
| European Union | 0-9 | 1 348 359 | 1 189 083 | 1 263 137 | 1 321 010 | 1 341 324 | 1 362 335 |
| | 10-49 | 1 147 898 | 1 047 531 | 1 077 330 | 1 110 665 | 1 136 626 | 1 147 885 |
| | 50-249 | 1 126 208 | 1 036 662 | 1 085 390 | 1 138 991 | 1 148 256 | 1 156 558 |
| | All SMEs | 3 622 465 | 3 273 276 | 3 425 857 | 3 570 666 | 3 626 206 | 3 666 779 |
| | Total | 6 195 758 | 5 586 367 | 5 955 747 | 6 173 488 | 6 270 895 | 6 310 557 |

Source: As previously quoted in Table 2.

Unfortunately in Poland, small and medium-sized enterprises failed to return to the value achieved in 2008. However, by carrying out analogous analysis with relation to 2009, the amount of added value in 2013 grew by 23%. If we were to view the analysis of all the market players, including large enterprises, then this is a very satisfactory trend, as with relation to 2008 added value increased by 2%, whereas by 26% up to 2009.

Figure 2: Structure of the contribution of added value created by SMEs

Source: Self-analysis on the basis of data from Table 4.

Fig 2. presents the structure of the contribution of added value created by small and medium-sized enterprises against the background of the added value created by large Polish and European enterprises. During the course of all of the years under analysis, the share of added value created by SMEs both in Poland and in the EU exceeded 50% of the combined added value created by all enterprises. In as much as this share is always more evident by several percentage points, in Poland this difference is always not much higher than 50%.

In the area of Poland, a significant increase in added value created by micro-scale enterprises with relation to the quantitative expansion was noted, which may certify to the fact of the growth in productivity in this segment. Likewise, the expansion of small enterprises became evident, both from the viewpoint of the creation of added value and the formation of new business units, as well as the increase in the scale of employment¹¹. This data may

¹¹ WAGA, M. (2014): Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej, p. 31.

suggest an increase in productivity. The expansion of micro-scale and small enterprises was accompanied by the reduction of the number of business units and employment in the medium-sized enterprises, which in spite of everything were able to increase added value in absolute terms.

4 Trend of financing development of enterprises in Poland and EU

M. Waga quotes the results of survey analysis carried out by Eurostat, whose aim was to analyse the trends in the sphere of European financing, including Polish SMEs in the years of 2009, 2011, 2013.

The data illustrated indicates that during the period of 2009, 2011, 2013, both the Polish and EU small and medium-sized enterprises showed increased demand for external financing. Simultaneously, there was a drop witnessed in the percentage of enterprises declaring internal financing and mixed financing. Internal financing in the EU and Poland in 2011 was declared by 12% and 9% respectively with less business units than in 2009. In the case of mixed financing, these values amounted to 11% and 18% respectively with less business units. In 2013, analysis of the enterprises illustrated similar values in this sphere.

Table 5: Results of research on the trend in the field of financing Polish and European small and medium-sized enterprises in the chosen years

| Way of financing | 2009 | | 2011 | | 2013 | |
|------------------|------|--------|------|--------|------|--------|
| | EU | Poland | EU | Poland | EU | Poland |
| External | 28% | 27% | 56% | 50% | 54% | 50% |
| Internal | 16% | 13% | 4% | 4% | 4% | 5% |
| Mixed | 31% | 41% | 20% | 23% | 22% | 22% |
| Lack | 25% | 20% | 20% | 23% | 20% | 24% |

Source: WAGA, M. (2014): Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej, p. 36.

In analysing the ways of financing the enterprises presented in Table 6, it is also necessary to indicate the trends in the sphere of the specific sources of acquiring their capital.

The most popular choice in the period under analysis was that of a bank overdraft, being one of the simplest and not requiring additional procedures in order to acquire financial sources for the business activity run. Bank credit loans were applied more rarely than leasing, factoring, hire purchase or commercial credit in both the EU as a whole and Poland. Relatively low share of financing was noted with relation to the issuance of shares and the acquisition of share capital.

Table 6: Main ways of financing SMEs in Poland and the EU in the years of 2009, 2011, 2013

| Main instruments of financing | 2009 | | 2011 | | 2013 | |
|---|---------------------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | EU | Poland | EU | Poland | EU | Poland |
| Retained profit or sale of assets | <i>lack of data</i> | | 24.4% | 27.3% | 25.9% | 26.2% |
| Overdraft on account | 29.8% | 38% | 39.9% | 43.4% | 38.8% | 41.6% |
| Bank credit loan | 26.2% | 24.6% | 30.4% | 28.1% | 31.6% | 33.1% |
| Leasing / HP / factoring | 22.9% | 29.3% | 35.7% | 39% | 34.5% | 38.2% |
| Commercial credit | 16.2% | 33.1% | 32.3% | 41.6% | 31.9% | 36.5% |
| Grant or subsidized bank loan | 10.3% | 3.6% | 12.7% | 10.9% | 12.8% | 10.2% |
| Subordinated loans, shareholder loans or similar | 0.8% | 0.4% | 2% | 0.7% | 1.9% | 0.6% |
| Other loans | 6.8% | 6.8% | 13.4% | 12.1% | 15.4% | 13.4% |
| Issuance of debt security instruments | 1.2% | 1.9% | 1.9% | 0.3% | 2% | 0.5% |
| Issuance of equity instruments or external equity financing | 1.6% | 0.8% | 6.7% | 2.8% | 5.4% | 2.4% |

Source: WAGA, M. (2014): Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej, p. 35.

The data presented indicates the trend that the majority of the sources of financing applied by Polish and the EU SMEs are acquired through the medium of banks and financial institutions, but not the capital market.

5 Conclusions

The EU and Polish SMEs are currently playing a key role in the economy by constituting an element of restriction in terms of unemployment, as well as a source of economic growth. The condition of the development of small and medium-sized enterprises is the access to external sources of financing, which in market conditions is restricted by a multitude of factors. The fundamental barriers to their development include first and foremost, insufficient capital that is necessary for financing investments. The sector of small and medium-sized enterprises is faced with many possibilities of availing of forms of financial support for their development, which include for instance credit loans, cash loans, credit guarantees, leasing, factoring, franchising, etc. A very significant issue is that of the low level of informing the entrepreneurs about the possibilities that they may avail of. In order to alter this situation, greater familiarity of the market on the part of entrepreneurs is essential, as well as the acquisition of the skill to avail of a good situation or bargain. Hence, this sector should be made aware of the possibilities of support and their efficient use.

References

- BROJAKOWSKA, M. (2006): Uwarunkowania wzrostu i międzynarodowej konkurencyjności małych przedsiębiorstw. In: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro- i małych przedsiębiorstw MIKROFIRMA 2006*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa 2006.
- DULINIEC, A. (2011): *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*. Warszawa: PWE, 2011. ISBN: 978-83-208-1943-4
- GABRUSEWICZ, W. (2002): *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: PWE, 2002. ISBN 83-208-1371-9

GIBSON, B. (1992): Financial Information for Decision Making: An Alternative Small Firm Perspective. In: *The Journal of Small Business Finance* 1992, No 1.

KOZARZEWSKI, P. (2002): Psychospołeczny portret mikroprzedsiębiorców. In: *Mikroprzedsiębiorstwa sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, Monograph. Ed Balcerowicz E., Warszawa: CASE, 2002.

ŁUCZKA, T. (2001): *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWN, 2001. ISBN 83-01-13587-5

OFFICIAL JOURNAL OF THE EUROPEAN UNION L 124, 20 MAY 2003.

PUTO, A. – KOŚCIELNIAK, H. (2013): Factoring as an Opportunity for the Development of Enterprises - Case Study. In: *People, Knowledge and Modern Technologies in the Management of Contemporary Organizations. Theoretical and Practical Approaches*. Monograph. Eds. Csaba Balint Illes, Felicjan Bylok, Anna Dunay, Leszek Cichobłaziński, Godollo: Szent Istvan Egyetemi Kiado Nonprofit Kft., 2013. ISBN: 978-963-269-399-6

SKOWRONEK-MIELCZAREK, A. (2007): *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Warszawa: CH Beck, 2007. ISBN: 978-83-7483-675-3

STRUŻYCKI, M. (2002): *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin, 2002. ISBN: 83-7251-259-0

TŁOCZYŃSKI, D. (1999): Dostępność małych i średnich przedsiębiorstw do kredytów. In: *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*, 1999, No 4.

WAGA, M. (2014): Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej [online] *Studia BAS*, 2014, Vol. 137, No 1. [Cited 25.10.2014] Available online: www.bas.sejm.gov.pl

www.epp.eurostat.europe.eu [Available 20.10.2014]

NEGATÍVNE DÔSLEDKY OZBROJENÝCH KONFLIKTOV Z POHĽADU MEDZINÁRODNÉHO TRESTNÉHO SÚDNICTVA

Klaudia Pytelová

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: klaudia.pytelova@euba.sk

Príspevok poskytuje analýzu limitov medzinárodného trestného súdnictva ako súčasť tranzitívnej spravodlivosti vo vzťahu k ozbrojeným konfliktom, a z toho vyvodiac negatívne dôsledky týchto konfliktov, na ktorých vyriešení by malo mať záujem celé medzinárodné spoločenstvo, nakoľko ide o ochranu základných hodnôt medzinárodného právneho poriadku. Prvá časť príspevku sa venuje vysvetleniu pojmu tranzitívna spravodlivosť. V ďalšej časti je uvedené vymedzenie medzinárodného trestného súdnictva a jeho limity vo vzťahu k ozbrojeným konfliktom.¹

Kľúčové slová: tranzitívna spravodlivosť, medzinárodné trestné súdnictvo, ozbrojené konflikty, medzinárodné zločiny.

Abstract

The research paper provides an analysis of the limits of international criminal justice as part of transitional justice in relation to armed conflict, and draw negative consequences from these conflicts, the resolving which would be interested in the international community because it is about the protection of the fundamental values of international law. The first part of the paper is taken to explain the concept of transitional justice. The next part introduces the definition of international criminal justice and its limits in relation to armed conflict.

Key words: transitional justice, international criminal justice, armed conflicts, international crimes.

JEL: F50, F51

1 Úvod

Ozbrojené konflikty a rôzne represívne režimy predstavujú závažnú hrozbu pre medzinárodné spoločenstvo, a to nielen kvôli tzv. spill over² efektu, ktorý súvisí najmä s masívnym páchaním medzinárodných zločinov, migráciou (zvlášť nelegálnou), rozširovaním terorizmu, výrobou a šírením zbraní a drog, a teda s organizovaným zločinom (vrátane obchodovania s ľuďmi), a v neposlednom rade – s chudobou. Hrozbe spill over efektu je možné zabrániť adekvátnymi a efektívnymi prostriedkami zo strany medzinárodného spoločenstva, ktoré zároveň musia byť aj správne načasované, aby mohli fungovať a zabezpečiť mier a bezpečnosť v regióne, a to spoločne s nastolením právneho štátu (pričom nemusí byť nutne demokratický) založeného na ochrane ľudských práv a základných slobôd. Práve voľba správnych a efektívnych prostriedkov pre ten ktorý konflikt, resp. pre ten ktorý

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu Mladých vedeckých pracovníkov č. I-14-114-00 „Vybrané otázky ozbrojeného konfliktu“.

² Prelievanie z územia jedného štátu cez štátne hranice na územia susediacich štátov, prípadne aj do ďalších štátov.

štát/štáty zasiahnuté daným konfliktom vzhľadom na dôvod a formu konfliktu a adekvátneho načasovania je kľúčovým problémom. „Bez vytvárania potrebných mierových opatrení, majú štáty tendenciu k recidíve do konfliktu do piatich rokov od podpísania mierovej zmluvy“.³

Cieľom príspevku je analýza limitov medzinárodného trestného súdnictva ako súčasti tranzitívnej spravodlivosti vo vzťahu k ozbrojeným konfliktom, a z toho vyvodiac negatívne dôsledky týchto konfliktov, na ktorých vyriešení by malo mať záujem celé medzinárodné spoločenstvo, nakoľko ide o ochranu základných hodnôt medzinárodného právneho poriadku.

2 Tranzitívna spravodlivosť?

Na vysvetlenie pojmu „tranzitívna spravodlivosť“ neexistuje ucelená a konečná definícia. Existujú značné problémy súvisiace s definičným vymedzením, najmä kvôli prvotnej predstave z 80tych rokov minulého storočia, podľa ktorej bola tranzitívna spravodlivosť nutne spojená s prechodom od autoritárskeho režimu k demokracii. Daný pojem začal byť častejšie využívaný najmä po vzniku medzinárodných trestných tribunálov pre bývalú Juhosláviu a Rwandu. „Genealógia tranzitívnej spravodlivosti indikuje, že od obdobia po druhej svetovej vojne, a teda od vzniku vojenských tribunálov v Norimbergu a Tokiu až po proliferáciu tribunálov a komisií pravdy v súčasnosti, sa oblasť tranzitívnej spravodlivosti rozšírila a štandardizovala.“⁴ OSN (ďalej len „UN“) vytvorila tzv. „pracovnú definíciu“ tranzitívnej spravodlivosti: „úplný súbor procesov a mechanizmov spojený s pokusom spoločnosti postihnutej ozbrojeným konfliktom - vyrovnat' sa s dedičstvom rozsiahleho páchania zločinov a zneužívania, a to za účelom zabezpečiť zodpovednosť, zmierenie a nastolenie spravodlivosti.“⁵ Procesy a mechanizmy tranzitívnej spravodlivosti sú rozhodujúcim komponentom UN rámca pre posilňovanie právneho štátu, a sú zároveň kľúčovou fázou v UN peacebuildingových operáciách s cieľom zabezpečiť „stabilnú demokratickú budúcnosť“ v štáte postihnutom konfliktom. Ako prostriedok peacebuildingu je to v rámci UN definované ako „v dôsledku konfliktu – identifikovať podporné opatrenia a mechanizmy, ktoré upevnia mier a vybudujú vzájomnú dôveru medzi bývalými znepriatelenými stranami, tak aby sa zabránilo relapsu do konfliktu“⁶.

Medzinárodné centrum pre tranzitívnu spravodlivosť (International Centre for Transitional Justice, ďalej len ICTJ) definuje tranzitívnu spravodlivosť ako „odpoveď na systematické a rozsiahle porušovanie ľudských práv“⁷, a zároveň ju vymedzuje ako „súbor súdnych a mimosúdnych prostriedkov, ktoré sú implementované rôznymi štátmi s cieľom vykonať nápravu masívneho porušovania ľudských práv“⁸. Tranzitívna spravodlivosť by mala primárne zabezpečiť, aby štáty boli spôsobilé a schopné vyšetrovať a trestne stíhať porušovanie ľudských práv, medzinárodného humanitárneho práva, vrátane sexuálneho násillia. Mimo toho by malo byť zabezpečené právo obetí na reparácie, právo obetí ako aj celej spoločnosti na poznanie pravdy a poskytnutie záruk neopakovania.

V rámci tranzitívnej spravodlivosti je možné identifikovať štyri rôzne druhy mechanizmov, a to súdne (trestnoprávne) tribunály, reparačné komisie, komisie pravdy a inštitucionálne reformy. Vyšetrovanie a trestné stíhanie medzinárodných zločinov (medzinárodné aj vnútroštátne trestné konania zahŕňajúce genocídu, zločiny proti ľudskosti a vojnové zločiny) tvoria základnú súčasť tranzitívnej spravodlivosti a sú založené na

³ COLLIER, P., HOEFFER, A.: Greed and grievance in civil war, 2004, s. 569. Dostupné na internete <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/CollierHoeffler.pdf>.

⁴ ANDREEVSKA, E.: Transitional justice and democratic change: Key concepts, 2013, s.429.

⁵ ANNAN, K., UN Secretary-General (2004), The Rule of Law in Conflict and Post-Conflict Societies, pozri <http://www.un.org/>.

⁶ United Nations, “Glossary of UN Peacekeeping Terms,” pozri <http://www.un.org/>.

⁷ Pozri <https://www.ictj.org/sites/default/files/ICTJ-Global-Transitional-Justice-2009-English.pdf>

⁸ Pozri tiež <https://www.ictj.org/about/transitional-justice>

myšlienke „zastrešenia“ budúcich páchatel'ov. Vo vzťahu ku komisiám pravdy – v každom štáte bol vytvorený iný vzorec, rôzne ciele, a tým pádom aj iné spôsoby fungovania. Napríklad, komisie pravdy v Strednej a Južnej Amerike (v 80tych a 90tych rokoch minulého storočia) sa snažili zistiť pravdu o trestných činoch spáchaných politickými a sociálnymi elitami, a vo väčšine prípadov ponúkli páchatel'om amnestiu za pravdu. Podobne aj Juhoafrická komisia pravdy a zmierenia (The South African Truth and Reconciliation Commission, ďalej len TRC) poskytla páchatel'om apartheidu amnestiu výmenou za zverejnenie ich zločinov. TRC sa od predchádzajúcich komisií pravdy líšila jedinečným zakotvením zmierenia. Snaha o zmierenie bola badateľná aj v rámci jednotlivých mechanizmov v Keni, Nigérii, Sierra Leone a vo Východnom Timore.

3 Medzinárodné trestné súdnictvo?

Medzinárodné trestné konania individuálnych osôb za medzinárodné zločiny, ktorými sú genocída, zločiny proti ľudskosti a vojnové zločiny (a po roku 2017 aj zločin agresie stíhateľný pred Medzinárodným trestným súdom) sú najvýznamnejším komponentom medzinárodného trestného súdnictva. Medzinárodné právo typicky upravuje práva a povinnosti štátov. Rozvoj medzinárodného trestného práva, ktoré priamo ukladá zodpovednosť individuálnym osobám a trestá závažné porušenia najdôležitejších hodnôt medzinárodného práva prostredníctvom medzinárodných mechanizmov, predstavuje relatívne nové pododvetvia medzinárodného práva. Po Norimberskom a Tokijskom trestnom stíhaní zločinov, ktoré boli spojené s druhou svetovou vojnou, začal rozvoj medzinárodného práva smerovať skôr k ochrane základných ľudských práv (života, telesnej integrity a ľudskej dôstojnosti, vrátane zákazu genocídy a neľudského konania proti civilnému obyvateľstvu), než k vzniku stáleho medzinárodného trestného súdu. A pod vplyvom studenej vojny, a s tým súvisiacimi vzťahmi medzi štátmi, táto myšlienka ustúpila do úzadia, pričom sa trestanie zločinov proti medzinárodnému právu (ktoré zakladajú medzinárodnú trestnú zodpovednosť jednotlivcov) mohlo uskutočniť v rámci jurisdikcie jednotlivých štátov.

Od začiatku deväťdesiatych rokov dvadsiateho storočia sa „medzinárodné trestné právo“ stáva „expanzívnou frázou“⁹. Expanzia daného pojmu spočíva v jeho čoraz častejšom používaní a jeho postupnom vytváraní a začleňovaní ako samostatného pododvetvia medzinárodného práva verejného. Existuje niekoľko chápaní obsahu medzinárodného trestného práva. Napríklad Robert Cryer chápe medzinárodné trestné právo ako tú časť medzinárodného práva verejného, ktorá „vnucuje“ trestnú zodpovednosť priamo individuálnym osobám bez nutnosti interponovania vnútroštátnych právnych systémov¹⁰. Cherif Bassiouni uvádza 25 kategórii medzinárodných zločinov, z ktorých každý zločin ochraňuje určitý medzinárodný záujem a pozostáva zo správania spôsobujúceho spáchanie trestného činu¹¹. Cassese považuje medzinárodné trestné právo ako tú časť medzinárodných pravidiel, ktoré zakazujú určité kategórie správania (vojnové zločiny, zločiny proti ľudskosti, genocídu, agresiu, terorizmus), a zároveň osobám správajúcim sa medzinárodne zakázaným spôsobom tieto pravidlá pripisujú medzinárodnoprávnu zodpovednosť¹². Medzinárodné trestné právo môžeme teda chápať ako súhrn právnych noriem ochraňujúcich hodnoty

⁹ TALLGREN, I.: *The Sensibility and Sense of International Criminal Law*, 2002, s. 562.

¹⁰ CRYER, R.: *Prosecuting international crimes: selectivity and the international criminal ..*, 2005, s. 1. [Citované 23.12.2014.] Dostupné na internete <http://www.google.com/books?hl=sk&lr=&id=H5PONJ-iAIEC&oi=fnd&pg=PP1&dq=international+criminal+law&ots=9cYekwHpTG&sig=PjD-Ga--i4YGhtAqIWVPGQDuIEE#v=onepage&q=international%20criminal%20law&f=false>

¹¹ BASSIOUNI, Ch.M.: *Introduction to International Criminal Law*, 2004, s. 114.

¹² Pozri CASSESE: *Fundamentals of International Criminal Law*. [Citované 26.12.2014.] Dostupné na http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199203109/cassese_ch01.pdf.

medzinárodného právneho poriadku, určujúcich, ktoré druhy zakázaného správania sa považujú za medzinárodné zločiny.

V súčasnosti je medzinárodné trestné súdnictvo reprezentované najmä ad hoc tribunálmi – ICTY (Medzinárodným trestným tribunálom pre bývalú Juhosláviu) a ICTR (Medzinárodným trestným tribunálom pre Rwandu), rôznymi zmiešanými tribunálmi¹³, v rámci ktorých buď prevláda medzinárodný alebo vnútroštátny komponent a Medzinárodným trestným súdom ako stálou inštitúciou.

4 Limity medzinárodného trestného súdnictva vo vzťahu k ozbrojeným konfliktom

V rámci každého ozbrojeného konfliktu či už vnútroštátneho, alebo medzinárodného dochádza k rozsiahlemu porušovaniu práva ozbrojených konfliktov, a teda k páchaniu medzinárodných zločinov, a to spravidla všetkými stranami zúčastnenými v konflikte. V poslednej dobe je možné v rámci konfliktných zón identifikovať dva javy, ktoré ohrozujú bezpečnosť a poriadok štátu a bezpečnosť obyvateľstva, a to teroristické a povstalecké hnutia. Existuje iba tenká rozlišovacia čiara medzi pojmi žoldnier, povstalec, terorista a kombatant, resp. v zložitom vnútroštátnom (a/alebo medzinárodnom) konflikte, ktorý presiahne hranice štátu (nemusí k tejto skutočnosti nutne dôjsť), je ťažké odlišiť kto je kto a v akom postavení operuje. Každopádne je potrebné podotknúť, že akékoľvek použitie sily v medzinárodných vzťahoch sa riadi určitými medzinárodnoprávnymi normami, a to bez ohľadu na fakt, že či samotné použitie bolo legálne alebo nie.

V súčasných konfliktných oblastiach vo svete môžeme rozpoznať skupiny, ktoré sa vyznačujú tak znakmi povstalcov, ako aj teroristov a nie je možné ich jednoznačne zaradiť. Napríklad povstalecké skupiny v Afganistane a Iraku dlhodobo páchajú teroristické útoky proti civilistom, a to aj formou samovražedných bombových útokov, ktoré smerujú proti medzinárodným organizáciám, veľvyslanectvám, školám, obchodom, ale rovnako operujú ako bojujúca strana v tradičnej partizánskej vojne proti vládnym ozbrojeným silám a proti NATO. Ďalším príkladom sú Kurdi v Turecku alebo Čečenci v Ruskej federácii – obe skupiny majú všetky znaky povstaleckého hnutia, a teda tvoria organizovanú skupinu založenú na etnickom pôvode na území daných štátov, žiadajú autonómiu alebo nezávislosť, využívajú politické prostriedky a vojenskú silu proti ústrednej vláde, ale zároveň páchajú aj teroristické útoky na plnenie svojich cieľov.

Právo ozbrojených konfliktov rozlišuje dva právne statusy, a to jednak klasický vojnový stav s vojnovým násilím podľa noriem a zásad medzinárodného vojnového práva zaraďujúc tu spravidla pravidelné armády (majúce uniformy a/alebo rozlišujúci znak, nosiaci otvorene zbrane, sú pod zodpovedným vedením a rešpektujú pravidlá a obyčaje vojny), a jednak právne postavenie medzinárodnej humanitárnej ochrany bez ohľadu na to či je založené na vojnovom stave alebo nie. Povstalecká skupina bude viazaná právom ozbrojených konfliktom, a teda aj medzinárodnou humanitárnou ochranou, ak majú jej členovia status kombatanta a bojujúcej strany, a ak teda požívajú medzinárodnú spôsobilosť (a z toho titulu aj medzinárodnú zodpovednosť). Ak tento status absentuje, majú postavenie obdobné teroristom a spadajú pod vnútroštátne právo /a reálne nemôžu vykonávať vojnové násilie, a teda akékoľvek násilné činy, aj keď neporušujúce pravidlá a obyčaje vedenia vojny alebo medzinárodného humanitárneho práva tým pádom zakladajú vnútroštátnu trestnú zodpovednosť/.

¹³ Zmiešané tribunály (mixed tribunals) sa vyznačujú dvoma komponentmi, a to vnútroštátnym a medzinárodným, väčšinou sú včlenené do vnútroštátneho právneho poriadku, sú založené medzinárodnou zmluvou medzi štátom a OSN. Ide napríklad o tribunály v Sierra Leone, Kambodži alebo vo Východnom Timore.

„Porušenie pravidiel medzinárodného práva ozbrojených konfliktov a medzinárodného humanitárneho práva vyvoláva nielen zodpovednosť štátov ako strán v konflikte, ale aj individuálnu trestnoprávnu zodpovednosť jednotlivcov za spáchanie vojnových zločinov a zločinov proti mieru a ľudskosti.“¹⁴ 11. decembra 1946 Valné zhromaždenie OSN schválilo tzv. „Norimberské princípy“, v rámci ktorých bola zakotvená zásada priamej individuálnej medzinárodnej trestnej zodpovednosti. V podstate išlo o potvrdenie tých princíпов, ktoré boli prijaté Norimberským tribunálom a jeho rozsudkami. Tento precedens – individuálnej medzinárodnej zodpovednosti bol neskôr potvrdený založením Medzinárodného trestného tribunálu pre bývalú Juhosláviu (ICTY) a Medzinárodného trestného tribunálu pre Rwandu (ICTR) a úplne jednoznačne zadefinovaný v čl. 25 Rímskeho štatútu, ktorým bol založený Medzinárodný trestný súd (ICC). Podľa článku 25 Štatútu, sa jurisdikcia ICC vzťahuje jedine na fyzické osoby. Odsek 2 ďalej stanovuje, že osoba, ktorá spácha zločin spadajúci do jurisdikcie Súdu, nesie individuálnu zodpovednosť, a môže jej byť uložený trest podľa Štatútu. Tretí odsek článku 25 Štatútu, písmená a) až d) následne upravuje formy trestnej súčinnosti. Subjektívny prvok spočíva v tom, že osoba je trestnoprávne zodpovedná a podlieha potrestaniu za trestný čin v jurisdikcii ICC, iba ak sa objektívne znaky jednotlivých medzinárodných zločinov spáchali úmyselne a vedome.¹⁵

Zásada „*nullum crimen sine lege*“ je ustanovená v čl. 22 štatútu ICC, a podľa nej nie je osoba trestnoprávne zodpovedná ak dané správanie nepredstavuje v čase spáchania trestný čin v jurisdikcii Súdu. Zásada „*nulla poena sine lege*“ znamená, že osoba uznaná za vinnú sa môže potrestať len v súlade so štatútom ICC.¹⁶ Zároveň je v článku 24 zakotvený zákaz retroaktivity. Koncept „spáchania“ zločinu je v rámci medzinárodného trestného práva vymedzený aj v prípadovom práve. Napríklad, v prípade Jaluit Atoll v roku 1945 traja japonskí vojaci boli uznaní vinnými zo zabitia vojnových zajatcov¹⁷. Článok 7 ods. 1 štatútu ICTY, článok 6 ods. 1 štatútu ICTR, ako aj článok 6 ods. 1 SCSL ustanovujú, že medzinárodná trestnoprávna zodpovednosť osoby vzniká spáchaním medzinárodného zločinu. Dané vymedzenie je zavádzajúce vo vzťahu k otázke kto je považovaný za osobu, ktorá spáchala trestný čin. ICTY sa vyjadril, že „primárne sa dané vymedzenie vzťahuje na fyzické vykonanie činu samotným páchatelom, alebo jeho úmyselným opomenutím činu, ktorý mu bol uznaný trestným právom“¹⁸

Samozrejme, nejde o jedinú formu spáchania činu. Existujú aj iné vyplývajúce tak zo zmluvného ako aj obyčajového práva. Napríklad, Odvolací senát (ICTY a ICTR) v prípade Seromba zaujal rozširujúci postoj vo vzťahu k „priamemu a fyzickému spáchaniu zločinu genocídy“, a teda že priame a fyzické spáchanie genocídy neznamená fyzické zabíjanie, a že aj iné akty môžu vytvoriť priamu účasť na *actus reus* genocídy¹⁹. Avšak, nedostatkom zostáva, že sa súd bližšie nevyjadril aké činy by mohli predstavovať spáchanie tohto trestného činu. V čl. 25 ods. 3 písm. a) je určený koncept spáchania trestného činu využitím „nevedomej osoby“, ktorú nie je možné považovať za vinnú, napríklad z dôvodu, že nebola spôsobilá rozumieť a chápať povahu vykonaného činu, alebo pretože bola náhodným účastníkom.

Ďalším limitom medzinárodného trestného súdництва je jednak fakt, že Medzinárodný trestný súd ako jediná stála inštitúcia je v reálnom kontexte medzinárodná organizácia, ktorá nemá univerzálnu jurisdikciu, a teda sa vzťahuje len na tie štáty, ktoré pristúpili k Rímskemu štatútu, a teda sa stali členmi ICC. Existujú tri spôsoby začatia procesu pred ICC, a to na

¹⁴ KLUČKA, J.: Medzinárodné právo verejné, 2008, s. 498.

¹⁵ Pozri čl. 30 Rímskeho štatútu ICC.

¹⁶ Pozri čl. 23 Rímskeho štatútu ICC.

¹⁷ US v. Masuda and others (the Jaluit Atoll Case) I LRTWC.

¹⁸ Pozri prípad Tadic ICTY.

¹⁹ Pozri prípad Seromba ICTR.

základe oficiálneho odporúčania členského štátu, odporúčania Bezpečnostnej rady OSN (konajúcej podľa Kapitoly VII Charty OSN) a inštitútu vyšetrovania zo strany prokurátora, a teda z jeho iniciatívy. Len štáty, ktoré sú zmluvnými stranami štatútu sa môžu obrátiť na súd s odkazom na nejakú situáciu. Tie, ktoré nie sú stranami, môžu prípad odporučiť Bezpečnostnej rade, pokiaľ ide o ohrozenie medzinárodného mieru alebo bezpečnosti, alebo môžu sprostredkovať informácie prokurátorovi na vyšetrenie (ale je na zvážení prokurátora či postúpi vec súdu). Založenie ad hoc tribunálov ukázalo, že Bezpečnostná rada má významnú rolu v medzinárodnej trestnej spravodlivosti. Keď BR OSN odporučí situáciu pred ICC, nezakladá tým nový inštitút ako to bolo v prípadoch ICTY a ICTR, ale môže na dotknutý štát uvaliť doplnkovú povinnosť²⁰. Je však potrebné zdôrazniť, že súd je nezávislá inštitúcia a jeho právomoc je udelená zmluvou (štatútom ICC) a Bezpečnostná rada ju nemôže meniť. Napríklad, na situáciu v Darfúre bol ICC upozornený BR OSN na základe rezolúcie 1593 (2005).

Medzinárodný trestný súd je zároveň limitovaný zásadou komplementarity. ICC je súdom poslednej možnosti, pričom má byť doplnkom, nie náhradou k národným súdom. V preambule štatútu ICC je stanovené, že povinnosťou každého štátu je vykonávať trestnú jurisdikciu nad osobami zodpovednými za spáchanie medzinárodných trestných činov. Článok 1 výslovne určuje, že súd je doplnkom k vnútroštátnym trestným jurisdikciám. „Princíp komplementarity je založený nielen na rešpekte k primárnej jurisdikcii štátov, ale tiež na praktickej úvahe o efektívnosti, pretože štáty majú vo všeobecnosti najlepší prístup k dôkazom, svedkom a zdrojom vo vzťahu k procesu a prejednávanej veci.“²¹ A teda je možné konštatovať, že medzinárodný súd nie je jedinou cestou na vynútenie medzinárodného trestného práva a možno ani nie je práve najlepšou voľbou.

5 Záver

Ozbrojené konflikty sú charakterizované veľkým počtom obetí a rozsiahlym porušovaním základných ľudských práv, práva ozbrojeného konfliktu a medzinárodného humanitárneho práva. Bez ohľadu na typ ozbrojeného konfliktu a na právne postavenie účastníkov konfliktu – dochádza k páchaniu medzinárodných zločinov, a teda k porušovaniu najvýznamnejších hodnôt medzinárodného spoločenstva s právnou silou *ius cogens*. Medzinárodné trestné súdnictvo je v súčasnosti sústredené najmä do rámca Medzinárodného trestného súdu, ktorý však nemá univerzálnu jurisdikciu a je len poslednou súdnou inštanciou, a teda nie je možná okamžitá reakcia zo strany ICC v prípade akéhokoľvek konfliktu. Ďalší negatívny aspekt ICC spočíva v skutočnosti, že väčšinou nie je možné vyšetrovanie na územiach, kde ešte prebieha konflikt, a to nielen kvôli nemožnosti zhromažďovať dôkazy, ale aj z dôvodu možného zastrasovania obetí a svedkov. Samotná dĺžka trestného konania, ako aj prísne procedurálne pravidlá, najmä vo vzťahu k právu spravodlivého súdneho procesu, možno do istej miery označiť ako prekážku medzinárodného trestného súdnictva, a to aj kvôli skutočnosti, že ICC je relatívne „mladá“ a „nezabehnutá“ (do istej miery) inštitúcia.

Zoznam použitej literatúry

ANDREEVSKA, E. (2013): Transitional justice and democratic change: Key concepts. [Online.] In: Challenges of the Knowledge Society. Public Law, 2013. [Citované 27.12.2014.] Dostupné na internete http://cks.univnt.ro/cks_2013_archive/cks_2013_articles.html.

²⁰ Ako napríklad povinnosť spolupracovať so súdom.

²¹ CRYER, R. et al: An Introduction to International Criminal Law and Procedure, 2010, s. 153.

ANNAN, K., UN Secretary-General (2004): *The Rule of Law in Conflict and Post-Conflict Societies*. [Online.] NY: United Nations. [Citované 23.12.2014.] Dostupné na internete http://www.ohchr.org/Documents/Publications/Amnesties_en.pdf.

BASSIOUNI, Ch.M. (2004): *Introduction to International Criminal Law*. New York: Transnational Publisher, 2004. 9781571052865.

COLLIER, P., HOEFFER, A. (2004): Greed and grievance in civil war. [Online.] In: Oxford Economic Paper, 2004. [Citované 23.12.2014.] Dostupné na internete <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/CollierHoeffler.pdf>.

CRYER, R. et al. (2010). *An Introduction to International Criminal Law and Procedure*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. ISBN 978-0-521-13581-8.

CRYER, R. (2005): Prosecuting international crimes: selectivity and the international criminal law regime. [Online.] Cambridge: Cambridge University Press, 2005. ISBN 978-0-521-82474-3. [Citované 23.12.2014.] Dostupné na internete <http://www.google.com/books?hl=sk&lr=&id=H5PONJ-iAIEC&oi=fnd&pg=PP1&dq=international+criminal+law&ots=9cYekwHpTG&sig=PjD-Ga-i4YGhtAqlWVPGQDuIEE#v=onepage&q=international%20criminal%20law&f=false>

EVANS, M.D. 2006. *International Law*. New York: Oxford University Press, 2006. ISBN 0-19-928270-6.

KLUČKA, J. 2008. *Medzinárodné právo verejné (všeobecná a osobitná časť)*. Bratislava: Iura Edition 2008. ISBN 978-80-8078-219-1.

TALLGREN, I. (2002): The Sensibility and Sense of International Criminal Law. [Online.] In: *European Journal of International Law* č. 13 (2002), s. 561-595. [Citované 30.12.2014.] Dostupné na internete <http://ejil.org/pdfs/13/3/486.pdf>.

Rozsudok Tadič ICTY, CC/PIO/190-E. Dostupné na <http://www.icty.org/sid/7537>.

Rozsudok Seromba ICTR.

Rímsky štatút Medzinárodného trestného súdu.

Webová stránka Medzinárodného centra pre tranzitívnu spravodlivosť (International Centre for Transitional Justice, ICTJ) – www.ictj.org.

NEOREGIONALIZÁCIA - VÝCHODNÝ ASPEKT

Leonid Raneta^a - Michaela Kuchyňková^b

^aFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: leonid.raneta@euba.sk

^bFakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: michaela.kuchynkova@euba.sk

Príspevok analyzuje procesy neoregionalizácie v medzinárodných vzťahoch, pričom dôraz je kladený najmä na posun ekonomickej aktivity smerom na východ. Politická a ekonomická spolupráca Číny s Ruskou federáciou vytvára podmienky pre realizáciu multipolárneho sveta. Štáty BRIC prehlbujú svoju spoluprácu a čím ďalej tým majú väčšie požiadavky na účasť na rozhodovacom procese v medzinárodných vzťahoch.¹

Kľúčové slová: neoregionalizácia, BRIC, Ruská federácia, Čína, medzinárodné vzťahy, multipolarita.

The paper analyzes the processes of neoregionalisation in international relations, in particular, emphasis was placed on the shift of economic activity to the east. Political and economic cooperation between China and the Russian Federation provides opportunities for the implementation of multipolar world. BRIC countries deepen their cooperation and have higher requirements for participation in the decision-making process in international relations.

Key words: neoregionalisation, BRIC, Russia, China, international relations, multipolarity.

JEL: F01, F50

1 Úvod

Pri pohľade do minulosti vidieť, že ľudstvo prešlo obdobím dominancie ríš: či už cárskeho Ruska, alebo Britského impéria pred druhou svetovou vojnou. Po druhej svetovej vojne sa Britské impérium rozpadlo a dominovali sovietske Rusko a USA, ktoré boli vojenskými a politickými veľmocami daného obdobia. V druhej polovici 20. storočia sa USA stáva jadrom ekonomického rozvoja západných krajín (aj vďaka Marshallovmu plánu, a tiež prostredníctvom takých inštitútov, akými sú Medzinárodný menový fond a Svetová banka). Okrem jednoznačného trendu nárastu vplyvu USA v druhej polovici 20. storočia sa v rovnakej dobe začali objavovať a uzatvárať nové hospodárske aliancie, združenia a asociácie s rôznym stupňom integrácie. Koniec bipolarity vytvoril podmienky pre vytvorenie predpokladov pre sústredenie nástrojov riadenia, čo viedlo k vytvoreniu unipolárnej svetovej sústavy s dominantnou super-veľmocou. Koncentrácia nástrojov riadenia svetovej ekonomiky a politiky sa prejavila v rôznych oblastiach. V tej politickej sa preukázala spôsobilosťou super-veľmoci vplývať na prijímanie rozhodnutí vo všetkých regiónoch sveta, bez ekonomickej oblasti sa prejavila prevahou valuty super-veľmoci na svetových finančných trhoch a kontrolou nad hlavným svetovým emisným centrom (celosvetová rezervná mena). V

¹ Príspevok bol spracovaný za finančnej podpory z grantu VEGA Č. 1/1326/12 – Neoregionalizácia svetovej ekonomiky a spoločnosti.

oblasti sociálnej sa vzhľadom na konkurenčné výhody koncentrácia nástrojov riadenia prejavila schopnosťou udržiavať vysoký životný štandard a prilákať kvalifikovanú pracovnú silu. V kultúrnej a humanitnej oblasti sa dokonca unipolárny svet charakterizoval expanziou kultúry a hodnôt super-veľmoci do ostatných regiónov sveta.

Svet na začiatku dvadsiateho prvého storočia začal prejavovať náznaky zmeny unipolárneho systému. Niektoré dôležité faktory, akými sú technický pokrok, integračné mechanizmy, prístup k strategickým zdrojom, a tiež svetová hospodárska kríza, priniesli veľké zmeny na úrovni svetového hospodárskeho poriadku. Aj pozície veľkých hospodárskych mocností zažívajú v globálnej hierarchii zmeny, a to takým spôsobom, že sa okrem starých mocenských centier objavujú nové, ochotné presadiť sa a čoraz viac sa podieľať na ďalších globálnych rozhodnutiach. Tieto skutočnosti viedli, a vedú, k formovaniu hybridného globálneho hospodárskeho poriadku – polycentrického systému, nazývaného neoregionalizáciou².

2 Výsledky a diskusia

Vývoj globálnej ekonomiky (prehlbovanie integračných procesov vo svete) umožnil presun výroby do krajín, ktoré ešte v nedávnej minulosti boli ekonomickou a mocenskou perifériou. Rast ekonomického potenciálu možno ukázať prostredníctvom Tabuľky 1, v ktorej je znázornené usporiadanie štátov podľa hodnoty nominálneho HDP. Ako možno vidieť, od začiatku milénia sa za pomerne krátke historické obdobie podstatným spôsobom zmenila štruktúra prvej desiatky najväčších ekonomík sveta. Zároveň uvádzame aj podielový ukazovateľ za rok 2000 a za rok 2013 vybranej ekonomiky v porovnaní s ekonomikou USA. Podielové hodnoty jednotlivých ekonomík prvej desiatky umožňujú porovnanie v čase intenzívneho vývoja štátov BRIC, USA a napríklad vybraných štátov Európy. Podľa nášho názoru vystihuje Tabuľka 1 podstatu procesu neoregionalizácie, a to práve upozorňovaním na

Tabuľka 1 Usporiadanie štátov podľa hodnoty HDP

| | HDP 2000 | Vyjadrenie HDP konkrétnej krajiny ako podiel na HDP USA | Poradie podľa veľkosti HDP v roku 2000 | HDP 2013 | Vyjadrenie HDP konkrétnej krajiny ako podiel na HDP USA | Poradie podľa veľkosti HDP v roku 2013 |
|----------------|----------|---|--|----------|---|--|
| United States | 10289,73 | 100% | 1 | 16799,70 | 100% | 1 |
| China | 1198,48 | 12% | 6 | 9181,38 | 55% | 2 |
| Japan | 4731,20 | 46% | 2 | 4901,53 | 29% | 3 |
| Germany | 1891,93 | 18% | 3 | 3635,96 | 22% | 4 |
| France | 1330,22 | 13% | 5 | 2737,36 | 16% | 5 |
| United Kingdom | 1496,61 | 15% | 4 | 2535,76 | 15% | 6 |
| Brazil | 644,73 | 6% | 10 | 2242,85 | 13% | 7 |
| Russia | 259,70 | 3% | 13 | 2118,01 | 13% | 8 |
| Italy | 1107,25 | 11% | 7 | 2071,96 | 12% | 9 |
| India | 476,64 | 5% | 12 | 1870,65 | 11% | 10 |
| Canada | 739,45 | 7% | 8 | 1825,10 | 11% | 11 |
| Spain | 582,05 | 6% | 11 | 1358,69 | 8% | 12 |
| Mexico | 683,54 | 7% | 9 | 1258,54 | 7% | 13 |

Prameň: MEDZINÁRODNÝ MENOVÝ FOND. 2014. World Economic Outlook Database. [online].

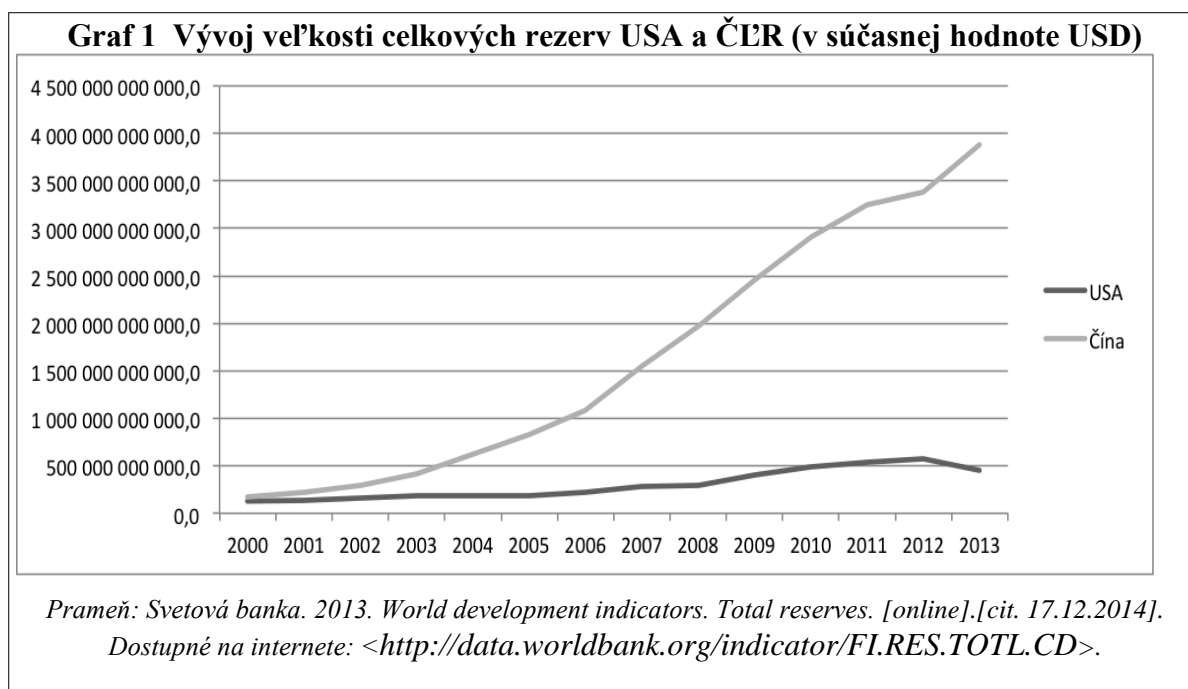
Medzinárodný menový fond, 2014. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete:

medzinárodných vzťahov v podmienkach globalizácie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONOM, 2004. ISBN 80-225-1880-8.

ekonomické posuny v najväčších ekonomikách sveta, ktoré so sebou prinášajú aj rastúci vojenský a mocenský potenciál.

Ná znázornenie sme vybrali štáty BRIC (zvýraznené sivou farbou), ktorým sa podarilo za desať rokov podstatným spôsobom napredovať vo svojom ekonomickom vývoji. Zároveň je možné z Tabuľky 1 vypočítať skutočnosť, že takmer všetky najväčšie ekonomiky si od roku 2000 (okrem Japonska) vylepšili podiely pri porovnávaní s ekonomikou USA. Tieto zmeny sa nemohli neodraziť aj na mocenskom rozložení vo svete.

Koncom dvadsiateho storočia sa po rozpade Sovietskeho zväzu vytvorili podmienky pre unipolárnu mocenskú sústavu, ktorá koncom milénia nadobudla svoje rysy ako v oblasti politickej (Irak, Juhoslávia³), tak aj ekonomickej (pozri Tabuľku 1, štáty BRIC spolu v roku 2000 dosahovali len 26 % HDP superveľmoci USA). O trinásť rokov neskôr, v roku 2013, sa situácia podstatným spôsobom zmenila. Ako príklad možno uviesť Čínu, ktorej HDP dosahovalo 55 % hodnoty HDP Spojených štátov amerických⁴. Ďalším príkladom je sumárny HDP štátov BRIC, ktorý dosiahol až 92 % HDP USA v roku 2013, avšak v prepočte podľa parity kúpnej sily je tento ukazovateľ ešte vyšší. Tieto prudké zmeny ekonomickej sily



vytvorili predpoklady pre zmenu rozloženia moci a oblastí vplyvu.

Spoločne so zvyšovaním ekonomických možností krajiny sa vytvára priestor aj pre posilňovanie vojenskej moci rozširovaním vojenských kapacít. Krajiny BRIC, ktorých ekonomický rast bol demonštrovaný Tabuľkou 1, nemožno považovať za vojensky zaostávajúce. Sú medzi nimi tri jadrové mocnosti, medzi ktorými je Ruská federácia, ktorá podľa SIPRI disponuje najväčším počtom jadrového arzenálu na svete.⁵ Na druhej strane, možno vidieť účasť krajín BRIC na peace-keepingových misiách OSN, v ktorých však

³ VALETSKY O. 2009. Novaya strategiya Ssha i Nato v voynakh v Jugoslavii, v Irake i v Afganistane i yeye vliyaniye na razvitiye zarubezhnykh sistem vooruzheniya i boyepripasov. [online]. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <http://artofwar.ru/w/waleckij_o_w/text_0340.shtml>.

⁴ Berieme do úvahy HDP v bežných cenách v USD. ZDROJ: MMF. (2014). *World Economic Outlook Database*. [online]. Medzinárodný menový fond, 2014. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

⁵ Ruská federácia disponuje jadrovým arzenálom o počte 8 000 hlavíc, ďalej pre USA je počet 7 300, pre Čínu 250 a pre Indiu okolo 100.

tradične vedie USA. Okrem toho tiež krajiny fungujú vo viacerých iniciatívach zaisťujúcich regionálnu bezpečnosť, a organizáciou s veľkým potenciálom do budúcnosti v bezpečnostnej oblasti je aj ŠOS (SCO) v ktorej sú Rusko a Čína zakladajúcimi členmi.

V roku 2013 boli všetky krajiny BRIC v rebríčku 15-tich krajín s najväčšími výdavkami na zbrojenie. Podľa SIPRI Čína zvýšila výdavky na zbrojenie medzi rokmi 2004 až 2013 o 170 %, Rusko o 108 %, India o 47,4 % a Brazília o 31,5 %, pričom USA výdavky zvýšilo len o 12 %.⁶

Tabuľka 2 Podiel vojenských výdavkov krajín BRIC na vojenských výdavkoch USA v rokoch 2000 – 2013

| | Podiel vojenských výdavkov konkrétnej krajiny BRIC na vojenských výdavkoch USA v danom roku (v %) | | | | | | | |
|-------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2013 |
| Čína | 9,3 | 11,8 | 11,5 | 14,3 | 16,4 | 18,9 | 23,8 | 27,7 |
| Rusko | 7,8 | 8,4 | 7,4 | 8,7 | 9,5 | 9,2 | 12,1 | 13,7 |
| India | 7 | 6,4 | 6,1 | 6,2 | 6,4 | 6,8 | 7,3 | 7,9 |
| Brazília | 6,4 | 6,6 | 4,4 | 4,6 | 4,9 | 5,3 | 5,6 | 5,8 |
| BRIC spolu | 30,5 | 33,2 | 29,4 | 33,8 | 37,2 | 40,2 | 48,8 | 55,1 |

Prameň: SIPRI. 2014. SIPRI Military Expenditure Database. [online]. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database>.

Dlhodobou je tradičnou krajinou dominujúcou v rebríčku vojenských výdavkov USA, pričom existuje veľká medzera medzi prvým a druhým miestom. Za poslednú dekádu však bolo možné spozorovať prudký nárast výdavkov v tejto oblasti aj medzi krajinami BRIC, a to najmä v prípade Ruska a Číny. Konkrétnu predstavu vytvára Tabuľka 2, porovnávajúca vojenské výdavky krajín BRIC s výdavkami USA v období od roku 2000 do 2013. V skúmanom období bola Brazília jedinou krajinou, ktorej tempo výdavkov zaostávalo voči tomu v USA, avšak ostatné tri krajiny zaznamenali rastový trend. Zaujímavým je údaj zahŕňajúci výdavky všetkých krajín dohromady – z roku 2000, kedy boli tieto výdavky na úrovni 30,5 % výdavkov USA, sa táto úroveň zvýšila na 55,1 % v roku 2013, pričom okrem obdobia medzi rokmi 2003 až 2005 podiel doposiaľ rástol.

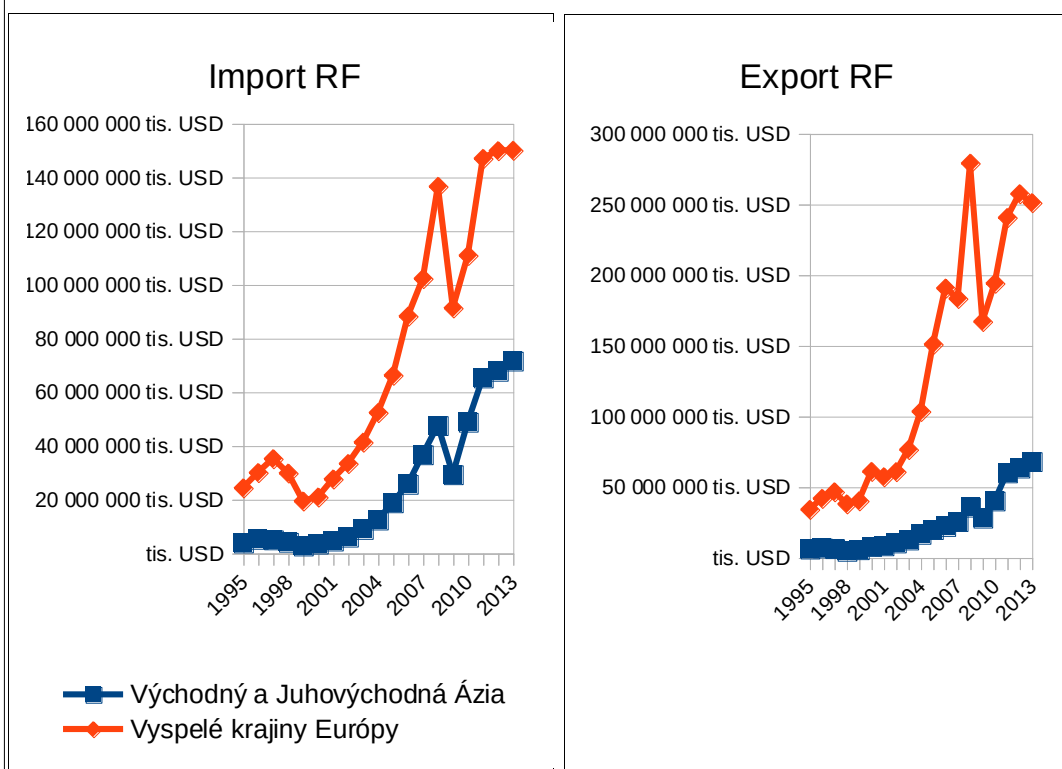
Rast ekonomického, politického a vojenského potenciálu musí byť vnímaný aj ako súbežný pokles vplyvu super-veľmoci (USA) v tých oblastiach, v ktorých sa vytvárajú nové centrá moci. Regionálna mocnosť si môže efektívne zabezpečiť lokálnu prevahu vo svojej oblasti, a to použitím celkovej kapacity svojej moci na vytlačenie časti potenciálu superveľmoci roztriešteného po celom svete. Ako príklad možno uviesť Čínu. Hoci sú jej námorné sily v absolútnom vyjadrení neporovnateľne slabšie ako americké (a dokonca omnoho slabšie ako samotná pacifická operatívno-strategická flotila USA), môžu v regióne Juhočínskeho mora efektívne zadržiavať ich vojenský vplyv využívaním podpory čínskeho letectva z pevniny. Ďalším príkladom je Ukrajina, ktorú možno nazvať zónou konfrontácie západu a Ruskej federácie. Napriek tomu, že je celý potenciál „západu“ oveľa väčší ako potenciál súčasnej armády Ruskej federácie, v regióne východnej Ukrajiny je Rusko schopné sústrediť svoje úsilie na zabezpečenie presily a presadiť svoje záujmy (či už z politického, ekonomického alebo vojenského hľadiska).

⁶ Aj napriek tomu je USA v absolútnych číslach v rebríčku na prvom mieste s celkovými vojenskými výdavkami na úrovni 650 mld USD za rok 2013. ZDROJ: SIPRI.(2014). Trends in world military expenditure, 2013. [online] v: SIPRI, apríl 2014. (citované 2.1.2015.) dostupné na: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1404.pdf>

Relatívny úpadok vplyvu Spojených štátov amerických predstavuje jednu z najvýznamnejších zmien, ktorá spočíva v množení hospodárskych mocenských centier. Súčasne sa uskutočňoval prechod na polycentrický systém charakteristický vznikom nových centier ekonomickej sily (v roku 2010 sa Čína stala druhou najväčšou ekonomikou na svete, prekonalala Japonsko; India sa výrazne prejavuje ako globálny hráč; Rusko sa znovu etabluje ako významný globálny hráč a Brazília je mocnosťou juhoamerického kontinentu). Tieto nové centrá ekonomickej moci sú hlavnými silami podieľajúcimi sa na medzinárodnom obchode a vytvárajúcimi vo svetovej ekonomike určitú podobu ekonomickej štruktúry v ktorej v určitých oblastiach dominujú buď na globálnej, alebo regionálnej úrovni.

Konfigurácia nových mocenských skupín s výrazným dopadom na dynamiku ekonomiky a svetovej politiky bola ovplyvnená svetovou finančnou a hospodárskou krízou, ktorá sa začala v roku 2008 a predstavovala kľúčovú udalosť vo vývoji veľkých hospodárskych veľmocí. Kríza poukázala na nedostatky ekonomickeho usporiadania starej unipolárnej paradigmy založenej na emisii amerického dolára ako svetovej meny. Nedostatky prevahy USA ako superveľmoci sa však nepreukázali len v oblasti ekonomickej, ale aj politickej. Ďalší trend je reprezentovaný prejavom dvoch protichodných skutočností. Na jednej strane stojí politická a ekonomická integrácia kryštalizujúca regionalizáciu svetovej ekonomiky, a na strane druhej globalizácia, ktorá problémy a riešenia ekonomických

Graf 2 Zahraničný obchod Ruskej federácie do vybraných regiónov sveta



Prameň: UNCTAD 2014. *International trade in goods and services*. UNCTAD 2014. [cit. 17.12.2014].
[online.] Dostupné na internete:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en>.

subsystémov presúva z národnej na globálnu úroveň⁷.

Taktiež je potrebné uviesť presun ekonomického, politického a strategického ťažiska od Atlantiku smerom k ázijsko-pacifickej oblasti (aj to možno vidieť na príklade Tabuľky 1), kvôli vzostupu ázijských tigrov, Japonska a Číny. Vzhľadom na túto tendenciu sa europocentrizmus svetových medzinárodných vzťahov oslabuje. Táto skutočnosť má odraz na politike aj takej regionálnej mocnosti, akou je Ruska federácia. V minulosti bola politika Ruska europocentrickou a ako regionálna mocnosť usilovala o vytvorenie okna do Európy⁸, avšak v súčasnosti sa vytvorili perspektívy na zmenu priorít smerom na ruský Ďaleký východ a pacifickú oblasť. Toto politické smerovanie sa čoraz viac začalo prejavovať po vypuknutí hospodárskej krízy a zintenzívnilo sa v roku 2014 po zavedení politiky ekonomických sankcií zo strany západu voči Ruskej federácii. Také „driftovanie“ Ruska smerom na východ bolo prítomné aj pred rokom 2008 a bolo spojené s diverzifikáciou exportu, avšak počas dobrých ekonomických vzťahov s rozvinutými európskymi štátmi nepredstavoval tento trend hlavnú prioritu. Rusko svojím postavením apriori nemôže byť zaradené výlučne na „Západ“ alebo na „Východ“. Myslíme si preto, že posun globálneho ekonomického ťažiska do Ázie zároveň vytvorilo predpoklady pre posun priorít v rámci Ruska smerom na východ. Petrohrad, bývalé hlavné mesto Ruska, bol „oknom do Európy“. O niečo ďalej na východ je Moskva, súčasné hlavné mesto. Podľa tohto presunu priorít na východ, by sme ďalej mohli uvažovať o Vladivostoku ako o budúcom hlavnom meste Ruskej federácie.

V neposlednom rade je dôležitým ukazovateľom veľkosti krajín, a ich potenciálu, počet obyvateľov, na ktorý je však potrebné nahliadať v súvislosti s ich životnou úrovňou. Z tohto pohľadu štatistiky prinášajú výsledky, podľa ktorých životná úroveň v krajinách BRIC len veľmi pomaly, ak vôbec, smeruje k úrovni tej v USA, ktorá z pohľadu súčasných štatistických odhadov pôsobí pre krajiny nedosiahnuteľne. Značné pokroky možno spozorovať v prípade ČĽR, ktorá sa medzi rokmi 2007 a 2012 posunula v rebríčku HDI o 4 miesta vyššie a v prípade Hong Kongu to bolo až 10 priečok. Ďalšie krajiny s výrazným rastom boli Singapur (o 7 priečok), Čile (o 5), Bielorusko (o 12), Saudská Arábia (o 5), Venezuela (o 9), Irán (o 7), Ekvádor (o 10).⁹

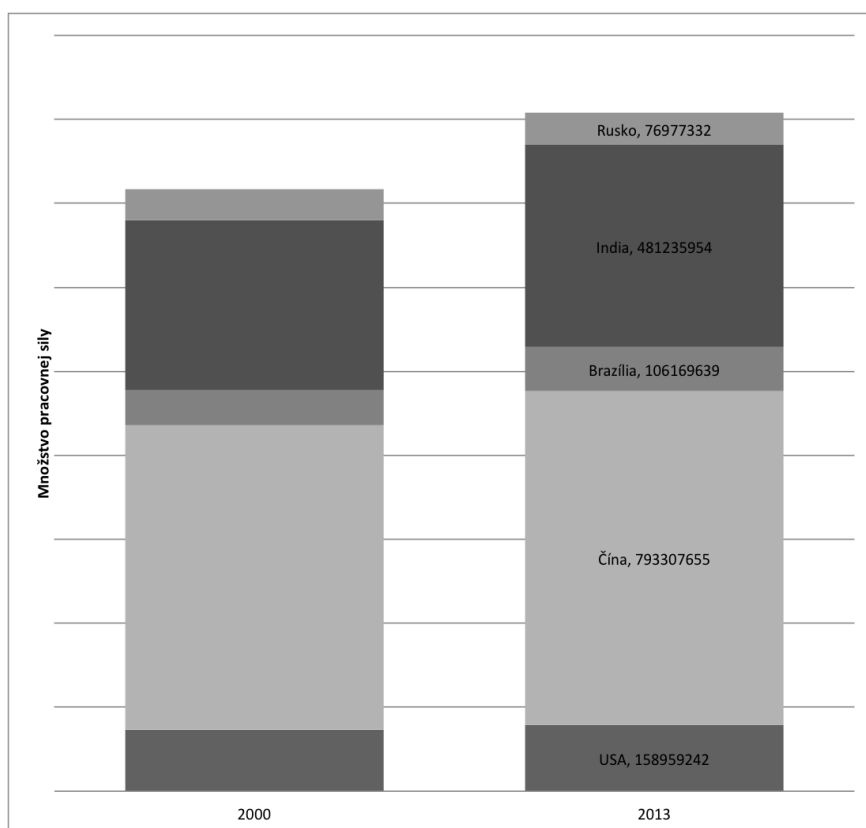
Pri pohľade na obyvateľstvo ako na ekonomický potenciál krajiny, dochádza v súčasnom svete v poslednej dekáde k výrazným zmenám v rozložení tejto moci. Prehľad poskytuje Graf 3 znázorňujúci zvýšenie počtu pracovnej sily v krajinách BRIC a USA za poslednú dekádu. Počet sa zvýšil o viac ako 160 miliónov, avšak ako ilustruje graf, hlavnými „prispievateľmi“ k tomuto číslu boli najmä Čína (viac ako 63 miliónov) a India (viac ako 66 miliónov). Hoci je ekonomicky aktívne obyvateľstvo len jedným zo zdrojov ekonomického rozvoja, poskytuje spomínaným štátom ohromný potenciál pre získavanie väčšej váhy pri rozhodovaní o dôležitých otázkach na globálnej úrovni.

⁷ LYSÁK, Ladislav Globalizácia verzus glokalizácia / aut. Ladislav Lysák In: Ekonomický časopis : časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku. - ISSN 0013-3035. - Roč. 51,č. 8 (2003), s. 931-946.

⁸ Kultúrne sa orientovalo raz na Francúzsko, potom od čias Petra Veľkého na Nemecko, potom aj na Veľkú Britániu (Nikolaj II.).

⁹ HDI .(2013). HDI 2013 Statistical tables. [online] V: 2013.(citované 3.1.2015.) Dostupné na: <https://docs.google.com/spreadsheets/pub?key=0AhORuxOwZhGydExmNFA3ai1XcWktUXpxeDNwMnlCX0E&gid=1>

Graf 3: Množstvo pracovnej sily v krajinách BRIC a USA v rokoch 2000 a 2013



Vlastné spracovanie. Zdroj: World Bank Data. (2013). Labor Force Total. Dostupné na: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN>

Práve ekonomická sila a počet obyvateľov sú v súčasnosti vyzdvihované ako zdroje pre legitimitu nárokov na väčší podiel krajín na globálnom vládnutí. K spomínaným črtám súčasného vývoja môžeme pridať spomínaný trend zvyšovania vojenských kapacít krajín, a získame tak obrázok o zdrojoch sebavedomia krajín, ktoré sa tejto vyššej váhy svojho hlasu pri riešení globálnych otázok dožadujú. Sú to v súčasnosti najmä rozvojové a rozvíjajúce sa krajiny, ktoré smerujú svoje odmietavé postoje voči aktuálnemu rozloženiu váhy hlasov vo viacerých multilaterálnych organizáciách, akými sú Medzinárodný Menový Fond, OSN či Skupina Svetovej Banky.

Jedna z konkrétnych podôb takéhoto postoja vychádza aj zo spoločného smerovania krajín BRIC. Po summite v roku 2009 v ich spoločnom vyhlásení vyjadrili náklonnosť reformám medzinárodných finančných inštitúcií (ďalej ako IFI) spôsobom, ktorý by reflektoval súčasné zmeny v globálnej ekonomike zohľadňujúc viac hlasy rozvíjajúcich sa a rozvojových ekonomík. Zároveň sa zmienili o potrebe stabilného, predvídateľného a viac diverzifikovaného medzinárodného monetárneho systému. Nevyhli sa ani téme reformy OSN v súvislosti s potrebou zefektívnenia jej procesov a podpory intenzívnejšej role Indie a Brazílie.¹⁰ Na základe zvýšenia významu krajín Indie a Brazílie sa ozývajú hlasy krajín BRIC na ich zaradenie medzi stálych členov BR OSN.¹¹

¹⁰ BRIC.(2009). *Joint Statement of the BRIC Countries' Leaders*. [online] V: Archive.kremlin.ru, 16.6.2009. (citované 11.2.2015) Dostupné na: <http://archive.kremlin.ru/eng/text/docs/2009/06/217963.shtml>

¹¹ Zároveň však na tieto postoje aspirujú aj Nemecko s Japonskom. Ku kandidatúre oboch krajín však nemajú krajiny BRIC jednotný postoj. Kolízia vychádza najmä čínskeho odmietavého postoja k japonskej snahe o post stálego člena.

Jednou konkrétnou podobou týchto zmien je reforma hlasovania v inštitúciách Skupiny Svetovej Banky v roku 2009¹². Najvýraznejšie sa v súvislosti s reformou OSN hovorí o reformovaní jej Bezpečnostnej rady, ktorej súčasné usporiadanie nemôže reflektovať rovnaké rozloženie moci, ako tomu bolo v roku 1945.¹³

Reformy IFI (najmä IMF a WBG¹⁴) boli medzi najdôležitejšími bodmi programu od prvých summitových stretnutí krajín BRIC. V rámci MMF šlo najmä o zvýšenie hlasovacej sily rozvíjajúcich sa krajín a tiež o prestavenie kvót finančných príspevkov jednotlivých krajín. Krajiny BRIC tieto snahy o reformu podporili neskôr skúsenosťami s medzinárodnou finančnou krízou, ktorá podľa nich poukázala na neadekvátnosť a nedostatky súčasného monetárneho a finančného systému.¹⁵

3 Záver

V článku sme analyzovali objektívne tendencie, ktoré vedú k neoregionalizácii medzinárodných vzťahov a k vytvoreniu nových centier moci v multipolárnom svete. Podľa viacerých ukazovateľov (ekonomických, vojenských, či sociálnych) sme poukázali na zvyšovanie koncentrácie nástrojov moci viacerých krajín, ktoré si vo svojich regiónoch vytvárajú dominantné postavenie. Medzi týmito krajinami sú najvýraznejšími krajiny BRICS. Posilňovanie nástrojov moci týchto krajín ďalej zintenzívňuje ich tendencie požadovať väčšiu váhu ich hlasov v medzinárodných organizáciách, čím sa vytvára tlak aj na zvyšovanie ich politickej moci.

Globálna hospodárska kríza bude aj do budúcnosti spôsobovať pokles ekonomického vplyvu USA a Európy (otázky úverovej bubliny doteraz zostali nevyriešené). Keby sme veľmi zjednodušili túto globálnu makrotendenciu medzinárodných vzťahov, môžeme ju ilustrovať nasledujúcim príkladom: „v trojuholníku Západ, Rusko, Čína ide o to kto, sa s kým bude kamarátiť, a proti komu“. Na konci roku 2014 je možné jednoznačne konštatovať, že vzťahy v tomto spomínanom trojuholníku sa vyvíjajú smerom k siro-ruskému tandemu, proti ktorému stojí Západ s oslabujúcim sa mocenským postavením vo viacerých regiónoch sveta súčasne.

Zoznam použitej literatúry

LYSÁK E. (2003). *Neoregionalizácia – nová paradigma vývoja medzinárodných vzťahov úvodom 21. storočia* - Medzinárodné pozície Slovenska v etape globalizácie. In :

¹² Čína získala zvýšenie z 2,78 % na 4,42%, a Rozvojové krajiny sa dostali na 47,19%. ZDROJ: World Bank, "World Bank Reforms Voting Power, Gets \$86 Billion Boost," World Bank Press Release, April 25, 2010. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22556045~menuPK:34463~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html> (accessed May 8, 2010).

¹³ Jeden z navrhovaných plánov vychádza z dielne Veľkej štvorky [G4], tvorenej Brazíliou, Japonskom, Nemeckom a Indiou, ktoré aspirujú na posty permanentných členom BR OSN. Pre úspešnosť reformného návrhu by bolo nutné získanie najmenej dvoch tretín hlasov súčasných členov OSN vrátane všetkých stálych členov BR OSN. Ďalší návrh s názvom *Uniting for Consensus* vyšiel z úsilia krajín Talianska, Kanady, Pakistanu, Kolumbie a Argentíny, ktorý však nežiadal rozšírenie o členov stálych, ale nestálych.

¹⁴ Okrem IMF a inštitúcií WBG [World Bank Group], ako IDA [International Development Association], IBRD [International Bank for Reconstruction and Development], IFC [International Finance Corporation], MIGA [Multilateral Investment Guarantee Agency] a ICSID [International Center for the Settlement of Investment Disputes] aj AfDB [African Development Bank], EBRD [European Bank for Reconstruction and Development], BIC [Bank for International Settlements], Basle Committee, G10, G 22, FSB [Financial Stability Board,] IOSCO [International Organization of Securities Commissions] a IASB [International Accounting Standards Board.]

¹⁵ BRICS.(2011). Full text of Sanya Declaration of the BRICS Leaders Meeting. [online] V: GOV.cn, 14.4.2011. (citované 4.1.2015) Dostupné na: http://www.gov.cn/misc/2011-04/14/content_1844551.htm

Medzinárodné vzťahy 2003 : aktuálne problémy medzinárodných vzťahov v podmienkach globalizácie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2004. ISBN 80-225-1880-8.

LYSÁK, L. (2003). *Globalizácia verzus glocalizácia* / aut. Ladislav Lysák In: Ekonomický časopis : časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku. - ISSN 0013-3035. - Roč. 51,č. 8 (2003), s. 931-946.

HDI. (2013). *HDI 2013 Statistical tables*. [online] V: 2013.(citované 3.1.2015.) Dostupné na internete: <<https://docs.google.com/spreadsheet/pub?key=0AhORuxOwZhGydExmNFA3ai1XcWktUXpxeDNwMnlCX0E&gid=1>>.

INBRIC.(2009). *Joint Statement of the BRIC Countries' Leaders*. [online] V: Archive.kremlin.ru, 16.6.2009. (citované 11.2.2015) Dostupné na internete: <<http://archive.kremlin.ru/eng/text/docs/2009/06/217963.shtml>>.

MEDZINÁRODNÝ MENOVÝ FOND. (2014). *World Economic Outlook Database*. [online]. Medzinárodný menový fond, 2014. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

MEDZINÁRODNÝ MENOVÝ FOND.(2014). *World Economic Outlook Database*. [online]. Medzinárodný menový fond, 2014. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

SIPRI.(2014.) *SIPRI Military Expenditure Database*. [online].[cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database>.

SIPRI. (2014). *Trends in world military expenditure, 2013*. [online] v: SIPRI, apríl 2014. [cit. 2.1.2015]. Dostupné na internete: <<http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1404.pdf>>.

Svetová banka.(2013). *World development indicators. Total reserves*. [online].[cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <<http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD>>.

UNCTAD.(2014). *International trade in goods and services*. UNCTAD 2014. [cit. 17.12.2014]. [online.] Dostupné na internete: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en>.

VALETSKY O. (2009). *Novaya strategiya Ssha i Nato v voynakh v Yugoslavii, v Irake i v Afganistane i yeye vliyaniye na razvitiye zarubezhnykh sistem vooruzheniya i boyepripasov*. [online]. Artofwar.Ru, 2009. [cit. 17.12.2014]. Dostupné na internete: <http://artofwar.ru/w/waleckij_o_w/text_0340.shtml>

World Bank. (2014). *Data. Labor Force Total*. Dostupné na: <<http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL>>.

KONIEC ĎALŠEJ VÝVOJOVEJ ETAPY NA BLÍZKOM VÝCHODE

Karol R. Sorby

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235, Bratislava, Slovenská republika, e-mail: karol.sorby@euba.sk

Nástup novej éry vyvolal príchod francúzskej armády pod velením generála Napoleona Bonaparta do Egypta v roku 1798. Potom nastúpili ďalšie obdobia a zhruba osemdesiat rokov po rozpade Osmanskej ríše, päťdesiat rokov po páde kolonializmu a dvadsať rokov po skončení studenej vojny, sa končí štvrtá, americká éra v novodobých dejinách regiónu. Vízia nového, pokojného, prosperujúceho, demokratického, Európu pripomínajúceho regiónu sa nenaplnila. Pravdepodobnejšia je vízia nového Blízkeho východu, ktorý spôsobí veľké škody sám sebe i ďalším krajinám. Všetky doterajšie etapy možno charakterizovať ako vzájomné pôsobenie vnútorných aj vonkajších súperiacich síl v regióne. Menila sa iba ich vzájomná rovnováha. Na prvý pohľad sa môže zdať, že v novej etape Blízkeho východu úlohu vonkajších síl prevezmú radikálne vnútorné sily, ktorých cieľom je od základu zmeniť súčasný stav. A tak tento vývoj, znamenajúci hrozbu pre západné demokracie, bude v nasledujúcich desaťročiach vyžadovať sústredenú pozornosť a úsilie o jej odvrátenie.

Kľúčové slová: nová éra na Blízkom východe v období po studenej vojne; príčiny konca „pax americana“; perspektívy ďalšieho vývoja regiónu.

Since Napoleon's arrival in Egypt in 1798 heralded the advent of the modern Middle East, some eighty years after the demise of the Ottoman Empire, fifty years after the end of colonialism and twenty years after the end of the Cold War, the American era in the Middle East, the fourth in the region's modern history, has ended. Visions of a new, Europe-like region, peaceful, prosperous, democratic, will not be realized. Much more likely is the emergence of a new Middle East that will cause great harm to itself and other countries. All the eras have been defined by the interplay of contending forces, both internal and external to the region. What has varied is the balance between these influences. The Middle East's next era promises to be one in which outside actors have a relatively modest impact and local forces enjoy the upper hand, and in which the local actors gaining power are radical militants committed to changing the status quo. Shaping the new Middle East from the outside will be exceedingly difficult, but it will be one of the primary challenges to thwart the menace for the Western democracies in the decades to come.

Key words: new era in the post-Cold War Middle East; Islam during the Cold War; roots of end of the „pax americana“ in the Middle East; prospects of further development in the area.

JEL: F50

1 Úvod

Pri pohľade späť môžeme sledovať niekoľko etáp v novovekom vývoji Blízkeho východu.

Moderný Blízky východ sa zrodil koncom 18. stor. Pre niektorých historikov bol spúšťačom udalost'ou podpis mierovej zmluvy v roku 1774, ktorá ukončila vojnu medzi Ruskom a Osmanskou ríšou.¹ Ešte významnejším impulzom bol pomerne ľahký vstup francúzskych vojsk do Egypta v lete roku 1789, ktorý Európanom ukázal, že región je zrelý na dobytie a donútil arabských a muslimských intelektuálov klásť si otázku, prečo ich civilizácia tak veľmi zaostala za kresťanskou Európou. Úpadok Osmanskej ríše spojený s európskym prenikaním do oblasti sa stal príčinou vzniku „východnej otázky“ v európskej politike, ktorá sa zaoberala problémom ako reagovať na tento úpadok,² ktorý si rozličné strany vykladali podľa svojich záujmov.

Prvá éra sa skončila s prvou svetovou vojnou, rozpadom Osmanskej ríše a vzniku Tureckej republiky a rozdelením vojnovkej koristi medzi európskych víťazov. Následne prišlo obdobie koloniálnej nadvlády uplatňované vo forme mandátov Veľkou Britániou a Francúzskom.³ Táto druhá éra sa skončila zhruba po štyroch desaťročiach, keď ďalšia svetová vojna pripravila Európanov o veľkú časť ich bývalej sily. Po nej sa začalo obdobie arabského nacionalizmu a obe superveľmoci sa aj v tomto regióne dostali do konfliktu. Jeden významný arabský historik napísal, že „ten kto ovláda Blízky východ, ovláda svet; a ten kto sa zaujíma o svet, musí sa zaoberať Blízkym východom“ a správne označil Suezskú krízu v roku 1956 za začiatok studenej vojny v oblasti.⁴

Počas studenej vojny, tak ako predtým, rozhodujúcu úlohu na Blízkom východe hrali vonkajšie sily, ale povaha americko-sovietskej súťaže poskytovala štátom regiónu značný priestor na manévrovanie.⁵ Vyvrcholením tejto éry bola vojna v októbri 1973, ktorú obe superveľmoci ukončili patovou situáciou (slepá ulička), čím vydláždili cestu diplomacii, ktorú korunoval podpis egyptsko-izraelskej mierovej zmluvy.⁶

Bolo by však nesprávne hodnotiť túto tretiu éru iba ako dobre riadenú súťaž medzi superveľmocami. Vojna v roku 1967 zásadne zmenila mocenskú rovnováhu na Blízkom východe.⁷ Využitie ropy ako ekonomickej a politickej zbrane zasa odhalilo zraniteľnosť Západu pri nahradzovaní výpadku a cenových skokoch.⁸ Udržiavanie mocenskej rovnováhy poskytlo priestor pre regionálne sily na presadzovanie vlastných záujmov. Revolúcia v roku 1979 v Iráne, ktorá zvrhla jeden z pilierov politiky USA v regióne ukázala, že vonkajšie sily nie sú schopné ovládať domáce udalosti.⁹ Arabské štáty naďalej odolávali pokusom USA, aby sa pripojili k spoločným protisovietskym plánom. Okupácia Libanonu Izraelom v roku 1982

¹ Uskutočnila sa v tábore Kūčūk Kajnardža v dnešnom Rumunsku. In: GOMBÁR, Eduard. *Moderní dějiny islámských zemí*. Praha: Karolinum, 1999, s. 32.

² BROWN, L. Carl. *International Politics of the Middle East: Old Rules, Dangerous Games*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1984, s. 21-23.

³ MACMILLAN, Margaret. *Peacekeepers. The Paris Conference of 1919 and 1st Attempt to End War*. London: John Murray, 2003, s. 107-110. .

⁴ HOURANI, Albert. *Dějiny arabského světa*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2010, s. 361.

⁵ DŽIRDŽIS, Fawwāz: *An-nizām al-iqlīmī al-‘arabī wa al-quwā al-kubrā*. (Arabský regionálny poriadok a veľmoci). Bejrút: Markaz dirāsāt al-wahda al-‘arabīja, 1997, s. 12-15.

⁶ HINNEBUSCH, Raymond. „The Foreign Policy of Egypt“. In: HINNEBUSCH, Raymond and EHTESHAMI, Anoushirvan (eds.). *The Foreign Policies of the Middle East*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, Inc, 2002, s. 105.

⁷ AJAMI, Fouad. *The Arab Predicament. Arab Political Thought and Practice since 1967*. New York: Cambridge University Press, 1986, s. 32-33.

⁸ PAINTER, David S. „Oil and the October War“. In: SINIVER, Asaf (ed.). *The October War. Politics, Diplomacy, Legacy*. London: Hurst & Company, 2013, s. 173.

⁹ ISMAEL, Tareq Y. and Jacqueline S. ISMAEL. *Government and Politics of the Contemporary Middle East. Continuity and Change*. New York: Routledge, 2011, s. 136-137.

vyvolala zrod odbojového hnutia Hizballāh,¹⁰ kým iracko-iránska vojna takmer desaťrošie vyčerpávala tieto dve krajiny.

2 Americká idylka

Koniec studenej vojny a zánik ZSSR sa stal začiatkom štvrtej éry v novodobých dejinách regiónu, počas ktorej USA mali nebývalý vplyv a slobodu konania. Určujúcou črtou tejto americkej éry bolo Američanmi vedené oslobodenie Kuvajtu, dlhodobé rozmiestnenie ich pozemných a leteckých síl na Arabskom polostrove a aktívny diplomatický záujem na definitívnom vyriešení palestínsko-izraelského konfliktu, ktorý vyvrcholil intenzívnym, ale nakoniec neúspešným úsilím Clintonovej administratívy.¹¹ Toto obdobie charakterizovali agresívny, ale zúfalý Irak, radikálny, ale rozdelený a pomerne slabý Irán, Izrael ako jediná jadrová mocnosť a najmocnejší štát regiónu, kolísajúce ceny ropy, vratké arabské režimy, ktoré utláčali vlastný ľud, ťaživé spolunažívanie medzi Izraelom a Arabmi a jednostranná prevaha USA.¹²

Neistota, stiesnenosť mnohých amerických štátnikov, tvorcov politiky a intelektuálov ako naložiť so zdrvivou vojenskou a hospodárskou prevahou vlastnej krajiny, osobitne po skončení studenej vojny, spôsobila ešte zjavnejšiu sebadôveru tých politických kruhov, ktoré presadzujú doktrínu neobmedzenej a agresívnej americkej nadradenosti, ktorú niektorí nazývajú „benígnu americkou hegemoniou“ a iní ho otvorene označujú za impérium.¹³ Je pravda, že nie všetci, ktorí považujú tento skvelý svet po studenej vojne, sú hlásateľmi amerického imperiálneho ošiaľu. V prácach, ktoré predstavujú rozličné odbory, sa ozývajú triezve hlasy, ktoré varujú pred plytkou, zjednodušenou, naivnou a nehistorickou aroganciou takých názorov.¹⁴

Americkú éru na Blízkom východe už po necelých dvoch desaťročiach doviedlo ku koncu viacero faktorov. Najvýznamnejším bolo rozhodnutie administratívy prezidenta Busha mladšieho napadnúť Irak, vedenie tejto vojny a následná okupácia krajiny.¹⁵ Jednou obeťou vojny bol *sunnitmi* ovládaný Irak, ktorý bol dovtedy dosť silný a motivovaný na to, aby vyrovnával *šit'itský* Irán. Napätie medzi *sunnitmi* a *šit'itmi*, ktoré istý čas driemalo, vyšlo na povrch v Iraku a v celom regióne. Teroristi získali základňu v Iraku a vyvinuli tam nové spôsoby, ktoré vyvážajú.¹⁶ Vo väčšine regiónu demokracia sa spája so stratou verejného poriadku a s ukončením prevahy *sunnitov*. Protiamerické nálady, značne rozšírené aj predtým, ešte zosilneli. Viazaním veľkej časti amerických ozbrojených síl, vojna znížila pôsobenie USA inde vo svete. Patrí k irónii dejín, že prvá vojna v Iraku v roku 1991 (operácia „púštna búrka“) znamenala začiatok americkej éry na Blízkom východe a druhá v roku 2003 predznamenal jej koniec.

Aj ďalšie faktory zohrali svoju úlohu. Jedným je neúspech blízkovýchodného mierového procesu v deväťdesiatych rokoch. USA mali tradične jedinečnú schopnosť rokovat'

¹⁰ KHATIB, Lina. *Image Politics in the Middle East*. London: I.B. Tauris, 2013, s. 37-38.

¹¹ BICKERTON, Ian J. and KLAUSNER, Carla L. *A History of the Arab-Israeli Conflict*. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson, Prentice Hall, 2007, s. 327-330.

¹² KHALIDI, Rashid. *Resurrecting Empire. Western Footprints and America's Perilous Path in the Middle East*. London: I.B. Tauris, 2004, s. 152.

¹³ KAGAN, Robert and William KRISTOL. „The Present Danger“. In: *National Interest*, Spring 2000, s. 58.

¹⁴ K takýmto prácam patria napr.: *The Tragedy of Great Power Politics* (New York: Norton, 2001); *The Paradox of American Power: Why the World's Only Superpower Can't Go It Alone* (New York: Oxford University Press, 2002); *American Empire: Roosevelt's Geographer and the Prelude to Globalization* (Berkeley: University of California Press, 2003); *Rogue Nation: American Unilateralism and the Failure of Good Intentions* (New York: Basic Books, 2003).

¹⁵ BAXTER, Kylie & Shahram AKBARZADEH. *US Foreign Policy in the Middle East. The Roots of anti-Americanism*. London: Routledge, 2009, s. 172-173.

¹⁶ ISMAEL, Tareq Y. and Jacqueline S. ISMAEL. *Government and Politics of the Contemporary Middle East. Continuity and Change*, s. 219-221.

tak s Izraelčanmi ako aj s Arabmi, ale na rokovaníach v Camp Davide v roku 2000 sa jasne ukázalo, že tieto schopnosti majú svoje hranice.¹⁷ Americkú éru pomohol ukončiť aj neúspech tradičných arabských režimov zabrániť šíreniu islámskeho radikalizmu. Mnohí obyvatelia stojaci pred alternatívou vybrať si buď medzi odcudzenými skorumpovanými politickými elitami a energickými náboženskými vodcami, si vybrali druhú možnosť.¹⁸ Vláda USA po udalostiach 11. septembra 2001 začala hľadať príčiny šírenia radikalizmu. Jej reakcie však boli často unáhleným presadzovaním riešení bez ohľadu na miestny politický kontext, takže poskytli teroristom a ich prívržencom viac možností na šírenie ako predtým.

Nakoniec, globalizácia zmenila celý región. Teraz si radikáli ľahšie obstarávali prostriedky, zbrane, myšlienky a regrútov. Šírenie nových médií a na prvom mieste satelitných televízií, zmenilo arabský svet na „regionálnu dedinu“ s spolitizovalo ju.¹⁹ Veľa z ich programov ukazujúcich scény násilia a deštrukcie v Iraku; obrazy krutého zaobchádzania i irackými a muslimskými väzňami; utrpenie na západnom brehu Jordánu, v pásme Gazy a v Libanone, ešte viac odvrátili mnohých ľudí na Blízkom východe od USA. Výsledkom bolo to, že vlády na Blízkom východe môžu oveľa ťažšie otvorene spolupracovať s USA a americký vplyv v regióne slabne.²⁰

3 Čo je pred nami

Piatu „postamerickú“ éru na Blízkom východe otvorili udalosti „arabskej jari“ na prelome rokov 2010-2011 a ovplyvňuje ju viacero faktorov.

Arabské režimy zostanú pravdepodobne autoritárske, nábožensky menej tolerantné a protiamerické. Vedúcimi regionálnymi štátmi zostanú Egypt a Saudská Arábia. Egypt, ktorého obyvateľstvo predstavuje asi tretinu arabského sveta, nedokázal zatiaľ presadiť žiadne zásadné hospodárske reformy, namiesto toho potláčal aj zvyšok liberálnych tendencií, čo v konečnom dôsledku spôsobilo pád režimu v roku 2011. V Saudskej Arábii vláda a kráľovská rodina sa spoliehajú na výnosy z ropy, ktorými sa snažia utlmiť domáce volanie po zmene. Problémom zostáva, že režim reagoval väčšinou na výhrady prichádzajúce od náboženských kruhov, zatiaľ čo liberálne reformy prehliada.

Islám bude stále výraznejšie zaplňať intelektuálne vákuum v arabskom svete a poskytovať základ pre politiku väčšiny obyvateľstva regiónu. Arabský nacionalizmus a arabský socializmus zdanlivo pôsobia ako uzavretá minulosť, kým demokracia je v najlepšom prípade otázkou vzdialenej budúcnosti. Arabská jednota je v súčasnosti iba heslom, nie skutočnosťou. Vplyv Iránu a skupín s ním spojených sa zvýšil a snahy zlepšiť vzťahy medzi arabskými vládami, americkou administratívou a Izraelom sa skomplikovali. Medzitým na mnohých miestach Blízkeho východu rastie napätie medzi *sunnitmi* a *šitmi*, čo spôsobuje problémy vo viacerých ďalších krajinách ako Bahrajn, Libanon a Saudská Arábia.

Regionálne inštitúcie sú slabé a neplnia svoju úlohu. Najvýznamnejšia z nich je Liga arabských štátov, do ktorej však nepatria dva v súčasnosti najsilnejšie štáty regiónu, Izrael a Irán. Keďže Izrael nie je ochotný pristúpiť k plneniu rezolúcií BR OSN 242/1967 a 338/1973, vleklý arabsko-izraelský konflikt naďalej tlie a bráni účasti Izraela v akomkoľvek trvalom regionálnom zoskupení. Na druhej strane, pokiaľ bude pretrvávajúť nedôvera medzi *šitiským* Iránom a väčšinou *sunnitských* arabských štátov, bude to prekážkou pre vytvorenie regionálneho spojenectva. Obchodná výmena medzi Západom a Blízkym východom zostane obmedzená, pretože iba málo krajín regiónu okrem ropy a plynu ponúka tovary a služby,

¹⁷ BENNIS, Phyllis. *Before & After. US Foreign Policy and the War on Terrorism*. London: Arris Books, 2003, s. 74-81.

¹⁸ MANDAVILLE, Peter. *Global Political Islam*. London: Routledge, 2007, s. 349.

¹⁹ MILES, Hugh. *Al-Jazeera. How Arab TV News Challenged the World*. London: Abacus, 2005, s. 390.

²⁰ MURDEN, Simon W. *Islam, the Middle East and the New Global Hegemony*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, Inc., 2002, s. 86-87.

ktoré by nachádzali široké uplatnenie na svetových trhoch. Bude však pokračovať dovoz moderných výrobkov zo zahraničia na Blízky východ. Globálna hospodárska integrácia bude tento región zatiaľ obchádzať.

V dohľadnom čase nemožno počítať s ničím čo by pripomínalo životaschopný mierový proces, lebo výraznou črtou regiónu zostáva terorizmus, ako aj používanie násilia proti civilistom s cieľom dosiahnuť politické ciele. To zasiahne najviac rozdelené spoločnosti, napr. v Iraku a v tých krajinách, kde sa radikálne skupiny snažia oslabiť a diskreditovať vlády ako v Saudskej Arábii a v Egypte. Po nepodarenom vojenskom dobrodružstve v Libanone v roku 2006, izraelské vlády nemajú dostatočnú domácu podporu pre uskutočňovanie riskantnej agresívnej politiky. Izrael, ktorý neprejavuje ochotu k ústupkom, stráca na palestínskej strane posledných partnerov, ktorí by boli schopní a ochotní súhlasiť s ďalšími ústupkami, čo znižuje šance na dosiahnutie dohody. USA už dávno stratili svoje postavenie dôveryhodného a nestranného prostredníka pri riešení izraelsko-arabského sporu. Navyše, rozširovanie izraelských osád a ciest na okupovanom arabskom území stále pokračuje, čo pochopiteľne torpéduje akékoľvek snahy diplomacie o dosiahnutie urovnania.

Irán zostane jedným s dvoch najsilnejších štátov regiónu. Ukazuje sa, že tí, čo si mysleli, že Irán stojí pred dramatickými vnútornými otrasmi a zmenami, sa mýlili. Irán je bohatý štát, má najväčší zahraničný vplyv v Iraku a má významný vplyv na odbojové hnutia Ĥamās a Ĥizballáh. Je to klasická imperiálna mocnosť s ambíciami prebudovať región na svoj obraz a s potenciálom premeniť svoje plány na skutočnosť. Druhým z dvoch najsilnejších štátov regiónu Izrael, ktorý je jedinou krajinou s moderným hospodárstvom schopným vstupovať do globálnej súťaže. Je to jediný štát Blízkeho východu s jadrovým arzenálom a má aj najschopnejšie konvenčné vojenské sily. Musí však niesť náklady na protiprávnu okupáciu palestínskych území a musí rátať s celým radom bezpečnostných hrozieb. Jeho postavenie sa oslabilo po neúspešnom vojenskom útoku na Libanon v lete 2006. Keby Irán získal jadrové zbrane, jeho postavenie sa bude ďalej oslabovať, rovnako ako pozícia USA,

V Iraku, tradičnom centre arabskej sily, bude ešte veľa rokov vládnuť zmätok, keďže má slabú centrálnu vládu, rozdelenú spoločnosť a vládne v ňom sektárske násilie. V najhoršom prípade sa stane neúspešným štátom zničeným totálnou občianskou vojnou, ktorá zasiahne aj jeho susedov. Bude pokračovať posilňovanie rozličných milícií, v súčasnosti je to *Islámsky štát v Iraku a Levante*. Tieto milície vznikajú a mocnejú v dôsledku slabej moci štátu, najmä v Iraku, Sýrii, Libanone a Jemene a výrazne ich podporujú niektoré konzervatívne arabské štáty, ktoré predpokladajú, že takto oddialia kolaps vlastných režimov. Nemožno vylúčiť skutočnosť, že súčasný vývoj v regióne naplánovali a naštartovali vonkajšie sily a financujú niektoré vnútorné sily s cieľom destabilizovať situáciu v „neposlušných“ krajinách (Irak, Sýria, Libanon), ale aktéri – militantní „islamisti“ – sa začínajú vymykať kontrole a spôsobujú neplánované škody.

Cena ropy je okrem hospodárskych, ovplyvňovaná aj politickými ohľadmi. Udržiavala sa dlho na pomerne vysokej úrovni následkom veľkého dopytu Číny a Indie a neúspešnej snahy znížiť domácu spotrebu v USA. Dlhé obdobie cena barelu ropy prekračovala hranicu 100 USD a až v roku 2014 sa cena začala postupne znižovať. Toto znižovanie má podľa analytikov politické pozadie – ide najmä o snahu oslabiť hospodárstvo Ruskej federácie v súvislosti s udalosťami na Ukrajine.

USA budú čoraz viac musieť súperiť so zahraničnou politikou ďalších mocností. EU neposkytne Iraku veľkú pomoc a v palestínskom probléme možno zaujme odlišný postoj. Čína, aby si zabezpečila dostatočný prísun dodávok energií, nebude vyvíjať nátlak na Irán. Ani Ruská federácia sa nepripojí k protiiránskym sankciám a pri každej príležitosti bude prejavovať svoju nezávislosť od USA. Ani Čína ani Rusko a ďalšie štáty sa nepripoja k úsiliu USA presadiť politické reformy v nedemokratických štátoch Blízkeho východu. USA si síce naďalej udržia väčší vplyv v regióne ako ktorákoľvek iná zahraničná mocnosť, ale ich vplyv

bude nižší ako doteraz. Bude to výsledok rastúceho pôsobenia viacerých vnútorných a vonkajších síl a výsledok smerovania americkej politiky.

4 Čo možno očakávať?

Hoci perspektívy piatej éry moderného Blízkeho východu nie sú veľmi optimistické, netreba byť pesimistom. Aj faktor času zohráva svoju úlohu. Niektoré éry na Blízkom východe môžu trvať storočia, iné len desaťročie. Je nepochybné v záujme USA a Európy, aby nastávajúca éra bola čo najkratšia a nasledovala po nej lepšia. Je totiž zásadný rozdiel medzi Blízkym východom, ktorému chýbajú formálne mierové zmluvy a takým, ktorý je definovaný terorizmom, medzištátnymi konfliktmi a občianskou vojnou; medzi Blízkym východom, ktorý má so Západom zložité vzťahy a takým, ktorý je voči Západu naplnený nenávisťou.

Tvorcovia politiky v USA a v Izraeli by sa nemali spoliehať výlučne na vojenskú silu, lebo nedávne skúsenosti Američanov v Iraku a Izraelčanov v Libanone napriek stratám na životoch a obrovským výdavkom nepriniesli očakávané výsledky. Naopak ukázali, že vojenská sila nie je všeliek a nie je praktické využívať ju proti voľne organizovaným milíciám a skupinám odbojárov, ktorí sú dobre vyzbrojení, podporovaní domácim obyvateľstvom a pripravení zomrieť za svoju vec. Ani preventívny útok na iránske jadrové zariadenia by zrejme nepriniesol veľa dobrého. Taký útok nielenže nemusí zničiť všetky zariadenia, ale môže viesť Teherán k reorganizovaniu svojho programu na ešte tajnejší a spôsobí, že Iránci sa zomknú okolo režimu. Mohol by vyvolať iránsku odvetu (pravdepodobne prostredníctvom nastrčených agentov) proti záujmom USA v Afganistane a Iraku a možno priamo proti USA. Taký úder by pravdepodobne ďalej radikalizoval arabský a muslimský svet a vyvolal viacej terorizmu a protiamerickej činnosti. Vojenská akcia proti Iránu by vyhnala aj ceny ropy do nových výšok a zvýšila pravdepodobnosť novej svetovej hospodárskej krízy a globálnej recesie. Vzhľadom na uvedené dôvody, vojenskú silu treba považovať za poslednú možnosť.

Určite by nebolo vhodné počítať s tým, že s nastolením demokracie dôjde k pacifikácii regiónu. Aj keď rozvinuté demokratické režimy nemajú sklon viesť vojny jedna proti druhej, treba si uvedomiť, že vybudovať zrelé demokracie nie je ľahká ani krátkodobá úloha a aj keby úsilie nakoniec prinieslo úspech, trvalo by to desaťročia. Kým k tomu dôjde, západné demokracie musia pokračovať v spolupráci s mnohými nedemokratickými vládami. Okrem toho už sme sa presvedčili, že demokracia sama nie je schopná odstrániť terorizmus. Možno očakávať, že mladí muži a ženy po dosiahnutí plnoletosti sa sotva stanú teroristami, ak budú žiť v spoločnostiach, ktoré im poskytnú politické a hospodárske možnosti. Posledné udalosti však ukazujú, že dokonca takí, ktorí vyrastajú v zreloch demokraciách západnej Európy, nie sú imúnni voči sklznutiu k radikalizmu. Skutočnosť, že Ĥamās v Palestíne a Ĥizballáh v Libanone dosiahli úspechy vo voľbách a potom uskutočnili násilné útoky, posilňuje názor, že demokratické reformy nezaručujú pokoj. A demokracia je málo platná keď má dočinenia s radikálmi, ktorých idey nemajú nádej na získanie väčšinovej podpory. Bolo by užitočnejšie zamerať iniciatívu na akcie určené na reformu vzdelávacieho systému, podpory hospodárstva a zvýšenie životnej úrovne ľudu.

V izraelsko-palestínskom konflikte, ktorý doteraz najviac utvára a radikalizuje verejnú mienku v regióne treba oživiť diplomaciu. Cieľom by nebolo priviesť obe strany na nejaké rokovacie miesto, ale začať s vytváraním podmienok, za ktorých diplomacia môže byť znova naštartovaná. Západ by mal jasne vytýčiť zásady, o ktorých verí, že majú vytvárať prvky konečného urovnania, vrátane vytvorenia palestínskeho štátu založeného na hraniciach pred vojnou v roku 1967. Čím veľkorysejší a podrobnejší plán bude predložený, tým ťažšie bude pre hnutie Ĥamās odmietnuť rokovania a dávať prednosť konfrontácii. Pred terorizmom sa síce nemožno úplne ubrániť, rovnako ako pred chorobami. Treba však urobiť viac preto, aby sa likvidovali potenciálne príčiny jeho výskytu.

Zoznam použitej literatúry

AGNEW, John – CORBRIDGE, Stuart. *Mastering Space: Hegemony, Territory and International Political Economy*. London: Routledge, 1995.

AJJUBI, Nazih N. *Over-stating the Arab State: Politics and Society in the Middle East*. London: I. B. Tauris, 1995.

BARAKAT, Halim. *The Arab World: Society, Culture, and the State*. Berkeley, Ca.: University of California Press, 1993.

BARNETT, Michael. *Dialogues in Arab Politics: Negotiations in Regional Order*. New York: Columbia University Press 1998.

BROWN, L. Carl. *International Politics of the Middle East: Old Rules, Dangerous Games*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1984.

FAWCETT, Louise (ed.). *International Relations of the Middle East*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

FUKUYAMA, Francis. *The End of History and the Last Man*. London: Penguin Books, 1992.

HUNTINGTON, Samuel. *The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order*. New York: Touchstone, 1996.

KEMP, Geoffrey – HARKAVY, Robert E. *Strategic Geography and the Changing Middle East*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1997.

SELA, Avram. *The Decline of the Arab-Israeli Conflict: Middle East Politics and the Quest for Regional Order*. Albany: Sunny Press, 1997.

SHARABI, Hisham. *Neopatriarchy: A Theory of Distorted Change in Arab Society*. Oxford: Oxford University Press, 1988.

TOMEŠ, Jiří – FESTA, David – NOVOTNÝ, Josef (eds.). *Konflikt světů a svět konfliktů*. Praha: Nakladatelství P3K, 2007.

WENDT, Alexander. *Social Theory of International Politics*. New York: Cambridge University Press, 1999.

IDEA OF FEDERALIZATION: EUROPEAN EXPERIENCE AND UKRAINIAN PROSPECTS.

Roman Stashuk

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: stashuk@gmail.com

The article analyzes the difference between the possibility of federalization and and (or) decentralization of Ukraine, its political system in terms of impact on the development of the state and its integration into the European Union

Key words: state structure, federation, federalization, decentralization, deconcentration, unitary state, region

JEL: F50, F51, N44

The idea of the state structure change through the federalization has repeatedly arisen in the history of modern Ukraine. Mykhailo Drahomanov, Mykhailo Hrushevskyy, Viacheslav Chornovil talked about this at their time. Nowadays the idea of Ukraine's federalization is mainly upheld by the leftists and those politicians and public figures that focus on Ukraine's rapprochement with Moscow, such as Petro Symonenko, Viktor Medvedchuk and others. However, democratic, pro-European Ukrainian politicians stand for considerable slackening of the center influence on the regions through the widespread decentralization. In recent years, this issue has become more acute, the annexation of the Crimea and the war in the eastern Ukraine have become the catalyst of intensified discussions of this issue among the political and social elites. There is no doubt that the country needs a change in the system of regional governance, there are only discussions on whether it should be a federal system or extensive decentralization, delegation of maximum powers to the regions.

To understand the difference between federalization and decentralization the theory should be remembered and a small historical overview should be carried out.

State structure is a political and territorial organization of the state determined by the political and legal status of its territorial components and procedures and principles of their relations with the state as a whole and each other in particular¹.

Federation (from Lat. Foederatio - union) is a public and legal association of the sovereign states, in which the supreme power belongs to the joint central authorities, which exercise it both separately with regard to each entity of the federation and the federation as a whole. [1, p. 128]. In addition to the federal constitution, authorities and legislation, entities of the federation have their own constitution, laws, a system of legislative, executive and judicial bodies. The latter formally have no sovereignty, the right of unilateral withdrawal from the federation and independent participation in the international relations. The federation must be distinguished from the confederation, which represents the international-legal union of the sovereign states, to whose jurisdiction some important issues are transferred. Autonomous entities of some unitary states may be close to the federation entities.

Unitary state (from Lat. Unitas - unity) is a simple state, whose administrative units have sovereign rights. Unitary states may be composed of one or several autonomous entities

¹ TELIPKO, V.E. (2009): General Theory of the State and Law, p.83.

that will differ with their status from other administrative and territorial units. However, the unitary state does not and cannot have sovereign entities being its parts and having an independent political personality.²

Federalization is a constitutional reform aimed at transition from a unitary to a federal state system.³ In the case of Ukraine, it is a de jure process of the unitary state transformation into a federal one through amending the constitution and making required legislative reforms, a process of putting the federalism principle into practice. The federalization is the process of federal relations development, which is associated with the consistent expansion and universal use of the regional autonomy principle throughout the state.

Decentralization is the process of redistribution or dispersing of the functions, powers, people or things from the central government. According to the interpretation of the Great Dictionary of the Modern Ukrainian Language, which is largely based on the materials of 11-volume Dictionary of the Ukrainian Language (1970-1980) – it is a system of governance, in which a part of the central government functions is transferred to local self-government bodies; centralization abolition or weakening.⁴

The special legal or political science literature gives different types of the centralization and decentralization classification, using different terminology. One of them was suggested by the Japanese researcher Iwasaki Mikiko from the University of Tsukuba, who writes about the political and administrative decentralization and deconcentration of central government as the delegation of powers to the community level⁵. If all power in the country is vertically subordinated to the centre, but the governance bodies are established everywhere for other purposes, it is called deconcentration, there is no decentralization in this case.

While decentralization, especially in the government sector, is widely studied and practiced, there is no common definition or understanding of the decentralization. The meaning of decentralization may vary in terms of different methods of its application. The decentralization degree depends on the degree of its functionality (capacity). The decentralization concept is applied in different ways to group dynamics and control (management) of the science in private companies and organizations, political sciences, law (laws) and public administration, economics (economic sciences) and technology.

In Ukraine, the decentralization is first mentioned in the Constitution of the Ukrainian People's Republic dated April 29, 1918, which stated that "without breaking a unity of its power, the UPR grants its lands, counties and communities the right of broad self-governance, adhering to the principle of decentralization"⁶.

As is known, there are over 200 countries in the world, of which only 25 are federal ones, and in Europe there are only five of them (Republic of Austria, Bosnia and Herzegovina, Kingdom of Belgium, Federal Republic of Germany, Swiss Confederation). None of them was formed by federalization of the unitary state. Austria and Germany were formed through the collapse of empires, Bosnia and Herzegovina after the collapse of Yugoslavia and the bloody war. The Kingdom of Belgium has two parts almost identical in size: Flanders (Dutch-speaking) and Wallonia (French-speaking), which historically were under the influence of Austrian (which included the Netherlands) and French empires since the 18th century. Under the current Belgium's constitution of 1831, the executive power is vested in King, but in fact it is exercised by the government. Elective provincial and

² TELIPKO, V.E. (2009): General Theory of the State and Law, p.123.

³ BUSEL, V.T. (2005): Great Dictionary of the Modern Ukrainian language.

⁴ BUSEL, V.T. (2005): Great Dictionary of the Modern Ukrainian language.

⁵ BURKOVSKYY, P. (2006): Federalism: Threat to Unity or Engine of the Country's Political Integration?

⁶ CONSTITUTION OF THE UKRAINIAN PEOPLE'S REPUBLIC (1918)

municipal councils and the governors, commissioners and mayors appointed by the King are responsible for the local affairs under the Constitution. It is believed that the stability of relations between Flanders and Wallonia was established by the creation of the European Union, otherwise Belgium would have every chance to break in two parts. Switzerland is a unique state at large. August 1, 1291 is believed to be the date of the establishment of the Swiss Confederation, when three forest cantons (lands): Uri, Schwyz and Unterwalden, asserting their independence from the Habsburgs, signed "everlasting covenant" (within the "Holy Roman Empire") for the defense purposes. Switzerland received international recognition as an independent state under the Peace of Westphalia treaties in 1648. On August 19, 1798, in the age of French occupation, the Helvetic Republic was proclaimed, which existed until 1803 and had a single constitution. The Congress of Vienna of 1814-1815 established borders of Switzerland, close to the modern ones, and guaranteed its "perpetual neutrality". The constitution was adopted on September 12, 1848, which reaffirmed Switzerland as the single Confederate state (in fact a federal state). The Swiss model, as perhaps is rightly said by a senior researcher at the Institute of Federalism, University of Fribourg, Nicolas Schmitt, is unique and the one that cannot be replicated in any other country. Indeed, the Swiss model created after 1848, based on voluntary association of the sovereign cantons and delegating their sovereignty, is unparalleled in the history of state forming in Europe. It is this movement that resulted in the beginning of the Swiss identity formation. Accordingly, the mechanical reproduction of the system, or utilization of the federal governance means for own narrow political or corporate purposes, without their proper institutional support, elaboration of clear mechanisms of deterrence and distribution of powers and responsibility, without movement "from the roots" and in the absence of one of the main process factors - a single national identity - may lead to unpredictable results, extremely adverse in their effects.⁷ Switzerland is the only example in Europe of a really successful union of state formations into the federation. However, the success of the Swiss Confederation is largely due to the desire of more powerful European neighbours to have a neutral country in Europe to resolve disputes and secure their own financial interests during the constant wars and border changes.

Thus, we have the only example of a federal country in Europe created by combining quasi public entities, i.e. the Federation. The term of federalization may thus be considered as having unnatural character in terms of history and state structure. Similar processes contradict the very essence of a federal country, as the history gives no example of a unitary state division into the federal entities. Unitary country, like any other, can only break up into independent public entities with any form of the state structure.

Ukraine is a unitary state under Article 2 of the Constitution of Ukraine of June 28, 1996⁸. That is, the administrative and territorial units of Ukraine have no sovereign rights in contrast to the rights of federation or confederation entities. However, unitary structure of Ukraine is of a mixed type with signs of centralization and decentralization. This refers to the Autonomous Republic of Crimea. Crimea had its own constitution, its own parliament, government, had every opportunity to develop both economically and culturally. However, it did not become a well-to-do region, there was no year that it was not maintained by the subsidies from the central government of Ukraine. The gross regional product of the Republic of Crimea, whose figure summarizes the economic activities of the region and characterizes the process of production of finished goods and services for 2012, according to the State Statistics Service of Ukraine, amounted to UAH 22,675 per person, which corresponds approximately to such regions as Kirovohrad (UAH 22,082), Chernihiv (UAH 22,096) or Sumy (UAH 21,722) regions that do not have such promising opportunities in the tourism,

⁷ ZAMIATIN, V. (2013): Swiss Democracy: a Unique Example or Model. Access mode to the article.

⁸ CONSTITUTION OF UKRAINE (2014).

recreational and agricultural sectors as the Autonomous Republic of Crimea. Being a subsidized region, the share of the costs of the administrative offices was much higher than in other regions of the country, and the amount of taxes that remained at the disposal of autonomy was proportionally bigger. That is, as we can see, own constitution and government do not guarantee economic success of the region⁹.

Over the last year, Ukraine has come across a new challenge: the annexation of the Autonomous Republic of Crimea by the Russian Federation, and armed manifestations of separatism in the eastern Ukraine with the full support and direct participation of the same Russian Federation. Nowadays, on the map of Ukraine, there are unrecognized entities named Donetsk and Luhansk People's Republics (DPR and LPR) that are de facto beyond the control of the central government, which, in fact, are created and maintained by the militants prepared and controlled by Russia. These events became possible also because of the status of the Republic of Crimea as part of Ukraine. On February 27, 2014, the armed men without identifiers (it became known later that they were special units of the armed forces of the Russian Federation) captured the key administrative buildings in Simferopol and Sevastopol. As a result, with a further treason of the former deputies of the Supreme Council of the Autonomous Republic of Crimea and former deputies of Sevastopol City Council, a local unconstitutional referendum was held, in which 34% of the local residents voted for the Crimea annexation to the Russian Federation.

All these events are directly connected with the refusal of ex-President of Ukraine V. Yanukovich to sign the Association Agreement with the European Union and the Ukrainians' aspiration to the EU integration. Mass protests made the ex-President to flee to Russia, and the latter resorted to the annexation of the Crimea and War in the East trying to prevent Ukraine's withdrawal from Russia's geopolitical field of influence. Then the Foreign Affairs Minister of the Russian Federation Sergey Lavrov has repeatedly voiced the slogans that the only way out of the crisis is the federalization of Ukraine, that is granting the DPR and LPR terrorist groups¹⁰ (General Prosecutor's Office of Ukraine has recognized the DPR and LPR as the terrorist organizations) the status of state entities as part of federal Ukraine, and that Ukrainian regions should have "broad powers" to establish "economic and cultural relations with the neighbouring states", which is not typical even of the federal states where the federal government is responsible for the international relations. That is, the federalization of Ukraine today is a mechanism to split the state and take its part under the external control.

In 2013, H.Yu. Kanyshchev wrote about the possibility of creating the federal republics within the FRU (Federal Republic of Ukraine) "among the possible autonomous republics within Ukraine (excluding the Crimea) – Donetsk and Kryvyi Rih Republic (DKRR), uniting Kharkiv, Donetsk, Luhansk, Dnipropetrovsk and Zaporizhzhya regions. Reason for the republic recovery: its existence in 1918 as a state entity proclaimed by then legitimate authority - the fourth Congress of Councils of Donetsk and Kryvyi Rih region and association with Ukraine on the basis of federalism"¹¹.

Deconcentration with the gradual transition to a broad decentralization is Ukraine's way to economic development of the Ukrainian regions, cities and villages. It is this level of connections with the regions that is characteristic of most developed European countries such as Denmark, Norway and Sweden. In a decentralized unitary country, two levels of government are the most efficient - national and local. Close relationship with the community at the lowest level with sufficient influence of the central government is typical of the local level of the government. By contrast, in the federal countries, powers, resources, political

⁹ STATE STATISTICS SERVICE OF UKRAINE (2014).

¹⁰ GENERAL PROSECUTOR'S OFFICE OF UKRAINE HAS RECOGNIZED THE DPR AND LPR AS THE TERRORIST ORGANIZATIONS (2014)

¹¹KANYSHCHEV, H. (2013): Ukraine as Solidary State, p.120

elites are focused on regional problems and often do not care about nationwide issues, which leads to manifestations of separatism, especially in unstable state entities. Yuriy Lukshyts writes about the danger of federalization of Ukraine at the current development stage: "The practical benefits of federalization are obscure, the risks are too high. The opinion that such a system can be implemented through the political will in the next 5-10 years is a dangerous mistake because the federalization is a long-term large-scale territorial and administrative, judicial and fiscal reform, a clear construction of "center-regions" relationship formula. Its rapid process amid the economic, political and social instability may cause civil collapse, loss of statehood and independence"¹². Antonina Kolodiy mentions in her article the federalism as a way of encouraging the separation: "many academicians say that when it comes to separatism, the best way to avoid such tendencies is to give more autonomy to the region, which intends to separate. Actually, that is what Spain, Italy, Canada etc. do trying to give regions, which intend to separate, broader powers within the existing state. Thus federalism can be considered both as an impetus to separation, and as a means to create more attractive conditions for those who want to separate, satisfying certain cultural or any other needs within the federal state".¹³ Anatoliy Tkachuk expressed his opinion of the danger of federalization: "Decentralization is a way to democracy and development of the Ukrainian villages, towns and cities, and the federalization is a split of the state into the feuds, in which the regional elite will get the opportunities for further parasitizing, now on the regional budget, and the local communities will still remain deprived of rights and powers".¹⁴

It should be noted that some experts and politicians believe that the proposals for the introduction of federalism in Ukraine have nothing in common with strengthening the Ukrainian statehood and solving the problems of ordinary Ukrainians. The change in the state structure will result in the weakened sovereignty of Ukraine, followed by its "incorporation" into other state(s). That is, the federalization may lead to loss of Ukraine's statehood and its transformation into the part of the other state(s).

Thus, the political analyst V. Karasiov is sure that "if we take the way of federalization, we will get two different countries". In his view, "the eastern regions will be under Russia's ruling. Because it is a powerful geopolitical magnet, an empire that has always intussuscepted bordering areas. Meanwhile, the western part, in theory, could join NATO, the EU".

Prediction of Ukraine's federalization effects should be prefaced by clarifying the objective needs (reasons) for such a change in the state structure. It is necessary to answer two interrelated questions: first – whether the problems existing in Ukraine are really rooted in its state structure, the second – whether there are currently historical, economic, political, national, cultural and other prerequisites for the introduction of the federal structure of Ukraine.

Speaking about the causes of the current problematic situation in Ukraine, they are the least related to the state (territorial) structure. Basically, they are caused by the current form of government and political and legal regime. The main problem of Ukraine (both the state and its citizens) are in the prevalence of personal and group interests of the supreme power representatives over the state and public interests. This is what determines the content of the existing state policy, which is characterized by a departure from democracy and law. Therefore, the solution to these problems requires taking completely different measures rather than redistribution of Ukraine's territory. According to sociological surveys, the society is generally oriented correctly in this issue. When asked "How important is the issue of federalism, federal state structure for Ukraine?" in September 2012, 39.9% said that the

¹² LUKSHYTS, Yu. (2011): Federalization of Ukraine. Facts and Myths.

¹³ KOLODIY, A. (2001): Ukrainian Federalism: Political Aspects.

¹⁴ Tkachuk, A. (2014): On Decentralization, Federalization and Uneducated Separatists.

problem is far-fetched (this problem does not exist at all), 18% consider it a minor problem in terms of importance, 16.5% consider it important, but not so much as some other problems, 5.5% consider it primary in terms of importance, others could not answer.¹⁵

In late December 2013, the Razumkov Centre conducted a survey that aimed to study the attitude of Ukrainian citizens to the various options of its territorial structure. According to the survey, most citizens of Ukraine oppose the ideas of the federal structure of Ukraine (61% expressed negative opinion, only 16% - positive).

The following ideas got even less support: separation of the region from Ukraine and joining the other state (not supported - 81%, supported - 6.5%), formation of an independent state out of the south-eastern regions of Ukraine (80% and 6% respectively), separation of the south-eastern regions of Ukraine and their annexation to Russia (80% and 7.5% respectively), formation of two independent states in the territory of Ukraine – out of the south-eastern regions and out of the western and central regions (77% of respondents do not support the idea, 7% support the idea). Most residents of all macro regions of Ukraine expressed negative attitudes to these ideas.

Only 5.5% of respondents would like their region to withdraw from Ukraine and annex to other state (2.5% of the respondents expressed such a desire in the Western region, 0.5% - in the Central region, 9% - in the East, 13% - in the South). 4.5% of respondents would like their region to withdraw from Ukraine and create their own independent state (3% expressed such a desire in the Western region, 1% - in the Central region, 5% - in the East, 13% - in the South).

23% of respondents believe that the western and eastern regions of Ukraine have so deep political disagreements, linguistic and cultural differences, economic disparities, that in the future they may disunite and either create their own state or join different other states. 61% of respondents do not share this opinion. The number of those who do not share this opinion prevails over the share of those who agree with it, among the residents of all macro regions.

The vast majority of residents of all macro regions (from 88% in the South to 99% in the West, in Ukraine in general - 95%) perceive Ukraine as their Motherland. 84.5% of respondents consider themselves patriots of Ukraine (94% - in the Western region, 88.5% - in the Central region, 81% - in the East, 72% - in the South).¹⁶

In conclusion, it must be pointed out that Ukraine as a large, multinational state, has many differences between the country's macro regions. However, they are primarily unsolved nation-wide problems such as economic legacy, corruption and rejection of political elites. Currently, the federalization, in addition to the threat of the country disintegration, may lead to the exclusion of Ukraine from the orbit of international relations in terms of impossibility of making any foreign policy decisions, as possible disagreements between the federal districts will be enormous. Amid unsolved territorial disputes, problems with inter-regional identity and high levels of corruption, it will be difficult to speak about the most efficient form of the state structure in Ukraine. Therefore, this topic requires more in-depth research.

References

BURKOVSKYY, P. (2006): Federalism: Threat to Unity or Engine of the Country's Political Integration? [online]. In: *Picture of the day*, 3.10.2014, [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://kartina-ua.info/index.phtml?art_id=25430&action=view

¹⁵ MELNYK, M. (2012): Federalization of Ukraine: Strengthening or Destruction of the State.

¹⁶ RAZUNKOV CENTRE (2014): Sociological Survey "Attitude of Ukrainian Citizens to Various Options of its Territorial Structure".

BUSEL, V.T. (2005): Great Dictionary of the Modern Ukrainian language. [online]. In: *Lingvo*. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.lingvo.ua/>

CONSTITUTION OF THE UKRAINIAN PEOPLE'S REPUBLIC (1918). [online]. In: *Verkhovna Rada of Ukraine*. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002300-18>

CONSTITUTION OF UKRAINE (2014). [online]. In: *Verkhovna Rada of Ukraine*. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

GENERAL PROSECUTOR'S OFFICE OF UKRAINE HAS RECOGNIZED THE DPR AND LPR AS THE TERRORIST ORGANIZATIONS (2014). [online]. In: *UNIAN Agency*, 16.5.2014. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.unian.net/politics/918855-gpu-priznala-terroristicheskimi-organizatsiyami-samoprovozglashennyie-dnr-i-lnr.html>

KANYSHCHEV, H. (2013): Ukraine as Solidary State. [online]. In: *Humanitarian Journal*, 2013, č. 1. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/GCH/2013/GCH113/pdf/15.pdf>

KOLODIY, A. (2001): Ukrainian Federalism: Political Aspects. [online]. In: *Independent cultural journal «I»*, 9.11.2001 [Citované 14. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/kolodij.htm>

LUKSHYTS, Yu. (2011): Federalization of Ukraine. Facts and Myths. In: *Home Country*, 02.12.2011. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://ridna.ua/2011/12/federalizatsiya-ukrajiny-fakty-ta-mify/>

MELNYK, M. (2012): Federalization of Ukraine: Strengthening or Destruction of the State. [online]. In: *Razunkov centre*, 20.09.2012 [Citované 14. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1010

RAZUNKOV CENTRE (2014): Sociological Survey "Attitude of Ukrainian Citizens to Various Options of its Territorial Structure". In: *Razunkov centre*, 10.03.2014. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://razumkov.org.ua/ukr/news.php?news_id=452

STATE STATISTICS SERVICE OF UKRAINE (2014). [online]. In: *State Statistics Service of Ukraine* [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_r.htm

TELIPKO, V.E. (2009): General Theory of the State and Law. In: *Centre of Educational Literature*. Kyjev, 2009, p.83-130.

TKACHUK, A. (2014): On Decentralization, Federalization and Uneducated Separatists. [online]. In: *Zerkalo Tyzhnya*, 16.05.2014. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://gazeta.dt.ua/LAW/pro-decentralizaciyu-federalizaciyu-ta-malogramotnih-separativistiv-_html

ZAMIATIN, V. (2013): Swiss Democracy: a Unique Example or Model. Access mode to the article. [online]. In: *Razumkov centre*, 18.06.2013. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1064

REGIONALISM IN THE POLITICAL DIMENSION IN THE CONTEXT OF PARLIAMENTARY ELECTIONS IN UKRAINE IN 2012 AND 2014

Vitalii Stashuk

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: vitaliystashuk@gmail.com

The article interpreted the presence of a problem of communication between regional and national political identity in the political will of the party vote in parliamentary elections in Ukraine in 2012 and 2014. The current situation on the political preferences of voters in different regions of Ukraine and dynamics of these preferences for the period is analyzed.

Key words: Ukraine, region, regional identity, regional preferences

JEL: F50, F51, N44

Problems of macro-regional political identity and their influence on the national political process today are prioritized in terms of the importance of harmonizing and balancing in order to preserve the motion and the future of Ukraine as a unified state.

In this context, it is important to correctly determine the amount of research and qualitative characteristics of regions of Ukraine. Only on the basis of a common understanding of the real regional division we can talk about the nature and methods of interaction regions in the all political field. Traditionally, in Ukraine there are several options for definitions: Ukrainian regionalism, Ukrainian regions.

The most common and traditional is the division into "East" and "West". The concept of the so-called "Two Ukraines" needs more detailed consideration. This theory is not new and has enough known and influential supporters, both in Ukraine and abroad. Suffice it to mention Samuel Phillips Huntington, who wrote about the passing of civilizational fault line between Western (Catholic-Protestant) and eastern (Byzantine-Orthodox) culture is through Ukraine. "Ukraine is divided between Uniate nationalist Ukrainian-speaking West and the Orthodox Russian-speaking East" - wrote Huntington. "This is a divided country with two different cultures."¹

An additional reason for the formation of ideas about Ukraine, which consists of two parts - Western ("Ukrainian culture") and eastern ("Russian culture") were regional differences in political will. Vividly these differences manifested in the presidential race. Traditionally, the level of support of a candidate who advocated a pro-European slogans decreased by East-West axis and, conversely, the candidate who proclaimed support of pro-Russian values and orientations, gained more than further east we are moving on the map of Ukraine.

This phenomenon has been characteristic for all the presidential campaigns. The strong regional differences in support of a candidate were discovered in 2004-2005 in pairs V.Yushchenko – V.Yanukovych, and in 2010 a pair of V.Yanukovych – Y.Tymoshenko. As a result, the re-vote 07.02.2010 Y.Tymoshenko won in Zakarpattia, Lviv, Ternopil, Volyn, Ivano-Frankivsk, Chernivtsi, Rivne, Khmelnytsky, Zhytomyr, Vinnytsia, Kyiv, Chernihiv,

¹ HUNTINGTON, S.P. (1997) *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. p.138; 165.

Kirovohrad, Sumy, Poltava regions and in Kyiv . Instead, V.Yanukovych won in Kharkiv, Dnipropetrovsk, Luhansk, Donetsk, Zaporizhyya, Mykolayiv, Odessa, Kherson regions, the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

It would have a visual confirmation of the theory of "Two Ukraines".

Particularly striking are the results of the opponents in areas that represent centers of conditional "West" and "East". The Central Election Commission of Ukraine reported that the results of the second round of presidential elections in Ukraine February 7, 2010 in Lviv region V.Yanukovych won 131,136 votes, or 8.60% of the electorate, and Y.Tymoshenko - 1,313,904 votes, or 86.20% of voters. Instead, the results of the vote in the Donetsk region are opposite. V.Yanukovych got 2,435,222 votes, representing 90.44% and Tymoshenko - 173,820, is - 6.45%.²

However, the reality of Ukrainian regional division is more complicated and diverse. In predominantly "Uniate" West there is politically significant Orthodox Center, which can in no way be identified with the Byzantine-Russian cultural tradition. Separately stands out Ukrainian South, whose historical and ethnic diversity contributed to the formation of certain specific characteristics of political consciousness and behavior. It is on the basis of the existing differences Ukrainian political scientists, sociologists and culture researchers identify at least four major macro-regions.

I. West (Zakarpattia, Lviv, Ivano-Frankivsk, Chernihiv, Ternopil, Volyn, Rivne, Khmelnytsky region).

II. Center (Zhytomyr, Vinnytsia, Kyiv, Chernihiv, Sumy, Cherkasy, Poltava, Kirovohrad region).

III. East (Kharkiv, Dnipropetrovsk, Zaporizhyya, Donetsk, Luhansk region).

IV. South (Odessa, Mykolayiv, Kherson, Crimea).

This division is much more correct than an attempt to analyze the political reality in the East-West dichotomy. However, even generalization of regional level features of four large macro cannot thoroughly explore these features, such as the heterogeneity of large areas is rather significant.

The maximum correct division is that takes into account the historical past of each territory. It is taking into account the political and legal culture of those countries that included at various times separate parts of Ukraine, can be determined relatively homogeneous regions by the use of old historical and ethnographic names, wick A.Kolodiy is writing about in his paper.³

There are twelve regions:

1. Polissya Zhytomyr, Kyiv, Chernihiv regions (North);
2. Podillya: Vinnytsia, Khmelnytsky regions (Central);
3. Center: Kirovohrad, Poltava, Cherkassy regions (Central);
4. Volyn: Volyn, Rivne regions (North-West);
5. Sloboda: Sumy, Kharkiv regions (North-East);
6. Black Sea: Odessa, Mykolayiv, Kherson regions (South);
7. Lower Dnipro: Dnipropetrovsk, Zaporizhyya regions (Dnieper, South East);
8. Donbass: Donetsk, Luhansk regions (East);
9. Galicia: Lviv, Ternopil, Ivano-Frankivsk regions (West);
10. Transcarpathia and Bukovina: respectively - Transcarpathian and Chernivtsi regions (South-West);
11. City Kyiv.
12. Autonomous Republic of Crimea.

² THE CENTRAL ELECTION COMMISSION OF UKRAINE [online].

³ KOLODIY, A. (2006) Ukrainian regionalism as a state of cultural and political polarization, p.69-91

This typology of Ukrainian regions allows in some detail precisely and scientifically explore the real state of political culture and political awareness with Ukrainian regional dimension. However, much more important and interesting is the process of analyzing changes in political attitudes in different regions, dynamic update of political values and preferences of different regions of Ukraine.

Considering the need for fairly brief statement of the subject, limiting the analysis of changes in attitudes Ukrainian voters vote on the basis of four major macro regions in the multi-mandate constituency in parliamentary elections in 2012 and 2014.

Before we consider electoral peculiarities of 2012, I propose to analyze the impact and value of each of the four Ukrainian national macro-regions in Ukrainian national scale.

For that I suggest to calculate the proportion of voters of each macro-region in the total number of Ukrainian voters from voter register as of 10/31/2014.⁴ These findings differ from those of 2012, but from the point of view of the "political capacity" of each macro-region difference is not significant.

Table 1: Electoral "weight" of Ukrainian macro-regions (the number of voters as of 31/10/2014)

| West (regions) | | Center (regions) | |
|-----------------------|------------------|-------------------------|------------------|
| Transcarpathian | 962 260 | Zhytomyr | 1 008 098 |
| Lviv | 1 976 427 | Vinnitsia | 1 290 216 |
| Ivano-Frankivsk | 1 076 502 | Kyiv | 1 476 804 |
| Chernivtsi | 705 515 | Kyiv City | 2 178 891 |
| Ternopil Ternopil | 851 107 | Chernihiv | 872 497 |
| Volyn | 787 788 | Sumy | 929 354 |
| Rivne | 875 539 | Cherkassy | 1 041 062 |
| Khmelnysky | 1 052 946 | Poltava | 1 194 951 |
| | Total 8 288 084 | Kirovohrad | 785 568 |
| | ≈ 22,70% | | Total 10 777 441 |
| | | | ≈ 29,53% |
| East (regions) | | South (regions) | |
| Kharkiv | 2 181 299 | Odessa | 1 832 349 |
| Dnipropetrovsk | 2 679 601 | Mykolayiv | 933 413 |
| Zaporizhya | 1 457 818 | Kherson | 868 274 |
| Donetsk | 3 337 017 | AR of Crimea | 1 526 605 |
| Luhansk | 1 789 631 | Sevastopol City | 306 426 |
| | Total 11 445 366 | | Total 5 467 067 |
| | ≈ 31,36% | | ≈ 14,98% |
| | | Foreign Constituency | 518 812 |
| | | | ≈ 1,42% |

Source: own processing on the basis of the State Register of Voters

Recall that at the national level election results for party lists in 2012 as follows ⁵:

⁴ THE STATE REGISTER OF VOTERS OF UKRAINE, [online].

⁵ THE CENTRAL ELECTION COMMISSION OF UKRAINE [online].

Table 2.

| № | Party | The percentage "for" | Votes "for" | Number of seats |
|---|--|----------------------|-------------|-----------------|
| 1 | Party of Regions | 30,00 % | 6 161 746 | 72 |
| 2 | Political Party All-Ukrainian Union "Batkivshchina" | 25,54 % | 5 209 090 | 62 |
| 3 | Political party "Udar (Ukrainian Democratic Alliance for Reform) Vitali Klitschko" | 13,96 % | 2 847 974 | 34 |
| 4 | Communist Party of Ukraine | 13,18 % | 2 687 269 | 32 |
| 5 | Political Party All-Ukrainian Union "Svoboda" | 10,44 % | 2 129 933 | 25 |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Party of Regions and communists, representatives of several small parties and defectors from the opposition formed the majority. By opposition entered Union "Batkivshchina" («Fatherland») political party "Udar" («Beat») and "Svoboda" («Freedom»).

Formation of such a majority was only possible thanks to changes in the electoral law adopted on the initiative of ruling Party of Regions in the year before the election. Even before the 2012 campaign, it was clear that preserving the proportional system Party of Regions with its allies the Communists and other satellites cannot win. That is why the changes were initiated about, foremost of which was the introduction of majoritarian component of the electoral law. A simple count of the number of seats gained in the national constituency (the Party of Regions (72) + CPU (32) = 104, United Opposition Union "Batkivshchina" (62) + "Udar" (34) + "Svoboda" (25) = 121) confirms the validity of these calculations. So, thanks to the support of elected in single-member constituencies deputies and deputies who, due to pressure and bribe passed the ruling coalition, most of parties that lost the elections by party lists was created.

We can make some conclusions from the above data.

First, despite the small number of eastern provinces, they focus on themselves almost a third of Ukrainian voters. If the concentration of votes in certain political forces, the will of the macroregion can be crucial for the formation of a national course in both domestic and foreign policy of Ukraine. On balance the potential of East and West is not, as in the West, much less voters. The second, equally important is the attitude of voters Centre. If a significant advantage in the Centre, the ruling majority would receive the necessary national stability, and vice versa, the opposition got a chance to be a convenient time to reformat Parliament.

Consider the situation in the regions⁶:

⁶ THE CENTRAL ELECTION COMMISSION OF UKRAINE [online].

Table 3.

| West | Batkivshchina | Svoboda | Udar | PR | CPU |
|-----------------|----------------------|----------------|-------------|-----------|------------|
| Transcarpathian | 27,69 | 8,35 | 20,03 | 30,87 | 5,03 |
| Lviv | 35,48 | 38,02 | 14,44 | - | - |
| Ivano-Frankivsk | 38,21 | 33,79 | 15,25 | 5,18 | - |
| Chernivtsi | 39,60 | 8,71 | 19,13 | 20,77 | 5,46 |
| Ternopil | 39,04 | 31,22 | 14,68 | 6,40 | - |
| Volyn | 39,46 | 17,98 | 15,96 | 12,92 | 6,97 |
| Rivne | 35,59 | 16,63 | 17,25 | 15,80 | 6,21 |
| Khmelnysky | 37,71 | 11,79 | 16,33 | 18,69 | 8,81 |
| On average | 36,72 | 20,81 | 16,63 | 13,83 | 4,06 |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Traditionally determine the significant advantage of pro-European and nationalistic forces over the Regionals and Communists. Interesting that in three areas that are identified as Galicia Ukraine, the Communists did not overcome the five percent barrier.

Table 4: Center

| Kyiv City | Batkivshchina | PR | Udar | CPU | Svoboda | Lyashko |
|------------------|----------------------|-----------|-------------|------------|----------------|----------------|
| Zhytomyr | 36,15 | 21,61 | 14,19 | 12,82 | 7,47 | |
| Vinnitsia | 45,01 | 17,38 | 13,38 | 8,86 | 8,40 | |
| Kiev | 36,63 | 21,00 | 18,73 | 6,11 | 10,84 | |
| Chernihiv | 30,73 | 20,09 | 12,91 | 13,20 | 5,98 | 10,69 |
| Sumy | 36,27 | 21,09 | 16,71 | 12,24 | 6,37 | |
| Cherkassy | 37,78 | 18,65 | 17,23 | 9,29 | 9,48 | |
| Poltava | 30,14 | 21,91 | 18,47 | 13,49 | 7,94 | |
| Kirovograd | 32,17 | 26,25 | 14,87 | 13,46 | 6,22 | |
| On average | 35,10 | 20,06 | 16,90 | 10,74 | 8,90 | |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Ukrainian voters supported the opposition in the Centre (collectively > 60% of the votes), while the regionals and the Communists gained just over thirty percent. This result demonstrates the increasingly strong tendency of self-Ukrainian Center as a pro-European and Ukrainian centered confirms the political orientation of the region, regardless of the actual use of Russian large number of inhabitants of the cities of Central Ukraine.

From the standpoint of interesting today is the result of the Radical Party Oleg Lyashko. Only in Chernihiv, the party has overcome the five percent barrier and won 10.69% of the vote. For two years the Radical Party Lyashko gets much more support and parliamentary will.

Table 5: East.

| East | PR | CPU | Batkivshchina | Udar | Svoboda |
|----------------|-----------|------------|----------------------|-------------|----------------|
| Kharkiv | 40,98 | 20,84 | 15,21 | 12,82 | - |
| Dnipropetrovsk | 35,79 | 19,38 | 18,38 | 14,61 | 5,19 |
| Zaporizhia | 40,95 | 21,16 | 14,93 | 12,40 | - |
| Donetsk | 65,09 | 18,85 | 5,25 | - | - |
| Lugansk | 57,06 | 25,14 | 5,49 | - | - |
| On average | 47,97 | 21,07 | 11,85 | 7,96 | |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

East traditionally supported the pro-Russian regionals and Communists (collectively almost 70% of the vote). Overcoming the 5% barrier "freedom" in Dnipropetrovsk means going beyond the nationalist ideology of the West and the Centre and its further advancement toward the eastern borders of Ukraine. Statist nationalism is no longer a "horror stories" for voters, whose minds the notion of "nationalism" until recently had only negative and pejorative overtones. It is interesting that in fact the Donbass (Donetsk and Luhansk) five percent barrier did not overcome not only "Svoboda", but also "Udar" - much more moderate in national measuring party.

Table 6: South.

| South | PR | CPU | Batkivshchina | Udar | Russian Block |
|--------------|-----------|------------|----------------------|-------------|----------------------|
| Odessa | 41,90 | 18,16 | 15,49 | 13,77 | |
| Mykolayiv | 40,51 | 19,09 | 16,93 | 12,51 | |
| Kherson | 29,34 | 23,34 | 21,80 | 13,63 | |
| Crimea | 52,34 | 19,41 | 13,09 | 7,17 | |
| Sevastopol | 46,90 | 29,46 | 5,86 | 5,04 | 5,48 |
| On average | 42,20 | 21,90 | 14,63 | 10,42 | |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

South in 2012 was more favorable to the Regions and the Communists. Indicative of the five percent barrier was overcome in Sevastopol party "n block" which opened promoted values "Russian world".

Parliamentary election campaign in 2014 took place in Ukraine significantly altered by political conditions. Although the election law remains unchanged, but political realities autumn 2014 stipulate different quality of the electoral process. Revolution dignity, V.Yanukovich's escape, annexation of Crimea, military operations in eastern Ukraine, the election of the new President of Ukraine Poroshenko - fully reformed political spectrum of Ukraine. By the time the ruling Party of Regions, understanding the level of rejection in Ukrainian society decides not to participate in elections. Regions of the former combines the party "Opposition Block". As a result of the annexation elections in Crimea and Sevastopol have been conducted. Nor was elected in 9 districts of Luhansk and Donetsk regions 6 districts.

The results of the vote in multi-member constituency for early parliamentary elections Verkhovna Rada of Ukraine, held October 26, 2014, as follows⁷:

Table 7.

| № | Party | Percentage | Votes | Mandates |
|----------|-------------------------------------|-------------------|--------------|-----------------|
| 1 | The Popular Front | 22,14 | 3 487 766 | 64 |
| 2 | Poroshenko Block | 21,82 | 3 437 078 | 63 |
| 3 | Association "Samopomich" | 10,97 | 1 729 131 | 32 |
| 4 | Opposition block | 9,42 | 1 486 195 | 27 |
| 5 | Oleg Lyashko Radical Party | 7,44 | 1 173 060 | 22 |
| 6 | All-Ukrainian Union "Batkivshchina" | 5,68 | 894 757 | 17 |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

⁷ THE CENTRAL ELECTION COMMISSION OF UKRAINE [online].

November 21, 2014 by the "Popular Front", "Block Poroshenko" Association "Samopomich" Union "Batkivshchyna" and the Radical Party signed a coalition agreement. The total number of deputies - members of the coalition factions (with majoritarian) was selected from 305 422, which is a constitutional majority. Election results in macro regions as follows:

Table 8: West.

| West | PF | PB | Samopomich | Opposition block | Lyashko | Batkivshchina |
|-----------------|-------|-------|------------|------------------|---------|---------------|
| Transcarpathian | 25,63 | 28,05 | 9,63 | - | 6,83 | 5,12 |
| Lviv | 33,03 | 20,42 | 18,78 | - | 5,35 | - |
| Ivano-Frankivsk | 37,48 | 18,25 | 14,69 | - | - | 6,19 |
| Chernivtsi | 32,39 | 21,20 | 8,56 | - | 8,79 | 7,45 |
| Ternopil | 36,50 | 19,73 | 11,30 | - | 6,59 | 6,31 |
| Volyn | 33,22 | 16,89 | 11,46 | - | 9,70 | 7,48 |
| Rivne | 29,31 | 24,31 | 11,08 | - | 7,91 | 6,65 |
| Khmelnysky | 26,09 | 24,98 | 10,39 | - | 9,33 | 7,65 |
| On average ≈ | 32 | 22 | 12 | | 7 | 6 |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Total win of pro-European and national-oriented political forces. Any communists or "descendants" of Regions in any area not overcome the 5% barrier. Pretty strong support of this new political force as "Samopomich", whose de facto leader is Lviv city Mayor. A.Sadovy. Nationalist "Svoboda" substantially impairs their results, although overcomes the barrier in most areas receiving support 6% - 8% of voters.

Table 9: Center.

| Center | PF | PB | Samopomich | Opposition block | Lyashko | Batkivshchina |
|--------------|-------|-------|------------|------------------|---------|---------------|
| Zhytomyr | 26,39 | 23,03 | 9,12 | - | 10,63 | 6,52 |
| Vinnitsia | 22,41 | 37,45 | 7,59 | - | 6,09 | 6,60 |
| Kyiv | 28,25 | 24,28 | 13,13 | - | 6,91 | 6,56 |
| Kyiv City | 18,70 | 23,95 | 21,39 | - | - | 5,22 |
| Chernihiv | 19,49 | 21,46 | 7,63 | - | 16,42 | 7,43 |
| Sums | 21,81 | 25,09 | 8,28 | - | 10,61 | 7,19 |
| Cherkasy | 26,79 | 22,50 | 9,83 | - | 10,05 | 6,44 |
| Poltava | 23,33 | 23,24 | 9,22 | 5,33 | 10,85 | 6,22 |
| Kirovograd | 23,66 | 21,73 | 7,90 | 7,00 | 11,67 | 8,34 |
| On average ≈ | 23 | 25 | 10 | | 9 | 7 |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

The highest support center has presidential "Poroshenko Block" The advantage of pro-European and national democratic values is common. Opposition block overcomes the 5% barrier in 2 areas only. The populist Radical Party O. Lyashko distributed support.

Table 10: East.

| East | PF | PB | Samopomic h | Opposition block | Lyashko | Batkivsh- china |
|----------------|-------|-------|----------------|---------------------|---------|--------------------|
| Kharkiv | 8,13 | 15,17 | 7,49 | 32,16 | 6,38 | - |
| Dnipropetrovsk | 12,24 | 19,48 | 8,59 | 24,27 | 7,59 | - |
| Zaporizhia | 10,91 | 16,94 | 8,59 | 22,18 | 5,92 | - |
| Donetsk | 6,14 | 18,22 | - | 38,69 | - | - |
| Luhansk | 5,94 | 14,32 | 5,14 | 36,59 | 5,36 | - |
| On Average ≈ | 9 | 17 | 6 | 31 | 5 | |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Almost two-fold drop in ratings of former Communists and the Regions in the Lower Dnipro region. The high level of Ukrainian patriotism in the East - a new phenomenon for regional political identification. However, serious support values "Russian world" Donbas is a reality to be reckoned with.

Table 11: South.

| South | PF | PB | Samopomich | Opposition block | Lyashko | Batkivsh- china |
|--------------|-------|-------|------------|---------------------|---------|--------------------|
| Odessa | 9,76 | 19,63 | 7,23 | 18,05 | 5,41 | - |
| Mykolaiv | 14,04 | 20,64 | 7,71 | 15,88 | 7,78 | - |
| Kherson | 16,14 | 22,26 | 6,70 | 10,39 | 8,98 | 5,68 |
| On average ≈ | 13 | 21 | 7 | 15 | 7 | |

Source: own processing on the basis of the Central Election Commission of Ukraine

Absence of the Crimea as a part of the electoral field south of Ukraine during the elections in 2014 significantly reduced the representation of pro-Russian forces in parliament. Calculation in Odesa, Kherson and Mykolayiv region as a potential base of so-called "New Russia", was a failure. Even the fact that in the South and the Communists, and former the regionals of "Strong Ukraine" S.Tyhipka overcame the 5% barrier has not changed overall picture, because not enough of these results is not the first nor the second nationwide to win.

In summary, the following conclusions:

Ukraine has maintained its political integrity and the will of the majority of voters confirm the formation of a new, state political identity without breakdown by language or ethnicity.

Civilizational division in modern Europe is not on the East-West Ukraine, but Ukrainian boundaries of the South and the East Donbass.

References

HUNTINGTON. S.P. (1997) *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. – New York: Simon and Schuster (A touchstone book), 1997. – 367 p. P 138; 165.

THE CENTRAL ELECTION COMMISSION OF UKRAINE [online]. In: *The Central Election Commission of Ukraine*. [Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.cvk.gov.ua/>

THE STATE REGISTER OF VOTERS [online]. In: *The State register of voters of Ukraine*.
[Citované 15. 1. 2015.] Dostupné na internete:
https://www.driv.gov.ua/portal/cm_core/cm_index?option=ext_num_voters&pdt=3

KOLODIY, A. (2006) Ukrainian regionalism as a state of cultural and political polarization.
In: *Agora. Issue 3: Ukraine - regional dimension*. - Kyiv: Stylos, 2006. - P. 69-91.

SYSTÉM KOORDINOVANEJ PRÍPRAVY ZAHRANIČNÝCH PRACOVNÝCH CIEST NAJVVYŠŠÍCH ÚSTAVNÝCH ČINITEĽOV SR

Dagmar Sulejmani

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, Hlboká cesta 3, 831 01 Bratislava, e-mail: dagmar.sulejmani@mzv.sk

Ekonomika Slovenskej republiky je charakteristická svojou otvorenosťou, exportnou závislosťou a snahou o rozvoj ďalších vonkajších ekonomických vzťahov. Presadzovanie obchodno-ekonomických záujmov Slovenska v zahraničí sa preto považuje za prioritu. MZVaEZ SR realizuje a koordinuje zahraničnú politiku Slovenska, ktorej neoddeliteľnou súčasťou sú i vonkajšie ekonomické vzťahy, zahrňujúce zahraničné vzťahy všetkých ekonomických rezortov SR vrátane vzťahov obchodných. K presadzovaniu zahranično-obchodných záujmov Slovenská republika využíva sieť svojich zastupiteľských úradov. Obchodná politika a zahraničný obchod sú v rezortnej kompetencii Ministerstva hospodárstva SR. Po vstupe SR do EÚ rad národných kompetencií v obchodnej politike a v ďalších oblastiach prechádza do kompetencie Európskej komisie. Cieľom zostáva navrhnuť funkčný systém koordinovanej prípravy zahraničných pracovných ciest najvyšších slovenských ústavných činiteľov prepojených s podnikateľskými misiami a s návštevami cudzích zahraničných ústavných činiteľov v SR spojených s podnikateľskými fórami v SR.

Kľúčové slová: ekonomika, obchodno-ekonomické vzťahy, koordinovaná zahraničná politika, zastupiteľské úrady, obchodná politika, zahraničné pracovné cesty, podnikateľské misie, podnikateľské fóra

Economy of the Slovak Republic is characterized by its openness, export dependence and effort to develop other external economic relations. Promoting trade and economic interests of Slovakia abroad is therefore considered as a priority. Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic implement and coordinate the foreign policy of Slovakia, including foreign relations of all economic sectors. Diplomatic missions of the Slovak Republic are used to reach and promote foreign trade interests of the Slovak Republic. The responsibility of the trade policy and foreign trade of the Slovak Republic belongs to the Ministry of Economy. After integration to the EU range of national competence in trade policy and other areas extends the remit of the European Commission. The objective remains to devise a workable system coordinated development of foreign business trips of the highest Slovak officials connected with the business missions and visits of foreign state officials in Slovakia related to the Business Forum in Slovakia.

Key Words: Economics, Trade and Economic Relations, Coordinated Foreign Policy, Embassies, Trade Policy, Foreign Visits, Business Missions, Business Forums

JEL: H10, H11

1 Úvod

Prostredníctvom Rady vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií bol prerokovaný systém koordinovanej prípravy zahraničných pracovných ciest najvyšších ústavných činiteľov SR. Tieto budú v budúcnosti úzko prepojené s podnikateľskými misiami, ktoré budú vďaka systému koordinovaných návštev včas informované o konaní sa pracovnej cesty ústavného činiteľa a podnikateľský sektor tak bude môcť promptne reagovať. Systém prepojí podnikateľské misie smerujúce do teritória a všetkých relevantných predstaviteľov štátnej správy v danom teritórii aj v ústredí. Systém bude vypracovaný vo forme tabuľky (plánované aktivity z úrovne prezidenta SR, predsedu NR SR, predsedu vlády SR, podpredsedu vlády SR a ministra zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, ministra hospodárstva SR a ostatných členov vlády SR ako aj štátnych tajomníkov MZVaEZ SR so zreteľom na ich ekonomický rozmer), do ktorej budú mať prístup jednotliví zástupcovia všetkých rezortov štátnej správy spolu so Slovensku a obchodnou priemyselnou komorou, Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu, SBA a SACR. Súčasťou systému bude tiež plán zasadnutí medzivládnych a rezortných zmiešaných komisií, ktoré sú naplánované na rok 2015 v gescii Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky a prioritné akcie a projekty SARIO na rok 2015 s dôvodom konania sa a stručným popisom.

Súčasťou tabuľky je tiež marketingový plán aktivít Slovenskej agentúry pre cestovný ruch a účasti na veľtrhoch a výstavách v priebehu roka, ktoré vychádzajú zo stratégie stanovených orientácií na cieľové trhy, produktové línie a segmenty trhu.

2 Prioritné teritória

Medzi zadenované teritoriálne priority patrí na obdobie 2014 - 2016 Európska únia, krajiny západného Balkánu, krajiny Spoločenstva nezávislých štátov (osobitne regióny Ruskej federácie), krajiny juhovýchodnej Ázie (osobitne regióny Číny, Vietnam, Indonézia), India, USA, Brazília. Mnohé z týchto teritórií boli zakomponované už do zamerania Proexportnej politiky SR na roky 2007 – 2013, čím sa zabezpečuje kontinuita s výhľadom na potenciálne zvýšenie intenzity prenikania na vybrané trhy. Momentálne je jednou z priorít teritoriálna diverzifikácia exportu na mimoeurópske trhy. Diverzifikácia obchodných aktivít by sa mala zamerať predovšetkým na krajiny s vysokým potenciálom rastu vývozu (Ruská federácia, Ukrajina, Bielorusko, Kazachstan, krajiny Balkánu, zvlášť Srbsko a Chorvátsko), krajiny spoločenstva EUROMED, zvlášť Turecko, krajiny východnej a juhovýchodnej Ázie, zvlášť Čína, Kórejská republika a India a na ostatné krajiny s rastovým potenciálom vývozu v nadväznosti na obchodnú politiku EÚ a postupnú liberalizáciu obchodu – vyspelé ekonomiky ako USA, Japonsko, Kanada a Austrália, ostatné krajiny Spoločenstva nezávislých štátov, krajiny Latinskej Ameriky (najmä MERCOSUR a Chile), krajiny Perzského zálivu, krajiny severnej Afriky a JAR. Tieto teritória by mohli pre najbližšie obdobie tvoriť základ pre smerovanie podpory teritoriálnej diverzifikácie obchodnej politiky aj lokalizáciou ekonomickej diplomacie, čo by sa malo premietnuť do plánu zahraničných ciest najvyšších ústavných činiteľov SR.

3 Inštitucionálna základňa

Predstavitelia Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a Ministerstva hospodárstva SR zintenzívnili vzájomnú komunikáciu s vedomím, že zohrávajú kľúčovú úlohu pri riešení otázok podpory vývozu a preto aktívne spolupracujú pri koordinovanej príprave podnikateľských misií spojených so zahraničnými cestami slovenských ústavných činiteľov a podnikateľských fôr v SR. Obidve ministerstvá zdieľajú ekonomicke informácie o teritóriách, spracúvané zastupiteľskými úradmi SR a zlepšila sa tiež spolupráca v oblasti obchodnej a hospodárskej, a pri organizovaní podnikateľských misií.

Aktivity Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR v koordinácii s Ministerstvom hospodárstva SR, Ministerstvom financií SR, Slovenskou obchodnou a priemyselnou komorou, Eximbankou, SBA, SACR a SARIO budú smerovať k naplneniu požiadaviek zo strany podnikateľských subjektov na efektívnu podporu etablovania sa podnikateľských subjektov na zahraničných trhoch. Podpora spolupráce jednotlivých inštitúcií pri realizácii zahranično-obchodných a ekonomických záujmov Slovenska v zahraničí a poskytovanie cieľavedomej všestrannej a účinnej podpory slovenským podnikateľským subjektom, najmä malým a stredným podnikateľom, je spoločným cieľom.

Spoločným záujmom je posilňovanie dialógu medzi štátnou správou a zástupcami podnikateľského sektora aj v rámci Rady vlády SR na podporu exportu a investícií, ktorá môže v pravidelných časových intervaloch prerokovávať, aktualizovať príp. koordinovať program návštev najvyšších ústavných činiteľov SR spojený s podnikateľskými misiami.

4 Príprava podnikateľských misií spojených so zahraničnými cestami slovenských ústavných činiteľov a podnikateľských fór v SR, spojených s návštevami zahraničných ústavných činiteľov

Zahraničné pracovné cesty vysokých ústavných predstaviteľov predstavujú jeden z proexportných nástrojov, ktorý tvorí základ pre nadviazanie kontaktov a priestor na poskytovanie cieľavedomej všestrannej a účinnej podpory slovenským podnikateľským subjektom, najmä malým a stredným podnikateľom, pri ich následnom etablovaní sa na zahraničných trhoch. Vhodnou kombináciou je oficiálna návšteva štátneho predstaviteľa spojená s účasťou predstaviteľov podnikateľskej sféry resp. s podnikateľskými misiami.

Významnú funkciu plnia i oficiálne prezentácie na veľtrhoch a výstavách v zahraničí v prípade ich spojenia s pracovnou cestou vysokého predstaviteľa hospodárskeho rezortu.

Organizačné a finančné zabezpečenie:

- Stanovenie partnerstva a responsibility (štátna správa, SARIO, SOPK, SBA)
- Vytvorenie finančnej rezervy z vlastných zdrojov rezortu na krytie nákladov, bez dopadu na štátny rozpočet
- MZVaEZ SR zabezpečí koordináciu aktivít pri príprave podnikateľských misií so zastupiteľským úradom a vypracovaním projektu misie, informovanosťou podnikateľskej verejnosti prostredníctvom webového portálu, koordináciou oficiálnych výstupov ústavných činiteľov, realizačný servis pre účastníkov misie a vyhodnotenie úspešnosti a efektívnosti realizácie podujatia
- Participácia zastupiteľského úradu: vypracovanie expertnej štúdie o ekonomickom potenciáli krajiny so sektorovým odporúčením zamerania misie, stanovenie partnerstva v teritóriu, vypracovanie projektu, scenára misie a logistiky
- MZVaEZ SR pri realizácii podnikateľských fór v SR bude koordinovať aktivity v zmysle určeného partnerstva v spolupráci s relevantnými inštitúciami a na základe dohodnutej finančnej participácie.
- MZVaEZ SR v rámci rozpočtovej kapitoly zabezpečí realizáciu MVK s Ruskou federáciou a Bavorskom v spolupráci s relevantnými inštitúciami (SOPK, SARIO, SBA)

4.1 Ministerstvo hospodárstva SR

Kľúčové medzinárodné aktivity Ministerstva hospodárstva SR s ekonomickým zameraním sa v roku 2014 sústredili na podporu rozvoja bilaterálnych hospodárskych vzťahov Slovenska s vybranými krajinami, najmä prostredníctvom organizovania zmiešaných komisií pre hospodársku spoluprácu, ktoré sú už tradičným nástrojom štátu pre podporu prezentácie podnikateľských subjektov na výstavných podujatiach v zahraničí.

Organizačné zabezpečenie:

- MH SR bude zabezpečovať realizáciu medzivládnych a rezortných zmiešaných komisií v gescii MH SR z vlastných rozpočtových prostriedkov v spolupráci s relevantnými inštitúciami (SARIO, SBA, SOPK..)
- MH SR zabezpečí koordináciu aktivít pri príprave podnikateľských misií so zastupiteľským úradom a vypracovaním projektu misie, informovanosťou podnikateľskej verejnosti prostredníctvom webového portálu, koordináciou oficiálnych výstupov ústavných činiteľov, realizačný servis pre účastníkov misie a vyhodnotenie úspešnosti a efektívnosti realizácie podujatia
- Participácia zastupiteľského úradu: vypracovanie expertnej štúdie o ekonomickom potenciáli krajiny so sektorovým odporúčaním zamerania misie, stanovenie partnerstva v teritóriu, vypracovanie projektu, scenára misie a logistiky

5 Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

Prioritné akcie Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu boli v roku 2014 zaradené do šiestich kategórií:

- ZAHRANIČNÉ PRACOVNÉ CESTY
- PRIORITNÉ PROJEKTY
- KĽÚČOVÉ MATCHMAKINGOVÉ PODUJATIA
- KOMISIE PRE HOSPODÁRSKU SPOLUPRÁCU (MVK, ZK) A PODNIKATEĽSKÉ MISIE
- SOURCINGOVÉ, INFORMAČNÉ A VZDELÁVACIE PODUJATIA
- DISKUSNÉ FORUM „TEAM SLOVAKIA”

Tieto konkrétne akcie vychádzajú z prioritných cieľov SARIO, ktoré odrážajú priority stanovené v Programovom vyhlásení vlády SR, Stratégii výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR (RIS3), Stratégii MH SR a Stratégii vonkajších ekonomických vzťahov.

1. ZAHRANIČNÉ PRACOVNÉ CESTY

- **ZAMERANIE:**
 - Hľadanie nových investičných príležitostí, podpora expanzií investorov na Slovensku na investičných seminároch a konferenciách, cielene pripravené návštevy 1:1 s investormi
- **KRITÉRIÁ VÝBERU DESTINÁCIÍ A CIEĽOVÝCH SKUPÍN:**
 - Koordinácia s cestami ústavných činiteľov, medzivládnych, zmiešaných komisií, ekonomických fór
 - Prioritné oblasti hospodárskej špecializácie zadané v RIS3
 - Tiež zameranie na perspektívne oblasti špecializácie (RIS3)
 - Možnosť ponuky dostupných R&D kapacít (RIS3)
 - Možnosť získania priamych R&D investícií

- Prioritné teritória vyplývajúce zo stratégie EXIMBANKY, Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov
- Medzinárodné veľtrhy, semináre, fóra v prioritných teritóriách
- Kľúčové rozpracované projekty (etablovaných a nových investorov)
- Relevantné signály zachytené z rôznych kanálov (ZÚ, obchodné komory-partneri SOPK, partnerské agentúry, zahraniční konzultanti SARIO)

2. PRIORITNÉ PROJEKTY

- ZAMERANIE:
 - Sústreďenie sa na prioritné projekty, ktoré vyžadujú úzku spoluprácu s inými rezortmi a s Radou SARIO
- KRITÉRIÁ VÝBERU:
 - projekty, ktoré vláda SR vníma ako kritické
 - projekty s vysokým potenciálom tvorby pracovných miest, vysokou investíciou a best-in-class technológiami

3. KĽÚČOVÉ MATCHMAKINGOVÉ PODUJATIA

- ZAMERANIE:
 - Prioritné podujatia s vysokým potenciálom pre slovenské podnikateľské subjekty
- KRITÉRIÁ VÝBERU AKCIÍ:
 - Vysoká účasť slovenských podnikateľských subjektov
 - Koordinácia s cestami ústavných činiteľov
 - Dlhodobo úspešné kooperačné podujatia
 - Podujatia podporené MH SR

4. KOMISIE PRE HOSPODÁRSKU SPOLUPRÁCU (MVK, ZK) A PODNIKATEĽSKÉ MISIE

- ZAMERANIE:
 - Je dôležité využiť účasť najvyšších predstaviteľov štátu na týchto podujatiach, za účelom nadviazania konkrétnych obchodných vzťahov medzi našimi a zahraničnými firmami
 - Zohľadnené je teritoriálne zameranie nástrojov a inštitucionálnej podpory implementácie stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na 2014 – 2020
- KRITÉRIÁ VÝBERU AKCIÍ:
 - Plán MVK, ZK, a misií koordinovaný v spolupráci MH SR a MZVaEZ SR
 - Prioritné teritória vyplývajúce zo stratégie EXIMBANKY, Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov
 - Možnosť využitia týchto podujatí na investičné semináre

5. SOURCINGOVÉ, INFORMAČNÉ A VZDELÁVACIE PODUJATIA

- ZAMERANIE:
 - Informovať a vzdelávať domáce a zahraničné podnikateľské subjekty o možnostiach investovania na Slovensku; možnosti zapojenia sa do reťazcov

zahraničných investorov; a zapojenia sa do medzinárodných obchodných vzťahov

- KRITÉRIÁ VÝBERU OBECENSTVA:

- Zahraniční investori na Slovensku s potenciálom expanzie
- Slovenské podnikateľské subjekty s potenciálom dodávať zahraničným investorom
- Slovenské podnikateľské subjekty s potenciálom internacionalizácie
- Možnosť ponuky dostupných R&D kapacít (RIS3)
- Možnosť získania priamych R&D investícií

6. DISKUSNÉ FORUM „TEAM SLOVAKIA”

- ZAMERANIE:

- V Q3 Zorganizovať diskusné fórum ohľadom možného vytvorenia konceptu “TEAM SLOVAKIA” podľa vzoru “TEAM FINLAND”

- INŠPIRÁCIA:

- Team Finland ("TF") alebo aj Team Finland Network predstavuje dlhodobú stratégiu spoločného postupu fínskych verejných organizácií v medzinárodných ekonomických vzťahoch; hlavne pri podpore exportných činností fínskych spoločností a podpore prílevu priamych zahraničných investícií do Fínska.
- TF nemá inštitucionálny charakter. Spoločná stratégia má za cieľ koordinovať všetky činnosti už existujúcich verejných organizácií ("sieť tímov") v zahranično-ekonomických vzťahoch na základe jednotnej obsahovej, kompetenčnej i marketingovej platformy.
- Stratégia kladie osobitný dôraz na proaktívny prístup zainteresovaných subjektov pri vyhľadávaní nových príležitostí a pri inovácii poskytovania služieb, ktorý je založený hlavne na relevantnej a spoľahlivej databanke informácií, networkingu a schopnosti predvídať/prognózovať možné zmeny regulačného prostredia a nové podnikateľské príležitosti, zintenzívňovanie lobistických aktivít a prioritizáciu segmentov a teritórií.
- Implementácia projektu má tiež viesť k jednoduchšiemu a proklientsky orientovanému systému poskytovania služieb, k odstráneniu duplicitných aktivít a s tým spojenej úspore nákladov, ako aj k lepšej prezentácii fínskeho podnikateľského prostredia v zahraničí (vytvorenie jednotného brandingu Team Finland).
- Projekt TF bol oficiálne spustený 1. februára 2013 a jeho strategické riadenie zabezpečuje osobitná komisia úradu vlády vedená priamo fínskym premiérom. Základné princípy projektu upravuje právne záväzné nariadenie fínskej vlády z 13. júna 2013. Strategický dokument TF má byť aktualizovaný na ročnej báze. Stratégia na rok 2014 vo všeobecnej rovine upravuje ciele, ako aj kompetencie jednotlivých organizácií. Bližšia špecifikácia nástrojov realizácie a modelu financovania má byť dodatočne riešená v nasledujúcich rokoch.

6 Slovenská agentúra pre cestovný ruch

Slovenská agentúra pre cestovný ruch (ďalej „SACR“) vypracovala, na základe schválenej Marketingovej stratégie SACR na roky 2014 – 2020 (ďalej „stratégia“), zoznam aktivít pod názvom „Marketingový plán aktivít SACR a účasti na veľtrhoch a výstavách v roku 2014“ (ďalej „plán“). Návrh jednotlivých aktivít a načasovanie ich realizácie vychádzali zo stratégie stanovených orientácií na cieľové trhy, produktových línií, segmentov trhu a v neposlednom rade od disponibilných finančných prostriedkov na marketing a prevádzku SACR. Zabezpečenie takto naplánovaných aktivít malo v priebehu roka 2014 viesť k postupnému napĺňaniu zadefinovaných strategických kvantitatívnych a kvalitatívnych cieľov, ktorými sú rast domáceho a aktívneho zahraničného cestovného ruchu, udržateľnosť ekonomických prínosov z CR pre národné hospodárstvo, zefektívnenie propagácie Slovenska ako priateľskej destinácie doma i v zahraničí, zvýšenie poznateľnosti značky „Slovensko“ na globálnom trhu CR a v neposlednom rade k efektívnemu osloveniu cieľových skupín na rozhodujúcich zdrojových trhoch.

Vychádzajúc z dlhodobého vývoja štatistických ukazovateľov návštevnosti Slovenska, spracovaných analýz spotrebiteľského správania na trhu, ako aj požiadaviek odbornej verejnosti a podnikateľského prostredia Slovenska, SACR plánovalo svoje marketingové aktivity zamerať na stratégiou definované primárne trhy a vybrané sekundárne trhy: Česká republika, Poľsko, Maďarsko, Ruská federácia a Ukrajina, Nemecko, Rakúsko a Slovensko – podpora domáceho cestovného ruchu.

Cieľom plánovaných marketingových aktivít na rok 2014 bolo dosiahnuť výraznejšie zvýšenie tempa rastu návštevníkov Slovenska tak zo susedných štátov (Česká republika, Maďarsko, Poľsko, Ukrajina, Rakúsko), ako aj z krajín s vysokým trhovým potenciálom (Nemecko, Ruská federácia, Spojené kráľovstvo).

Z pohľadu podpory domáceho cestovného ruchu je cieľom plánovaných marketingových aktivít prispieť k lepšiemu využívaniu zariadení cestovného ruchu, najmä v mimosezónnom období, a tým k zvýšeniu príjmov z cestovného ruchu pre podnikateľské subjekty a sprostredkovane aj pre štátny rozpočet.

Z hľadiska použitia komunikačných nástrojov Slovenská agentúra pre cestovný ruch rozdelila naplánované marketingové aktivity do 8 základných skupín:

1. Stratégie, prieskumy a analýzy
2. Tlač, grafika, audiovizuálna a multimedialna tvorba
3. Mediálne kampane a inzercia
4. Propagačno-prezentačné pomôcky a predmety
5. Manažment marketingových podujatí a účasť na veľtrhoch a výstavách
6. Infocesty
7. Medzinárodná spolupráca
8. Národný portál www.slovakia.travel

7 Záver

Systém koordinovanej prípravy zahraničných pracovných ciest sprostredkuje prehľad o plánovaných aktivitách najvyšších ústavných činiteľov Slovenskej republiky spolu s podnikateľskými misiami, a návštevách zahraničných ústavných činiteľov prepojené s obchodnými fórami v Slovenskej republike. Kancelária prezidenta SR, predsedu Národnej rady SR, predsedu vlády SR spolu so všetkými ministerstvami a Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu, Slovenskou obchodnou komorou, SBA a Slovenskou agentúrou pre cestovný ruch pracujú na vypracovaní tabuľky zahraničných pracovných ciest najvyšších ústavných činiteľov. Tabuľka systému bude následne podľa vývoja neustále aktualizovaná, čím sa zvýši prehľadnosť plánovaných aktivít a podnikateľský sektor tak bude mať možnosť

promptne reagovať a participovať na oficiálnych návštevách najvyšších ústavných činiteľov SR.

Zoznam použitej literatúry

LIPKOVÁ, Ľ. A kol. : Európska únia. Bratislava: Sprint vfra, 2011. ISBN 978-80-89393-33-6
SARIO (2014): Sektorové analýzy. Dostupné na internete <http://www.sario.sk/sk/o-nas/rada-pre-strategicke-riadenie-koordinaciu-kontrolu-cinnosti-sario>.

SARIO (2014): Stratégie, prieskumy a analýzy. Dostupné na internete <http://www.sario.sk/sk/projekty-podujatia/exportne-forum-2014-krajin-v4-rakuska>.
Inštitucionálny rámec podpory MSP (2014). Dostupné na internete <http://www.sbagency.sk/politika-statnej-podpory-msp>.

Slovenská obchodná a priemyselná komora: Databázy EEN. Dostupné na internete: http://web.sopk.sk/db_EEN.php?db=BCD&akcia=zoznam_skupin.

Slovenská agentúra pre cestovný ruch: Štatistické údaje za roky 2012, 2013 a 2014. Dostupné na internete: http://www.sacr.sk/sk/Statisticke_udaje_CR_na_Slovensku_2013_2012.pdf.

VOJNA O UKRAJINU V KONTEXTE VYTVÁRANIA MULTIPOLÁRNEHO USPORIADANIA MOCI VO SVETE

František Škvrnda

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska 1/B, 852 35 Bratislava,
Slovenská republika, e-mail: frantisek.skvrnda@euba.sk

Vznik ukrajinskej krízy na konci roka 2013. Medzinárodný rozmer ukrajinskej krízy v spojení s vytváraním multipolarity v medzinárodných vzťahoch v 21. storočí. O mediálnopolitickej interpretácii ukrajinskej krízy a kritike pohľadu Západu na ňu. Náčrt periodizácie vývoja ukrajinskej krízy a hlavné udalosti, ktoré ovplyvnili jej medzinárodný dopad. Prezidentské a parlamentné voľby na Ukrajinu v roku 2104. Súvislosti ukrajinskej krízy s ďalšími krízami a konfliktami v 21. storočí. Vnútropolitické a medzinárodné scenáre ďalšieho vývoja ukrajinskej krízy.¹

Kľúčové slová

multipolarita, bezpečnosť, ukrajinská kríza, Ukrajina, USA, RF, EÚ.

The beginning of the Ukrainian crisis at the end of 2013. International dimension of the Ukrainian crisis and its connection with the creation of multipolarity in international relations in the 21st century. About medial and political interpretation of the Ukrainian crisis and critic of West's view about it. Outline of periodization of development of the Ukrainian crisis and the main events that influenced its international impact. Presidential and parliamentary elections in Ukraine in 2104. Ukrainian crisis and other crises and conflicts of the 21st century. The domestic and international scenarios of development of the Ukrainian crisis.

Keywords

multipolarity, security, ukrainian crisis, Ukraine, U.S.A., RF, EU.

JEL: F50, F51

1 Úvod

Ukrajinská kríza vznikla neočakávane (zrejme skôr ako sa s ňou počítalo) aj keď vonkoncom nie náhodne². Politický, ekonomický i bezpečnostný vývoj Ukrajiny patrí asi k procesom s najvyššou mierou entropie, ktoré prebiehajú na území bývalého ZSSR a možno aj v celom priestore členských štátov bývalej Varšavskej zmluvy. Do určitej miery je to však podmienené aj históriou Ukrajiny, ktorá sa od vyhlásenia jej samostatnosti v roku 1991, rôzne upravuje, „prepisuje“ a interpretuje. Záleží len na výskumníkovi (odborníkovi), o ktorý

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0827/12 Vytváranie multipolarity v súčasných medzinárodných vzťahoch.

²Pozri ENGDAHL, F. W.: *Krieg in der Ukraine. Die Chronik einer geplanten Katastrophe*. Rottenburg am Neckar, Kopp Verlag, 2014.

výklad sa bude opierať. P. Magocsi poukazuje na to, že svet vie síce málo o Ukrajine, ale zato existujú až štyri pohľady na jej dejiny: ruský, poľský, ukrajinský a sovietsky³.

Cieľom príspevku je charakterizovať ukrajinskú krízu v kontexte vytvárania multipolárneho usporiadania moci vo svete. Zameriame na objasnenie vybraných otázok (aspektov) medzinárodnopolitického a bezpečnostného charakteru vývoja krízy.

Vytváranie multipolarity moci vo svete od začiatku 21. storočia sa spája s oslabovaním pozície USA a úpadku ich vplyvu a moci vo svete, ktoré prináša aj iné spôsoby riešenia politických a bezpečnostných problémov než sú záujmy, ciele a predstavy Washingtonu⁴. Pozícia USA sa niekedy označuje za neúplnú – viazanú (limitovanú) – hegemoniu. Ukrajinská kríza v tomto kontexte vyvoláva veľa otázok najmä v súvislosti so znovuzačlenením Krymu do RF, ktoré sa považuje za nový medzník vo vývoji medzinárodných vzťahov po rozpade bipolarity. Publicisticky sa však neraz uvažuje o tom, že postup Západu vedeného USA je v tomto prípade snahou ukázať RF, že jej úsilie meniť pomery či prinášať nové spôsoby riešenia problémov v medzinárodných vzťahoch, ktoré sa vytvorili za posledné štvrtstoročie, sa nebudú prijímať.

2 O interpretácii ukrajinskej krízy

Ukrajinská kríza má dlhodobý charakter, v ktorom sa prelínajú viaceré vrstvy, oblasti a smery vývoja. V súvislosti so snahou USA dokázať pevnosť svojho postavenia ako viazaného hegemóna v súčasných medzinárodných vzťahoch a polepšiť si pošramotenú povest' pri riešení sýrskej krízy na jeseň 2013 sa ukrajinská kríza zakrátko po svojom vypuknutí stala oblasťou mediálneho zápasu, ktorý sa niekedy považuje aj za informačnú vojnu. Hoci za podnet pre vznik krízy sa spravidla vydáva nespokojnosť ukrajinského obyvateľstva s nepodpísaním asociačnej dohody s EÚ, EÚ bola vývojom udalostí odsunutá na druhú koľaj. Do popredia zasahovania na Ukrajinu sa dostali USA a zakrátko sa okrem požiadaviek na vstup do EÚ, začala pretláčať aj požiadavka vstupu Ukrajiny do NATO. Ukrajinská Najvyššia Rada v decembri 2014 prijala rozhodnutie o zrušení mimoblokového (de facto neutrálneho) postavenia štátu.

Mimoriadny mediálnopolitický záujem o Ukrajinu, ktorá sa vraj stala obeťou agresívneho Ruska, vychádza zo zjednodušeného, povrchného a deformovaného západného pohľadu na udalosti. Pridáva sa k nemu však aj značná časť západnej akademickej obce. Uvedieme príklad z publikácie Čo znamená ukrajinská kríza pre Západ – podľa A. Wilsona, ktorý zdôrazňuje, že nejde o protiruskú knihu, ale v širšom objasnení jej zamerania poukazuje na to, že Rusko má vraj najväčší perzekučný komplex (aparát) na svete⁵. Ktovie, či sa k nemu dostali informácie, že podľa údajov Medzinárodného centra pre väzenské štúdie v USA bolo v roku 2013 najviac väznených ľudí (až 716 na 100 tisíc obyvateľov) a v Rusku to bolo asi o tretinu menej (475 na 100 tisíc obyvateľov). Pre ilustráciu doplníme, že na Slovensku to bolo 187 väzňov na 100 tisíc obyvateľov⁶. Otázkou teda musíme postaviť tak, čo je vlastne perzekučný komplex?

³MAGOCSE, P. R.: *History of Ukraine - The Land and Its Peoples*, 2nd, rev. ed. Toronto, University of Toronto Press, 2010, s. 12 – 24.

⁴Pozri napr. AMIN, S.: *Beyond US Hegemony?: Assessing the Prospects for a Multipolar World*. London: Zed Books, 2006; CLEGG, J.: *China's Global Strategy: Toward a Multipolar World*. London: Pluto Press, 2009; HIRO, D.: *After Empire: The Birth of a Multipolar World*. New York: Nation Books, 2010; KUPCHAN, C. A.: *No One's World: The West, the Rising Rest, and the Coming Global Turn*. New York: Oxford University Press, 2012.

⁵WILSON, A.: *What It Means for the West*. Yale University Press. New Haven and London, 2014, s. vii.

⁶Pozri WALMSLEY, M.: World Prison Population List (tenth edition). *International Centre for Prison Studies*, 2013, s. 1. [Online] Prístupné na http://www.prisonstudies.org/sites/prisonstudies.org/files/resources/downloads/wppl_10.pdf. Navštívené 30. novembra 2014.

Iným príkladom je neutíchajúca aféra s masívnym odpočúvaním a ďalším špehovaním tajných služieb USA⁷ nielen potenciálnych či vymyslených nepriateľov ale aj blízkych spojencov a vlastných občanov. Predstavme si mediálnu hystériu, ktorá by sa rozpútala keby sa podobné fakty zistili o činnosti tajných služieb RF alebo ČLR. Bezpochyby takáto činnosť patrí k pôsobeniu tajných služieb, ale minimálne v súčasnosti v žiadnom inom štáte nemá taký rozsah ako v USA.

A podobne západné médiá a žiaľ aj časť odborných a vedeckých kruhov (Slovensko nevyvímajúc) manipulujú tiež s ďalšími pojmami. Patrí k nim najmä terorizmus a vojna, pričom sa často dokazuje, že Rusko vedie na Ukrajine vojnu.

Nová ukrajinská moc, ktorá nelegitímne vznikla vo februári 2014 vyhlásila v marci antiteroristickú operáciu. Nielen z teoretického, terminologického hľadiska ale najmä z praktického pohľadu je ťažké zdôvodniť, prečo sa uskutočňuje antiteroristická operácia aj s masívnym nasadením ozbrojených síl v radoch, ktorých sú aj vojaci povinnej služby (a to necháme bokom ich vybavenosť, zabezpečenie, vycvičenosť a úroveň velenia) v podmienkach, keď predtým nedošlo k žiadnej veľkej teroristickej akcii. Nehľadiac na to, že pred akýmkoľvek použitím nielen vojenských ale bezpečnostných síl proti obyvateľstvu Západ Kyjev do 21. februára dôrazne vystríhal. O niekoľko týždňov je oveľa horšia a krutejšia akcia Západom tolerovaná a dokonca podporovaná, lebo ide o naplnenie záujmov i práv štátu, brániť svoju celistvosť a zvrchovanosť.

Pojem vojny sa objavil v súvislosti s narastaním napätia na Kryme, ktoré začalo po odchode (úteku) V. Janukovyča. Po nástupe novej vládnej garnitúry v Kyjeve sa vytvorili na Kryme a v Sevastopoli, ktorý mal zvláštny štatút, nové orgány moci, odmietajúce sa podriaďovať novej ukrajinskej vláde. Udalosti nadobudli rýchly spád, ktorý viedol k tomu, že po úspešnom referende o osamostatnení Krymu (16. marca) sa jednostranne vyhlásila Krymská republika (17. marca). Na nasledujúci deň sa podpísala zmluva na základe ktorej sa pričlenila k RF, kde sa vytvorili dva nové subjekty – Republika Krym a mesto federálneho významu Sevastopol. 27. marca VZ OSN väčšinou hlasov prijala rezolúciu podporujúcu územnú nezávislosť Ukrajiny, v ktorej sa referendum na Kryme považuje za nezákonné a medzinárodné spoločenstvo bolo vyzvané, aby tento krok neuznalo.

Pričlenenie Krymu k RF považujeme za „fait accompli“, pričom treba poukázať na to, že v tomto procese sa použili neštandardné postupy, ktoré nie sú v súlade s medzinárodným právom, ale nedošlo k obetiam na životoch. Nebol medializovaný ani jeden prípad, že by ruský vojak, policajt alebo príslušník tajnej služby zastrelil alebo ináč pripravil o život príslušníka týchto zložiek na ukrajinskej strane.

Tragickejší je vývoj na juhovýchode Ukrajiny, kde protesty a reakcia novej kyjevskej vlády prerástli v Doneckej a Luhanskej oblasti do ozbrojeného konfliktu, ktorý má charakter občianskej vojny⁸. V tejto vojne zahynulo podľa správy OSN⁹ k 12. decembru 2014 už vyše 4 700 osôb, pričom viac ako 1350 z nich už po uzavretí prímeria v septembri. Iný zdroj uvádza 4634 obetí (a to medzi ozbrojenými zložkami i obyvateľstvom ako aj v zostrelenom

⁷ANGWIN, J.: *Dragnet Nation: A Quest for Privacy, Security, and Freedom in a World of Relentless Surveillance*. New York, Times Books, 2014; BOGHOSIAN, H.: *Spying on Democracy: Government Surveillance, Corporate Power and Public Resistance*. San Francisco, City Lights Publishers, 2013; GREENWALD, G.: *No Place to Hide: Edward Snowden, the NSA, and the U.S. Surveillance State*. New York, Metropolitan Books, 2014.

⁸LAUTERBACH, R.: *Bürgerkrieg in der Ukraine: Geschichte, Hintergründe, Beteiligte*. Berlin, Berolina, 2014.

⁹Boje na východe Ukrajiny majú viac ako 4700 obetí, konštatuje OSN. In *Aktuality.sk* 15. 12. 2014. [Online]. Prístupné na <http://www.aktuality.sk/clanok/267269/boje-na-vychode-ukrajiny-maju-viac-ako-4700-obeti-konstatuje-osn/>. Navštívené 20. decembra 2014. Na začiatku januára podľa správy WHO počet obetí konfliktu dosiahol už najmenej 4808 osôb.

malajzijskom lietadle), 10 243 ranených a vyše milióna utečencov¹⁰. Predpokladá sa, že počet obetí je vyšší, lebo bojujúce zložky uvádzajú nižšie počty svojich obetí. Okrem toho je veľké množstvo nezvestných ako z radov vojakov a bojovníkov tak aj obyvateľstva.

Iste niektoré činnosti, ku ktorým dochádza na juhovýchode Ukrajiny, sú veľmi neprehľadné a o zapojení rôznych osôb do nich nie sú spoľahlivé údaje. Agresívne sa správajú obe bojujúce strany, ale vyjadrenia o tom, že tam bojujú jednotky ruských ozbrojených síl aj o tom, že činnosť domobrany (povstalcov) má teroristický charakter, sú neopodstatnené a nedokladajú sa žiadnymi argumentmi.

Jediný cieľ tohto pletenia pojmov je vytvoriť obraz ohrozovanej Ukrajiny, ktorá sa musí brániť pred agresívnym Ruskom. Vzhľadom na to, že predsa len Ukrajina je menšia, slabšia, chudobnejšia a viac rozvrátená ako Rusko, musí jej prísť na pomoc USA a NATO, ktoré k tejto pomoci tlačia aj EÚ. Tragikomicky pôsobia aj rôzne mediálne vystúpenia pracovníkov slovenských mimovládnych organizácií „atlantickej“ orientácie, ktorí presvedčajú verejnosť, že Rusko vedie na Ukrajine vojnu.

Okrem interpretácie ukrajinskej krízy z ruského odborného a teoretického pohľadu, ktorá je vyjadrením postoja Ruska k problému ale aj jeho reakciou na masívnu, neobvykle deformovanú a manipulovanú problematiku¹¹, sa vytvoril kritický pohľad na západnú (prowashingtonskú a „proratovskú“) interpretáciu aj na samotnom Západe. Možno poukázať na zdroje v ČR¹² ale predovšetkým v Nemecku, kde existuje už aj viacero knižných publikácií na túto tému, v ktorých sa poukazuje na to, že aktivity Západu na Ukrajine sú zamerané proti RF, na jej destabilizáciu¹³.

Aktivity ale aj celkové zameranie politiky Nemecka v podmienkach ukrajinskej krízy ostro kritizuje najmä strana DieLinke v Bundestagu¹⁴ ale aj v Európskom parlamente. Ďalšie kritické výhrady voči postupu EÚ ale aj celkovému hodnoteniu situácie na Ukrajine sa z rôznych častí politického spektra (neraz aj z vládnych kruhov) sa objavujú najčastejšie vo Francúzsku, Taliansku a Grécku.

S kritickým pohľadom na západnú interpretáciu ukrajinskej krízy však prišiel aj známy teoretik medzinárodných vzťahov J. Mearsheimer z Chicagskej univerzity. Jeho závery aj za cenu zjednodušenia zhrnieme tak, že konflikt zapríčinil Západ, lebo obhajuje svoje geopolitické záujmy nesprávnym spôsobom. Konanie Moskvy je logické a adekvátne: dalo sa predvídať, že bude brániť svoje záujmy, keď sa ocitne v ohrození. Treba odstrániť túto hrozbu, potom sa zmení aj konanie Moskvy¹⁵. V USA pôsobí už dlhší čas viac predstaviteľov kritických teórií v medzinárodných vzťahoch, ktorí majú veľké výhrady voči zahraničnej a

¹⁰Bystraja pobeda v Krymi obernulas dolgoj vojnoj. In *RBK*, 26. 12. 2014. [Online]. Prístupné na <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949993485648>. Navštívené 7. januára 2015.

¹¹Pozri SEDOV, D.: 2015-j – god peremen na frontach informacionnoj vojny. In *Fond strategičeskoj kul'tury Elektronnoje izdanije* [Online]. Prístupné na <http://www.fondsk.ru/news/2015/01/07/2015-j-god-peremen-na-frontah-informacionnoj-vojny-31248.html>. Navštívené 8. januára 2015.

¹²Pozri Analytička Spencerová: Ukrajina je tam, kde byla loni, jen umřely tři tisíce lidí. EU pouští smířlivé balonky na Moskvu, ale ta už na nás kašle. Zařídila se jinak In *Parlamentní listy*, 18. 9. 2014. [Online] Prístupné na <http://www.parlamentnilisty.cz/arena/politologove/Analyticka-Spencerova-Ukrajina-je-tam-kde-byla-loni-jen-umrely-tri-tisice-lidi-EU-pousti-smirlive-balonky-na-Moskvu-ale-ta-uz-na-nas-kašle-Zaridila-se-jinak-335584>; KREJČÍ, O.: Ukrajina: poučení z krizového vývoje... In *Nová republika*, 28. 4. 2014. [Online] Prístupné na <http://www.novarepublika.cz/2014/04/aukrajina-poucení-z-krizoveho-vyvoje.html>.

¹³QUECK, B.: *Die Ukraine im Fokus der NATO: Rußland, das eigentliche Ziel*. Frankfurt am Main, Zambon Verlag & Vertrieb, 2014; STRUTYNSKI, P. (Hg.): *Ein Spiel mit dem Feuer: Die Ukraine, Russland und der Westen*. Köln, Papyrossa, 2014. THODEN, R. – SCHIFFER, S. (Hrsg.): *Ukraine im Visier: Russlands Nachbar als Zielscheibe geostrategischer Interessen*. Berlin: Selbrund, 2014.

¹⁴Ide o vystúpenia v pléne Bundestagu a ďalšie texty najmä G. Gysiho a S. Wagenknecht na túto tému a jej súvislosti. Pozri <http://www.linksfraktion.de>.

¹⁵MEARSHEIMER, J. J.: Why the Ukraine Crisis Is the West's Fault. In *Foreign Affairs*, Vol. 93 No. 5, s. 1-12.

bezpečnostnej politiky Washingtonu a aktivity Spojených štátov a ich spojencov v ukrajinskej kríze hodnotia ako neprimerané až škodlivé¹⁶.

3 Stručne o vzniku a základných medzníkoch vývoja ukrajinskej krízy.

Ukrajinská kríza, z ktorej sa nepodarilo urobiť novú farebnú (oranžovú) revolúciu rýchlo prerástla lokálny i regionálny rámec a stala sa globálnou záležitosťou. Ide o jednu z najzložitejších kríz po rozpade bipolarity. Udalosti prerástli do akejsi „vojny o Ukrajinu“, ktorá sa už označuje aj za novú studenú vojnu, kde proti sebe stoja USA, EÚ a NATO na jednej strane a RF na strane druhej. Ukrajinská kríza má politickú, ekonomickú, informačnú a ďalšie dimenzie.

Do popredia pritom vystupuje jej vojenská dimenzia, ktorá sa charakterizuje ako „prvá hybridná vojna“. Zatiaľ sa fenomén interpretuje predovšetkým mediálnopoliticky, publicisticky ale stáva sa aj predmetom odborných diskusií a teoretického výskumu¹⁷.

Vo vývoji ukrajinskej krízy došlo k mnohým udalostiam, ktoré znamenali zvraty, či možno označovať za medzníky, pričom neexistuje ich ucelený a jednotný výklad. Pre ciele nášho príspevku ale aj podnet pre diskusiu vymedzíme ako základné etapy vývoja ukrajinskej krízy nasledovné obdobia:

1. Od začiatku protestov do zmeny vedenia štátu a vlády (21. novembra 2013 - 23. februára 2014).
2. Od ustanovenia novej politickej moci na Ukrajine do uskutočnenia parlamentných volieb, resp. do prvého zasadnutia nového parlamentu (23. február – 27. november 2014).
3. Od začiatku pôsobenia nového parlamentu (27. november 2014)

Za zlomové momenty ukrajinskej krízy pre medzinárodné vzťahy však považujeme najmä:

- Krymskú krízu (23. februára – 18. marca 2014), ktorá po pričlenení Krymu k RF viedla k vyhláseniu sankcií proti nej.
- Začiatok protestov na juhovýchodnej Ukrajine, ktoré sa tiež datujú spravidla od 23. februára. Išlo o reakciu na viaceré kroky a vyhlásenia novej ukrajinskej moci, ktorá 7. apríla prerástla do ozbrojenej formy. Po vyhlásení samostatnosti Doneckej ľudovej republiky a Luhanskej ľudovej republiky sa obe kyjevskými orgánmi označili za teroristické organizácie.
- Začiatok antiteroristickej operácie, ktorú dočasný prezident O. Turčynov vyhlásil na juhovýchodnej Ukrajine 14. apríla.
- Zostrelenie Boeingu malajzijských aerolínií 17. júla. Stalo sa katalyzátorom, po ktorom USA mediálnopoliticky vybičovali protiruské nálady v Európe a donútili dovtedy stále ešte váhajúcu EÚ k zostrovaniu sankcií proti Rusku. Sankcie proti RF však spustili aj procesy, ktoré môžu mať pre viazanú hegemoniu USA viaceré neželané následky, ďalej oslabujúce ich pozíciu.
- uzavretie prímeria

¹⁶Ide najmä o I. Wallersteina a N. Chomského. Pozri komentáre I. Wallersteina na webovej stránke <http://iwallerstein.com>. (The Geopolitics of Ukraine's Schism. Commentary No. 371, Feb. 15, 2014. [Online]. Prístupné na <http://iwallerstein.com/geopolitics-ukraines-schism/> a Merkel and Putin: Ukrainian Diplomacy. Commentary No. 384, September 1, 2014. [Online]. Prístupné na <http://iwallerstein.com/merkel-and-putin-ukrainian-diplomacy/>. Navštívené 28. novembra 2014. Pozri aj príspevky N. Chomského (Red Lines in Ukraine and Elsewhere, 02 May 2014. [Online]. Prístupné na <http://www.truth-out.org/opinion/item/23448-noam-chomsky-red-lines-in-ukraine-and-elsewhere>. Navštívené 29. novembra 2014; Chomsky to RT: US and its NATO intervention force may spark nuclear war. November 07, 2014. [Online]. Prístupné na <http://rt.com/news/203055-us-russia-war-chomsky/>. Navštívené 29. novembra 2014.

¹⁷Rozoff, R.: NATO To Discuss Aid To Ukraine For “Hybrid” War With Russia. [Online] In *Stop NATO...Opposition to global militarism*. Prístupné na <https://rickrozoff.wordpress.com/2014/12/13/nato-to-discuss-aid-to-ukraine-for-hybrid-war-with-russia/> Navštívené 15. decembra 2014.

4 Kľúčové problémy ukrajinskej krízy v kontexte vytvárania multipolárneho usporiadania moci vo svete

Za jeden z kľúčových problémov analýzy ukrajinskej krízy považujeme skúmanie zmien politickej scény a politických elít, ktoré možno relatívne kvantifikovať na základe výsledkov prezidentských a parlamentných volieb. Nová ukrajinská elita je nová vlastne len formálne, lebo k moci na Ukrajinu sa dostali z veľkej časti znovu osoby, ktoré už dlho patria k politickým, bezpečnostným a hospodárskym elitám¹⁸. K politickým životopisom mnohých z nich patrí „prebiehanie“ od jednej politickej strany či hnutia k druhému.

Uskutočnilo sa dvoje predčasných volieb, ktoré zmenili pomery na politickej scény Ukrajiny.. Prezidentské voľby, ktoré pôvodne mali byť až v roku 2015, sa konali 25. mája 2014. Termín ich volieb sa v priebehu dvoch dní dvakrát skrátil. Najprv v rámci dohody podpísanej V. Janukovyčom s opozíciou (21. februára), sa termín ich konania stanovil najneskôr do konca roku 2014. O deň neskôr po odchode (úteku) V. Janukovyča a jeho odvolaní z funkcie sa určil nový skorší termín, v ktorom sa aj uskutočnili.

V prezidentských voľbách (účasť 60,30 %¹⁹) zvíťazil už v prvom kole P. Porošenko (so ziskom 54,70 % odovzdaných hlasov). Na voľbách sa zúčastnilo 23 kandidátov (z nich sa 2 počas kampane vzdali). Pre porovnanie doplníme, že v roku 2010 sa v prezidentských voľbách (účasť v prvom kole 66,76 %, v druhom 69,15 %) o zvolenie uchádzalo 18 kandidátov. Na prezidentských voľbách v roku 2014 aj 2010 sa zúčastnilo päť kandidátov. Boli to A. Hrycenko, P. Symonenko, S. Tihipko, O. Tjahnybok a J. Tymošenková.

Parlamentné voľby sa konali 26. októbra 2014. Pôvodne mali byť až v roku 2017, ale vzhľadom na to, že v júli sa rozpadla vládna koalícia vytvorená vo februári a do mesiaca sa nezostavila nová vláda, rozhodol prezident P. Porošenko o vypísaní predčasných volieb.

Ukrajinský parlament – Najvyššia rada – má mať podľa ústavy 450 poslancov. Z nich je polovica volená na základe celoštátnych listín politických strán, pričom kvórum je 5 %. Druhá polovica sa volí v jednomandátových obvodoch.

V celoštátnom obvode kandidovalo 29 subjektov. V prehľade uvádzame len strany, ktoré prekročili volebné kvórum

| Strana (hnutie) | Získané hlasy v % | Počet poslancov |
|-----------------------------|-------------------|-----------------|
| Ľudový front | 22,14 | 64 |
| Blok P. Porošenka | 21,81 | 63 |
| Zjednotená Svojpomoc | 10,97 | 33 |
| Opozičný blok | 9,43 | 27 |
| Radikálna strana O. Ljaška | 7,44 | 22 |
| Zjednotená ukrajinská Vlasť | 5,68 | 17 |

Vo voľbách do Najvyššej rady 8. obdobia teda výrazne vyhrali proeurópske (prozápadne) sily. Nízky bol zisk „nových“ opozičných síl, ktoré nesúhlasia s touto orientáciou a ani komunisti sa prvýkrát nedostali do parlamentu. Počet hlasov odovzdaných pre nacionalistické a extrémistické strany bol tiež nízky (a menší ako sa obávalo).

V súčasnosti je v parlamente len 422 poslancov²⁰. V prehľade zloženia poslancov chýba jeden poslanec zvolený v celoštátnom volebnom obvode (za Zjednotenú Svojpomoc)²¹.

¹⁸Pozri aj LEBDUŠKA, M.: Nová ukrajinská elita. Vítězové a poražení Majdanu. In *Mezinárodní politika*, 2014, č. 6. [Online] Prístupné na <http://www.iir.cz/article/nova-ukrajinska-elita-vitezove-a-porazeni-majdanu>. Navštívené 20. 10. 2014.

¹⁹Údaje o výsledkoch volieb sú z webovej stránky Ústrednej volebnej komisie Ukrajiny – <http://www.cvk.gov.ua>.

²⁰Údaje o poslancoch podľa Verchovna Rada Ukrainy oficijnýj veb-portal. [Online] Prístupné na http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_deputat_list, Navštívené 8. januára 2015.

Neboli zvolení poslanci v 27 jednomandátových obvodoch (10 na Kryme, 2 v Sevastopoli, 9 v Doneckej a 6 v Luhanskej oblasti). Ak aj pričlenenie Krymu k RF považujeme za „fait accompli“, vážnou politickou aj štátoprávnou otázkou sa stáva, ako komentovať neschopnosť kyjevskej vlády zaistiť uskutočnenie parlamentných volieb (zvolenie poslancov) na veľkej časti územia dvoch oblastí (číselne vyjadrené ide až o 12 % poslancov v jednomandátových obvodoch, bez Krymu o 7 %).

Poslanci sú zoskupení v 8 frakciách (nie je v nich zaradených 39 poslancov)²²:

1. Strana Blok Petra Porošenka – 150 poslancov, z toho 63 v celoštátnom volebnom obvode a 87 zvolených v jednomandátových obvodoch.
2. Politická strana Ľudový front – 82 poslancov, z toho 64 v celoštátnom volebnom obvode a 18 zvolených v jednomandátových obvodoch.
3. Politická strana Opozičný blok v Najvyššej rade Ukrajiny 8. obdobia – 40 poslancov, z toho 27 v celoštátnom volebnom obvode a 13 zvolených v jednomandátových obvodoch.
4. Politická strana Zjednotená Svojpomoc – 32 poslancov, z toho 31 v celoštátnom volebnom obvode a 1 zvolený v jednomandátovom obvode.
5. Radikálna strana Olega Ljaška – 22 poslancov, všetci zvolení v celoštátnom volebnom obvode.
6. Skupina Vôľa ľudu – 20 poslancov, všetci zvolení v jednomandátových obvodoch.
7. Politická strana Zjednotená ukrajinská Vlasť v Najvyššej rade Ukrajiny – 19 poslancov, z toho 17 v celoštátnom volebnom obvode a 2 v jednomandátových obvodoch.
8. Skupina Ekonomický rozvoj – 18 poslancov, všetci zvolení v jednomandátových obvodoch.

Už pri zaraďovaní do frakcií, ktoré sa uskutočňuje na prvom zasadnutí nového parlamentu, došlo k presunom v politickej (frakčnej) príslušnosti poslancov. Z pôvodne zvolených 96 nezávislých (samonavrnutých) poslancov sa vytvorili 2 nové frakcie – skupiny a časť z nich prešla najmä do Bloku P. Porošenka (aj poslanci zvolení za Agrárnu stranu Zastup a Silnú Ukrajinu) a Opozičného bloku. Naopak, poslanci zvolení za politické strany (Sloboda), ktoré nemali možnosť vytvoriť frakciu, prešli medzi nezávislých.

5 Záverom – o možnom vývoji ukrajinskej krízy v kontexte vytvárania multipolárneho usporiadania moci vo svete

Z hľadiska medzinárodných vzťahov a riešenia problémov v nich kyjevská moc, ktorá sa dostala na čelo štátu po februári 2014, programovo a vypočítavo predpokladá, že predchádzajúci status Ukrajiny sa obnoví len za pomoci externých aktérov, pričom počíta do značnej miery aj s použitím násilia. Okrem toho dúfa aj v masívnu finančnú pomoc zo zahraničia. Novej moci a jej spojencom zo zahraničia podľa toho, čo zatiaľ uskutočnili, vôbec nejde o riešenie sociálno-ekonomických problémov či starostí každodenného života ukrajinského obyvateľstva ale o dokázanie svojej sily.

Vzhľadom na stav a tendencie vývoja, ktoré sme popísali len veľmi všeobecne a v základných črtách musíme urobiť záver, že ukrajinská kríza nemá v súčasnosti jasné a jednoznačné riešenie. V priestore aj v čase, za akých k nej došlo ako aj v závislosti na aktéroch, ktorí sú jej riešení – z rôznych dôvodov – zainteresovaní, okrem toho predstavuje aj kvalitatívne – „reálpoliticky“ i historicko-sociologicky – nový fenomén, problém „sui generis“, ktorého riešenie bude unikátne. Nemožno sa pritom oprieť o žiadny zo spôsobov riešenia problémov medzinárodnej bezpečnosti od rozpadu bipolarity na začiatku 90. rokov minulého storočia. Prikláňame sa k názoru, že ide o jeden z medzníkov prelomu epoch

²¹Dôvod absencie z dostupných zdrojov nie sme schopní zistiť. Poslankyňa za stranu Zjednotená ukrajinská Vlasť N. Savčenková, ktorá je väznená v RF, sa na zozname poslancov nachádza.

²²Podľa údajov na webovej stránke Najvyššej Rady Ukrajiny (http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_deputat_list) sa zloženie frakcií už za krátky čas jej fungovania viackrát zmenilo a uvádzame stav k 9. januáru 2015.

v medzinárodných vzťahoch – od viazanej hegemonie USA k multipolárnemu usporiadaniu, v ktorom pôsobia ako centrá moci už aj RF, ČLR a EÚ.

Vzhľadom na to, že prelom epoch bude prebiehať dlhší čas, aj ukrajinská kríza súvisí s ďalšími bezpečnostnými krízami v 21. storočí. Ide najmä o:

- vytvorenie samostatného Kosova vo februári 2008, ktoré sa odvíja od kosovskej krízy (konfliktu) a bombardovania JZR štátmi NATO v roku 1999,
- vojnu na južnom Kaukaze v auguste 2008,
- bombardovanie Líbye po vyhlásení bezletovej zóny rezolúciou RB OSN č. 1943 z roku 2011, ktoré bolo spojené s bezprecedentným porušením medzinárodného práva zo strany USA, niektorých ďalších členských štátov NATO a arabských štátov,
- sýrsku krízu najmä odvrátenie úsilia USA a niektorých ich blízkych spojencov bombardovať Sýriu, čomu zabránil postup ruskej diplomacie v septembri 2013.

Doplníme, že ukrajinská kríza sa však nespája s ďalšími dvomi veľkými krízami – konfliktami v 21. storočí – afganskou vojnou (2001 – 2014) a irackou vojnou (2003 – 2011). Podobne to je zatiaľ aj s aktivitami Islamského štátu.

Citlivú otázku súčasných medzinárodných vzťahov predstavuje spolupráca svetových veľmocí v boji proti terorizmu, ktorá sa prejavuje o. i. aj vo vojne v Afganistane. Za brutálny spôsob prejavu rusofóbie preto treba považovať reakciu troch poslancov (z rôznych frakcií) Najvyššej rady, ktorí verejne podporili útok teroristov na policajný post v Groznom, uskutočnený 4. decembra a vyzývali na destabilizáciu situácie v Rusku.

Nakoniec aj s vedomím zjednodušenia veľmi krátko načrtneme základné scenáre možného vývoja ukrajinskej krízy.

Scenár 1: Prechodná moc – predpokladá fungovanie súčasného zloženia politickej scény dva – dva a pol roka, kedy budú musieť byť vypísané znovu predčasné voľby. Dôvody sú v dvoch navzájom spojených oblastiach: zhoršovanie sociálno-ekonomickej situácie na Ukrajine a narastajúca rozdielnosť názorov v súčasnej vládnej koalícii na spôsoby riešenia problémov.

Scenár 2: Rýchly rozpad – predpokladá, že rozpad súčasnej moci už v lete 2015. Jeho príčinou sa môže stať dramatické zhoršovanie sociálno-ekonomickej situácie, najmä v prípade dlhej a tuhej zimy. Prispieť k nemu môže aj neúspech v antiteroristickej operácii, ktoré ale aj zmena postoja Západu k podpore Ukrajiny, predovšetkým vo finančnej oblasti.

Scenár 3: Pokračovanie v neprehľadných politických hrách a vznik nových podôb boja o moc. Rozpadnutie súčasnej vládnej koalície a vytvorenie novej, ktorá vydrží dlhšie ako dva – dva a pol roka. Tento scenár počíta so špecifikou ukrajinskej politickej scény, na ktorej sú bežné rôzne neštandardné situácie, čo súčasné rozloženie síl umožňuje ďalej praktizovať.

Scenár 4: Stabilizácia situácie – je najmenej pravdepodobný.

Z hľadiska medzinárodných vzťahov môže nastať až 5 scenárov, ktoré sú závislé na angažovanosti, centier moci vo vytvárajúcej sa multipolarite:

Scenár 1: Pokračovanie v konfrontácii USA, NATO a EÚ s RF – môže narastať chaos a viesť až k vytvoreniu dlhodobého, nového zamrznutého konfliktu.

Scenár 2: Ukončenie krízy po dohode – jej základom by malo byť zrušenie sankcií proti RF a obnovenie hospodárskej spolupráce predovšetkým medzi RF a EÚ.

Scenár 3: Ukončenie krízy po zmene postoja niektorej zo zaangažovaných strán – jej odstúpenie od angažovanosti pri riešení krízy.

Scenár 4: Ukončenie krízy zapojením OSN (s podporou iných významných medzinárodných organizácií) do jej riešenia.

Scenár 5: Vyostrenie krízy, vedúce k rozpadu Ukrajiny, ktorý vytvorí celkom inú situáciu a bude vyžadovať nové spôsoby riešenia problému.

Zoznam použitej literatúry

ENGDAHL, F. W.: *Krieg in der Ukraine. Die Chronik einer geplanten Katastrophe*. Rottenburg am Neckar, Kopp Verlag, 2014.

MAGOCSI, P. R.: *History of Ukraine - The Land and Its Peoples*, 2nd, rev. ed. Toronto, University of Toronto Press, 2010, s. 12 – 24.

AMIN, S.: *Beyond US Hegemony?: Assessing the Prospects for a Multipolar World*. London: Zed Books, 2006

CLEGG, J.: *China's Global Strategy: Toward a Multipolar World*. London: Pluto Press, 2009;

HIRO, D.: *After Empire: The Birth of a Multipolar World*. New York: Nation Books, 2010;

KUPCHAN, C. A.: *No One's World: The West, the Rising Rest, and the Coming Global Turn*. New York: Oxford University Press, 2012.

WILSON, A.: *What It Means for the West*. Yale University Press. New Haven and London, 2014, s. vii.

WALMSLEY, M.: World Prison Population List (tenth edition). *International Centre for Prison Studies*, 2013, s. 1. [Online] Prístupné na http://www.prisonstudies.org/sites/prisonstudies.org/files/resources/downloads/wppl_10.pdf.

ANGWIN, J.: *Dragnet Nation: A Quest for Privacy, Security, and Freedom in a World of Relentless Surveillance*. New York, Times Books, 2014;

BOGHOSIAN, H.: *Spying on Democracy: Government Surveillance, Corporate Power and Public Resistance*. San Francisco, City Lights Publishers, 2013;

GREENWALD, G.: *No Place to Hide: Edward Snowden, the NSA, and the U.S. Surveillance State*. New York, Metropolitan Books, 2014.

LAUTERBACH, R.: *Bürgerkrieg in der Ukraine: Geschichte, Hintergründe, Beteiligte*. Berlin, Berolina, 2014.

Boje na východe Ukrajiny majú viac ako 4700 obetí, konštatuje OSN. In *Aktuality.sk* 15. 12. 2014. [Online]. Prístupné na <http://www.aktuality.sk/clanok/267269/boje-na-vychode-ukrajiny-maju-viac-ako-4700-obeti-konstatuje-osn/>

Bystraja pobeda v Krymi obernullas dolgoj vojnoj. In *RBK*, 26. 12. 2014. [Online]. Prístupné na <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949993485648>. Navštívené 7. januára 2015.

SEDOV, D.: 2015-j – god peremen na frontah informacionnoj vojny. In *Fond strategičeskoj kul'tury Elektronnoje izdanije* [Online]. Prístupné na <http://www.fondsk.ru/news/2015/01/07/2015-j-god-peremen-na-frontah-informacionnoj-vojny-31248.html>.

SPENCER: Ukrajina je tam, kde byla loni, jen umřely tři tisíce lidí. EU pouští smířlivé balonky na Moskvu, ale ta už na nás kašle. Zařídila se jinak In *Parlamentní listy*, 18. 9. 2014. [Online] Prístupné na <http://www.parlamentnilisty.cz/arena/politologove/Analyticka-Spencerova-Ukrajina-je-tam-kde-byla-loni-jen-umrely-tri-tisice-lidi-EU-pousti-smirlive-balonky-na-Moskvu-ale-ta-uz-na-nas-kasle-Zaridila-se-jinak-335584>;

KREJČÍ, O.: Ukrajina: poučení z krizového vývoje... In *Nová republika*, 28. 4. 2014. [Online] Prístupné na <http://www.novarepublika.cz/2014/04/aukrajina-pouceni-z-krizoveho-vyvoje.html>.

QUEECK, B.: *Die Ukraine im Fokus der NATO: Rußland, das eigentliche Ziel*. Frankfurt am Main, Zambon Verlag & Vertrieb, 2014;

SOME ASPECTS OF THE EUROPEAN UNION'S POLICY TOWARDS CENTRAL ASIA

Saida Teleuova

The Department of Institutional Economics, The University of Economics, Winston Churchilla 1938/4, Prague, Czech Republic, e-mail:saida.teleu@gmail.com

This article examines the political framework of the European Union (EU) - Central Asian relations. The goal of the research is to analyze the priorities of the EU policy towards Central Asia. This article identifies common features of internal political transformation processes, foreign policy orientations of Central Asian countries, and analyzes the EU strategy toward the region, examines the goals and objectives of the national and the EU strategic documents, identifies the matching objectives of the EU and Central Asian countries, and describes the mechanisms and policy instruments used to implement the policy in the region. The main outcome of the current research is the correspondence of the objectives of the EU strategy with national goals of the countries.

Keywords: Central Asia, managed democracy, regional policy

JEL: F50

1 Introduction

There are five independent Central Asian countries, which appeared on the world political scene after the collapse of the USSR: Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tadjikistan, Turkmenistan and Uzbekistan. Since gaining independence those countries have started to receive an increase in attention from the world's leading political players such as Russia, the US, the EU, China, also Iran, India, Turkey and Pakistan. Gradually Central Asia became a strategically important region, where the interests of different countries cross.

The importance of Central Asian countries in international relations is determined by their geopolitical position, the presence of significant natural resources and security issues in the region. After the terrorist attacks of September 11, 2001, the countries in the region have gained strategic importance related to the anti-terrorist operation in Afghanistan. Also geographical proximity with Pakistan and Iran gives Central Asia a greater level of importance.

Given the above mentioned factors, Central Asian countries have become the object of policies of the various regional and international organizations. This article examines the lessons and perspectives from the regional policy of the European Union (EU) toward Central Asian countries. Relevance of current research investigation is justified by growing interest and increased activities of the European Union in Central Asia. The article studies strategic objectives, main directions and priorities of the European Union policy for Central Asia, and their main instruments and mechanisms of policy implementation to strengthen its role and influence in the region.

The first chapter analyses the domestic political framework of the Central Asian countries. It introduces the causes of the world attention on ongoing development policies in Central Asia in its historical context and highlights the reasons for the cooperation of the European Union in the region. The chapter makes a brief reference to the political

environment underlying the socio-economic situation in the last decade. The second chapter analyses and evaluates economic and security policies and strategies of the different areas of cooperation within the foreign political framework of the Central Asian countries to reveal the possibilities for influence from the European Union. The third chapter describes and assesses the European Union policy toward Central Asia. This evaluation is intended to identify the challenges facing the European Union, in order to analyse the perspective of the European regional integration on the Central Asian countries

2 Research Methods

Theory and methodology of the research basis is on the systemic approach that examines Central Asia as a regional subsystem of international relations. A systemic approach allows analysis of the main features of the Central Asian region, processes and trends in the development of domestic and foreign policy uniting five countries into a single region. During the implementation of a systematic approach the author established a basis on the works of Reynold C. (1972), Singer J. D. (1961), Maoz Z., Kuperman R., Terris L., Talmud I. (2003), Kaplan M (2003). The same approach was also used to analyze the EU policy in Central Asia. Historical, descriptive, and comparative methods of scientific research were also used in the article.

3 Trends in internal transformation of independent republics of Central Asia

The Central Asian countries did not pursue independent domestic policies as they were parts of the integrated political and economic system of the USSR. The countries were a part of a single economic space and their economies were mainly raw material orientated towards the Soviet economy. Infrastructure and production capacities of the countries were developed to serve the USSR domestic market. However, the resource potential of the Central Asian countries was not fully explored during those times.

After the collapse of the USSR and gaining independence, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tadjikistan, Turkmenistan and Uzbekistan were able to choose their own domestic and foreign political development. However during the years of nationhood building the countries faced many difficulties of the transformation process. The newly independent Central Asian republics had to develop their own independent economic policies and move from administrative-command systems to market economies.

The fall of the Soviet Union led to the collapse of the whole economic structure of the region. The Central Asian countries faced systemic crises that impacted their socio-economic development. The most difficult socio-economic situations occurred in the republics that did not have oil and gas reserves. The confrontation between the rival political factions in Tajikistan caused the conflict that grew into civil war that lasted from 1992 to 1997 (Zvegelskaya I., 2009). Social unrest that occurred in 2005 in the Uzbek city of Andijan influenced the political processes in the country. Armed rebellion that captured a number of administrative buildings was crushed by the Uzbek authorities. The events in Andijan received the negative assessment from the human rights Non-Governmental Organizations, as well as political opposition. The Western media accused the government forces of Uzbekistan of the use of force against civil demonstrators that protested against the severe socio-economic situation in the country (Kazancev, 2009). A difficult socio-economic situation in Kyrgyzstan led to the rise of protest in the society. The reason for the revolt or so called 'Tulip Revolution' was the opposition disagreement in March 2005 that led to an unconstitutional change of power in Kyrgyzstan. The political event caused the mass unrest, disturbances and seizures of administrative buildings (Kazancev, 2009).

The economic downturns in the Central Asian countries have led to poverty and backwardness of the regions. Some of the regional countries remain the poorest in the former Soviet Union. For example, according to the World Bank statistics [2013], 60% of Tajikistan's population lived below the poverty line in 2000. Those figures decreased only by 15% by the year 2013. The GDP per capital in Tajikistan is \$ 870 US per year. In Kyrgyzstan, population more than 40% of the population lived below the poverty line in 2000. By the year 2013 the poverty decreased only by 3,2%. Today the GDP per capital in Kyrgyzstan is \$ 920 US per year.

During the period of transformation the republics had to develop and adopt their own constitutions, demographic reforms, and the presidential and parliamentary elections. Turkmenistan and Uzbekistan adopted their constitutions in 1992, Kazakhstan and Kyrgyzstan in 1993, and Tajikistan in 1994. The constitution of each country declares them as a 'secular, legal, free and democratic state', as well as were established the principles of 'respect for the human rights and freedom for individual', 'separation of power into legislative, executive and judicial' and 'market economy'.

The common feature of the political development for the Central Asian region during the decade of independence was the relative stability of the political elite that was formed during the Soviet period.

The presence of 'political clans' had a great impact on the internal policies of the regional countries. Those political clans are the most powerful and influential tribal groups. The regional and tribal division of the society of Central Asia is given by the historical traditions, structure of public relations and mentality (Omarov 2008, Zvegelskaya 2008)

The same time, for the newly independent republics of Central Asia raised the question of the relations between the government and Islam. In recent years the nationhood development of those countries has been accompanied by the intensified process of revival of Islam in the region. Even though newly independent republics maintain the secular character of the state power and prevent politicization of religion, Islam became an element of government identity and one of the tools, which was used by the government leaders to develop independent countries. Besides, Zvyagelskaya I. (2009) argues that Islam played an important role in foreign policy of the region. It allowed the Central Asian countries to become members of the Organization of Islamic Conference, and facilitated the bilateral relations with other regional actors, like Turkey, Iran and Saudi Arabia.

On the other hand, other groups started to use the religion to Islamize their societies and their nations. The revival of Islam in the region happened through the increased influence of Islamic organizations. The growing authoritarianism regimes, socio-economic crises, and poverty contributed to the popularity of the radical Islamic groups among the population in the countries (Belokrenickyj 2005)

During the first decade of independence the Central Asian countries formally built the democratic institutions and the foundation of the market economy. However, the above mentioned factors prevented the true liberalization of the political and economic regimes in Central Asia. The political power started to concentrate in the hands of the leaders of the countries, the coterie of politicians around them and stable clan relationships. Thus, in the region formed a regime of 'managed democracy' instead of a democratic political system.

The Central Asian countries chose different models of transition to a model economy; Kazakhstan and Kirgizstan hold the general economic liberalization, while Tajikistan, Uzbekistan and Turkmenistan conducted more restrained market reforms with a large share of state regulation in the economy. Overall, the poor organization of the economic reforms and absence in their structure led to various socio-economic problems in the region that raised concerns of international organizations about the security in the region, and at the same time created the opportunity for cooperation in the region.

4 The formation of foreign policy concepts

In Central Asia there is a concentrated abundance of natural resources, especially hydrocarbons. For today, natural resources are the primary factor for national development of the Central Asian republics. The natural resources became one of the main instruments of foreign policy. Three of the five Central Asian countries have significant reserves of energy resources, for example, according to oil and natural gas reserves Kazakhstan is among the ten leading countries. Uzbekistan and Turkmenistan possess mainly natural gas reserves, which are considered to be the eighth and fifth largest in the world, respectively. Gas reserved in the region is divided between Turkmenistan, Uzbekistan, and Kazakhstan. Natural gas export is delivered to the West by Soviet pipelines 'Central Asia-Center' and 'Bukhara-Ural'. Most of its oil exports, Kazakhstan sends by Caspian Pipeline Consortium (CPC) 'Tengiz-Novorossiysk' that were built during the Soviet period also.

Central Asian countries have a strategic geopolitical position in the region. Despite large distances and low population densities in some of those countries, geographical location of Central Asia has transit potential that creates opportunities for communication between East-West and North-South regions. On the other hand, the proximity of the Central Asian countries to Afghanistan creates transit routes for Afghan drug production to Russia and Europe, the so-called 'northern route'.

The ruling elite of the Central Asian republic realized that creating favorable external conditions will contribute to solving the problems within the economy that greatly arose during the first decade of their independence. The common feature for all five Central Asian countries was aspiration to diversify external relations to expand the space for political maneuvering and strengthen its sovereignty. In March 1992 all five members of Central Asian countries were admitted to the United Nations. In January 1992 the countries became members of the Conference on Security and Co-operation in Europe (CSCE/OSCE). Moreover, the same year the countries joined the Euro-Atlantic Partnership Council (EAPC), the Organization of Islamic Cooperation and other organizations.

The priority for all regional countries remains the cooperation within the Commonwealth of Independent States (CIS). The economic cooperation prevailing in the CIS region is the Eurasian Economic Community (EurAsEC), which was established in October 2000. The member countries of EurAsEC, are Russia, Belorussia, Kazakhstan, Kirgizstan, Tadzhikistan, and Uzbekistan. The Central Asian countries had attempted to establish their own economic cooperation. The Organization for 'Central Asian Cooperation' was established in 2002, however has not attained significant results.

In 1992 all Central Asian republics, except for Turkmenistan signed the Collective Security Treaty (CST) for the next five years, with the possibility of automatic extension. In 2002 the Treaty was converted into the Collective Security Treaty Organization (CSTO) and became one of the leading forms of cooperation in the security field. The members of CSTO are Armenia, Belorussia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Russian, and Tajikistan. Its foundation became the negotiations on the border issues between China, Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Tadzhikistan. In 1996 was held the meeting in Shanghai, where the abovementioned countries signed the agreement on Confidence Building in the Military Field in the Border Area.

The formation of the independent Central Asian foreign policies occurred through the integration into the global political and economic organizations. The membership of the regional countries as independent entities in international organizations, such as the European Union, the Conference on Security and Co-operation in Europe (CSCE/OSCE), and the Euro-Atlantic Partnership Council (EAPC) creates opportunities for influence in the region. All countries in the Central Asian region conduct 'multi-vector' foreign policy orientation, which

was determined by the search of partners ready to assist them in their economic, political and security development.

5 Policy priorities of the European Union in Central Asia

The key objective of the policy of the European Parliament toward the Central Asian countries is to promote political and economic transformation to Western models of democracy and to market based economies. According to the European Neighbourhood Policy, the level of cooperation and the volume of European aid to the country will depend on the level of ‘commitments to political, economic, trade, or human rights reform in a country’.

The EU developed a program of Technical Assistance of the Common Independent States (TACIS) in 1993 that was aimed to support political and economic reforms in the Central Asian countries. The priority direction within the program was ‘to develop effectively-functioning market economies based on private ownership and initiative’, with the main goals ‘to develop local skills and know-how required to accelerate economic reforms and to encourage conditions favorable to private investment and the development of the private sector’.

Since 2007 the TACIS Program has been replaced for the CA countries by the following strategic documents: “European Union and Central Asia: The New Partnership in Action” and “Regional Strategy Paper for Assistance to Central Asia 2007-2013”. All projects implemented by the EU and EU Member States in the Central Asian region have bilateral and multilateral bases and formally are considered to be components of the strategic documents. The EU strategy in Central Asia is based on the principles set out in the Declaration of the United Nation “Millennium Challenges” and the EU Security Strategy of 2003. The Strategy can be considered as a comprehensive program of EU cooperation in Central Asia. And the actions within the Strategy framework are not a substitute for the legal basis of bilateral relations laid by the Partnership and Cooperation Agreement (PCA) with regional countries [EC, 2007].

The European Council has provided three reports on the implementation of the Strategy to the European Commission and the European Parliament in 2008, 2010 and 2012. The reports gave a positive assessment of the work done by the EU in previous years, and became a foundation for renewing the Development Cooperation Instrument under the multiannual financial framework for 2014-2020.

The new program is based on experience gained from the last decade of cooperation in the region and geopolitical changes which occurred during the last five years.

The results from the cooperation of the EU in Central Asia since 1993 have shown that external threats of instability and insecurity in the region are hypothetical. Interregional conflicts in Central Asian countries had virtually no impact on the migration situation in the EU, especially in comparison with the consequences of the Arab Spring [Ergesgbayevam U. 2006, Kumskov G. 2002, Fargues P. and Fandrich, 2012]. In addition, the EU should not be so concerned about drug-traffic from Central Asia as to Russia. According to the UN Office on Drugs and Crime in Central Asia, up to 90 tons of heroin are smuggled to Central Asia from Afghanistan, annually of which 75-80 tons goes to Russia. Heroin is delivered to the EU through Turkmenistan and the volume is 8-9 times less [UNODC, 2012, p.48]. However, the EU continues to support further strengthening of the national polices of Central Asian countries in drug demand reduction and in combating illegal drugs supply, and related organized crime within the framework of “ The EU-Central Asian Action Plan on Drugs 2014-2020”.

The EU interest in the energy security is given by a high degree of politicization of the issue. Today, the import diversification of oil and gas has become less acute for the EU as it was during the period of peak oil prices. The European Commission does not expect the

growth of energy consumption and stimulation of the development of alternative and nuclear energy. The prospect of significant U.S. Liquefied natural gas (LNG) export has led to changes in the energy market in Europe [Ratner, 2013, p. 23]. In 2011, LNG comprised almost 20% of the EU's natural gas import [Belkin, 2013, p.3]. Today the EU is considering building (LNG) import terminals to diversify its sources of natural gas. Despite those circumstances, the Commission confirms the interest in the construction of a Trans-Caspian gas pipeline.

The main achievement of the Strategy in the region, the EU considers the strengthening of the political dialogues between the two regions [Progress Report p, 2012 p.9]. The main tasks of those political dialogues are to 'strengthen political relations with the EU', 'to support political and economic reforms', 'to ensure security and stability', and 'to promote new forms of cooperation between'.

Every year there are meetings held at the Foreign Ministry level and senior officials of the European Commission in Central Asian capitals and in Brussels. This form of interaction was introduced during implementation of the EU Strategy for 2007-2013 and has complimented the mechanism of the Partnership and Cooperation Agreement (PCA). It can be expected that during the new Strategy for 2014-2020, instead of a ministerial format or in addition to it, the EU will propose to hold regular summits of EU-Central Asia.

The EU has fulfilled its goal within TASIC framework to set up offices in regional countries and expand the network embassies of European countries. In 2007, only Germany had embassies in all five countries of Central Asia and the office of the European Commission's Delegation was only in Almaty, Kazakhstan. The first representation of the European Commission was opened in Bishkek (Kyrgyzstan) in 2007, the EC office in Dushanbe (Tajikistan) received full-scale status in 2010. During the I. Karimov visit to Brussels in 2011 the EC's office was opened in Tashkent (Uzbekistan) in 2012.

The terms of trade within the EU strategy in Central Asia envisaged a mutual regime of Most Favoured Nation (MFN) that is free of quantitative restrictions and as possibilities of application of protective measures in case of threats to domestic producers and anti-dumping measures. Also the PCA provides the European companies with the regime of MFN, that allows them to select the most favourable existing regime for the 'establishment and operation' in the Central Asian region and non-application of the new and less-favourable legislation to the European companies during the first three years of its existence.

Also the strategy consolidated the agreed not to interfere in the currency regulation with exception of emergent cases. The regulations of business activities within the EU-Central Asia Strategy enabled European companies to place their companies on the territories of Central Asian countries. Thereby, the EU extended its economic presence in the region and ensured the implementation procedures of the economic reforms.

The European Commission also carries out an economic aid to the Central Asian countries through European financial institutions such as the European Bank for the Reconstruction and Development (EBRD) and the European Investment Bank (EIB). In 2006 the memorandum of understanding was signed between the European communion, the EBRD and the EIB on the coordination of the Central Asian policy to enhance the effectiveness of the policy in the region. In 2008 the Council approved the proposal of the European Commission to extend the activities of the EIB in Central Asia, which in fact means the strengthening of the financial instrument of EU influence in the region. The EIB and EBRD in Central Asia mainly focus on energy and transport projects.

The implementation of the European projects in CA countries does not always bring expected results. For example, in Kazakhstan the project of the "National Human Rights Action Plan for the period 2009-2012" has been completed only by 23% [EC, 2013]. There have been numerous delays during the implementation of the Southern Corridor project since

2009 [Barysch, 2013]. Also, the second EU-Central Asia Action Plan on Drugs for 2009-2013 [EC, 2014] has not brought expected results [UNODC, 2012].

The low performance of some of the projects conducted in the region is directly related to the peculiarities of the CA region [Gregory, Wellman, 2000]. However, overall the cooperation is beneficial for the political, economic and social development of those countries, because the idea of all ongoing European projects correspond with priority direction that had been chosen in the initial stage of Central Asian national hood development to create a *'secular, legal, free and democratic state' that respects the principles of 'respect for the human rights and freedom for individual', and 'separation of power into legislative, executive and judicial' and 'market economy'*.

The Strategy of the European Union in the Central Asian region for the period 2007-2013 has fulfilled its main objectives to reinforce the EU presence in the region and to gain the solidarity of the Central Asian countries in cooperation in mutual goals to keep security and prosperity in the continent.

6 Conclusion

After the collapse of the Soviet Union, five Central Asian republics have been going through the process of nation-building, establishment of an independent domestic and foreign policy and development concept of national security. Despite the fact that each countries of Central Asia has chosen its own direction of political, economic and social development, the internal development of those countries had many common features. Firstly, the regional and clan divisions played an important role in the development of domestic policy of all countries. Second, the existence of political elites formed during the Soviet period. And the third common feature for all five countries is a growth in presidential power at the beginning of the 2000s. The CA region has never experience genuine liberalization of political systems. In the region formed a regime of *'managed democracy'* instead of a democratic political system.

The formation of the foreign policy of the Central Asian countries was largely conditioned by the accession to the different regional and international organizations. The countries have chosen various degrees of "multi-vector" policy-oriented cooperation with various foreign partners, which in terms creates the space for political maneuvering and strengthening its sovereignty. On the other hand *'multi-vector'* foreign policy orientation was determined by the search for partners ready to assist them in their economic, political and security development.

The positive results of the Implementation Reports of the EU strategy in Central Asia in 2008, 2010 and 2012, became a foundation for the new strategy for the cooperation in the region for the period 2014-2020. It must be noted some difficulties in the implementation of certain projects within the strategy of "European Union and Central Asia: The New Partnership in Action" and "Regional Strategy Paper for Assistance to Central Asia", such as the program of "The National Human Rights Action Plan", numerous delays during implementation of the Southern Corridor, as well as weak results of the program of the "EU-Central Asia Action Plan on Drugs for 2009-2013", and many others. However, the process of project implementation directly linked to complex social and political interactions within the region. Overall the regional integration is a perspective for the Central Asian countries, as the idea of all ongoing European projects and programs correspond with the national goals of those countries, to develop free and democratic countries

References

- BARYSH, K. (2012). Should the Nabucco pipeline project be shelved? Center for European Reforms. Transatlantic. Academy. Available: <http://www.cer.org.uk/publications/archive/policy-brief/2010/should-nabucco-pipeline-project-be-shelved>
- BELOKRENICKYI, V. (2005). Pakistanskyj islamizm i Centralnaya Azija. Journal Azija i Afrika segodnja No. 9: 2013. 40-45.
- Council of the European Union. (2013, Oct): The EU-Central Asian Action Plan on Drugs 2014-2020. Brussels: European Commission.
- Council of the European Union (2013): Progress Report on the implementation of the EU Strategy for Central Asia. Implementation Review and outline for Future Orientations. Brussels: European Commission.
- ERGESHBAYEV, U. (2006). Trends and development of migration process in Kyrgyzstan, Journal Migration an Perspectives Eastern: Europe and Central Asia. Vienna: International Organization for Migration: No 45-54
- Council of the European. (2009): European Union and Central Asia: The New Partnership in Action. Union. European Community.
- European Community. (2007): Regional Strategy Paper for Assistance to Central Asia 2007-2013. European Community.
- GREGORY, R., WELLMAN, K. (2001). Bringing stakeholder value into environmental policy choices: a community-based estuary case study. Ecological Economics 39, 27-52.
- KUMSKOV, G. (2002). Patterns and Peculiarities of Contemporary Migration Process in Kyrgyzstan. Bishkek (Uzbekistan): Kyrgyzstan-Russian Slavic University (in Russian).
- KAZACEV, A. (2009). Politika stran Zapada v Central'noj Azii: kluchevye harakteristiki, dilemmy I protivorechiya. Moscow (Russia): MGIMO University: 186.
- The EU-funded Project. (2013, March). "Monitoring of the 2009-2012 National Human Rights Action Plan". Kazakhstan has complied with the recommendations of the 2009-2012 National Human Rights Action Plan only by 23%.
- OMAROV, N. (2008). Gosudarstva Central'noj Azii v epohu glabolizacii: poisk strategij razvitija. Bishkek (Uzbekistan).
- FARGUES, P., FANDRICH C. (2012, Sep.) Migration after the Arab Spring. MPC Research report, Robert Schuman Center for Advanced Studies.
- RATNER, M., BELKIN, P., NICHOL, J., WOEHREI, S., (2013, Aug.). Europe's Energy Security: Options and Challenges to Natural Gas Supply Diversification. Congressional Research Service. 7-5700. R42405.

UNODC. (2012, May). Opiate flow through northern Afghanistan and Central Asia. A Threat Assessment.

World Bank Statistics. (2013, Oct), Poverty & Equity Databank [online database].

ZVJAGEL'SKAYA, I.,(2009). Stanovlenie gosudarstv Centralnoj Azii: Politicheskie processy. Moscow (Russia): Aspekt Press.

ZVJAGEL'SKAYA, I., (2007). Faktory nestabil'nosti na postsovetskom prostranstve: (Central'naja Azija I Kavkaz) // Energeticheskie izmerenija mezhdunarodnyh otnoshenij I bezopastnosti v Vostochnoj Azii. Moscow (Russia): MGIMO University

TAX NEUTRALITY OF CROSS-BORDER MERGERS WITH THE CZECH LEGAL ENTITIES

Michal Trnka

Faculty of Finance and Accounting, University of Economics, Prague, W. Churchill Sq. 4, 130 67 Prague 3, Czech Republic; e-mail: xtrnm07@vse.cz

The goal of the paper is to present a tax neutrality of cross-border mergers with Czech legal entities involved. The analysis reflects the effects on actual trends in the cross-border transactions with respect to recent changes in the Czech transformational legislation in a methodology of performed companies' transformation from the perspective of legal, tax and accounting methodology. During the preparation of this paper the observation of realized transaction and its comparison as the methodology of the paper have been used during the research. The presented data output provides, therefore, on the one hand, an analysis of the performed cross-border mergers since 2010 onwards and, on the other hand, shows the current trends in a development of cross-border activities¹.

Key words: Mergers, Transformation, EU Law.

JEL: H26.

1 Company's transformations in current economic circumstances

Recently, very competitive expansion on the EU market has initiated a global importance of companies' restructurings which include small, medium-sized companies and also large concerns. For all companies working under the pressure of global competition, the business restructuring can be a reasonable solution to the problem with a further expansion and productivity, with discovering new markets and development of new products; and with adaptability to the market's needs and recent environmental trends².

A process of company's reorganization may also lead to an achievement of economies of scale and to reduction of the company's expenses. Furthermore, a subsequent increase in sales may be distinguished when restructured companies reached new markets. In addition, if a company involved was able to apply modern technology in the newly acquired production or was able to use a previously unspecified intellectual property, it would reach even higher capacity utilization which could finally lead to a new market share and higher profits.

Considering the above mentioned arguments, all drivers for restructurings should lead to an increase in the value of the whole company's business which shall be the main objective to performed business model.

Generally, the business restructuring could be implemented, on the one hand, within a group where all involved parties are related parties and have a similar shareholder who observes financial aspects of an envisaged process and, on the other hand, involved parties are not and other criteria rather than only financials are tracked. During such business

¹ This article has been elaborated as one of the outcomes of research project under registered number IG105023.

² Trnka, M.; Dugová, A. *Transformation activity during 2012 in the Czech Republic*, article presented at The 14th Annual Conference on Finance and Accounting organised by the Faculty of Finance and Accounting, University of Economics, Prague, 2013.

transformation synergic effect, new markets and new products are very often achieved and identified.

In the Czech Republic, the main drivers for the restructuring performed within a group are basic financial drivers very often connected with a beneficial tax position achieved after transaction completion (Dugová, 2014).

Beneficial tax position can be possibly achieved in cases where one involved company has a significantly different tax position from the others. However, the abusive structures which are only tax motivated could be questioned by tax authorities and in some jurisdictions are forbidden. Relevant legislation shall be, therefore, treated as certain regulatory barriers in which a company involved in a process may operate³.

Considering the data that should be used for better declaration the company's reorganization performed in a current business circumstances might be used data representing the transformation activity of performed domestic / cross-border mergers and demergers since 2011 onwards (Trnka, M.; Dugová, A. 2012).

For 2011, 651 transactions were registered in the Czech Collection of Deeds. From the total number of performed transaction 404 legal mergers; 67 demergers and 180 transfers of business assets to a shareholder were implemented. From the involved jurisdiction point of view only 15 restructurings were realized as a cross-border transaction in 2011 in the Czech Republic. The rest from the total of performed transaction includes only entities domiciled in the Czech Republic⁴.

In 2012, 863 transactions were recorder to the Czech Collection of Deeds totally. Thus, the transaction activity was increased by c. 25% in comparison with previous period. Based on the limited data that were collected, it seems that Czech entities which facing current economic circumstances, especially tough competition within the relevant markets with all its economic aspects, are much more motivated to be involved in a process of domestic or cross-border restructurings⁵.

Considering the type of performed transaction and its percentage on the total restructurings 59% legal mergers and 41% demergers were realized during 2012. Thus, it seems that business combination of various companies still dominates rather than business divisions. It could mean that Czech entities involved in a process of business restructurings exploit positive effects of business combination.

Considering the cross-border point of view, only several cross-border transactions were recorded. Considering the data for 2010-2013, 87 cross-border mergers were registered in the Czech Commercial Bulletin (Trnka, Dugová, 2012). From the total of cross-border merger 164 Czech and foreign domiciled legal entities were involved in such processes. None of the announced transaction has been register as cross-border demerger that according to the respective EC directive might be also possible to implement.

In the table below presented partly by Trnka, Dugová (2013) there is the data corresponding with the number of performed (announced) corss-border mergers where the Czech entity was involved in the process.

³ Trnka, M.; Dugová, A. *Cross-border mergers with the Czech domiciled companies*, The Macrotheme Review. sv. 3, č. 1, p. 131—139, 2014.

⁴ ŽABA, M., *Komparativní analýza fúzí realizovaných v roce 2011*, Diplomová práce

⁵ Trnka, M.; Dugová, A. *Transformation activity during 2012 in the Czech Republic*, article presented at The 14th Annual Conference on Finance and Accounting organised by the Faculty of Finance and Accounting, University of Economics, Prague, 2013.

| Year | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Total |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Involved entities | 39 | 53 | 43 | 58 | 193 |
| Announced transformations | 14 | 22 | 19 | 32 | 87 |
| Successfully performed transactions | 14 | 21 | 16 | 30 | 81 |

2 Process of legal cross-border mergers

A process of a legal cross-border merger consists, on the one hand, of the consolidation of two or more companies from different countries into one already existing or newly established company and, on the other hand, involves a process of legal liquidation of dissolved company without within one legal process. Within this process in a state of dissolving company the permanent establishment or branch of successor's company arises.

During the cross-border merger process, all assets and liabilities, including all rights and liabilities from labour-law relationships of the dissolving companies, are transferred to the successor company. Thus, the shareholders of the dissolving company become the shareholders of the successor company.

Generally, there are basically two types of legal cross-border mergers defined by Czech commercial law⁶. It is merger by acquisition, where one or more companies cease to exist, its assets and liabilities are transferred to an already existing successor (surviving and acquiring) company. On the contrary, merger by amalgamation forms a new company where two or more companies cease to exist and the assets and liabilities are transferred to a newly formed company (successor).

Generally, in a legal cross-border merger process, the shareholders of the dissolving companies acquire shares in the successor company in a proportion to their original shares in the dissolving companies with regard to the net business assets (i.e. the sum of assets and liabilities) of the merging companies.

The provisions of the Czech Act on Transformations governing domestic transformations are also applicable in cross-border situations if Czech entities are involved in a cross-border transaction. The differences in the process of domestic and cross-border transformation are in a protection of employees (higher in case of cross-border transactions); and participation of a notary (more active in cases of cross-border situation).

Under the Czech Act on Transformations, the legal cross-border merger of two or more companies is possible only if the companies involved are in the similar legal form. Nevertheless, a joint-stock company may merge with a limited liability company and a general partnership may merge with a limited partnership. Additionally, the legal merger may result in a change of legal form of the successor company. Therefore, two limited liability companies may merge into joint-stock company; two general partnerships into limited partnership and vice versa.

The respective EC Directive supports the development of commercial law, as the directive should remove the distortions created by the national commercial law regarding freedom of establishment and free movement of capital in terms of cross-border mergers (Ugliano, 2007). It can be concluded that although cross-border mergers are only possible between forms of companies under national law, it is an obvious that such directive issued in 2005 improved the field of free movement of capital within EU member states and of movement of legal entities.

Furthermore, it seems that there is no significant increase in performed transactions as a result of change the relevant legislation in the Czech Republic. However, there is small increase in the performed cross-border transaction in current year in comparison with the

⁶ Transformational Act no. 125/2008 Sb.

number of transaction performed in 2010. In 2010 only 14 transactions has been successfully implemented.

3 Cross-border mergers from the perspective of EU law

A dynamic and flexible commercial law and corporate governance framework is essential for a modern, dynamic, interconnected and industrialized society. With due respect of the subsidiarity and proportionality principles, business efficiency and competitiveness should be promoted by the EU initiatives in the area of commercial law and should address a number of specific cross-border issues (Dugová, 2014). These issues might be recognized in the area of cross-border mergers or transfer of seats, cross-border impediments to the exercise of shareholders right etc. In these areas the EU community action might be the only way how the pursued objectives should be achieved (EC, 2003).

Based on this citation of the European Commission, it can be concluded that the topic of the cross-border mergers is issue on the level of the European Union. Main reasons are that the cross-border mergers have impact on more than one EU member state involved in the transaction. Subsequently, cross-border mergers are also closely related to the functioning of the EU internal market and its legal framework should be incorporated in the particular EU member's domestic law.

EU main rules are prescribed in the Treaty on the Functioning of the European Union (hereinafter "TFEU") and the relevant decisions of the Court of Justice of the European Union (hereinafter "CJEU"). The TFEU belongs among the international agreements and included a principle that if an international agreement provides other rules than the national law, the international treaty has primacy over the national law.

Therefore, the principle of supremacy of EU law over national EU member state's law was declared many times in the cases of CJEU (eg 6/64 *Costa v. ENEL*). In principle, national legislation should not set forth different rules for residents and non-residents. Different conditions based on the domestic and EU law mean the discrimination which is inadmissible for the maintenance of the internal market; for free movement of goods, persons, capital and services granted by the principles of EU law.

The cross-border mergers are specifically linked to right for establishment and to right for free movement of capital. The concrete provision of the TFEU is provision 49 (right for establishment) which set forth that "restrictions on the freedom of establishment of nationals of EU Member State in the territory of another EU Member State shall be prohibited". Such prohibition shall also apply to restrictions on the setting-up of agencies, branches or subsidiaries by nationals of any EU Member State established in the territory of any EU Member State and 63 (capital and payments) which set forth that "all restrictions on the movement of capital between Member States and between Member States and third countries shall be prohibited."

The European Union in this respect approved some secondary law sources. First European directive issued in 1990 focused on the tax treatment of cross-border mergers. The aim of approving this directive was removal of barriers to capital concentration and the strengthening of competitiveness of EU firms on the world markets (Lachová, 2007). Further important directive in terms of business law which gave an obligation to EU Member States to adapt their legal system to be able to make cross-border mergers was adopted after 15 years in 2005. This directive was focused on terms of business law.

Acceptance of the directive with law rules was supported by the case of CJEU C-411/03 *SEVIC Systems AG* which is one of the important case law in terms of the application of freedom of establishment (Žárová, Skálová, 2011). Directive on cross-border mergers supports the development of commercial law, as the directive removes the distortions created by the national company law regarding freedom of establishment and free movement of

capital in terms of cross-border mergers (Ugliano, 2007). It can be concluded that although cross-border mergers are only possible between forms of companies under national law, it is significant that directive issued in 2005 significantly improved the field of free movement of legal entities. In terms of company law there are more opportunities for cooperation and reorganization of the supranational community level (Lasák, 2009).

From the Czech point of view business reorganizations are, in the Czech corporate's law, known as company transformations governed by the Act on Transformations. The Act on Transformations has become effective since 1 July 2008 and it implements Directive 2005/56/EC on cross-border mergers; Directive 2011/35/EU concerning mergers of public companies; and the decision of the Court of Justice of the European Union in a Case C-411/3 (SEVIC Systems AG).

4 Considerations within cross-border merger process

As the cross-border merger process are rather complex with further tax and legal consequences defined in various laws from several jurisdictions, there are several issues identified that need to be covered prior the merger take place. Within the cross-border mergers in the EU especially the mentioned areas below need to be investigated from the perspective of each involved entities jurisdictions in order to be compliant with the EU member states law and finish the process successfully.

If the following areas is not analysed and dealt with prior the transaction takes place the respective involved country's courts might deny to register the transaction.

From my perspective the areas for consideration prior the transaction could be divided into four groups as follows:

1. Legal Aspects / General Business Consideration;
2. Legal Aspects /Labour Law Implication
3. Financial Consideration
4. Tax / Accounting consideration

4.1 Legal Aspects / General Business Consideration

Among others there are several consideration within legal aspects of whole business consideration that need to be clarified prior the process takes place. They are (i) risks of extraordinary situations such as unavailability of key staff, tax or customs audits currently performed, strike of employees, creditors challenging the transaction, non-responsive state authorities including respective courts, accounting treatment of the whole transaction and further disputes with the auditor; (ii) implications of the regulation of subsidies or any other kind of public support provided to the merging companies; and (iii) pending or new court, arbitration or other disputes affecting the companies that are involved in the process.

4.2 Legal Aspect / Labour Law Implication

In the area of the legal law (i) the process of termination of employment relationships of employees of dissolving entity whose employment shall terminate due to the termination of particular activities if relevant; and (ii) collective agreements concluded by the merging companies need to be analysed prior the transaction is publicly declared.

4.3 Financial Consideration

In the area of financial situation, the management should focus especially on (i) the various steps performed prior to the transaction realisation (i.e. dividends paid from the dissolving entity to the shareholders etc.); (ii) issues with relationships with financing institutions such as banks, leasing companies; (iii) issues with the change of control provisions, i.e. provisions in agreements concluded by the merging companies affecting the

companies in case of merger (establishing, e.g., contractual penalties, right of the other party to withdraw from the agreement etc. in case the company undergoes a merger); and (iv) potential implications on the equity decrease of the successor's entity and its aspects of company's financial positions.

4.4 Tax / Accounting Consideration

In order to qualify and determine the accounting and tax effects on the successor company especially in the area of accounting and tax (i) the revaluation effects of dissolving entity's assets according to the respective accounting law; (ii) tax neutrality of the merger process; (iii) risk related to a permanent establishment of successor's entity; (iv) potential arm's length exit charge to be imposed in dissolving entity's jurisdiction should be investigated prior the transaction.

5 Tax neutrality of cross-border mergers; transfer pricing issues

One of many motivations for a group restructuring within the businesses placed in the EU can be a reduction or an elimination of its corporate tax burden⁷. Nowadays the executive management of companies is in the most cases familiar with the possibilities of group restructurings that might lead to the positive and beneficial tax effects. In some cases the positive aspects of the business reorganisation might be performed by possible transfer of tax losses and profit shifting across a different jurisdictions; possible revaluation of equity that might be beneficial from the perspective of intra-group financing (i.e. fulfilment of thin-cap rules in the EU member states) and sourcing for potential dividend distribution; liquidation of whole businesses via a tax neutral processes without its legal liquidation; setting-up business model optimisation etc.).

The area of domestic / cross-border mergers is on EU level stipulated by the EU Directive 90/434/EEC. This Directive enables restructuring of enterprises regardless of frontiers between EU Member States. The competence of the each EU Member State is the possibility of rejection of the benefits in cases where the merger causes the elimination and reduction of tax obligation. Therefore, the abusive structures which are only tax motivated could be questioned by tax authorities and in some jurisdictions are forbidden.

As a reaction on the above mentioned business restructurings that might lead to the artificial elimination of tax burden the new initiatives that are currently ongoing at both international level and national level in the Czech Republic confirm that transfer pricing is one of the most important area with respect to tax risks of multinational corporations.

Last year, the OECD issued its Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (so called BEPS), which contains 15 steps that the OECD plans to implement before September 2015. It is expected that the initiative will have a major impact on the area of international taxation, especially with regard to transfer pricing. Increased focus is given to an economic substance of transactions with a goal to tax profits in the location where they are actually generated (Dugová, 2014).

As mentioned above the tax neutrality of legal mergers in a cross-border situation is granted by EC Directive. It means that the differences arising from the revaluation of dissolving entity is not taxable by corporate tax or any other tax. The tax neutrality of the cross-border mergers stipulates among others the possibility of transferring tax losses carried-forward. In most jurisdictions such tax loss transfer is subject to some specific conditions (e.g. in the Czech Republic so called an activity test). In addition also tax depreciation; tax residual values; provisions; reserves the successor company should have been possible to takeover from the dissolving company.

⁷ DUGOVÁ, A. *Impacts of Globalization on Income Taxation and Tax Measures Implemented after Global Economic Crisis*, article 2014.

However, such neutrality in cross-border situations is granted only in situation when the business going concern of dissolving entity is not terminated or some particular activity (or the whole business going concern) are not transferred to a different jurisdiction. In most cases, the successor entity continues with the going concern business in foreign jurisdiction by the legal branch which creates permanent establishment (taxable presence) for corporate income tax purposes of successor's company in such jurisdiction.

If the cross-border merger leads to the situation that the business going concern of dissolving entity is terminated as a consequence of its transfer to another jurisdiction or at least particular activities are transferred to a foreign jurisdiction (in most cases to jurisdictions of successor entity) the taxation of so called exit charge (the reasonable profit representing the profit that might be potentially achieved by the transferred business going concern / respective activities) might be triggered. The exit charge is basically the reasonable arm's length allocation of the profit to the transferring entity's permanent establishment according to the generally accepted OECD transfer pricing rules.

As mentioned above neutrality in cross-border situations is granted only in situation when the business going concern / particular activities of dissolving entity is not transferred to a different jurisdiction. In most cases, the successor entity continues with the going concern business in foreign jurisdiction by the legal branch which creates permanent establishment (taxable presence) for corporate income tax purposes of successor company in such jurisdiction.

If the cross-border merger leads to the situation in a future that the business going concern of dissolving entity is terminated as a consequence of the cross-border merger or transferred to a foreign jurisdiction there is an issue with the allocation of business profit potentially achieved by dissolving entity according OECD transfer pricing rules.

According to the Article 9 of the OECD Model Tax Convention, in a situation where business going concern termination where a transfer of functions, assets, business risks, renegotiation of the current contracts are performed between two related parties (two enterprises) in two different countries differ from those that would be agreed between independent entities lead to the fact that the respective profits (exit charge) which would have been originally accrued to one of the enterprises (but have not been accrued) such profits may be included in the profits of such enterprise and taxed accordingly.

The determination of the arm's length compensation for a transfer of an ongoing concern does not necessarily amount to the sum of the separate valuations of each separate element that comprises the aggregate transfer. In particular, if the transfer on an ongoing concern comprises multiple contemporaneous transfers of interrelated assets, risks, or functions, valuation of those transfers on an aggregate basis may be necessary to achieve the most reliable measure of the arm's length price for the ongoing concern. Valuation methods that are used, in acquisition deals, between independent parties may prove useful to valuing the transfer of an ongoing concern between associated enterprises.

Therefore, based on the Article 9 of the OECD Model Tax Convention if the cross-border merger is performed as a transaction where the permanent establishment or branch of successor entity remained as result of cross-border merger, the transaction might be treated as a tax neutral. However, in the situation where all business assets / risks of the dissolving entity are transferred to the jurisdiction of the successor's entity without any amount of reasonable exit charge according to the local transfer pricing rules, such (missing) profit shall be taxed in the jurisdiction of the dissolving's entity. Therefore, if the cross-border merger are performed as a transaction within business going concern / part of the activities are transferred between two jurisdictions, the transaction could not be treated as a tax-neutral due to the profit allocation (i.e. exit charge) that should be taxed according to the domestic transfer pricing rules in a jurisdiction from the activities are going to be transferred.

6 Conclusions

One of many motivations for a group restructuring within the businesses placed in the EU can be a reduction or an elimination of its corporate tax burden. Nowadays the executive management of companies is in the most cases familiar with the possibilities of group restructurings that might lead to the positive and beneficial tax effects. In some cases the positive aspects of the business reorganisation might be performed by possible transfer of tax losses and profit shifting across a different jurisdictions; possible revaluation of equity that might be beneficial from the perspective of intra-group financing (i.e. fulfilment of thin-cap rules in the EU member states) and sourcing for potential dividend distribution; liquidation of whole businesses via a tax neutral processes without its legal liquidation; setting-up business model optimisation etc.).

For 2011, 651 transactions were registered in the Czech Collection of Deeds. From the total number of performed transaction 404 legal mergers; 67 demergers and 180 transfers of business assets to a shareholder were implemented. From the involved jurisdiction point of view only 15 restructurings were realized as a cross-border transaction in 2011 in the Czech Republic (Žárová, Skálová, 2012). The rest from the total of performed transaction includes only entities domiciled in the Czech Republic.

In 2012, 863 transactions were recorder to the Czech Collection of Deeds totally. Thus, the transaction activity was increased by c. 25% in comparison with previous period. Based on the limited data that were collected, it seems that Czech entities which facing current economic circumstances, especially tough competition within the relevant markets with all its economic aspects, are much more motivated to be involved in a process of domestic or cross-border restructurings.

Considering the cross-border point of view, only several cross-border transactions were recorded. Considering the data for 2010-2013, 71 cross-border mergers were registered in the Czech Commercial Bulletin. From the total of cross-border merger 164 Czech and foreign domiciled legal entities were involved in such processes. None of the announced transaction has been register as cross-border demerger that according to the respective EC directive might be also possible to implement.

The areas for consideration prior the transaction could be divided into four groups as follows:

1. Legal aspects / general business consideration;
2. Financial consideration
3. Legal aspects / labour law implication
4. Tax / Accounting consideration

The tax neutrality of legal mergers in a cross-border situation is granted by EC Directive. It means that the differences arising from the revaluation of dissolving entity is not taxable by corporate tax or any other tax. The tax neutrality of the cross-border mergers stipulates among others the possibility of transferring tax losses carried-forward. In most jurisdictions such tax loss transfer is subject to specific conditions (so called an activity test). In addition also tax depreciation; tax residual values; provisions; reserves the successor company should takeover from the dissolving company.

However, such neutrality in cross-border situations is granted only in situation when the business going concern of dissolving entity is not terminated and transferred to a different jurisdiction. In most cases, the successor entity continues with the going concern business in foreign jurisdiction by the legal branch which creates permanent establishment (taxable presence) for corporate income tax purposes of successor company in such jurisdiction.

If the cross-border merger leads to the situation that the business going concern of dissolving entity is terminated and transferred to a foreign jurisdiction (in most cases to

jurisdictions of successor entity) the taxation of an exit charge might be triggered. Therefore, the cross-border merger declared as a tax neutral transaction by EC Directive leads to the exit charge taxation.

As a conclusion, if the cross-border merger are performed as a transaction within business going concern / part of the activities are being transferred between two jurisdictions, the transaction could not be treated as a tax-neutral due to the profit allocation (i.e. exit charge) that should be taxed according to the domestic transfer procing rules in a jurisdiction from the activities are going to be transferred. Tax neutrality in cross-border situations is granted only in situation when the business going concern of dissolving entity is not terminated and transferred to a different jurisdiction

References

ŽÁROVÁ, M. - SKÁLOVÁ, J. (2012): *Překážky při realizaci přeshraničních fúzí v Evropské unii*, In *Současná Evropa* 02/2012

DĚDIČ, J. – LASÁK, J. (2009): *Přehled judikatury – Přeměny obchodních společností, Převod podniku a jeho části*. Wolters Kluwer ČR, Praha, 2009. 340 s.

SKÁLOVÁ, J. - ČOUVKOVÁ, P. (2009): *Účetní a daňové dopady transakcí v kapitálových společnostech*. 2. Aktualizované a rozšířené vydání, Wolters Kluwer ČR, 2009.

WHITAKER, S. C. (2012): *Mergers & Acquisitions Integration Handbook: Helping Companies Realize The Full Value of Acquisitions*. WILEY, 2012.

GAUGHAN, P. A. (2010): *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings, 5th Edition*. WILEY, 2010.

TRNKA, M. - DUGOVÁ, A. *Transformation activity during 2012 in the Czech Republic*, article presented at The 14th Annual Conference on Finance and Accounting organised by the Faculty of Finance and Accounting, University of Economics, Prague, 2013.

TRNKA, M.- DUGOVÁ, A. *Cross-border mergers with the Czech domiciled companies*, The Macrotheme Review. sv. 3, č. 1, p. 131—139, 2014.

BRUNER, R. F. - PERELLA, J. R. (2004): *Applied Mergers and Acquisitions, University Edition*. WILEY, 2004.

(EC, 2003) Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European Union - A Plan to Move Forward <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0284:FIN:EN:PDF>

LÁCHOVÁ, L. (2007): *Daňové systémy v globálním světě*. Praha, ASPI, 2007.

LASÁK, J. *Právní aspekty přeshraničních fúzí národních společností v komunitárním právu (ve světle judikatury Evropského soudního dvora)*, rigorous thesis.

UGLIANO, A. *The New Cross-Border Merger Directive: Harmonisation of European Company Law and Free Movement*. *European Business Law Review*, 2007, Vol. 18.

DUGOVÁ, A. *Impacts of Globalization on Income Taxation and Tax Measures Implemented after Global Economic Crisis*, article 2014.

ŽABA, M., *Komparativní analýza fúzí realizovaných v roce 2011*, Diplomová práce

SECTOR AND DEMAND FACTORS CONTRIBUTIONS TO ECONOMIES' PERFORMANCE: THE CASE OF CZECH AND SLOVAK REPUBLIC

Tomas Verner

School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam., 1934/3, 733 40
Karvina, Czech Republic, e-mail: verner@opf.slu.cz.

Czech and Slovak Republic are small and open economies. Both of them exhibited periods of economic growth and recession from 1993 to 2013. The paper presents and discussed main demand side factors and performance of non-financial corporations, their share to gross domestic product or gross valude added of total economy. In particular, contributions of factors or non-financial corporations to the annual growth rate are discussed. All carried out techniques are mentioned within the paper. Data confirmed both countries as open economies where export and import are key factors influencing other subject and then the total economy.¹

Key words: demand side, contribution to growth, non-financial corporations

JEL: A10, O40,

1 Introduction

Economic development exhibited periods of economic growth and recession in the Czech and Slovak Republic from 1993 to 2013. According to population both countries are ranked to small countries and according to degree of openness both of them are classified as open economies. The degree of openness originated from about 47% in Czech Republic and 59% in Slovakia. It increased 2.2% yearly in Czech Republic and 2.5% yearly in Slovakia.

The aim of this paper is to find out shares of main demand side factors to gross domestic product or shares of non-financial corporations' gross value added to gross value added of total economy. In particular, contributions of main demand side factors, import and performance of non-financial corporations are evaluated. One hypothesis is established: the higher the ratio, the greater contribution to growth of an economy.

The rest of the paper is structured as follows. Section 2 recaps demand side and its factors, sectors, especially non-financial corporations. Section 3 describes used data and techniques, section 4 presents empirical results for Czech and Slovak Republic, the final section concludes.

2 Demand side and sectors

The demand side and sectors are briefly described in this section.

Aggregate demand can be defined as the sum of all expenditures of residents and non-residents for purchase of production at domestic market. Aggregate or total demand (*AD*) consists of three main components: final consumption expenditure (*FCE*), gross capital

¹ This paper was supported by the Ministry of Education, Youth and Sports within the Institutional Support for Long-term Development of a Research Organization in 2014.

formation (*GCF*) and export of goods and services (*EX*), which can be expressed by equation (1)²

$$AD = FCE + GCF + EX \quad (1)$$

Final consumption expenditure includes expenditure incurred by resident institutional units on goods or services that are used for the direct satisfaction of individual needs or wants or the collective needs³. *FCE* consists of: household final consumption expenditure (*HFCE*), government final consumption expenditure (*GFCE*)⁴ and non-profit institutions serving households final consumption expenditure (*NFCE*) (2)

$$FCE = HFCE + GFCE + NFCE \quad (2)$$

Gross capital formation consist of expenditure to production purchase to production purpose. *GCF* contain: gross fixed capital formation (*GFCE*), changes in inventories (*CI*), acquisitions less disposals of valuables (*NAV*) (3)

$$GCF = GFCE + CI + NAV \quad (3)$$

Gross fixed capital formation⁵ means resident producers' acquisition, less disposals, of fixed assets during a given period. Changes in inventories⁶ are measured by the value of the entries into inventories less the value of withdrawals and the value of any recurrent losses of goods held in inventories. Valuables⁷ are non-financial goods that are not used primarily for production or consumption, do not deteriorate over time under normal conditions and that are acquired and held primarily as stores of value⁸.

To find out the shares and contributions of demand components and import to gross domestic product, the equation (1) can be rearranged to (4)

$$GDP = FCE + GCF + EX - IM \quad (4)$$

where, *GDP* denotes gross domestic product and *IM* import of goods and services.

The economy of a country is the outcome of the activity of a very large number of units which carry out numerous transaction of various kinds for purposes of production, finance, insurance, redistribution and consumption⁹. Institutional units which have a similar type of economic behavior are grouping to subsectors and sectors. National economy consists of five resident institutional sectors¹⁰:

- Non-financial corporations (*NFC*),
- Financial corporations,
- General government,
- Households,

² TULEJA, P. (2007): Analýza pro ekonomy.

³ EUROPEAN COMMISSION. (1996): European System of Accounts – ESA 1995, p. 75.

⁴ For instance: social transfers or administrative, security, science and research expenditure.

⁵ Investment, e.g. acquisition, less disposals, of buildings, structures, machinery and equipment, mineral exploration, computer software.

⁶ Materials and supplies, work-in-progress, finished goods, goods for resale.

⁷ For instance: precious stones and metals, paintings, sculptures.

⁸ EUROPEAN COMMISSION. (1996): European System of Accounts – ESA 1995, p. 79-84.

⁹ EUROPEAN COMMISSION. (1996): European System of Accounts – ESA 1995, p. 37.

¹⁰ HRONOVÁ, S., et. al. (2009): Národní účetnictví. Nástroj popisu globální ekonomiky, p. 53-60.

Non-profit institutions serving households.

The sum of gross value added (*GVA*) of all sectors means the *GVA* of the national economy and can be noted as follows (5):

$$GVA = \sum_{i=1}^5 GVA_i \quad (5)$$

where *i* denotes the number of sector.

In this paper there are non-financial corporations employed only. Non-financial corporations consists of institutional units whose distributive and financial transactions are distinct from those of their owners and which are market producers and whose principal activity is the production of goods and non-financial services¹¹.

3 Data and technique

Used data (for Czech and Slovak Republic) and techniques are presented in this section. Values of demand side's indicators including *GDP* and import are in million of Euro at constant prices (reference year and exchange rates 2005). Values of *GVA* of total economy or non-financial corporations are in million of Euro at current prices. Data are collected from Eurostat and are based on the European System of Accounts 1995 (known as ESA1995).

To evaluate the above mentioned goals indicators shares of *GDP* or *GVA* and contributions to growth *GDP* or *GVA* are employed.

The shares of main demand side factors (*HFCE*, *GFCF*, *Export*) to *GDP* (in per cent) are presented via formula (6)

$$Share_i = factor_i / GDP \cdot 100 \quad (6)$$

where *factor_i* means main demand side factors. To find out non-financial corporations' performance measured by share of non-financial corporation to *GVA*, equation (6) can be rearranged to (7)

$$Share = NFC / GVA \cdot 100 \quad (7)$$

The contribution (in percentage points) of factors¹² or non-financial corporations (indicators) to the annual growth rate of *GDP* or *GVA* (in per cent) is defined by¹³ (8) or by formula (9) applied by Eurostat¹⁴

$$Contribution = \left(\frac{indicator_t}{indicator_{t-1}} - 1 \right) \frac{indicator_{t-1}}{GDP_{t-1}} \cdot 100 \quad (8)$$

$$Contribution = \frac{indicator_t - indicator_{t-1}}{GDP_{t-1}} \cdot 100 \quad (9)$$

¹¹ EUROPEAN COMMISSION. (1996): European System of Accounts – ESA 1995, p. 42.

¹² Main demand side factors including import.

¹³ HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2000): Národní účetnictví: koncept a analýzy, p. 191.

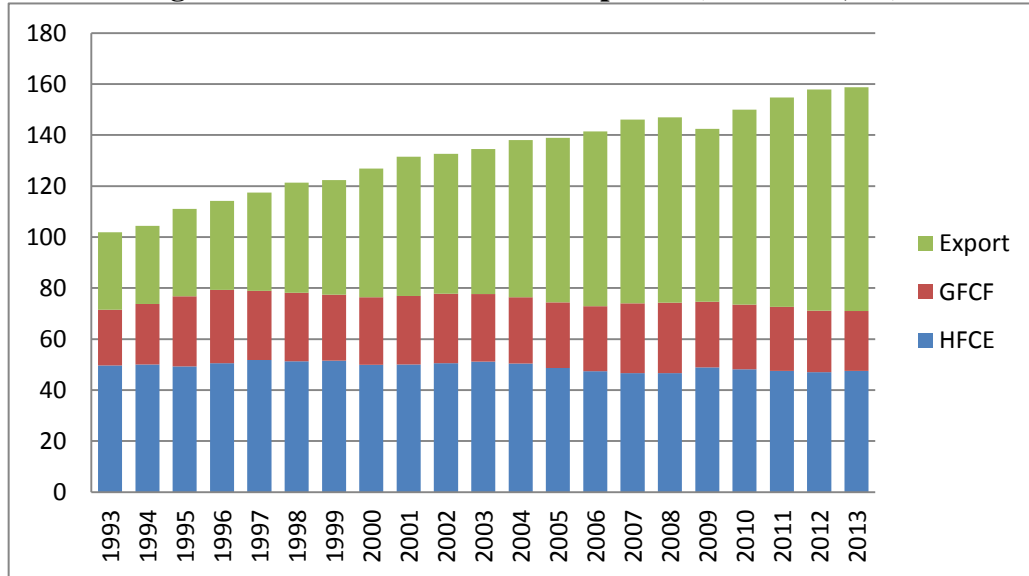
¹⁴ EUROSTAT. (2014): Contribution of each sector: available online: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/sector-accounts/detailed-charts/contributions-sectors>

In the case of non-financial corporations, the *GVA* is employed instead of *GDP*.

4 Empirical results for Czech and Slovak Republic

This part presents contributions to the annual growth rate of *GDP* or *GVA*, *GDP* or *GVA* ratios at first. *HFCE* and *GFCF* shares to *GDP* for Czech Republic exhibit constant development during 1993-2013 with average value 49.3% and 25.9%. On the contrary, export was rising during the period 5.6% per year from 30.3% in 1993 to 87.7% in 2013 with the average value 57.8% (figure 1).

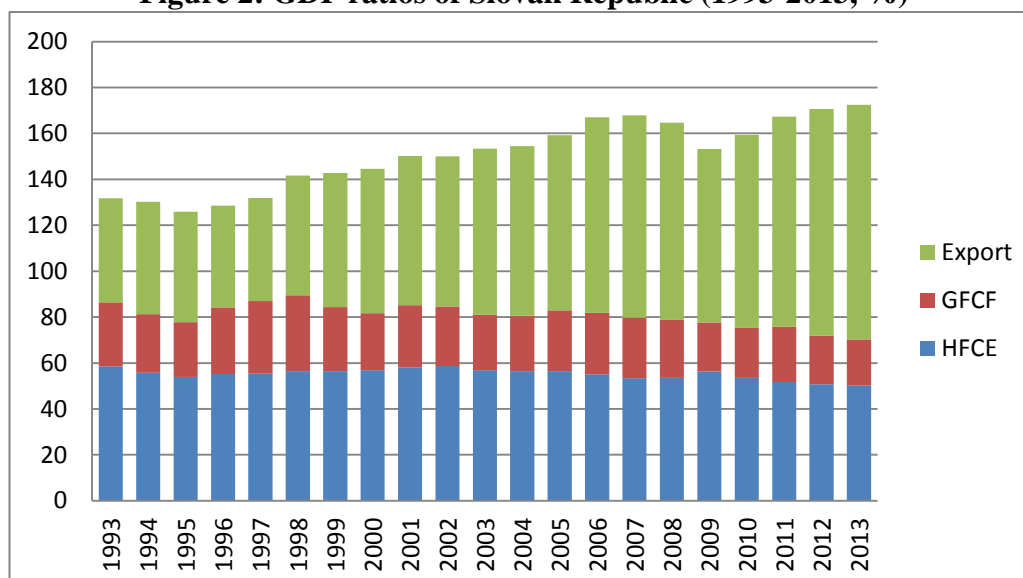
Figure 1: GDP ratios of Czech Republic (1993-2013, %)



Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_k&lang=en.

HFCE and *GFCF* shares to *GDP* for Slovakia exhibit constant development as well as by Czech Republic. Nevertheless, the *HFCE* ratio was slightly decreasing about 0.5% per year (55.2% average value), the *GFCF* ratio was decreasing even 1.4% yearly (25.6 % average value). The export ratio started at 45.3% and finished at 102.2%, with the average value 69.9% and was rising 4.3% yearly (figure 2).

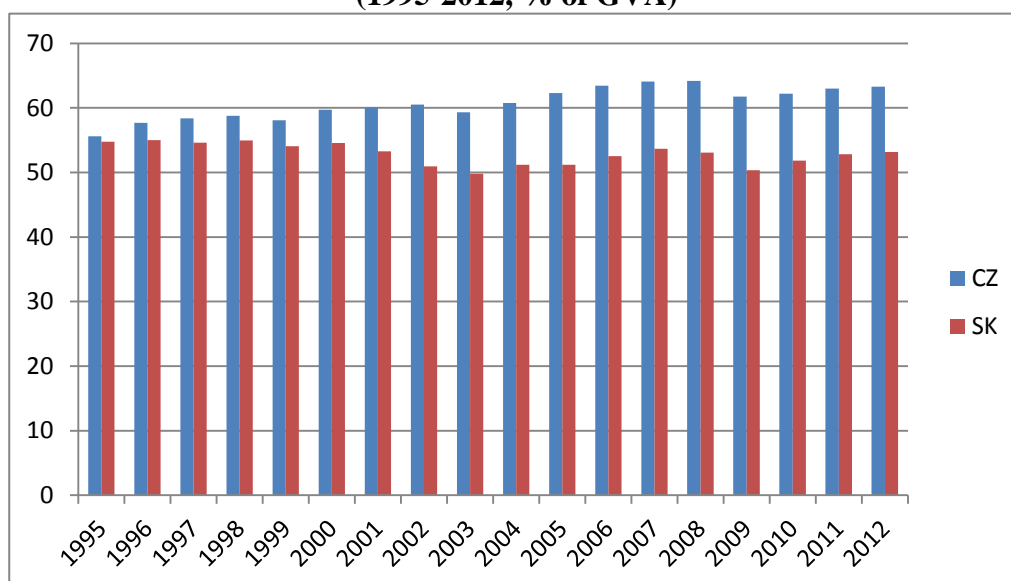
Figure 2: GDP ratios of Slovak Republic (1993-2013, %)



Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_k&lang=en.

The highest share of GVA originates in non-financial corporations. The average share of GVA of non-financial corporations to GVA of total economy (figure 3) is 60.7% (Czech Republic) and 52.9% (Slovakia). The share originates for both countries around 55%. Slovak development exhibits falls and growths while Czech share was rising around 0.7% yearly.

Figure 3: Non-financial corporations shares for Czech and Slovak Republic (1995-2012, % of GVA)

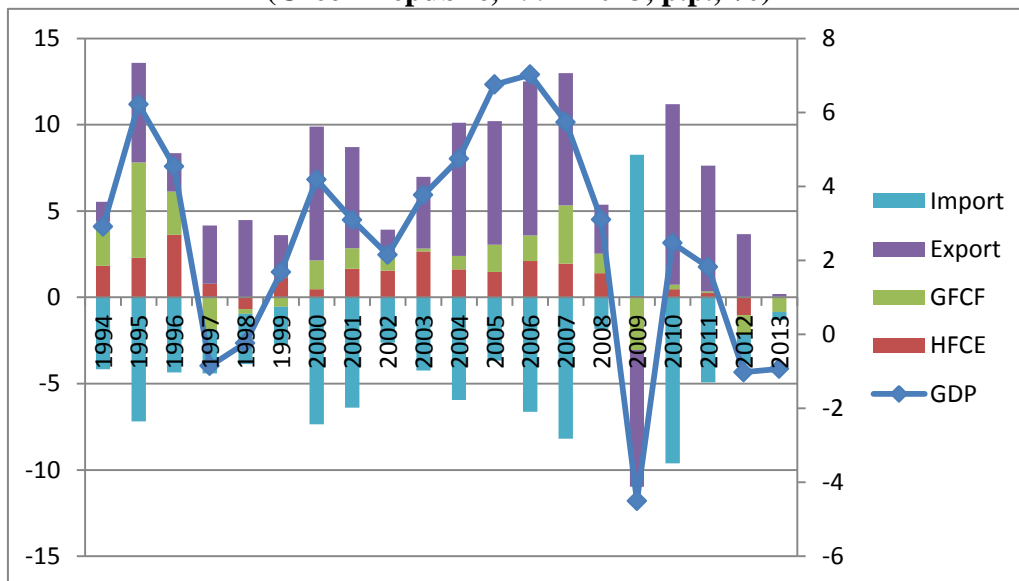


Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasa_nf_tr&lang=en.

Contributions of indicators are calculated according to formulas (8) or (9), main demand sides including import at first. Czech contributions are shown in figure 4. Contributions are measured in percentage points (p.p.) primary axis and GDP growth rate is captured on secondary axis (%)¹⁵.

¹⁵ The same rules holds for figures 4-7.

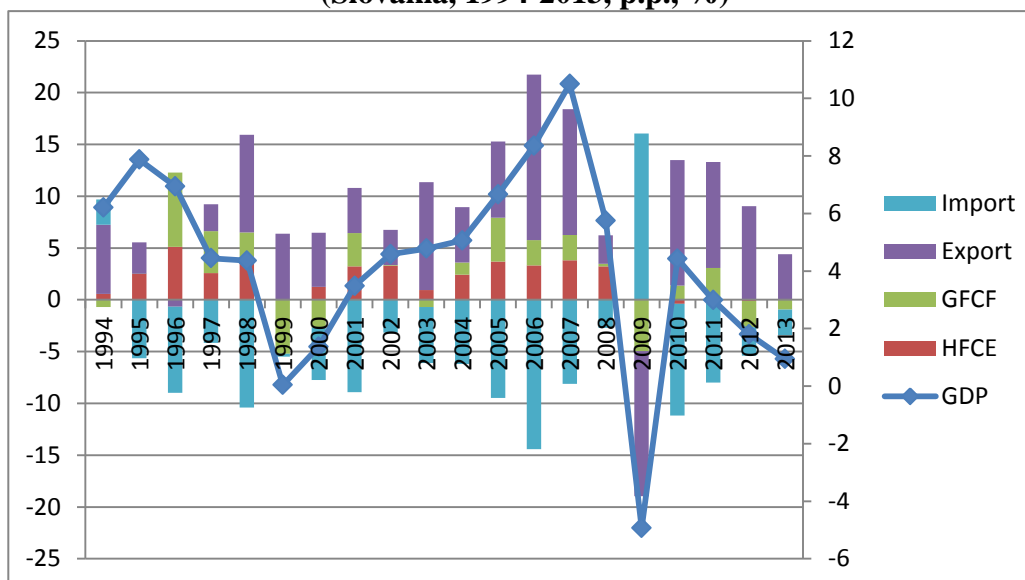
**Figure 4: Contributions to annual growth rate of GDP
(Czech Republic, 1994-2013, p.p., %)**



Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_k&lang=en, own calculations.

Slovak contributions are shown in figure 5. Contributions of HFCE for both countries are not high but almost ever positive. According to economic theory GFCF are more variable and sensitive to business cycle. Both countries are small and open economies, therefore they are dependent on foreign demand or supply.

**Figure 5: Contributions to annual growth rate of GDP
(Slovakia, 1994-2013, p.p., %)**

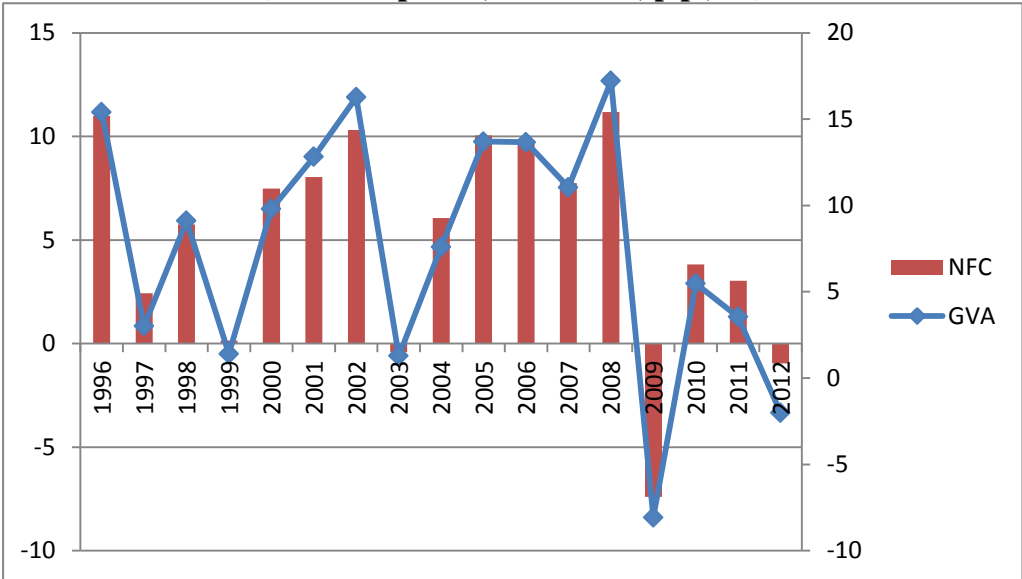


Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_k&lang=en, own calculations.

During economic growth especially in foreign countries, there is positive contribution of export and negative of import (according to formula 4) and vice versa during recession (in 2009).

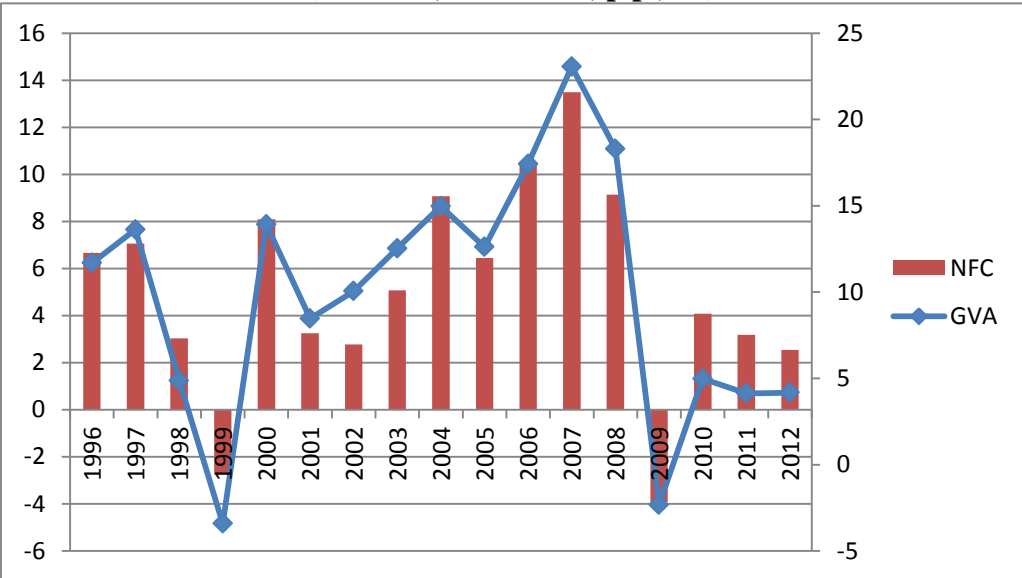
Contributions of non-financial corporations to total economy for both countries are shown in figures 6 or 7.

Figure 6: Non-financial corporations contribution to annual growth rate of GVA (Czech Republic, 1996-2012, p.p., %)



Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasa_nf_tr&lang=en, own calculations.

Figure 7: Non-financial corporations contribution to annual growth rate of GVA (Slovakia, 1996-2012, p.p., %)



Source: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasa_nf_tr&lang=en, own calculations.

The growth rates of GVA were following contribution of non-financial corporations, i.e. contributions are negative during recessions (e.g. Czech Republic or Slovakia in 2009) and vice versa.

5 Conclusion

Paper focused on main demand side factors, import, non-financial corporations' performance and its ratios to gross domestic product or gross value added of total economy including their development and contribution to growth.

Ratios and contributions confirm both countries as small and open economies. Household final consumption expenditure exhibit constant development, gross fixed capital formation as well as for Czech Republic only, Slovak slightly increased. Export ratio risen annually. Contributions confirmed that export and import are crucial factors for overall country performance.

Non-financial corporations originates the highest share of gross value added (around 61%). The growth rates of gross value added were following contributions of non-financial corporations. The hypothesis can not be confirmed, because household final consumption expenditure are stable while export or import behave according to foreign effects.

References

- EUROPEAN COMMISSION. (1996): European System of Accounts – ESA 1995. [online]. In: *Official Journal of the European Communities*, 30. 11. 1996. [Cited 15. 12. 2014.]. Available online: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/;ELX_SESSIONID=kQfBJ11RFFFIFdjGvCKpK7nQ7Hyh7Lg11WNYQpd33SslLsKGy2kL!492906172?uri=CELEX:31996R2223.
- HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2000). *Národní účetnictví: concept a analýzy*. Praha: C.H.Beck, 2000. ISBN 80-7179-235-7.
- HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009). *Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky*. Praha: C.H.Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-153-6.
- TULEJA, P. (2007): *Analýza pro ekonomy*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1801-6.

TRENDY V LOGISTICE V ČESKÉ REPUBLICE

Petr Vlček

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934/3,
733 40 Karviná, Česká republika, e-mail:vlcek@opf.slu.cz

Článek se zabývá hlavními trendy a faktory v současné logistice v České republice mezi které patří řízení dodávkových řetězců, outsourcing, informační technologie a v nebyvalé míře reverzní logistika. Recyklace, vhodné řízení a likvidace nebezpečných materiálů, balicí materiály pro opětovné použití, použití obnovitelných zdrojů, uchování energetických zdrojů - to jsou dnes velmi diskutované a důležité politické otázky. Ekologickým faktorům by se proto měla věnovat trvalá pozornost i ve strategickém plánovacím procesu a brát je v úvahu při posuzování možností, jakými by logistika mohla přispět k získání výrazné konkurenční výhody podniku.

Klíčová slova: trendy v logistice, outsourcing, informační technologie, reverzní logistika

The article discusses the main trends and factors in the current logistics in the Czech Republic, including supply chain management, outsourcing, information technology and an unprecedented scale reverse logistics. Recycling, appropriate management and disposal of hazardous materials, packaging materials for reuse, use of renewable energy, conservation of energy resources - it is now very important and discussed political issues. Environmental factors should therefore be continued attention in the strategic planning process and take them into account when assessing options, such as the logistics can contribute to the distinct competitive advantage of the company.

Key words: trends in logistics, outsourcing, information technology, reverse logistics

JEL: M11, Q57

1 Úvod

Potřeba logistiky v podnikové praxi narůstala a její pojetí se měnilo podle vývoje ekonomiky a životní úrovně: zprvu od nástroje zefektivňujícího distribuci, později i výrobu, zásobování a nákup, až po plně integrovanou formu, vtahující do procesů i do strategických funkcí dodavatele, distributory a prodejce, event. i konečné zákazníky, tak, jak se postupně vyčerpávaly jednotlivé zdroje konkurenční výhody a bylo třeba hledat nová, systémovější, účinnější řešení. Výrobci, kteří dříve působili na trhu jako samostatné podnikatelské subjekty, konkurující si pouze svými výrobky, konkurují si nyní prostřednictvím ucelených logistických řetězců, jejichž dodavatelské parametry se staly přinejmenším stejně důležité, anebo ještě důležitější, než vlastnosti samotných výrobků.

K rostoucím nárokům trhu bylo třeba hledat odpovídající strategii: nejdříve to byla strategie, v jejímž zaměření dominovala kvalita podporovaná zvyšováním úrovně dodavatelských služeb, pak se těžiště obrátilo k nabídce příznivé ceny, s podporou ve snižování nákladů, včetně logistických, později se hlavní strategickou zbraní stala pružnost,

rychlost reakcí a tedy zrychlení toků zboží a informací v logistických řetězcích, spojené s koncepty "pipeline", s uplatňováním termínovaných dodávek a nových komplexních technologií, založených na úzké spolupráci dodavatelů a odběratelů. Posledním výchozím bodem pro strategii se staly služby zákazníkům, a to v individualizovaném a aktivním pojetí.

O výsledku rozhoduje logistický řetězec jako celek a rozměr výsledku je tím větší, čím komplexnější je záběr logistiky: začátek logistických aktivit se proto vysunul až do vývoje nových výrobků či služeb a konec aktivit obsáhl i zpětné toky vedoucí k recyklaci. Aktuální praxe logistiky úspěšných firem ukazuje směrem k systémovému či holistickému chápání logistiky a jí strategicky řízených integrovaných procesních řetězců, supply chains. Ukazuje na výhodnost dlouhodobější stabilizace řetězců, při níž je snazší zvyšovat logistickou výkonnost a kvalitu, což sekundárně vede k nákladovým úsporám a zejména ke spokojenosti zákazníků.

2 Vývoj trendů logistiky v ČR

Pokud je posláním logistiky postarat se o přípravu dané akce, o tok a rozmístění k ní potřebných zdrojů, tak, aby byly k dispozici na správném místě a ve správné době, potom je třeba mít také přehled o vnitřních a vnějších faktorech, jež mohou přípravu a průběh akce ovlivnit. Je potřeba se zamyslet nad tím, co vlastně vytváříme a proč, zda přinášíme hodnotu, uvádíme něco užitečného, co dříve neexistovalo, zlepšujeme něco již známého nebo to zlevňujeme a zpřístupňujeme většímu počtu lidí. To je otázka, kterou by si měl položit management kteréhokoliv podniku vyrábějícího hmotné zboží nebo poskytujícího služby, otázka po smyslu vlastního působení ve stále nejistějším světě, otázka směřující k přehodnocení principů.

Teorie i světová praxe managementu ukazují na nutnost změny v přístupu k budoucnosti: ta se stala rychle se měnícím a nepředpověditelným sledem vzájemně diskontinuálních jevů, avšak také zdrojem příležitostí. Odtud pramení nutnost porozumět faktorům, jež ovlivňují změny, resp. potřeba ovládnout faktory a využít je k ovlivnění změn.

Je důležité uvědomit si, že většinu informací o těchto faktorech lze získat jedině vně vlastního oboru působení; na jejich základě si lze vytvořit představu o tom, jak se obor bude vyvíjet a návazně zvolit takovou strategii, která povede k vybudování jedinečného postavení organizace v oboru, a to při využití identifikovaných příležitostí a při minimalizaci rizika. Jedinečné postavení ovšem v dnešní realitě znamená vytvářet nové potřeby, nové podnikatelské aktivity a nové produkty či služby, jež nové potřeby pohotově uspokojí. Předpokladem úspěchu je specializace, podmínkou je bezchybnost. Neexistuje univerzální strategie, neexistuje jediná správná organizační struktura, neexistuje jediná správná metoda řízení, nejsou dány technologie, není dáno konečné užití. Jediné, na co se lze spolehnout, je obsáhnutí celého procesu přípravy a průběhu akce, soustředění na výsledek a na výkonnost; sladění řetězce aktivit, jež vytváří logistický management, jsou s to poskytnout významnou konkurenční výhodu. Výsledek se projeví u konečných uživatelů, zákazníků. Sem tedy musí být zacílena strategie i každá jednotlivá akce, přičemž oprávněnost strategie bude trvat jen tak dlouho, dokud se nezmění postoj uživatelů, zákazníků, nebo dokud nebudou nalezeni či vytvořeni jiní.

K dosažení úspěchu jsou potřebné logistické zdatnosti: průprava a praktické zkušenosti z oblasti logistických systémů a technologií s akcentem na počítačové dovednosti, pronikavé myšlení ve variantách včetně vyhodnocování jejich důsledků pro ostatní činnosti, schopnost výběru a prosazení nejlepší varianty, podpořená komunikačními a motivačními dovednostmi, připravenost k rychlým a účinným reakcím na odchylky a změny.

Tyto poznatky je třeba aplikovat v prostředí české společnosti, jež se rychle sblíží se západní společností. Západní společnost však prochází krizí hodnot, české společnosti nadto chybí prostředky k naplnění vzorců spotřeby, přebíraných od střední třídy bohatších

evropských sousedů. Přemíra výběru vyvolává v lidech rozhodovací dilema, jak využít svých omezených prostředků co nejlépe; neustálá, všudypřítomná nutnost volit vede k psychické závislosti - všechno se proměnilo v ohledávání možností, zkoumání, porovnávání s našimi možnostmi - změnilo se v archetyp nakupování; týká se to i receptů na život; „image“ apod.

Ze společnosti se vytratil cíl, vytratila se vize: „na rozdíl od tradiční nejistoty, neznající prostředků, nejsou známy cíle“. Další faktory se týkají změn práce a vztahu k ní: na jedné straně je práce považována za prostředek sebevyjádření, seberealizace a tudíž klesá zájem o jednotvárnou, málo kvalifikovanou práci. Na druhé straně, zrychlující se zastarávání dosažené kvalifikace a častější změny zaměstnání i odvětví práce, vedou k nutnosti celoživotně nabývat nové znalosti a dovednosti či rekvalifikovat se; v České republice to dosud neplatí a dokonce u části zaměstnanců narůstá pasivita. Faktem je, že i dosavadní zahraniční investoři vytvářeli pracovní místa převážně s nízkými nároky na kvalifikaci, neboť jedním z hlavních stimulů jejich příchodu do České republiky byly náklady na práci, pětinové ve srovnání se starými členskými zeměmi Evropské unie. Přesto, že čeští zaměstnanci tráví v práci více času než je obvyklé na Západě a častěji pracují i o víkendech, produktivita práce je zde stále výrazně nižší; značný díl viny na tom nese zastaralý přístup managementu, ulpělý na řízení lidí a nepřipravených na obrat ke koučování.

3 Řízení dodávkových řetězců

Řízení dodávkového řetězce je založeno na myšlence, že distribuční kanál by se měl chápat a analyzovat jako celek, tj. ze systémové perspektivy. Ten článek řetězce, který je schopen určitý úkol/funkci vykonávat nejefektivněji a nejúčinněji - od udržování zásob až po přidávání hodnoty prostřednictvím diferenciací výrobků - by měl daný úkol také skutečně vykonávat. V podniku by se tudíž mělo řízení dodávkového řetězce začlenit do strategického plánovacího procesu, kdy management rozhoduje o tom, do jaké míry by měl dodávkový řetězec podléhat jeho řízení a které činnosti - kde a kým - by se měly v rámci dodávkového řetězce vykonávat. V rámečku Globální řešení je popsáno, jak jedna společnost použila koncepci globálního dodávkového řetězce při zefektivnění své strategie nákupu.

Uplatnit koncepci řízení dodávkového řetězce neznamená, že firma musí použít nějaký specifický typ uspořádání kanálu. Koncepce může spočívat v tom, že se firma bude snažit integrovat aktivity v kanále, a naváže proto užší partnerské vztahy s menším počtem členů kanálu. Nebo se může záměrně rozhodnout ponechat rozdělení a uspořádání kanálu tak jak je, neboť členové kanálu vykonávají své funkce perfektně.

Podstatou řízení dodávkového řetězce je to, že se management zaměřuje na vědomé, koordinované snahy o zlepšení efektivnosti kanálu a efektivnosti řízení kanálu. Dosahuje toho zejména prostřednictvím kvalitnějšího sdílení informací, efektivního rozmístování zásob v rámci kanálu a koordinovaného rozhodování ve všech klíčových obchodních procesech. Pro koncepci řízení dodávkového řetězce se někdy používá termín integrované řízení kanálu.

Jak dosáhnout integrovaného řízení kanálu. Jedním z hlavních problémů koncepce integrovaného řízení kanálu je způsob, jak realizovat danou strategii. Nabízejí se zde čtyři základní možnosti: implementovat strategii integrace kanálu, převzít vůdčí roli v kanálu, vytvořit aliance s vůdčími členy kanálu, nebo se zaměřit jen na vybrané činnosti, které přinášejí největší efekt.

Implementace strategií integrace kanálu. Tento přístup zahrnuje použití některých z následujících činností:

- společné řízení zásob prostřednictvím systémů pro plánování distribučních zdrojů v kanálu,
- společné řízení přepravních činností,
- koordinace akcí na podporu prodeje,
- elektronická výměna dat v rámci kanálu,

- rozsáhlejší sdílení informací (data o prodejkách, stavy zásob, odezva na akce na podporu prodeje atd.),
- systém automatického doplňování zásob,
- umístění zástupců dodavatelů v sídle výrobce (podávání objednávek, řízení zásob, řešení problémů),
- měření výkonu kanálu jako celku.

Strategie orientované na integraci kanálu jsou vhodné zejména pro velké podniky, např. významné distribuční, maloobchodní nebo výrobní firmy, které jsou v obchodním styku opět převážně s velkými firmami. Základní podmínkou úspěchu tohoto přístupu je vzájemná závislost těchto firem, přičemž žádná z nich nemá nad ostatními dominantní postavení. Tyto strategie mohou nalézt uplatnění i ve vztahu firem různých velikostí, ale typičtější jsou případy, kdy tento přístup používají firmy se srovnatelnou velikostí a srovnatelnou tržní silou.

Řídící strategie zaměřená na kvalitu, souhrnně známá pod jménem total quality management (TQM), by měla být neustále v popředí rozhodování. Měla by se promítat jak do strategického plánovacího procesu, tak do samotné implementace zvolených strategií. Kvalita představuje významný aspekt výkonu: když se podnik pokouší snižovat náklady nebo zkracovat dobu cyklu dodání zboží na trh, je nutno kvalitu posuzovat jako jeden z prvků výkonu, které se navzájem porovnávají. Především však je kvalita klíčovým aspektem zákaznického servisu: jakékoliv snížení kvality servisu může vést ke zvýšení nespokojenosti a/nebo ke snížení prodeje, což obojí může ve svých důsledcích převýšit úspory dosažené snížením nákladů. Zákazníci očekávají, že bude dodavatel poskytovat kvalitní servis.

Dopady změn v úrovni kvality zákaznického servisu by měly být explicitně vyčísleny. Strategie TQM by se měly zaměřit na hodnocení kvality z pohledu zákazníka - co změny v kvalitě budou znamenat pro zákazníka.

4 Outsourcing

Princip „make or buy“ je znám odedávna. Otázka, zda je výhodnější spoléhat na vnitřní zdroje organizace, anebo nakupovat potřebné vstupy od jiné organizace, tedy využívat dělbu práce, začala být intenzivně diskutována a uplatňována v praxi během 90. let minulého století.

Od té doby se staly frekventovanými pojmy insourcing pro označení interního obhospodařování zdrojů a outsourcing jako smluvní vztah s externí organizací, na jehož základě je na ni odsunuta interní činnost spojená s obhospodařováním daného zdroje. Je to stav přenesení odpovědnosti za určitou část funkční oblasti nebo permanentní činnost, která tento stav udržuje.

Jedná se o funkční oblast, která bezprostředně nesouvisí s hlavním předmětem činnosti, resp. nejde o hlavní činnost a organizace ji dosud prováděla sama. Skutečnost, že je odsunut původní zdroj, není tak důležitá jako to, že spolu s ním je odsunuta i činnost, kterou by bylo nutné vynaložit na obhospodařování tohoto zdroje, a která by tedy vyžadovala použití dalších zdrojů.

Hlavním strategickým důvodem pro uplatnění outsourcingu je nutnost co nejpružněji reagovat na přání zákazníků. Jestliže se management zabývá všemi problémy, ztrácí cenný čas a energii potřebnou k rozhodování o hlavní činnosti. Je lépe soustředit se na hlavní činnost, na to, co je silnou stránkou, na co lze efektivně vynaložit vlastní zdroje. Ostatní je účelné odsunout a organizačně se zeštíhlet.

Druhým strategickým důvodem je snaha dostat se rychle na světovou úroveň anebo - bez velkých nákladů a nepřiměřeného úsilí se tam udržet. Pokud jde o logistiku, je třeba zodpovědět otázky, jako: Jsou organizaci dostupné nejnovější logistické technologie? Disponuje nejlepším logistickým know-how? Má dostatek logistických zkušeností? Ví, jak

logistiku dělají jinde? Má špičkové logistické odborníky? Dovede je vyškolit? Za jakou cenu? Jak rychle? Je pro ni únosný velký rozsah operativy při řízení logistických řetězců? Zvládne prostorové rozšíření svých činností? Pokud na tyto otázky existují záporné odpovědi, je to důvod k uvažování o outsourcingu logistiky.

Další jsou důvody taktické. Externí činnost poskytovaná specializovaně většímu počtu partnerů vychází zpravidla levněji, a to hlavně kvůli fixním nákladům. Mnohé organizace, které k outsourcingu přistoupily jedinečně kvůli úspoře nákladů, skončily však fiaskem. Smysl a úspěch outsourcingu spočívají totiž ve strategii. Zrovna tak je riskantní zbavit se něčeho, čemu podnikový management příliš nerozumí. Jak potom bude přesně definovat, co požaduje od poskytovatele?

Úspěšnost rozhodnutí vedoucího k outsourcingu, je podmíněna splněním dvou předpokladů. Prvním předpokladem je, že management musí mít jasno v cílech. Neměl by se do outsourcingu pouštět, jestli nemá pořádně zpracovanou strategii. Součástí strategie je přesné definování hlavní činnosti a každé jednotlivé vedlejší, podpůrné činnosti - a to dříve, než se zpracují dílčí strategie, jako marketingová, logistická, personální, finanční a další. Teprve pak je možné klást otázky. Kterou činnost je možno vytěsnit? Bude to celá činnost, nebo jen její část? Například: bude to celý logistický řetězec – outsourcing logistiky, bude to jen určitá část logistického řetězce, například vnější doprava, bude to jen provoz daného článku řetězce – outsourcing v logistice? Jaké výhody a jaká rizika či nevýhody to může přinést? Na jaké poskytovatele se dá tato činnost přesunout? Bude lepší zvolit jednoho poskytovatele - integrátora, anebo několik samostatných specializovaných poskytovatelů? Půjde o krátkodobější nebo o dlouhodobé několikaleté vztahy? Bude uzavřeno dlouhodobé smluvní partnerství - strategická aliance?

Druhým předpokladem je mít jasno ve vztazích s poskytovatelem. Jsou to: dohodnutá rozhraní na hmotných tocích a na tocích informací - co, kdo, komu či od koho, kde, kdy a jak (jakou technologii) bude dodávat nebo odebírat, pohotovost reakce poskytovatele, cena za poskytnuté služby, přechod odpovědnosti na poskytovatele, dělba odpovědnosti mezi oběma partnery, způsob, jakým vše měřit a vyhodnocovat.

Má-li management jasno v těchto otázkách, může zahájit výběr konkrétního poskytovatele. V souvislosti s outsourcingem bývají vyslovovány určité pochybnosti. Jací partneři se vlastně dávají dohromady? Poskytovatelé outsourcingu nejsou partneři, protože nesdílejí stejné motivy. Poskytovateli se vlastně vydáváme všanc, jestliže ho - jako zprostředkující článek - vložíme mezi sebe a našeho zákazníka anebo jestliže mu otevíráme svá choulostivá data. Bude poskytovatel vždy stejně vstřícný, jako před podpisem kontraktu? Outsourcing nezačíná fungovat podepsáním kontraktu. Tímto okamžikem začíná proces přechodu, který může uváznout na lidech. Ti budou dělat něco jiného, než na co byli zvyklí.

5 Informační technologie

Cílem strategie informačního systému je sladit podnikatelské cíle s potřebnými požadavky na informace. Strategie IS stanovuje potřebné aplikace a technologie k podpoře podnikových cílů a zároveň způsob jejich zavedení. Strategie pomáhá vytvářet plán pro rozvoj informačních systémů tak, aby splňoval budoucí vize podniku a aby bylo zřejmé, jakou úlohu má informační systém v rámci podniku.

Dílčím, odvozeným cílem informačního systému pro logistické účely je umožnit plynulé fungování materiálového toku. Bez potřebných informací by výrobce nevěděl, zda o jeho zboží bude zájem, případně kolik ho zákazníci chtějí, kdy ho potřebují, ani by si nemohl právě to potřebné množství surovin objednat. Informační tok lze členit dle různých způsobů. Je to nástroj ke zpracování dat. Informační technologie se v minulosti vyvíjely rovnoměrně, ale pomalu, až do poloviny 20. století, kdy se vlivem využívání počítačů hovoří o informační revoluci a o přechodu lidstva z industriální společnosti do informační společnosti.

V současné době rozdíl mezi informačním systémem a informačními technologiemi splývá, a proto se zavedla i zkratka IS/IT, která to vystihuje. Často se používá též zkratka IS/ICT, která zdůrazňuje rostoucí význam komunikačních technologií (C = communication). Z rozsáhlého spektra rychlého rozvoje IS/IT se upozorňuje zejména na tyto trendy:

- Změny forem komunikace mezi obchodními partnery. Klasické papírové dokumenty budou stále více nahrazovány elektronickou výměnou dat (EDI – Electronic Data Interchange). Ti partneři, kteří nebudou schopni přijímat a zasílat obchodní dokumenty (objednávky, faktury, platební příkazy apod.) elektronickou cestou, budou v obchodě znevýhodněni, protože komunikace s nimi bude málo efektivní.
- Změny ve formách prodeje výrobků a služeb. Stále více se bude prosazovat nákup z domova (home shopping), zákaznické on-line bankovní služby (home banking) a další podobné formy styku se zákazníkem. Zákazníkovi přinesou tyto nové formy prodeje výrobků a služeb následující výhody:
 - téměř okamžitou reakci na jeho potřeby,
 - prodloužení pracovní doby, protože služby budou většinou poskytovány 24 hodin denně a 7 dnů v týdnu,
 - automatický výběr nejvhodnějšího dodavatele – programové vybavení zákazníka se může spojit automaticky s více možnými dodavateli daného zboží a vybrat z nich toho, který je schopen dodat požadované zboží v požadované lhůtě za nejnižší cenu,
 - možnost podílet se na návrhu parametrů nakupovaného výrobku (určit tvar, resp. barvu výrobku, vybrat si některé z nabízených doplňků aj.).
- Posílení bezhotovostních plateb a vznik elektronických peněz. Při elektronickém prodeji zboží a služeb nepřipadají hotovostní platby v úvahu, proto se rozšiřování tohoto způsobu prodeje bude dále posilovat o různé formy bezhotovostního platebního styku.

Další bezprostřední přínosy IS/IT:

- zrychlení obchodního cyklu, tj. doby od přijetí objednávky k dodání zboží zákazníkovi (zde se jedná o integrované řešení činností, jako je příjem objednávky, kalkulace zakázky, příprava zakázky, koordinace činností ve výrobě, reorganizace výrobní linky,
- při přechodu na nový typ výrobku, doprovodné operace prodeje (celní odbavení, pojištění, spedice), zpracování faktur a inkasa,
- vytvoření pevných vazeb s obchodními partnery a obrana proti nové konkurenci, která takové vazby ještě nemá vybudované,
- uplatnění moderních metod dodávek (Just-in-time, PULL metoda),
- urychlení platebního styku s bankou,
- zlepšená možnost sledování Cash-flow,
- snížení zásob jak materiálu, tak hotového zboží,
- snížení objemu rozpracované výroby,
- zvýšení kvality zboží, služeb.

Ekonomická výhoda, kterou podnik může získat novým využitím informačních technologií, neustále roste, ale doba, po kterou lze konkurenční výhody využívat, je rok od roku kratší.

6 Reverzní logistika

Reverzní logistika se zabývá zpětnými materiálovými toky vycházejícími od zákazníka. Jsou to toky znehodnocených, případně morálně zastaralých výrobků, obalů a reklamovaného zboží. Tyto zpětné toky bývají většinou neekonomické, a to s ohledem na špatnou organizaci. Představují pro podnik vysoké náklady a z hlediska společnosti mají negativní vliv na přírodu.

Tabulka 1: Investice na nakládání s odpady podle zdrojů financování

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Celkem | 2 571 511 | 3 404 636 | 3 372 544 | 4 145 392 | 4 145 392 | 3 657 655 | 3 625 582 | 3 147 900 | 4 668 489 |
| z toho podle zdroje financování | | | | | | | | | |
| vlastní zdroje a rozpočtové prostředky | 1 888 869 | 2 576 303 | 2 759 349 | 3 104 990 | 3 104 990 | 2 297 238 | 2 207 583 | 1 897 455 | 3 362 624 |
| granty a dotace z toho z veřejných rozpočtů | 272 366 181 109 | 311 899 121 290 | 159 989 74 967 | 397 882 164 069 | 397 882 164 069 | 767 555 310 012 | 987 144 309 792 | 720 562 212 080 | 718 646 286 158 |
| úvěry, půjčky a finanční výpomoci | 409 931 | 516 589 | 453 032 | 633 368 | 633 368 | 495 061 | 420 395 | 515 043 | 571 254 |

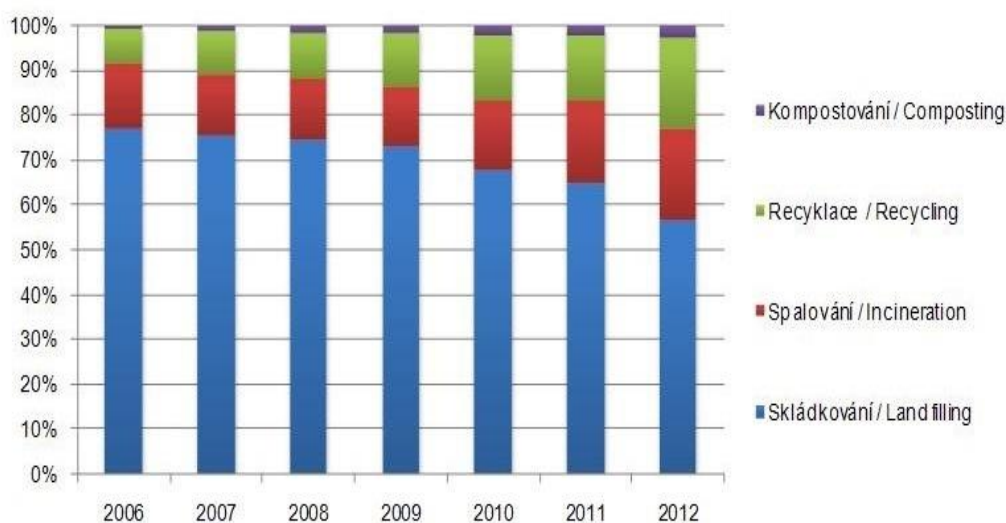
Zdroj: ČSÚ

Reverzní logistika podporuje materiálovou recyklaci a snaží se o minimalizaci odpadů z výroby a o minimalizaci obalů. Má úzkou vazbu na odpadové hospodářství podniku a prostřednictvím ekologických cílů naplňuje legislativní požadavky státu. Při řešení zpětných logistických toků se nabízí využívání outsourcingu.

Reverzní logistika byla dlouhou dobu teorií opomíjena. Této problematice se začíná věnovat stále větší pozornost především z důvodů omezenosti výrobních zdrojů a neustále rostoucí spotřeby lidí. Řada zemí již zavedla do své legislativy opatření, vyžadující od podniků, aby zajistily (částečnou) recyklaci svých výrobků a obalů. Podniky jsou tlačeny k odpovědnosti za své výrobky během celého životního cyklu výrobků, tj. od získávání surovin přes zhotovení výrobků, jejich užití až po jejich likvidaci. Dochází k situaci, že mnoho výrobků musí „téci“ od místa skončení své funkčnosti (nejčastěji od spotřebitele) k výrobcovi nebo k firmě, která je pověřena jejich zpracováním. Vzniká materiálový tok, který má opačný směr, než je v klasickém zásobovacím řetězci.

Náplní reverzní (zpětné) logistiky je dnes podpora alternativního využití výrobků a obalů, které již jednou byly použity nebo nemohou být prodány (zboží s prošlou dobou trvanlivosti, sezónní zboží, částečně nefunkční výrobky). Vedle reverzní logistiky existovala dlouhou dobu logistika odpadů, jejíž hlavní náplň ale nebyla recyklace či jiné forma využití, ale pouze sběr, odvoz a likvidace (spalování, skládkování) komunálních i průmyslových odpadů. I ta však postupně směřuje k určitému materiálovému využití (recyklaci).

Graf 1: Vývoj nakládání s komunálním odpadem



Zdroj: ČSÚ

Hlavní náplní reverzní logistiky (zpětné logistiky) je sběr, třídění, demontáž a zpracování použitých výrobků, součástek, vedlejších produktů, nadbytečných zásob a odpadového materiálu, kde hlavním cílem je zajistit jejich nové využití nebo materiálové zhodnocení způsobem, který je šetrný k životnímu prostředí a je ekonomicky zajímavý. Materiál, který je dnes pro reverzní logistiku nezajímavý a stává se součástí logistiky odpadů, může být v budoucnu při zdokonalených postupech zpracování zhodnocován a může se tedy stát součástí zpětných toků.

Řízení toků odpadů, které nepředstavují ekonomickou hodnotu a jsou určeny k likvidaci (typicky skládkováním nebo spalováním), patří rovněž do zpětné logistiky, ačkoliv zde fakticky k materiálovému zpětnému toku nedochází (nevrací se k producentům). Při jejich řízení jsou totiž uplatňovány stejné principy.

Hlavním popudem pro rozvoj reverzní logistiky je legislativa, která se pokouší přimět podniky k větší šetrnosti k životnímu prostředí. Rozšiřování odpovědnosti výrobců vede např. k povinnosti zpětného odběru vysloužilých produktů a tím i ke vzniku zpětných toků.

V této souvislosti je třeba zmínit i tzv. zelenou logistiku (green logistics, ecological logistics). Ta studuje a minimalizuje dopady logistiky na životní prostředí. Například měří vlivy konkrétních druhů doprav na životní prostředí, snaží se snížit materiálovou a energetickou náročnost různých logistických činností a má vazbu na certifikaci podle norem ISO 14000. Existuje ovšem i řada činností zelené logistiky, které se nevztahují ke zpětné logistice, např. snižování spotřeby energie. Obecně platí, že zvýšenou pozornost ve zpětné logistice je třeba věnovat především tam, kde se pracuje se zbožím velké hodnoty nebo kde je velké procento vráceného zboží.

7 Závěr

Logistika velkou měrou přispívá ke zvyšování životní úrovně společnosti. Logistika nepředstavuje pouze významnou složku hrubého domácího produktu, ale je považována za důležité odvětví světové ekonomiky. Podobný význam má však i v jednotlivých podnicích a firmách, kde zajišťuje optimální tok materiálu, zboží, informací a služeb.

V minulosti hrála v logistice hlavní roli problematika nákladů a trendy směřovaly především k jejich snižování. Budoucnost logistiky ale spočívá ve zvyšování spolehlivosti v dodavatelsko-odběratelských vztazích a ve výrobě. Výrazným způsobem se bude měnit i strategie podniků při plánování. Nadále poroste i význam outsourcingu, zejména v oblasti

dopravy, skladování a manipulace. Odpadová logistika (respektive zpětná logistika obecně) je oblastí, která bude do budoucna nadále posilovat a které bude potřeba věnovat zvýšenou pozornost.

Článek byl vytvořen v rámci projektu 17/ISIP/2014 „Inovace předmětů v angličtině jako prostředek rozšíření nabídky výuky předmětů oboru Řízení logistiky“.

Seznam použité literatury

GRANT, D. B., LAMBERT, D. M. a kol., 2006. Fundamentals of Logistics Management. European edition. London: The McGraw Hill. ISBN 100-07-710894-9.

CHRISTOPHER, M., 2000. Logistika v marketingu. Praha: Management Press. ISBN 80-7261-007-4.

MURPHY, P. R., WOOD, D. F. 2010. Contemporary Logistics. Prentice Hall. ISBN 978 0136110774.

MYERSON, P. 2012. Lean Supply Chain and Logistics Management. McGraw-Hill. ISBN 978 0 07 176626 5.

PERNICA, P. 2005. *Logistika (Supply Chain Management) pro 21. století*. Praha: Radix. ISBN 80-86031-59-4.

SIXTA, J., MAČÁT, V., 2005. Logistika – teorie a praxe. Brno: CP Books. ISBN 80-251-0573-3.

ČSÚ. [online]. In: Investice na nakládání s odpady podle zdrojů financování (1995-2013). [Citované 3. 11. 2014.] Dostupné na internetu:
<http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/p/320181-14#02>

OBSTARÁVATEĽSKÉ ZMLUVY – PRÁVNE A ZAHRANIČNOEKONOMICKÉ ASPEKTY

Martin Winkler

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: judr.winkler@gmail.com

Obstarávateľské zmluvy sú významným právnym nástrojom používaným v medzinárodnom obchode využívaným pri distribúcii tovarov alebo služieb. Spája sa v nich právny aspekt, ktorého podstata tkvie v rôznych variáciách právneho inštitútu zastúpenia s ekonomickým aspektom sprostredkovania, t. j. vytvorenia vzťahu medzi poskytovateľom a odberateľom. Právna úprava obstarávateľských zmlúv je v rôznych právnych poriadkoch rôzna. Najväčším problémom býva rozlíšenie medzi zmluvou o obchodnom zastúpení a pracovnou zmluvou.

Kľúčové slová: obstarávateľské zmluvy, zastúpenie, sprostredkovateľ, zmluva o sprostredkovaní, mandátna zmluva, komisionárska zmluva, zmluva o obchodnom zastúpení, pracovná zmluva

Agency contracts as important legal instrument used in international trade serve in the process of distribution of goods and services. They are composed of two main aspects – legal aspect based on different forms of principal-agent relationship and economic aspect of building connection between provider and customer. The legal regulation of agency contracts differs from country to country. The major problem usually is distinguishing between commercial agency contract and labour contract.

Key words: agency contracts, agency, intermediary, broker, brokerage contract, mandate contract, commission agent's contract, contract on commercial agency, labour contract

JEL: K10, K12

1 Úvod

Pri teoretickom skúmaní medzinárodných ekonomických vzťahov rozlišujeme nasledujúce významy pojmu sprostredkovateľ:

- širší význam – **spostredkovateľ v zmysle teórie marketingu** ako subjekt distribučného kanála; jeho hlavnou úlohou je jednak prevod vlastníckeho práva medzi subjektami trhu pri odbyte tovaru a služieb a jednak (fakultatívne) aj fyzické premiestnenie v čase a priestore, okrem toho však aj uskutočňovanie ďalších aktivít, ktoré sú súčasťou marketingového mixu (sortiment, tvorba cien, propagačná a komunikačná politika a i.), aby celá odbytová operácia hladko prebehla¹,
- užší význam – **spostredkovateľ v zmysle legálnej definície** ako jeden zo subjektov zmluvy o sprostredkovaní; jeho úlohou je obstarat' záujemcovi za odmenu uzavretie zmluvy (§ 774 ObčZ), resp. vyvíjať činnosť smerujúcu k tomu, aby záujemca mal

¹Napr. KOTLER, P.: Marketing management. Praha: Grada publishing, 1998, str. 467; MCCARTHY, E. J. - PERREAULT, W. D.: Základy marketingu. Praha: Victoria Publishing, 1995, str. 238.

príležitosť uzavrieť určitú zmluvu s tretou osobou, za čo mu prislúcha provízia (§ 642 ObchZ),

- **sprostredkovateľ v zmysle zahraničnoobchodnom** ako subjekt, ktorý vyhľadávaním zmluvných partnerov uľahčuje, resp. umožňuje (niekedy je totiž jeho zapojenie do zahraničnoobchodnej operácie nevyhnutné) umiestnenie tovaru (služby) na zahraničnom trhu, pričom je na základe uzavretej zmluvy činný buď pre výrobcu alebo pre spotrebiteľa a obyčajne naňho neprechádza vlastnícke právo k tovaru, ktorý je predmetom obchodnej operácie.²

V ďalšom texte budeme za sprostredkovateľa považovať sprostredkovateľa v posledne uvedenom zmysle.

2 Obstarávateľské zmluvy

Podľa zmluvného typu, ktorým sa riadi právny vzťah medzi príkazcom a sprostredkovateľom, rozlišujeme v zmysle nášho právneho poriadku tieto typy sprostredkovateľov:

- príkazník – obstarávateľ,
- mandátár,
- komisionár,
- sprostredkovateľ (v právnom zmysle) a
- obchodný zástupca.

Ešte predtým, než začneme rozoberať jednotlivé typy sprostredkovateľov, chceli by sme sa vyjadriť k súhrnnému označeniu, ktoré zastrešuje všetky zmluvné typy používané v našom právnom poriadku, na základe ktorých sprostredkovatelia pôsobia (t. j. príkaznú zmluvu, zmluvu o obstaraní vecí, zmluvu o obstaraní predaja vecí, mandátnu, komisionársku, sprostredkovateľskú a zmluvu o obchodnom zastúpení). V právnickej literatúre sa stretávame s rôznymi označeniami – obchodné zastúpenie (Z. Kučera³), zmluvy v oblasti obchodného zastúpenia (K. Ružička⁴), zmluvy o obstaraní vecí (resp. záležitostí – I. Pelikánová⁵), obstarávateľské zmluvy⁶. Zákon o medzinárodnom práve súkromnom a procesnom člení predmetné zmluvy na príkazné a im podobné a zmluvy o obchodnom zastúpení a zmluvy o sprostredkovaní (§ 10 ods. 2 písm. e) a f) ZMPSP). Dnes už neplatný Zákoník medzinárodného obchodu (bol zrušený Obchodným zákonníkom) naproti tomu rozlišoval samostatnú príkaznú zmluvu (Diel XIII ZMO) a komisionársku zmluvu (Diel XIV ZMO) a zmluvy o sprostredkovaní a o obchodnom zastúpení zahrnul pod spoločný názov sprostredkovateľské zmluvy (Diel XVIII ZMO). Hospodársky zákonník (takisto bol zrušený Obchodným zákonníkom) spoločným názvom zmluva o obstaraní vecí (§ 354 HZ) nazval zmluvu, na základe ktorej koná obstarávateľ na účet objednávateľa vo vlastnom mene (v našom ponímaní ide o mandátnu zmluvu), ako aj v mene obstarávateľa (komisionárska zmluva), rozširujúcim výkladom § 354 ods. 7 písm. c) však možno dospieť k záveru, že sem zaradil aj zmluvu o sprostredkovaní a zmluvu o obchodnom zastúpení. Občiansky zákonník naproti tomu zmluvu o obstaraní vecí (§§ 733-736 ObčZ) koncipuje ako špeciálny podtyp príkaznej zmluvy. Na ďalšie účely v tomto príspevku budeme vyššieuvedené zmluvné typy nazývať všeobecným pojmom **obstarávateľské zmluvy**.

²BENEŠ, V. - KONOPÍK, E.: Obchodní zastoupení v zahraničí. Praha: ČSOPK, 1990, str. 7 a 8; podobne KOTRBOVÁ, H.: Metody vývozu a dovozu. In.: Černohlávková E. a kol.: Operace v zahraničním obchodě (Vybrané kapitoly). Praha: VŠE, 1992, str. 31; URBAN, E.: Medzinárodný marketing. Bratislava: Alfa, 1992, str. 107.

³CÚTH, J. a kol.: Medzinárodné obchodné právo. Bratislava: Obzor, 1983, str. 187.

⁴RUŽIČKA, K.: Jak obchodovat se zahraničím? Ostrava: MONTANEX, 1994, str. 87 a nasl.

⁵PELIKÁNOVÁ, I. a kol.: Obchodní právo. 2. díl. Praha: CODEX Bohemia, 1998, str. 299.

⁶Obstarávateľské zmluvy (autor neuvedený) In.: Právo a podnikateľ, č. 6/1999, str. 16.

Platná právna úprava Občianskeho zákonníka upravuje **príkaznú zmluvu** vo všeobecnosti a jej tri podtypy – zmluvu o obstaraní vecí, zmluvu o obstaraní predaja vecí a zmluvu o obstaraní zájazdu. Pri definovaní príkaznej zmluvy zákon nešpecifikuje, v koho mene príkazník koná, t. j. či v mene príkazcu alebo vo vlastnom mene. Takáto špecifikácia chýba aj pri jej podtypoch, možno sa však z kontextu jednotlivých ustanovení domnievať, že obstarávateľ vecí bude konať skôr v mene príkazcu⁷ a obstarávateľ predaja vecí vo vlastnom mene⁸ (v oboch prípadoch však na príkazcov účet).

Príkazník je sprostredkovateľom činným na základe príkaznej zmluvy, ktorá je upravená v §§ 724-741 ObčZ. Sprostredkovateľa (príkazníka), ktorý je subjektom jednotlivých podtypov príkaznej zmluvy, nazýva zákon obstarávateľom.

Použitie príkazných zmlúv prichádza do úvahy len vtedy, ak niektorá zo zmluvných strán nie je podnikateľom v zmysle § 2 ods. 2 ObchZ.

Obchodnoprávnou obdobou občianskoprávnej príkaznej zmluvy je v slovenskom práve **zmluva mandátna** (§§ 566-576 ObchZ). Podľa § 566 ods. 1 ObchZ sa v nej mandatár zaväzuje, že pre mandanta v jeho mene a na jeho účet zariadi určitú obchodnú záležitosť, za čo mu prislúcha odplata. Mandatár i mandant musia byť podnikateľmi v zmysle § 2 ods. 2 ObchZ a pri uzavretí mandátnej zmluvy musí byť s prihliadnutím na všetky okolnosti zrejmé, že sa týka ich podnikateľskej činnosti (§ 261 ods. 1 a 2 ObchZ). Tieto podmienky nemusia byť splnené, ak strany zmluvy uzavru podľa § 262 ods. 1 a 2 ObchZ písomnú dohodu, že sa ich vzájomný vzťah z príkaznej zmluvy bude spravovať Obchodným zákonníkom; potom pôjde namiesto príkaznej o mandátnu zmluvu.

Mandátna zmluva je pre obchodné vzťahy všeobecným zmluvným typom. Ako jej špecifické zmluvné typy upravuje Obchodný zákonník zmluvu komisionársku, zmluvu o sprostredkovaní a zmluvu o obchodnom zastúpení⁹, taktiež však aj iné zmluvné typy, ako napr. zmluvu o otvorení akreditívu, zmluvu o inkase, či zmluvu o poskytnutí bankovej záruky.

Najčastejšie je predmetom mandátnej zmluvy uskutočnenie právnych úkonov. Preto sa využíva najmä pri poskytovaní právnej pomoci advokátmi, pri uzatváraní zmlúv a v konaní pred súdom. Okrem vykonania právnych úkonov môže byť predmetom mandátnej zmluvy aj uskutočnenie inej, faktickej činnosti, napr. zaobstaranie informácií. V zahraničnom obchode sa mandátna zmluva uzavrie napr. v prípade, keď výrobca poveruje mandatára, aby uzavrel v jeho mene kúpnu zmluvu s odberateľom jeho výrobkov v zahraničí (ide o uskutočnenie právneho úkonu). Obsahom mandátnej zmluvy môže byť aj poverenie, aby mandatár vykonal výskum trhu, propagoval v zahraničí produkty výrobcu a podľa podmienok na trhu určil kúpnu cenu v stanovenom rozmedzí (ide o faktickú činnosť). Na uskutočnenie právnych úkonov musí mať mandatár mandantovo splnomocnenie.

Komisionár činný na základe **komisionárskej zmluvy** (§§ 577-590 ObchZ) má s mandatárom spoločné to, že koná podľa pokynov svojho príkazcu (komitenta) a na jeho účet, na rozdiel od mandatára však vo vlastnom mene. Znamená to, že komisionár je zo zmlúv, ktoré uzavrie s inými subjektmi, sám zaviazaný a to, čo pri svojej činnosti pre komitenta získal, je povinný mu vydať a ten má povinnosť to prevziať. Vlastnícke právo k tovaru však nenadobúda, ibaže by sa v zmluve dohodlo niečo iné.

Ďalším medzičlánkom využívaným v obchodných činnostiach je sprostredkovateľ (máme na mysli sprostredkovateľa v zmysle právnom). Sprostredkovateľ sa zaväzuje, že bude

⁷Možno to vyvodit' napr. z § 733 prvá veta ObčZ, kde sa zdôrazňuje, že záväzok obstarávateľa je obstarat' určitú vec **objednávateľovi**. Z toho možno dedukovať, že zákonodarca mal na mysli konanie priamo pre objednávateľa.

⁸Porov. najmä § 737, kde možno z požiadavky, aby bola vec objednávateľa prevzatá **do predaja** vyvodit', že ju má obstarávateľ predat' jako ostatné veci vo vlastnom mene. Vyplýva to aj zo zodpovednosti obstarávateľa za vady predanej veci podľa § 741 ods. 1 ObčZ.

⁹Pozri Obstarávateľské zmluvy (autor neuvedený). In.: Právo a podnikateľ, č. 6/1999, str. 16. Tiež to vyplýva z § 652 ObchZ.

vyvíjať činnosť smerujúcu k tomu, aby mal príkazca (záujemca) príležitosť uzavrieť určitú zmluvu s treťou osobou a za túto činnosť mu prislúcha odplata. V našom právnom poriadku je **sprostredkovateľská zmluva** upravená aj v Občianskom (§§ 774-777 ObčZ) aj v Obchodnom zákonníku (§§ 642-651 ObchZ). Všeobecne sa v obchodných vzťahoch využívajú služby sprostredkovateľa pri tzv. sprostredkovaní ad hoc, t. j. v prípadoch, keď sa sprostredkúva len jeden alebo niekoľko málo obchodov. Vtedy právny vzťah medzi príkazcom a sprostredkovateľom netrvá dlhodobo, spravidla sa končí dosiahnutím zmluvného účelu.

Podstata činnosti sprostredkovateľa (pozri vyššie) a obchodného zástupcu pôsobiaceho na základe **zmluvy o obchodnom zastúpení** (§§ 652-672a ObchZ) je podobná; obaja zaobstarávajú pre svojho príkazcu (zákon ho nazýva záujemcom resp. zastúpeným) príležitosť na uzavretie zmluvy za odmenu. Obchodný zástupca môže zároveň priamo dojednávať a uzatvárať obchody v mene zastúpeného a na jeho účet, pokiaľ má na to udelené plnomocenstvo (porov. § 652 ods. 1 v spojení s 654 ods. 3 ObchZ). Existujú však aj viaceré odlišnosti, vyplývajúce najmä z toho, že vzťah príkazca – obchodný zástupca je vzťahom dlhodobým, nie zriedka desať- i viacročným. Z tohto pohľadu je v prípade vypovedania zmluvy záujemcom potrebné obchodného zástupcu odškodniť, keďže sa pričínil o vybudovanie odbytovej siete (porov. §§ 669 a 669a ObchZ). To nie je jedinou ochranou obchodného zástupcu v zmysle slovenského práva vychádzajúceho z európskej právnej úpravy. Zákon (na základe smernice) mu garantuje najneskorší okamih vzniku nároku na províziu, ako aj jej splatnosti (§§ 660, 661, 671 ObchZ), minimálnu dĺžku výpovednej lehoty v závislosti od trvania zmluvného vzťahu (§ 668 ods. 3 a 4 ObchZ), nárok na náhradu škody a ochranu pri dojednávaní konkurenčnej doložky v súvislosti so skončením zmluvného vzťahu (§§ 668a, 672a ObchZ). Vzhľadom na zvýšenú ochranu obchodného zástupcu podporenú kogentnou povahou jednotlivých ustanovení je pre zmluvu o obchodnom zastúpení typická tiež podobnosť s pracovnou zmluvou, čo v niektorých štátoch vedie k ich stotožneniu, ak je zástupcom fyzická osoba.

V našej právnej úprave je veľmi dôležité od seba odlíšiť zmluvu o obchodnom zastúpení a **pracovnú zmluvu**. Predmetom pracovnej zmluvy je takisto sústavná činnosť, avšak vykonávaná formou závislej práce pre zamestnávateľa so všetkými z toho vyplývajúcimi dôsledkami (sťažené skončenie pracovného pomeru, odvodové povinnosti, nárok zamestnanca na dovolenku na zotavenie atď.). Z týchto dôvodov aj v našich podmienkach sa podnikatelia radi vyhnú povinnosti uzavrieť pracovnú zmluvu s osobami, ktoré majú vykonávať obstarávateľskú činnosť; preto, ak je budúci obchodný zástupca podnikateľom (najčastejšie živnostníkom), uzavrú s ním zmluvu o obchodnom zastúpení.

O to nebezpečnejšie je pre slovenského podnikateľa uzatvárať pracovnú zmluvu so subjektom v zahraničí, najmä v tých štátoch, kde je pracovné a sociálne zákonodarstvo obzvlášť prísne. Niekde sa samotná zmluva o obchodnom zastúpení uzavretá s fyzickou osobou považuje za pracovnú zmluvu, preto sa podnikateľom odporúča na cudzom území, ktorého právny poriadok nepoznajú, vstupovať do právneho vzťahu radšej s právnickou osobou ako obchodným zástupcom.

Odlišnosť obchodnozastupiteľskej a pracovnej zmluvy spočíva v samostatnosti a relatívnej nezávislosti obchodného zástupcu na jednej strane a podriadenosti zamestnanca zamestnávateľovi pri výkone závislej práce na druhej strane. Zamestnanec sa podieľa svojou prácou na plnení úloh zamestnávateľa a je viazaný jeho pokynmi (porov. § 27 ods. 1 ZP). Aj obchodný zástupca musí rešpektovať pokyny toho, v prospech koho koná (zastúpeného), nie je však voči nemu v podriadenom postavení a o väčšine aspektov svojej činnosti rozhoduje samostatne. V nemeckom právnom poriadku je kritérium samostatnosti obchodného zástupcu vyjadrené slobodou pri určovaní náplne svojej práce a pri rozhodovaní o svojom pracovnom čase (§ 84 ods. 1 HGB). V našom Obchodnom zákonníku je samostatnosť zdôraznená

požiadavkou, aby bol obchodný zástupca podnikateľom; dôvodová správa k zákonu č. 500/2001 Z. z. hovorí o “samostatnom podnikateľovi”.

Zamestnanca, ktorý väčšinu pracovnej doby trávi navštevovaním potenciálnych zákazníkov podľa plánu určeného podnikateľom, nazývame **obchodný cestujúci**. Za túto činnosť mu prináleží stála mzda, plat alebo iná odmena, ktoré majú pevnú zložku a pohyblivú zložku závislú od výkonu.

3 Záver

Na záver treba uviesť, že pre vyššie uvedené typy sprostredkovateľov sa ako rozlišovacie kritérium použila právna úprava nášho Obchodného zákonníka a v ňom upravené zmluvné typy. V zahraničných obchodných zákonníkoch (resp. všeobecne v ich právnych poriadkoch) však všetky takéto zmluvy obsiahnuté byť nemusia a ani nie sú. Napr. americké a anglické právo poznajú len tzv. agentskú zmluvu, ktorá v sebe zahŕňa aj mandát, komisionársku, sprostredkovateľskú i zmluvu o obchodnom zastúpení, záleží len na tom, ako si strany dohodli vzájomné práva a povinnosti a či má byť podľa vôle strán príkazca (v anglosaskej terminológii nazývaný *principal*) utajený pred tretími osobami, alebo nie. Podobne v nemeckej, rakúskej, či francúzskej právnej úprave.

Zoznam použitej literatúry

BENEŠ, V. – KONOPÍK, E.: Obchodní zastoupení v zahraničí. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1990. 144 s.

CÚTH, J. a kol.: Medzinárodné obchodné právo. Bratislava: Obzor, 1983. 288 s. ISBN 65-053-83

ČERNOHLÁVKOVÁ, E.: Operace v zahraničním obchodě (vybrané kapitoly). Praha: Vysoká škola ekonomická, 1992. 228 s. ISBN 80-7079-098-9

KOTLER, P.: Marketing Management. Praha: Grada Publishing, 1998. 712 s. ISBN 80-7169-600-5

MAJARO, S.: Základy marketingu. Praha: Grada Publishing, 1996. 308 s. ISBN 80-7169-297-2

MCCARTHY, E. J. - PERREAULT, W. D.: Základy marketingu. Praha: Victoria Publishing, 1995. 511 s. ISBN 80-85605-29-5

PELIKÁNOVÁ, I. a kol.: Obchodní právo. 2. díl. Praha: CODEX Bohemia, 1998. 428 s. ISBN 978-8085963595

RŮŽIČKA, K.: Jak obchodovat se zahraničím? Ostrava: MONTANEX, 1994. 124 s. ISBN 80-85780-21-6

URBAN, E.: Medzinárodný marketing. Bratislava: Alfa, 1992. 152 s. ISBN 80-05-01078-8

KULTÚRNA IDENTITA VERZUS INŠTITUCIALIZÁCIA KULTÚRNEHO KAPITÁLU ČLENSKÉHO ŠTÁTU EURÓPSKEJ ÚNIE.

Marta B. Zágoršeková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235
Bratislava, Slovenská republika, e-mail: marta.zagorsekova@euba.sk

Príspevok skúma otázku ako vplýva zmena politického statusu mocenských inštitúcií na sociálny rozvoj. Sociálny rozvoj autorka definuje ako proces akumulácie sociálneho kapitálu. Výhodiskom skúmania sociálneho rozvoja je model vzájomnej podmienenosti mocenských inštitúcií a akumulácia sociálneho kapitálu. Prejavom tejto vzájomnej podmienenosti je podľa autorky to, že na výzvy mocenských inštitúcií požadujúcich akceleráciu hospodárskeho a sociálneho rozvoja sociálne štruktúry zvyčajne reagujú oneskorene. Historickou príčinou tohto oneskorenia je fakt, že evolúcia sociálnych štruktúr je kontinuálna, zatiaľ čo zmeny mocenských inštitúcií sú diskontinuálne. Následkom tejto kontraindikácie je nerovnomernosť hospodárskeho i sociálneho rozvoja štátov.

Kľúčové slová: sociálna politika, sociálny kapitál

This contribution examines how a change of political status of governmental institutions affects social development. The author defines the social development as a process of social capital accumulation. The basis for social development examination is the model of mutual conditionality of governmental institutions and social capital accumulation. The author considers the usual delay in response of the social structures to the challenges of governmental institutions, initially requiring economic and social development acceleration, to be the manifestation of their mutual conditionality. The historical reason for this delay is the fact that the social structures evolution has a continuous character, whilst the changes of governmental institutions are discontinuous. As a result of this counter-indication, there is inequality in the economic and social development of states.

Key words: social policy, social capital

JEL: Z10

Na základe výsledkov nášho predchádzajúceho výskumného projektu pod názvom *Medzikultúrne vzťahy a sociálny kapitál* (VEGA č. 1009/11), v ktorom sa autorský tím venoval otázke identifikácie vzťahov medzi sociálnym a kultúrnym kapitálom členského štátu EÚ sme dospeli k záveru, že analýza týchto dvoch pojmov vyžaduje nielen diskurzívny myšlienkový postup, ale aj pokus o ich demarkáciu.

Pomocou metódy dispozičného predikátu sme ako demarkačný argument prijali charakteristiku sociálneho kapitálu ako endogénneho faktora štátu, zatiaľ čo kultúrny kapitál sme interpretovali ako relatívne endogénny a zároveň aj exogénny faktor. Z tejto diferenciácie vyplynul záver, že sociálny kapitál štátu je nositeľom takého súboru hodnôt, ktorý môže prinášať efekty iba v rámci vnútorných podmienok štátu, ale kultúrny kapitál je taký individuálne a skupinovo akumulovaný systém hodnôt, čo za predpokladu mobility pracovnej

sily a migrácie sa voľne prenáša na územie iných štátov ako kultúrny habitus migrujúcich osôb.

Námietke, že kultúrna identita je atributívnym faktorom štátu, sme čelili argumentom, že tak tradičné národné štáty ako aj moderné liberálne štáty sa historicky nevyvíjali ako kultúrne homogénne entity, lebo v rámci štruktúrnych elementov ich kultúry vždy možno preukázať prvky pochádzajúce z exogénnej interkultúrnej difúzie (napríklad preberanie písma od iných národov, prijatie mimonárodného náboženstva, reakcie na nadnárodné kultúrne epochy, zvlášť v západnej a strednej Európe a pod.)

S použitím metódy dispozičného predikátu sa nám podarilo preukázať, že teoretickú charakteristiku tak sociálneho ako aj kultúrneho kapitálu nemožno vyčerpať iba pomocou observačných termínov, lebo v súčasných integračných a nadnárodných globálnych procesoch je nevyhnutné poznať aj to, ako budú reagovať kultúrne entity štátu, aké majú dispozície a predpoklady akceptovať, alebo odmietnuť vonkajšie tenzie. Tieto dispozície možno interpretovať iba kombináciou observačných predikátov s teoretickými interpretačnými charakteristikami.

Z uvedenej teoretickej pozície sme dospeli ku konštatovaniu, že liberálne štáty ako mocenské inštitúcie disponujú právnymi, ekonomickými a politickými nástrojmi limitovania difúzie sociálneho kapitálu, zatiaľ čo difúziu kultúrneho kapitálu by mohli klásť prekážky iba za cenu straty ich demokratickej a liberálnej politiky.

Z hľadiska európskeho integračného procesu zostáva nepreskúmanou a aktuálnou otázkou ako vplýva inštitucionalizácia na difúziu kultúrneho kapitálu. Samozrejme skúmanie tejto otázky vyžaduje oveľa viac času a priestoru, než poskytujú limity môjho príspevku na tejto konferencii, tak uvediem iba niektoré *výhody* a *nevýhody* inštitucionalizácie z teoretického pohľadu.

Vychádzajúc zo súčasnej odbornej literatúry, ktorú som v tejto téme preštudovala, možno konštatovať, že otázka funkcie kultúrneho kapitálu štátu sa najčastejšie vyskytuje v rámci diskurzov o *preferenciách* členských štátov. V súbore otázok týkajúcich sa preferencií pritom sú na popredných miestach ekonomické, politické a bezpečnostné preferencie, ktoré sú hlavnými nositeľmi prehlbovania integrácie EÚ, zatiaľ čo otázka kultúrnych preferencií zostáva v princípe na mŕtvom bode, keďže bola vyňatá z integračnej agendy.

Výhody inštitucionalizácie kultúrneho kapitálu spočívajú hlavne vo dvoch faktoroch.

Po prvé: Inštitucionalizáciou určitého kultúrneho fenoménu členský štát zabezpečuje ochranu svojej tradičnej kultúrnej identity, napríklad tým, že zmení politický status niektorého komunikačného jazyka na svojom území. Väčšinou ide o jazyk majoritného etnika alebo o ďalší jazyk tradičnej interkultúrnej komunikácie na území daného štátu. Tým, že daný etnický jazyk získa politický status na jednej strane je zabezpečená jeho participácia na prameňoch suverenity štátu, ale na druhej strane vzniká jeho disfunkčná situácia z hľadiska kolízie politických a kultúrnych preferencií štátu.

Môžeme to ukázať na príklade politického statusu francúzštiny vo Francúzskej republike. Niet pochyb o tom, že francúzština na území tohto štátu reprezentuje jeho kultúrnu identitu. Avšak preferovaná frankofónna politika Francúzskej republiky nereprezentuje iba jeho kultúrnu identitu, ale aj jej mocenské politické ambície v nadnárodnom procese. Tie sa markantne prejavili napríklad v napätom období quebeckého separatizmu. Frankofónne preferencie Quebecu v diplomacii dodnes udržuje napríklad *Qubecký vládny úrad* (Qubec Government Office), ktorý z formálno-právneho hľadiska nemá status diplomatického zastúpenia Kanady v zahraničí, ale prezentuje quebeckú frankokanadskú kultúrnu identitu v zahraničí.¹

¹ Pozri PAJTINKA, E.: *Slovník diplomacie*, PAMIKO, s. r. o. Bratislava 2013, s. 127.

Iným príkladom môže byť súčasná kolízia politických a kultúrnych preferencií v prípade statusu ruského jazyka na území Ukrajiny.

Po druhé. Inštitucionalizácia kultúrnych entít, ktorých podstata vyviera z presvedčenia a uznania môže pre štát znamenať, že si tým zabezpečí svoju politickú identitu, ekonomické a iné preferencie. Podľa neofunkcionalistickej teórie medzinárodných vzťahov² inštitucionalizáciou sa v štáte posilňujú vnútorné mechanizmy udržiavajúce konzervatívne hodnoty, etnocentrizmus, tradičné zvyky a sociálny status tých politických elít, ktorých zásluhou vznikli uznávané štátotvorné hodnoty.

Po tretie. Inštitucionalizácia univerzálnych hodnotových preferencií ako je napríklad európsky, resp. západný školský vzdelávací systém, vedecký výskum alebo umelecká tvorba prináša pre štát obrovské výhody spočívajúce v tom, že jeho občania získajú také poznatkové a hodnotové profily, ktoré ich začleňujú do nadštátneho civilizačného okruhu. Obrátenou stranou tejto výhody je však možnosť mobility alebo odchodu kvalifikovanej pracovnej sily, ktorý fakt v procese európskej integrácie väčšina autorov hodnotí z hľadiska liberalizmu a ľudskoprávnej problematiky pozitívne.

Nevýhody inštitucionalizácie kultúrneho kapitálu štátu spočívajú hlavne v tom, že vplyv kultúrnych entít na ekonomické, politické a bezpečnostné preferencie štátu je často neviditeľný a jeho observácia vyvoláva konfrontačné diskurzy nielen na úrovni politických debát, ale aj medzi ekonomickými a právnickými elitami ako aj znalcami medzinárodných procesov.

Jadrom týchto konfrontácií je dichotómia medzi pragmatickými a kultúrnymi preferenciami. Bezprostredná pragmatická preferencia je často uprednostnená vzhľadom na hospodárske výsledky štátu pred dlhodobou a „neviditeľnou“ pôsobiacou mäkkou silou kultúrnych entít.

Pričom štáty v procese európskej integrácie nevyhnutne musia postupovať podľa členskými štátmi prijatých inštitucionalizovaných pravidiel zabezpečujúcich urýchľovanie a prehľbovanie integrácie. Za predpokladu, že by jednotlivé štáty sami si stanovili vlastné pravidlá rýchlosti a prehľbovania integrácie, spoločné výhody z integrácie by boli iba fragmentárne.

Paradoxom však je, efektívne ciele integrácie sa očakávajú vo všetkých oblastiach, či rezortov členského štátu – hospodárskej, politickej, bezpečnostnej – ale výnimku tvorí sféra kultúry. Pričom „neviditeľná ruka“ kultúrnych entít môže dlhodobo udržiavať práve tie občianske preferencie, ktoré brzdia europeizáciu ako jednu z dimenzií integrácie.

Pokúsím sa teraz o stručnú teoretickú typológiu *nevýhod* inštitucionalizácie kultúrnych entít.

Po prvé. Ako vyplýva z analýzy preferencií, ktorú publikoval slovenský politologický tím Darina Malová, Marek Rybář, Erik Lástic a Peter Dobiš v prehľadovej štúdií *Hlavné trendy v skúmaní formovania preferencií členských štátov Európskej únie* nadväznosti na práce európskych odborníkov konštatujú, že, veľkou nevýhodou inštitucionalizácie je, že ešte nebol vypracovaný „komplexný a komparatívny explanačný rámec“ na pôde teórií európskej integrácie. Autori sa opiera aj o argument Sandholza, tvrdiaceho, že “ snaha o formuláciu jednotnej teórie preferencie štátunaráža na veľké prekážky”.³ To znamená, že stav poznania funkcií a mechanizmov inštitucionalizácie zaostáva za procesom zakladania inštitúcií. S týmto názorom možno súhlasiť, lebo väčšina observačných výskumov ukazuje, že v integračnom procese štáty urýchlene zakladali inštitúcie, o ktorých predpokladali, že budú

² MORAVCSIK, A.: *The Choice for Europe. Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Cornell University Press, Ithaca 1998.

³ SANDHOLZ, W. *Choosing Union: Monetary Politics and Maastricht*. In International Organization, vol.47, no 1, pp. 1-39 (citované podľa Malová, D. a spol. Hlavné trendy v skúmaní formovania preferencií členských štátov Európskej únie. Prehľadová štúdiá. In: www.researchgate.net /.../ 242139532.

napomáhať integrácii, ale ich poznatková a hodnotová báza nebola vybudovaná na pilieroch genealógie a vývoja.

Následkom uvedenej absencie je napätie medzi tradičnými a modernými sociálnymi vzormi ekonomickej činnosti, právnych vzťahov, komunikačných kompetencií, obchodných a diplomatických pravidiel.

Po druhé. Nevýhodu predčasnej alebo nedostatočne fundovanej inštitucionalizácie zhoršuje aj ďalší faktor, ktorý by sme mohli nazvať komunikačnou nekompetentnosťou. Negatívne pôsobenie tohto faktora na proces inštitucionalizácie spočíva hlavne v tom, že konkurenčné výhody získali subjekty preferované stranickými centrami, nie nezávislé osobnosti kompetentné a vzdelané v danom odbore. Vzhľadom na negatívne aspekty politikárčenia vzdelané elity stratili záujem vstúpiť na neistú politickú scénu a uprednostnili pokojné vody vedeckého výskumu.

Na Slovenku napríklad sa vytvoril akýsi bilbordový model znalostnej ekonomiky alebo informačnej spoločnosti, ale vzhľadom na systémové zmeny financovania vedeckého výskumu iniciatíva zostala iba na pol ceste.

Po tretie. Každá inštitucionalizácia určitého žitého hodnotového systému sa buduje ako metasystém a vyžaduje istý byrokratický model, v ktorom sú vzťahy a s ním spojené preferencie usporiadané hierarchicky. Tým vznikajú subordinácie a rôzne zoskupenia meniace prirodzené funkcie hodnôt.

Inštitucionalizácia ako proces budovania hierarchicky usporiadaných orgánov a inštitúcií štátu alebo mimovládnych organizácií výrazne negatívne intervenuje do horizontálne a individuálne usporiadané hodnotové systémy a reguluje ich vitalitu. Ako na to poukázal Will Kymlicka⁴ kultúra nie je inštitúcia, ale taký systém, ktorý existuje iba za predpokladu, že je uznávaná. Inštitucionalizácia síce zdanlivo vyzerá ako prezentácia uznania určitých funkcií daného hodnotového systému, ale v skutočnosti tento systém začne regulovať, hierarchizovať a tým ponúkať vlastné preferencie.

Dobrym príkladom je inštitucionalizácia kresťanského náboženstva. Tento proces je nielen prvým úspešným pokusom o ustanovenie cirkevného štátu v štáte, ale aj historicky prvou *medzinárodnou inštitúciou* pôsobiacou globálne.

Po štvrté. Medzi nevýhody inštitucionalizácie napokon musíme zaradiť ekonomickú finančnú a administratívnu náročnosť fungovania každej inštitúcie. Na území členských štátov inštitúcie podmienujú výkonnosť ekonomiky, finančné transfery na úrovni EÚ, zaťažujú rozpočet a pod. Tieto náklady by síce štát mohol znášať za predpokladu, že pragmatické výhody prevýšia nevýhody, ale v oblasti kultúrneho kapitálu štátu ako sme ukázali tieto očakávania sú iluzórne.

Záver

Záverom konštatujem, že je nevyhnutné vybudovať takú koncepciu funkcie kultúrneho kapitálu štátu v procese európskej integrácie, ktorá observačné zistenia interpretuje v kontexte histórie a racionalistického rozhodovania. Predpokladom takej koncepcie nie je iba politika uznania, ale aj preferencia horizontálne usporiadaných kultúrnych systémov a inštitúcií v duchu debát deliberatívnej demokracie.

Nový inštitucionalizmus ako paradigma skúmania interkultúrnych vzťahov je vo vlastnom slova zmysle antiinštitucionalistická, lebo ponúka výraznú demokratizáciu a deliberalizáciu „riadenia“ vývoja kultúrneho kapitálu štátu. Pričom neintervenovanie do tohto procesu neznamená voluntaristický alebo anarchistický prístup, lebo smeruje iba k podpore diskurzov a dialógov v medzi- kultúrnom procese. Samozrejme nástroje diskurzov

⁴ KYMLICKA, W.: *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship*. Oxford University Press Inc., Nex York, 2001. s. 75

a dialógov patria medzi semislabé paradigmy „mäkkej moci“ štátu, ale aj celý systém kultúrneho kapitálu štátu sa líši od jeho hospodárskeho, politického a bezpečnostného kapitálu tým, že predstavuje mäkkú silu štátu, avšak zabezpečuje a upevňuje jeho historickú kontinuitu, stabilitu a sociálny rozvoj.

Zoznam použitej literatúry

PAJTINKA, E.: *Slovník diplomacie*, PAMIKO, s. r. o. Bratislava 2013

MORAVCSIK, A.: *The Choice for Europe. Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Cornell University Press, Ithaca 1998.

SANDHOLZ, W. *Choosing Union: Monetary Politics and Maastricht*. In *International Organization*.

MALOVÁ, D., RYBÁŘ, M., LÁŠTIC, E., DOBIŠ, P.: *Hlavné trendy v skúmaní formovania preferencií členských štátov Európskej únie*. Prehľadová štúdia. In: [www.researchgate.net /.../ 242139532](http://www.researchgate.net/.../242139532).

KYMLICKA, W.: *Politics in the Vernacular. Nationalism, Multiculturalism, and Citizenship*. Oxford University Press Inc., New York, 2001.

LEHMANNOVÁ, Z. a kol.: *Paradigma kultúr. Vydavateľství a nakladatelství Aleš Čeněk, s. r. o., Plzeň 2010*.

VPLYV FRAGMENTÁRNEHO CHARAKTERU POLITICKEJ KULTÚRY UKRAJINSKÉHO OBYVATEĽSTVA NA PROCES DEMOKRATICKEJ KONSOLIDÁCIE

Tetyana Zubro

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: tetyana.zubro@euba.sk

Článok sa zaoberá problematikou politickej kultúry obyvateľov Ukrajiny. Cieľom je poukázať na dôležitosť niektorých aspektov politickej kultúry a ich vplyv na proces demokratickej konsolidácie. Mnohé problémy ukrajinskej krízy viac ako vierohodne ukazujú na kauzálne spojenie s politickou kultúrou v situácii, kde sa politická kultúra prejavuje ako jedna z vysvetľujúcich premenných. Za dôležitú súčasť analýzy považujem identifikáciu vnútorných línií štiepenia, ktoré sa odrážajú vo fragmentovanej politickej kultúre obyvateľstva Ukrajiny.

Kľúčové slová: Ukrajina, politická kultúra, polarizácia

The article deals with the problem of political culture of Ukrainian population. The aim is to outline particular aspects of political culture and their influence on the process of democratic consolidation. Many problems of the Ukrainian crisis distinctly point to the casual connection with political culture in the situation where political culture is presented as an explanatory variable. As an important part of the analysis I consider the identification of the inner lines of cleavage which are reflected in the fragmented political culture of the Ukrainian population.

Key words: Ukraine, political culture, polarization

JEL: F50, F51, N44

1 Úvod

V roku 2014 spravodajským slovom roka 2014 bola Ukrajina. Kríza, ktorá sa začala z protestov proti režimu Janukoviča na Majdane, prerástla do vojenského konfliktu. Boje na východe Ukrajiny si od apríla minulého roka vyžiadali tisíce obetí. Situácia sa zhoršuje zo dňa na deň a zdá sa, že neexistujú žiadne účinné mechanizmy, ktoré by mohli zastaviť krvavú konfrontáciu. Nikto nemôže ostať ľahostajný voči týmto udalostiam. Preto autori, ktorí sa zaoberajú problematikou Ukrajiny vždy riskujú jednu vec, že pokus o analýzu situácie sa nepodarí vykonať kriticky a neutrálne, a autor príliš prepadne emóciám. Rozoberať stav ukrajinskej spoločnosti je v dnešnej situácii zložité, ale obchádzať túto problematiku by bolo nesprávne. Úlohou expertov a politológov môže byť analýza niektorých aspektov, ktoré mali vplyv na proces transformácie Ukrajiny po rozpade Sovietskeho zväzu a hľadanie príčin, ktoré prispievali k vývoju krízy na Ukrajine. Jednou z možných kauzálnych premenných, ktorá podľa môjho názoru môže pomôcť pochopiť prečo sa ukrajinská postkomunistická transformácia na rozdiel od podobných procesov v ostatných stredoeurópskych krajinách skončila krachom štátnosti, rozpadom štátu a čiastočnou stratou zvrchovanosti, je politická kultúra. Prečo téma politickej kultúry? Na prvý pohľad sa môže zdať, že koncepcia politickej

kultúry má málo čo do činenia s udalosťami posledného roka, v článku sa však budem snažiť toto vnímanie vyvrátiť.

Mnohé problémy ukrajinskej krízy viac ako vierohodne ukazujú na kauzálne spojenie s politickou kultúrou v situácii, kde sa politická kultúra prejavuje ako jedna z vysvetľujúcich premenných. Záujem o politickú kultúru v tomto období je nielen oprávnený, ale aj užitočný, pretože umožňuje prostredníctvom konceptu politickej kultúry vysvetliť viacero iracionálnych prvkov súčasných udalostí. Okrem toho, analýza politického procesu prostredníctvom politickej kultúry obsahuje prognostický potenciál a otvára perspektívny pohľad na politiku. Proces postkomunistickej transformácie je komplikovaný a viacfázový, ale príležitosť postúpiť o krok na ceste k demokratizácii nás takisto privádza k štúdiu politickej kultúry.

V článku vychádzam zo základného konceptuálneho vymedzenia politickej kultúry v súčasnej svetovej politológii, opieram sa o široko rozpracované modely politických kultúr v prácach teoretikov z tradične demokratických krajín. Rozoberám základné prístupy zahraničných vedcov k definícii politickej kultúry. Niektoré teoretické prístupy a vymedzenia politickej kultúry aplikujem na analýzu vybraných dimenzií ukrajinskej politickej kultúry. Nenárokujem si na zachytenie celej šírky javov a udalostí, ktoré formovali a formujú politickú kultúru obyvateľstva Ukrajiny. Skôr mi ide o ukázanie všeobecných tendencií, napr., fragmentárny charakter, regionálne odlišnosti politickej kultúry Ukrajiny, ktoré vyplývajú z rozdielnosti v národnostno-kultúrnej a náboženskej dimenzii a ktoré sa odrážajú vo fragmentovanej politickej kultúre obyvateľstva Ukrajiny. Snažím sa poukázať na vnútorné politické, ideologické, náboženské, jazykové charakteristiky štiepenia a polarizácie ukrajinskej spoločnosti.

2 Koncept politickej kultúry

Koncept politickej kultúry je zložitý, rozporuplný a neustále vyvoláva množstvo vedeckých, kultúrnych, politických a iných diskusií. Na jednej strane sa stretávame s tým, že jednotliví autori považujú politickú kultúru za ničím nenahraditeľný kľúč k chápaniu politiky, na druhej strane sa nájdu názory, ktoré poukazujú na to, že tento koncept je príliš neurčitý a má dosť nejasné kontúry i obsah, ktorého potenciál nie je pre výskum až taký závažný. Existuje veľa štúdií a monografií zameraných na teoretický koncept skúmania politickej kultúry i na možnosti jeho empirickej verifikácie. Konceptné rozpracovanie pojmu politickej kultúry sa sformovalo koncom 50. a začiatkom 60. rokov 20. storočia v duchu západnej politologickej tradície. Od tohto okamihu sa s politickou kultúrou ako interdisciplinárnym pojmom stretávame v politickej filozofii, sociológii, teórii politiky, medzinárodných vzťahoch, komparatívnej politológii či antropológii a podobne.

Samotné slovné spojenie politická kultúra používajú často politici a verejní činitelia, nájdeme ho v publicistike i v hovorovej reči. Treba zdôrazniť, že politická kultúra je pojem nielen populárny, ale aj neurčitý. Na otázku, čo sa presne rozumie pod politickou kultúrou nie je ľahké zrozumiteľne odpovedať. Neistota pretrváva aj pri snahách zachytiť obsahové stránky rôznych konceptných prístupov politickej kultúry. Základom, z ktorého vychádzajú rôzne koncepty a ich modifikácie je označovanie politickej kultúry ako subjektívnej stránky politiky. Hoci i tento prístup je zjavne široký, pri vysvetľovaní politických udalostí môže byť užitočný.

Mnohí autori sa zhodujú, že neexistuje teória politickej kultúry¹, že ide iba o koncept v rámci všeobecnejšieho prístupu, o súhrn premenných, ktoré sa dajú použiť pri konštruovaní teórií. Popri tom treba zdôrazniť, že politická kultúra nie je len objektom výskumu, ale výskumnou perspektívou. Poskytuje totiž iný uhol pohľadu na politickú realitu, pomáha

¹ SKOVAJSA, M. (2006): Politická kultura. Přístupy, kritiky, uplatnění ve zkoumání politiky, s.16-17

vidieť a vysvetliť javy politického života, ktorým sa doposiaľ nevenovala pozornosť. A preto bude asi málokto tvrdiť, že na kultúre nezáleží.

Rozpracovanie pojmu politickej kultúry, ktoré sa začalo koncom 50-tych a začiatkom 60-tych rokov XX. storočia v angloamerickej komparatívnej politológii, sa ukázalo ako produktívne. Problematikou politickej kultúry sa zaoberali M. Mead, D. McClelland, R. Benedict, E. Banfield, A. Inkeles, G. Almond, S. Verba, L. Pye, S. M. Lipset.

Samotný pojem politická kultúra bol použitý v práci G. A. Almonda a S. Verby *The Civic Culture*². Ich predstava o politickej kultúre sa vzťahuje k politickému systému, ktorý sa odráža vo vedomostiach, citových a hodnotových orientáciách občanov voči systému, jeho politickým vstupom a výstupom, voči účastníkom politických procesov. To znamená, že psychologické orientácie obsahujú tri aspekty:

- kognitívny (súbor poznatkov o politickom systéme a jeho fungovaní, o spôsoboch prijímania politických rozhodnutí a ich hodnotenie, o jeho úlohách)
- citový (prejav emócií a citov vo vzťahu k politickým inštitúciám, politickým aktérom a ich činnosti)
- hodnotový (hodnotové orientácie a názory na politiku).

Koncepcia politickej kultúry získala pozornosť množstva autorov, ktorí sa stotožňujú iba v zásadných otázkach a koncepčných obrysoch toho, čo tvorí pojem politická kultúra, ale vkladajú do obsahu politickej kultúry vlastné charakteristiky a premenné. V súčasných výskumoch politickej kultúry sú v centre záujmu ťažkosti spojené s nasledujúcimi otázkami: je politická kultúra kauzálnou premennou, či koncepcia politickej kultúry zahŕňa behaviorálnu zložku v štruktúre subjektívnych dispozícií; aký je vzťah medzi politickou kultúrou a politickou štruktúrou; či podporuje občianska politická kultúra stabilitu demokracie, alebo skúsenosti stabilnej demokratickej politickej štruktúry robia politickú kultúru viac občianskou, alebo je účinok obojsmerný? Nájst' odpovede na tieto otázky nie je ľahké, pretože sú zložité. Dokázať a preskúmať vzťah medzi týmito premennými je teoretický problém pre mnohých výskumníkov. G. Almond vyjadril názor, že politická kultúra nikdy nevystupovala ako jednosmerná príčina vplyvu na politickú štruktúru a správanie, a že v "zmäkčenej verzii" vzťahy medzi "politickou štruktúrou a kultúrou sú interaktívne"³.

Analyzovať politickú kultúru nie je jednoduchá vec, pretože vznikajú problémy aj s definíciou pojmu aj s koncepciou, a kauzálny vzťah medzi kultúrou a ďalšími premennými, ako sú politický vývoj, inštitúcie či ekonomický rozvoj, je vzájomný. V súčasnej vede existujú rôzne prístupy k interpretácii a výskumu fenoménu politickej kultúry. Základnú typológiu hlavných teoretických prístupov analýzy politickej kultúry ponúkol český teoretik M. Skovajsa, kde ako hlavné kritérium vystupuje to, ako autori v konkrétnom prístupe definujú kultúru, ako chápu možné kauzálne pôsobenie kultúry, ako to môže pomôcť vysvetliť rôzne politické javy. Prúdy v skúmaní rozdelil do štyroch skupín⁴:

1) *objektivistický makroprístup* (G. Almond, S. Verba, R. Inglehart, R. D. Putnam) je hlavný smer v štúdiu politickej kultúry, ktorý sa sústreďuje na vzájomné väzby medzi kultúrou a politickou a sociálnou štruktúrou. Základnou kultúrnou jednotkou v jeho analýze sú frekvencie objektivizovaných názorov a orientácií na úrovni niektorých štruktúrnych formácií (skupina, spoločnosť, kolektív);

2) *objektivistický mikroprístup* (L. Pye, T. Adorno) je zameraný na osobnosť a jej správanie a má zázemie v sociálnej psychológii a psychologickej antropológii. Základnou kultúrnou jednotkou analýzy sú osobnostné charakteristiky či vzory postojov na úrovni jednotlivcov;

3) *interpretačný mikroprístup* (S. White, L. Dittmer) sa usiluje o hlboké preniknutie do kultúry, ktorá je chápaná ako široko štruktúrovaný súbor sociálnych významov, kde

² ALMOND, G. A., VERBA, S. (1989): *The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations.*

³ ALMOND, G. (1983): *Communism and Political Culture Theory*, s.127.

⁴ SKOVAJSA, M. (2006): *Politická kultura. Přístupy, kritiky, uplatnění ve zkoumání politiky*, s.34-43.

klúčovým prvkom kultúry sú sociálno-deterministické významy. Tento smer je spojený s výskumom politickej kultúry v histórii a kvalitatívnou analýzou v politológii a sociológii;

4) *konfiguračný prístup* (F. Fukuyama, M. Thompson, R. Ellis, A. Wildavsky) - klúčovým prvkom analýzy sú kultúrne konfigurácie, ktoré zahŕňajú subjektívny obsah, správanie a sociálne vzťahy.

V druhej polovici 90. rokov sa obnovili diskusie o výskumnom potenciáli politickej kultúry a vyhľadávaní kauzálneho prostredného (kompromisného) základu, ktorý by slúžil politickej kultúre ako pomocná premenná. To znamená, že niektorí autori presadzovali "interaktívne" vzťahy medzi kultúrou a štruktúrou. Iní vedci odmietali tento prístup v prospech primárnosti inštitúcií, politických aktérov alebo racionálnej voľby, uskutočnenej jednotlivcami, alebo sa obrátili k antropológií, interpretivizmu a symbolickej analýze, ktoré sa stávajú čoraz dôležitejšie.

3 Vybrané aspekty ukrajinskej politickej kultúry

Pri analýze procesov odohrávajúcich sa na Ukrajine vzniká množstvo otázok: prečo, napriek vytvoreniu a existencii formálne demokratických inštitucionálnych štruktúr, sa ukrajinská postkomunistická transformácia skončila krízou štátnosti a vojenským konfliktom na juhovýchode? Kde možno hľadať príčiny a vysvetlenia tejto skutočnosti? Samozrejme, že odpoveď na túto otázku je značne komplikovaná. Existujú vnútorné a externe faktory, ktoré ovplyvnili dianie na Ukrajine a niektoré z nich sa navzájom prelínajú. Pri vysvetlení problémov jedným z klúčových vnútorných faktorov, ktoré ovplyvňujú transformáciu Ukrajiny, je formovanie a charakter politickej kultúry obyvateľov Ukrajiny. Jednou z príčin neistoty analytikov pri hodnotení doterajšieho a možného budúceho vývoja na Ukrajine sú vnútorné (politické, ideologické, náboženské, jazykové) charakteristiky štiepenia a polarizácie ukrajinskej spoločnosti, ktoré sú podľa môjho názoru klúčovými determinantmi transformácie Ukrajiny.

V politickej vede v rámci systémovej analýzy sa zrodil smer výskumu problémov politickej stabilizácie spojený s určením hrozieb a rizík. Pozornosť je tu zameraná na opačný vektor konsolidácie, konkrétne na nebezpečenstvo politickej polarizácie, a taktiež na príčiny a inštitucionalizáciu sociálnych a politických štiepení, definovaných ako *political cleavages*. Pre lepšie pochopenie procesov odohrávajúcich sa na Ukrajine, sa pokúsím určiť len niektoré línie štiepenia ukrajinskej spoločnosti, ktoré ovplyvňujú bezpečnosť a stabilitu krajiny. Sú to fundamentálne politické a kultúrne rozpory podmienené históriou formovania ukrajinskej spoločnosti, získaním a vývojom štátnosti. Línie rozdelenia (významné a menej významné) ktoré sú charakteristické pre Ukrajinu, schopné autonómne alebo navzájom determinovať politické rozpory. Tieto rozpory prispievajú k fragmentácii nie len ukrajinskej politickej kultúry, ale aj ukrajinskej spoločnosti. Pokúsím sa poskytnúť ich stručnú charakteristiku, ktorá má vplyv na tvorbu odlišných postojov a hodnôt v politickej kultúre obyvateľov v rôznych regiónoch Ukrajiny.

Ukrajina je veľký štát, ktorý sa nachádza v centre Európy, medzi Východom a Západom. Situáciu komplikuje skutočnosť, že "deliaca čiara je pre Ukrajinu nielen vonkajším, ale aj vnútorným faktorom. Ukrajina má svoj vlastný Západ a vlastný Východ"⁵. Ukrajina v hraniciach, v ktorých sa nachádza teraz, bola vytvorená ako štát tesne po druhej svetovej vojne. Pred tým boli rôzne časti územia dnešnej Ukrajiny v rôznych historických obdobiach súčasťou rôznych krajín (Rusko, Poľsko, Rakúsko, Uhorsko, Československo) s odlišnými politickými systémami, ideológiou, ekonomikou, kultúrou. Tieto systémy rôznou silou a hĺbkou vplývali na hodnoty, názory a postoje obyvateľov.

⁵ LOSIV, I. (1995): Kulturno-istoryčni čynnky geopolityčnych aljansiv, s.53.

Treba podotknúť, že na Ukrajine sa sformovali štyri hlavné regióny (západný, centrálny, južný, východný), v ktorých na základe systému historických vzťahov vznikali regionálne subkultúry s rozdielnymi etnickými, sociálno-ekonomickými, kultúrnymi a jazykovými špecifikami v každom z týchto regiónov. Regionálne subkultúry sa charakterizujú celistvosťou a integritou politických hodnôt, orientácií, postojov a vzorov správania.

Jedna z vedúcich výskumníkov politickej kultúry obyvateľov Ukrajiny L. Nahorna na základe dlhoročnej bádateľskej práce dospela k záveru, že politická kultúra ukrajinskej spoločnosti je rôznorodá a heterogénna, preto môžeme hovoriť len o tvorení niekoľkých fragmentov politickej kultúry. Existujúce subkultúry sa sformovali pod vplyvom rôznych štátnych útvarov: jeden pod vplyvom ruskej kultúry (východ, centrum a juh), druhý - pod vplyvom západných hodnôt (západ). To znamená, že Ukrajina má západný región, ktorý inklinuje k európskemu Západu a východný región, ktorý inklinuje k pravoslávneému Východu. To znamená, že dlhé storočia východ bol tesne spojený širokými ekonomickými, kultúrnymi a rodinnými väzbami s Ruskom a Bieloruskom. Odlišnosti ukrajinských regiónov na úrovni politických orientácií sú podporované príslušnými tradičnými systémami politických hodnôt. Politická kultúra východnej a centrálnej Ukrajiny je "viac realistická a pragmatická, s výraznou prevahou univerzalistických kritérií, kolektivistických orientácií, rovnostárstva a etatizmu"⁶.

Západné regióny Ukrajiny sa líšia od ostatných oblastí vysokou mierou politickej aktivity, vyvinutým národným vedomím v kombinácii s patriarchálno-provinciálnymi črtami v politickej kultúre. Politická kultúra západných regiónov Ukrajiny je poznačená pocitom slobody ako najvyššej hodnoty človeka a spoločnosti, prevahou orientácií individualizmu a ekonomickej nezávislosti, liberálnymi politickými názormi. Tento región "sa stal prameňom ukrajinského národného hnutia"⁷, a práve tu obyvatelia boli vždy aktívni v otázkach ukrajinského hnutia za nezávislosť⁸. Predstavitelia západnej časti Ukrajiny majú vysokú úroveň národnej hrdosti⁹, v niektorých prípadoch dokonca môžu zastávať pozíciu etnocentrizmu.

Chcem obrátiť pozornosť na jeden dôležitý aspekt výskumu politickej kultúry, a to pôsobenie symbolickej politiky. Rôzne predstavy o politických udalostiach sú vytvárané aj transformáciou rôznych symbolov. Symboly existujú autonómne od človeka, ale závisia od zmyslu, ktorý im dávajú ľudia. Niektorí autori považovali symboly za základnú premennú vo výskumoch politickej kultúry, napríklad Dittmer zdôrazňoval význam symbolov. Podľa jeho názoru každú analýzu treba začať identifikáciou kľúčových politických symbolov¹⁰.

V tejto súvislosti chcem poukázať, že mnohé historické udalosti, tradície a symboly sú vnímané, hodnotené a interpretované celkom odlišne v západných a východných regiónoch Ukrajiny. Napríklad téma zmierenie medzi vojakmi Sovietskej armády a vojakmi Ukrajinskej povstaleckej armády (UPA) rozdeľuje spoločnosť do dvoch nepriateľských táborov. Táto otázka vyvoláva len nepochopenie a odmietnutie časti spoločnosti, v ktorej každá strana má svoju pravdu. V západnej časti Ukrajiny Sovietska armáda - okupanti, vojaci Ukrajinskej povstaleckej armády - hrdinovia, ktorí bojovali za nezávislosť. Na východe prví sú hrdinovia, ktorí oslobodili krajinu od nacistov, tých druhých považujú za zradcov a nacistických kolaborantov. Niektorí veria, že všetci komunisti sú netvory a násilníci a Rusi sú útočníci a okupanti, iní si myslia, že slovo "banderovec" je spojené so slovom "fašista". Na východe Ukrajiny názvy ulíc nie sú premenované na počesť tých, ktorí sú na západe Ukrajiny považovaní za národných hrdinov a bojovníkov za nezávislosť (Mazepa, Bandera, Šuchevyč).

⁶ NAHORNA, L. (1998): Politická kultúra ukrajinského narodu: istoryčna retrospektyva i sučasni realii, s.196.

⁷ DULEBA, A. (2000): Ukrajina a Slovensko, s.95-96.

⁸ ŠLEMKEVYČ, M. (1995): Halyčanstvo (frahmenty).

⁹ STEHNIJ, A. (2005): Dynamika polityčnoji identyčnosti naselennia Ukrajiny, s.75.

¹⁰ DITTMER, L. (1977): Political Culture and Political Symbolism: Toward a Theoretical Synthesis, s. 552-583.

Reakcia ľudí vo východných oblastiach na tieto mená a pamätníky na ich počesť je výrazne negatívna (napr. 20.12.2006 v Charkove s použitím ťažkej techniky zbúrali pomník vojakom UPA). Konfrontácia eskaluje teraz, keď dochádza k násilným konfliktom medzi rôznymi stranami. Lebo symboly nie sú len znaky, ktoré neznamenajú nič a ktoré sú ľahostajné k symbolickému obsahu. Zničenie symbolov vedie k zničeniu ich symbolického významu a hodnôt s nim spojených. Krach symbolu je niekedy oveľa väčšou katastrofou ako strata niečoho hmatateľného, materiálneho. Symbolické násilie je pre nositeľa určitého symbolického systému bolestivý proces, je to porušenie tabu. Niektorí ukrajinskí autori pri výskume regionálnych faktorov vývoja politickej kultúry obyvateľov Ukrajiny na základe sociologických dát dospeli k záveru, že odlišný, niekedy aj úplne opačný výklad a pochopenie historických udalostí, osobností a symbolov pretavuje v diametrálne protikladné hodnotenie politických udalostí dneška, a má vplyv na politické orientácie a volebné správanie regionálnych subkultúr¹¹.

Ukrajina je polyetnická krajina, v ktorej etnické zloženie obyvateľstva v regiónoch je rôznorodé. Na západe a v centre krajiny žijú prevažne etnickí Ukrajinci. Západ: Ukrajinci - 93%, a Rusi - 3%; centrálné regióny: Ukrajinci - 92% a Rusi - 7%. Na východe a juhu Ukrajinci tvoria väčšinu, ale žijú tu veľké skupiny etnických Rusov. Východ: Ukrajinci - 67%, Rusi - 30%; Juh - 58% a 32%. Okrem toho, ukrajinskí vedci hovoria o existencii ešte jednej skupiny v etnickej štruktúre obyvateľstva Ukrajiny. Sú to občania, ktorí sa identifikujú ako takí, čo majú takzvanú dvojitú rusko-ukrajinskú identitu. Takže naraz sa cítia byť v tej či onej miere aj Rusmi aj Ukrajincami. Prieskumy verejnej mienky ukazujú, že na Ukrajine žije s dvojitou rusko-ukrajinskou identitou 23% populácie, pričom na ľavobrežnej Ukrajine je ich asi 40%, na pravom brehu (západ a stred) iba okolo 10%¹².

Analýza politickej typológie regiónov Ukrajiny a sociologické výskumy ukazujú, že najväčšia polarizácia ukrajinskej spoločnosti sa dá zachytiť v otázke jazyka a v otázke zahraničnopolitickej orientácii obyvateľov. Ústava Ukrajiny stanovuje, že štátny jazyk na Ukrajine je ukrajinský. Ale kvôli rôznym historickým faktorom (rusifikácia, zmiešané manželstvá), veľké percento populácie hovorí po rusky. Keď sa pozrieme na čísla, situácia je nasledujúca: väčšina (43,7%) občanov Ukrajiny považuje za materinský ukrajinský jazyk; takmer štvrtina (26%) - ruský. Pre 28,7% respondentov rodným jazykom je aj ukrajinský aj ruský. Ak hovoríme o jazyku, v ktorom Ukrajinci komunikujú doma, situácia ukazuje, že 42% obyvateľov používa ukrajinský jazyk, a 36,8% - ruštinu, a 19,9% komunikujú v dvoch jazykoch¹³. V skutočnosti sú v jazykovej praxi rozdiely medzi západnými a východnými regiónmi významné. Zaujímavá pre výskum je takzvaná "jazyková mapa", vytvorená na základe toho, v ktorom jazyku si zakladajú profil občania Ukrajiny, užívatelia sociálnej siete "V Kontakte"¹⁴. Preto sa sformovali dve protikladne pozície, ktoré sa rôzne politické sily snažia využívať vo svojej propagande: prvá je problém rozšírenia využitia ukrajinského jazyka, tá druhá - otázka udelenia statusu oficiálneho alebo regionálneho jazyka ruskému jazyku. Okolo tohto bolestivého a zložitého problému sa rozvíjali konflikty, ktoré stále polarizovali aj tak rozštiepenú ukrajinskú spoločnosť. Výsledkom vývoja je vytvorenie konfliktného poľa, ktoré vyvolávalo sociálne napätie a spory.

4 Záver

Ukrajina nie je unikátny štát v zmysle existencie regionálnych štiepení a polarizácie spoločnosti. Takéto rozdelenie môžeme vidieť v mnohých krajinách, kde existujú historické

¹¹ STEHNIJ, A. (2005): Regional'ny faktor razvitiya političeskoj kul'tury naselenija Ukrajiny, s. 119-120.

¹² BELECKY, M., TOLPYGO, A. (1998): Nacional'no-kul'turnyje i ideologičeskie orientacii naselenia Ukrajiny, s.74-90.

¹³ PANINA, N. (2008): Rezul'taty nacional'nyh ščoričnyh monitoryhovyh opytuvan' 1992-2008, s. 545.

¹⁴ Opublikova "jazykovaja" karta ukrajinskoho "V Kontakte" (2013).

príčiny, multietnické a multináboženské zloženie obyvateľstva, rozdiely v sociálno-ekonomickom rozvoji, rôzne geokultúrne a preto aj rôzne zahraničnopolitické orientácie občanov. Samostatne tieto línie štiepenia nemusia ohroziť integritu národa a územnú celistvosť krajiny. Riziko vzniká, ak sa tieto línie spoja a získavajú jasne určenú geografickú lokalizáciu a vtedy sú schopné nadobudnúť charakter politickej polarizácie. Na Ukrajine existuje niekoľko línií štiepenia v najrizikovejšej kombinácii s výrazným geografickým umiestnením. Rozdiely v náboženstve, jazyku, regionálne odlišnosti sa môžu navzájom posilňovať. Ako významný a stabilný faktor v politickom živote krajiny, tieto rozdiely a konflikty s nimi spojené nie vždy zanikajú, niekedy sa s časom prehlbujú. To vedie k narastaniu politických rozkolov a zvyšuje sa úroveň politickej polarizácie. Čím rôznorodejšie je obyvateľstvo v etnických, kultúrnych, jazykových, náboženských aspektoch, tým ťažšie je dosiahnuť dohodu o základných demokratických hodnotách, dosiahnuť konsenzus¹⁵.

Dlhoročná „bezštátnosť“, prítomnosť autoritárskych tendencií a línií štiepenia v základných socio-kultúrnych komponentoch (jazyk, náboženstvo, etnická identita) s ich zreteľnou regionálnou lokalizáciou sa prejavuje vo fragmentácii politickej kultúry ukrajinského obyvateľstva. Línie štiepenia uvádzajú do pohybu veľký počet iných kritérií a faktorov, ktoré zosilňujú politickú polarizáciu a konfrontáciu, čo vytvorilo podľa môjho názoru predpoklady k dezintegrácii ukrajinskej spoločnosti a viedlo k udalostiam, ktoré pozorujeme teraz na Ukrajine. Fragmentárny charakter politickej kultúry ukrajinského obyvateľstva ovplyvnil proces demokratickej konsolidácie, dá sa povedať, že ho zastavil. Vyššie uvedené faktory neumožňujú stanoviť jasnú trajektóriu vývoja ukrajinskej spoločnosti a štátu.

Zoznam použitej literatúry

ALMOND, G. A., VERBA, S. (1989): *The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations* (the third edition). Sage, London (the first edition 1963).

ALMOND, G. (1983): *Communism and Political Culture Theory*. In: *Comparative Politics*. XV. 1983. s.119-128.

BELECKY, M., TOLPYGO, A. (1998): *Nacional'no-kul'turnyje i ideologičeskije orientacii naselenia Ukrajiny*. In: *Polis (Političeskije issledovania)*, 1998, č.4, s.74-90.

DITTMER, L. (1977): *Political Culture and Political Symbolism: Toward a Theoretical Synthesis*. In: *World Politics*. No. 29, 1977. s. 552-583.

DULEBA, A. (2000): *Ukrajina a Slovensko*, Bratislava: Veda, Slovenska akademia vied, 2000.

LINZ J. J., STEPAN, A. (1996): *Problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. Baltimore and London: John Hopkins University press.

LOSIV, I. (1995): *Kul'turno-istoryčni čynnyky geopolityčnych aljansiv*, s.53. In: *Nova polityka*, 1995, jún-júl, s.51-55.

¹⁵ LINZ J. J., STEPAN, A. (1996): *Problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*, s.29.

NAHORNA, L. (1998): Polityčna kultúra ukrajinskoho narodu: istoryčna retrospektyva i súčasni realii, Kyjev: Stylos, 1998.

OPUBLIKOVA "JAZYKOVAJA" KARTA UKRAJINSKOHO "V KONTAKTE" (2013). [online]. In: *Unian*. 05.12.2013. [Citované 14.1.2014] Dostupné na internete: <http://www.unian.net/society/859632-opublikovana-yazykovaya-karta-ukrainskogo-vkontakte.html>

PANINA, N. (2008): Rezultaty nacionalnych ščoričnych monitorynhovych opytuvaň 1992-2008. In: *Ukrajinske suspilstvo 1992-2008. Sociolohičny monitorynh*. Kyjev: Instytut sociologii NAN Ukrajiny. 2008, s. 484-638.

SKOVAJSA, M. (2006): Politická kultura. Přístupy, kritiky, uplatnění ve zkoumání politiky, Praha: Karolinum, 2006. ISBN 80-246-1136-8

STEHNIJ, A. (2005): Dynamika polityčnoji identyčnosti naselennia Ukrajiny. In: *Ukrajinske suspilstvo 1994-2005. Dynamika social'nych zmin*, Kyjev: Instytut sociologii NAN Ukrajiny. 2005, s.72-77.

STEHNIJ, A. (2005): Regionalny faktor razvittia poličeskoj kultury naselenija Ukrajiny. In: *Sociologia: teoria, metody, marketing*, 2005, č.3, s. 94-122.

ŠLEMKEVYČ, M. (1995): Halyčanstvo (frahmenty). [online]. In: *Nezaležny kul'turologičny časopys «I»*, 1995 [Citované 14. 1. 2015.] Dostupné na internete: <http://www.ji.lviv.ua/n6texts/shlemkev.htm>

MEDZINÁRODNÝ POLITICKÝ MARKETING, VEREJNÁ DIPLOMACIA A MÄKKÁ MOC

Janka Zvončeková

Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/B, 85235 Bratislava, Slovenská republika, e-mail: janazvoncekova@yahoo.com

Medzinárodný politický marketing v sebe zahŕňa pojmy ako verejná diplomacia, marketing štátov, medzinárodná politická komunikácia, imidž štátu, či mäkká moc. USA sú úspešné pri vytváraní atraktívneho obrazu o značke svojej krajiny a aplikovaním svojej mäkkej moci. Zahraničná politika USA je ukázkou toho, aké je prepojenie medzinárodného politického marketingu, mäkkej moci a verejnej diplomacie. Uvedené pojmy sú v medzinárodných vzťahoch stále skúmanými konceptami. Cieľom článku je definícia uvedených pojmov a preskúmanie ich vzťahov v teoretickej aj praktickej rovine.

Kľúčové slová: medzinárodný politický marketing, mäkká moc, verejná diplomacia

International political marketing includes fields such as public diplomacy, marketing of states, international political communication, national image, soft power. US are successful in creating attractive national image and in applying its soft power. US foreign policy is example of interdependence of international political marketing, soft power and public diplomacy. These concepts are key subjects of many researches within international relations. Aim of this article is to define these concepts and explore their interdependence in theoretical and practical means.

Key words: international political marketing, soft power, public diplomacy

JEL: Z00

1 Úvod

Medzinárodný politický marketing je pojem, ktorého rozpracovanie absentuje na slovenskom trhu. V stále nedostatočnej miere sú na našom trhu rozpracované aj pojmy, ktoré s ním súvisia. Naším cieľom je poukázať na vzájomný vzťah pojmov - medzinárodný politický marketing, verejná diplomacia a mäkká moc. V moderných medzinárodných vzťahoch štáty dosahujú ciele svojej zahraničnej politiky nielen pomocou mäkkej moci, ale aj prostredníctvom hrubej moci. V závislosti od "voľby" mäkkej a hrubej moci práca bližšie analyzuje tradície americkej zahraničnej politiky (tak ako ich popísal Walter Russel Mead) v teoretickej aj praktickej rovine.

2 Medzinárodný politický marketing

Pojmom medzinárodný politický marketing autor Henry Sun rozumie snahu vytvoriť, udržať a zvýšiť dlhotrvajúce medzinárodné vzťahy tak, že ciele zainteresovaných politických hráčov a organizácií sú splnené. Medzinárodný politický marketing zahŕňa pojmy verejná diplomacia, marketing štátov, medzinárodná politická komunikácia, zahraničná politika, imidž štátu, "soft power" t.j. „mäkká moc“ a medzikultrúne štúdie. Medzinárodný politický

marketing a používanie „soft power“ t.j. „mäkkej moci“ využívajú štáty v medzinárodných vzťahoch už od podpisu Vestfálskeho mieru v roku 1648¹. Práve s touto udalosťou totiž spájame rozvoj moderného štátu. Vestfálska mierová zmluva položila právny základ konceptu štátnej suverenity. Štát sa stal suverénom nad teritóriom a svojimi občanmi vo všetkých otázkach, vrátane náboženských. Žiaden iný štát nemal oprávnenie zasahovať do jeho vnútorných záležitostí. Vestfálsky systém priniesol rozvoj nezávislého národného štátu, inštitucionalizovanie diplomacie a armády.²

Štáty prezentujú vo svete imidž svojej krajiny prostredníctvom verejnej diplomacie, výmeny spoločných záujmov v bilaterálnych alebo multilaterálnych vzťahoch, aplikujú kultúrne a politické komunikačné stratégie v snahe budovať a posilňovať ich „mäkkú moc“. V moderných medzinárodných vzťahoch štáty dosahujú ciele svojej zahraničnej politiky využívaním oboch „hrubej moci“ aj „mäkkej moci“. Verejná diplomacia ako časť medzinárodného politického marketingu je kľúčovým meradlom pri tvorení „mäkkej moci“ rovnako ako aplikácii „mäkkej moci“.³

Medzinárodný politický marketing je interdisciplínou politického marketingu a medzinárodných vzťahov. Vo vednom odbore medzinárodných vzťahov sa štúdium zameriava na diplomaciu a dejiny diplomacie, medzinárodné právo, medzinárodné organizácie, financie, ekonomiku a komunikáciu. Aspekty medzinárodných vzťahov už v starovekom Grécku skúmal historik Thukydidés (v 5. stor. Pnl). Ako samostatná vedná disciplína však boli definované až na začiatku 20.storočia. Cieľom bolo nájsť alternatívu k vojne, zabrániť jej opakovanému vzplanutiu.⁴

2.1 Verejná diplomacia

Verejná diplomacia sa spája s povestou štátu na medzinárodnom poli. Jedným z významov pojmu verejná diplomacia je, že je **nástrojom na presadzovanie cieľov zahraničnej politiky v zahraničí**.⁵ Niektorí autori ju označujú ako elegantné pomenovanie pojmu **propaganda**. Verejná diplomacia sa považuje aj za proces komunikácie so zahraničným publikom, ktoré je oslovené prostredníctvom mnohých nástrojov. Cieľom je predstaviť daný štát v pozitívnom „svetle“. Autorka J. Peterková pripomína, že verejná diplomacia nie je nátlaková a teda je založená na využití tzv. „soft power“ teda „mäkkej moci“. S pojmom verejná diplomacia sa spája aj pojem „branding“ štátu. Ide o vytváranie „značky“, „imidžu“ danej krajiny tak ako to poznáme z klasického marketingu.

Pojem verejná diplomacia po prvýkrát použil americký diplomat Edmund Gullion v roku 1965. Definoval ju ako výmenu vládných a mimovládnych názorov so zahraničnými vládami a mimovládnyimi aktivistami a organizáciami. „Verejná diplomacia sa zaoberá tým, ako postoje verejnosti ovplyvňujú tvorbu a výkon zahraničnej politiky. Zahŕňa rozmery medzinárodných vzťahov mimo tradičnej diplomacie; zaoberá sa tým, ako vláda "pestuje" verejnú mienku v iných krajinách, interakciou súkromných skupín a záujmov v jednej krajine s ďalšími v iných krajinách, informovaním o zahraničných udalostiach a o vplyve týchto

¹ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

² TAMENE, G.(2010): *Moderné medzinárodné vzťahy a svetová politika. Stručný prehľad*. Bratislava: Iura Edition, 2010. s 20, 21. ISBN 978-80-8078-325-9.

³ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

⁴ TAMENE, G.(2010): *Moderné medzinárodné vzťahy a svetová politika. Stručný prehľad*. Bratislava: Iura Edition, 2010. s 22. ISBN 978-80-8078-325-9.

⁵ PETERKOVÁ, J. (2006): *Věřejná diplomacie- jen módní pojem nebo skutečná změna?* In: mv.iir.cz. Marec 2006 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://mv.iir.cz/article/view/227>

správ na politiku, komunikáciou medzi tými, ktorých úlohou je komunikácia- medzi diplomatmi a zahraničnými spravodajcami; a procesmi medzikultúrnej komunikácie."⁶

Autor Nicholas Cull vysvetľuje, že E. Gullion síce definoval pojem "verejná diplomacia" v roku 1965, no tento pojem existoval už oveľa skôr. Prvýkrát ho použili novinári v roku 1856, nie v USA, ale v novinách London Times. Neskôr ho použili novinári The New York Times v roku 1871, neskôr v roku 1916 a v roku 1917. V tomto roku pojem verejná diplomacia použili aj novinári z Washington Post. 11. februára 1918 pojem verejná diplomacia použil vo svojom prejave aj prezident W. Wilson.⁷ Autor N. Cull uvádza, že dôvodom, pre ktorý sa tento pojem v roku 1965 "oživil" bol, že Informačná agentúra USA potrebovala "nájsť" alternatívu k zle znejúcemu pojmu propaganda.

Medzi nástroje verejnej diplomacie patria klasické nástroje ako publikácie, rozhlas, televízia, kultúrne programy, študentské výmenné pobyty ako aj moderné komunikačné technológie.⁸

2.2 Mäkká moc

Koncept „mäkkej moci“ koncom 80. rokov a začiatkom 90. rokoch minulého storočia zdefinoval Joseph Nye. Mäkkú moc zdefinoval ako schopnosť ovplyvniť obľúbenosť krajiny ostatnými. V zahraničnej politike predstavuje schopnosť nepriamo ovplyvniť iné krajiny súhlasiť, nasledovať danú krajinu prostredníctvom atraktivity jej politických a kultúrnych hodnôt. V informačnom veku je mäkká moc schopnosťou upútať. Kým hrubá moc krajiny zahŕňa ekonomickú a vojenskú silu, mäkká moc spočíva v ideológii, kultúrnych a politických hodnotách, schopnosti formovať medzinárodné normy a inštitúcie. Podľa autora sú Spojené štáty americké neporovnateľné silné nielen svojou hrubou mocou, ale aj svojou mäkkou mocou. Hrubú moc definoval ako silu prinútiť niekoho prostredníctvom hrozby či pomsty urobiť niečo proti jeho vôli. Hrubá moc sa presadzuje ekonomickými sankciami alebo vojenskou hrozbou. Používanie hrubej moci je priamočiarejšie, keďže vláda môže použiť vojenskú hrozbu, aby dosiahla to, čo chce. Použitie mäkkej moci je oveľa komplikovanejšie, trvá dlhší čas, aby bolo efektívne.⁹

Nye však upozorňuje, že mäkkú moc možno v niektorých prípadoch produkovať aj prostredníctvom vojenských a ekonomických prostriedkov, príkladom je obdobie studenej vojny. Podľa tohto výkladu sa mäkká moc a hrubá moc líšia v spôsobe, akým dosiahnu cieľ- v prítlačlivosti.

Stratégiu medzinárodného politického marketingu pre „mäkkú moc“ zadávajú predstavitelia zahraničnej politiky v spolupráci s expertmi na politický marketing. Tak ako značka krajiny, tak aj „mäkká moc“ je politickým produktom, ktorý sa nepredá sám.¹⁰ Môžeme ho vytvárať a promovovať cez verejnú diplomáciu, ktorá je súčasťou medzinárodného politického marketingu. Americká „mäkká moc“ má obrovský celosvetový vplyv, počnúc hviezdami z Hollywoodu k vzdelaniu na Harvarde, vysielanie CNN, program Hlas Ameriky, Coca-Colu či McDonald. Autor Nancy Snow doslova hovorí, že centrálnou nervovou

⁶ CULL, N.: (2006) 'Public Diplomacy' Before Gullion: The Evolution of a Phrase'. In: *uscpublicdiplomacy.org*.

⁷ CULL, N.: (2006) 'Public Diplomacy' Before Gullion: The Evolution of a Phrase'. In: *uscpublicdiplomacy.org*.

⁸ PETERKOVÁ, J. (2006): *Věřejná diplomacie- jen módní pojem nebo skutečná změna?* In: *mv.iir.cz*. Marec 2006 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://mv.iir.cz/article/view/227>

⁹ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: *onlinelibrary.wiley.com*. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

¹⁰ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: *onlinelibrary.wiley.com*. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

sústavou americkej kultúrnej mäkkej moci je Los Angeles, vrátane Hollywoodu a Thirty Mile Zone.¹¹

Efekt aplikácie „mäkkej moci“ sa bude v krajinách s rôznymi politickými a kultúrnymi hodnotami líšiť. Autor Nancy Snow vymedzuje tri dimenzie, ktoré dávajú krajine výhodu pri používaní mäkkej moci.

v prípade, že kultúra a idey sa čo najviac zhodujú s globálnymi normami;
čo najlepší prístup štátu ku komunikačným kanálom, vďaka ktorým dokážu ovplyvniť svoj obraz (správy) v zahraničných médiách
dôveryhodnosť štátu, ktorá sa odráža v správaní sa tak na domácej ako aj na medzinárodnej scéne¹²

Podľa autora majú Spojené štáty americké výhodu v prvých dvoch bodoch, no v poslednom bode majú nevýhodu.

Pojem "mäkká moc" je nový koncept pre starý zvyk.¹³ Autor Nancy Snow pripomína, že Spojené štáty americké neboli prvé, ktoré sa snažili využiť kultúru ako národnú výhodu. V roku 1883 Francúzsko založilo neziskovú organizáciu Francúzsku Alianciu, ktorej cieľom bolo šírenie francúzskeho jazyka a kultúry po celom svete. Aliancia mala za cieľ posilňovať mäkkú silu Francúzska od čias, odkedy bola zdecimovaná prusko-francúzskou vojnou. Odvtedy sa medzinárodný politický marketing a verejná diplomacia stala dôležitou súčasťou francúzskej zahraničnej politiky. Počas prvej svetovej vojny, mnohé krajiny zakladali špeciálne vládne úrady s cieľom posilniť svoju mäkkú silu. Britská, nemecká a americká vláda sa usilovala vybudovať svoj národný imidž prostredníctvom medzinárodného politického marketingu¹⁴.

Od roku 1953 do roku 1999 bola americká verejná diplomacia pod administratívou Informačnej agentúry USA. Jej základnými cieľmi bolo:¹⁵

1. vysvetľovať a obhajovať politiky USA v zmysle, že sú dôveryhodné a významné pre cudzie kultúry
2. poskytovať informácie o oficiálnych politikách USA a o ľuďoch, hodnotách a inštitúciách, ktoré ovplyvňujú tieto politiky
3. zabezpečenie pre amerických občanov a inštitúcie výhod z medzinárodného záväzku pomáhaním im budovať dlhodobé vzťahy so svojimi partnermi v zámorí
4. radiť prezidentovi USA a zákonodarcom spôsobom, vďaka ktorému budú mať postoje zahraničia priamy vplyv na účinnosť politik USA

Autor H. Sun upozorňuje, že počas obdobia studenej vojny sa predstavitelia americkej zahraničnej politiky viac sústreďovali na budovanie svojej vojenskej sily ako na budovanie svojej "mäkkej moci". V 70tych rokoch Američania minuli menej peňazí na verejnú diplomaciu ako Francúzi alebo Nemci. Pomer vládnych výdavkov na verejnú diplomaciu k celkovému rozpočtu bol 0,23%, 0,14% a 0,11% pre VB, Japonsko a USA v roku 1975.¹⁶ Za 20 rokov od roku 1963 do roku 1993, sa americký rozpočet zvýšil 15násobne, no rozpočet Americkej informačnej agentúry vzrástol len 6,5násobne. V roku 1978 agentúru posilnil program Voice of Amerika (Hlas Ameriky), vysielal sa v 53 jazykoch pre miliónov

¹¹ SNOW, N. „Rethinking Public Diplomacy“. IN Routledge handbook of public diplomacy. 2009. s. 3

¹² SNOW, N. „Rethinking Public Diplomacy“. IN Routledge handbook of public diplomacy. 2009. s. 4

¹³ SNOW, N. „Rethinking Public Diplomacy“. IN Routledge handbook of public diplomacy. 2009. s. 4

¹⁴ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

¹⁵ <http://www.americansecurityproject.org/fact-sheet-the-united-states-information-agency/>

¹⁶ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

poslucháčov. V roku 1999 sa USIA stala súčasťou amerického ministerstva zahraničných vecí aj kvôli rozpočtovej efektívnosti.

Ďalším z míľnikov pre americkú verejnú diplomaciu a prezentovanie jej mäkkej moci bol teroristický útok z 9.11.2001. Začal sa zvyšovať rozpočet na verejnú diplomaciu a zmenila sa štruktúra ministerstva zahraničných vecí s cieľom zviditeľniť a získať väčší vplyv americkej verejnej diplomacie.

Autor Joseph Nye upozorňuje, že ak chcú Spojené štáty zostať supervelmocou, mali by väčšiu pozornosť venovať svojej „mäkkej moci“. Autor tiež tvrdí, že vojna v Iraku bola víťazstvom americkej hrubej moci na úkor jej mäkkej moci¹⁷. Vpád amerických vojsk do Iraku bez súhlasu BR OSN malo za následok poškodenie národnej značky a kredibility USA. A to aj napriek úpornej snahe presvedčiť medzinárodnú verejnú mienku o správnosti invázie. Britská a americká vláda sa totiž snažila, aby medzinárodná verejná mienka bola aspoň neutrálne naladená, keď už nebola celkom na ich strane. Úlohou expertov na propagandu v tom období bolo ospravedlniť kroky americkej vlády, keďže svet nebol presvedčený o správnosti invázie do Iraku. USA boli podozrievané z toho, že ich primárnou snahou nie je zvrhnutie režimu S. Husajna, keďže invázia nemala súhlas OSN, že im nezáleží na civilných obetiach, že ich jediným cieľom bolo dostať sa k ropе, že režim Saddáma Husajna úmyselne vykreslili ako krstného otca medzinárodného terorizmu v snahe ospravedlniť svoj útok. Takto sa na USA pozerali viaceré krajiny, najmä na Blízkom východe. Medzinárodnú verejnú mienku preto začali formovať médiá. Uvedme zopár príkladov- svoju úlohu zohrali "autentické" reportáže. Milióny ľudí videli ako sa americké ozbrojené vozidlá presúvajú púšťou. Po prvýkrát v histórii mohla manželka sledovať ako je jej manžel súčasťou armády, ktorá práve vpadla do tisícky kilometrov vzdalenej krajiny. Hlavná evolúcia však spočívala v koncepte americkej propagandy.¹⁸ Jeho súčasťou bolo aj ovplyvňovanie verejnej mienky v Iraku, na čo sa používali **letáky a rozhlas**. Do konca februára sa rozdalo viac ako 8 miliónov letákov. Tie boli určené aj pre iracké jednotky. V letákoch Američania Iračanom vysvetľovali, že toto nie je vojna pre súperenie, a že svojej krajine si budú vládnuť naďalej sami- Iračania. Denne bolo vytlačených 600 tisíc britsko-amerických letákov. V letákoch boli tiež sľuby, že nová iracká vláda zlepší verejné služby, že peniaze neminie na paláce a zbrane, ale na nemocnie a školy. Ani tieto nástroje verejnej diplomacie nezabránili poškodeniu povesti USA.

Je to aj v dôsledku toho, že Spojené štáty porušili princípy medzinárodného politického marketingu. Prezident G. Bush sa totiž inšpiroval príkladom Nemecka, ktoré sa stalo kľúčovým štátom v slobodnej a mierovej Európe, zmena Iraku sa mala stať kľúčovou v zmene Blízkeho východu. Administratíva prezidenta Busha však nebrala do úvahy, že v medzinárodnom politickom marketingu je rôzne správanie voliča. Irackí voliči majú iné správanie voliča ako v Nemecku či Japonsku. Kultúrne rozdiely medzi USA a Blízkym východom sú oveľa väčšie ako medzi USA a Nemeckom.¹⁹

¹⁷ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

¹⁸ O'SHAUGHNESSY, N. (2004): *Weapons of Mass Seduction: Propaganda, Media an the Iraq War*. In: www.haworthpress.com 2004. Citované 1.11.2014

¹⁹ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

3 Tradície americkej zahraničnej politiky

Tradície sú invencie, ktoré odrážajú to, ako minulosť dokážeme využiť v súčasnosti.²⁰ Americkí voliči si možno ani neuvedomujú, že vzhľadom na významné postavenie USA na medzinárodnej scéne, podporením určitého smeru zahraničnej politiky ovplyvňujú aj ostatné štáty. Autor Walter Russel Mead popisuje tradíciu americkej zahraničnej politiky podľa výrazných politikov Spojených štátov, ktorí popisovaný prístup zastávali ako prví. Ide o

1. Jeffersonovskú tradíciu (Thomas Jefferson- tretí prezident USA, ktorý bol v úrade od r. 1801-1809)
2. Jacksonovskú tradíciu (Andrew Jackson- siedmy prezident USA, ktorý bol v úrade od r. 1829- 1837)
3. Hamiltonovskú tradíciu (Alexander Hamilton- prvý minister financií USA od. r. 1789-1795)
4. Wilsonovská tradícia (Woodrow Wilson- 28. prezident USA, v úrade od 1913-1921)

Jednotliví predstavitelia sa nelíšili len v pohľade na zahraničnú politiku, ale aj domácu. Tieto štyri tradície alebo “myšlienkové smery” nasledujú tvorcovia americkej zahraničnej politiky.

Alexander Hamilton reprezentuje tých realistov, ktorí starostlivo sledujú národné a komerčné záujmy Spojených štátov. Hamiltonovcami sa označujú tí predstavitelia realizmu, ktorí nedávajú dôraz na morálnu atraktivitu na medzinárodnej scéne. Meno Andrewa Jacksona sa zasa používa pre tých predstaviteľov štátu, ktorí zdôrazňujú princíp sebestačnosti a hrozby pre ostatných. Jacksonovci sú silní a striktní v zahraničnej politike. Hamiltonovci a Jacksonovci predstavujú „hrubú moc“ a ignorujú koncept „mäkkej moci“. Po Thomasovi Jeffersonovi sa pomenúvajú Jeffersonovci, ktorí celosvetovo prezentovali demokraciu. Liberalizmus Jeffersonovcov je silným pomenovaním pre mäkkú moc na úkor hrubej sily. Wilsonovci a Jeffersonovci uprednostňovali “mäkkú moc” v americkej zahraničnej politike²¹.

3.1 Jeffersonovci

*“ Jeffersonovci stoja za tým, že americká zahraničná politika by sa mala menej starať o šírenie demokracie v zahraničí a viac ju chrániť doma, sú už historicky skeptickejší voči Hamiltonovským a Wilsonovským politikám, v ktorých sa USA zapájajú s neochotnými spojencami a zvyšujú tak riziko vojny...”*²²

Hlavným národným záujmom Jeffersonovcov boli hodnoty amerického dedičstva, ktoré sú jedinečné. Armádu považujú za dôležitú v snahe obrániť demokraciu, ak by ju chcel niekto ohroziť. Kým Hamiltonovci a Wilsonovci verili v reciprocitu a síce že ak chcú, aby sa svet viac podobal USA, aj USA sa musia vedieť prispôbiť zvyšku sveta. Jeffersonovci a Jacksonovci by boli radšej, ak by sa svet prispôbil USA. Jeffersonovci a Jacksonovci nevnímali zahraničnú politiku ako samostatnú oblasť, ale ako nástroj domácej politiky. V prezidentskej kampani G. Busha v roku 2000 bolo vidieť prvky školy Jeffersonovcov a Jacksonovcov, keď hovoril o potrebe väčšej pokory pre USA.

Jeffersonovci vnímajú vojnu ako najväčšieho nepriateľa, ktorému je potrebné sa vyhnúť. Vojna totiž podľa nich podkopávala americkú demokraciu doma. Častá účasť USA v medzinárodných konfliktoch bude mať za následok ohrozenie americkej slobody.²³ Vojna má

²⁰ CONNOR B. (2009): American Foreign policy traditions [online]. In: www. ussc.edu.au Október 2009 [Citované 1.11.2014]. Dostupné na: http://ussc.edu.au/s/media/docs/publications/0910_oconnor_usforeignpolicy.pdf

²¹ SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

²² MEAD R., WALTER. (2002): *Special Providence. American foreign policy and how it changed the world.* New York: Routledge, 2002. XVII. ISBN 0-415-93536-9.

²³

aj iný rozmer, ktorý oslabuje krajinu- stojí peniaze a zvyšuje dlh. Úspechom administratívy Jeffersona bolo zníženie dlhu. Keď nastúpil do úradu, dlh bol vo výške 83 miliónov USD, do roku 1807 to bolo 69 miliónov USD.²⁴

3.2 Jacksonovci

“ Jacksonovci veria, že najdôležitejším cieľom vlády USA je tak v domácej ako aj v zahraničnej politike, fyzická obrana bezpečnosti a ekonomického blahobytu amerického národa.”²⁵

Táto škola je najviac odsudzovaná v zahraničí aj doma. Kým ďalšie tri školy pojednávajú o problémoch americkej zahraničnej politiky, táto škola sa v prvom rade zameriava na vytrvalosť a moc. Jacksonovci mali najmenšie pochopenie pre Jeffersonovsku snahu o pokojnú diplomaciu v zložitých situáciách, pre Wilsonovskú iniciatívu pre lepší svet, a Hamiltonove obchodné stratégie.²⁶ Je potrebné tiež spomenúť, že Jacksonovská zahraničná politika je príbuzná s nimi vnímanými cieľmi a hodnotami v domácej politike. Podľa Jacksonovcov pre Američanov nie je základným cieľom obchodná či priemyselná politika (ako to prezentujú Hamiltonovci), ani administratívna podpora morálnych hodnôt (Wilsonovci), ani Jeffersonovská sloboda. Podľa Jacksonovcov má vláda urobiť všetko, čo je v jej silách, aby ľuďom zabezpečila blahobyt politický, morálny, ekonomický.²⁷ Ak máme definovať americkú zahraničnú politiku podľa predstáv Jacksonovcov, opíšeme ju mixom arogancie, izolácie a pripravenosťou na agresívnu odvetu.²⁸

Kým Jeffersonovci chcú ochraňovať svoje záujmy s absolútne minimálnym použitím sily, Jacksonovci kladú dôraz na česť, obavu o reputáciu a dôveru vo vojenské inštitúcie. Pod národným záujmom rozumejú to najcennejšie, čo USA má a teda národnú česť. Je pre nich neprípustné, aby ju pošpinili či už zbabelým správaním sa alebo nedodrzaním už oficiálne vyhlásených záväzkov.

3.3 Hamiltonovci

“ Hamiltonovci považujú silnú alianciu medzi federálnou vládou a veľkým biznisom za kľúčovú tak v otázke domácej stability, ako aj efektívnych krokov v zahraničí a dlhodobo sa zameriavajú na národnú potrebu byť integrovaný do globálnej ekonomiky za priaznivých podmienok.”²⁹

Autor *Walter Russel Mead* pripomína evanjelium podľa Matúša, v ktorom sa píše : Ježiš povedal svojim učeníkom “ Buďte múdri ako hady a jednoduchí ako holubice”.³⁰ Mead vysvetľuje³¹ , že štátnici by mali vedieť dosiahnuť svoje ciele vďaka pragmatizmu prefikáneho hada, no ich ciele by mali byť tak ľudské a mierumilovné, ako atribúty legendy o holubici. V americkej zahraničnej politike má byť “princíp” hada a holubice zmiešaný. Podľa Meada štátnici pridržajúci sa školy Hamiltonovcov, ktorí sledujú obchodné ciele, sa radia k nesentimentálnej filozofii hada. Wilsonovci, kladúci dôraz v ľudskú podstatu, silný záväzok v

MEAD R., WALTER. (2002): *Special Providence. American foreign policy and how it changed the world*. New York: Routledge, 2002. s 186. ISBN 0-415-93536-9.

²⁴ Ibid s.187

²⁵ Ibid XVII

²⁶ Ibid s 225

²⁷ Ibid s 238

²⁸ Ibid s 243

²⁹ Ibid XVII.

³⁰ Od hada sa máme učiť len opatrnosti a od holubice len jednoduchosti. Had musí byť opatrný, lebo nevie ani rýchlo utekať a nedokáže ani vzlietnuť, preto každý svoj posun dopredu zvažuje, opatrne skúma terén, než do neho vstúpi. Viac na <http://www.frantiskani.sk/kazatel/behomroku/vd/14/145.htm>

³¹ Ibid s 99

dodržiavanie ľudských práv, vo svet národov, ktoré spája oddanosť k hodnotám slobody a odpore vojny, sa spájajú skôr so symbolom holubice.

Pre Hamiltonovcov sú charakteristické pojmy ako “národné záujmy” či “rovnováha síl”. Americkú bezpečnosť si Hamiltonovci vysvetľujú v kontexte dôležitosti obchodu. Ak by USA boli izolované od európskych armád, boli by tiež izolované od európskeho obchodu. Prístup k obchodu so zvyškom sveta by mal byť prvotným americkým záujmom.³² Hamiltonovci vnímajú obchod ako príčinu mieru. Podľa Hamiltonovcov štát mal mať “kompetentnú” armádu, no štát sám osebe bol “civilný”. Americkí diplomati sa, v porovnaní so svojimi zahraničnými kolegami, viac sústredili na obchod a menej na vojenské a iné záležitosti.³³ Hamiltonovci vychádzali z tradície britskej zahraničnej politiky. Veľkú Britániu považovali za kľúč k úspechu americkej politiky. Podľa Hamiltonovcov bol zločin útokom na rovnováhu síl. Armáda podľa nich nemusí byť veľmi početná, no má byť profesionálna. Hamilton prisudzoval dôležitú úlohu námorníctvu, keďže si vďaka nemu USA mohli udržať nezávislosť v medzinárodných vzťahoch. Dôvodom pre vyslanie armády podľa Hamiltonovcov je ohrozenie obchodných záujmov. Alianciu a dohody považovali Hamiltonovci ako príliš “mäkké” nástroje, ktoré nemôžu nahradiť silu a moc. Tento “myšlienkový prúd” sa nevenuje šíreniu demokracie ako takej, v čom sa prejavuje jeho realizmus.

Tak Jacksonovci ako Hamiltonovci mali predstavu o USA ako o demokratickej a kapitalistickej republike. Líšili sa však v tom, ktorý z týchto prvkov je nadradený. Hamiltonovci tvrdili, že bez prosperity, ktorá je výsledkom zdravého kapitalizmu nemôže vydržať demokratický systém. Hamiltonovci zasa nevideli “zmysel” vo vláde, ktorá nedokáže prijímať opatrenia pre ochranu a rozvoj súkromného vlastníctva.³⁴

3.4 Wilsonovci

*“Wilsonovci veria, že pre Spojené štáty je šírenie amerických demokratických a spoločenských hodnôt do celého sveta morálnou povinnosťou a dôležitým národným záujmom, za účelom vytvorenia mierového medzinárodného spoločenstva, ktoré uplatňuje vládu práva”*³⁵

Záujem Wilsonovcov prerástol do takmer misionárskej podoby ochrany čo najviac životov aj za hranicami USA. Tí, ktorí považovali za americkú povinnosť urobiť svet na obraz USA, boli svedkami troch úrovní americkej vlády. Po prvé, aktívnou úlohou americkej vlády v pridelení práva americkým misionárom vstúpiť do inej krajiny, chrániť ich v nej, chrániť ich majetok a napokon keď došlo ku konvertovaniu, chrániť kresťanskú menšinu pred vraždením alebo pred diskrimináciou.³⁶

Misionári tvarovali americkú politiku voči samostatným štátom v snahe povýšiť ich šance na mierovú, nezávislú modernizáciu³⁷. Misionári a ich spojenci mali významný vplyv na verejnú mienku ako aj na americkú zahraničnú politiku požívajúc rešpekt Ruska a Japonska.³⁸ Misionári v podstate budovali osobné vzťahy medzi bežnými ľuďmi v USA a v zahraničí. Je potrebné tiež pripomenúť, že misionárske hnutie bolo východiskovým bodom pre vstup žien, afroameričanov, katolíkov do priameho kontaktu so zahraničnými vzťahmi. Profesionálne vzdelávanie bolo totiž prístupné ženám, ktoré mali akreditáciu pre zahraničné misionárske aktivity. Ďalším dôležitým dôsledkom misionárskeho hnutia bola

³² Ibid s 102

³³ Ibid s 104

³⁴ Ibid s 177

³⁵ Ibid XVII

³⁶ Ibid s 147

³⁷ Ibid s 148

³⁸ Ibid s 149

internacionalizácia amerických univerzít. Žiadna rasa, krajina, jednotlivец či kultúra nie je vyňatá z wilsonovskej vízie sveta demokracií, ktoré žijú v mieri a majú rešpekt voči ostatným.³⁹

Svet, ktorý prezident Wilson predvídal, mal byť založený na princípe, nie na moci, mal byť postavený na zákone, nie na záujmoch. Rovnaké zásady mali platiť pre víťazov aj porazených. Podľa neho mal nastať úplne odvrát od historickej skúsenosti a metód činností veľmocí.⁴⁰ Armáda je podľa Hamiltonovcov potrebná, keďže svet je nepriateľský a šírenie slobody a demokracie je nutné podložiť vojenskou silou, ktorú sú Wilsonovci ochotní použiť v boji s páchaným neprávom v podobe misií. Armádu sú ochotní vyslať pri podozrení, že národ je sám pre seba nebezpečný a USA tam vyšlú vojakov pre znovunastolenie poriadku. Ďalším prípadom pre vyslanie vojakov je existencia kriminálnika, ktorého chcú USA nájsť a potrestať.

Odkedy Woodrow Wilson na spoločnom zasadnutí Kongresu 8. januára 1918 sformuloval americké vojenské ciele (**14 bodov prezidenta Wilsona**), v medzinárodných vzťahoch dominovala teória idealizmu až do konca druhej svetovej vojny. W. Wilson týchto 14 bodov rozdelil do dvoch častí. Osem bodov označil za povinné, ktoré je potrebné splniť. Bola to: otvorená diplomacia, sloboda námornej plavby, všeobecné odzbrojenie, odstránenie obchodných prekážok, nestranné urovnanie koloniálnych nárokov, obnovenie Belgicka, stiahnutie vojsk z ruského územia a založenie Spoločenstva národov. Zvyšných 6 bodov bolo konkrétnejších a Wilson ich označil ako body, ktoré by mali byť splnené: navrátenie Alsaska-Lotrinska Francúzsku, autonómia pre menšiny v rakúsko-uhorskej ríši a v ríši osmanskej, úprava hraníc Talianska, stiahnutie vojsk z Balkánu, medzinárodný štatút Dardanel a vytvorenie nezávislého Poľska, ktoré by malo získať prístup k Poľsku.⁴¹

Po skončení Studenej vojny a sa Wilsonove myšlienky vrátili späť do zahraničnej politiky USA. Od konca Studenej vojny až po koniec administratívy B. Clintona Wilsonovci a Hamiltonovci súperili o dominantné postavenie v americkej zahraničnej politike.

To ako si jednotlivé školy vysvetľujú konanie americkej zahraničnej politiky je vidno na príklade po teroristických útokoch z 11. 9.2001. *Walter R. Mead* zdôrazňuje, že po 11. septembri 2001 tieto štyri školy hrajú "živú" úlohu v americkej zahraničnej politike. Silná a okamžitá Jacksonovská reakcia na teroristické útoky urobila hlboký dojem tak pre domácich ako aj pre zahraničných pozorovateľov. Jacksonovci si nerobia "ťažkú hlavu" z medzinárodného práva. Podľa nich si teroristi, ktorí zabili tisícky nevinných ľudí nezaslúžia ochranu podľa Ženevskej konvencie. Podľa nich patria teroristi na väznicu v Guantáname. Jacksonovci nedbajú na správy o zodpovednosti amerických vojakov za civilné obete v Afganistane, naopak, boli pripravení na ďalšie akcie proti Saddámovi Husseinovi v Iraku. Jeffersonovci na tieto útoky reagovali opatrením, podľa ktorého by sa Američania mali znížiť svoju vojenskú prítomnosť na Blízkom východe. Wilsonovci boli pripravení na potrestanie vojny teroru, ale trvali na tom, že všetko sa má udiat prostredníctvom medzinárodných inštitúcií a v medziach medzinárodného práva. Podľa Hamiltonovskej koncepcie bola vojna proti terorizmu veľmi nebezpečná pre americkú moc. Podľa nich nemá byť nová vojna vedená len veľkou silou, ale najmä stratégiou. Hamiltonovci sa domnievali, že USA majú pokračovať vo vojne, ktorá posilní ich spojenectvá s kľúčovými partnermi- Európou a Áziou. *Walter R. Mead* tvrdí: "Svetová mocnosť nemá garanciu. Veľké mocnosti stúpajú a padajú. Nové technológie, nové zbrane, nové ideológie opakovane prevracajú existujúci poriadok. Malých vyvádžajú z temnoty a robia z nich impérium a z veľkých impérií robia ruiny."⁴²

³⁹Ibid s 169

⁴⁰ KISSINGER, H. (1999): *Umění diplomacie*. Praha: Prostor, 1999. s 238. ISBN 80-7260-025-7.

⁴¹ KISSINGER, H. (1999): *Umění diplomacie*. Praha: Prostor, 1999. s 236. ISBN 80-7260-025-7.

⁴² MEAD R., WALTER. (2002): *Special Providence. American foreign policy and how it changed the world*. s . 338

4 Záver

Štáty využívajú medzinárodný politický marketing, ktorého súčasťou je verejná diplomacia a mäkká moc. Verejná diplomacia je snahou vlády danej krajiny formovať zahraničnú verejnú mienku s cieľom eliminovať stupeň nepochopení a nedorozumení, ktoré zhoršujú vzťahy medzi ňou a ostatnými štátmi. Verejná diplomacia sa spája s povestou štátu na medzinárodnom poli. Jedným z významov pojmu verejná diplomacia je, že je nástrojom na presadzovanie cieľov zahraničnej politiky v zahraničí. Niektorí autori ju označujú ako elegantné pomenovanie pojmu propaganda. Medzi nástroje verejnej diplomacie patria klasické nástroje ako publikácie, rozhlas, televízia, kultúrne programy, študentské výmenné pobyty ako aj moderné komunikačné technológie. Verejná diplomacia je založená na využití mäkkej moci. Podľa autora Waltera R. Meada s „hrubou mocou“ vplyv Rímskej ríše bol limitovaný jej vojenskými hranicami, kým „mäkká moc“ Spojených štátov vládne v „ríši“, v ktorej slnko nikdy nezapadá...Mäkká moc je schopnosť ovplyvniť obľúbenosť krajiny ostatnými. V zahraničnej politike predstavuje schopnosť nepriamo ovplyvniť iné krajiny súhlasiť, nasledovať danú krajinu prostredníctvom atraktivity jej politických a kultúrnych hodnôt. V informačnom veku je mäkká moc schopnosťou upútať. Kým hrubá moc krajiny zahŕňa ekonomickú a vojenskú silu, mäkká moc spočíva v ideológii, kultúrnych a politických hodnotách, schopnosti formovať medzinárodné normy a inštitúcie. Verejná diplomacia USA stavia na tradičných princípoch americkej zahraničnej politiky: Hamiltonovcoch, Wilsonovcoch, Jeffersonovcoch a Jacksonovcoch. Tieto štyri myšlienkové prúdy formovali americkú zahraničnú politiku od 18. storočia. Vzťah medzi medzinárodným politickým marketingom, verejnou diplomaciou a „mäkkou mocou“ je ukázaný príkladom aplikácie americkej „mäkkej moci“ počas vojny v Iraku. Tento zásah je dodnes predmetom diskusií a analýz o následkoch vojny v Iraku pre Spojené štáty, faktom však zostáva, že posilňovanie americkej hrubej moci išlo na úkor jej mäkkej moci.

Zoznam použitej literatúry

- BLAIR, T. (2011): *Moje cesta*. Praha: Práh, 2011. 682 s. ISBN 978-80-7252-336-8
- CULL, N.: (2006) 'Public Diplomacy' Before Gullion: The Evolution of a Phrase'. In: *uscpublicdiplomacy.org*.
- CONNOR B. (2009): *American Foreign policy traditions* [online]. In: www.uscc.edu.au Október 2009 [Citované 1.11.2014]. Dostupné na: http://uscc.edu.au/s/media/docs/publications/0910_oconnor_usforeignpolicy.pdf
- KISSINGER, H. (1999): *Umění diplomacie*. Praha: Prostor, 1999. s 236. ISBN 80-7260-025-7.
- MARSHMENT J.L.(2010): *Global Political Marketing*. 2010. London, New York:Routledge. 300 s. ISBN 978-0-415-50046-3
- MEAD R., WALTER. (2002): *Special Providence. American foreign policy and how it changed the world*. New York: Routledge, 2002. 378s. ISBN 0-415-93536-9.
- NYE, J. (2004). *Soft Power: The Means to succeed in World Politics*. U.S: Public Affairs. 2004. ISBN-13 978-1-58648-306

O'SHAUGHNESSY, N. (2004): *Weapons of Mass Seduction: Propaganda, Media an the Iraq War*. In: www.haworthpress.com 2004. Citované 1.11.2014

PETERKOVÁ, J. (2006): *Věřejná diplomacie- jen módní pojem nebo skutečná změna?* In: mv.iir.cz. Marec 2006 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://mv.iir.cz/article/view/227>

SNOW, N. „Rethinking Public Diplomacy“. IN Routledge handbook of public diplomacy. 2009.

SUN, H (2008): International political marketing and soft power: A case study of United States public diplomacy.[online]. In: onlinelibrary.wiley.com. 28.10. 2008 [Citované 1.11.2014] Dostupné na internete: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.301/abstract>

TAMENE, G.(2010): *Moderné medzinárodné vzťahy a svetová politika. Stručný prehľad*. Bratislava: Iura Edition, 2010. 252s. ISBN 978-80-8078-325-9.

web. stránka: AMERICAN SECURITY PROJECT (2012) [Citované 1.11.2014] Dostupné na: <http://www.americansecurityproject.org/fact-sheet-the-united-states-information-agency/>

VYBRANÉ ASPEKTY KONKURENCESCHOPNOSTI MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE

Veronika Žebroková

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Univerzitní nám. 1934/3, 73340 Karviná,
e-mail: zebrokova@opf.slu.cz

Regionální ekonomická konkurenceschopnost není založena pouze na jediném faktoru, ale je podmíněna multifaktorově. Proto má velký význam vzájemná kombinace těchto faktorů, které společně vytvářejí příznivé lokální prostředí. Mezi klíčové faktory ovlivňující konkurenceschopnost regionu patří lidské zdroje. Velký důraz je kladen také na vědu, výzkum a inovace. Právě věda, výzkum a vývoj představují spolu s kvalitou lidských zdrojů základ inovačního potenciálu regionů a vytvářejí konkurenční výhodu regionu.¹

Klíčová slova: Konkurenceschopnost, lidské zdroje, věda a výzkum, Moravskoslezský kraj

The regional economic competitiveness is based not only on a single factor, but it is conditional on a lot of factors. Therefore has great significance mutual combination of these factors, which together constitute a positive local environment. Among the key factors affecting the competitiveness of the region include the human resources. A great emphasis is also placed on science, research and innovation. Now the science, research and development constitute together with the quality of the human resource, a base of the innovation potential of regions and creating competitive advantage to the region.

Keywords: The Competitiveness, The Human Resources, Science and Research, Moravian-Silesian Region

JEL: R10, O10

1 Úvod

Regionální ekonomická konkurenceschopnost není založena pouze na jediném faktoru, ale je podmíněna multifaktorově. Proto má velký význam vzájemná kombinace těchto faktorů, které společně vytvářejí „příznivé lokální prostředí“. Patří mezi ně lidské zdroje, věda, výzkum a inovace, samozřejmě ekonomická struktura, přímé zahraniční investice, dopravní a telekomunikační infrastruktura a další². Cílem stati je charakterizovat vybrané aspekty konkurenceschopnosti Moravskoslezského kraje na základě dostupných údajů a popsat tak současný stav v kraji.

2 Teoretická východiska

Lidské zdroje – klíčový význam lze spatřovat zejména pro jejich působení na ostatní faktory. Hodnotit lidské zdroje lze na základě vzdělanostní úrovně. Vzdělanost představuje

¹ Tento článek vznikl za podpory grantu – SGS 20/2014 „Analýza podnikatelského prostředí v Karvinském regionu“.

² ADÁMEK, P. – CSANK, P. – ŽÍŽALOVÁ, P. (2006): Regionální hospodářská konkurenceschopnost: příručka pro představitelvé veřejné správy, s.11.

konkurenční výhodu, neboť kvalifikovaná pracovní síla je nezbytným předpokladem pro směřování ekonomiky k ekonomice založené na tvorbě a využívání nových poznatků. Důležitým aspektem kvality lidských zdrojů je oborová struktura vzdělanosti a její vztah k poptávce po pracovní síle na trhu práce. Ta podmiňuje okamžitou využitelnost místní pracovní síly bez potřeby rekvalifikací, které zvyšují náklady potenciálních investorů.

Věda, výzkum a inovace – v současné době je důležité, aby regiony zakládaly svou konkurenceschopnost na kvalitě a technologickém pokroku. Udržení konkurenční výhody prostřednictvím technologického náskoku a kvality produkce vyžaduje schopnost neustále a úspěšně inovovat – jak procesy, tak výstupy samotné. Základem inovací je získávání a aplikace nových znalostí. Hlavní zdroj generování nových znalostí představuje věda a výzkum. Věda, výzkum a vývoj představují spolu s kvalitou lidských zdrojů základ inovačního potenciálu regionů.

Ekonomická struktura - v současnosti již nelze nahlížet na velkou firmu jako na klíčový subjekt regionálního rozvoje. Z pohledu regionálního ekonomického rozvoje je podstatné, jaké aktivity nadnárodní korporace do regionů umisťují a jak jsou tyto aktivity schopny zakotvit v regionu. Významnou roli hrají malé a střední podniky (MSP), které vytvářejí nová pracovní místa, utvářejí podnikatelské klima v regionu, udržují konkurenční prostředí v ekonomice a jsou vysoce flexibilní. Při hodnocení ekonomické struktury nelze opomenout ani vývoj sektorové struktury hospodářství a s tím spojený význam sektoru služeb a také trend udržitelnosti a ochrany životního prostředí.

Přímé zahraniční investice - přímé zahraniční investice mají na hostitelskou ekonomiku komplexní dopad. Pozitivní dopad je charakterizován jako dlouhodobý přínos ke zlepšení konkurenceschopnosti, kdy do země přichází např. nové technologie a know-how. Příchod nadnárodních korporací může vést ale také k likvidaci domácích producentů a posléze vytvářet určité bariéry bránící vstupu domácích firem na trh, což vede k omezení domácí konkurence.

Dopravní a telekomunikační infrastruktura - ovlivňuje hospodářskou a sociální přitažlivost místa³. Nedostatečná nebo zastaralá infrastruktura podstatně snižuje investiční atraktivitu regionů a měst a tím jejich konkurenceschopnost. Také se zvyšuje význam moderních informačních a telekomunikačních technologií, které jsou pilířem znalostní ekonomiky. Moderní ICT představuje významný potenciál pro rozvoj i periferních regionů a oblastí.⁴

Mezi další faktory regionální konkurenceschopnosti patří kvalita životního prostředí, které je základní vnější podmínkou dlouhodobě udržitelného socioekonomického rozvoje. Důležitá je také fyzická kvalita prostředí, jejíž součástí je bezpečnost, estetická atraktivita, poloha apod.

Odborná publikace Konkurenční schopnost České republiky je výsledkem spolupráce Centra ekonomických studií VŠEM a Národního observatoře zaměstnanosti a vzdělávání (Národního vzdělávacího fondu). Analyzuje vývoj české ekonomiky v pěti hlavních oblastech z hlediska mezinárodního srovnání a postihuje vliv rozhodujících faktorů ovlivňujících tento vývoj. Jedná se o oblast růstové výkonnosti a stability, institucionální kvality, strukturální konkurenceschopnosti, inovační výkonnosti a kvalitu lidských zdrojů. Při hodnocení strukturální konkurenceschopnosti vychází autoři z vybraných ukazatelů, které dělí do tří pilířů, a to: ekonomická výkonnost, inovační výkonnost a kvalita života. Ve srovnání s ostatními kraji České republiky, se Moravskoslezský kraj umístil až na devátém místě.

³ O vlivu dopravní infrastruktury a inovací blíže pojednává BOTLÍKOVÁ, M. - BOTLÍK, J. - VÁCLAVÍNKOVÁ, K. (2013): Transport Infrastructure as a Factor of Competitiveness Moravian - Silesian Region, s.46–56.

⁴ ADÁMEK, P. – CSANK, P. – ŽÍŽALOVÁ, P. (2006): Regionální hospodářská konkurenceschopnost: příručka pro představitelé veřejné správy, s.11-28.

Nejhůře byly hodnoceny ukazatelé týkající se nezaměstnanosti (12. místo), migrace (14.), kriminalita (12.) a emise SO₂ (13.).⁵

3 Vybrané ukazatelé konkurenceschopnosti

Následující tabulky zobrazují vybrané ukazatelé v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje, případně v rámci kraje jako celku. Okresní úřady na území České republiky ukončily svoji činnost 31. prosince 2002, takže od 1. ledna 2003 představují okresy pouze územní obvody policie, soudů a některých jiných státních institucí⁶.

Ekonomická výkonnost – zde lze zařadit ukazatelé jako HDP na obyvatele, produktivitu, nezaměstnanost a THFK⁷ na obyvatele. Hodinová produktivita práce v České republice v dlouhodobém horizontu sice rostla, v letech 2009–2013 však stagnovala.⁸ Hrubý domácí produkt na obyvatele v Moravskoslezském kraji má pozitivní vzrůstající tendenci. Stejně tomu je i u tvorby hrubého fixního kapitálu na obyvatele. V obou případech se hodnoty v Moravskoslezském kraji přibližují průměrným hodnotám České republiky. Ovšem obecná míra nezaměstnanosti, tak jak ji vykazuje Český statistický úřad je stále vyšší než v rámci České republiky, a to i přesto, že se neustále snižuje. Nejvíce postiženými okresy jsou Bruntál a Karviná.

Tabulka 5: Vybrané ukazatelé ekonomické výkonnosti

| Hrubý domácí produkt na 1 obyvatele | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Území | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Česká republika | 358288 | 360444 | 364249 | 365955 |
| Moravskoslezský kraj | 294621 | 304290 | 317835 | 319314 |
| Obecná míra nezaměstnanosti v % | | | | |
| Česká republika | 6,7 | 7,3 | 6,7 | 7,0 |
| Moravskoslezský kraj | 9,7 | 10,2 | 9,3 | 9,5 |
| Tvorba hrubého fixního kapitálu na 1 obyvatele | | | | |
| Česká republika | 88270 | 88478 | 87897 | 84491 |
| Moravskoslezský kraj | 66736 | 70450 | 72225 | 71885 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

Tabulka č. 2 znázorňuje vývoj počtů ekonomických subjektů v Moravskoslezském kraji a jednotlivých okresech kraje. Absolutní počty ekonomických subjektů narůstaly ve všech okresech mimo okres Karviná, kde došlo naopak k poklesu počtu ekonomických subjektů, a to o 2,72% oproti roku 2009. Největší změna byla zaznamenána v okrese Frýdek-Místek, kde nárůst oproti roku 2009 byl vyšší než 8%.

⁵ CES VŠEM, NOZV NVF (2013): Konkurenční schopnost České republiky 2011–2012, s 82.

⁶ <http://www.risy.cz/cs/krajske-ris/moravskoslezsky-kraj> (10.1.2015)

⁷ Tvorba hrubého fixního kapitálu (v % HDP, na obyvatele ČR = 100) (THFK) představuje hodnotu pořízeného hmotného i nehmotného investičního majetku, který bude sloužit k další produktivní činnosti.

⁸ http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/produktivita_prace_stagnuje_20140624 (10.1.2015)

Tabulka 6: Ekonomické subjekty v Moravskoslezském kraji

| Ekonomické subjekty | MSK kraj celkem | z toho okresy | | | | | |
|---------------------|-----------------|---------------|---------------|---------|------------|--------|-----------------|
| | | Bruntál | Frýdek-Místek | Karviná | Nový Jičín | Opava | Ostrava - město |
| 2009 | 241 103 | 19 215 | 39 540 | 42 057 | 29 517 | 35 831 | 74 943 |
| 2011 | 248 824 | 19 472 | 41 684 | 42 469 | 30 324 | 37 310 | 77 565 |
| 2013 | 248 500 | 19 587 | 42 740 | 40 912 | 30 530 | 37 698 | 77 033 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

Následující tabulka znázorňuje rozdělení zaměstnanců, v roce 2012, dle velikosti podniku v Moravskoslezském kraji a jednotlivých okresech kraje. Z tabulky je zřejmé, že pokud pomineme situaci, kdy ekonomické subjekty neuvedly počet zaměstnanců, tak nejvíce subjektů je bez zaměstnanců, přepokládejme např. drobné živnostníky, OSVČ, dále pak mikropodniky s maximálně 9 zaměstnanci. V Moravskoslezském kraji je pouze 239 podniků, které čítají více než 250 zaměstnanců, nejvíce jich je v okrese Ostrava-město.

Tabulka 7: Podniky Moravskoslezského kraje dle počtu zaměstnanců

| 2012 | Celkem | Neuvedeno | Bez zaměstnanců | 0-9 | 10-49 | 50-249 | nad 250 |
|----------------------|--------|-----------|-----------------|-------|-------|--------|---------|
| Moravskoslezský kraj | 244750 | 143149 | 74883 | 21356 | 4144 | 979 | 239 |
| Bruntál | 19232 | 11294 | 6011 | 1513 | 329 | 73 | 12 |
| Frýdek-Místek | 41481 | 23349 | 13276 | 3905 | 737 | 173 | 41 |
| Karviná | 40478 | 24672 | 11686 | 3371 | 551 | 164 | 34 |
| Nový Jičín | 29959 | 17537 | 9576 | 2249 | 466 | 102 | 29 |
| Opava | 36710 | 21145 | 11917 | 2849 | 646 | 128 | 25 |
| Ostrava-město | 76890 | 45152 | 22417 | 7469 | 1415 | 339 | 98 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

Tabulka č. 4 je zde uvedena pro ilustraci a znázorňuje počet obyvatel v Moravskoslezském kraji a v jeho jednotlivých okresech. Ve všech okresech dominují ženy, nejvíce obyvatel žije samozřejmě v okrese Ostrava-město, kde sídlí i krajské město Ostrava.

Tabulka 8: Počet obyvatel Moravskoslezského kraje

| | Stav na počátku období 1. ledna 2014 | | |
|-----------------|---|----------------|----------------|
| | celkem | muži | ženy |
| Kraj celkem | 1 221 832 | 598 271 | 623 561 |
| Bruntál | 95 172 | 46 990 | 48 182 |
| Frýdek-Místek | 212 537 | 104 641 | 107 896 |
| Karviná | 258 340 | 126 689 | 131 651 |
| Nový Jičín | 151 899 | 74 818 | 77 081 |
| Opava | 177 010 | 86 760 | 90 250 |
| Ostrava - město | 326 874 | 158 373 | 168 501 |

Zdroj: ČSÚ⁹

⁹ http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/krajkapitola/330101-14-q1_2014-02 (5.1.2015)

Pokud hovoříme o potenciálu lidských zdrojů v Moravskoslezském kraji, je na místě zmínit se o počtu vzdělávacích institucí a počtu jejich studentů. Tabulka č. 5 znázorňuje stav studentů v Moravskoslezském kraji a jednotlivých okresech. V kraji je 44 gymnázií, 108 institucí poskytujících odborné vzdělávání a 46 institucí poskytujících nadstavbové vzdělání. Nejpočetněji jsou tyto instituce zastoupeny v okrese Ostrava-město, kde studuje více než 18 tisíc studentů, a také v okrese Karviná, kde studuje necelých 13 tisíc studentů.

Tabulka 9: Studenti Moravskoslezského kraje

| 2012 | Studenti celkem | Gymnázia | Studenti | Odborné vzdělání | Studenti | Nadstavbové studium | Studenti |
|-----------------------------|-----------------|----------|----------|------------------|----------|---------------------|----------|
| Moravskoslezský kraj | 57 568 | 44 | 14 813 | 108 | 38 928 | 46 | 3 827 |
| Bruntál | 5 080 | 3 | 1 186 | 12 | 3 601 | 5 | 293 |
| Frýdek-Místek | 7 910 | 6 | 2 058 | 16 | 5 387 | 6 | 465 |
| Karviná | 12 733 | 10 | 2 976 | 24 | 8 833 | 11 | 924 |
| Nový Jičín | 6 419 | 4 | 1 611 | 12 | 4 243 | 7 | 565 |
| Opava | 7 147 | 4 | 1 478 | 15 | 5 259 | 7 | 410 |
| Ostrava-město | 18 279 | 17 | 5 504 | 29 | 11 605 | 10 | 1 170 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

Situaci na vysokých školách znázorňuje následující tabulka. V Moravskoslezském kraji mají sídlo 4 instituce, kde je možné získat vysokoškolské vzdělání. Nejvíce studentů navštěvuje Vysokou školu báňskou – Technickou univerzitu v Ostravě.

Tabulka 10: Rozdělení studentů dle VŠ v Moravskoslezském kraji

| VŠ | Celkem | Ženy |
|--|--------|-------|
| Ostravská univerzita v Ostravě | 10 184 | 7 234 |
| Slezská univerzita v Opavě | 7 884 | 5 569 |
| Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava | 20 539 | 7 700 |
| Vysoká škola podnikání, a. s., Ostrava | 1 194 | 620 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

Tabulka č. 7 ukazuje pozitivní trend v rozvoji vědy a výzkumu v Moravskoslezském kraji. Jak je možné vidět, ve všech uvedených ukazatelích čísla rostou. Významný je ku příkladu růst počtu zaměstnanců pracujících ve vědě a výzkumu, rostoucí výdaje na vědu a výzkum pocházející ze státního rozpočtu nebo vývoz technologických služeb, jenž se od roku 2008 téměř ztrojnásobil. Avšak průměrná hrubá měsíční mzda specialistů ve vědě a výzkumu roste velmi pozvolna.

Tabulka 11: Vybrané ukazatele VaV

| Moravskoslezský kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Zaměstnanci pracující ve výzkumu a vývoji | 2 931 | 3 191 | 3 459 | 3 965 | 4 742 |
| Výzkumní pracovníci | 1 632 | 1 835 | 1 817 | 2 057 | 2 613 |
| Celkové výdaje na výzkum a vývoj | 2 661 | 3 030 | 3 114 | 4 941 | 4 578 |
| Státní rozpočtové výdaje na VaV | 634 | 763 | 743 | 1 217 | 963 |
| Průměrná hrubá měsíční mzda osob zaměstnaných jako specialisté | 30 | 31 | 31 | 32 | 32 |
| Vývoz technologických služeb | 323 | 103 | 401 | 099 | 017 |
| | 957 | 1 962 | 2 216 | 2 436 | 2 802 |

Zdroj: upraveno dle ČSÚ

4 Závěr

Konkurenceschopnost je pro kraj klíčová, stejně tak pro jeho jednotlivé regiony či okresy. Výše zmíněné hodnoty sice ukazují na pozitivní trend vývoje pro konkurenceschopnost regionu, ale existují samozřejmě i další nástroje, kterými lze posilovat

schopnost obstát na vysoce konkurenčním trhu¹⁰. Jedním z nich jsou i prostředky Evropské unie.

Jelikož nyní již běží programovací období 2014-2020 je nutné se připravit na nové možnosti, které poskytují operační programy. První etapou přípravy na nové programovací období byl projekt "Moravskoslezský kraj - konkurenceschopný region", který se zaměřil zejména na aktualizaci stávajících programovacích dokumentů, které má Moravskoslezský kraj k dispozici. Návaznou etapou je komplexní program Chytřejší kraj, který je zaštiťován Úřadem Regionální rady regionu soudržnosti Moravskoslezsko.

V rámci uvedeného programu se realizuje projekt "Šance pro Moravskoslezský kraj – konkurenceschopnost a infrastruktura". Cílem projektu je kvalifikovaně odhadnout, jak velký investiční potenciál se v novém programovacím období EU 2014-2020 skrývá v prioritních oblastech rozvoje Moravskoslezského kraje. Zodpovědnou organizací je Agentura pro regionální rozvoj, a.s. Druhým realizovaným projektem je „Šance **pro** Moravskoslezský kraj – vzdělání lidí a připravený venkov", jenž koordinuje Moravskoslezský kraj.¹¹

Literatura

ADÁMEK, P. - CSANK, P. - ŽÍŽALOVÁ, P. (2006): *Regionální hospodářská konkurenceschopnost: příručka pro představitele veřejné správy*. [online]. [vid. 07.09.2014] Dostupné z: www.czechinvest.org/data/files/prirucka-verejna-sprava-208.pdf.

AGENTURA PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ. *Šance 2020*. [online]. [vid. 06.01.2015] Dostupné z: <http://www.sance2020.cz/>.

BOTLÍKOVÁ, M. - BOTLÍK, J. - VÁCLAVÍNKOVÁ, K. (2013): Transport Infrastructure as a Factor of Competitiveness Moravian - Silesian Region. In: *Proceedings of the 11th International Conference Liberec Economic Forum 2013*. Liberec: Vysokoškolský podnik, spol. s.r.o., s.46 - 56. ISBN 978-80-7372-953-0.

BOTLÍKOVÁ, M. - BOTLÍK, J. (2014): Analýza podnikatelského prostředí. In: *XVII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků. (Hustoře 18.-20. 6. 2014)*. Brno: Masarykova univerzita, s. 239 – 246. ISBN 978-80-210-6840-7.

CES VŠEM, NOZV NVF. (2013): *Konkurenční schopnost České republiky 2011–2012*. Praha: Linde. ISBN 978-80-86730-97-4. [online]. [vid. 07.01.2015] Dostupné z: <http://www.vsem.cz/konkurenceschopnost-cr.html>.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Produktivita práce stagnuje*. [online]. [vid. 10.01.2015] Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/produktivita_prace_stagnuje_20140624.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Statistický bulletin - Moravskoslezský kraj*. [online]. [vid. 05.01.2015] Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/krajkapitola/330101-14-q1_2014-02.

¹⁰ Obdobné závěry lze vysledovat v BOTLÍKOVÁ, M. - BOTLÍK, J. (2014): Analýza podnikatelského prostředí, s. 239 – 246.

¹¹ <http://www.sance2020.cz/> (6.1.2015)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Veřejná databáze – zaměstnanost a nezaměstnanost*. [online]. [vid. 16.01.2015] Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=PRA1010CU&&kapitola_id=3.

REGIONÁLNÍ INFORMAČNÍ SERVIS. *Moravskoslezský kraj*. [online]. [vid. 07.01.2015] Dostupné z: <http://www.risy.cz/cs/krajske-ris/moravskoslezsky-kraj>.

Title: ***International Relations 2014***
CONTEMPORARY ISSUES OF WORLD ECONOMICS AND
POLITICS
Conference Proceedings

Editor: PhDr. Daša Adašková, PhD.
Range: 567 pages
Number of copies: 80
Format: Published in an electronic form
Publisher: Publishing House EKONÓM
Year: 2014

©
Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1/B
852 35 Bratislava

ISBN 978-80-225-3980-7