

MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS



Vedecký časopis pre medzinárodné
politické, ekonomické, kultúrne
a právne vzťahy

Scientific journal of international
political, economic, cultural
and legal relations

Ročník X. / Volume X.

2/2012

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis
pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy
Fakulty medzinárodných vzťahov
Ekonomickej univerzity v Bratislave

Journal of International Relations

Scientific journal
of international political, economic, cultural and legal relations
of the Faculty of International Relations
University of Economics in Bratislava

Indexovaný v / Indexed in:



Medzinárodné vzťahy 2/2012, ročník X.
Journal of International Relations 2/2012, Volume X.

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis

pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy
Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

Redakcia:

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Tel.: 00421 2 6729 5471
E-mail: mv.fmv@euba.sk

Hlavná redaktorka:

Dr. h. c. prof. Ing. Ludmila Lipková, CSc.

Redakčná rada:

prof. Ing. Vítazoslav Balhar, CSc.
prof. Dr. Otmar Höll
prof. PhDr. Peter Kulašik, CSc.
prof. PhDr. Zuzana Lehmannová, CSc.
doc. PhDr. Ján Lidák, CSc.
Ing. Ladislav Lysák, DrSc.
doc. PhDr. Milan Márton, CSc.
Mgr. Boris Mattoš, PhD.
prof. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.
doc. Ing. Pavel Nezval, PhD.
prof. Dr. Joachim Osinski
doc. Mykola Palinčák, CSc.
JUDr. Peter Rusiňák, PhD.
doc. Mykola Sidak, DrSc.
doc. PhDr. František Škvmda, CSc.
doc. Mgr. Sergej Vojtovič, DrSc.
prof. Ing. Dana Zadražilová, CSc.

Výkonný redaktor:

Ing. Martin Grančay, PhD.

Jazyková redaktorka:

slovenský jazyk – PhDr. Katarína Strelková, CSc.
iné jazyky – bez jazykovej korektúry

Vydavateľ:

Vydavateľstvo EKONÓM

Registračné číslo:

2761/2002

ISSN 1336 – 1562

Obsah

Pôvodné vedecké články

IMDŽ SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ČINNOSTI ORGÁNOV ŠTÁTU PRE ZAHRANIČNÉ STYKY JUDR. PETER RUSIŇÁK, PHD. _____	7
---	---

ANALÝZA VÝVOJA ÚROKOVÉHO DIFERENCIÁLU USA V KONTEXTE POSTAVENIA HEGEMÓNA (ČLÁNOK V ANGLICKOM JAZYKU) ING. MARTINA JIRÁNKOVÁ, PH.D. _____	29
--	----

MOŽNOSTI A BARIÉRY VSTUPU MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV SR NA JEDNOTNÝ TRH EÚ (VÝSLEDKY MARKETINGOVÉHO PRIESKUMU) PROF. ING. VIERA ČIHOVSKÁ, PH.D. – ING. VERONIKA NEKOLOVÁ, PH.D. _____	45
--	----

Diskusie

VÝVOJ KONKURENCIESCHOPNOSTI ŠTÁTOV VYŠEHRADSKÉJ SKUPINY V ROKOCH 2001 – 2011 VO SVETLE MEDZINÁRODNÝCH INDEXOV KONKURENCIESCHOPNOSTI DOC. ING. TOMÁŠ DUDÁŠ, PH.D. _____	58
--	----

TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONCEPCIE ZLYHÁVAJÚCICH ŠTÁTOV ING. VILIAM PAJTINKA _____	72
---	----

Prehľady

METODOLOGIE MEZINÁRODNÝCH STATISTIK OBCHODU SE SLUŽBAMI ING. MONIKA MRLINOVÁ _____	87
--	----

KONCENTRÁCIA PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ A S TÝM SÚVISIACE EFEKTY V NAJMENEJ ROZVINUTÝCH KRAJINÁCH SVETA ING. MIRIAMA VAŠKOVÁ _____	105
--	-----

45. VÝROČIE ZMLUVY O ZÁSADÁCH ČINNOSTI ŠTÁTOV PRI VÝSKUME A VYUŽÍVANÍ KOZMICKÉHO PRIESTORU VRÁTANE MESIACA A INÝCH NEBESKÝCH TELIES PROF. JUDR. STANISLAV MRÁZ, CSC _____	119
---	-----

POSTAVENIE BRAZÍLIE V LATINSKEJ AMERIKE NA ZAČIATKU 21. STOROČIA ING. MARIÁN ŠABO _____	131
---	-----

Recenzie

FRANTIŠEK ŠKVRNDA: TEÓRIA SVETOVEJ POLITIKY
PHDR. RUDOLF KUCHARČÍK, PHD. 145

PAUL KRUGMAN, MAURICE OBSTFELD A MARC MELITZ: INTERNATIONAL ECONOMICS – THEORY & POLICY (9. VYDANIE)
ING. MARTIN GRANČAY, PHD. 147

Spomienka

ZA POTULNÝM RYTIEROM NÁDEJE, JURAJOM KRÁLIKOM
JUDR. PETER RUSIŇÁK, PHD. 149

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY 151

INŠTRUKCIE PRE AUTOROV 152

Content

Original scientific papers

IMAGE OF THE SLOVAK REPUBLIC AND THE ROLE OF DIPLOMACY PETER RUSIŇÁK	7
--	---

THE ANALYSIS OF THE US INCOME DIFFERENTIAL DEVELOPMENT IN A CONTEXT OF ITS HEGEMONIC POSITION MARTINA JIRÁNKOVÁ	29
---	----

DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN SLOVAKIA IN A CONTEXT OF THE SINGLE EUROPEAN MARKET VIERA ČIHOVSKÁ – VERONIKA NEKOLOVÁ	45
---	----

Discussions

USING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS INDICES TO ANALYZE DEVELOPMENT OF VISEGRAD COUNTRIES' COMPETITIVENESS IN 2001 – 2011 TOMÁŠ DUDÁŠ	58
--	----

THEORETICAL BASIS OF THE FAILED STATES ISSUE VILIAM PAJTINKA	72
--	----

Surveys

STATISTICAL METHODOLOGY OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES MONIKA MRLINOVÁ	87
--	----

THE CONCENTRATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ITS EFFECTS ON ECONOMIES OF THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES MIRIAMA VAŠKOVÁ	105
--	-----

45 YEARS OF THE TREATY ON PRINCIPLES GOVERNING THE ACTIVITIES OF STATES IN THE EXPLORATION AND USE OF OUTER SPACE, INCLUDING THE MOON AND OTHER CELESTIAL BODIES STANISLAV MRÁZ	119
---	-----

THE ROLE OF BRAZIL IN LATIN AMERICA IN THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURY MARIÁN ŠABO	131
--	-----

Reviews

FRANTIŠEK ŠKVRNDA: THEORY OF WORLD POLITICS
RUDOLF KUCHARČÍK 145

PAUL KRUGMAN, MAURICE OBSTFELD AND MARC MELITZ: INTERNATIONAL ECONOMICS – THEORY & POLICY (9TH EDITION)
MARTIN GRANČAY 147

Obituary

JURAJ KRALIK – THE WANDERING CHEVALIER OF HOPE
PETER RUSIŇÁK 149

ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS..... 151

GUIDE FOR AUTHORS 152

IMIDŽ SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ČINNOSTI ORGÁNOV ŠTÁTU PRE
ZAHRANIČNÉ STYKY

JUDr. Peter Rusiňák, PhD.

ABSTRAKT

Predkladaný článok je pokračovaním aktivít, ktoré FMV EU v Bratislave ako výskumné pracovisko realizovala v rámci projektu VEGA Postavenie a úlohy diplomacie v procese jednotnej prezentácie štátu (1/0763/10). Autor hodnotí niektoré sporné prístupy k problematike jednotnej prezentácie štátu v zahraničí, osobitne sa venuje terminologickej nejasnosti. Teoretické a metodické postupy skúmanej problematiky konfrontuje na príklade Slovenskej republiky.

Kľúčové slová: štát, jednotná prezentácia, koordinovaná prezentácia, značka (branding), globálny, diplomacia, verejná diplomacia

ABSTRACT

This paper is an integral part of the VEGA research project activities “The Role of Diplomacy in the Process of the Joint Presentation of State“ (1/0763/10). The research has been conducted at the Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava. In the paper, the author evaluates some disputable approaches to the issue of Joint Presentation of State and focuses on terminological issues. Theoretical as well as methodological aspects of the given issue are confronted using the example of the Slovak Republic.

Key words: state, joint presentation, coordinated presentation, branding, global, diplomacy, public diplomacy

JEL: Z00, Z18

ÚVOD

Problematika prezentácie štátu v zahraničí z pohľadu formovania jeho politického imidžu v systéme mocenských vzťahov je významným teoretickým i praktickým problémom v ére informačnej spoločnosti. O. i. z dôvodu, že štát stráca pozíciu hlavného aktéra v informačnom priestore, je jedným z konkurujúcich subjektov v oblasti informačných procesov, popri súkromnom sektore, medzinárodných organizáciách a osobitne prostriedkoch masovej informácie. Informácia sa stáva nielen významným výrobným prostriedkom, ale aj jedným z najvýznamnejších zdrojov moci. Je evidentné, že dochádza k významnej zmene v spôsobe komunikácie aj na medzinárodnej úrovni, od nemarketingových foriem (propaganda, osveta a agitácia) k marketingovým, akými sú napr. reklama, lobing, branding a pod. Preferuje sa prístup zameraný na klienta, v danom prípade zahraničného klienta.

Formovanie zahraničnopolitického imidžu štátu je založené na nových prístupoch a technológiách, odlišných od tých nástrojov, ktoré sa v minulosti používali a boli koncentrované skôr na prezentáciu osôb (vrcholových predstaviteľov štátu) a menej na samotný štát a primárne na osoby, ktoré sú prvotným nositeľom moci v štáte, teda na občanov, na hodnoty, ktoré vyznávajú a realizujú a tiež na subjekty, ktoré politický, ekonomický a spoločenský systém štátu ako celku vytvárajú. Uvedený postup je významný nielen z pohľadu medzinárodného uznania štátu de iure ale skôr de facto, teda z pohľadu akceptácie záujmov a potrieb štátu ako subjektu medzinárodných vzťahov zo strany jeho partnerov. Na mieste je

preto záujem a predstava o vytváraní určitého imidžového obalu, prostredníctvom ktorého sa štát predáva ako politický tovar.

Problematika imidžu štátu nie je nová, iné a nové sú podmienky, v ktorých sú činnosti spojené s prezentáciou imidžu štátu realizované. Je to zároveň téma veľmi komplexná a vzrastajúci záujem o ňu je bezpochyby spojený s nedostatočným výskumným i praktickým uchopením tejto témy. Mnohé z termínov, ktoré sa v tejto súvislosti uvádzajú, nie sú zafixované ako vedecké termíny, skôr sú vnímané ako významné sociálno-politické inštitúty.

Otázka imidžu je významná pre jednotlivé subjekty medzinárodných vzťahov z rovnakého dôvodu – napomáhať presadzovanie národného a štátneho záujmu. Možnosti jednotlivých štátov pri kreovaní vlastného imidžu sú však rozdielne, odvodené primárne od veľkostnej charakteristiky štátu. Aj pre Slovenskú republiku (SR) je dôležité budovať si pozitívny obraz v zahraničí s cieľom zabezpečiť si najmä informačnú podporu na presadzovanie svojich zahraničnopolitických záujmov. Pri realizácii tejto úlohy sa stretávame s viacerými problémami teoretického i aplikačného charakteru.

Predmetná problematika nie je stále v slovenskom výskume komplexne spracovaná, v literatúre sa nachádzajú len niektoré čiastkové práce. Tematicky ide o výskumnú oblasť, ktorá sa vo vedeckom prostredí považuje za novú, dynamickú, s výrazným praktickým uplatnením nielen v prostredí diplomatickej praxe. Výskum je však prioritne zameraný najmä na oblasť verejnej diplomacie, ktorá však zd'aleka nepokrýva komplexne problematiku súvisiacu s témou prezentácie štátu. V tejto súvislosti sa viac pertraktuje skutočnosť, či verejnú diplomáciu treba vnímať ako súčasť klasickej diplomacie alebo ju interpretovať ako samostatnú aktivitu, prítomnú nielen v činnosti klasickej diplomacie, ale aj iných inštitúciách a v tejto súvislosti príp. posun v prioritách pri plnení úloh diplomacie v zmysle Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch. V teoretickej rovine i aplikačnej praxi je zatiaľ v SR málo početne zastúpená aj výskumná reflexia aktivít zo strany samotných orgánov štátu pre medzinárodné styky. Prístup štátnych inštitúcií nie je dostatočne výrazný a je iniciovaný skôr aktivitami a tlakom mimovládnej sféry, osobitne v akademickej oblasti a v činnosti tretieho sektora. Problematike sa venujú popri Fakulte medzinárodných vzťahov EU v Bratislave predovšetkým akademické pracoviská pôsobiace v rámci Univerzity Komenského (Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov Fakulty sociálnych a ekonomických vied), parciálne aj Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku. Napriek tomu sa v slovenskom výskumnom prostredí objavilo niekoľko hodnotných pokusov o uchopenie danej problematiky formou výskumných projektov¹ a boli publikované aj niektoré príspevky monografického charakteru², resp. články vo vedeckých či odborných časopisoch a príspevky na konferenciách³, či solídne záverečné

¹ FMV EU v Bratislave iniciovala v minulosti niekoľko stretnutí v rámci projektu Zahraničná politika a diplomacia Slovenskej republiky a Diplomatická služba členského štátu EÚ v kontexte európskej diplomacie, a projektu VEGA Postavenie a úlohy diplomacie v procese jednotnej prezentácie štátu „Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov Fakulty sociálnych a ekonomických vied Univerzity Komenského v Bratislave inicioval konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR“ a „Globálna prezentácia SR: možnosti a výzvy“, konaných v Bratislave 4.12.2009, resp. 24.11.2010.

² Napr.: ALGAYEROVÁ, O.: *Public Diplomacy in Slovakia. An Effective New Approach.*(Paperback). LAP Lambert Academic Publishing, 2011; ŠAJGALÍKOVÁ, H.: *Verejná diplomacia. Manažér – diplomat a interkultúrna komunikácia.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011.

³ Ide napr. o príspevky od autorov BÁTORA, J.: *Multistakeholder Public Diplomacy of Small and Medium-Sized States: Norway and Canada Compared*, 2005, dostupné na <http://www.diplomacy.edu/Conferences/MSD/papers/batora.pdf>.; BÁTORA, J.: Verejná diplomacia: Koncepcie a zahraničná dimenzia. In BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds). 2010. *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR? Panelové a diskusné príspevky*

práce⁴. Inšpiráciu možno hľadať aj vo výsledkoch výskumu, ktorý prebieha v Českej republike, najmä v otázke verejnej diplomacie, ktorý sa odráža v prevažnej miere v publikačnej činnosti Ing. Jany Peterkovej, PhD. z Fakulty medzinárodných vzťahov Vysokej školy ekonomickej v Prahe. Niektoré jej stanoviská uvádzame aj v tomto článku.

Je však viac menej príznačné pre slovenský výskumný i aplikačný diskurz v oblasti diplomacie a zahraničnej politiky stavať dom takpovediac od komína a venovať sa viac nástrojom na riešenie problémov než samotnej ich podstate. Obdobne je to aj v prípade problému prezentácie štátu, kde interpretačná zložka (nástroje) prevláda nad koncepčnou, čo aj v aplikačnej praxi vyvoláva celý rad nezodpovedaných otázok metodologického i aplikačného charakteru. Preto sa aj v predkladanom príspevku, majúci na zreteli vyhodnotenú poznatky z doterajšieho výskumu danej problematiky, koncentrujeme najmä na problémové okruhy prebiehajúcej diskusie, pričom, s prihliadnutím na jeho didaktické zameranie konfrontujeme ich na príklade Slovenskej republiky:

- terminologickú nejasnosť, nejednotnosť nielen samotného pojmu jednotná prezentácia štátu, ale aj jej jednotlivých foriem, realizovaných v procese komunikácie so zahraničným publikom a ich vzájomné prelínanie z pohľadu obsahu, aktérov, cieľov, zamerania, nástrojov (konfúzia pojmov ako napr. verejná diplomacia, propaganda, kultúrna diplomacia, public relations, branding a pod.),
- preskúmanie súvislosti medzi vnútornou politikou a jednotnou prezentáciou štátu v zahraničí,
- analýzu komunikačných stratégií jednotlivých subjektov zahraničnej politiky SR z pohľadu cieľov, cieľových skupín, teritoriálneho vymedzenia, motívov a nástrojov,
- analýzu jednotlivých foriem komunikácie,

z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 14 – 19; MATTOŠ, B.: Jednotná prezentácia štátu ako nástroj vonkajšej komunikácie krajiny – Česká republika. In Medzinárodné vzťahy 1/2011, s. 165 – 175; PAJTINKA, E.: Teoretické východiská formovania verejnej diplomacie Slovenskej diplomacie. In: Zborník abstraktov a CD z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie medzinárodné vzťahy 2009 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, Smolenice, 3. – 4. december 2009, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010, s. 72 (abstrakt), s. 563 – 568 (CD); RUSIŇÁK, P.: K problematike jednotnej prezentácie štátu v zahraničí. In Medzinárodné vzťahy 2010 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010 [elektronický zdroj]. – Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3172-6, s. 675-687. VEGA 1/0763/10; RUSIŇÁKOVÁ, J.: K niektorým aspektom jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí. In Medzinárodné vzťahy 2010: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky: zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010 [elektronický zdroj]. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3172-6, s. 697-707. VEGA 1/0763/10; SLÁVIKOVÁ, E., BILČÍK, V., DULEBA, A.: Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach MZV SR. Analýzy skúseností a návrh odporúčaní. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, január 2009. Dostupné na www.sfpa.sk.; ŠKVRNDA, F.: Identita malého štátu na začiatku 21. storočia. In Medzinárodné vzťahy 2011 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 12. medzinárodnej vedeckej konferencie: Zámok Smolenice, 01.-02. december 2011 [elektronický zdroj].;

⁴ Napr. MERIČKOVÁ, L.: *Verejná diplomacia*, diplomová práca, EU v Bratislave, FMV, 2011, e.č.: 19100/D/2011/0327782948.

- interkultúrny dialóg ako prejav tzv. mäkkej moci pri realizácii zahraničnej politiky štátu.

Snahou je o. i. vymedziť teoretické a metodologické postupy skúmanej problematiky – odpovedať najmä na otázku, či je možné oprieť sa pri výskume uvedenej problematiky o potrebný pojmový aparát, čo by malo byť predmetom imidžológie štátu, či je prítomný pri kreovaní imidžu krajiny konceptuálny prístup a aké nástroje možno použiť pri realizácii činností, ktoré rámcujú proces vytvárania imidžu krajiny? V tejto súvislosti je na mieste zamyslieť sa nad tým, ako je na tento proces pripravená slovenská decízna sféra, osobitne tá s prívlastkom zahraničná, či diplomatická, do akej miery slovenská zahraničná politika a diplomacia ovplyvňujú a vytvárajú pozitívne predstavy o vlastnej krajine a aký je v tomto kontexte vzťah vnútornej a zahraničnej politiky, či existuje vôbec stratégia spoločnej (jednotnej, koordinovanej, komplexnej, globálnej) prezentácie krajiny a ak áno, na akých hodnotách je postavená, aké ciele presadzuje, kto sú jej aktéri, aké metódy a nástroje používajú, ktoré témy vyzdvihuje a na ktoré cieľové skupiny a teritória je zameraná?

Viacere pojmy, uvádzané v súvislosti so šírením obrazu štátu v zahraničí (napr. jednotná prezentácia štátu, verejná diplomacia, propaganda, propagácia, branding, public relations, zahraničná politika, interkultúrna komunikácia, kultúrna diplomacia a pod.) vykazujú často rovnaké, príp. veľmi blízke charakteristiky, ako súčasť identifikácie identity štátu, jeho základných a výnimočných charakteristík v zmysle napr. **vynávaných hodnôt a prezentácie značky štátu; cieľového zamerania** (podpora záujmov štátu v zahraničí a šírenie dobrého mena štátu); **definície cieľových skupín**, voči ktorým štát šíri v zahraničí o sebe informácie; **identifikácie** najvýznamnejších, resp. preferovaných oblastí prezentácie z pohľadu sektorového a teritoriálneho; **vizualizácie** štátu; **definície prítomnosti či absencie advokátskeho štátu** v procese prezentácie, či potreby alebo odmietnutia súbežnej prezentácie s iným štátnym útvarom; **konformity a prepojenosti prezentácie s prioritami domácej a zahraničnej politiky**, s verejnou diplomaciou a zahraničnopolitickými, ekonomickými a bezpečnostnými záujmami štátu; využívania **nástrojov** prezentácie; prvkov **propagandy** z pohľadu úmyslu pri využívaní komunikačných nástrojov. Väčšina z nich tvorí podmnožinu **základnej stratégie (konceptie)** a sú vnímané ako jej nástroje, resp. formy (spôsoby) komunikácie, prenášajúce obsah koncepcie prezentácie štátu.

V ďalšej časti príspevku sa venujeme trom z uvedených pojmov (jednotná prezentácia, značka štátu a verejná diplomacia) a ich aplikáciu prezentujeme na príklade Slovenskej republiky. Ale postupujeme tak s vedomím, že doterajším prístupom pri tvorbe konceptu jednotnej prezentácie SR v zahraničí a jej verejnej diplomacie sa podrobne venujú už aj iné publikačné výstupy.⁵

1 Jednotná prezentácia štátu

Pod pojmom **jednotná** (globálna, komplexná, koordinovaná) **prezentácia štátu** rozumieme jeho dlhodobú a kontinuálnu **komunikačnú koncepciu (stratégiu)** zameranú na

⁵ Napr. RUSIŇÁK, P.: K problematike jednotnej prezentácie štátu v zahraničí. In *Medzinárodné vzťahy 2010 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010* [elektronický zdroj]. – Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, s. 675-687. VEGA 1/0763/10; RUSIŇÁKOVÁ, J.: K niektorým aspektom jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí. In *Medzinárodné vzťahy 2010 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010* [elektronický zdroj]. – Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, s. 697-707. VEGA 1/0763/10.

cieľové skupiny v zahraničí s cieľom vytvoriť o sebe **pozitívny (realistický) obraz (imidž)**. Ide teda o **vlastnú cieleňú profiláciu štátu**, ktorej obsahom sú predovšetkým základné posolstvá a témy, ktoré chce štát o sebe v zahraničí oznamovať formou tzv. **štátneho brandingu** (značky štátu) – obsahový aspekt, a schéma **koordinácie činností** jednotlivých orgánov štátnej správy, mimovládnych subjektov i samotných občanov pri realizácii prezentácie štátu v zahraničí – organizačný rámec.

Spracovanie takejto koncepcie, po celospoločenskej diskusii, a koordinácia jej realizácie sú spravidla doménou orgánov štátu, osobitne tých, ktorým sú právnymi predpismi vymedzené kompetencie pre výkon štátnej správy s medzinárodným prvkom (spravidla ide o ministerstvá zahraničných vecí). Prezentácia štátu sa opiera spravidla o koncepciu zahraničnej politiky štátu (t. j. prioritne reflektuje záujmy štátu a jeho občanov v zahraničí) a zo svojich základných politických, ekonomických, právnych, kultúrnych, mentálnych a historických charakteristík. Predpokladá sa, že z obsahového hľadiska ide vždy o konsenzuálny prístup. Inštitucionálny aspekt problému, t. j. heterogénnosť inštitúcií, ktoré sa chcú, môžu, príp. vedú zúčastňovať na príprave, ale predovšetkým procese realizácie prezentácie štátu a konečný efekt prezentácie oprávnené vyvolávajú potrebu vnímať tento pojem skôr ako koordinovaný proces. Úspech jednotnej prezentácie štátu je podmienený najmä kredibilitou a atraktivitou štátu, prezentovanou navonok správaním sa všetkých jej aktérov, tak orgánov štátnej správy, ako aj mimovládnych inštitúcií i samotných občanov.

Jednotná prezentácia štátu je teda vnímaná (vo vzťahu k jej nástrojom) ako makrostratégia, koncipovaná na základe spoločných hodnôt charakteristických pre daný štát. Za optimálny sa považuje stav, keď je tento koncept výsledkom celospoločenskej diskusie, vo väčšine prípadov je však skôr určovaná a vnímaná iba cez prizmu aktivít politických elít. Diskusia o zahraničnopolitických otázkach a najmä prioritách zahraničnej politiky štátu, však nie je, okrem svetlých výnimiek, témou celospoločenských diskusií.

Rozdiely v prístupe ku konceptu jednotnej prezentácie štátu determinujú najmä ich základné charakteristiky, predovšetkým veľkosť, geopolitické postavenie v medzinárodnom prostredí, dĺžka samostatnej existencie, príslušnosť k aliančným spoločenstvám, ekonomická a vojenská sila, história, mentalita a pod. Pre tzv. malé štáty je napr. možnosťou na prezentáciu svojej identity formou tzv. príbehov, t. j. ponúkaných príkladov vývoja štátu spravidla počas zásadnej spoločensko-politickej zmeny. Obsahom príbehov je spravidla zviditeľnenie a prezentácia snahy o zmenu zaužívanej (stereotypnej) identity na identitu novú prostredníctvom pričlenenia k inému hodnotovému spoločenstvu, na rozdiel od tzv. veľkých štátov, ktorých prezentácia sa zameriava predovšetkým na obhajobu svojich veľmocenských postojov. Snaha o prezentáciu nových a silných stránok svojej identity nahrádza u malých štátov absenciu reálneho politického, vojenského či ekonomického vplyvu na chod medzinárodného spoločenstva.

Štruktúra konceptu prezentácie štátu v zahraničí spravidla obsahuje:

- **východiskový stav** (dôvody vypracovania, doterajšie prístupy k riešeniu problémov, identifikuje sa napr. absencia a následná potreba a nevyhnutnosť koordinácie všetkých inštitúcií zúčastňujúcich sa na tvorbe a realizácii prezentácie s cieľom odstrániť doterajšiu roztrieštenosť a nekoordinovanosť pri riadení aktivít jednotlivých aktérov a vytvorenie mechanizmu efektívneho riadenia),
- **cieľové zameranie** jednotnej prezentácie,
- **identitu** štátu a jeho **značku**,
- **cieľové skupiny** (identifikácia prijímateľov prezentácie, napr. zahraničná verejnosť všeobecne, investori, obchodníci, vplyvné osobnosti, krajské komunity, médiá, politické elity, regióny),
- **pravidlá koordinácie** a vymedzenie inštitucionálneho rámca,
- **komunikačné nástroje** a

- **postupy implementácie** (vízia jednotlivých aktérov prezentácie formou krátkodobých a strednodobých sektorových a teritoriálnych stratégií).

Potvrdením ideovej línie konceptu a stav rozpracovania konceptu jednotnej prezentácie, vrátane informácií o doterajšom vnímaní štátu v zahraničí a jeho imidžu sú spravidla podporené výsledkami výskumov verejnej mienky, reportingom orgánov štátu pre zahraničné styky a skúsenosťami mimovládneho sektora pri realizácii vlastných aktivít. V neposlednom rade koncept vymedzuje finančné náklady na realizáciu doterajších aktivít, spôsob vyhodnocovania efektivity, t. j. aktivity ako výsledok expertízneho spracovania.

Obraz Slovenska vo svete sa pozitívne zmenil najmä po parlamentných voľbách v roku 1998, keď SR zintenzívnila prístupové rokovania do EÚ a NATO. „*Vstupom SR do týchto inštitúcií a širším etablovaním sa v medzinárodných organizáciách získalo Slovensko významnejší imidžotvorný charakter. Avšak zároveň stojí pred výzvami presadenia novej dimenzie vnímania Slovenska v zahraničí*“.⁶

Potreba vypracovať komplexnú koncepciu jednotnej prezentácie štátu a cieľavedomú stratégiu jej uplatňovania sa prvýkrát prejavila explicitne ako priorita vlády SR v jej programovom vyhlásení až v roku 2006. Nutnosťou sa stala snaha o korekciu novej dimenzie vnímania SR v zahraničí v tzv. postintegračnom období, súbežne s novým konceptom zahraničnej politiky štátu, ktorý sa stal plnohodnotným členom rozhodujúcich medzinárodných organizácií, vymedzil si v nich svoje špecifikum a začal sa podieľať na ich rozhodovaní. Nadväzovala na úspešné parciálne komunikačné projekty súvisiace so vstupom SR do EÚ, NATO a v súvislosti s prijatím spoločnej meny – euro. Návrh jednotnej prezentácie SR v zahraničí, vypracovaný MZV SR a predložený na rokovanie vlády jej predsedom, schválila vláda SR na svojom rokovaní 4. marca 2009 uznesením č. 177/2009 (č. materiálu ÚV-5829/2009)⁷.

Nedostatočnú a nekoncepčnú prezentáciu Slovenska v zahraničí vláda SR prezentovala v predloženej materiáli dokonca ako jeden zo základných problémov nášho štátu a koncepcia jednotnej prezentácie bola vnímaná ako prostriedok na jeho vyriešenie. Potreba predloženia koncepcie však v konečnom dôsledku vychádzala z preferencie absencie inštitucionálnych štruktúr (a nie obsahovej zložky), ktoré by tieto aktivity koordinovala a preklenula existujúcu roztrieštenosť v oblasti cieľov, záujmov i finančných zdrojov medzi jednotlivými rezortmi a inštitúciami. Ani vláda SR nepovažovala za správny pretrvávajúci rezortizmus v plnení prezentačných úloh smerom do zahraničia, pretože absentujúca koordinácia a zjednocujúce prvky týchto aktivít znižujú ich celkovú efektívnosť. Vláda SR priznala, že všetky existujúce prezentačné aktivity Slovenska smerom do zahraničia sú čiastkové, nekoordinované a nemajú spoločného menovateľa. Za prekážky efektívnejšieho pôsobenia inštitúcií SR smerom k zahraničiu bol považovaný nedostatok finančných, materiálnych a personálnych zdrojov na zastupiteľských úradoch v zahraničí, chronický nedostatok kvalitných a aktuálnych informačných materiálov, slabá a najmä nekoordinovaná podpora, ktorú zastupiteľské úrady SR v zahraničí dostávajú na prezentačné aktivity z ústredia a iných orgánov štátnej správy, nedostatočná profesionalita prezentácií, ktoré realizujú rôzne slovenské subjekty v zahraničí bez účasti profesionálov z oblasti kultúrneho manažmentu a kurátorského či umeleckého dohľadu, nedostatočné vymedzenie cieľových krajín stanovených podľa priorít slovenskej zahraničnej politiky a ekonomických záujmov krajiny, určitá živelnosť prezentačných aktivít

⁶ RUSIŇÁKOVÁ, J.: K niektorým aspektom jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí. In *Medzinárodné vzťahy 2010 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politik : zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010* [elektronický zdroj]. – Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, s.698.

⁷ Dostupný na http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-6604?prefixFile=m_

ako najväčšia prekážka dlhodobého budovania imidžu krajiny, dokonca závažnejšia ako chronický nedostatok finančných zdrojov na aktivity tohto druhu.

Základ, fungovanie a opodstatnenie jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí boli postavené na výkone jednotnej zahraničnej politiky Slovenskej republiky a založené na štyroch kľúčových princípoch: koordinovanosti, komplementarite, koncepcnosti a komplexnosti. Za najdôležitejší prínos jednotnej prezentácie SR v zahraničí vládny materiál považoval efektívnejšie budovanie dobrého mena SR v zahraničí a konkurencieschopnosti SR prostredníctvom koordinovaného využívania metód a prostriedkov prezentácie v zahraničí v troch základných oblastiach – politickej, ekonomickej (zahraničný obchod a cestovný ruch) a kultúrnej (umenie, šport). Dobré meno SR v zahraničí bolo považované za predpoklad na zvýšenie prílevu priamych zahraničných investícií, zlepšenie obchodnej bilancie, zvýšenie príjmov z aktívneho cestovného ruchu, zvýšenie záujmu zahraničných študentov o štúdium na stredných a vysokých školách v SR, zvýšenie a skvalitnenie slovenského kultúrneho exportu. Za hlavný imperatív pre ďalšie aktivity v oblasti prezentácie Slovenska v zahraničí považovala vláda SR kvalitu, ponímanú hlavne ako synergiu všetkých aktivít. Tradičný úradnícky prístup zredukoval predložený materiál, a predkladacia správa MZV SR to potvrdzuje, najmä na naznačenie mechanizmu koordinácie aktivít jednotlivých inštitúcií smerom navonok, bez zásadnej obsahovej náležitosti – komplexnej charakteristiky štátu, tzv. metanaratív, ktorými sa sám chce prezentovať a ktorými má byť v zahraničí prezentovaný a na ne nadväzujúcich podrobných charakteristikách prezentácie z hľadiska cieľov, prínosov, očakávaní, cieľových skupín a pod.

Aj po zavŕšení integračného procesu do euroatlantických štruktúr bolo ambíciou vlády SR dosiahnutie stavu, „*keď občania iných krajín nezameniteľne identifikujú Slovensko ako individuálnu entitu a nie ako jednu z masy „menších východoeurópskych krajín“*“. Koncepcia jednotnej prezentácie SR však takmer vôbec neobsahovala identitu a víziu brandingu SR a nemala charakter tzv. štátneho marketingu SR v zahraničí. Jednou z možných príčin je absencia politickej vôle a najmä zhody politických elít na vytvorení jednotného obrazu SR v zahraničí, ktorý by klasická i verejná diplomacia mohli vo svojej činnosti využívať a rovnako aj nedostatočná komunikácia politických elít s domácou verejnosťou o zahraničnopolitických otázkach a v neposlednom rade aj nízke vedomie verejnosti o vzťahu medzi zahraničnou politikou a rozhodnutiami, prijímanými v domácej politike. Významná slovenská sociologička O. Gyárfášová v tejto súvislosti poukazuje, na základe výsledkov sociologického výskumu, na fakt, že zahraničná politika patrí medzi oblasti vzdialené každodennému životu občanov SR, občania ju považujú za oblasť, ktorú verejnosť vníma ako neprioritnú, „*neprinášajúcu okamžité benefity, ani bolestivé straty*“.⁸ Potvrdzuje zároveň niekoľko faktorov, formujúcich na Slovensku hodnotové zázemie, a to nielen vo vzťahu k zahraničnej politike – krátka doba vlastnej štátnosti, obrovská miera spoločensko-politickej diskontinuity, veľkosť krajiny, absencia jasného politického líderstva, slabé a slabo informované historické vedomie, chýbajúci konsenzus o významných historických míľnikoch, fragmentárna politická kultúra.⁹ Hodnotový prístup absentuje aj v samotných politických konceptoch, politické elity veľmi často odôvodňujú prijímanie vážnych zahraničnopolitických rozhodnutí pragmatickým prístupom, bez bližšieho hodnotového zdôvodnenia.

Ťažisko práce v oblasti obsahu prezentácie vláda posunula do neurčitej budúcnosti s tým, že Rade vlády SR pre jednotnú prezentáciu SR v zahraničí ako svojmu poradnému orgánu

⁸ GYÁRFÁŠOVÁ, O.: Slovenská verejnosť a zahraničná politika. In BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds): *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR? Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 82*

⁹ Tamtiež, s. 86.

vymedzila kompetenčne úlohu predkladať vláde (bez bližšieho časového určenia) návrh stratégie prezentácie Slovenska v zahraničí a návrh stratégie značky Slovensko. Zvýraznila v tejto súvislosti, že „*ciele zabezpečenia pozitívnej prezentácie SR v zahraničí sú dlhodobé a vytvorenie dobrého mena, značky Slovenskej republiky je možné očakávať až v dlhodobejšom časovom horizonte.*“ Vláda v predložennom dokumente prezentovala snahu dosiahnuť vysokú profesionálnu úroveň prezentácie SR v zahraničí pri maximálnej personálnej a finančnej efektívnosti a zvýšiť atraktivnosť a konkurencieschopnosť Slovenska.

Materiál vlády, ktorý je vhodnejšie vnímať skôr ako východiská, než samotnú koncepciu jednotnej prezentácie, sa z hľadiska strategického cieľa všetkých aktivít smerom do zahraničia orientoval skôr na branding krajiny v každej jednotlivjej tematickej oblasti.

Činnosti, ktoré by smerovali k vypracovaniu samotnej stratégie jednotnej prezentácie SR, prerušili parlamentné voľby v júni 2010. Nespokojnosť s vtedajším stavom prác konštatoval aj Milan Ježovica, štátny tajomník MZV SR v úvodnom príspevku na konferencii Globálna prezentácia SR: možnosti a výzvy, konanej v Bratislave 24.11.2010. Priznal, že SR nemá reálnu stratégiu, najmä pre branding krajiny. Naznačil potrebu zintenzívnenia prác nielen z hľadiska organizačného, ale najmä koncepčného a efektívneho prístupu k vytvoreniu skôr koordinovanej, než jednotnej prezentácie SR, ktorá sa bude koncentrovať najmä na identifikáciu SR, teda stanovenie obsahových priorít a vymedzenie prirodzených partnerov pri jej realizácii, osobitne firmam a tretieho sektora, bez sponchybnovania zodpovednosti vlády za celý proces prípravy a koordinácie.¹⁰ Prezentáciou koordinovanej prezentácie de facto MZV SR rezignovalo na vytvorenie identity SR a rovnako aj na pozíciu koordinátora prezentácie štátu v zahraničí. Rezortizmus sa v tomto prípade prejavil ešte vypuklejšie než predtým, pričom záujmy jednotlivých rezortov sa ukazujú nekoordinované a protichodné, čo sa prejavilo vo vypracúvaní jednotlivých stratégií prezentácie SR, ktoré koncom roku 2011 mali prezentovať MZV SR, MH SR, MDVRR SR, MO SR a MK SR. MZV SR navyše zdecimovalo existujúce organizačné útvary, zaoberajúce sa problematikou verejnej diplomacie na nehodnú úroveň, vláda zrušila svoj poradný orgán – Radu vlády Slovenskej republiky pre jednotnú prezentáciu Slovenska v zahraničí.

Cieľové skupiny sú v prípade jednotnej prezentácie SR v zahraničí vymedzené veľmi všeobecne a prakticky bezvýznamne a za také považuje občanov iného štátu, podnikateľské subjekty, orgány verejnej správy, z hľadiska teritoriálneho zamerania po úspešnom završení integračného úsilia deklaruje snaha „*posunúť úroveň aktivít v oblasti prezentácie na kvalitatívne vyššiu úroveň – tak v členských štátoch EÚ, ako aj v tretích krajinách.*“ Komunikačné stratégie mali byť orientované predovšetkým na štáty (a ich občanov, podnikateľské subjekty, médiá a pod.), ktoré sú pre Slovenskú republiku významným aliančným partnerom v rozhodujúcich medzinárodných organizáciách a osobitne významným hospodárskym partnerom.

2 Značka štátu (Nation Branding)

Obsahovo je pojmu *jednotná prezentácia štátu* najbližšie pojem **branding** (národný branding) ako snaha o vytvorenie **značky (identity a imidžu) štátu**, t. j. predstavy (obrazu), s ktorou je daný štát v zahraničí obvykle spájaný z hľadiska prírodných charakteristík, turizmu, ale ktorý tvorí aj politický systém, ekonomický systém, hodnoty, zručnosti, charakterové vlastnosti, obyčaje, kultúrne cennosti, geografické, demografické, legislatívne a iné podmienky,

¹⁰ JEŽOVICA, M.: Globálna prezentácia Slovenskej republiky – možnosti a výzvy (Úvodný príhovor). In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátora a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy*, MZV SR, 24. novembra 2010. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, s.10.

možnosti a podmienky podnikania a investovania a pod.¹¹ Jej vymedzenie predstavuje podstatnú, obsahovo, politicky a koncepcne najvýznamnejšiu, najťažšiu a najkomplikovanejšiu súčasť jednotnej (globálnej, komplexnej, koordinovanej) prezentácie štátu v zahraničí. Ide zároveň o marketingovú záležitosť s prevažujúcou jednosmernou komunikáciou, ktorej cieľom je prilákať pozornosť zahraničnej verejnosti k ekonomickým záujmom štátu a zároveň diferencovať štát od ostatných aktérov medzinárodných vzťahov a vytvoriť zároveň nástroje, pomocou ktorých bude možné obraz krajiny manažovať a hodnotiť. Peterková v tejto súvislosti naznačuje viaceré prístupy k vnímaniu tohto pojmu – od jednoduchého, tzv. ľudového vnímajúceho branding ako značkovanie, cez značku s vizuálnou hodnotou firmy, výrobku či služby, až po spôsob komunikácie, ktorý má vzbudzovať v cieľovej skupine pozitívne asociácie spájané s predmetným subjektom. Toto vnímanie absorbuje aj pojmy, ako hodnoty, ideály, povest' a pod.¹² Vytváranie značky štátu obsahuje prvky medzinárodného marketingu, na strane druhej je súčasťou tvorby identity štátu a jej následnej prezentácie štátu ako „výnimočnej individuality, ako nezameniteľného spoločenstva“¹³, ktorá tvorí obsahovú prioritu konceptu jednotnej prezentácie štátu. Podľa Mattoša je „značka, logo, imidž, resp. to, čo je v oblasti biznisu nazývané korporátnou identitou predstavuje v dnešnom svete významný marketingový prvok, ktorý tvorí jedinečnú identitu daného produktu pri pôsobení na vonkajšie prostredie. V situácii, keď krajiny vzájomne súťažia o dôveru zahraničných investorov, médií a turistov sa pozitívne vnímaná značka krajiny stáva dôležitou konkurenčnou výhodou“.¹⁴ Identita v sebe nesie prvok uznania a akceptovania zo strany zahraničných cieľových skupín. Podstatou identity je predovšetkým hodnotový rámec, ktorý daný štát formuluje a v praxi realizuje pre svojich občanov, jeho povest' v medzinárodnom prostredí a zároveň demonštrácia jeho osobitostí (inakostí) v prostredí (spoločenstve), ktorého sa chce stať členom.

V prípade samotného pojmu jednotná prezentácia štátu v zahraničí nás zaujímajú, popri definícii samotného pojmu, predovšetkým prívlastky, ktoré tvoria, či aspoň naznačujú jeho obsah. Z tohto pohľadu je vhodné sústrediť sa najmä na posolstvá, ktoré chce štát o sebe zverejniť vo vzťahu k zahraničným cieľovým skupinám a z toho vyplývajúcu potrebu definovať základné charakteristiky štátu z pohľadu tvorcov konceptu jednotnej prezentácie štátu, ale aj z pohľadu prijímateľa takejto informácie, teda zahraničnej verejnosti. Limitované možnosti tzv. malých krajín, ako napr. SR, orientujú cieľové zameranie nielen na vybraný okruh cieľových skupín, ale aj tém a posolstiev, ktoré daný štát výstižne charakterizujú a ktoré môže takýto štát, najmä prostredníctvom diplomacie, vrátenie verejnej diplomacie, dosiahnuť. „Témy by mali zároveň zohľadňovať tradície a súčasné kapacity krajiny alebo byť predmetom „národného konsenzu“, t. j. odrážať spoločenský záujem krajiny do takej miery, že sa stali súčasťou základných hodnôt krajiny („národnej/štátnej identity“), napr. ako „ochrana životného prostredia“ v prípade škandinávskych krajín“¹⁵. Za úspešný sa považuje štát, ktorého politika

¹¹ Gadžijev napr. hodnotí imidž štátu ako „najvýznamnejší kapitál, podporujúci posilnenie geopolitického statusu štátu na svetovej aréne, zabezpečenie jeho bezpečnosti, ochranu a zabezpečenie národných záujmov“. In: GADŽIJEV, K.S.: Imidž kak instrument kulturnoj gegemoniji. (Имидж как инструмент культурной гегемонии). In: Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija, 2007, č. 12, s.6.

¹² PETERKOVÁ, J.: *Veřejná diplomacie*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2008, s. 18.

¹³ Tamtiež, s. 19.

¹⁴ MATTOŠ, B.: Jednotná prezentácia štátu ako nástroj vonkajšej komunikácie krajiny – Česká republika. In: *Medzinárodné vzťahy 1/2011*, s. 165 – 175.

¹⁵ SLÁVIKOVÁ, E., BILČÍK, V., DULEBA, A.: Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach MZV SR. Analýzy skúseností a návrh odporúčaní. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, január 2009, s. 14. Dostupné na www.sfpa.sk.

a aktivity smerom dovnútra i navonok sú hodnotené napr. prívlastkami kredibilná, profesionálna, kontinuálna, autentická, príťažlivá, presvedčivá, dôveryhodná, jasná, transparentná, čitateľná, stabilná, dlhodobá, sebavedomá, konštruktívna, kompetentná, kreatívna, moderná, zodpovedná, konzistentná.

Identita štátu je prezentovaná spravidla formou posolstiev, t. j. príbehov a hesiel pre zahraničné publikum, geografickou a geopolitickou charakteristikou, kultúrnou a ekonomickou identifikáciou, osobitne schémou politického systému a ekonomických vzťahov, vyznávaným konceptom ľudských práv a slobôd, príslušnosťou k civilizačnej skupine, úrovňou bezpečnosti v krajine, charakteristikou ľudského potenciálu, systémom vzdelávania, úrovňou vedeckého výskumu, charakteristikou právneho štátu, hodnotením aliančných väzieb, najmä z pohľadu vierohodnosti a spoľahlivosti, charakteristikou kultúrneho a prírodného dedičstva, demografickou charakteristikou, stavom ochrany životného prostredia, úrovňou bilaterálnych vzťahov a paralelou či rozdielnosťou vo vývoji v prípade cieľenej teritoriálnej kampane, kontinuitou vývoja krajiny a strategickým prístupom k vývoju krajiny, úrovňou vládnutia, vzťahom národnej a európskej identity, úrovňou interkultúrneho dialógu, politickou kultúrou, vzťahom k menšinám, korekciou doterajšieho obrazu štátu, podporou vytváraniu pozitívneho obrazu štátu, zvýšením informovanosti, očakávanými implikáciami do ekonomiky, prezentáciou z hľadiska sektorového, napr. vo forme prílevu zahraničných investícií, podporou turizmu, zvýšením zamestnanosti a v konečnom dôsledku zvýšením blahobytu občanov. *„Všetky teoretické a odborné práce venované výskumu verejnej diplomacie tvrdia, že štát môže mať úspešnú verejnú diplomáciu iba za predpokladu, že sa s obrazom štátu v zahraničí stotožnia všetky domáce relevantné politické sily. Je to najmä z dvoch hlavných dôvodov: 1) „časový manažment“ – výsledky verejnej diplomacie si vyžadujú dlhodobé úsilie, ktoré prekračuje časové obdobie jedného alebo i viacerých volebných období. So zmenou vlád sa nemôže meniť i budovaný „obraz krajiny“ v zahraničí, resp. nie je ho možné vybudovať za obdobie jedného volebného obdobia; 2) „konzistentnosť“ – ak má byť budovanie obrazu krajiny v zahraničí úspešné, relevantní politickí predstavitelia krajiny (koaliční i opoziční) by si nemali protirečiť vo vyjadreniach, ktoré sa ho týkajú.“¹⁶*

Aktuálnosť potreby spracovať značku štátu (Nation Branding) vyplýva predovšetkým zo zmien, ktorými prechádzajú štáty v dôsledku informačnej revolúcie vyvolávajúcej inú kvalitu spolupráce a správania medzi jednotlivými subjektmi medzinárodných vzťahov. Značka štátu sa preto považuje za imperatív prežitia v podmienkach globálnej konkurencie a liberálnej ekonomiky. Cieľom a zmyslom štátneho marketingu je zvýšenie poznania štátu a jeho zviditeľnenie. Značka ako najviditeľnejšia a najakceptovanejšia charakteristika štátu podmieňuje príliv investícií, zahraničný obchod, turizmus a v neposlednom rade aj politický vplyv vo vzťahu k iným štátom. Nation Branding sa tak stáva znakovým politickým symbolom, ktorý odráža všeobecný emocionálny pocit a hrdosť na vlastnú krajinu. Potreba vymedzenia značky štátu je definovaná teda predovšetkým cieľmi a úlohami zahraničnej politiky, osobitne v prípade transformácie štátu po zásadnej sociálno-politickej zmene a tiež so zmenou medzinárodného prostredia. Pozitívny obraz štátu je preto dôležitý tak z hľadiska rozvoja ekonomiky (najmä vo vzťahu k prílevu zahraničných investícií), ako aj národnej bezpečnosti a neutralizácie negatívnych kampaní, ktoré sú voči nemu v konkurenčnom prostredí vedené. Štáty sa správajú podobne ako nadnárodné korporácie – bojujú o zahraničné investície, konkurujú si v oblasti záujmu zahraničných médií, turizmu, na medzinárodných trhoch.

Nation Branding ako jeden z tradičných a najpoužívanejších prvkov marketingu sa stal súčasťou práce štátnych orgánov relatívne nedávno, v 90. rokoch minulého storočia. Simon

¹⁶ SLÁVIKOVÁ, E., BILČÍK, V., DULEBA, A.: *Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach MZV SR. Analýzy skúseností a návrh odporúčaní*. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, január 2009, s. 33. Dostupné na www.sfpa.sk.

Anholt, s menom ktorého sa spája uvedenie tohto termínu, definuje štátny branding ako „systematický proces odsúhlasovania postojov, správania, investícií, inovácií a komunikácií štátu pri realizácii stratégie konkurenčnej identity, ako strategickú sebaaprezentáciu krajiny s cieľom vytvoriť reputačný kapitál prostredníctvom ekonomickej, politickej a sociálnej propagácie záujmov doma a v zahraničí.“¹⁷ Jeho definícia zahŕňa prvky koncepcie i aplikácie. Aj v tomto prípade ide o prístup, ktorého cieľom je vytvorením značky podporiť pozitívny obraz (imidž) krajiny, a tým aj napomôcť zabezpečovanie národných a štátnych záujmov. Nation Branding nesie v sebe prvok konkurenčnej výhody a jeho zmyslom je pozitívne vplývať na rozhodovanie entít cudzieho štátu primárne v šiestich oblastiach (tzv. *hexagón národnej značky*): turizme, investíciách, politike, exporte (vo všetkých oblastiach), kultúre a ľudskom potenciáli. Pomáha korigovať stereotypy o štáte. Súčasťou štátneho brandingu je spravidla logo, resp. slogan a tzv. COO efekt (Country of Origin Effect), ktorý vyjadruje efekt pôvodu produktu alebo služby na prístup a správanie spotrebiteľov k danej službe či produktu (napr. francúzsky parfum, škótska whisky, švajčiarske hodinky, talianska móda, japonská technológia, kolumbijská káva, maďarská paprika, portugalské portské víno a pod.) má sa na mysli štát, ktorý si občania a spotrebiteľia prostredníctvom označenia „made in“ spájajú s určitým produktom alebo značkou ako „domácou krajinou“ značky (napr. FORD je identifikovaný ako produkt USA), bez ohľadu na to, kde je ten produkt vyrobený v skutočnosti (napr. FORD, využívaný v SR je vyrobený spravidla v SRN). Z primárne nekomerčného pohľadu je dôležité uvedomiť si, že svojím spôsobom je značkou samotný štát, ktorý je zárukou reputácie všetkého, čo s ním súvisí. Všetky prvky tzv. hexagónu národnej značky by mali generovať isté spoločené poslanstvo a vytvárať imidž štátu. Budovanie imidžu štátu je dlhodobá, generačná záležitosť.

Medzinárodná sila štátu nie je však definovaná iba jeho politickou a ekonomickou mocou ale aj kultúrnym potenciálom. Prezentácia kultúrneho dedičstva ako výsledku intelektuálnej vyspelosti a zručnosti obyvateľov štátu je jednou z najvýznamnejších priorít tak veľkých, ako aj malých štátov. V konečnom dôsledku sa národná kultúra stáva nástrojom rozširovania politického vplyvu štátu v medzinárodnom spoločenstve. Obsahom kultúrnej diplomacie je budovanie kultúrnych a vedeckovýskumných vzťahov. Vzťahy v oblasti kultúry v najširšom zmysle slova podnecujú spravidla pocity sympatií k prezentujúcemu sa štátu, rozširujú počet jeho sympatizantov. Sú súčasťou multikultúrneho medzicivilizačného dialógu v rámci výkonu tzv. mäkkej sily a okrem takých úloh, akými sú popularizácia kultúrneho dedičstva, rozširovanie jazyka a propagandy vlastných úspechov a spôsobu života, sledujú bezpochyby pragmatické zahraničnopolitické ciele.

Možno súhlasiť s tvrdením J. Bátoru, podľa ktorého snaha o napĺňanie **globálnej prezentácie SR** ako zahranično-politickej priority vlád SR je aj naďalej dlhodobo charakterizovaná obsahovou nevyjasnenosťou (hľadanie vlastnej identity a pohľadu, ktorým chceme byť vnímaní) a konceptuálne-procedurálnou nevyjasnenosťou (rôznodorodosť prístupov ku globálnej prezentácii osobitne z pohľadu jej inštitucionálneho rámca)¹⁸. „Imidž krajiny neslobodno budovať len ako výkladnú skriňu, alebo jednosmernú ulicu. Musí to byť mnohorozmerný a plný obraz založený na kvalitných sektorových politikách a potenciáloch Slovenska. Lebo aj cieľová skupina je mnohorozmerná a viacvrstvá.“¹⁹ Fragmentárnosť

¹⁷ ANHOLT, S.: *Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Londýn: Palgrave MacMillan, 2007, s. 147.

¹⁸ BÁTORA, J.: Hľadanie obsahu a foriem globálnej prezentácie SR. In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátoru a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy, MZV SR, 24.novembra 2010*. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011, s.4 -5.

¹⁹ ŠUCHA, V.: Talent ako základ brandingu Slovenska. In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátoru a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia:*

politickej kultúry na Slovensku podmieňovala doteraz nemožnosť dohody na vymedzení základných naratívov a symbolov Slovenska predovšetkým v oblasti vlastnej historickej reflexie, koexistencie štátu a občana, etnickej koexistencie, kvalitatívnych charakteristík želateľného vývoja (proreformného vývoja), medzinárodného postavenia štátu, ideologických stretov a pod. Navyše, ani slovenský sociologický výskum za celé obdobie existencie SR neponúkol slovenskej decíznej sfére žiaden ucelený výskum o hľadaní slovenských naratív a symbolov.

Slovenská republika si vzhľadom na svoje charakteristiky malého štátu a najmä jej reálnu silu ako aktéra medzinárodných vzťahov a krátku históriu vlastnej štátnosti bude veľmi ťažko hľadať ťažiskovú, dlhodobú tému, ktorou by sa prezentovala aspoň v európskom, ak nie už v globálnom prostredí, a s ktorou by si ju európsky či globálny priestor vedel stotožniť. Osobitne s prihliadnutím na skutočnosť, že je ešte stále vo vzťahu k zahraničnej verejnosti ale aj štátnym inštitúciám v situácii základného vnímania ako nového samostatného štátneho útvaru. Príkladom, aj v európskom kontexte, je problematická identifikácia štátnych útvarov s podobným názvom (napr. Slovinsko – Slovensko), resp. konfúzia názvov neexistujúcich štátnych útvarov (Československo vs. Česko a Slovensko), Juhoslávia vs. nové štátne útvary, ktoré vznikli na jej bývalom území.

Zahraničná dimenzia prezentácie SR je významne ovplyvňovaná vnútropolitickou stabilitou, osobitne funkčnosťou mechanizmov, ktoré rámcujú SR ako právny štát, mierou jeho aliančnej resp. partnerskej spoľahlivosti ako aktéra medzinárodných vzťahov, ale v neposlednom rade aj mierou stotožnenia sa so záujmami krajín, v ktorých sa chce prezentovať. „*Ak máme hovoriť o branding, tak by sme ho mali stavať nielen na nejakom logu alebo reklamných klipoch, ktoré budeme distribuovať, ale v národnej, sektorovej a štátnej politike.*“²⁰

Vážnym problémom definovania identity je národný princíp v situácii, keď 20% obyvateľov SR tvoria príslušníci iných národností a tiež charakteristika SR ako pozitívnej marketingovej značky, keď SR v zásade nedisponuje komerčnou značkou či nadnárodnou spoločnosťou slovenského pôvodu. Istou výnimkou je hádam iba IT firma ESET a dve značky v oblasti zbrojárskej výroby – odмінovací komplex *Božena* a *K100 Grand Power – automatická pištoľ* a pozícia SR ako automobilovej veľmoci (bez vlastnej automobilovej značky) z hľadiska počtu vyrobených áut na počet obyvateľov.

Slovenská republika si preto musí zvoliť skôr cestu hodnotového branding, teda vytvárať nové naratívy a potláčať vonkajšie stereotypy a vnútorné mýty o krajine a jej obyvateľoch. Cieľom by malo byť vytvoriť charakteristiku slovenskosti ako súboru pozitívnych, hlavných, prítlačivých, atraktívnych, osobitých a dôveryhodných charakteristík krajiny a jej obyvateľov, bez ambície vytvoriť univerzálny pohľad na históriu či etnografiu Slovenska.

Slovenské naratívy a symboly je vhodné postaviť na komparatívnych výhodách SR z hľadiska jej úspešného historického príbehu nového, mladého štátneho útvaru; na geografickom a geopolitickom postavení krajiny v strede európskeho kontinentu; diverzifikácii obyvateľstva z hľadiska jeho etnických, kultúrnych, vzdelanostných a vekových charakteristík; na prírodných danostiach a multiplikátoroch, teda žijúcich a nežijúcich osobnostiach slovenského pôvodu ako reprezentantov tzv. slovenskej stopy vo svete.

Možnosti a výzvy, MZV SR, 24.novembra 2010. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011, s.18.

²⁰ ŠUCHA, V.: Talent ako základ branding Slovenska. In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátora a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy, MZV SR, 24.novembra 2010.* Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011, s.18.

Význam **geografického a geopolitického umiestnenia** Slovenska v strede Európy zvyrazňuje jeho postavenie križovatky politických záujmov nielen jeho samotného, ale predovšetkým geopolitických celkov, a tiež križovatky kultúr. Pre zahraničnú komunitu štátov, ktoré tvoria prioritnú cieľovú skupinu komunikačnej stratégie, sa môže stať Slovensko zaujímavou a prítlačivou turistickou a ekonomickou destináciou ako krajina slovanského pôvodu vyznávajúca hodnoty západoeurópskej civilizácie, s historickou tradíciou regionálnej integrácie. Najmä v období rozhodovania o začlenení SR do Európskej únie sme boli svedkami snahy a historickej neznalosti zo strany niektorých budúcich európskych partnerov vtláčať obyvateľom Slovenska „vd'ačnosť“ za pozitívne etablovanie v priestore, do ktorého vždy patrili, z ktorého ani nikdy nemali snahu koloniálne expandovať a do ktorého sa iba symbolicky a hodnotovo vrátili po historickej epizóde, ktorej neboli hlavným aktérom. Je vhodné zahraničnej verejnosti pripomínať spätosť Slovákov s európskym kontinentom nielen z hľadiska geografického, ale aj ich historickú zakorenenosť v tomto priestore s kontinuálnym zápasom o národné, štátne, politické, ekonomické a sociálne prežitie a zachovanie identity so zárodkami vlastnej štátnosti, ale najmä v obdobiach bez vlastnej štátnosti a existenciou s významnou tradíciou religiozity, pomoci a svojpomoci v menších solidárnych spoločenstvách, osobitne v rodine.

Na rozdiel od Českej republiky (ČR), kde historickú znalosť spoločného štátu – Československa, považuje koncepcia jednotnej prezentácie ČR za záťaž determinujúcu potrebu dlhodobého budovania povedomia o svojej samostatnej existencii, samotný fakt zániku ČSFR, lepšie povedané spôsob rozdelenia spoločného štátu ako príklad politickej a civilizačnej vyspelosti a následne príklad úspešnej transformácie spoločnosti v dvoch diametrálne odlišných spoločenských systémoch možno vnímať ako významnú súčasť slovenskej histórie a prínos SR pre svetovú politickú kultúru, ktorú možno využiť v prezentácii SR. Za významnú z hľadiska politickej kultúry Slovenska treba považovať jeho úspešnú krajanskú skúsenosť, založenú na viacerých historických i súčasných vlnách emigrácie, úspešné odbojové protitotalitné hnutia a príbeh Slovenska po roku 1989. Sila, dôveryhodnosť a tým aj pozitívny obraz Slovenska ako malého štátu bude predovšetkým v jeho schopnosti byť stabilným a solidárnym partnerom, ktorý si ctí a dodržiava svoje záväzky tak voči vlastným občanom ako aj aliančným spojencom. Absencia veľmocenských záujmov ho radí do pozície štátu, schopného vytvárať pozitívne partnerstvá, do pozície vhodného vyjednávača a pozitívneho príkladu a v konečnom dôsledku bezpečného priestoru pre umiestnenie investícií, prílevu kapitálu a zvyšovania životnej úrovne. Ide skôr o prezentáciu novej krajiny, síce bez významnej tradície štátnosti, ale o to väčšej snahy o etablovanie sa ako krajiny modernej, vyspelej, vnímajúcej súčasnosť ako civilizačnú šancu najmä pre mladých ľudí uplatniť svoj talent, ako krajiny, ktorá je dôveryhodným partnerom v obchodných vzťahoch, vhodnou lokalitou pre kvalitné zhodnotenie investícií, rešpektovaným členom medzinárodných organizácií a bezpečnostných a diplomatických štruktúr, dôstojným partnerom vo svetovom spoločenstve, ktorá je hodná pozornosti a záujmu ľudí v iných krajinách.

Žiadalo by sa, aby sme sa boli schopní na takých **naratívoch** zhodnúť, príp. potvrdiť alebo vyvrátiť isté stereotypy, ktorými sa vidíme my sami a ktorými nás vidia v zahraničí, t. j. predovšetkým zbaviť sa doterajšieho vnímania ako postkomunistickej, zaostalej, ukrivdenej, bolestínskej a nevyspelej krajiny s lacnou pracovnou silou. Nastal čas oslobodiť sa od historickej frustrácie a vnímať skôr aktuálne potreby krajiny, priradiť samoprezenačným vlastnostiam tvoriacim tzv. slovenskú národu nový obsah a napr. také vlastnosti, akými sú pracovitosť, pohostinnosť, priateľskosť, národnú hrdosť obohatiť výraznejšou slušnosťou, kreativitou, zmyslom pre poriadok a vzdelanosťou osobitne v oblasti cestovného ruchu, hotelierstva, gastronómie, podnikania všeobecne a rovnako obohatiť vizuálnu prezentáciu krajiny s prevládajúcimi prvkami prírodnej scenérie a folklóru o novú dimenziu mestského a prímestského prostredia, novej architektúry a spôsobu života nových generácií, s osobitným zvyraznením rozmanitosti ako najvýznamnejšej charakteristiky Slovenska (osobitne

s prihliadnutím na malé územie krajiny) z hľadiska prírodných daností, kultúry a kultúrneho dedičstva, religiozity, jazyka, životného štýlu.

Inšpirujúcou pre SR sú v ČR *České stopy vo svete – je to české a ani ste o tom nevedeli*, marketingovo zaoštraná prezentácia na produkty každodennej potreby, vynájdené v Česku a používané v globálnom prostredí (napr. kocka cukru). Obdobný prístup možno aplikovať vo vzťahu k významným nežijúcim i žijúcim osobám slovenského pôvodu, umelcom, športovcom, tvorcom vynálezov či iných produktov svetového významu, akými boli, resp. sú napr. Andy Warhol – maliar, Štefan Banič – vynálezca padáku, Jozef Karol Hell – vynálezca, Jozef Maximilián Petzval – vynálezca fotoobjektívu, Michal Bosák – bankár, Jozef Murgaš – vynálezca bezdrôtového telegrafu, Aurel Stodola – konštruktér plynovej turbíny, Matej Bell – polyhistor, Móric Beňovský – cestovateľ a vojak, John Dopjera – slovensko-americký vynálezca a podnikateľ, vynálezca rezofonických hudobných nástrojov pod názvom DOBRO, Alexander Dubček – politik, Milan Rastislav Štefánik – politik, astronóm a diplomat, Ján Lipský – kartograf, Dionýz Štúr – geológ, Ján Jessenius Jesenský – lekár, Dušan Makovický – filozof a lekár, Ivan Bella – prvý slovenský kozmonaut, Eugen Cernan – americký kozmonaut, syn slovenského prisťahovalca, Edita Grúberová – operná speváčka, Lucia Popp – operná speváčka, Koloman Sokol – maliar, Ondrej Nepela – športovec, Jozef Sabovčík – športovec, Peter Dubovský – športovec, Stan Mikita – športovec, Peter Šťastný – športovec, Marián Vajda – tréner, Adriana Sklenářiková – modelka, Ladislav Kubala – športovec – futbalista, jeden z najpopulárnejších futbalistov FC Barcelona, Ján Kádár – filmový režisér atď.

3 Verejná diplomacia

Komunikačné nástroje predstavujú inštrumentárium, ktoré má k dispozícii štát pri realizácii svojej prezentácie tak v rámci prostredia orgánov štátu ako aj externého prostredia, vrátane mimovládneho sektoru. Do okruhu možných nástrojov na realizáciu uvedeného konceptu zahŕňame napr. **verejnú diplomáciu**, rozvojovú pomoc, tvorbu partnerstiev, napr. vytváranie akademických sietí (napr. výmenné pobyty študentov a pedagógov), médiá, vrátane zahraničného vysielania domácich médií, sociálne siete, mediálne informácie, propagačné materiály, vystúpenia významných osobností, marketingové akcie (veľtrhy, výstavy, komerčné prezentácie), internet, kultúrne podujatia, športové podujatia, celospoločenské diskusie, multiplikátorov uľahčujúci prezentáciu, napr. významné osobnosti prezentovaného štátu, komerčné značky a firmy, reprezentanti vedeckej, výskumnej a akademickej sféry, vrátane študentov zúčastňujúcich sa na výmenných pobytoch, významní umelci, športovci a krajanovia žijúci v prijímajúcom štáte, študenti, zúčastňujúci sa na výmenných pobytoch, úspešné projekty mimovládnych subjektov, pôsobiace v prijímajúcom štáte.

Aj **verejná diplomacia** je nástrojom jednotnej (koordinovanej) prezentácie štátu. Predpokladá sa pritom, že vychádza primárne z hodnotového rámca (hodnotových charakterítik a princípov), ktorý príslušný štát vyznáva, z brandingu krajiny, obrazov, symbolov a posolstiev, ktoré tvoria podstatu konceptu jednotnej prezentácie štátu. Termín verejná diplomacia zaviedol Edmund Gullion v roku 1965 a definuje ju ako „*schopnosť vlád, firiem a súkromných osôb vplyvať na vzťahy k nim a rovnako aj stanoviská iných národov a štátov s cieľom vplyvať na ich zahraničnú politiku*“. Pod verejnú diplomáciu *subsumuje* „*programy, financované vládou, nasmerované na informovanie a ovplyvňovanie mienky v iných štátoch*“²¹ Verejná diplomacia je teda súbor opatrení zameraných na výskum, informovanie a kontaktovanie zahraničnej verejnosti pri šírení pozitívneho obrazu (imidžu) štátu. Je realizovaná ako súčasť tzv. mäkkej sily (soft power) prostredníctvom stáleho dialógu, propagácie a plánovaných informačných kampaní. Na rozdiel od propagandy (propaganda je spravidla založená na lži, falzifikácii

²¹ cit. podľa: WOLF, CH. Jr., ROSEN, B. *Public Diplomacy: How to Think about and Improve It*. URL: <http://www.rand.org>.

a emóciách) je úlohou verejnej diplomacie nielen informovať, ale aj vytvárať dôveryhodné vzťahy so zahraničnou verejnosťou. Znamená to, že zahraničnej verejnosti prostredníctvom verejnej diplomacie nenútime prijať prezentovaný názor tak, ako sa to realizuje vojenskou silou či ekonomickým donútením. Ale aj verejná diplomacia obsahuje prvky propagandy z pohľadu úmyslu pri využívaní komunikačných nástrojov. Hranica medzi úmyslom šírenia iba pozitívneho a nie realistického obrazu o krajine, obsahuje prvky manipulácie s verejnou mienkou. V súvislosti s legitimizáciou a odôvodnením boja proti medzinárodnému terorizmu zo strany USA obyvateľom moslimských krajín po 11.septembri 2001 bývalý námestník ministra zahraničných vecí USA Richard Holbrook v novinách Washington Post v októbri 2001 napr. uviedol: „*Nazvite to verejnou diplomaciou, vzťahmi s verejnosťou, psychologickou vojnou, alebo ak chcete povedať priamo – propagandou. Akokoľvek to nazvete, najvýznamnejšie je vysvetliť ciele vojny miliarde moslimov vo svete*“.²²

Obdobne hodnotí ich vzťah aj napr. Javier Noya, vedúci výskumný pracovník v španielskom inštitúte *Real Instituto Elcano* na oddelení Vonkajší imidž Španielska a verejná mienka (*Imagen Exterior de España y Opinión Pública*). Základným zámerom verejnej diplomacie podľa Noya je nepriame ovplyvňovanie správania zahraničnej vlády, a to cez ovplyvňovanie postojov jej občanov. Tak ako aj politiky aj verejná diplomacia pritom sleduje predovšetkým tri ciele: informovanosť, vzdelanosť a kultúru. Každý z týchto cieľov však prináša istý druh napätia, vnútorného aj vonkajšieho.²³ Autor poukazuje na fakt, že verejná diplomacia nie je iba jednoduchá krátkodobá propaganda a tento fakt spôsobuje politické tlaky, pretože vládna agenda je poznačená medzinárodnou situáciou. Takisto nie je iba čistou informáciou alebo marketingovým prostriedkom pre krajiny, aby sa zvýraznili a spravili atraktívnejšie. Presne toto je to, čo líši verejnú diplomáciu od projektov *štát-značka*. Ide o presvedčanie s odôvodnením a záujmom. Verejná diplomacia teda pracuje na základe dialógu a nespočíva iba v šírení vlastných informácií, ale ide hlavne o vypočutie si názorov tých druhých. Je založená na úzkej integrácii politik a strategickej komunikácii, pričom je v článku vyjadrená potreba informovania bez manipulácie s informáciami. Na rozdiel od mnohých iných autorov Noya správne zdôrazňuje, že aj vo verejnej diplomácii je dôležitým faktorom schopnosť sebareflexie krajiny.

Hlavný teoretický prístup k výskumu verejnej diplomacie je realizovaný cez dychotómiu súperenie – spolupráca. Jeho autorom je britský vedec Mark Leonard, ktorý používa čas ako jeden z hlavných parametrov analýzy osobitostí verejnej diplomacie, pričom za relevantné považuje vo vzťahu k štátu tri miery: *reaktívne správanie* (reakcia na predchádzajúce udalosti, osobitne prostredníctvom médií a press služby na zastupiteľských úradoch), *proaktívne správanie* (oznamovanie vo verejnosti cudzieho štátu vlastných správ a formovanie mienky najmä prostredníctvom médií a kultúrnej diplomacie) a *kreovanie vzťahov, vzájomná úcta a akceptovanie hodnôt iných štátov a spoločení*. Kým prvé obdobie možno realizovať v priebehu niekoľkých hodín, druhé niekoľkých dní a týždňov, tretie obdobie sa realizuje v horizonte viacerých rokov. Kým konkurenčná verejná diplomacia je nasmerovaná na získanie popularity u zahraničnej verejnosti, kooperatívna na rozvoj vzťahov a vzájomne výhodnú spoluprácu vo všetkých oblastiach (napr. demokracia, stabilita a pod.).²⁴ Uvedený prístup M.Leonarda rozpracovali ďalej o vzťahu k verejnej diplomácii ako činnosti založenej na

²² Cit. podľa GILBOA, EYTAN: Searching for a Theory of Public Diplomacy. The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008. s. 56.

²³ NOYA, J.: *Una diplomacia pública para España (DT)*. Dostupné na <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/imprimir/247imp.asp>

²⁴ LEONARD, M., SMEWING, C.: *Public Diplomacy*. London: The Foreign Policy Centre, 2002.

triáde „*informovanie, vplyv a ustanovenie vzťahov, resp. monológ, dialóg a spolupráca*“ napr. Christopher Ross, John Robert Kelley, R.S.Zaharna, Geoffrey Cowan, Amelia Arsenault.²⁵

Renesancia verejnej diplomacie spadá do 90. rokov 20. storočia po páde železnej opony, po prepuknutí ozbrojených konfliktov v tomto období. Do 11.septembra 2001 bola verejná diplomacia chápaná akôr ako politika štátu na ovplyvňovanie verejnej mienky v cudzích štátoch. Veľké mocnosti však opäť potrebujú verejnú diplomáciu. Najmä po 11. septembri 2001 si občania začínajú viac uvedomovať zahraničnú politiku krajiny, v ktorej žijú a ako Noya vo svojom článku uvádza, pri prieskume v roku 2005 v európskych krajinách, Turecku a USA bolo zistené, že zahraničná politika je treťou najdôležitejšou otázkou pri voľbách. Výnimkou je USA a Španielsko, kde zahraničná politika bola odsunutá na štvrté miesto medzinárodným terorizmom – tento jav je pochopiteľný, keďže obe tieto krajiny s ním majú bezprostredné skúsenosti. Autor usudzuje, že moderná politika „štát-národ“ ustupovala a dávala prednosť v 90. rokoch postmodernej politike „štát-značka“. No po novom miléniu sa paradoxne politické prostredie vrátilo do pred-postmodernej doby. „*Ak sa na to pozrieme, rečenie o ekonomickej globalizácii ustupuje politickým rečiam a kultúrnemu stretu civilizácií.*“²⁶

Následne sme svedkami aplikácie konceptu tzv. novej verejnej diplomacie, charakteristickej nasledovnými osobitosťami: verejnú diplomáciu realizujú tak štátne ako aj neštátne subjekty, je založená na koncepcii mäkkej sily a strategickej verejnej diplomácii, manažmente informácií, brandingu štátu a použitia internetu, previazanosti vnútornej a zahraničnej politiky, používania nových informačných technológií pracujúcich v reálnom čase, oddelenie vnútornej a vonkajšej komunikácie, verejná diplomacia je nielen pokračovaním propagandy ale aj využitím marketingových technológií a sieťových komunikácií, zmena terminológie vo verejnej diplomácii, namiesto vonkajšieho obrazu (imidžu) a prestíže sa preferuje mäkká moc a branding, preferencia ustanovenia vzťahov pre šírenie informácií. Predstaviteľmi tohto smeru sú napr. Eytan Gilboa Jan Melissen, Hoking, J. Cull; Kathy R. Fitzpatrick, J.Pashke.²⁷

Peterkovej prístup ako keby stotožňoval jednotnú prezentáciu štátu v zahraničí a verejnú diplomáciu, ktorú vymedzuje ako „*činnosť zameranú na utváranie a ovplyvňovanie pozitívnych predstáv o danom štáte, hodnotách a činnostiach, ktoré reprezentuje medzi zahraničnou verejnosťou. Prostriedkom na dosiahnutie žiaduceho cieľa je pravdivá komunikácia so zahraničnou verejnosťou vykonávaná v súčinnosti štátneho aparátu*

²⁵ ROSS, CH.: *Public Diplomacy Comes of Age*. The Washington Quarterly. Spring 2002; KELLEY J., R.: *Between «Take-offs» and «Crash Landings»: Situational Aspects of Public Diplomacy*. Routledge Handbook of Public Diplomacy. / Nancy Snow, Philip M. Taylor. NY: Routledge, 2009; ZAHARNA, R.S.: *Mapping out a Spectrum of Public Diplomacy Initiatives: Information and Relational Communication Frameworks*. Routledge Handbook of Public Diplomacy / Nancy Snow, Philip M. Taylor. NY: Routledge, 2009.; COVAN, G., ARSENAULT, A.: *Moving from Monologue to Dialogue to Collaboration: The Three Layers of Public Diplomacy*. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 2008.

²⁶Noya, J.: *Una diplomacia pública para España (DT)*.

<http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/imprimir/247imp.asp>

²⁷ GILBOA, E.: *Public Diplomacy in the Information Age*. January 2009. <http://icp-forum.gr/wp/wp-content/uploads/2008/12/gilboa-lecture-athens-jan-2009.pdf>.; Paschke Report: Report on the Special Inspection of 14 German Embassies in the Countries of the European Union, Berlin, German Federal Foreign Ministry, September 2000; FITZPATRICK, K., R.: *Advancing the New Public Diplomacy: a Public Relations Perspective*. In: *The Hague Journal of Diplomacy* 2 (2007) s. 187-211; CULL, N., J.: *Public Diplomacy: Lessons from the Past*. University of Southern California, Los Angeles. April 2007.

i súkromných subjektov²⁸. Pajtinkova definícia inklinuje k anglickému pojmu public diplomacy a je ním vnímaná skôr ako nástroj, ako „špecifická súčasť diplomacie štátu, ktorá sa na rozdiel od tradičnej diplomacie, neorientuje na politické elity alebo diplomatických zástupcov cudzieho štátu, ale pôsobí primárne na širokú verejnosť v zahraničí s cieľom ovplyvňovať verejnú mienku, v súlade so zahraničnopolitickými záujmami štátu, ktorý ju realizuje“.²⁹ Pajtinka, na rozdiel od iných autorov, nekriticky preceňujúcich účasť mimovládnych štruktúr na verejnej diplomacii, odvíja jej existenciu primárne od činnosti štátu a jeho zahraničnej politiky, vníma ju v rámci výkonu diplomacie ako „tú časť vonkajšieho pôsobenia štátu, ktoré je ovplyvňované štátom, resp. jeho orgánmi a cieľavedome prispieva k vytváraniu takého jeho obrazu v zahraničí, ktorý mu umožňuje efektívnejšie presadzovanie jeho zahraničnopolitických záujmov“ a „súbor štátnych a štátom podporovaných aktivít, ktoré sú zamerané primárne na ovplyvňovanie verejnej mienky v zahraničí, a to v súlade so zahraničnopolitickými záujmami štátu“.³⁰ Navrhuje v tejto súvislosti, aby štát podporoval racionálne a efektívne iba tie aktivity mimovládnych organizácií vo vzťahu k zahraničiu, ktoré sú v súlade so zahraničnopolitickými záujmami štátu

Rezortný prístup k chápaniu pojmu verejná diplomacia musí byť (a v SR aj je) vnímaný zo širšieho pohľadu. Okrem zahraničného vektora **MZV SR** vníma aj jeho domácu dimenziu, a z tohto pohľadu ju hodnotí ako „dlhodobý proces komunikácie s domácou aj zahraničnou verejnosťou s cieľom zvyšovať atraktivnosť Slovenska, jeho kredibilitu a pochopenie zahraničnopolitických cieľov“.³¹ V roku 2008 sa MZV SR začalo zaoberať systémovjšie aj problematikou verejnej diplomacie. Súčasťou organizačnej štruktúry ministerstva sa stal odbor verejnej diplomacie existujúci v rámci sekcie verejnej diplomacie a služieb občanom³², aj keď v personálne poddimenzovanej podobe a v procese hľadania obsahovej náplne. Problematika verejnej diplomacie sa stala súčasťou inštruktáží a porád diplomatických zamestnancov rezortu, vrátane porád veľvyslancov. Rezort začal v tejto problematike užšie spolupracovať s mimovládny sektorom, vrátane akademickej sféry. Ale verejná diplomacia SR dnes prakticky neexistuje, pri absencii konceptuálnych východísk a inštitucionálnej bázy nie je schopná riešiť dôsledne ani len taktické úlohy. Obsahovo sa má verejná diplomacia orientovať skôr na dialóg so zahraničím, v kontaktoch by mala zdôrazňovať predovšetkým vlastný hodnotový rámec a orientovať sa na siete záujmových skupín občianskej spoločnosti, využívajúc moderné informačné technológie.

²⁸ PETERKOVÁ, J.: *Verejná diplomacie*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2008, s. 13.

²⁹ PAJTINKA, E.: Teoretické východiská formovania verejnej diplomacie Slovenskej diplomacie. In : *Zborník abstraktov a CD z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie medzinárodné vzťahy 2009 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, Smolenice, 3. – 4. december 2009*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, s. 72 (abstrakt), s. 563 – 568 (CD).

³⁰ PAJTINKA, E.: In: BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds): *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?* Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR“, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 31, 32

³¹ MALLICKOVÁ, E.: *Verejná diplomacia ako priorita MZV SR*. In: BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds): *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?* Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR“, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 10.

³² Sekcia bola zrušená s účinnosťou od 1.12.2009. Ako súčasť novej organizačnej štruktúry MZV zostal iba odbor verejnej diplomacie, ktorý bol následne, v roku 2011 tiež zrušený a vytvorené oddelenie prezentácie SR v zahraničí. Časť kompetencií v oblasti prezentácie bola presmerovaná na iné rezorty.

Dôležitou súčasťou konceptu jednotnej prezentácie štátu v zahraničí a verejnej diplomacie je **inštitucionálny rámec**, t. j. vymedzenie inštitúcií, ktoré sú, v zmysle príslušných právnych predpisov, príp. zvykového práva, spôsobilé na výkon takejto činnosti, hierarchiu z hľadiska pôsobnosti, informácie a analýzy rozsahu právomocí, ich doterajšie aktivity a v neposlednom rade aj spôsob koordinácie ich činnosti.

Koordinačnú funkciu pri realizácii jednotnej prezentácie štátu a verejnej diplomacie v zahraničí plní spravidla buď nadrezortný (medzirezortný) orgán štátu vo forme poradného orgánu vlády alebo je ním ministerstvo zahraničných vecí. Ministerstvo zahraničných vecí je vhodným orgánom štátu na túto činnosť predovšetkým z dôvodu svojich kompetencií orientujúcich jeho činnosť na komplexnú prezentáciu štátu v zahraničí, čo mu dovoľuje vyhýbať sa tak často prítomnému rezortizmu. Má stabilný profesionálny aparát, väčšina z neho má za sebou dlhodobé výjazdy do zahraničia, a tak aj vlastné skúsenosti z tvorby a potreby tvorenia imidžu štátu v zahraničí.

Zastupiteľské úrady sú súčasťou stálych diplomatických orgánov štátu v zahraničí, t. j. tých orgánov, ktoré sú kompetentné konať v mene svojho štátu, trvalo ho zastupovať v zahraničí, alebo vykonávať iné zverené funkcie, súvisiace s realizáciou zahraničnej politiky štátu. Ich zriaďovanie, činnosť a právne postavenie upravuje medzinárodné právo s cieľom zabezpečiť na ich činnosť podmienky primerané významu a postaveniu. Základné pramene medzinárodného diplomatického (legačného) práva, t. j. Viedenský dohovor o diplomatických stykoch z roku 1961, Viedenský dohovor o konzulárnych stykoch z roku 1963 a Viedenský dohovor o zastúpení štátov v ich stykoch s organizáciami univerzálnej povahy z roku 1975 naznačujú 6 základných funkcií diplomatickej misie: zastupiteľskú, ochrannú, informačnú, rozvojovú, vyjednávaciu a administratívno-správnú. Bez zámeru o ich zoradenie podľa významu ide v podstate o zásadné činnosti, vykonávané v diplomatickej praxi všetkých členských štátov OSN. Na intenzitu ich výkonu vplyvajú pritom rôzne iné faktory, napr. intenzita vzájomných vzťahov, právny poriadok vysielajúceho i prijímajúceho štátu i celková úroveň medzinárodných vzťahov v regionálnom či svetovom kontexte.

Rezort diplomacie sa tak stáva aj jedným z kľúčových subjektov určujúcich základnú strategickú orientáciu reprezentácie. Jeho úlohou je zabezpečenie prípravy a odsúhlasenie stratégie prezentácie štátu v zahraničí, ako aj prípravy stratégie vytvorenia značky štátu, koordinácia požiadaviek relevantných rezortov, priebežné schvaľovanie jednotlivých projektov a kontrola ich realizácie.

Koncept jednotnej prezentácie štátu a národného branding a verejnej diplomacie v zahraničí vychádza primárne z jeho zahraničnopolitických záujmov, realizovaných prostredníctvom zahraničnej politiky. Predpokladá sa, že rezort zahraničných vecí má dostatočne rozvetvenú sieť svojho zastúpenia a rozsah relevantných informácií tak, aby bol schopný identifikovať realistický obraz štátu v zahraničí. Jeho hlavným poslaním má byť preto identifikovať značku štátu vo forme akejsi identity krajiny v medzinárodnom spoločenstve, zahŕňajúcu symboly štátu, ale aj osoby a tovary, ktorými ho bude marketingovo propagovať. Realizáciou základných funkcií vyplývajúcich pre zastupiteľské úrady z Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch je rezort zahraničných vecí najkompetentnejší zároveň definovať mechanizmus koordinácie a kooperácie jednotlivých účastníkov prezentácie, navrhnúť vhodné taktické prístupy v jednotlivých teritóriách a identifikovať cieľové skupiny a nástroje samotnej realizácie, a rovnako aj konkurenčné subjekty v danom teritóriu, definovať silné a slabé stránky prezentovaného štátu. Od diplomacie sa očakáva, že v procese formovania značky štátu bude predovšetkým definovať očakávania cudzích štátov a medzinárodných organizácií a obyvateľstva k prezentujúcemu sa štátu v jeho zahraničnej politike, v jeho politických postojoch na globálnej i regionálnej úrovni (napr. u susedov, aliančných spojencov a pod.). Rovnako sa očakáva, že diplomacia bude definovať zahraničné záujmy štátu v globálnom i regionálnom vymedzení a definovať nástroje, vhodné na presadenie značky štátu. Štát môže

prítom prezentovať značku vo forme viacerých obrazov, ako štát záchranca, pomocník, príklad, mostík, spojenec, partner, konkurent či neutrálny štát.

Vzťah tzv. klasickej a verejnej diplomacie je istou brzdou v procese realizácie opatrení, ktoré vyplývajú z konceptu jednotnej prezentácie štátu v zahraničí pre zahraničnú službu daného štátu. V poslednom období sme v odbornej literatúre i v aplikačnej praxi svedkami istého preceňovania možností verejnej diplomacie v tomto procese, nehľadiac na neustálenú a neukončenú definíciu samotného pojmu verejná diplomacia a rovnako obsahu jej činnosti. Pravdepodobne absencia praxe a nekritický pohľad na ochabujúcu schopnosť štátu v liberalizujúcom sa svete neumožňuje niektorým autorom obhájiť tézu, v zmysle ktorej je verejná diplomacia činnosťou zameranou na budovanie pozitívneho obrazu štátu u zahraničnej verejnosti. A je vari podstatou činnosti tzv. klasickej diplomacie niečo iné? Diplomacia ako činnosť je vždy iba jedna. Rôzne prívlastky a charakteristiky, ktoré jej pridávame príslušným adjektívom definujú iba jej rozdielne sektory, v ktorých vyvíja svoje aktivity (ekonomická, vojenská, kultúrna, verejná diplomacia a pod.). Prierezový charakter funkcií diplomacie, vymedzené Viedenským dohovorom o diplomatických stykoch, resp. o konzulárnych stykoch pridáva aj tzv. klasickej diplomácii charakter verejnej. To nevylučuje, aby sa na prezentácii štátu podieľali následne aj iné subjekty štátneho i neštátneho charakteru. Tzv. klasickú a verejnú diplomáciu treba preto považovať za „jednu mincu o dvoch stranách“ a pridávať im komplementárny charakter.

Verejná diplomacia vždy predstavovala aj významnú súčasť aktivít klasickej diplomacie. Vždy bola a je prítomná v práci diplomatického zástupcu, intenzita jej aplikácie je závislá od viacerých faktorov, napr. je determinovaná početnosťou personálneho obsadenia diplomatickej misie, teritoriálnym zameraním, úrovňou vzájomných vzťahov medzi štátmi, dĺžkou a intenzitou diplomatických stykov, disponibilnými finančnými zdrojmi, kvalifikáciou diplomatického personálu. Možno v tejto súvislosti plne súhlasiť a podporiť stanovisko skúseného slovenského diplomata, doc. P. Vršanského, ktorý v diskusiách o charaktere verejnej diplomacie a najmä so snahou antagonistického postavenia tzv. klasickej a tzv. verejnej diplomacie zo strany niektorých autorov a preprezentantov tretieho sektora vníma verejnú diplomáciu ako *“súčasť odborného know-how moderného diplomata, ako priesečník medzi vertikálnou líniou, ktorá predstavuje zahraničnú službu, kde platí princíp subordinácie, a horizontálnou líniou, ktorá predstavuje úsilie občianskeho sektora a NGO o podporu demokracie.”*³³

Je však namieste, na strane druhej požadovať, aby tzv. klasická diplomacia reflektovala istú zmenu dopytu po forme komunikácie so zahraničím. Čo však nemožno prehliadnuť je vplyv informačných a komunikačných technológií na zmeny v diplomacii a predovšetkým zmeny v úlohách diplomata. Jednoduchosť a rýchlosť získavania informácií a čoraz väčšia angažovanosť mimovládneho sektora tlačí na zmeny v tradičnej diplomacii. Tzv. klasická diplomacia sa aj naďalej bude zameriavať na politické informácie a propagandu v krátkodobom horizonte a s cieľom rozšíriť správy o štáte a jeho zahraničných aktivitách. Využíva k tomu prostriedky ako televízia, rádio a tlač. Navonok tieto aktivity zabezpečuje tlačový úsek veľvyslanectva a veľvyslanec hrá kľúčovú úlohu pri kontakte s médiami a záujmovými skupinami. Ako Noya správne poznamenáva, je dôležité pre všetky typy a časové horizonty verejnej diplomacie, aby bol kontakt medzi veľvyslanectvom a médiami udržiavaný pravidelne a nie iba v čase krízy. Prostriedkami na takýto pravidelný kontakt sú:

³³ In: BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds): Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR? Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 114

tlačové konferencie, interview, šírenie správ o krajine, šírenie správ nielen o zahraničnej politike, ale aj o literatúre, móde atď., konferencie alebo aktivity na publikáciu udalostí a osláv danej krajiny, príležitostné inzerovanie v časopisoch a novinách so širším dosahom.

Motiváciou na vypracovanie a predloženie návrhu jednotnej prezentácie SR bolo, okrem formálneho splnenia úlohy, vyplývajúcej z programového vyhlásenia vlády SR, aj vytvorenie podmienok na **koordináciu prezentačných aktivít** Slovenska, dosiahnutie multiplikačného efektu a dlhodobé zameranie takejto činnosti. Prostriedkom na dosiahnutie tohto cieľa sa stalo navrhnuté vytvorenie inštitucionálneho základu a medzirezortnej štruktúry, ktorá zabezpečí koordináciu a spoluprácu zainteresovaných rezortov a organizácií pri rozhodovaní o spoločných projektoch prezentácie SR v zahraničí. V súvislosti s potrebou potvrdenia záujmu vlády o problematiku vytvorenia a profesionálneho komunikovania značky Slovensko vláda SR súhlasila s vytvorením **Rady vlády SR pre jednotnú prezentáciu SR v zahraničí** (ďalej Rada) ako poradného orgánu vlády SR, ktorá má určovať základnú strategickú orientáciu politiky vlády v tejto oblasti, iniciovať a koordinovať prípravu základných strategických dokumentov (stratégia prezentácie SR v zahraničí, stratégie vytvorenia značky Slovensko atď.) podľa požiadaviek relevantných rezortov. Radu, ako svoj poradný orgán, zrušila vláda SR, ktorá vzišla z parlamentných volieb v roku 2010.

Vláda SR síce zvýraznila prioritu danej úlohy a jej spoločenskú dôležitosť tým, že do pozície predsedu Rady ustanovila predsedu vlády SR, neurčila však konkrétne, zákonom vymedzené kompetencie konkrétnych rezortov za plnenie jednotlivých úloh, čím oslabilala akcioskopnosť celej verejnej správy pri realizácii samotnej prezentácie štátu v zahraničí.

Koncepcia stratégie jednotnej prezentácie SR v zahraničí *neidentifikuje* žiadne konkrétne nástroje ani implementačné stratégie na jej realizáciu. V deklaratórnej rovine iba konštatuje potrebu prijať opatrenia v troch základných oblastiach výkonu prezentácie: organizačnej, finančnej a technickej. Iba zo znenia uznesenia k návrhu jednotnej prezentácie štátu možno dedukovať, ktoré inštitúcie a ich prostredníctvom aj ktoré nástroje by mohli byť využité v rovine spolupráce v procese jednotnej prezentácie štátu. K najvýznamnejším štátnym inštitúciám, podieľajúcim sa na prezentácii SR, patria, okrem MZV SR, napr.: SARIO (Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu)³⁴, SACR (Slovenská agentúra pre cestovný ruch) ako príspevkové organizácie MH SR, SAV (Slovenská akadémia vied), SAIA, n.o. (Slovenská akademická a informačná agentúra), zabezpečujúca realizáciu štúdia v zahraničí i SR na základe medzivládnych zmlúv, resp. prostredníctvom Národného štipendijného programu na podporu mobility študentov, doktorandov, vysokoškolských učiteľov a výskumných pracovníkov, LIC (Literárne informačné centrum), Hudobné centrum, Divadelný ústav a umelecké súbory, a napr. Slovenské národné divadlo, Slovenská filharmónia, Slovenská národná galéria, SLUK, Lúčnica a pod., Centrum ďalšieho vzdelávania Univerzity Komenského – Ústav jazykovej a odbornej prípravy zahraničných študentov, Studia Academica Slovaca – centrum pre slovenčinu ako cudzí jazyk³⁵. Významnou aktivitou, realizovanou v spolupráci štátu a mimovládnych organizácií je oficiálna rozvojová spolupráca SR (ODA).

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ANHOLT, S. 2007. *Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Londýn: Palgrave MacMilan, 2007.

³⁴ SARIO, ktoré bolo zriadené v roku 2001 na podporu prílevu zahraničných investícií v SR, nadväzuje na činnosť SNAZIR (Slovenská agentúra pre zahraničné investície a rozvoj) a FPZO (Fond na podporu zahraničného obchodu). Ich činnosť bola ukončená na základe nepriaznivých výsledkov auditorského šetrenia zo strany EÚ a bola podmienená vznikom jednej inštitúcie.

³⁵ Jeho základnou činnosťou je vzdelávať záujemcov o štúdium slovenského jazyka a kultúry zo zahraničia.

2. BÁTORA, J.: Hľadanie obsahu a foriem globálnej prezentácie SR. In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátora a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy, MZV SR, 24.novembra 2010. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011*
3. BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds). 2010. *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?* Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010.
4. BROWN, J. 2005. *Should the Piper be Paid? Three Schools of Thought on Culture and Foreign Policy During the Cold War. In: Place Branding , č. 1 (4) 2005. Str. 420-23.*
5. GADŽIJEV, K.S. 2007. Imidž kak instrument kulturnoj gegemoniji. (Имидж как инструмент культурной гегемонии). In: *Mirovaja ekonomika i međunarodnyje otnošenija, 2007*
6. GILBOA, E. 2008. *Searching for a Theory of Public Diplomacy. The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008.*
7. Globálna prezentácia: možnosti a výzvy. Jozef Bátora a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy, MZV SR, 24.novembra 2010. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011. ISBN 978-80-8106-034-2, s.10.
8. GYÁRFÁŠOVÁ, O. 2010. Slovenská verejnosť a zahraničná politika. In BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds). 2010. *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR? Panelové a diskusné príspevky z konferencie „Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR, Bratislava, 4.12.2009, Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UJ, 2010, s. 81 – 87.*
9. Konceptcia jednotnej prezentácie Českej republiky. Dostupné na <http://www.mzv.cz/servis/soubor.asp?id=12011>
10. LEONARD, M. 2005. *British Public Diplomacy in the Age of Schisms.* Londýn: Foreign Policy Centre, 2005.
11. LEONARD, M.,SMEWING, C. 2002. *Public Diplomacy.* London: The Foreign Policy Centre, 2002.
12. MALLICKOVÁ, E. 2009. *Verejná diplomacia ako priorita MZV SR. In BÁTORA, J., HOZLÁROVÁ, Z. (eds). 2010. Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*
13. MATTOŠ, Boris. 2011. Jednotná prezentácia štátu ako nástroj vonkajšej komunikácie krajiny – Česká republika. In: *Medzinárodné vzťahy 1/2011*, s. 165 – 175. ISSN 1336 – 1562.
14. Návrh jednotnej prezentácie SR v zahraničí. Rokovanie vlády SR 4. marca 2009, uznesenie č. 177/2009 (č. materiálu ÚV-5829/2009). Dostupné na http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-6604?prefixFile=m_
15. NOYA, J. *Una diplomacia publica para España (DT).* <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/imprimir/247imp.asp>
16. PAJTINKA, E. 2010. Teoretické východiská formovania verejnej diplomacie Slovenskej diplomacie. In : *Zborník abstraktov a CD z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie medzinárodné vzťahy 2009 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, Smolenice, 3. – 4. december 2009*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010, s. 72 (abstrakt), s. 563 – 568 (CD).
17. PETERKOVÁ, J. 2008. *Verejná diplomacie.* Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2008. ISBN 978-80-7380-125-0.

18. RUSIŇÁKOVÁ, Jarmila. K niektorým aspektom jednotnej prezentácie Slovenskej republiky v zahraničí. In *Medzinárodné vzťahy 2010 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 11. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice 2. – 3. december 2010* [elektronický zdroj]. – Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3172-6, s. 697-707. VEGA 1/0763/10.
19. SLÁVIKOVÁ, E., BILČÍK, V., DULEBA, A. 2009. Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach MZV SR. Analýzy skúseností a návrh odporúčaní. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, január 2009. Dostupné na www.sfpa.sk.
20. ŠUCHA, V. 2010. Talent ako základ brandingu Slovenska. In *Globálna prezentácia: možnosti a výzvy*. Jozef Bátora a Eduard Jambor (eds.). Zborník z konferencie *Globálna prezentácia: Možnosti a výzvy*, MZV SR, 24.novembra 2010. Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV Univerzity Komenského v Bratislave, 2011
21. ŠAJGALÍKOVÁ, H. 2011. *Verejná diplomacia. Manažér – diplomat a interkultúrna komunikácia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. 176 s. ISBN 978-80-225-3201-3.
22. TÓTH, E. a kol. 2009. *Úvod do diplomacie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2683-8.

KONTAKT

JUDr. Peter Rusiňák, PhD.
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: rusinak@euba.sk

THE ANALYSIS OF THE US INCOME DIFFERENTIAL DEVELOPMENT IN A
CONTEXT OF ITS HEGEMONIC POSITION¹

Ing. Martina Jiránková, Ph.D.

ABSTRAKT

Článek se zabývá analýzou výnosového diferenciálu Spojených států amerických v kontextu jejich hegemonického postavení. Ve druhé polovině dvacátého a na počátku století jednadvacátého hrají USA ve světě roli dominantní země. Toto postavení jim skýtá řadu výhod, avšak nese s sebou i náklady. Jedním z přínosů je trvale kladný výnosový diferenciál, kdy Spojené státy mají vyšší výnos ze svých aktiv v zahraničí než poskytují světu za zahraniční aktiva v USA. Toto „nadměrné privilegium“ je dáno řadou faktorů. Americký výnosový diferenciál měl v čase odlišnou strukturu a přes trvale kladný vývoj se v něm i objevují propady.

Klíčové slová: výnosový diferenciál, mezinárodní investiční pozice, USA, hegemonie

ABSTRACT

The article deals with the income differential analysis of the United States in a context of its hegemonic position. In the second half of the 20th century and at the beginning of the 21st century the USA plays a dominant role in the world. This position brings a lot of advantages for it but also some costs. One of the advantages is the constantly positive income differential as the USA has higher gains from its assets abroad than foreigners from their assets in the United States. This “exorbitant privilege” is given by lots of factors. The US income differential had different structures in time, and although it is generally stable there were also some decreases.

Key words: income differential, international investment position, the USA, hegemon

JEL: F20, F36, F50

[Editor's comment: The article has not been language edited.]

INTRODUCTION

The United States of America was the world hegemon in the second half of the 20th century and has kept this position also at the beginning of the 21st century. However, this position has been discussed more and more in connection with its growing indebtedness, achievements of emerging economies, high and permanent US current account deficits or with US rating decrease announced by Standard & Poors agency in 2011, etc.

A world hegemon is an economically, politically and military strong country. Its characteristics in the economic field are e.g. high GDP per capita, relatively major significance in international trade (import, export), key role in international economic organisations, use of national currency as the key world currency, etc. A dominant position of a country is connected with a lot of benefits, the most important one being the inflow of capital and goods from the rest of the world. This is fully confirmed in case of the US, in the form of both capital and

¹ The article was written within the solution of the Research Plan of the Faculty of International Relations, the University of Economics in Prague **Nr. MSM6138439909** „Governance in the Context of a Globalized Economy” supported by the Ministry of Education of the Czech Republic (Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR).

goods inflows into the country. The USA has constantly been running current account deficits reaching 4 – 6 % GDP² in the first decade of the 21st century. On the other hand performance of a dominant state is connected with the provision of public goods – i.e. the goods all countries benefit from and no country can be excluded from their consumption. These public goods should bring stability and order to the world, whether it is setting rules for the international trade system or stability of the international financial system.

The goal of the present article is to analyse the development of US income differential in a context of its hegemonic position.

The main literature used included B. Eichengreen (2011): *Exorbitant Privilege*, M. M. Habib (2007): *The Exorbitant Privilege from a Global Perspective*, C. Norrlof (2010): *America's Global Advantage* and statistical data of BEA, 2012.

1 The US income differential development in 1960 – 2011

Figure 1 presents the US income balance and current account development in 1960 – 2011. It is obvious that this income balance was constantly positive and it partially helped to balance the current account, which was mostly negative from the year 1970 with a record slump of about 6 % GDP in 2006. The deficit of the US current account is natural to some extent. This results from the monetary balance of payments approach proposing that the most important flows of capital are those which try to find the most efficient allocation in the international capital market and goods and service flows are only the adjusting ones.³ The USA performs the dominant role having the key world currency, and so they supply the world with highly demanded securities denominated in US dollars (Triffin's dilemma). The contemporary system based on the key dollar role leads to surpluses on the financial account and deficits on the current account. It can be assumed that this high demand for US dollar does not allow – in case of current account deficits – adequate currency depreciation which would automatically balance the current account.

Figure 2 presents the US income balance development and its individual components in years 1960 – 2011. It is obvious that this balance was constantly positive. For the whole period the US received more from domestic production factor services (labour and capital) abroad than it paid for services of foreign production factors in the US economy.

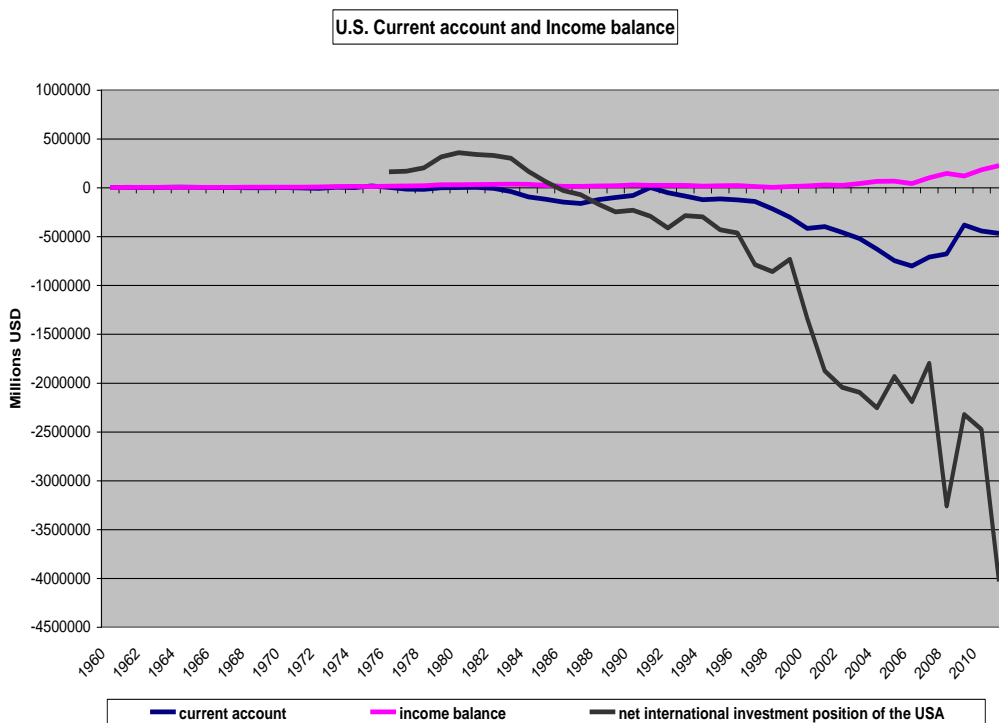
In 1965, the French minister of finance Valéry Giscard d'Estaing called the situation of the positive income differential “the exorbitant privilege”, when the USA receives more for its foreign assets (it has higher profit) than it pays for its liabilities to foreigners. It is also apparent from the next development that this situation has been continuing further although the USA has constantly had a negative net international investment position since 1986 (see Figure 1).⁴

² BEA (2012): *US International Economic Accounts*.

³ Similarly e.g. Hnát (2010): *Global Imbalances and Their Impact on Global Economic Governance (Case of IMF)*, Coughlin, Pakko, Poole (2006): *How Dangerous Is the US Current Account Deficit?*

⁴ BEA (2012): *US International Economic Accounts*.

Figure 1: U.S. Current account and income balance



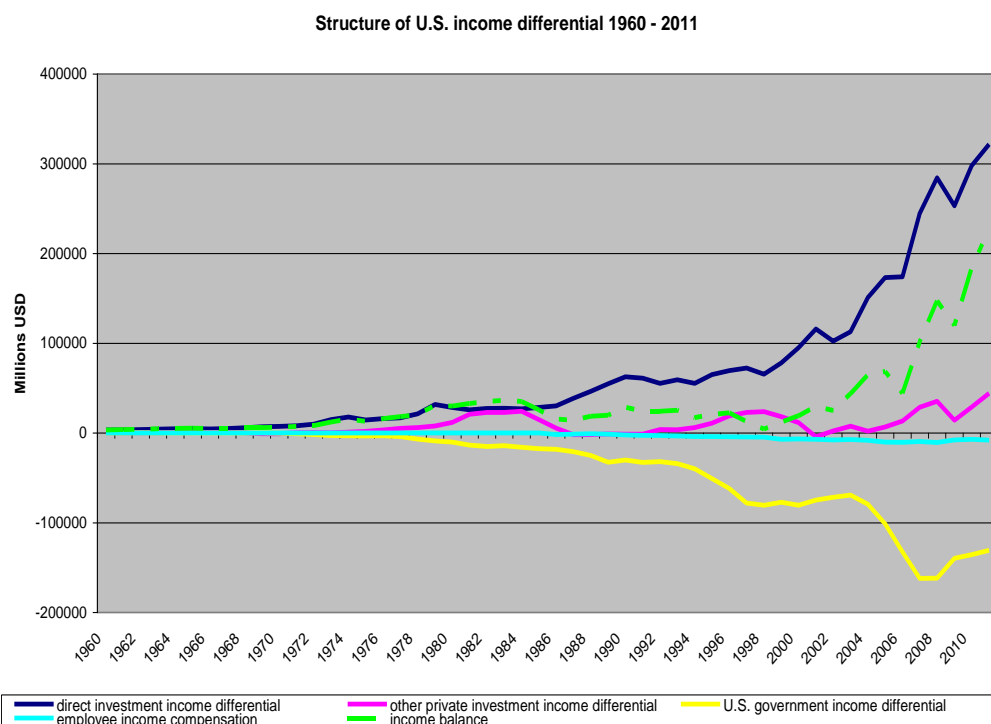
Source: own, based on BEA data, 2012.

The US hegemonic position is connected with some important attributes for which the capital flows into the USA. The USA was and still is a highly trustworthy country for international financial markets thanks to a lot of reasons: US dollar is the key world currency, the USA does not apply capital controls, it uses floating and it also has a fully democratic system and stable legal environment. High capital inflows are also given by the quality of its banking system, developed capital markets and by labour productivity growth as a consequence of new technologies.⁵ The capital inflows run to the country despite a relatively low interest rate there. This is given by a relatively low risk rate with which investments in this country are connected because of its dominant position, and also by the high investment and legal quality system, etc. On the other hand a higher risk rate for US investors abroad means a higher asset profit at the same time.⁶

⁵ Bernanke (2005): The Global Savings Glut and the US Current Account Deficit.

⁶ Habib (2007) [The Exorbitant Privilege from a Global Perspective] argues against this common opinion among economists. According to him higher profit in income balance can only partly be explained by this reason. Based on his research he sees better performance of US investments abroad in comparison with foreign investments in the USA in each category of its international investment position in the last two decades. This is the reason for higher profit of US assets and lower payments for US liabilities.

Figure 2: Structure of the U.S. income differential 1960 – 2011



Source: own, based on BEA data, 2012.

In a more detailed analysis of income balance (Graph 2, Table 1) it is obvious that its structure has been changing in time.⁷

Table 1: Minimum and maximum shares of individual components of income balance on income balance (in %)

Shares on income balance	Min	Max
<i>Direct investments</i>	75 (1983)	1 537 (1998)
<i>Other private investments</i>	- 15 (1973)	69 (1984)
<i>Government balance</i>	- 1887 (1998)	3 (1962)
<i>Employee compensations</i>	- 107 (1998)	- 3.5 (2011)

Source: own, based on BEA data, 2012

Foreign direct investment inflows have dominated over the payments for these investments in the USA (see Figure 2). A minimum balance share on the total income balance amounted from 75 % up to the maximum equalling 15 times the amount of the total balance in 1998. In this connection it is also necessary to state that US direct investment stocks abroad have been constantly prevailing in the international investment position over the foreign direct

⁷ BEA (2012): US International Economic Accounts.

investment stocks in the USA since 1980 up to now.⁸ This has been given by the power of US economy, historical development in the second half of the 20th century, investment opportunities in the world, or by higher profit from investments abroad.

Since the 1970s government payments⁹ sent abroad have been on the rise and have been higher in comparison with government receipts from abroad. Government receipts exceeded payments only in years 1961 – 1963 and 1969, but not by a very important margin.¹⁰ This can be explained by permanent budget deficits since 1961¹¹, which continued without interruption until 1997 and the obligation of the US government to pay interests for their foreign loans. The state budget was in surplus for a short time and it has been in deficit since 2002 up to now. Thus government payments sent abroad grew dramatically in the second half of the 1980s, 1990s and in the first decade of the 21st century. The government income balance within the total income balance fell most significantly in 1998. The fall was about 19 times the amount of the total income balance. To analyse the causes of higher government payments sent abroad than its receipts from abroad we should analyse the reasons for US budget deficits in the whole given period. These causes include political factors (the war in Vietnam, in the Persian Gulf, terrorist attacks in the USA, etc.), economic factors (economic policies of US governments) and crises in the world economy (structural crises in the 1970s, the financial and economic crisis in 2007, etc.).

Other private receipts from abroad¹² exceeded other private payments sent abroad almost constantly, but they were less important than foreign investment receipts (see Table 1, Figure 2). Other private receipts in the income balance were lower than payments sent abroad only in years 1969 – 1971, 1987 – 1991 and 2001 in the given period, but not by a very important margin.¹³ Capital flows into the USA prevail.^{14,15} Hence it is obvious that higher US foreign investment stocks abroad imply profit inflows in the income balance in comparison with lower foreign direct investment stocks in the USA and profit outflows to their account abroad. On the contrary, higher other private investment flows into the United States against outflows (since 1985 up to now,^{16,17}) and long-lasting excess of other private capital stocks in the USA over the US other private capital stocks abroad (without FDI) has also implied the positive income balance from other private capital. This brings evidence for higher other US private capital appreciation abroad in comparison with other private capital appreciation in the USA.

The development in the 1960s and 1970s is not very surprising because of the post-war situation in the world, when the US was the clear hegemon. It invested in Europe and Japan and profits and interests flew into the USA. The state budget was almost balanced until the half of the 1970s and the government did not have to borrow money and then to pay interests. Moreover, in 1974 the USA fully liberalized capital flows.¹⁸ As is clear from table 1, the peak

⁸ BEA (2012): US International Economic Accounts.

⁹ Government income payments include US credits and other long-term assets, repayments on US credits, and other long-term assets, US foreign currency holdings, and US short-term assets.

¹⁰ BEA (2012): US International Economic Accounts.

¹¹ Except from the year 1969 when the budget showed a small surplus.

¹² Other private investments include foreign securities, US claims on unaffiliated foreigners reported by nonbanking concerns; US claims reported by US banks and securities brokers.

¹³ BEA (2012): US International Economic Accounts.

¹⁴ BEA (2012): US International Economic Accounts.

¹⁵ It has been valid from 1983 without reservation, except for years 2008 and 2009, BEA (2012): US International Economic Accounts.

¹⁶ Except for 2010.

¹⁷ BEA (2012): US International Economic Accounts.

¹⁸ E.g. in Great Britain in 1979.

was reached in 1998. In that year, the direct investment income balance compared with the total income balance was relatively high. One can assume that the main reason for this were strong capital outflows to Asian states encouraged by local high interest rates compared to the USA¹⁹. Furthermore, under Clinton's presidency in the 1990s, the USA staked on the information technologies.²⁰ Highly profitable productions were moved into low-cost countries and then profits were repatriated back into the US. This year also shows a significant decrease in government income balance within the total income balance caused by high budget deficits at the turn of the 1980s and 1990s (see below). But direct investment income balance was still able to compensate it quite easily. This was also the year with the biggest decrease in compensations to employees.

2 Decreases in the income differential and the US international investment position

The thesis *"The Exorbitant Privilege and Exorbitant Duty"* by Gourinchas, Rey, Govillot (2010) discusses the other side of the US exorbitant privilege. According to the authors there is also an „exorbitant duty“. The USA has this duty to other countries in crisis times because of its hegemony. The wealth flows out of the United States then. The authors consider it adequate that the world pays this insurance premium, i.e. “the exorbitant privilege” in good times while the United States as the hegemon provides “the insurance” to the world in times of crises.

The USA shows the positive income differential for the whole given period but in some years there are decreases, sometimes very considerable ones. There were decreases in 1983 – 1987 (the income differential fell by about 60 % in the mentioned period), 1996 – 1998 (by about 81 %), in years 2005 – 2006 (by 35.6 %) and 2008 – 2009 (by 18.7 %). If we accepted the opinion from the thesis, we would agree that in the above-mentioned years the United States provided some wealth to the world as “insurance”.

The other private investment followed by the government accounted for the biggest part of the income differential fall (see Table 2) in 1983 - 1987. Foreign investment gains grew in the mentioned period. The 1980s were characterised by restrictions in the US economic policy, which led to the growth in the domestic interest rate amounting to a double-figure level – it oscillated between 21.5 % (1980) and 10 % (in 1985) and then it was reduced to 8 – 10 %.²¹ Capital inflows can be explained by the positive interest differential followed by payments abroad in other private investments (profits, interests) in the income balance.²² Except for the state budget, also the current account turns into deficit (see Figure 1, Table C in Appendix C) and issues of “twin deficit” start to be discussed. The current account has a direct follow-up to the net international investment position of the country. It has been negative since 1986. Although the income differential decreased considerably it was still positive. In 1983 – 1984 total US assets abroad decreased and so did the US direct investment stocks abroad in the international investment position. Other components of the US assets abroad grew and so did also foreign assets in the USA (inclusive individual components) (see Tables 3 and 4).

¹⁹ Helísek, M. (2004): *Měnové krize: teorie a empirie*, p. 51.

²⁰ Sirůček, P. (2007): *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie*, p. 205.

²¹ FED Prime Rate (2012).

²² We state in Appendix A Table A long-term interest rates in these years in the USA and other chosen countries.

Table 2: Components of income differential decrease (in Mil. USD)

Period	Total income balance change	Income balance change			
		Direct investments	Other private investments	Government	Employee compensations
1984 - 1987	- 20,770	+ 11,730	- 26,176	- 4,979	- 1,345*
1996 - 1998	- 18,053	- 3,867	+ 4,778	- 18,526	- 438
2005 - 2006	- 24,409	+ 841	+ 6,513	- 31,400	- 362
2008 - 2009	- 27,371	- 31,327	- 21,122	+ 22,160	+ 2,918

* estimate (missing data for 1984 a 1985)

Sign – means decrease, sign + means increase in the given category.

Source: own, based on BEA data, 2012.

Another fall in the USA income differential occurred between 1996 and 1998. In the 1990s, the current account ran a deficit, although only a moderate one, and this can partly explain the worsening of the investment position (see Figure 1). The main reasons for this fall were changes in the government income balance (payment of interests to abroad). There is an evident necessity to pay credit interests because of military costs (US invasion in Panama, Gulf War) at the turn of the 1980s and 1990s when the US budget deficit reached high levels (see Table C in Appendix C).²³ The receipts from direct investments decreased, too, but this decrease was relatively less significant. Total assets and liabilities in the US investment position grew during the whole period between 1998 and 1999, US government assets abroad decreased (see Table 3 and 4). Table B in Appendix B shows more detailed reasons for changes in the US international investment position. In 1997 the investment position worsened not only due to capital flows but also due to changes in the exchange rate and prices (20 %), in 1998 especially due to price changes (117 %). Price changes were encouraged by the development in Asian region where all major production indicators decreased after the financial crisis, the demand was weak and prices decreased.

In 2005 – 2006, the US current account deficits reached about 6 %. This was the peak of the worsening of the current account deficits at the beginning of the 21st century. The budget deficits amounted to 2.52 % and 1.86 % GDP.²⁴ The US international investment position was also worsening (see Table C in Appendix C). The government is guilty again for the decrease in the income differential. We can put this fact down to budget decreases²⁵ as a consequence of terrorist attacks in 2001 and the ensuing military campaign in Afghanistan and the fight against terrorism. Total WE assets and liabilities grew for the whole period; assets of the US government decreased again (see Tables 3 and 4). In 2005, there was a positive development in the investment position, especially thanks to positive price changes (for 227 %), and in 2006 also thanks to changes in the exchange rate (745 %, price changes by 1,179 %).

²³ This deficit amounted to the record 4.58 % GDP in 1992 and it was gradually decreased by Clinton presidency. U. S. Government Spending Charts (2012).

²⁴ BEA (2012): US International Economic Accounts, US Government Spending Charts (2012).

²⁵ The deficit was 3.48 % GDP in 2004 (US Government Spending Charts, 2012).

Table 3: Decreases in different types of the U.S. assets abroad

	Total	FDI	Other Private Assets	Government Assets
<i>1981 – 1982</i>		X		
<i>1983 - 1984</i>	X	X		
<i>1986 – 1991</i>				X
<i>1998 - 1999</i>				X
<i>2001 – 2006</i>				X
<i>2007 - 2008</i>			X	
<i>2008 - 2009</i>	X			X
<i>2010 - 2011</i>			X	

X = decrease

In other years all types of the U.S. (incl. total) assets abroad were increasing.

Source: own, based on BEA data, 2012.

The situation was significantly different in 2008 and 2009. It was the period of the financial and economic crisis characterized by a general economic decrease in the USA and in other countries. In these years the current account reached deficits of 4.74 % and 2.7 % of GDP, driven by budget deficits of 3.19 % and 10.13 % of GDP (see Table C in Appendix C) as a result of the reconstruction of the US economy.²⁶ The income differential decreased mostly because of the fall in direct investment income balance and because of the decrease in other private investment balance. On the contrary, the government income balance participated significantly in the improvement of total income balance. We can assume that government receipts grew as a result of growth in risk premiums on state securities of other countries which had worse rating in the crisis. Total US assets abroad or government assets abroad decreased in 2008 – 2009. In 2008, the US investment position worsened significantly especially because of price changes (about two thirds of the fall) and also because of the decrease in the capital flows themselves (about more than one forth) or because of changes in the exchange rate (also more than one forth). On the contrary, other private assets in the USA decreased. Despite this total, private assets in the USA grew (see Tables 3 and 4).

²⁶ BEA, 2012, US Government Spending Charts, 2012.

Table 4: Decreases in different types of the foreign assets in the USA

	Total	FDI	Other Private Assets	Official Assets
2001 - 2002		X		
2007 - 2008			X	

X = decrease

In other years all types of foreign (incl. total) assets in the USA were increasing.

Source: own, based on BEA data, 2012

CONCLUSION AND DISCUSSION

The USA has been performing the hegemonic role in the world since the end of the World War II. The dominant state should play a stabilizing role in the world system. Maintenance of this stability is very costly, but it is compensated by many benefits, which are connected with the hegemonic position. We have analysed the US income balance and the positive income differential which the country had permanently in the period of 1960 – 2011.

The issue of the positive income differential has a lot of causes and consequences. The dominant role of a country in the world economy brings also its leading role in international trade. The hegemon traditionally used to be the biggest world, e.g. dominance of Great Britain was based on the most sophisticated technologies with the highest labour productivity which made export of goods possible. At the same time high labour productivity was connected with high wages, which together with production inputs allowed absorbing imports (e.g. food). The dominant country always used to be a dominant importer, which was important for other countries.²⁷ Despite being the leader in technology development the United States lost the role of the biggest world exporter because of movement of production into low-cost countries. Nevertheless, as permanent current account deficits show, it is still an important world importer. These deficits are reflected in the worsening of the net investment position, which has been passive without interruption since 1986.

If we consider capital flows to be autonomous and goods and service flows adjusting, the US hegemon plays an important role in them. The US economic stakeholders have large resources available for direct or other investments abroad and profits and interests repatriated to the USA are substantially higher than profits and interests from foreign capital invested in the USA. This is given by credibility, quality and a low risk rate of the US financial markets and it leads to capital inflows even though the US interest rates are lower than those in other riskier and less quality countries.

The US hegemonic performance in the political field is very important because it is connected with participation in many conflicts in the world, a military campaign against terrorism, etc. High military costs bring about budget deficits, followed by paying interests for government debts and worsening income balance. Then budget deficits result into current account deficits.

There are some falls in the income differential development. From our analysis we can conclude, that reasons for these decreases were different. In 1984 – 1987 restrictive economic policy of president Reagan and the budget and current account deficits caused the slump. In 1996 – 1998 there were external reasons – Asian financial crisis followed by decrease in real product, demand and prices. We can also find some internal reasons such as participation in the war and paying debts. The years 2005 and 2006 are connected with high budget and current account deficits resulting in the income differential decrease. The financial and economic crisis brought the necessity to reconstruct the US economy – especially banks and companies in

²⁷ Schwartz, H. M. (2000): States versus Markets: the Emergence of a Global Economy.

bankruptcy – and it helped to stabilize the world economy. Moreover, the general economic decrease, except for budget and current account deficits, led to the slump in income differential.

The analysis of the US international investment position in 1960 – 2011 showed the bigger swings in US assets abroad in comparison with foreign assets in the USA. Moreover, foreign assets in the USA are still growing. The more detailed analysis showed that not only capital flows cause this situation but also price and exchange rate changes. In this connection we must mention the position of US dollar in the key world currency which is mirrored in all analysed factors. The high demand for dollars results into current account deficits (*Triffin's dilemma*) and foreigners are also willing to hold US assets and to lend money to the US government.

As for “the exorbitant privilege,” resp. “exorbitant duty” the analysis confirmed the existence of this privilege resulting from its hegemonic position. “The exorbitant duty” in question is more complicated. The passive net investment position of the United States and decrease in income differential represent a “tax for such a hegemony”. Based on our analysis we do not incline to the conclusion that decrease in income differential appeared because the USA supported the rest of the world. We rather assume that slumps in income differential were caused by the fact, that the US were trying to solve their internal tasks, e.g. to strengthen the economic and political hegemony rather than to help other countries. A strong US economy leads to a stable world economy and to stable world in general. We assume that it would be interesting to examine the development in other economies which are connected with the US economy in times of decreases in the US income differential.

Appendix A

Table A: Long-term interest rates (% per annum)

	France	Germany	Japan	United Kingdom	United States
<i>1984</i>	13.40	7.96	-	11.13	12.44
<i>1985</i>	11.87	7.04	-	10.97	10.62
<i>1986</i>	9.12	6.16	-	10.14	7.68
<i>1987</i>	9.48	6.25	-	9.57	8.38
<i>1996</i>	6.31	6.23	3.10	7.81	6.44
<i>1997</i>	5.58	5.66	2.37	7.05	6.35
<i>1998</i>	4.64	4.58	1.54	5.55	5.26
<i>2005</i>	3.41	3.35	1.35	4.41	4.29
<i>2006</i>	3.80	3.76	1.74	4.50	4.79
<i>2008</i>	4.23	3.98	1.47	4.59	3.67
<i>2009</i>	3.65	3.22	1.33	3.65	3.26
<i>2010</i>	3.12	2.74	1.15	3.61	3.21
<i>2011</i>	3.32	2.61	1.10	3.12	2.79

Source: OECD, 2012

Appendix B

Table B: Changes in the US international investment position in some years (Mill.USD)

year	Changes in position at the beginning and at the end of the year				
	Attributable to:				Total change
	Financial flows	Value adjustment			
		Price changes	Exchange rate changes*	Other changes**	
1996	- 134,476	84,188	- 65,838	65,387	- 50,739
1997	- 218,977	- 92,069	- 207,191	58,320	- 459,917
1998	- 66,965	- 287,874	67,832	41,457	- 245,550
2005	- 700,716	1,145,957	- 391,088	451,373	505,526
2006	- 809,150	582,564	368,153	- 92,175	49,392
2008	- 730,569	- 1,831,457	- 698,788	545,005	- 2,715,809
2009	- 239,671	865,328	419,540	288,830	1,334,027

*Represents gains or losses in foreign-currency-denominated assets and liabilities due to their revaluation at current exchange rates.

**Includes changes in coverage, capital gains and losses of direct investments affiliates, and other adjustments to the value of assets and liabilities.

Source BEA, 2012, adjusted.

Appendix C

Table C: State budget, current account and net international investment position of the USA

	State budget (% GDP)	Current account (% GDP)	Net international investment position (Mill. USD)
1960	0.48	0.54	-
1961	-0.65	0.70	-
1962	-1.22	0.58	-
1963	-0.77	0.71	-
1964	-0.89	1.03	-
1965	-0.20	0.76	-
1966	-0.47	0.39	-
1967	-1.04	0.31	-
1968	-2.77	0.07	-
1969	0.33	0.04	-
1970	-0.27	0.22	-
1971	-2.04	-0.13	-
1972	-1.89	-0.47	-
1973	-1.08	0.52	-
1974	-0.41	0.13	-
1975	-3.25	1.11	-
1976	-4.04	0.24	162,709
1977	-2.64	-0.71	169,608
1978	-2.58	-0.66	205,063
1979	-1.59	-0.01	315,663
1980	-2.65	0.08	360,347
1981	-2.53	0.16	340,385
1982	-3.93	-0.17	331,373
1983	-5.88	-1.10	302,404
1984	-4.72	-2.40	166,747
1985	-5.03	-2.80	61,739
1986	-4.96	-3.30	- 27,759
1987	-3.16	-3.39	- 70,919
1988	-3.04	-2.38	- 167,458
1989	-2.78	-1.82	- 246,232
1990	-3.81	-1.36	- 230,375
1991	-4.49	0.05	- 291,754
1992	-4.58	-0.81	- 411,021
1993	-3.83	-1.27	- 284,460
1994	-2.87	-1.72	- 298,458
1995	-2.21	-1.53	- 430,194
1996	-1.37	-1.59	- 463,338
1997	-0.26	-1.69	- 786,174
1998	0.79	-2,45	- 858,363
1999	1.34	-3.23	- 731,068
2000	2.37	-4.18	- 1,337,014
2001	1.25	-3.86	- 1,875,032
2002	-1.48	-4.30	- 2,044,631
2003	-3.39	-4.66	- 2,093,794

Appendix C (Cont.)

	State budget (% GDP)	Current account (% GDP)	Net international investment position (Mill. USD)
2004	-3.48	-5.30	- 2,253,794
2005	-2.52	-5.91	- 1,932,149
2006	-1.86	-6.00	- 2,191,653
2007	-1.15	-5.06	- 1,796,005
2008	-3.19	-4.74	- 3,260,158
2009	-10.13	-2.70	- 2,321,770
2010	-8.90	-3.24	- 2,473,599
2011	-8.61	-3.14	- 4,030,250

Source: BEA, 2012, US Government Spending Charts, 2012.

REFERENCES:

1. BEA (2012): US International Economic Accounts. [Online.] In: *Bureau of Economic Analysis*, 2012. [Cited 18.7.2012.]. Available on the internet: <http://www.bea.gov/international/index.htm>.
2. BERNANKE, B. S. (2005): The Global Savings Glut and the US Current Account Deficit. [Online.] In: *Federal Reserve Board*, 2005. [Cited 15.11.2011.]. Available on the internet: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/#t1>.
3. COUGHLIN, C. C. - PAKKO, M. R. - POOLE, W. (2006): How Dangerous Is the US Current Account Deficit? [Online.] In: *Regional Economist*, 2006 [Cited 15.6.2012.]. Available on the internet: http://research.stlouisfed.org/publications/regional/06/04/account_deficit.pdf.
4. EICHENGREEN, B. (2011): *Exorbitant Privilege: the Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford: Oxford University Press, 2011. 215 p. ISBN 978-0-19-975378-9.
5. GOURINCHAS, P.-O. - REY, H. - GOVILLOT, N. (2010): Exorbitant Privilege and Exorbitant Duty. [Online.] In: *Ideas. Research Division of the Federal Reserve Bank of St Louis*, 2010. [Cited 23.6. 2012.] Available on the internet: <http://www.imes.boj.or.jp/english/publication/edps/2010/10-E-20.pdf>.
6. FED Prima Rate (2012). [Online], In: *Wall Street Journal*, 2012. [Cited 21.7.2012]. Available on the internet: http://www.fedprimerate.com/wall_street_journal_prime_rate_history.htm
7. HABIB, M. M. (2010): The Exorbitant Privilege from a Global Perspective. [Online.] In: *VOXEU* , 2010. [Cited 23.5.2012.]. Available on the internet: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4813>.
8. HELÍSEK, M. (2004): *Měnové krize: empirie a teorie*. Praha : Professional Publishing, 2004. 179 p. ISBN 80-86419-82-7.
9. HNÁT, P (2010): Global Imbalances and Their Impact on Global Economic Governance (Case of IMF). In: *Politics in Hard Times: International Relations Responsess to the Financial Crisis*, 2010. [Online.] [Cited 20.11.2011.] Available on the internet: http://stockholm.sgir.eu/uploads/Hn%E1t_stockholm_final.pdf.
10. NORRLOF, C. (2010): *America's Global Advantage*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. 286 p. ISBN 978-0521-76543-5.
11. OECD (2011): Main Economic Indicators. Volume 2011/8. [Online.] In: *OECD*, 2011. [Cited 18.7.2012.]. Available on the internet: http://www.oecd.org/document/54/0,3746,en_2649_33715_15569334_1_1_1_1,00.html.
12. OECD (2012): Long-term Interest Rates, Main Economic Indicators. [Online.] In: *OECD*, 2012. [Cited 25.7. 2012]. Available on the internet: <http://stats.oecd.org/index.aspx?querytype=view&queryname=86#>
13. SCHWARTZ, H. M. (2000): *States versus Markets: The Emergence of a Global Economy*. 2nd edition. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: MACMILLAN PRESS LTD, 2000. 347 p. ISBN 0-333-80263-2.
14. SIRŮČEK, P. A KOL. (2007): *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie*. Slaný: Melandrium, 2007. 511 p. ISBN 978-80-86175-03-4.
15. US Government Spending Charts (2012). [Online.] In: *US Government Spending*, 2012. [Cited 18.7.2012]. Available on the internet: http://www.usgovernmentspending.com/federal_deficit_chart.html#copypaste.
16. Vývoj měnového kurzu USD (2012). [Online.] In: *Kurzy měn*, 2012. [Cited 28.7.2012.]. Available on the internet: <http://www.kurzy-men.biz>.

CONTACT

Ing. Martina Jiránková, Ph.D.
Katedra světové ekonomiky
Fakulta mezinárodních vztahů
VŠE v Praze
Nám. Winstona Churchilla 4
130 67 Praha 3
Česká republika
E-mail: jirankov@vse.cz

MOŽNOSTI A BARIÉRY VSTUPU MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV SR NA JEDNOTNÝ TRH EÚ (VÝSLEDKY MARKETINGOVÉHO PRIESKUMU)

prof. Ing. Viera Čihovská, PhD. – Ing. Veronika Nekolová, PhD.

ABSTRAKT

Malé a stredné podnikanie sa označuje v Európe i vo svete za dôležitý pilier a stabilizačný faktor ekonomiky krajiny a jej regiónov. Malé a stredné podniky prispievajú k riešeniu ekonomických, politických a spoločenských problémov štátu. Slovenské MSP naštartovali svoj rozvoj po roku 2000, po transformácii plánovanej ekonomiky na trhovú. Napriek krátkemu vývoju tvoria dnes viac ako 99% všetkých podnikov v SR s podielom 68,5% na celkovej zamestnanosti. Vstup Slovenska do európskych integračných štruktúr otvoril veľké príležitosti aj pre malé a stredné podniky etablovať sa na veľkom európskom trhu. Ako slovenské MSP využívajú výhody nášho členstva v EÚ v oblasti podpory a pomoci ako aj pri vstupe na spoločný trh sme zisťovali v rámci on-line dopytovania na vzorke 256 podnikateľských subjektov.

Kľúčové slová: malé a stredné podnikanie, európska integrácia, jednotný európsky trh, marketingový prieskum, on-line dopytovanie

ABSTRACT

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are considered an important stabilizing factor of an economy of a country and its regions. The SMEs contribute to the process of solving economic, political and social problems of a country. The development of SMEs in Slovakia accelerated after 2000 (after the transformation of planned economy to market economy). Despite the short time of development SMEs now constitute more than 99% of Slovak companies and have a share of 68.5% on total employment. Slovakia's accession to the European integration structures has opened opportunities for the SMEs to establish themselves within the large European market. The aim of the present paper is to research how Slovak SMEs have benefited from Slovakia's entry into the EU and its Common Market. The method used is an online-query with a sample of 256 businesses.

Key words: small and medium-sized enterprises, European integration, single European market, market research, on-line query

JEL: L22, L25

Úvod

V posledných rokoch zaznamenávame prudký vzostup rastu počtu malých a stredných podnikov (MSP) v Európe i vo svete. Svedčia o tom základné štatistické údaje, ktoré deklarujú, že malé a stredné podnikanie sa stáva základným pilierom európskej ekonomiky. Podľa Eurostatu tvorili MSP v EÚ v minulom roku až 99,8 % všetkých podnikov, pričom ich podiel na zamestnanosti sa pohyboval v priemere okolo 70%, čo je viac ako 67 miliónov ľudí.

Na Slovensku začal rozvoj malého a stredného podnikania písať svoju históriu až po roku 2000, po transformácii plánovanej ekonomiky na trhovú. Za dve desaťročia budovania svojej existencie si obhájili svoje postavenie na trhu a dnes tvoria 99% na celkovom počte podnikov v SR a zamestnávajú 68,6% pracovníkov.

Vstup Slovenska do európskych integračných štruktúr otvoril nové možnosti aj pre MSP. Jedným z najvýznamnejších úspechov európskej integrácie bolo utvorenie jednotného vnútorného trhu, ktorý predznamenal transformáciu jednotlivých národných trhov na jeden veľký medzinárodný trh s obrovským potenciálom bez vnútorných hraníc, ktorý dnes tvorí viac ako 500 miliónov obyvateľov. Jeho založením na začiatku roku 1993 vznikol priestor, ktorý umožnil voľný pohyb tovaru, služieb, pracovných síl a kapitálu a otvoril tak možnosť aj pre malé a stredné podniky etablovať sa na tomto trhu, ponúkať svoje produkty a služby zákazníkom celej Európy.

V rámci projektu VEGA 1/0047/11 „Konceptia európskeho marketingu a segmentácia spoločného trhu so zameraním na výber a implementáciu marketingových stratégií pre zvýšenie konkurenčnej schopnosti slovenských podnikov na trhoch EÚ“, sme realizovali prieskum o konkurenčnej schopnosti, problémoch, možnostiach a postojoch malých a stredných podnikov SR na spoločnom trhu EÚ. Cieľom príspevku je v tomto kontexte priblížiť problematiku významu a rozvoja malého a stredného podnikania v EÚ a na Slovensku a deklarovat' výsledky prieskumu v tejto oblasti na vzorke 256 respondentov. Pre prieskum sme si stanovili 3 hypotézy:

1. Podľa názoru predstaviteľov slovenských MSP sú najväčšími bariérami vstupu malých a stredných podnikov na trhy EÚ hlavne:

- *nedostatok finančného kapitálu,*
- *nedostatok skúseností,*
- *neschopnosť konkurovať produktmi a službami.*

2. Väčšina slovenských MSP nevenuje dostatočnú pozornosť kvalifikovanej analýze ekonomického, sociálno-demografického a kultúrneho prostredia pred samotným vstupom na trhy EÚ.

3. Slovenské MSP realizujú vstup na európske trhy vzhľadom na ich nižšie finančné zdroje formou priameho, alebo nepriameho exportu.

Slovenské MSP realizujú svoje aktivity v stále zložitejších a náročnejších podmienkach podnikateľského prostredia a nedostatočnej podpory štátu. Hospodárska kríza a neustále sa meniace makroekonomické podmienky len zvýraznili neistotu spojenú s konkurencieschopnosťou týchto podnikov. Vzhľadom na význam a špecifické postavenie malého a stredného podnikania v ekonomike Slovenska je potrebné položiť dôraz na rozvoj a podporu MSP, ich konkurencieschopnosť a účinné zapájanie do kooperačných vzťahov a vytváranie podnikateľských sietí na národnej i medzinárodnej úrovni.

1 Význam a rozvoj malého a stredného podnikania v EÚ a na Slovensku

Podnik je základným subjektom národného hospodárstva, ktorý sa zaoberá hospodárskou činnosťou a ktorého hlavným cieľom je predávať svoje produkty na trhu s cieľom realizovať zisk. Wöhe pokladá podnik za plánovite organizovanú jednotku, v ktorej sa zhotovujú a predávajú vecné statky a služby.¹ Podľa Európskej komisie sa za podnik považuje každý subjekt, ktorý vykonáva hospodársku činnosť bez ohľadu na jeho právnu formu.

Podľa obchodného zákonníka Slovenskej republiky § 5 ods. 1 je podnik súbor hmotných, osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné

¹ WÖHE, G. (1995). Úvod do podnikového hospodárství. s. 630.

majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku, alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť.²

Podniky sa líšia veľkosťou, spôsobom riadenia, organizáciou, alebo právnou formou. Pre účely tejto state je relevantné členenie podnikov podľa veľkosti. Medzi základné kvantitatívne kritériá klasifikácie podnikov patria hlavne: počet zamestnancov, obrat, kapitál, zisk.

Na základe odporúčania Komisie ES (2003/361) sa podniky delia do týchto kategórií:

- 0 – 9 zamestnancov – **mikropodnik**. Patria sem živnostníci - sú to fyzické osoby, respektíve rodina, ktorá môže, ale nemusí byť zapísaná v obchodnom registri a ročný obrat nepresahuje 2 milióny eur.
- 10 – 49 zamestnancov – **malý podnik**. Môže ísť o fyzické osoby, ale aj obchodné spoločnosti – právnické osoby, ktorých ročným obrat je do 10 miliónov eur.
- 50 – 249 zamestnancov – **stredný podnik**. Zaraďujeme sem fyzické osoby, súkromné obchodné spoločnosti, družstvá, prípadne i štátne podniky s ročným obratom od 10 do 50 miliónov eur, alebo s konečnou bilanciou nepresahujúcou 43 miliónov eur.
- 250 a viac zamestnancov – ide o **veľký podnik**.³

Ako sme už uviedli, MSP tvoria v súčasnosti absolútnu väčšinu podnikov v Európe i vo svete. Ako deklaruje tabuľka 1 v EÚ je v súčasnosti asi 20839226 všetkých podnikov, pričom MSP tvoria spolu až 20796192 subjektov, čo predstavuje 98,2 % všetkých podnikov. Až 92,1 % z nich tvoria mikropodniky, 6,6 % malé podniky, 1,1 % stredné podniky a len 0,2 % veľké podniky. MSP vytvárajú spolu HDP v hodnote 3492979 mil. Eur, čo predstavuje 58,4 % HDP v celej EÚ. Zamestnávajú 87460792 pracovníkov, čo tvorí 66,9 % všetkých zamestnancov EÚ, pričom mikropodniky mali podiel na zamestnanosti takmer 30 %. Jeden podnik poskytuje zamestnanie asi 6-8 osobám. Podľa odhadu Eurostatu malé a stredné podniky exportujú len asi 14 % zo svojho obratu, kým veľké podniky vyvážajú až 21-22 % svojej produkcie. Treba však dodať, že MSP sú subdodávateľmi produktov a služieb pre veľké exportujúce spoločnosti, čo tvorí významnú položku nepriameho vývozu malých firiem.

Tab. 1: Počet a podiel podnikov v EÚ za rok 2010 (odhad)

	Mikro	Malé	Stredné	MSP spolu	Veľké	Spolu
Podniky v EÚ						
Počet	19 198 539	1 378 401	219 252	20 796 192	43 034	20 839 226
%	92,1	6,6	1,1	99,8	0,2	100
Zamestnanosť EÚ						
Počet	38 905 519	26 605 166	21 950 107	87 460 792	43 257 098	130 717 890
%	29,8	20,4	16,8	66,9	33,1	100
Pridaná hodnota						
EUR Millions	1 293 391	1 132 202	1 067 387	3 492 979	2 485 457	5 978 436
%	21,6	18,9	17,9	58,4	41,6	100

Prameň: European Commission, 2011. [Online], [citované 5. mája 2012] Dostupné na WWW: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report_en.pdf>

² Obchodný zákonník Slovenskej republiky.

³ European Commision (2003). Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/smedefinition/index_en.htm>

Ako znázorňuje obrázok 1, vývoj podnikov od roku 2003 v EÚ mal vysoko rastúcu tendenciu, pričom najrýchlejšie rástli MSP. Zlom nastáva v roku 2008 po nástupe finančnej a hospodárskej krízy, odkedy zaznamenávame postupný pokles rastu MSP, ktorý tiež sprevádza pokles rastu veľkých podnikov.

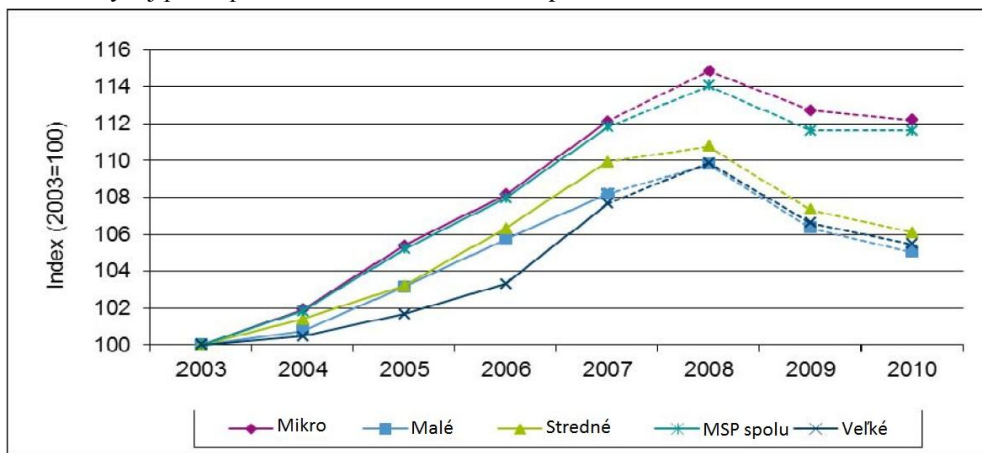
Obrázok 1 prezentuje vývoj podnikov do roku 2010, pričom údaje z roku 2010 predstavujú odhad Európskej komisie. Od roku 2003 mikropodniky výrazne rástli, spolu s malými, strednými podnikmi a veľkými podnikmi. V roku 2008 nastal zlom, keď na podniky začala vplývať hospodárka kríza. Mikropodniky v porovnaní s veľkými podnikmi rástli v období hospodárskeho rastu oveľa rýchlejšie. V roku 2008 začal ich počet postupne klesať, avšak nie tak rýchlo ako je viditeľné u malých, alebo veľkých podnikov.

Pre rýchle prekonanie krízy a ďalší rozvoj malého a stredného podnikania v Európe definovala Európska komisia päť priorít, ktoré súvisia s MSP:

- podpora podnikateľského ducha a podnikateľských zručností,
- zlepšenie prístupu MSP na trhy EÚ,
- neustále odstraňovanie prehných administratívnych prekážok,
- zvýšenie rastového potenciálu MSP.

V Slovenskej republike podľa Štatistického úradu SR v septembri v roku 2011 činil podiel mikropodnikov až 92 % a podiel veľkých podnikov tvorilo 0,23 %. Podľa ŠÚ SR údaje o počte ekonomických subjektov vychádzajú z registra organizácií ŠÚ SR, ktorý je priebežne aktualizovaný údajmi z obchodného registra, živnostenského registra, Sociálnej poisťovne, Datacentra a zo štatistických zisťovaní.

Obr. 1: Vývoj počtu podnikov v EÚ od roku 2003 po rok 2010



Prameň: European Commission, 2011. Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU small and medium – sized enterprises 2010/2011 [Online], [citované 5. mája 2012] Dostupné na WWW: < http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report_en.pdf.>

V tabuľke 2 uvádzame stav slovenských podnikov podľa právnej formy od roku 2006 do roku 2011. Počet právnických osôb od roku 2006 neustále rastie. Fyzické osoby v roku 2008 zaznamenali pokles, ktorý pretrváva až do roku 2011.

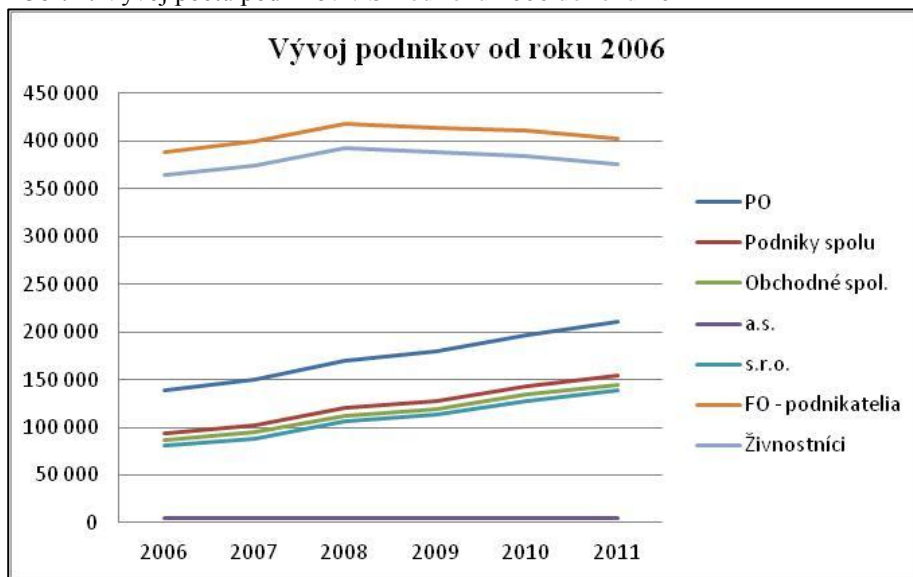
Tab. 2: Počet ekonomických subjektov v SR podľa právnej formy

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Právnické osoby	139 240	149 772	169 960	179 352	197 089	210 087
Podniky spolu	93 411	101 574	119 933	127 409	143 001	153 881
Obchodné spoločnosti	86 317	94 575	112 149	119 268	134 336	145 110
Akciové spoločnosti	4 786	4 972	5 227	5 358	5 547	5 616
Spoločnosti s ručením obmedzeným	80 638	88 760	106 017	112 997	127 778	138 395
Družstvá	1 501	1 492	1 535	1 553	1 580	1 573
Štátne podniky	22	21	23	23	21	20
FO - podnikatelia	388 246	399 641	418 221	413 867	410 308	402 325
Živnostníci	364 185	374 382	392 841	387 876	384 202	375 722
Slobodné povolania	15 175	16 725	17 189	17 974	18 378	19 069
Samostatne hospodáriaci roľníci	8 886	8 534	8 191	8 017	7 728	7 534

Prameň: Vlastné spracovanie podľa štatistického úradu SR – databáza Slovstat.

Tabuľku 2 graficky prezentuje obrázok 2, na ktorom vidíme vývoj počtu podnikov podľa právnych foriem v rokoch 2006 až 2011. Počet fyzických osôb (ďalej FO) do roku 2008 rástol, avšak od roku 2008 mierne klesá. Počet právnických osôb (ďalej PO) od roku 2006 do roku 2010 rastie. Od 2008 do roku 2010 je rast PO miernejší ako v predošlých rokoch. V SR jednoznačne prevládajú fyzické osoby – podnikatelia. Počet živnostníkov výrazne prevláda nad počtom právnických osôb.

Obr. 2: Vývoj počtu podnikov v SR od roku 2006 do roku 2011



Prameň: Vlastné spracovanie podľa Štatistického úradu SR – databáza Slovstat.

Malé a stredné podnikanie tak v súčasnosti tvorí základný pilier jednotlivých ekonomík EÚ so zabezpečovaním mnohých významných úloh a funkcií. Na základe názorov

a stanovísk viaceru autorov (Chodasová, Bujnová, Wöhe, Čihovská, Nekolová) pokladáme za najvýznamnejšie hlavne tieto funkcie MSP:

Ekonomická funkcia. MSP zvyšujú počet firiem, ktoré pôsobia v danom odvetví a tým prispievajú k zvýšeniu konkurencie na trhu. Často vyplňajú medzery na trhu a zabezpečujú činnosti, ktoré by boli pre veľké podniky neefektívne, alebo o ktoré nemajú záujem.

Vytváranie nových pracovných príležitostí. MSP vytvárajú nové pracovné miesta a pomáhajú znižovať nezamestnanosť v rámci štátu i jednotlivých regiónov. Pomáhajú tak riešiť stabilitu v krajine a vyrovnávať rozdiely medzi jednotlivými regiónmi.

Dodávateľská funkcia. MSP sú dodávateľmi tovarov a služieb tak pre konečných spotrebiteľov ako aj subdodávateľmi pre výrobnú sféru veľkých podnikov včítane zahraničných investorov.

Konkurenčná funkcia. Malé a stredné podniky svojim počtom a inováciami zvyšujú konkurenciu v danom odvetví a často zabraňujú monopolnému správaniu veľkých firiem.

Inovačná funkcia. Malé a stredné podniky sú často zdrojom technických a technologických inovácií a dokážu rýchlejšie aplikovať výsledky vedy a výskumu do praxe.

Malé podniky majú mnohé výhody, ktoré im umožňujú rýchlejšie a pružnejšie reagovať na zmeny na trhu a požiadavky zákazníkov. Sú to hlavne: veľkosť, jednoduchšia flexibilnejšia organizačná štruktúra, čo umožňuje rýchlejšiu reakciu na zmeny trhového prostredia a väčšiu citlivosť k požiadavkám zákazníkov a aktívnejšiu účasť na inováciách. Inovačná činnosť je typická hlavne v tých priemyselných odvetviach, ktoré sa nachádzajú v počiatočných fázach životného cyklu, napr. biotechnológie, telekomunikácie, výroba medicínskych zariadení, a pod. MSP sa stali dodávateľmi a subdodávateľmi tovarov a služieb nielen pre konečných spotrebiteľov, ale aj pre podniky vo významných odvetviach ako napr. automobilový, elektrotechnický priemysel, strojárenské odvetvia a pod. Sú schopné oveľa rýchlejšie a kvalitnejšie sa prispôbiť novým požiadavkám trhu ako veľké firmy a kompletizovať, dopĺňať a rozširovať svoj výrobný sortiment bez veľkých nákladov. MSP svojou flexibilitou a štruktúrnou adaptabilitou, schopnosťou rýchlejšie využívať nové technológie, znižujú regionálne rozdiely v pracovných príležitostiach, dôchodkoch, v zásobovaní, v ponuke služieb a výrobkov a tým prispievajú k rovnomernejšiemu a proporcionálnejšiemu rozvoju celej ekonomiky. Významná je úloha MSP pri udržiavaní existujúcich pracovných miest a tvorbe nových pracovných príležitostí, čo sa potvrdilo aj po nástupe finančnej a hospodárskej krízy a jej pretrvávajúcim dôsledkom na ekonomiku. Malé a stredné podnikanie pomáha stabilizovať sociálne – ekonomickú situáciu obyvateľov, vytvárať pracovné príležitosti a zamestnávať obyvateľstvo aj v neatraktívnych regiónoch a umožňovať tak prekonávať neodôvodnené sociálne rozdiely. Napomáhajú tiež rast kultúrneho štandardu obyvateľov, napr. tým, že zaškolojú pracovníkov v nových profesiách, rozvíjajú podnikateľské zručnosti, alebo oživujú staré tradičné výroby.

Malé a stredné podniky majú na druhej strane mnohé nevýhody, ktoré musia prekonávať. Sú to hlavne: nízky trhový podiel, nedostatok kapitálového vybavenia a problémy pri získavaní cudzích zdrojov. Vzhľadom na finančné bariéry a nedostatok kvalifikovaného personálu je rast malej firmy často limitovaný. Nedostatok špecialistov v podniku má za následok tiež slabšiu orientáciu v správnych, legislatívnych a daňových predpisoch a v ich zmenách, s čím súvisí aj ťažšie presadzovanie svojich záujmov pri príprave a návrhoch legislatívnych úprav a sťažený prístup k verejným zákazkám. MSP majú často problémy so zapájaním do náročných výskumných projektov. Dôvodom býva hlavne nedostatočná vonkajšia komunikácia, manažmentom. MSP často chýba informovanosť o nových trendoch, inováciách, technologických novinkách. Malé firmy majú tiež „ťažšie“ možnosti pre samostatné podnikanie na zahraničných trhoch, na druhej strane sú čoraz väčšími konfrontované so zahraničnou – globálnou konkurenciou, ktorá ich vytláča z domáceho trhového prostredia. Pri vstupe na

zahraničný trh majú často problémy pri analyzovaní podnikateľského prostredia, s rešpektovaním technických predpisov, adaptáciou ponuky, komunikáciou so zahraničným spotrebiteľom i miestnymi distribučnými sieťami, pretože všetky tieto činnosti sú spojené s vysokými nákladmi. Jedným z hlavných predpokladov pre uplatnenie malých a stredných firiem v konkurenčnom prostredí európskeho trhu je tiež dobrá marketingová orientácia, t. j. marketingovo riadená firma, vyžívajúca všetky marketingové aktivity.

2 Slovenské malé a stredné podniky na spoločnom trhu EÚ (výsledky marketingového prieskumu)

Primárny prieskum sme uskutočnili na vzorke náhodne vybraných MSP v SR formou online dopytovania. Hlavný prieskum bol realizovaný v decembri 2011 a v januári 2012. Na vyhľadanie e-mailových adries nám poslúžili verejne dostupné databázy firiem na internete.

Aby sme získali potrebnú vzorku, bolo potrebné poslať takmer 3500 dotazníkov. Po očistení nesprávne vyplnených dotazníkov tvorí vzorku 256 podnikov.

Dotazník možno rozdeliť na tri časti:

1. **Identifikačné údaje**, ktoré nám slúžili na výber malých a stredných podnikov. Prostredníctvom týchto otázok sme zisťovali právnu formu spoločnosti, odvetvie, v ktorom podnik pôsobí a veľkosť podniku.
2. **Pôsobenie slovenských MSP na európskom trhu**. V tejto časti dotazníka sme sa zamerali na to, či podnik pôsobí na trhu EÚ a zisťovali sme jeho motiváciu k vstupu na trh EÚ. Ďalej sa táto časť dotazníka venovala konkrétnej forme vstupu na európsky trh, počtu obsluhovaných krajín a konkrétnym krajinám, v ktorých podnik umiestňuje svoju produkciu. Zaujímalo nás, ako sú MSP pripravené na vstup na trh EÚ, či uskutočňovali analýzu prostredia.
3. **Vplyv vstupu SR do EÚ na MSP**. Táto časť dotazníka sa venovala vnímaným pozitívam a negatívam zo strany MSP po vstupe SR do EÚ. Podniky sa mali vyjadriť k otázke, aké opatrenia prijímajú vzhľadom na zvyšujúcu sa konkurenciu na našom trhu, ktorý sa otvoril po vstupe SR do EÚ aj iným podnikom.

Identifikačné údaje:

V dotazníku sme sledovali údaje ako: právna forma spoločnosti, počet zamestnancov, odvetvie, v ktorom podnik pôsobí.

Skoro 80 % všetkých podnikov tvorili spoločnosti s ručením obmedzeným, takmer 14 % tvorili živnostníci a asi 7 % akciové spoločnosti. Iné právne formy podnikov sa v prieskume nevyskytovali. Najviac podnikov podľa kritéria "počet zamestnancov" tvorili mikropodniky, takmer 83 %. Podniky od 10 do 49 zamestnancov tvorili skoro 13 % a podniky od 50 do 249 zamestnancov asi 4 %. Až 81 % dopytovaných podnikov pôsobí v maloobchode, veľkoobchode, alebo službách. 12,5 % podnikov pôsobí v stavebníctve a asi 4 % pôsobia v strojárskom priemysle. Takmer 2 % uviedli iné odvetvie, ako napríklad poľnohospodárstvo, papierenský priemysel, alebo veda a výskum.

Pôsobenie slovenských MSP na európskom trhu:

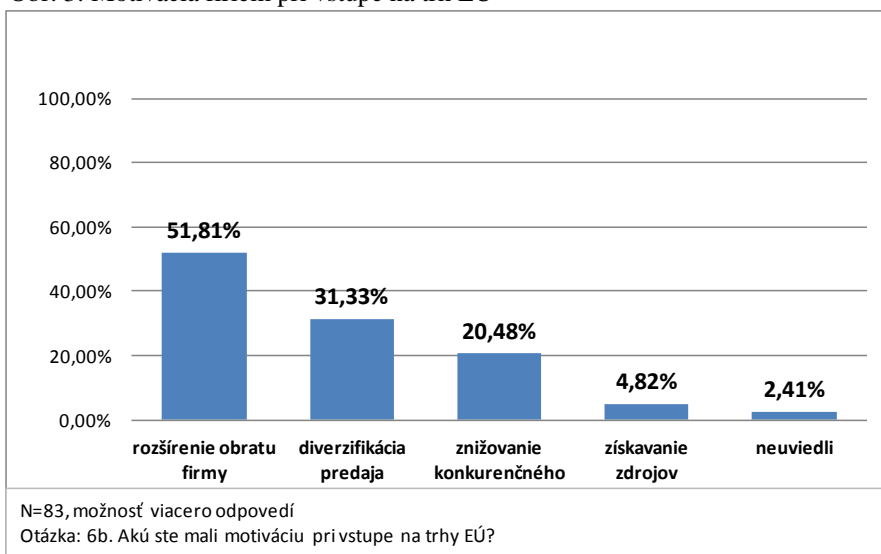
Od roku 2004 je Slovensko plnohodnotným členom EÚ a od roku 2009 členom menovej únie. Trh SR sa otvoril, čím sa uľahčili možnosti expanzie na veľký spoločný trh EÚ. V dotazníku nás zaujímalo, koľko podnikov už vstúpilo na trhy EÚ. Z dopytovaných podnikov až 68 % nepôsobí dodnes žiadnom na trhu EÚ. Svoje produkty umiestňuje na trhu EÚ len asi 1/3 podnikov. Zaujímavé je, že z podnikov, ktoré ešte nevstúpili na trh EÚ až 65 % nemá túto ambíciu ani v budúcnosti.

Obrázok 3 prezentuje motiváciu vstupu podnikov na jednotný trh EÚ. Pre viac ako 50 % podnikov bolo hlavnou motiváciou vstupu na trh EÚ zvýšenie obratu firmy. Asi 31 % podnikov motivovala diverzifikácia samotného predaja produktov, alebo služieb a asi 20 % uviedlo, že sa snažilo znížiť konkurenčné riziko.

V prieskume sme sledovali, akú formu vstupu na európsky trh používajú podniky pri umiestňovaní svojich produktov a služieb. Takmer 80 % podnikov vstupovala na EÚ trh priamym exportom. 6 % podnikov využíva obchod na základe licencie. Asi 2,5 % podnikov vstúpilo na EÚ trh nepriamym exportom. Asi 10 % podnikov neuviedlo formu vstupu na trh EÚ.

V prieskume nás tiež zaujímalo do koľkých krajín vyvážajú svoju produkciu podniky. Takmer 60 % podnikov, ktoré už vstúpili na trh EÚ obsluhuje 1 až 3 členské krajiny. Skoro 21 % podnikov obsluhuje viac ako 4 krajiny EÚ a menej ako 10 krajín EÚ. Viac ako 13 % podnikov už vstúpilo do viac ako 11 krajín EÚ a 9,64 % podnikov na otázku neodpovedalo.

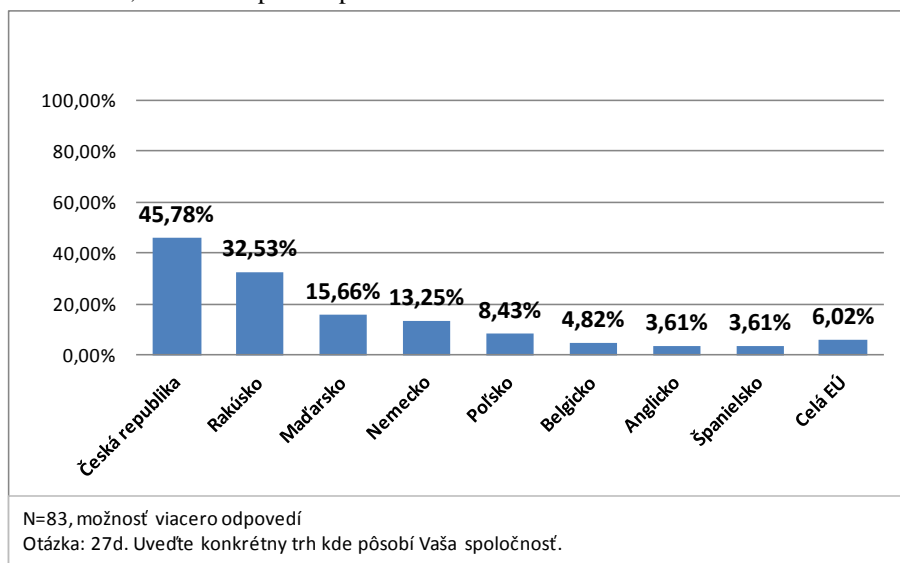
Obr. 3: Motivácia firiem pri vstupe na trh EÚ



Prameň: vlastné spracovanie.

Ako deklaruje obrázok 4 najviac podnikov pôsobí práve v Českej republike, takmer 46 %, potom nasleduje Rakúsko asi 32 % a Maďarsko skoro 16 %. 6 % podnikov uviedlo, že pôsobí na trhoch celej EÚ. Slovenské MSP najviac obsluhujú krajiny Vyšehradskej štvorky (Česko, Maďarsko, Poľsko), takmer 70 % podnikov. Mnohé MSP pôsobia v pohraničných oblastiach, čo vyplýva najmä zo sociálnych väzieb a tradícií krajín V4.

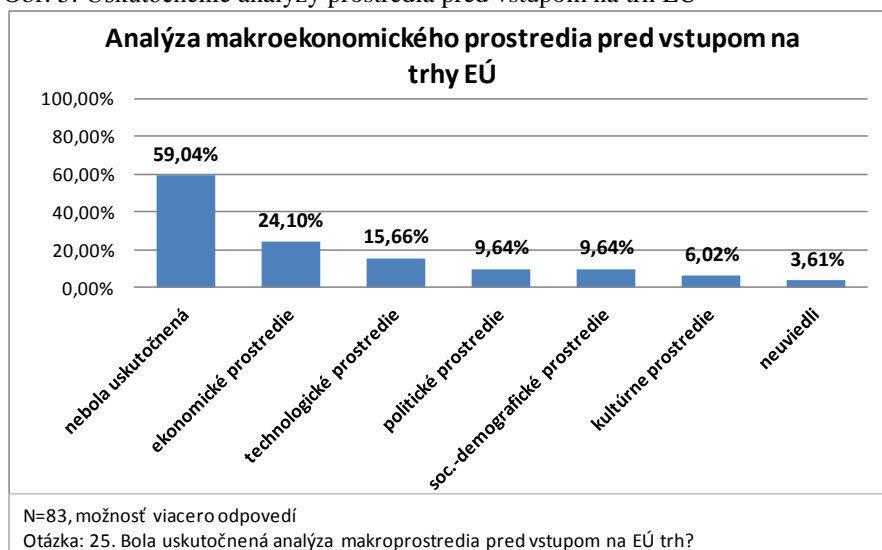
Obr. 4: Trh, na ktorom podnik pôsobí



Prameň: vlastné spracovanie.

Podniky, ktoré už umiestňujú svoje produkty na trhu EÚ sa mali vyjadriť k otázke, či uskutočňovali pred vstupom na európsky trh analýzu makroprostredia (obrázok 5). Takmer 60 % podnikov uviedlo, že analýzu prostredia neuskutočňovali vôbec, asi 24 % podnikov analyzovalo ekonomické prostredie a asi 15 % technologické prostredie. Politické a sociálno-demografické prostredie skúmalo asi 9 % podnikov. Kultúrne prostredie, ktoré je vysoko heterogénne v krajinách EÚ, analyzovalo len 6 % podnikov.

Obr. 5: Uskutočnenie analýzy prostredia pred vstupom na trh EÚ



Prameň: vlastné spracovanie.

Vplyv vstupu SR do EÚ

V tejto časti dotazníka sme skúmali postoj MSP k zmenám, ktoré priniesol vstup SR do EÚ. Zaujímalo nás, čo podniky považujú za pozitíva a čo za negatíva v spojitosti so vstupom SR do EÚ. Tabuľka 3 ukazuje, aké pozitíva podniky vnímajú a či zaznamenali pozitívne, alebo negatívne zmeny po vstupe SR do EÚ.

Tab. 3: Pozitívne zmeny

13. Aké pozitívne zmeny pre Vašu spoločnosť priniesol vstup SR do EÚ?	
žiadne	34,77%
možnosť spolupráce s inými firmami na trhu EÚ	32,03%
rozšírenie produkcie/obchodu/služieb do krajín EÚ	29,30%
transfer technológií	7,81%
možnosť získania pracovníkov z krajín EÚ	5,47%
neuviedlo	4,69%
možnosť získania finančnej pomoci	3,13%
iné	1,56%
počet	256

Prameň: vlastné spracovanie.

Skoro 35 % podnikov nevníma žiadne pozitíva po vstupe SR do EÚ, 32 % firiem uviedlo, že sa zlepšila možnosť spolupráce s inými firmami a takmer 30 % považuje za pozitívum zvýšenie produkcie/obchodu a služieb do krajín EÚ. Možnosť získania finančnej pomoci od EÚ uviedli ako vnímané pozitívum len 3 % podnikov.

Tabuľka 4 uvádza hlavné negatívne stránky, ktoré pociťujú skúmané spoločnosti po vstupe SR do EÚ.

Tab. 4: Negatívne zmeny

14. Aké negatíva priniesol pre Vašu spoločnosť vstup SR do EÚ?	
zvýšenie byrokracie	23,83%
zvýšenie konkurencie	22,27%
odlev kvalifikovaných pracovných síl	11,33%
žiadne	7,03%
zvýšenie požiadaviek na kvalitu	6,25%
neuviedlo	4,69%
iné	0,75%
počet	256

Prameň: vlastné spracovanie.

Takmer 24 % podnikov vníma ako veľké negatívum práve byrokráciu. 22 % podnikov považuje za negatívum zvýšenie konkurencie na našom trhu a 11 % vníma negatívne odlev kvalifikovaných pracovných síl. Asi 7 % nevníma žiadne negatíva a takmer 6 % podnikov uviedlo, že sa zvyšujú požiadavky na kvalitu produktov, alebo služieb.

V tabuľke 5 uvádzame reakcie skúmných podnikov na zvyšovanie konkurencie na domácom trhu.

Tab. 5: Reakcia podnikov na zvyšovanie konkurencie na trhu SR

15. Ako reagujete na zvýšenie konkurencie na našom trhu?	
zvýšenie kvality produktov/služieb	64,45%
nemusíme robiť nič	24,22%
zvýšenie investícií do vzdelávania zamestnancov	16,02%
zvýšenie investícií do technológií	14,84%
prijímanie kvalitnejšieho personálu	5,47%
neuviedlo	3,13%
iné	0,78%
počet	256

Prameň: vlastné spracovanie.

Viac ako 64 % podnikov sa vyjadrilo, že zvyšuje kvalitu svojich produktov a služieb, 24 % uviedlo, že nemusí robiť nič pre zvyšovanie konkurencieschopnosti podniku, 16 % zvyšuje investície do vzdelávania zamestnancov a takmer 15 % investície do technológií.

Realizovaný prieskum zameraný na analýzu expanzie a konkurenčné schopnosti slovenských MSP na spoločnom trhu EÚ ukázal, že naše podniky nevyužívajú v dostatočnej miere možnosti, ktoré prináša veľký európsky trh a členstvo Slovenska v integračných štruktúrach EÚ. Potvrdili to tiež naše hypotézy 1 – 3. Hypotéza 1 vyslovila presvedčenie, že najväčšími bariérami vstupu MSP na trhy EÚ sú: nedostatok finančného kapitálu, nedostatok skúseností a neschopnosť konkurovať produktmi a službami. Na základe výsledkov prieskumu sa hypotéza potvrdila čiastočne. Malí a strední podnikatelia pociťujú najväčšie bariéry pre vstup na zahraničné trhy krajín EÚ vysokú byrokráciu, nedostatok financií a nedostatok skúseností. V hypotéze 2 sme predpokladali, že väčšina MSP nevenuje dostatočnú pozornosť kvalifikovanej analýze ekonomického, sociálno – demografického a kultúrneho prostredia pred vstupom na trhy EÚ. Hypotéza sa potvrdila, vzhľadom na to, že až 59% podnikov, ktoré vstúpili na zahraničný európsky trh nerealizovali analýzu prostredia. Analýzu ekonomického prostredia uskutočnilo 24%, analýzu sociálno – demografického prostredia len 9, 64% a analýzu kultúrneho prostredia asi 6% podnikov. V hypotéze sme uviedli, že sme sledovali, či išlo o kvalifikovanú analýzu prostredia. Len 9,64% respondentov realizovalo analýzu prostredia prostredníctvom externej odbornej organizácie, alebo odborného poradcu. Takmer 30% dotazovaných podnikov si robilo analýzu prostredia len na základe vlastných skúseností. V hypotéze 3 sme predpokladali, že slovenské MSP realizujú vstup na európske trhy vzhľadom na ich nižšie finančné zdroje formou priameho, alebo nepriameho exportu. Táto hypotéza sa potvrdila len čiastočne, pretože formu nepriameho exportu využilo len 2,41% dopytovaných podnikov. Väčšina oslovených podnikov, ktoré pôsobia na trhoch EÚ realizuje priamy export (79,52%). Výsledky realizovaného prieskumu deklarujú, že slovenské MSP nevyužívajú v dostatočnej miere výhody a príležitosti, ktoré im ponúka jednotný európsky trh. Len asi 1/3 dopytovaných podnikov pôsobí na niektorom zahraničnom trhu EÚ, z toho väčšina len v krajinách V4, v Nemecku a Rakúsku. Prieskum tiež ukázal, že slovenským MSP chýbajú kvalifikované znalosti a manažérske zručnosti z oblasti marketingovej podpory pri vstupe na zahraničné trhy.

ZÁVER

Malé a stredné podnikanie predstavuje základný element pre efektívne fungovanie trhovej ekonomiky. Ako ukazuje vývoj rozmachu malých a stredných podnikov v Európe i vo svete, podnikanie v tejto oblasti sa stáva hnacím motorom a meradlom rozvoja ekonomiky krajiny alebo regiónu. MSP pre svoju flexibilitu a adaptabilitu sú najlepším hnacím motorom zmien a nástrojom pre udržanie kroku s hlavnými svetovými trendami. Pre slovenskú ekonomiku, ktorej hlavným cieľom je rýchle prekonanie recesie a dosiahnutie úrovne rozvinutých krajín EÚ, má rozvoj malého a stredného podnikania osobitne veľký význam.

Vladimír Sirotko (prezident Slovenskej asociácie malých a stredných podnikov) definoval súčasné problémy MSP vo vnímaní európskych odborníkov takto: „*Dôležitým faktorom pre úspešný rozvoj MSP v rámci trhového prostredia je cenové prostredie. To dnešné je deformované veľkými korporáciami a MSP znáša často riziká konkurenčného boja veľkých firiem, cenový tlak na MSP, pričom však MSP nesú „riziko“ zamestnanosti,...*”⁴ Podľa Sirotku je dôležité neustále zlepšovať a podporovať podnikateľské prostredie a účasť MSP na zahraničných trhoch. To však vyžaduje zníženie administratívnej záťaže podniku, zjednotenie daňových pravidiel podniku v rámci EÚ, čo sa javí pre rozdielnu fiškálnu politiku jednotlivých členských krajín veľmi problematické.

Slovenské MSP zabezpečujú svoje aktivity v stále zložitejších a náročnejších podmienkach podnikateľského prostredia, zvyšujúcej domácej i zahraničnej konkurencie, prebiehajúcej hospodárskej krízy a nedostatočnej podpory štátu. Vzhľadom na význam a špecifické postavenie malého a stredného podnikania pre ekonomiku Slovenska, treba klásť väčší dôraz na rozvoj a podporu MSP, ktoré pomôžu zvýšiť ich konkurencieschopnosť a účinnejšie sa zapájať do kooperačných vzťahov na národnej i medzinárodnej úrovni.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ČIHOVSKÁ, V. (2009) : Determinanty podnikateľského prostredia jednotného európskeho trhu. Bratislava: Ekonóm, 2009. ISBN 978-80-225-2717-0, s. 7-21.
2. ČIHOVSKÁ, V. (2011) : Euromarketing - podnikateľská koncepcia pre spoločný trh Európskej únie. Bratislava : Ekonóm, 2011. ISBN 978-80-225-3310-2.
3. ČIHOVSKÁ, V. - ČIHOVSKÝ, M. (2011) : *Európsky marketing*. Bratislava : Sprint dva 2011. ISBN 978-80-89393-36-7.
4. DRUCKER, P. (2002) : *To najdôležitejšie z Druckera v jednom zväzku*. Praha : Management Press, 2002. ISBN 80-7261-066-X.
5. EUROPEAN COMMISSION. (2003) : Enterprise and Industry: Small and medium-sized enterprises. *European Commission*. [Online] 2003. [Citované 31. 7. 2012.] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm>.
6. EUROPEAN COMMISSION. (2011) : Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU small and medium – sized enterprises 2010/2011 [Online.] 2011. [Citované 5.5.2012] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2010-2011/annual-report_en.pdf>.
7. FREEBAIN, J. (1986) : Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries. *Paper presented at the Australian Agricultural Economics Society Policy Forum*. Cambera : Cambera, 1986. ISSN 0034-6616.

⁴ Sirotko V. (2010). Dostupné na internete : <<http://www.eprogress.sk/post/ing-vladimir-sirotko-csc-492/>>.

8. HARRIS, P. - MCDONALD, F. (2007) : *European Business and Marketing*. London : Sage Publications,2007. ISBN 1-85396-251-1.
9. CHODASOVÁ, A. - BUJNOVÁ, D. (2008): *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava : Ekonóm, 2008. ISBN 978-80-225-2554-1.
10. NEKOLOVÁ, V. (2011) : *Dimenzie jednotného európskeho trhu v kontexte rozvoja malého a stredného podnikania v SR - Dizertačná práca*. Bratislava, 2011. Evid. č. 16100/D/2012/1407506683.
11. PORTER, M. E. (2007) : Understanding competitiveness and its causes. *Competitiveness Index: Where America stands. Council on Competitiveness*. Washington D.C. : Washington D.C., 2007. 1-889866-31-8.
12. SIROTKA, V. (2010) : [Online.] 2010 [Citované 6. 5. 2012] Dostupné na internete: <<http://www.eprogress.sk/post/ing-vladimir-sirotka-csc-492/>>.
13. ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY. [Online.] 2011 [Citované 12. 9. 2011.] Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.
14. WÖHE, G. (1995) : *Úvod do podnikového hospodárství*. Praha : C.H.Beck, 1995. s. ISBN 748. 80-7179-014-1.

KONTAKT

prof. Ing. Viera Čihovská, PhD.
Katedra marketingu
Obchodná fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: cihovska@euba.sk

Ing. Veronika Nekolová, PhD.
Katedra marketingu
Obchodná fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: vnekolova@gmail.sk

VÝVOJ KONKURENCIESCHOPNOSTI ŠTÁTOV VYŠEHRADSKÉJ SKUPINY V ROKOCH 2001 – 2011 VO SVETLE MEDZINÁRODNÝCH INDEXOV KONKURENCIESCHOPNOSTI

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.

ABSTRAKT

Koncept národnej konkurencieschopnosti patrí medzi najdôležitejšie koncepty v súčasnej globálnej ekonomike. Cieľom tohto článku je preskúmať vývoj konkurencieschopnosti štátov V4 (Slovensko, Česká republika, Maďarsko a Poľsko) na základe skúmania ich pozície v medzinárodných rebríčkoch konkurencieschopnosti. Túto vzorku štátov sme vybrali preto, lebo tvoria pomerne blízku skupinu a často súperia o priame zahraničné investície prichádzajúce do regiónu strednej a východnej Európy. Vzorku vybraných štátov budeme skúmať na horizonte jedného desaťročia (2001-2011), keďže zmeny v tomto horizonte už majú vážnu vypovedaciu hodnotu. Skúmanie v rámci tohto príspevku sme založili na dvoch hlavných indexoch konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index and World Competitiveness Index), ktoré sú najuznávanejšie na medzinárodnej úrovni a ktoré spracovávajú aj konkurencieschopnosť všetkých štyroch štátov V4.

Kľúčové slová: národná konkurencieschopnosť, Vyšehradské štáty, Slovensko

ABSTRACT

Competitiveness is one of the most important concepts of contemporary economics. The aim of this paper is to examine the development of the competitiveness of the V4 countries (Slovakia, Czech Republic, Hungary and Poland) by examining their positions in international rankings of competitiveness. This sample of countries was chosen because this group is quite close geographically and economically and these countries often compete for foreign direct investments coming into Central and Eastern Europe. The changes in competitiveness of V4 countries will be analyzed in the period of 2001-2011 and the analysis is based on the two most important global indices of competitiveness – Global Competitiveness Index and World Competitiveness index.

Key words: national competitiveness, Visegrad countries, Slovakia

JEL: F00, F20

Úvod

Konkurencieschopnosť patrí medzi najdôležitejšie pojmy súčasnej ekonomickej vedy. Súťaž na svetových trhoch je čoraz intenzívnejšia, preto tak firmy, ako aj národné štáty sa snažia byť čo najkonkurencieschopnejšie. Samotný pojem konkurencieschopnosti nie je pritom pojmom starým, do manažmentu ho zaviedol Michael Porter, ktorý vo svojej knihe *Competitive Strategy* skúmal možnosti, ako dokážu firmy svoju konkurencieschopnosť uchovať a zlepšovať. Na začiatku 90. rokov následne Porter koncept konkurencieschopnosti preniesol na úroveň národných štátov, keď sa vo svojej knihe *The Competitive Advantage of Nations* pokúsil zostaviť model ich konkurencieschopnosti.

Pokračujúca globalizácia v 90. rokoch minulého storočia priniesla zvýšený záujem o konkurencieschopnosť národných štátov. Ukázalo sa, že stanovenie všeobecne akceptovaného modelu konkurencieschopnosti národných štátov nie je jednoduché a problémom je aj ich

medzinárodné porovnanie. Postupne začali vznikať všeobecne akceptované zoznamy konkurencieschopnosti, ktoré spracovávajú komplexné ukazovatele konkurencieschopnosti na báze stoviek ekonomických, sociálnych i technologických ukazovateľov. V súčasnosti sú najuznávanejšími zoznamami konkurencieschopnosti národných štátov World Competitiveness Report, ktorý vydáva Svetové ekonomické fórum¹ a World Competitiveness Yearbook, ktorý vydáva švajčiarska nezisková organizácia a business school Medzinárodný inštitút pre rozvoj manažmentu².

Súperenie štátov je čoraz intenzívnejšie aj v regióne strednej Európy. Štáty súperia o zahraničných investorov, o prostriedky na vedu a výskum, o zahraničné trhy a o mnohé ďalšie výhody. Preto sa vývoj konkurencieschopnosti stáva kľúčovým faktorom v hospodárskom rozvoji a jej neustále zlepšovanie môže priniesť potrebnú výhodu v medzinárodnom súperení. Cieľom tohto článku je preskúmať vývoj konkurencieschopnosti štátov V4 (Slovensko, Česká republika, Maďarsko a Poľsko) na základe skúmania ich pozície v medzinárodných rebríčkoch konkurencieschopnosti. Túto vzorku štátov sme vybrali preto, lebo tvoria pomerne blízku skupinu a často súperia o priame zahraničné investície prichádzajúce do regiónu strednej a východnej Európy. Vzorku vybraných štátov budeme skúmať v časovom horizonte jedného desaťročia (2001-2011), keďže zmeny v tomto horizonte už majú vážnu vypovedaciu hodnotu. Skúmanie v rámci tohto príspevku sme založili na spomínaných dvoch hlavných zoznamoch konkurencieschopnosti, ktoré sú najuznávanejšie na medzinárodnej úrovni a ktoré spracovávajú aj konkurencieschopnosť všetkých štyroch štátov V4.

1 Teoretické pozadie skúmania národnej konkurencieschopnosti

Pojem národnej konkurencieschopnosti je v ekonomickej vede pomerne novým pojmom. Konkurencieschopnosť sa dlhodobo skúmala iba na firemnej úrovni a na národnú úroveň ju pozdvihol až Michael Porter v roku 1990 vo svojej známej knihe *The Competitive Advantage of Nations*. Porter pritom patrí medzi ekonómov, ktorí sa dlhodobo venovali skúmaniu konkurencieschopnosti na firemnej úrovni. Pre neho bolo teda logickým krokom preniesť skúmanie konkurencieschopnosti na národnú úroveň, keďže stav a fungovanie národnej ekonomiky má významný vplyv na konkurencieschopnosť domácich firiem.

Podľa Michaela Portera je pritom národná konkurencieschopnosť založená na štyroch základných oblastiach, ktoré môžu výrazne podporiť alebo obmedziť konkurencieschopnosť domácich firiem. Tieto oblasti sú nasledovné³:

1. *Výrobné faktory* – ide o vybavenosť ekonomiky potrebnými výrobnými faktormi, ako sú prírodné zdroje, vzdelaná pracovná sila, vyspelá infraštruktúra alebo technológie,
2. *Podniková stratégia, štruktúra odvetví a rivalita v nich* – ide o podmienky vzniku a manažmentu domácich firiem a tiež aj o stupeň rivality v priemyselných odvetviach,
3. *Príbuzné alebo podporné odvetvia* – ide o existenciu (alebo neexistenciu) príbuzných alebo podporných odvetví (veda a výskum, vzdelávanie), ktoré sú medzinárodne konkurencieschopné,
4. *Dopyt* – ide o kvantitu a kvalitu domáceho dopytu po výrobkoch/službách domácich priemyselných odvetví.

Tento teoretický model Michaela Portera je známy aj pod názvom Porterov diamant konkurencieschopnosti a v zásade vysvetľuje vplyv domáceho podnikateľského prostredia na

¹ World Economic Forum.

² International Institute for Management Development.

³ Zdroj: PORTER, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press, 1990. 855 s. ISBN 0-02-925361-6. s. 71.

národnú konkurencieschopnosť. Jednotlivé faktory pritom sa vzájomne veľmi silne ovplyvňujú a sú vystavené nielen zásahom vlád, ale aj externým faktorom.

Michael Porter pritom skúmanie národnej konkurencieschopnosti obohatil aj o základné fázy jej rozvoja. Porter rozlišuje tri základné fázy rozvoja národnej konkurencieschopnosti: *fázu ťahanú výrobnými faktormi* (factor driven), *fázu ťahanú investíciami* (investment driven) a *fázu ťahanú inováciami* (innovation driven)⁴. V ekonomikách ťahaných výrobnými faktormi pochádza konkurenčná výhoda výlučne z výrobných faktorov (dostupné prírodné zdroje, pôda vhodná pre poľnohospodárstvo alebo veľké množstvo menej vzdelanej, ale lacnej pracovnej sily). Firmy v takýchto ekonomikách stavajú svoju konkurencieschopnosť na nízkych cenách a pôsobia najmä v technologicky nenáročných odvetviach⁵. V ekonomike ťahanej investíciami je konkurencieschopnosť národa založená na ochote štátu agresívne investovať, pričom sa využívajú nové technológie získané zo zahraničia (prostredníctvom nákupu licencií alebo spoločných podnikov). Konkurencieschopnosť miestnych firiem sa už nezakladá iba na výrobných faktoroch, ale aj na vyspelejších firemných stratégiách. Najvyšším stupňom vývoja národnej konkurencieschopnosti je fáza ťahaná inováciami. V tejto fáze hospodárskeho rozvoja už je konkurencieschopnosť založená na inováciách, jedinečných stratégiách domácich firiem a globálne známych produktoch a značkách. V tejto fáze dochádza aj k nástupu priamych zahraničných investícií v zahraničí, keďže domáce firmy sa snažia využívať svoje konkurenčné výhody aj v zahraničí⁶.

Samozrejme, reálne sa ekonomiky nevyvíjajú vždy presne podľa predpokladov ekonomických modelov, čo je pravda aj pre fázy rozvoja konkurencieschopnosti podľa Michaela Portera. Tento fakt uznáva v konečnom dôsledku aj sám Porter, ktorý pripúšťa, že väčšina krajín nezapadá presne do jeho modelu⁷. Ide však o veľmi zaujímavý nástroj na analýzu národnej konkurencieschopnosti. Toto potvrdzuje aj fakt, že publikácia Global Competitiveness Report vo veľkej miere prevzala metodiku Michela Portera a zaraďuje skúmané štáty tiež do troch fáz hospodárskeho rozvoja, ktoré sú veľmi podobné jeho fázam. Ide o fázu ťahanú výrobnými faktormi, fázu ťahanú rastom efektívnosti a fázu ťahanú inováciami⁸.

Skúmanie národnej konkurencieschopnosti sa však samozrejme nezužuje na prácu Michaela Portera. Naopak, v posledných rokoch vzniklo niekoľko zaujímavých alternatív voči jeho modelu. Výsledkom tejto názorovej roztrieštenosti však je, že dodnes neexistuje jednotná definícia národnej konkurencieschopnosti. Problémom je, že pojem národná konkurencieschopnosť možno definovať rôznymi spôsobmi a môže v sebe skrývať množstvo rozličných faktorov. Napríklad už viackrát spomínaný Michal Porter definuje národnú konkurencieschopnosť striktne na báze produktivity. Podľa neho ide o jediný relevantný pohľad na národnú konkurencieschopnosť⁹.

Iní autori majú odlišný prístup k národnej konkurencieschopnosti, v rozličných definíciách však možno nájsť niekoľko zjednocujúcich myšlienok a motívov. Scott a Lodge napríklad definujú národnú konkurencieschopnosť ako „schopnosť krajiny vytvárať, vyrábať a distribuovať produkty/služby v medzinárodnom obchode pri rastúcich výnosoch zo svojich

⁴ Ibid. s. 545.

⁵ Ibid. s. 546-547.

⁶ Ibid. s. 552, 554.

⁷ Ibid. s. 545.

⁸ Zdroj: World Economic Forum (2010): The Global Competitiveness Report 2010–2011. Geneva: World Economic Forum, 2010. ISBN 978-92-95044-87-6.

⁹ Zdroj: PORTER, Michael E. (1991): On Competition and Strategy. Boston : Harvard Business Review, 1991. ISBN 0-87584-272-0, s. 160.

vložených zdrojov¹⁰. Podobne definoval národnú konkurencieschopnosť v roku 1993 aj Blaine, ktorý ju popísal „ako schopnosť vyrábať a distribuovať také produkty a služby, ktoré sú konkurencieschopné na medzinárodných trhoch a ktoré zvyšujú reálne príjmy a životnú úroveň svojich obyvateľov“¹¹. Podobne je ladená aj definícia národnej konkurencieschopnosti, ktorá sa nachádza v publikácii *World Competitiveness Yearbook*. Táto ju definuje ako schopnosť krajiny vytvárať pridanú hodnotu a prostredníctvom nej zvyšovať bohatstvo národa¹².

Je očividné, že citované definície vidia národnú konkurencieschopnosť v kontexte schopnosti presadiť sa v globálnej ekonomike, pričom konečným cieľom je zvyšovanie bohatstva národa a životnej úrovne jej obyvateľov. Zároveň ide o dynamickú kategóriu, ktorá sa časom mení. Štát má pritom významnú úlohu pri zmenách národnej konkurencieschopnosti, keďže hospodárska politika ju dokáže ovplyvniť tak priaznivo ako aj nepriaznivo. Práve preto sa začali vlády, ekonómovia i firmy vážne zaujímať o sledovanie zmien vývoja národnej konkurencieschopnosti. Výsledkom týchto snáh o medzinárodné definovanie a porovnanie národnej konkurencieschopnosti bol vznik globálnych indexov konkurencieschopnosti, ktoré sa snažili vytvoriť porovnateľný ukazovateľ na medzinárodnej úrovni. V súčasnosti existujú dve, v odborných kruhoch široko akceptované publikácie o globálnom porovnaní národnej konkurencieschopnosti – *Global Competitiveness Report* a *World Competitiveness Yearbook*.

Treba poznamenať, že publikácie o globálnom porovnaní národnej konkurencieschopnosti majú aj svojich odporcov, ktorí im vyčítajú najmä to, že ponúkajú iba jeden pohľad na národnú konkurencieschopnosť cez prizmu ekonomických a politických inštitúcií. Pod paľbu kritiky sa dostáva najmä *Global Competitiveness Index*, ktorý definuje národnú konkurencieschopnosť ako „súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré ovplyvňujú produktivitu v danej ekonomike“¹³. Realita je však taká, že v súčasnosti lepšie nástroje na analýzu národnej konkurencieschopnosti neexistujú a pozície jednotlivých štátov v týchto globálnych rebríčkoch pomerne verne odzrkadľujú ich postavenie vo svetovom hospodárstve. Zároveň ide o jediné indexy globálnej konkurencieschopnosti, ktoré zahŕňajú desiatky štátov, a tým umožňujú jej seriózne medzinárodné porovnanie.

Práve preto budeme tieto dve spomínané publikácie využívať na skúmanie súčasného stavu a zmien národnej konkurencieschopnosti Slovenska v medzinárodnom kontexte aj v rámci tohto článku.

2 Metodologické pozadie medzinárodného porovnávania konkurencieschopnosti

Pojem konkurencieschopnosti je komplexný pojem, ktorý dáva priestor na jej rôznorodú interpretáciu. Rozvojom globálnej ekonomiky postupne vznikol dopyt po súhrnných indexoch konkurencieschopnosti, ktoré by boli všeobecne akceptované a umožnili by medzinárodné porovnanie konkurencieschopnosti národných ekonomík. Od 80. rokov minulého storočia začali postupne vznikať viaceré koncepcie merania konkurencieschopnosti na globálnej úrovni, časom sa však vykryštalizovali dva indexy, ktoré sú v súčasnosti považované za najdôležitejšie a najakceptovanejšie. Ide o index globálnej konkurencieschopnosti (*Global Competitiveness Index*) a index svetovej

¹⁰ Zdroj: SCOTT, B.R., – LODGE, G.C. (1985): *U.S. competitiveness in the world economy*. Boston : Harvard Business School Press, 1985. ISBN 0-07103-266-5, s. 3.

¹¹ Zdroj: BLAINE, M. (1993): *Profitability and competitiveness: lessons from Japanese and American firms in the 1980s*. In *California Management review*, 1993, roč. 36, č. 1, s. 48–74.

¹² Zdroj: IMD (2006): *World Competitiveness Yearbook 2006*. Lausanne: International Institute for Management Development, 2006. ISBN 978-29-70051-40-4.

¹³ Zdroj: GLOBAL FINANCE (2012): *Global Competitiveness*. [Online.] In: *Global Finance*, 2012. [Citované 25.8.2012.] Dostupné na internete: < <http://www.gfmag.com/tools/global-database/economic-data/10620-global-competitiveness.html#axzz1tLJmQJYI> >.

konkurencieschopnosti (World Competitiveness Index). Oba indexy sú vydávané ročnou periodicitou a zahŕňajú všetky dôležité národné ekonomiky súčasnosti. Slovensko, Česká republika, Maďarsko a Poľsko sú súčasťou oboch rebríčkov, je preto možné hodnotiť konkurencieschopnosť týchto štátov z dvoch od seba nezávislých zdrojov. Pred samotným hodnotením konkurencieschopnosti štátov V4 na základe týchto dvoch indexov je však nutný istý metodologický pohľad na ich skladbu.

Global Competitiveness Index

Global Competitiveness Index (ďalej len GCI) je súčasťou správy World Competitiveness Report, ktorú každý rok vydáva švajčiarsky think-tank Svetové ekonomické fórum¹⁴. Najnovšie vydanie tejto správy nesie označenie 2011-2012 a obsahuje aj aktuálny rebríček medzinárodnej konkurencieschopnosti na základe GCI. Posledný rebríček obsahuje údaje o 142 štátoch. Štáty V4 sa v publikácii nachádzajú už dlhšie obdobie, patrili medzi najskôr zaradené štáty z regiónu strednej a východnej Európy.

GCI je komplexným indexom, ktorý v sebe obsahuje veľké množstvo číselných dát a tiež aj „soft“ dáta, ktoré sú získavané na základe medzinárodného prieskumu uskutočneného na úrovni stredných a top manažérov veľkých korporácií. Samotný index stojí na dvanástich pilieroch, ktoré sú rozdelené na tri základné skupiny – základné požiadavky (basic requirements), posilňovače efektívnosti (efficiency enhancers) a inovácie (innovation and sophistication factors). Dôležité je pritom, že váha jednotlivých skupín pri počítaní výsledného indexu nie je statická, mení sa podľa charakteru hodnoteného štátu. Pre chudobné rozvojové štáty, ktoré sú v počiatočnom štádiu hospodárskeho rozvoja sú najdôležitejšou skupinou „základné požiadavky“, ktoré majú v celkovom indexe váhu až 60 %. Naopak, v prípade hospodársky rozvinutých štátov má rovnaký súbor kritérií váhu iba 20 %, pričom je posilnená pozícia najmä skupiny „inovácie“. Tento prístup umožňuje reálnejšie hodnotenie konkurencieschopnosti menej rozvinutých štátov, keďže ich podmienky sú úplne odlišné od hospodársky rozvinutých štátov. Celkový index GCI sa následne získava agregovaním čiastkových hodnôt v jednotlivých kategóriách pri použití príslušných váh.

Čo sa týka zloženia jednotlivých základných skupín ukazovateľov, skupina „základné požiadavky“ obsahuje štyri podskupiny. Ukazovatele v týchto skupinách by mali odrážať základné predpoklady pre vznik a rozvoj konkurencieschopnej ekonomiky. Prvá skupina ukazovateľov skúma kvalitu inštitúcií a je rozčlenená na dve dôležité podskupiny. Prvá z nich skúma kvalitu verejných inštitúcií a zahŕňa ukazovatele z oblastí vlastníckych práv, korupcie, súdnictva, vládnych inštitúcií alebo bezpečnosti. Druhá podskupina naopak skúma kvalitu súkromných inštitúcií, pričom skúma sa napríklad oblasť podnikateľskej etiky a zodpovednosti podnikov. Dôležitú súčasť skupiny „základné požiadavky“ tvorí aj infraštruktúra, ktorá je chrbtovou kosťou každej modernej ekonomiky. V tejto oblasti sa skúma kvalita ako dopravnej tak i energetickej a informačnej infraštruktúry. Nemenej dôležitou súčasťou tejto oblasti je aj kvalita makroekonomického prostredia, ktorá je zastúpená ukazovateľmi typu veľkosť prebytku/deficitu štátneho rozpočtu, celková zadlženosť štátu, miera inflácie, rating krajiny alebo miera úspor. Skupinu „základné požiadavky“ uzatvárajú ukazovatele skúmajúce stav ľudského kapitálu. Ukazovatele sa v tejto oblasti sústreďujú na vzdelanosť (napr. kvalita základného vzdelávania) a na zdravotný stav obyvateľov (napr. výskyt malárie, HIV/AIDS alebo očakávaná dĺžka života).

Druhá skupina ukazovateľov s názvom „posilňovače efektívnosti“ obsahuje sofistikovanejšie ukazovatele, ktoré sú dôležité pri pokračujúcom rozvoji konkurencieschopnosti. Prvú podskupinu v tejto oblasti tvoria ukazovatele hodnotiace kvalitu a intenzitu konkurenčného prostredia. Patria sem napríklad ukazovatele skúmajúce výskyt

¹⁴ Svetové ekonomické fórum okrem iných aktivít organizuje každoročné stretnutie globálnych ekonomických a politických lídrov vo švajčiarskom Davose.

monopolov, intenzitu súťaže, úroveň zdanenia podnikov alebo sofistikovanosť finančných trhov. Špeciálna pozornosť sa v tejto oblasti venuje zahraničnej konkurencii, čo sa skúma napríklad na základe výšky priamych zahraničných investícií alebo výške obchodných bariér. Dôležitou súčasťou konkurencieschopnej ekonomiky je efektívny trh práce, preto sú do druhej skupiny ukazovateľov zaradené aj ukazovatele skúmajúce túto oblasť. Skúma sa napríklad flexibilita pracovného trhu, náklady na prijímanie a prepúšťanie zamestnancov, produktivita práce, rozsah „brain drainu“ alebo participácia žien na trhu práce. Konkurencieschopná ekonomika nemôže existovať ani bez rozvinutého finančného trhu, ktorá finančne zabezpečuje rozvoj podnikového sektoru. Tu sa skúma napríklad dostupnosť a cena finančných služieb, možnosti financovania cez kapitálové trhy, existencia rizikového kapitálu alebo kvalita regulácie bankového a finančného sektora. Do druhej skupiny patria aj ukazovatele skúmajúce pripravenosť na využívanie moderných technológií a nájdeme tu ukazovatele hodnotiace dostupnosť najnovších technológií, technologický transfer zo zahraničných spoločností alebo využívanie telekomunikačných služieb a internetu. Poslednou súčasťou druhej skupiny sú ukazovatele skúmajúce veľkosť trhu, a to ako domáceho tak i dostupných zahraničných trhov.

Poslednú skupinu ukazovateľov s názvom „inovácie“ tvoria ukazovatele hodnotiace sofistikovanosť firemného prostredia a schopnosti inovovať. Táto skupina ukazovateľom má najvyššiu váhu pri hospodársky vyspelých štátoch, kde práve schopnosť inovovať je kľúčovou zložkou konkurencieschopnosti. V tejto oblasti sa napríklad hodnotí kvalita vedeckého výskumu v krajine, výdavky podnikov na vedu a výskum, kvalita spolupráce univerzít a firemného sektora, dostupnosť vedcov a inžinierov alebo ochrana intelektuálneho vlastníctva.

World Competitiveness Index

World Competitiveness Yearbook vydáva od roku 1989 švajčiarska nezisková organizácia a vysoká škola Medzinárodný inštitút pre rozvoj manažmentu. Táto publikácia má oproti konkurenčnému Global Competitiveness Reportu užší rozsah, jej posledné vydanie z roku 2011 skúma konkurencieschopnosť 59 najdôležitejších ekonomík vo svetovom hospodárstve, pričom poslednou pridanou krajinou je zatiaľ Island. Aj súčasťou tejto publikácie je rebríček konkurencieschopnosti skúmaných štátov, ktorý je založený na indexe World Competitiveness Index (ďalej len WCI). Po páde socialistického systému boli aj do tohto rebríčku postupne pridávané štáty strednej a východnej Európy, pričom štáty V4 patrili medzi najskôr pridané štáty z regiónu.

Podobne ako predchádzajúci index, aj WCI je kompozitným indexom, ktorý v súčasnej podobe zahŕňa 246 základných a 81 podporných ukazovateľov. Súčasná podoba indexu sa vytvorila za posledných 20 rokov postupným vyladovaním použitých ukazovateľov, pričom bolo treba brať do úvahy aj neustále zrýchľujúcu sa globalizáciu ekonomického prostredia. Index WCI využíva ako kvantitatívne tak i kvalitatívne ukazovatele. Štatistické dáta sa získavajú od medzinárodných a národných inštitúcií a takzvané „hard“ údaje sa využívajú v 131 hlavných a v 81 podporných ukazovateľoch. Ďalších 115 kategórií vychádza aj v prípade tohto indexu z prieskumu uskutočneného medzi manažérmi. Tieto údaje sa využívajú napríklad v oblasti manažérskych praktík, korupcie, kvality života alebo prístupu k životnému prostrediu. Dotazníkový prieskum sa uskutočňuje v každom skúmanom štáte a dotazníky sa rozosielaajú manažérom na strednej a vyššej úrovni riadenia. Veľkosť vzorky v prípade každého štátu korešponduje s veľkosťou ekonomiky. V poslednom vydaní publikácie bolo spracovaných 4 460 dotazníkov z 58 skúmaných štátov. Respondenti hodnotia jednotlivé oblasti na škále 1 až 6, čo sa následne transformuje na štandardizovanú stupnicu 1 až 10.

Kompozitný index WCI sa skladá zo štyroch hlavných oblastí: ekonomická výkonnosť (economic performance – 76 ukazovateľov), efektivita vlády (government efficiency – 71 ukazovateľov), efektivita podnikateľského sektora (business efficiency – 67 ukazovateľov) a infraštruktúra (infrastructure – 113 ukazovateľov). Prvá skupina obsahuje hodnotenie makroekonomického prostredia, zahraničného obchodu, zahraničných investícií, zamestnanosti

a cenového vývoja. V podskupine „efektivita vlády“ možno nájsť ukazovatele skúmajúce verejné financie, fiškálnu politiku, podnikateľské prostredie alebo inštitucionálny rámec ekonomiky.

Pod hlavičkou „efektivita podnikateľského sektora“ sú zozbierané ukazovatele skúmajúce trh práce, produktivitu práce, finančný trh, manažérske praktiky a know-how a hodnoty a postoje manažérov. V poslednej skupine „infraštruktúra“ sa hodnotí dostupnosť základnej, technologickej, vedeckej a ľudskej infraštruktúry. Skúmané ukazovatele zahŕňajú dopravnú, energetickú, informačnú, zdravotnícku a vzdelávaciu infraštruktúru.

Na rozdiel od konkurenčného indexu, WCI pracuje s pevnými váhami čiastkových kritérií. Každá oblasť má pri tvorbe konečného indexu rovnakú váhu 5 %, čo pri 20 hlavných skúmaných oblastiach dáva dohromady 100 %. Výsledkom analýzy je 327 čiastkových indexov, ktoré obsahujú poradie skúmaných ekonomík v jednotlivých kritériách, kompozitných indexov, ktoré odzrkadľuje poradie štátov v štyroch hlavných skupinách ukazovateľov a výsledný kompozitný index, ktorý obsahuje už spomínaných 246 hodnotených kritérií.

3 Hodnotenie konkurencieschopnosti štátov V4 na základe indexov GCI a WCI

Štáty V4 (Maďarsko, Česká republika, Poľsko a Slovensko) sú štáty, ktoré majú spoločnú minulosť a aj v súčasnosti majú veľa spoločných znakov. Všetky štyri štáty boli po druhej svetovej vojne až do roku 1989 súčasťou socialistického bloku a v rovnakom čase začali aj s budovaním modernej trhovej ekonomiky. V súčasnosti sú tieto štáty na jednej strane v mnohých oblastiach partnermi, ale v iných silnými konkurentmi. Ako príklad možno uviesť oblasť priamych zahraničných investícií, v ktorej tieto štáty súperia o každú významnejšiu investíciu prichádzajúcu do regiónu. Vývoj konkurencieschopnosti týchto štátov je dôležitý i v tejto oblasti, keďže zahraniční investori s veľkou pravdepodobnosťou uprednostnia konkurencieschopnejšiu ekonomiku pred problematickou ekonomikou.

Na analýzu vývoja konkurencieschopnosti v rámci tohto príspevku sme vybrali už dve spomínané najuznávanejšie medzinárodné indexy konkurencieschopnosti – Global Competitiveness Index a World Competitiveness Index. Ako skúmané obdobie sme stanovili roky 2001 až 2011. Na jednej strane nám to umožňuje zostať aktuálnym, na strane druhej obdobie viac než jednej dekády hospodárskeho vývoja môže vážne napovedať o smerovaní danej ekonomiky a jej konkurencieschopnosti.

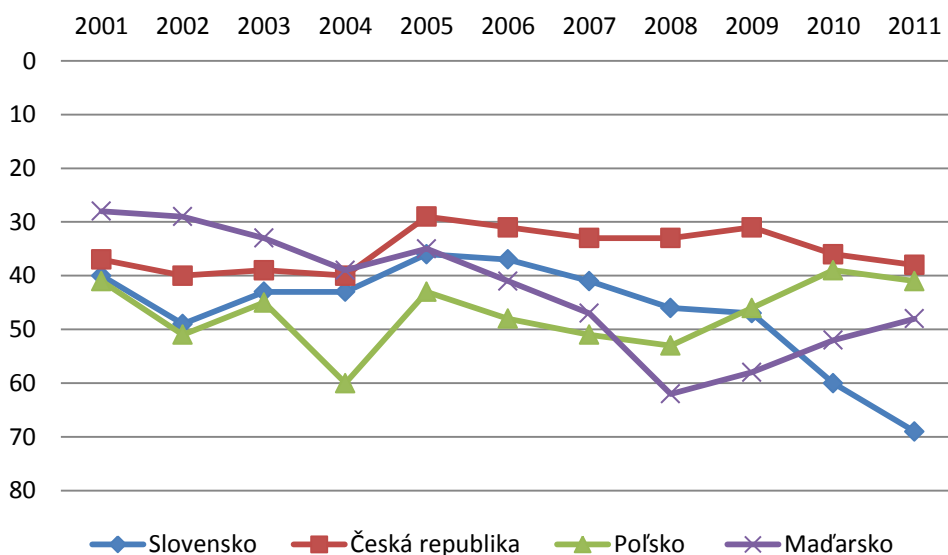
Prvým krokom analýzy konkurencieschopnosti štátov V4 bude *analýza prostredníctvom indexu GCI*. Pohľad na posledné vydanie indexu s označením 2011/2012 prezrádza, že v skupine týchto štátov je v súčasnosti najkonkurencieschopnejšia Česká republika. V poslednom vydaní svetového rebríčku konkurencieschopnosti vytvoreného na základe GCI sa Česká republika nachádza na 38. pozícii. Na druhom mieste tesne nasleduje Poľsko (41. pozícia) a s väčším odstupom Maďarsko (48. miesto) a Slovensko (69. pozícia). Z postavenia v globálnom rebríčku konkurencieschopnosti je jasné, že štáty V4 nepatria medzi najkonkurencieschopnejšie ekonomiky vo svetovom hospodárstve, stále však patria do mierneho nadpriemeru na globálnej úrovni. V kontexte Európskej únie je Česká republika 14. najkonkurencieschopnejšou ekonomikou, pričom necháva za sebou štáty ako Portugalsko, Španielsko, Grécko alebo Taliansko. V rámci strednej a východnej Európy patria štáty V4 medzi najkonkurencieschopnejšie, ich vážnymi konkurentmi sú iba pobaltské štáty (predovšetkým Estónsko) a Slovinsko.

Čo sa týka zmeny konkurencieschopnosti v rámci skupiny V4 v rokoch 2001 až 2011, možno konštatovať, že do roku 2004 bolo v rámci tejto skupiny lídrom Maďarsko, ktoré však postupne strácalo svoje pozície a do roku 2008 sa prepadlo na posledné miesto v skupine. Od roku 2005 je lídrom V4 v konkurencieschopnosti Česká republika, ktorá sa konzistentne pohybuje okolo 30. miesta globálneho rebríčka. Pohľad na graf č. 1 však prezrádza, že v rokoch 2009 a 2010 došlo k výraznému zlepšeniu pozície Poľska a je pravdepodobné, že

v nasledujúcom vydaní rebríčka Poľsko sa výrazne priblíži vedúcej pozícii v rámci V4. Za zlepšením konkurencieschopnosti Poľska stojí najmä rozumná hospodárska politika vlády a vysoká odolnosť poľskej ekonomiky voči globálnej hospodárskej kríze v rokoch 2008 a 2009.

Slovensko dokázalo v rokoch 2002 až 2005 postupne zlepšovať svoju konkurencieschopnosť, pričom od roku 2005 sa Slovensko nachádzalo v rámci V4 na druhom mieste. Od roku 2006 však možno pozorovať postupné zhoršovanie pozície Slovenska, čo vrcholilo v roku 2011 prepadom na 69. miesto v globálnom rebríčku. To znamenalo prepad na poslednú pozíciu v rámci V4, pričom odstup od predposledného Maďarska je výrazný (21 miest). Problémom Slovenska je najmä postupné zastavenie ekonomických reforiem, čo viedlo k zhoršovaniu podnikateľského prostredia v rokoch, keď Poľsko a Maďarsko svoje pozície zlepšovali. Vláda Ivety Radičovej sľubovala zlepšenie stavu podnikateľského prostredia (napr. projekt Singapur), jej predčasný koniec však zastavil všetky reformné procesy. Nová vláda vedená Róbertom Ficom sa v súčasnosti zameriava skôr na zvyšovanie daňovej a odvodovej záťaže podnikov, preto do krátkodobej budúcnosti len ťažko očakávať zlepšenie postavenia Slovenska.

Graf 1: Vývoj konkurencieschopnosti štátov V4 na základe indexu GCI v rokoch 2001-2011



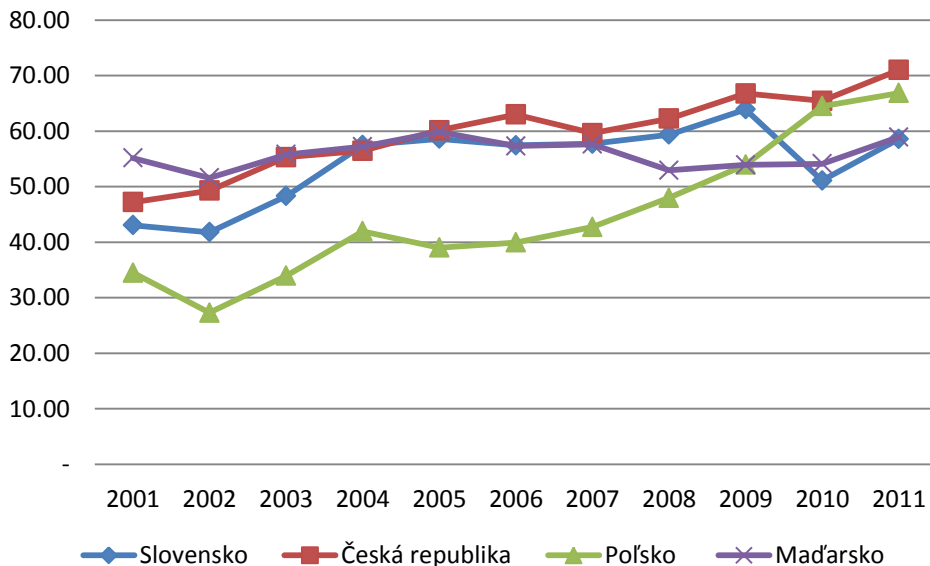
Prameň: Na základe údajov z publikácií Global Competitiveness Report z rokov 2001 až 2011.

Čo sa týka parciálnych kritérií v rámci indexu GCI, tie možno využiť na identifikáciu silných a slabých stránok skúmaných ekonomík. V prípade Slovenska existuje niekoľko oblastí, v ktorých dosahuje krajina slabé výsledky v porovnaní s ostatnými štátmi V4. Prvou oblasťou, ktorá je už dlhodobo slabým miestom slovenskej ekonomiky, je oblasť inovácií. V čiastkovom rebríčku pokrývajúcom túto oblasť sa v roku 2011 Slovensko nachádzalo iba na 96. pozícii, pričom ostatné štáty V4 mali v rovnakom roku výrazne lepšiu pozíciu (Česká republika - 33., Maďarsko - 34. a Poľsko - 58.). Problémom v tejto oblasti sú nízke verejné i súkromné výdavky na vedu a výskum, nefunkčná spolupráca medzi univerzitami a firemným sektorom alebo odchod najtalentovanejších vedcov. S týmto súvisí aj zlá pozícia Slovenska v oblasti vyššieho vzdelávania, kde sa v roku 2011 Slovensko nachádzalo iba na 53. mieste globálneho rebríčka. Pre porovnanie, Česká republika sa nachádzala na 30. mieste, Poľsko na 31. mieste a Maďarsko na 45. mieste.

Rovnako vážnym problémom Slovenska je podľa indexu GCI aj kvalita inštitúcií. Slovensko sa v tejto oblasti umiestnilo v roku 2011 iba na 101. pozícii, čo ju zaraďuje medzi pomerne zaostalé rozvojové štáty. Pozícia ostatných štátov V4 nie je tiež najlepšia (Česká republika - 84., Maďarsko – 73. a Poľsko – 54.), ale Slovensko je napriek tomu na poslednej pozícii v rámci skupiny. Najväčším problémom je najmä postupná degradácia verejných inštitúcií, ktorá sa v prípade Slovenska začala po roku 2006. Táto oblasť je pritom pomerne dobre ovplyvniteľná politikou vlády, preto je obrátenie trendov v oblasti verejných inštitúcií jednou z najdôležitejších úloh súčasnej a ďalších vlád Slovenska.

Druhým krokom analýzy konkurencieschopnosti štátov V4 je analýza na základe indexu WCI. Zmenou v porovnaní s indexom GCI je, že pre medzinárodné porovnanie bola použitá hodnota kompozitného indexu a nie pozícia v globálnom rebríčku konkurencieschopnosti. Aj keď metodika tohto indexu je mierne odlišná od indexu GCI, výsledky sú v prípade štátov V4 takmer identické. Posledné vydanie indexu z roku 2011 potvrdzuje vedúcu pozíciu Českej republiky, v prípade ktorej dosahuje index WCI hodnotu 70,99. To v roku 2011 stačilo v globálnom rebríčku podľa WCI na 30. miesto. Aj v prípade tohto indexu sa pomerne tesne za Českou republikou umiestňuje Poľsko (66,86 a 34. pozícia), potom nasleduje Maďarsko (58,92 a 47. pozícia) a Slovensko (58,59 a 48. pozícia).

Graf 2: Vývoj konkurencieschopnosti štátov V4 na základe indexu WCI v rokoch 2001-2011



Prameň: Na základe údajov z World Competitiveness Yearbook z rokov 2001 až 2011.

Ak sledujeme trendy v rokoch 2001 až 2011 (graf č. 2), je zrejmé, že dlhodobým lídrom je aj v prípade tohto indexu Česká republika, ktorej sa podarilo v skúmanom období postupne zlepšovať svoju konkurencieschopnosť. V skúmanom období však v skupine štátov V4 dosiahlo najvýraznejšie zlepšenie konkurencieschopnosti Poľsko, ktoré dokázalo hodnotu indexu WCI takmer zdvojnásobiť. Aj tento index teda potvrdzuje výsledky ekonomických reforiem v Poľsku, ktoré neustále zlepšujú konkurencieschopnosť poľskej ekonomiky. Konkurencieschopnosť Maďarska naopak v skúmanom období stagnuje, čo je výsledkom nečinnosti a nezodpovednosti v oblasti hospodárskej politiky v rokoch 2002 až 2010. Isté zlepšenie v prípade Maďarska možno pozorovať až v poslednom vydaní indexu v roku 2011, viaceré kontroverzné rozhodnutia vlády Viktora Orbána v oblasti hospodárskej politiky vyvolávajú vážne otázky o budúcej konkurencieschopnosti krajiny. Najväčším sklamaním je

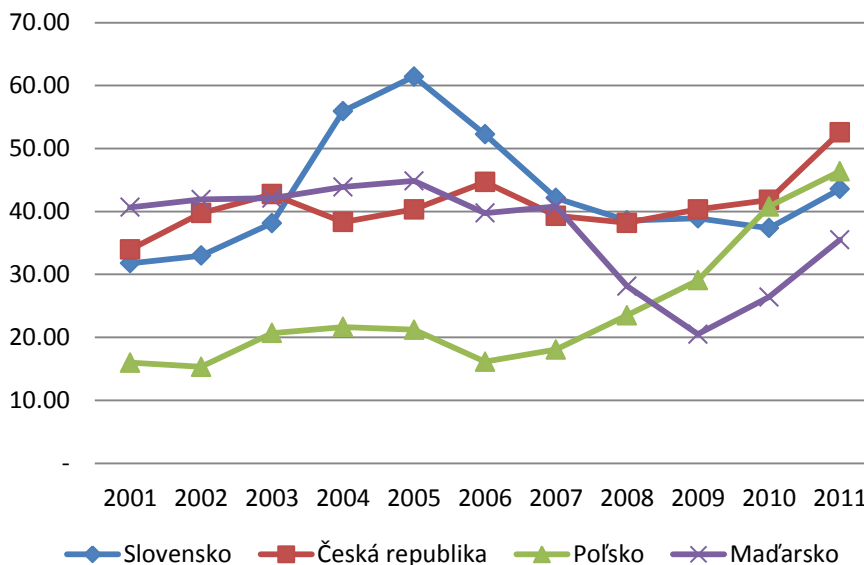
však v rámci skupiny V4 Slovensko, ktoré v roku 2010 stratilo viac než 10 bodov z kompozitného indexu WCI a prepadlo sa na posledné miesto v rámci skupiny V4. Tento prepád je zároveň najväčším prepádom konkurencieschopnosti v rámci skupiny V4 v skúmanom období rokov 2001 až 2010. V roku 2011 došlo síce k miernemu zlepšeniu indexu WCI, ale Slovensko stále nedosiahlo úroveň roku 2009.

Pre zistenie dôvodov výrazného prepádu Slovenska je nutná analýza štyroch hlavných čiastkových oblastí indexu WCI - ekonomická výkonnosť, efektivita vlády, efektivita podnikateľského sektora a infraštruktúra. Porovnanie čiastkových indexov v rokoch 2008 až 2011 naznačuje, že vo vzorke skúmaných štátoch došlo v roku 2009 k prepádu v troch čiastkových indexoch, pričom štvrtý čiastkový index (efektivita vlády) rástol tiež iba veľmi nepatrne (31,10 v roku 2008 a 32,20 v roku 2009). Slovensko sa pritom v prípade každého čiastkového indexu nachádzalo v rámci skupiny V4 na poslednom alebo predposlednom mieste.

Najväčší prepád však Slovensko zaznamenalo v čiastkovom indexe *ekonomická výkonnosť*, kde došlo k hlbokému prepádu hodnoty čiastkového indexu z 36,40 v 2009 na 19,81 v 2010. Tento prepád sme mohli ľahko pripísať prebiehajúcej globálnej hospodárskej kríze, zaujímavé je však, že ostatné štáty v tomto čiastkovom indexe neprepadli. Naopak, Česká republika (43,13 v 2009 a 48,88 v 2010) a Poľsko (34,72 v 2009 a 53,37 v 2010) si svoje hodnoty vylepšili. Na druhej strane, slovenská ekonomika je najmenšia zo skúmaných štátov V4, a preto je najviac naviazaná na zahraničné trhy. Môžeme preto povedať, že v prípade Slovenska zohral dôležitú úlohu prepád exportu v roku 2009 s následným pomerne výrazným prepádom HDP a rastom nezamestnanosti.

Bolo teda možno očakávať, že pozícia Slovenska sa v tejto oblasti v ďalšom vydaní indexu zlepší, keďže rok 2010 priniesol obnovenie exportu, rast HDP a mierny pokles nezamestnanosti. Výsledky WCI z roku 2011 tieto očakávania potvrdili, keď došlo k rastu indexu ekonomickej výkonnosti na hodnotu 27,80. Stále však platí, že hodnota tohto indexu je stále pod predkrízovou úrovňou a Slovensko sa stále nachádzalo na poslednom mieste v rámci skúmanej skupiny štátov V4 (predposledné Maďarsko dosiahlo v roku 2011 hodnotu 40,54).

Graf 3: Vývoj čiastkového indexu „efektivita vlády“ v štátoch V4 v rokoch 2001-2011



Prameň: Vlastné prepočty na základe údajov z World Competitiveness Yearbook, r. 2001-10.

Kým čiastkový index ekonomická výkonnosť je pri menších štátoch pomerne výrazne ovplyvnený vývojom externého ekonomického prostredia, čiastkový index *efektivita vlády* vypovedá výlučne o stave vnútorných inštitúcií štátu. Vývoj tohto čiastkového indexu je preto dôležitým indikátorom pre potenciálnych zahraničných investorov, a preto sú trendy jeho vývoja veľmi signifikantné.

Vývoj indexu *efektivita vlády* pre štáty V4 v rokoch 2001-2011 možno vidieť na grafe 3, z ktorého možno vyčítať niektoré zaujímavé trendy. V rámci skupiny V4 má na základe tohto ukazovateľa dlhodobo najlepšie fungujúce štátne inštitúcie Česká republika, ktorá sa vo väčšine zo skúmaných rokov nachádza na prvom mieste. Maďarsko bolo až do roku 2007 rovnocenným súperom Českej republiky v tejto oblasti, ale nesprávne smerovanie hospodárskej politiky a rast korupcie a nepotizmu v Maďarsku spôsobili prudký prepád krajiny až na posledné miesto v rámci V4. V rokoch 2010 a 2011 bolo možné pozorovať v prípade Maďarska isté zlepšenie v tejto oblasti, krajina však bola stále pomerne jasne za ostatnými tromi krajinami V4. Opačným príkladom je Poľsko, ktoré malo do roku 2007 jasne najmenej efektívne verejné inštitúcie. Od roku 2008 sa však Poľsko v tejto oblasti rýchlo zlepšuje a v roku 2011 už bolo v skupine V4 na druhom mieste.

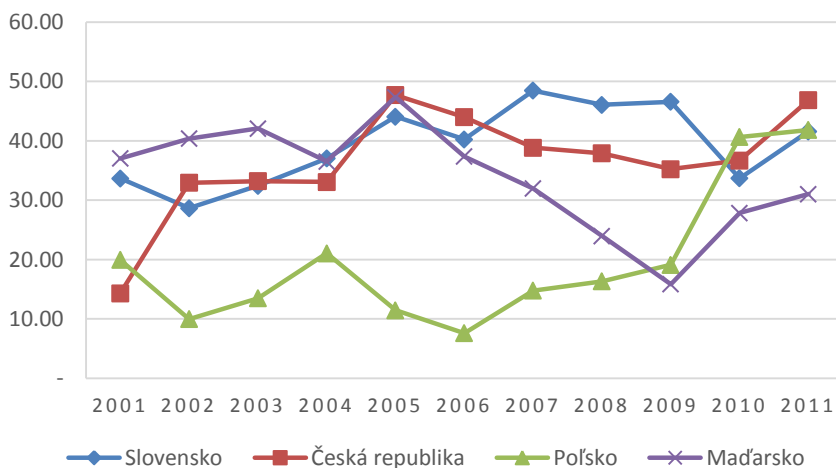
Čo sa týka Slovenska, v skúmanom časovom období možno pozorovať dva dôležité trendy. V rokoch 2004 až 2006 bolo Slovensko jasne najlepšou krajinou v oblasti *efektivita vlády* v skupine V4. V týchto rokoch Slovensko dosahovalo takú vysokú úroveň tohto indexu, akú v skúmanom období nedosiahla žiadna iná krajina V4. Tento vývoj úzko súvisí s faktom, že v tomto období bolo Slovensko najreformnejšou krajinou regiónu strednej Európy a zažívalo aj obdobie hospodárskeho rastu. V roku 2006 však došlo ku zmene vlády, pričom nová vláda Roberta Fica bola menej reformne orientovaná a mala isté nedostatky aj v efektívnom fungovaní štátnej správy. Výsledkom bol preto postupný prepád Slovenska v oblasti „*efektivita vlády*“. Tento pokles trval de facto až do roku 2011, keď došlo k prvému výraznejšiemu rastu tohto indexu po piatich rokoch poklesu. V súčasnosti sa Slovensko nachádza v tejto oblasti na úrovni Poľska, najnovšie opatrenia novej vlády Roberta Fica však naznačujú, že v ďalších vydaniach rebríčka možno očakávať v lepšom prípade stagnáciu, v horšom prípade ďalší prepád Slovenska v oblasti *efektivita vlády*. V tomto kontexte je nutné opätovne zdôrazniť úlohu politických a ekonomických opatrení slovenskej vlády, keďže strata konkurencieschopnosti v tejto oblasti môže viesť aj k zníženiu záujmu zahraničných investorov a k ich prechodu do iných štátov V4.

Samozrejme, na celkovej národnej konkurencieschopnosti má výrazný vplyv aj podniková sféra, ktorého vplyv sa v indexe WCI vyjadruje v čiastkovom indexe *efektivita podnikateľského sektora*. Vývoj tohto čiastkového indexu v rokoch 2001 – 2011 možno pozorovať na grafe č. 4, pričom možno vidieť isté paralely s predchádzajúcim čiastkovým indexom, ktorý hodnotil *efektivitu vlády*. Najkonzistentnejšie výsledky v rámci skúmanej skupiny V4 dosahovala aj v prípade tohto čiastkového indexu Česká republika, ktorá bola v rámci skupiny V4 na prvom mieste aj v roku 2011. Aj v prípade tohto čiastkového indexu pritom platí, že najvýraznejšie pokroky v skúmanom období urobilo Poľsko, ktorého podnikateľský sektor sa výrazne zlepšil najmä po roku 2009. Tento pokrok pritom súvisí najmä s vysokou odolnosťou poľskej ekonomiky voči globálnej hospodárskej kríze. Poľský podnikateľský sektor dokázal prepád globálnej ekonomiky prežiť bez výraznejších otrasov, pričom v Poľsku neprišlo k vyššiemu prepádu priemyselnej výroby a ani k zvýšeniu nezamestnanosti v ňom. Toto všetko sa následne premietlo aj do postavenia Poľska v čiastkovom indexe *efektivita podnikateľského prostredia*.

Maďarsko bolo opakom Poľska aj v prípade tohto čiastkového indexu. Prepád Maďarska sa v tomto čiastkovom indexe začal v roku 2006 a pokračoval až do roku 2009. Ako už bolo spomenuté, smerovanie hospodárskej politiky bolo v Maďarsku po roku 2004 otázne, čo výrazne ovplyvnilo aj podnikateľský sektor a jeho hospodárske výsledky. Roky 2010 a 2011

priniesli isté zlepšenie, ale aj v prípade tohto čiastkového indexu možno konštatovať, že Maďarsko je s pomerne značným odstupom na poslednom mieste v rámci skupiny V4.

Graf 4: Vývoj čiastkového indexu „efektívita podnikateľského sektora“ v štátoch V4 v rokoch 2001-2011



Prameň: Vlastné prepočty na základe údajov z World Competitiveness Yearbook z rokov 2001 až 2010.

Postavenie Slovenska v čiastkovom indexe efektívita podnikateľského sektora sa menilo v rokoch 2001 – 2011 veľmi zaujímavo. Ako sa po roku 2002 zlepšoval imidž krajiny, tak postupne rástol počet veľkých nadnárodných korporácií investujúcich na Slovensku. Ich prítomnosť postupne zlepšovala výsledky podnikateľského sektora, čo sa odzrkadilo aj v jeho hodnotení v rámci indexu WCI. V rokoch 2007 až 2009 bolo Slovensko jednoznačným lídrom v skupine štátov V4, pričom aj v tomto prípade je pravda, že v skúmanom období nebol žiaden iný štát schopný konzistentne dosahovať také vysoké hodnotenie v čiastkovom indexe efektívita podnikateľského sektora. Globálna hospodárska kríza však mala výrazný dopad na slovenské firmy produkujúce na export, čo viedlo k výraznému poklesu hodnoty indexu (46,58 v 2009 a 33,69 v 2010). Pohľad na komponenty tohto čiastkovému indexu pritom prezrádza, že na Slovensku došlo k zhoršeniu stavu produktivity práce, finančného sektoru, trhu práce, manažérskych praktík i hodnôt a postojov manažérov. Pozitívom pre Slovensko je, že išlo iba o krátkodobý pokles, čo potvrdili aj výsledky WCI v roku 2011. Slovenský priemysel ťahaný automobilovým priemyslom sa rýchlo zotavil z globálnej recesie v roku 2009 a index efektivity podnikateľského sektora sa zvýšil na 41,59, čo znamenalo druhé miesto v skupine V4 spolu s Poľskom. Pokles z roku 2010 však môže byť mementom do budúcnosti, keď každá prípadná globálna recesia sa veľmi rýchlo preniesie aj do slovenského podnikateľského sektora.

ZÁVER

Analýza dvoch najdôležitejších globálnych indexov konkurencieschopnosti (Global Competitiveness index a World Competitiveness Index) odkryla viaceré zaujímavé trendy vo vývoji konkurencieschopnosti štátov V4. Na jednej strane oba indexy potvrdili vedúce postavenie Českej republiky v tejto oblasti, najväčší rast konkurencieschopnosti v skúmanom období však zaznamenalo Poľsko, ktoré sa v poslednom vydaní oboch indexov umiestnilo tesne na druhom mieste práve za Českou republikou. Najvýraznejšie zlepšenie konkurencieschopnosti Poľska nastalo v rokoch 2007 až 2009, keď sa začali prejavovať

výsledky rozvážnej hospodárskej politiky poľskej vlády. Naopak, konkurencieschopnosť Maďarska už dlhšie obdobie stagnuje, k čomu prispeli viaceré otáznе kroky maďarských vlád hlavne v rokoch 2002 až 2008. Nová maďarská vláda Viktora Orbána sľubovala razantné reformy, výsledky jej hospodárskej politiky sú však po dvoch rokoch vo vláde viac než kontroverzné.

Čo sa týka konkurencieschopnosti Slovenska, v skúmanom období rokov 2001 až 2011 možno pozorovať dva protichodné trendy. V období rokov 2002 až 2006 konkurencieschopnosť Slovenska neustále rástla, za čím stáli ako opatrenia hospodárskej politiky, tak i zlepšenie situácie v podnikovom sektore. Po roku 2006 však dochádza k prepadu konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky, čo vyvrcholilo vo výraznom prepade v roku 2010, čo nezávisle od seba potvrdili oba indexy konkurencieschopnosti.

Aj keď na výsledku Slovenska v roku 2010 má pomerne veľký podiel globálna hospodárska kríza, neustály prepad konkurencieschopnosti by malo byť mementom pre politických i ekonomických lídrov Slovenska. Hlbšia analýza jednotlivých súčastí indexov jasne odкрýva problémové oblasti slovenskej ekonomiky, a práve na tie oblasti by sa mala zamerať reformná snaha súčasnej a ďalších slovenských vlád. Problémom však je, že väčšinou ide o oblasti (napr. verejné inštitúcie, veda, vysokoškolské štúdium, inovácie), v ktorých sú reformy náročné a ich výsledky sa prejavujú až s odstupom rokov až desaťročí. Ak však Slovensko chce byť konkurencieschopné v kontexte strednej Európy i Európskej únie, to je jediná cesta k trvalo udržateľnému zlepšeniu konkurencieschopnosti krajiny.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. BLAINE, M. (1993): Profitability and competitiveness: lessons from Japanese and American firms in the 1980s. In *California Management review*, 1993, roč. 36, č. 1, s. 48–74.
2. GLOBAL FINANCE (2012): Global Competitiveness. [Online.] In: *Global Finance*, 2012. [Citované 25.8.2012.] Dostupné na internete: <
<http://www.gfmag.com/tools/global-database/economic-data/10620-global-competitiveness.html#axzz1tLJmQJYI>>.
3. IMD (2006): *World Competitiveness Yearbook 2006*. Lausanne: International Institute for Management Development, 2006. ISBN 978-29-70051-40-4.
4. IMD (2007): *World Competitiveness Yearbook 2007*. Lausanne: International Institute for Management Development, 2007. ISBN 978-29-70051-41-1.
5. IMD (2008): *World Competitiveness Yearbook 2008*. Lausanne: International Institute for Management Development, 2008. ISBN 978-29-70051-42-8.
6. IMD (2009): *World Competitiveness Yearbook 2009*. Lausanne: International Institute for Management Development, 2009. ISBN 78-29-70051-43-5.
7. PORTER, Michael E. (1991): *On Competition and Strategy*. Boston : Harvard Business Review, 1991. ISBN 0-87584-272-0.
8. PORTER, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press, 1990. 855 s. ISBN 0-02-925361-6.
9. SCOTT, B.R., – LODGE, G.C. (1985): *U.S. competitiveness in the world economy*. Boston : Harvard Business School Press, 1985. ISBN 0-07103-266-5.
10. World Economic Forum (2005): *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. Geneva: World Economic Forum, 2005. ISBN: 1-4039-9844-2.
11. World Economic Forum (2006): *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. Geneva: World Economic Forum, 2006. ISBN 978-14-03996-36-7.
12. World Economic Forum (2007): *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. Geneva: World Economic Forum, 2007. ISBN 978-14-03996-37-4.

13. World Economic Forum (2008): *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva: World Economic Forum, 2008. ISBN 978-92-95044-11-1.
14. World Economic Forum (2009): *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. Geneva: World Economic Forum, 2009. ISBN 978-92-95044-25-8.
15. World Economic Forum (2010): *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. Geneva: World Economic Forum, 2010. ISBN 978-92-95044-87-6.

KONTAKT

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: tomas.dudas@euba.sk

TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONCEPCIE ZLYHÁVAJÚCICH ŠTÁTOV

Ing. Viliam Pajtinka

ABSTRAKT

Príspevok približuje teoretické východiská problematiky zlyhávajúcich štátov ako významného fenoménu súčasných medzinárodných vzťahov. Zameriava sa na vymedzenie pojmu a prístupov k nemu a analýzu charakteristických znakov zlyhania štátu, pričom sa osobitná pozornosť venuje vzťahu LDC a zlyhávajúcich štátov. Stručne tiež popisuje snahy o meranie zlyhania štátu a načrtáva časté príčiny zlyhania štátu.

Kľúčové slová: zlyhávajúci štát, rozpadnutý štát, Vestfálsky ideál, LDC, Failed States Index, znaky, príčiny

ABSTRACT

Failed states have become a significant phenomenon in current international relations. This paper deals with the theoretical basis of the failed states issue. It aims at the definition of the term and states different approaches towards it. Also, it contains an analysis of the main characteristics of the state failure, focusing specifically on the relationship between the LDCs and failed states. It also briefly describes theoretical attempts to measure the extent of state failure and outlines its frequent causes.

Key words: failed state, collapsed state, Westphalian ideal, LDC, Failed States Index, features, causes

JEL: F50, F59, N40

ÚVOD

Fenomén zlyhania štátu bol v minulosti od vyspelého sveta skôr izolovaný a jeho následky boli menšie i v samotnom regióne, v ktorom sa zlyhávajúci štát (angl. „*failed state*“) nachádzal. V súčasnosti sú však jeho negatívne dopady intenzifikované existenciou podmienok globalizácie a interdependencie, v dôsledku čoho dochádza k výraznejšiemu prelievaniu súvisiacich problémov cez hranice zlyhávajúceho štátu nielen do príslušného regiónu, ale aj do celého sveta. Napriek tomu, že v histórii bol vznik a zánik národných štátov pomerne bežným a častým javom, v súčasnom svetovom poriadku založenom práve na inštitúte národného štátu predstavuje jeho zlyhanie významné ohrozenie legitimacy tohto systému. Zlyhávajúce štáty okrem toho zamedzujú aj napĺňanie medzinárodných noriem, požadujúcich stabilitu a predvídateľnosť medzinárodných vzťahov.¹

Zlyhanie štátu teda možno z hľadiska vyplývajúcich sociálno-ekonomických a bezpečnostných dopadov tak na samotný zlyhávajúci štát, susedné štáty, región ako i na celé medzinárodné spoločenstvo vôbec oprávnene pokladať za závažný problém v súčasných medzinárodných vzťahoch. Niektorí autori, ako napríklad Francis Fukuyama, ho dokonca označujú za najvýznamnejší problém svetového poriadku od skončenia studenej vojny.² Prevencia zlyhania národných štátov a „resuscitácia“ tých, ktoré zlyhali alebo zlyhajú sa podľa

¹ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*, s. 1.

² Fukuyama, F. (2004): *State-Building: Governance and World Order in the 21st Century*, s. 92.

Roberta Rotberga stali kľúčovými strategickými a morálnymi imperatívmi súčasnosti.³ Na význam problematiky zároveň poukazuje i narastajúce znepokojenie západného sveta, ktorý daný fenomén vníma v kontexte teroristických útokov aj ako potenciálnu bezpečnostnú hrozbu, a to v zmysle ohrozenia národnej bezpečnosti a blahobytu štátov nezávisle od geografickej vzdialenosti zlyhávajúceho štátu.

Cieľom predkladaného príspevku je predstaviť teoretické východiská koncepcie zlyhávajúcich štátov z hľadiska pojmu a jeho kritiky, definície a charakteristických znakov, merania a základných príčin zlyhania štátu.

1 Pojem zlyhávajúce štáty

Pojem zlyhávajúce štáty vznikol pôvodne v USA na začiatku 90. rokov 20. storočia a začal sa používať v kontexte nepokojov v oblasti Veľkých afrických jazier, hlavne genocídy v Rwande v roku 1994. Podnetom pre skúmanie predmetnej problematiky boli teda v akademických kruhoch najmä vážne politické krízy v rozvojových štátoch v postbipolárnom období, často sprevádzané intenzívnymi ozbrojenými konfliktami, ktoré v niektorých prípadoch (napr. Sovietsky zväz, Južoslávia a de facto i Somálsko) viedli k ich rozpadu. Hoci sa zlyhanie štátu ako fenomén medzinárodných vzťahov prejavuje až po rozpade bipolárneho usporiadania sveta, podstatné obsahové znaky termínu možno pozorovať už aj predtým ako napríklad v prípade Číny v 30. rokoch, Konžskej demokratickej republiky od vyhlásenia nezávislosti v roku 1960, Kambodže za vlády Pol Pota v druhej polovici 70. rokov, Afganistanu po sovietskej intervencii v roku 1979 alebo Libanonu v 80. rokoch 20. storočia. Zlyhanie štátu teda nie je novým javom, ale kvantitatívne rozmery fenoménu nadobúda obzvlášť po stiahnutí vojenskej a finančnej podpory supervelmocí po skončení studenej vojny.

O prvotnú popularizáciu pojmu sa pričínili na akademickej pôde napríklad Jean-Germain Gros, William Zartman či Daniel C. Esty a v politických kruhoch ministerka zahraničných vecí Madeleine Albrightová.⁴ Ďalším míľnikom v skúmaní a vnímaní problému zlyhania štátu sa stali udalosti z 11. septembra 2001, po ktorých sa akcentovali jeho bezpečnostné aspekty a súvisiace medzinárodné implikácie. Treba však zdôrazniť, že o vypovedacej hodnote a objektivite termínu „zlyhávajúci štát“ sa do súčasnosti medzi odborníkmi vedú rozsiahle diskusie. Názory na koncepciu zlyhávajúcich tak možno rozčleniť do troch základných skupín:

- 1) názory prijímajúce a obhajujúce danú koncepciu bez výhrad ako paradigmatickú zmenu v ponímaní medzinárodnej politiky, obzvlášť v spojitosti s nazeraním na bezpečnosť (napr. Francis Fukuyama, Robert Rotberg a i.). Kategóriu považujú za užitočnú pre analýzu a zdôrazňujú potrebu nových princípov a metód pri adresovaní a prevencii problémov zlyhávajúcich štátov;
- 2) názory spochybňujúce analytickú hodnotu koncepcie z hľadiska epistemológie s poukázaním na nedostatočnú objektivnosť definície a identifikácie zlyhávajúcich štátov a tiež späť metodologické úskalia pri ich následnej analýze (napr. Stewart Patrick, Edward Newman a i.). Pre túto skupinu je typické, že koncepciu síce nezavrhuje, ale vzhľadom na obmedzenú dostupnosť spoľahlivých dát v zlyhávajúcich štátoch neodporúča tvoriť politiku a opatrenia na základe takýchto analýz;
- 3) názory odmietajúce danú koncepciu z dôvodu jej spolitizovaného, etnocentrického a hegemonického charakteru (napr. Adam David Morton a i.), ktorá môže byť

³ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*, s. 24.

⁴ Šmíd, T., Vaňura, V. (2009): Teoretické vymezení a konceptualizace fenoménu slabých a selhávajících států. In *Mezinárodní vztahy*, 2009, roč. 44, č. 2, s. 46.

zneužitá na „ospravedlnenie“ intervencionistických zámerov, sledujúcich dosiahnutie vlastných politických cieľov prostredníctvom prehnanej „démonizácie“ niektorých štátov. Spolitizovanie koncepcie je podľa týchto názorov také rozsiahle, že jej analytický prínos je nulový.⁵

V tejto súvislosti možno uviesť tiež názor slovenského politológa Iva Samsona, podľa ktorého ide o pomerne objektívnu a mimoriadne neutrálnu kategóriu v porovnaní napríklad so spolitizovaným termínom darebácke štáty (angl. „*rogue states*“) alebo jeho korelátom os zla, a preto bol pojem vo všeobecnosti akceptovaný aj napriek širokému a nejednoznačnému vymedzeniu.⁶ Daniel Thüerer z tohto pohľadu upozorňuje na dva extrémne nepresnej definície, t. j. jednak pod pojmom zlyhávajúce štáty *sensu lato* by z pohľadu modernej vedy medzinárodného práva bolo možné chápať i agresorov, tyranie alebo totalitné štáty, a jednak *sensu stricto* štáty bez vlády, čo by s ohľadom na zlyhanie i ostatných funkcií štátu tiež nebolo exaktné.⁷

Pri skúmaní problematiky zlyhania štátu treba tiež poznamenať, že okrem predmetného termínu sa v odbornej literatúre uvádzajú aj ďalšie pojmy s cieľom poukázať prostredníctvom príslušných indikátorov na rozličnú mieru životaschopnosti štátov a ich evolučné štádiá. Za základné možno v tomto kontexte považovať rozdelenie štátov podľa ich schopnosti plniť svoje úlohy do troch, resp. štyroch skupín v závislosti od toho, či kategóriu rozpadnutých štátov, resp. rozvrátených alebo zrútených (z angl. „*collapsed*“), posudzujeme ako „extrémnu verziu zlyhania štátu“ v súlade s Rotbergovým chápaním⁸ alebo ich vyčleňujeme ako zvláštnu, samostatnú skupinu ako napríklad Daniel Carment⁹. Základné rozdelenie je teda z tohto pohľadu nasledovné:

- 1) silné štáty (z angl. „*strong*“),
- 2) slabé štáty (z angl. „*weak*“),
- 3) zlyhávajúce štáty (z angl. „*failing*“, resp. „*failed*“)¹⁰ vrátane ich extrémneho prípadu, t. j. rozpadnutých štátov (z angl. „*collapsed*“) alebo
- 4) rozpadnuté štáty s vlastnou kategóriou.

Carment chápe zlyhanie štátu ako „nelineárny proces relatívneho rozpadu“, čo vysvetľuje na pozadí vývojových štádií štátu v tom zmysle, že niektoré slabé štáty sa nemusia

⁵ Newman, E. (2009): Failed States and International Order: Constructing a Post-Westphalian World. In *Contemporary Security Policy*, 2009, roč. 30, č. 3, s. 421-425.

⁶ Samson, I. (2004): Terminológia strategických doktrín: negativizácia nepriateľa. [Online.] In: Euractiv, 2012. [cit. 04-15-2012]. Dostupné na internete:

<<http://www.euractiv.sk/obrana-a-bezpecnost/analyza/terminologia-strategickych-doktrin-negativizacia-nepriatela>>.

⁷ Thüerer, D. 1999. The “Failed State“ and International Law. [Online.] In *International Review of the Red Cross*, 1999, No. 836, s. 731 – 761. [cit. 04-26-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jq6u.htm>>.

⁸ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*, s. 9.

⁹ Carment, D. (2003): *Assessing State Failure: Implications for Theory and Policy*. In *Third World Quarterly*, 2003, roč. 24, č. 3, s. 407.

¹⁰ V slovenskej odbornej terminológii sa na rozdiel od anglickej striktno nerozlišujú štáty v procese zlyhávania a štáty, ktoré už zlyhali, ale skôr sa používa jednotný všeobecný pojem zlyhávajúce štáty pre obe kategórie. Tomu je v príspevku prispôsobený i preklad anglického „*failed states*“, hoci po jazykovej stránke ide v pravom slova zmysle o už „zlyhané“ štáty. V danej problematike tak podľa nášho názoru vzniká priestor pre precizovanie slovenskej terminológie.

nikdy stať silnými a skôr zlyhajú alebo dôjde k ich rozvratu, zatiaľ čo iné majú dlhodobý status slabých štátov alebo ostávajú silnými. Inými slovami, Carment zdôrazňuje, že ani jedna z uvedených kategórií nie je konečná, práve naopak vyznačujú sa dynamikou, tzn. pozícia štátu v nich sa môže v čase meniť, pričom však nemusia nevyhnutne prejsť každým štádiom.¹¹

Okrem spomínaných pojmov sa vzhľadom na pluralizmus prístupov k danej klasifikácii vyskytujú i termíny ako krehké štáty (z angl. „*fragile*“), štáty v procese zlyhávania (z angl. „*failing*“), kvázištáty (z angl. „*quasi – states*“) a pod. Zlyhávajúce štáty teda môžeme implicitne definovať aj ako určité prechodné štádium medzi slabým štátom a jeho úplným rozpadom.

Ako sme už uviedli, pokiaľ ide o samotný pojem „zlyhávajúci štát“, nemožno opomíňať existenciu určitých kontroverzií, ktoré sa týkajú aj ďalších kategórií ako slabý či tzv. dysfunkčný alebo kvázištát. Uvedené termíny často podliehajú postkoloniálnej kritike vychádzajúcej z ich prepojenia na etnocentrizmus Západu, nakoľko hodnotia predmetné štáty na základe západných štandardov a degradujú ich tak na nedokonalé „kópie“ štátov dominantného západného sveta. Na druhej strane sa však domnievame, že prostredníctvom pojmových znakov a ukazovateľov možno relatívne objektívne pomenovať niektoré spoločné charakteristiky a problémy značne heterogénnej skupiny zlyhávajúcich štátov, čím môžeme naopak relevanciu pojmu parciálne obhajovať.

2 Definícia a základné charakteristiky zlyhania štátu

V literatúre existuje viacero interpretácií fenoménu zlyhania štátu, ale najčastejšie sa definuje a analyzuje v dvoch základných rovinách, a síce v zmysle:

- 1) zlyhania vzhľadom k strate efektívnej kontroly štátu nad štátnym územím;
- 2) zlyhania v súvislosti s neschopnosťou štátu zabezpečiť minimálne podmienky nevyhnutné pre ľudský rozvoj.

Ako sme už načrtli, zvláštnym a ojedinelým prípadom je v danom kontexte rozpadnutý štát, ktorý možno chápať ako zlyhanie štátu par excellence, ktoré vrcholí rozpadom samotného štátneho útvaru na spôsob Somálska. Štát sa vtedy podľa Rotberga stáva len akýmsi geografickým vyjadrením, ktorý prirovnáva k potemkinovskému predstieraniu štátneho útvaru.¹²

2.1 Strata efektívnej kontroly nad štátnym územím

Z pohľadu prvej časti definície pojmu sa zlyhaním štátu rozumie neschopnosť príslušných štátnych inštitúcií vykonávať zvrchovanú štátnu moc nad štátnym územím, jednotlivými subjektmi a kontrolovať procesy na území štátu. Paul D. Williams však v tomto kontexte upozorňuje, že kontrolu a zlyhanie nemožno chápať absolútne, nakoľko i zlyhávajúci štát môže kontrolovať aspoň určitú časť svojho územia.¹³ Ako príklad možno uviesť Sudán najmä pred osamostatnením jeho južnej časti, ktorý napriek tomu, že je bežne klasifikovaný ako zlyhávajúci štát, efektívne ovládal značnú časť štátneho územia, pričom v týchto oblastiach bol zároveň schopný potláčať skupiny odmietajúce jeho zvrchovanú moc.

¹¹ Ibid., s. 409.

¹² Rotberg, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*, s. 9 a s. 15.

¹³ Williams, P. D. (2009). *State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses*. [Online.] In: pdfTOP.com, 2012. [cit. 04-15-2012]. s. 1. Dostupné na internete: <<http://www.pdfTOP.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQuZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNIYXJjaC93aWxsaWFtczA3LnBkZg==>>.

Ďalšiu charakteristiku zlyhávajúceho štátu, ktorú je v danej súvislosti vhodné uviesť, predstavuje istá miera zonácie jeho teritória vzhľadom na diferencovanosť subjektov, ktoré nad ním vykonávajú kontrolu. Môže ísť o orgán oficiálnej štátnej moci, ale rovnako aj o povstalcov, partizánske skupiny, domobranu, duchovného vodcu, klan, medzinárodnú mierovú operáciu alebo dokonca o transnacionálnu korporáciu či mimovládnu organizáciu.¹⁴ Okrem relatívnej početnosti sa zóny v zlyhávajúcich štátoch často vyznačujú aj vzájomnou prepojenosťou. Navyše, ako uvádza Robert Rotberg, v niektorých prípadoch dochádza aj k výraznému presunu kontroly medzi subjektmi v spojitosti so striedaním dňa a noci.¹⁵ Vhodným príkladom štátu, v ktorom vznikli zóny s alternatívnymi formami vlády v rámci medzinárodne uznávaných štátnych hraníc je Somálsko, kde od rozpadu centralizovaného štátu v roku 1991 po páde režimu Siada Barreho absentovala centrálna vláda až do roku 2000 resp. 2004.¹⁶

2.2 Neschopnosť štátu zabezpečiť minimálne podmienky pre ľudský rozvoj

Pojem zlyhanie štátu, ako už bolo naznačené, sa neobmedzuje len na aspekt straty efektívnej kontroly nad štátnym územím, ale v zmysle druhej časti definície vyjadruje i zlyhanie pri zabezpečovaní minima verejných, resp. politických statkov a služieb ako aj základných práv a slobôd pre všetkých obyvateľov štátu, ktorého príčinou je či už nedostatok zdrojov alebo politickej vôle, čo v konečnom dôsledku bráni ľudskému rozvoju.

Pokiaľ ide o politické statky, vyznačujú sa istou hierarchiou. Kľúčovým je z tohto pohľadu bezpečnosť, obzvlášť ľudská. Jej zabezpečenie je nevyhnutným predpokladom pre poskytnutie ďalších politických statkov, a preto sa stáva primárnou úlohou štátu. Zahŕňa zabránenie cezhraničnej invázii a nepriateľskej infiltrácii, strate územia, elimináciu domácich hrozieb a útokov na verejný poriadok a sociálnu štruktúru, zamedzenie kriminality a ostatných domácich hrozieb ako aj možnosť riešiť spory v štáte nenásilnou formou. Príkladom ďalších politických statkov je okrem ľudských a občianskych práv a slobôd zabezpečenie práva, ochrany majetku, vzdelania, zdravotnej starostlivosti, finančno-obchodnej a dopravnej infraštruktúry, ochrany životného prostredia a energetickej bezpečnosti.¹⁷

Zlyhávajúce štáty zaisťujú len obmedzené množstvo politických statkov, v dôsledku čoho vzniká tzv. funkčná medzera, t. j. priestor pre ich zabezpečenie zo strany neštátnych aktérov, ktorí často zneužívajú situáciu vo svoj prospech, obyčajne pri súčasnom utláčaní a diskriminácii určitej časti obyvateľstva založenej na politickom, etnickom alebo náboženskom princípe. Ich jediným cieľom je získanie moci a bohatstva. Dochádza teda k stavu, keď daný štát zlyháva pri plnení elementárnych funkcií. Výsledkom je klesajúca dôveryhodnosť legitímnej vlády a sociálne nepokoje.

Okrem toho zlyhaním štátu z daného hľadiska možno chápať aj nesplnenie tzv. princípu zodpovednosti za ochranu explicitne stanoveného v rezolúcii Valného zhromaždenia OSN z roku 2005. V súlade s predmetnou rezolúciou je každý štát zodpovedný za ochranu populácie pred genocídou, vojnovými zločinmi, etnickými čistkami a zločinmi proti ľudskosti, pričom zodpovednosť štátu zahŕňa preventívne opatrenia vhodnými a nevyhnutnými prostriedkami, vrátane opatrení voči ich podnecovaniu.¹⁸ Prijatím kolektívnej medzinárodnej

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Rotberg, R. I. (ed.). (2004): *When States Fail: Causes and Consequences*. s. 258.

¹⁶ Hoci v rokoch 2000 a 2004 bola v Somálsku ustanovená dočasná vláda, v štáte aj naďalej existujú zóny ovládané inými, než štátnymi orgánmi, vrátane jednostranne vyhlásenej samostatnej republiky Somaliland v roku 1991 na severozápade a autonómnej oblasti Puntland v roku 1998 na severovýchode Somálska.

¹⁷ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*. s. 3-4.

¹⁸ The UN General Assembly: Resolution - World Summit Outcome 2005. A/RES/60/1. ods. 138. In: United Nations, 2012. [cit. 04-20-2012]. Dostupné na internete: <http://unstats.un.org/unsd/mdg/Resources/Attach/Indicators/ares60_1_2005summit_eng.pdf>.

zodpovednosti za ochranu štáty vyjadrili zároveň aj ochotu zakročiť kolektívne, včas a rozhodne prostredníctvom Bezpečnostnej rady OSN, ak sa neosvedčia mierové prostriedky a zjavne zlyháva i samotný dotknutý štát.

2.3 Vestfálsky ideál¹⁹ ako východisko pre determináciu zlyhania funkcií štátu

Vychádzajúc z komplexnej definície zlyhávajúceho štátu, možno teda vo všeobecnosti zhrnúť, že štát zlyháva vtedy, ak nie je schopný plniť to, čo William I. Zartman označuje ako „základné funkcie štátu“²⁰, t. j. štát ako uznávaná suverénna autorita, inštitucionalizovaná forma rozhodovania ako aj symbol identity a garant bezpečnosti na štátnom území, resp. čo Robert Rotberg pomenúva ako „fundamentálne úlohy moderného národného štátu“²¹, ktoré súvisia predovšetkým so zabezpečovaním politických statkov. Pre uvedené funkcie je súčasne charakteristický vysoký stupeň vzájomnej previazanosti a preto je ich zložitá vykonávaná oddelene. Z toho následne vyplýva, že oslabenie jednej z funkcií štátu vedie tiež k oslabeniu ostatných.

Pri zohľadnení oboch základných podôb fenoménu zlyhania štátu dospieť k záveru, že dominantnejšou zložkou pojmu je v súčasnosti zlyhanie štátu, pokiaľ ide o zabezpečenie a podporu ľudského rozvoja než o kontrolu nad štátnym územím.

V tejto súvislosti je nutné uviesť, že základom pre determináciu zlyhania funkcií štátu je koncept štátnej suverenity, ktorého korene sa spájajú s ideálom štátnosti podľa vestfálskeho systému z roku 1648, ktorý považoval za základné úlohy štátu zaistenie bezpečnosti, blahobytu a reprezentácie.²² Podmienky nevyhnutné na dosiahnutie ideálu štátnej suverenity však v niektorých geografických oblastiach neexistovali. Z toho dôvodu je teda napríklad z dlhodobého hľadiska zrejmé, že väčšina afrických štátov sa nachádza zatiaľ na pomerne nižších stupňoch formovania. Danú skutočnosť potvrdzuje tiež zložitý a častokrát násilný historický priebeh budovania štátov v Európe. Paul D. Williams preto pokladá nerovnomerný vývoj v Afrike v tomto kontexte skôr za prekvapujúci jav.²³

Pre analýzu fenoménu zlyhanie štátu z toho vyplýva, že zlyhanie je podmienené konkrétnymi podmienkami v danom štáte, a preto je v niektorých pravdepodobnejšie ako v iných. Napríklad mnohé africké štáty sa po získaní nezávislosti vestfálskemu ideálu síce približovali v zmysle uznaných členov medzinárodného spoločenstva so zastúpením v medzinárodných organizáciách, ale to už neplatilo vo vnútropolitických záležitostiach, kde

¹⁹ Pozri napr.: Newman, E. (2009): Failed States and International Order: Constructing a Post-Westphalian World. In Contemporary Security Policy. 2009, roč. 30, č. 3. Pozri tiež: Williams, P. D. (2009): State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses. [Online.] In: pdftop.com, 2012. Dostupné na internete: <<http://www.pdftop.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQuZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNIYXJjaC93aWxsaWFtczA3LnBkZg==>>>.

²⁰ Zartman, W. I. (1995): Posing the Problem of State Collapse. In Zartman, W. I. (ed.). (1995): Collapsed States: The Desintegration and Restoration of Legitimate Authority. Boulder: Lynne Rienner Pub., 1995, s. 5.

²¹ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): State Failure and State Weakness in a Time of Terror, s. 6.

²² Konkrétne šlo o právo štátu vykonávať päť monopolných právomocí, a to: (1) kontrolovať násilné prostriedky, (2) výhradné právo vyberať dane od občanov, (3) výhradné právo nariaďovať politickú oddanosť a získavať podporu občanov vo vojne, (4) suverénne právo rozhodovať spory medzi občanmi a (5) výhradné právo zastúpenia v medzinárodnom spoločenstve spojené s právomocou prijímať medzinárodnoprávne záväzky.

²³ Williams, P. D. (2009): State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses. [Online.] In: pdftop.com, 2012. [cit. 04-15-2012]. s. 2. Dostupné na internete: <<http://www.pdftop.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQuZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNIYXJjaC93aWxsaWFtczA3LnBkZg==>>>.

bola v mnohých prípadoch časťou obyvateľstva spochybňovaná legitimita vlády a štátne inštitúcie využívané ako vládne nástroje jednak na podporu stúpcov režimu a jednak na potlačanie a prenasledovanie opozície. Priblíženie sa k ideálnemu štátu v reálnych podmienkach teda bolo len čiastočné. Tieto štáty nazýva Robert H. Jackson výstižným pojmom kvázištáty, t. j. nefunkčné štáty, ktoré vznikli s cieľom nahradiť európsky koloniálny systém.²⁴ Možno tiež povedať, že v prípade bývalých kolonizovaných štátov vytvára existencia efektívnych štátnych štruktúr v predkoloniálnom období predpoklady pre rovnakú tendenciu v podmienkach postkolonializmu. Naopak, v štátoch so slabou štruktúrou vznikla tzv. bezpečnostná medzera a vákuum moci bolo vyplnené inými – neštátnymi subjektmi.

2.4 Ďalšie znaky zlyhávajúcich štátov

Na ďalšie znaky zlyhávajúcich štátov možno poukázať pri ich skúmaní v politicko-právnom, historicko-evolučnom a sociologickom kontexte, ktorým sa vyznačuje prístup D. Thünera. Na základe aplikácie tohto konceptu možno charakteristiky zlyhávajúcich štátov zosumarizovať nasledovne:

- prítomnosť prevažne endogénnych problémov štátu, hoci môžu mať cezhraničný dopad;
- rozpad vnútroštátnych inštitúcií garantujúcich právo a poriadok, či už v zmysle, že prestávajú existovať úplne alebo nie sú schopné vykonávať svoje funkcie dlhšie obdobie a nezriedka sú pritom zneužívané na iné účely, než na ktoré boli založené;
- absencia orgánov schopných zastupovať štát na medzinárodnej úrovni alebo ovplyvniteľných medzinárodným spoločenstvom;
- absencia orgánov schopných zaväzovať štát medzinárodným právom;
- príslušnosť k skupine štátov Tretieho sveta, ktoré boli ovplyvnené geopolitickými faktormi ako koniec studenej vojny, dedičstvo koloniálnej nadvlády a proces modernizácie s nedostatočnou efektívnosťou budovania štátu;
- kolaps vlády v spojitosti s výkonom monopolných právomocí, následkom čoho dochádza k privatizácii a kriminalizácii štátu, prípadne k vzniku predpokladu Thomasa Hobbsa *bellum omnium contra omnes*;²⁵
- a značná brutalita a intenzita násillia.²⁶

Uvádzané spoločné charakteristiky zlyhávajúcich štátov možno rovnako doplniť aj o znaky vyplývajúce z ekonomického a bezpečnostného aspektu ich skúmania.

Ekonomický prístup

V súvislosti s ekonomickým prístupom môžeme k znakom zlyhávajúcich štátov vzhľadom na skutočnosť, že ide súčasne iba o štáty patriace do skupiny rozvojových štátov, zaradiť hlavne nízku úroveň tvorby HDP spravidla meranú prostredníctvom ukazovateľa HDP p. c. vypočítaného podľa parity kúpnej sily a nevyhovujúcu štruktúru HDP, existenciu duálnej

²⁴ Jackson, R. H. (1990): Quasi – states: Sovereignty, international relations, and the Third World, s. 26.

²⁵ Thomas Hobbes označoval stav „vojny všetkých proti všetkým“ za prirodzený stav spoločnosti do vzniku štátu.

²⁶ Thüner, D. (1999): The “Failed State“ and International Law. [Online.] In International Review of the Red Cross, 1999, č. 836, s. 731 – 761. [cit. 04-26-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jq6u.htm>>.

ekonomiky²⁷, vysoký deficit verejných financií, dlhodobé pasívne saldo platobnej bilancie, vysokú zahraničnú zadlženosť, vysokú nezamestnanosť, exportnú závislosť, nevyhovujúcu infraštruktúru, zlý stav ľudských zdrojov, regionálne disparity a vysokú mieru korupcie. V danej súvislosti je však nutné zdôrazniť, že rozvojové a teda aj zlyhávajúce štáty nepredstavujú homogénny celok, a preto spomínané črty neplatia absolútne.

Navyše, na základe analýzy a komparácie klasifikácií štátov podľa metodiky Failed State Index a OSN stanovujúcich príslušnosť štátov k skupine zlyhávajúcich štátov, resp. k skupine najmenej rozvinutých štátov (LDCs) dospievame k záveru, že zlyhávajúce štáty nie je možné automaticky stotožňovať s najmenej rozvinutými štátmi, tzn. nie každý zlyhávajúci štát je zároveň najmenej rozvinutým štátom a opačne. Za predpokladu, že pripúšťame vypovedaciu hodnotu predmetného indexu môžeme danú hypotézu dokázať napríklad na prípade Afriky, kde je zlyhanie štátu najrozšírenejšie, a síce podľa údajov z roku 2011 sa z 33 najmenej rozvinutých štátov na africkom kontinente²⁸ 26 zaraďuje medzi 60 zlyhávajúcich štátov s najkritickejšou hodnotou²⁹. Na druhej strane štáty ako napríklad Sao Tomé, Benin, Mali, Senegal, Gambia, Lesotho alebo Tanzánia nezlyhávajú, hoci patria do skupiny LDCs vykazujúcej najnižší stupeň sociálno – ekonomického vývoja, a teda k najchudobnejšiemu a tým najzraniteľnejšiemu segmentu medzinárodného spoločenstva. Uvedené konkrétne príklady LDC sa označujú ako slabé štáty, z čoho vyplýva, že zamieňanie termínov zlyhávajúce a najmenej rozvinuté štáty by teda bolo nesprávne, resp. nepresné. Navyše, fenomén zlyhania štátu sa neobmedzuje iba na najmenej rozvinuté štáty, ale možno ho pozorovať v rozvojom svete ako celku.

Ako zdôrazňuje Robert Rotberg, nato aby boli štáty klasifikované ako zlyhávajúce musia spĺňať väčšinu explicitne stanovených kritérií, t.j. nevyhnutnú kombináciu spomínaných charakteristík zlyhania, navyše na určitom stupni.³⁰ Slabé štáty spomedzi LDCs ako aj vo všeobecnosti síce neúspešne zápasia so začarovaným kruhom chudoby, legitimita štátu však nie je z pohľadu jeho obyvateľov spochybňovaná alebo v takej miere spochybňovaná, štát je stále schopný vykonávať svoju monopolnú moc a zabezpečiť ochranu územia a obyvateľstva. Prípadné občianske nepokoje, resp. konflikty sú síce pre zlyhanie štátu typickým znakom, ale nie dostatočnou podmienkou.

Na druhej strane, ak štát patrí do skupiny LDCs, riziko zlyhania a jeho späť dôsledky možno pokladať za pomerne vysoké a viac deštruktívne ako v prípade iného štátu, pretože hlboká frustrácia z nízkeho životného štandardu v kombinácii s rastúcimi disparitami medzi bohatými a chudobnými na národnej ako aj globálnej úrovni a nerovnomernou distribúciou zdrojov a príležitostí v štáte môže významne prispieť k nespokojnosti, sociálnemu napätiu, otvoreným konfliktom a k brutálnemu násiliu intenzifikovanému destabilizáciu nasledovanou vážnou humanitárnou krízou.

Bezpečnostný prístup

Pokiaľ ide o bezpečnostné hľadisko v kontexte dopadov zlyhania štátu na medzinárodnú bezpečnosť, možno identifikovať ďalšie potenciálne charakteristické črty zlyhávajúceho štátu, spájajúce sa s problémami ako najmä destabilizácia regiónu, terorizmus, proliferácia zbraní hromadného ničenia, nárast kriminality, ohrozenie energetickej bezpečnosti, šírenie infekčných chorôb či degradácia životného prostredia. Ale zároveň je nutné

²⁷ Duálna ekonomika znamená, že vedľa seba v danom štáte existujú pomerne rozvinuté sektory a tradičné zaostalé, neefektívne hospodárstvo.

²⁸ UN-OHRRLS: List of Least Developed Countries. In: UNOHRRLS, 2012. [cit. 04-26-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.unohrrls.org/en/ldc/25/>>.

²⁹ The Failed States Index 2011. In: Foreign Policy, 2012. [cit. 04-26-2012]. Dostupné na internete: <http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/06/17/2011_failed_states_index_interactive_map_and_rankings>.

³⁰ Rotberg, R. I. (ed.). (2003): State Failure and State Weakness in a Time of Terror, s. 11.

poznamenať, že z globálneho pohľadu nie sú tieto znaky, resp. problémy medzi jednotlivými zlyhávajúcimi štátmi zastúpené rovnomerne.

V tejto súvislosti je paradoxné, že pokiaľ ide napríklad o medzinárodnú zločinnosť, vyskytuje sa v relatívne menšom rozsahu v oblastiach s úplným zlyhaním, resp. rozpadom štátu ako napríklad Somálsko. Naopak, má tendenciu rozmáhať sa v oblastiach s aspoň základnou sociálno – ekonomickou infraštruktúrou a so štátnou správou so sklonom k úplatkárstvu, ako napr. Nigéria. Podobná úroveň infraštruktúry a súčasne určitý stupeň poriadku v zlyhávajúcom štáte sú predpokladmi aj pre pôsobenie teroristických buniek, pokiaľ daný štát neslúži len ako tranzitné územie alebo dočasná základňa.³¹ Ako však poznamenáva Newman, medzi terorizmom a zlyhávajúcimi štátmi nemusí existovať automaticky kauzálny vzťah, hoci ho prípady Pakistanu, Afganistanu, Sudánu či Somálska potvrdzujú. Poukazuje pritom na to, že slabý ani zlyhávajúci štát nie sú väčšinou nevyhnutnou podmienkou pre prítomnosť teroristických skupín.³²

Významným destabilizačným prvkom sú aj nútené migračné prúdy, ktoré majú potenciál rozsievať nestabilitu do okolitých štátov a regiónu v podobe šírenia povstaleckých skupín, ktoré následne operujú a podnikajú útoky z územia „hostiteľského“ štátu. Ako príklad možno uviesť Afganistan či Rwandu.

Nezanedbateľným faktorom je aj skutočnosť, že zlyhávajúce štáty nedisponujú potenciálom potrebným na ochranu životného prostredia. Sudánska vláda napríklad nedokázala alebo nebola ochotná vyriešiť konflikt o zdroje v Darfúre, ku ktorého eskalácii viedla dezertifikácia a úbytok poľnohospodárskej pôdy. Ide tak o prvý konflikt podnietený klimatickými zmenami.

Na základe uvedených charakteristických znakov je teda zrejmé, že fenomén zlyhania štátu v medzinárodných vzťahoch implikuje mnohé vážne sociálno – ekonomické a bezpečnostné problémy nie len pre samotný zlyhávajúci štát s osobitným zreteľom na životné podmienky a kvalitu života jeho populácie, ale potenciálne aj pre ostatné štáty, vrátane veľmocí, susediacich štátov, resp. štátov v regióne ako aj zdanlivo geograficky bezpečne vzdialených. Ide teda o zásadný problém svetového poriadku od rozpadu bipolarity.

3 Meranie zlyhania štátu

Ako sme ukázali, fenomén zlyhávajúcich štátov sa vyznačuje viacerými definíciami a predstavuje určitú výzvu vzhľadom na zložitosť presnej kvantifikácie a determinácie kritických bodov zlyhania, tzn. keď sa štát už stáva zlyhávajúcim. Thüerer v danom kontexte uvádza, že pojem zlyhávajúci štát neoznačuje presne definovanú a klasifikovateľnú situáciu, ale slúži skôr ako širšie pomenovanie fenoménu, ktorý môže byť vykladaný rôznymi spôsobmi.³³

Napriek tomu, sa v spojitosti so vzrastajúcim významom fenoménu zlyhávajúcich štátov v globalizovanom svete vyvíja úsilie identifikovať a odlišiť tieto štáty kvantitatívnym spôsobom prostredníctvom merania zlyhania indexami ako napr. Failed States Index, Human Development Index, Global Peace Index alebo Governance Indicators Svetovej banky a i.³⁴

³¹ Williams, P. D. (2009): State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses. [Online.] In: pdftop.com, 2012. [cit. 04-15-2012]. s. 4. Dostupné na internete: <<http://www.pdftop.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQwZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNlYXJjaC93aWxsaWFtczA3LnBkZg==>>.

³² Newman, E. (2009): Failed States and International Order: Constructing a Post-Westphalian World. In Contemporary Security Policy. 2009, roč. 30, č. 3, s. 429-430.

³³ Thüerer, D. (1999): The “Failed State“ and International Law. [Online.] In International Review of the Red Cross, 1999, č. 836, s. 731 – 761 [cit. 04-27-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jq6u.htm>>.

³⁴ Napr. Index of State Weakness, State Fragility Index.

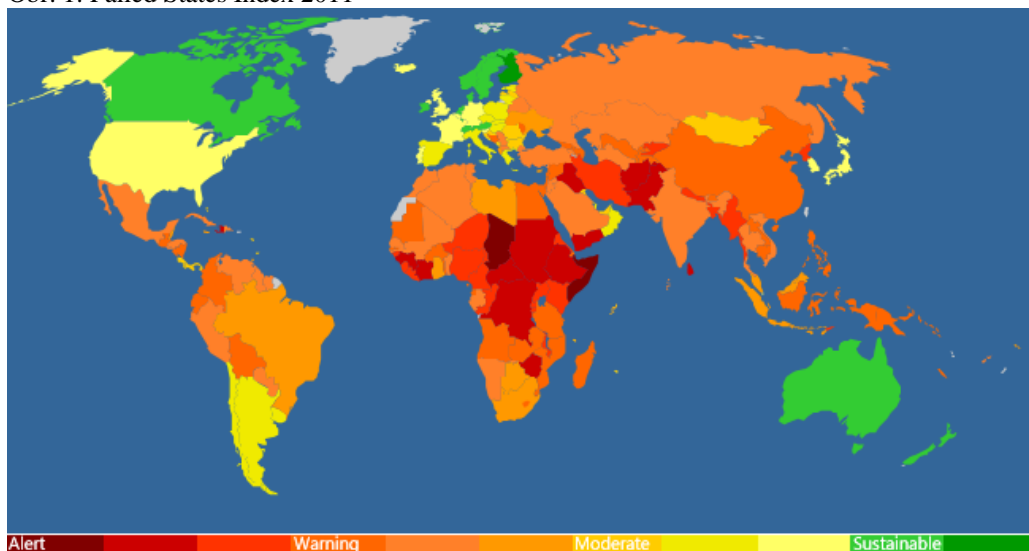
Hoci sa v nich nepoužíva spoločná definícia koncepcie zlyhania štátu a každý ukazovateľ sa v podstate zameriava na iný aspekt skúmania, v konečnom dôsledku všetky prispievajú explicitne alebo implicitne k určeniu zlyhávajúcich štátov.³⁵ Limitujúcim je však v niektorých prípadoch dostupnosť zdrojov, čo býva tiež v podstate jedným zo znakov zlyhávajúcich štátov.

V ďalšom texte priblížime Failed States Index, ktorý je priamo zameraný na skúmanie a vyhodnocovanie zlyhania štátu.

Failed States Index

Z hľadiska identifikácie zlyhávajúcich štátov sa základný, východiskový ukazovateľ pokladá Failed States Index (ďalej len „FSI“), ktorý je zostavovaný americkým think-tankom Fund for Peace v spolupráci s časopisom Foreign Policy. Tento index predstavuje pokus o komplexné pochopenie príčin, podstaty a dôsledkov zlyhania štátu. Možno ho zároveň považovať za snahu o určitú syntézu prístupov k danej problematike.³⁶ Cieľom indexu však nie je určiť, kedy dôjde k zlyhaniu alebo kolapsu štátu z časového hľadiska, ale kvantifikovať jeho náchylnosť k tomuto štádiu. Napriek kritickým názorom k metodike a objektivite FSI súvisiacej prevažne so spochybňovaním samotnej koncepcie zlyhávajúcich štátov, možno prínos indexu obhajovať minimálne poskytnutím základného prehľadu štátov, ktoré možno s najväčšou pravdepodobnosťou pokladať za zlyhávajúce, a to nezávisle od ich poradia v rebríčku.

Obr. 1: Failed States Index 2011



Prameň: The Fund for Peace: The Failed States Index 2011. In: *Fund for Peace*, 2012 [cit. 2012-04-25]. Dostupné na internete: < <http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2011> >.

Pre FSI platí, že čím vyššia je jeho hodnota, tým horšie je postavenie štátu z hľadiska zlyhávania. Stabilita, resp. zraniteľnosť jednotlivých štátov je skúmaná a vyhodnocovaná na základe dvanástich indikátorov, ktoré sú rozdelené do troch hlavných skupín³⁷, a to:

³⁵ Newman, E. (2009): Failed States and International Order: Constructing a Post-Westphalian World. In *Contemporary Security Policy*, 2009, roč. 30, č. 3, s. 428.

³⁶ Šmíd, T., Vaďura, V. (2009): Teoretické vymezení a konceptualizace fenoménu slabých a selhávajících států. In *Mezinárodní vztahy*, 2009, roč. 44, č. 2, s. 58.

³⁷ V zátvorke uvádzame počet indikátorov v príslušnej skupine.

- a) sociálne indikátory (4), t.j. rastúce demografické tlaky; presuny utečencov a vnútorne presídlených osôb; pomsta a skupinové násilie; chronický a trvalý odlev ľudí;
- b) ekonomické indikátory (2), t.j. nerovnomerný ekonomický rozvoj; chudoba a ekonomický pokles ;
- c) politicko-vojenské indikátory (6), t.j. legitimita štátu; progresívna deteriorácia verejných služieb; porušovanie ľudských práv a poriadku; bezpečnostný aparát; frakcionalizácia elit; intervencia externých aktérov.³⁸

Na obrázku 1 je farebne odlišené postavenie jednotlivých štátov vzhľadom na ich hodnotenie podľa FSI 2011. Štáty s najkritickejšou hodnotou indexu sú označené tmavočervenou, najstabilnejšie štáty s najmenším rizikom zlyhania zase tmavozelenou.

Podľa hodnôt ukazovateľa Failed States Index z roku 2011 pochádza až 14 z 20 zlyhávajúcich štátov s najkritickejšou situáciou z Afriky, pričom sedem z nich sa nachádza v prvej desiatke štátov, resp. predstavujú zároveň prvé štyri štáty s najnepriaznivejšou hodnotou indexu, ku ktorým v poradí patria Somálsko, Čad, Sudán a Konžská demokratická republika.³⁹ Zlyhanie štátu pritom nie je javom vyskytujúcim sa výlučne iba v Afrike, ako by sa podľa týchto údajov mohlo zdať, hoci práve na danom kontinente sa vzhľadom na jeho rozsah, hĺbkú zakorenenosť a naliehavosť riešenia pokladá za najproblematickejšie. Podrobnejšie ilustruje poradie prvých 20 zlyhávajúcich štátov tabuľka.

Tabuľka 1: 20 zlyhávajúcich štátov s najkritickejšou hodnotou FSI

1	113,4	Somálsko	11	102,5	Guinea
2	110,3	Čad	12	102,3	Pakistan
3	108,7	Sudán	13	100,3	Jemen
4	108,2	Konžská dem. rep.	14	99,9	Nigéria
5	108,0	Haiti	15	99,1	Niger
6	107,9	Zimbabwe	16	98,7	Keňa
7	107,5	Afganistan	17	98,6	Burundi
8	105,0	Stredoafriická rep.	18	98,3	Mjanmarsko
9	104,8	Irak	18	98,3	Guinea Bissau
10	102,8	Pobrežie Slonoviny	20	98,2	Etiópia

Prameň: The Fund for Peace: *The Failed States Index 2011*. In: *Fund for Peace*, 2012. [cit. 2012-04-29]. Dostupné na internete: <<http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2011>>.

4 K príčinám zlyhania štátu

Príčiny zlyhania štátu treba skúmať ad hoc, pretože zlyhávajúce štáty netvoria homogénny celok. Napriek tomu je však možné uviesť niekoľko fundamentálnych často sa vyskytujúcich faktorov, ktoré významnou mierou prispeli alebo priamo podnietili zlyhanie. Rozdelíme ich na dve skupiny, a síce:

- geopolitické faktory spojené najmä s koloniálnou minulosťou a neokolonializmom, studenou vojnou a nepriateľskou politikou susedných štátov alebo určitých skupín v nich;

³⁸ The Fund for Peace: *The Failed States Index 2011*. In: *Fund for Peace*, 2012. [cit. 04-25-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2011>>.

³⁹ The Fund for Peace: *The Failed States Index 2011*. In: *Fund for Peace*, 2012. [cit. 04-25-2012]. Dostupné na internete: <<http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2011>>.

- faktory späté s problematikou vládnutia vrátane zlých lídrov, zlej hospodárskej politiky a vnútroštátnych bezpečnostných problémov.

Pokiaľ ide o koloniálne dedičstvo, jeho negatívny vplyv možno pozorovať vo forme vzniku autoritatívnych režimov a najmä mnohokrát nezmyselne stanovených štátnych hraníc. Vytýčené hranice medzi jednotlivými kolóniami totiž ignorovali kmeňové hranice a tiež etnické a jazykové rozdiely, čo možno oprávnene považovať za jednoznačne konfliktogénne dedičstvo kolonializmu, ktoré obzvlášť v Afrike až do súčasnosti predstavuje zdroj mnohých kmeňových a etnických konfliktov, ako napr. v Sudáne či Somálsku. Rovnako významný je i ekonomický aspekt kolonializmu ako príčiny zlyhania štátu, a to v podobe deformácie a znefunkčnenia jeho hospodárstva v dôsledku jednosmerného zamerania ekonomík, jednostranných obchodných väzieb, udržiavania zaostalosti sekundárneho a terciárneho sektora spôsobenej vnútenou funkciou odbytkiska hotových výrobkov a „surovinového prívesku“ ako aj v dôsledku zachovávaní „osobitných vzťahov“ medzi bývalými kolóniami a ich materskými krajinami. V súčasnosti môže mať v kontexte zlyhania štátu škodlivý vplyv politika neokolonializmu či už zo strany niektorých štátov alebo transnacionálnych korporácií, ktoré sledujú dosiahnutie vlastných cieľov na úkor blahobytu domáceho obyvateľstva a bez ohľadu na životné prostredie, ako napr. v Nigérii.

Za kľúčový determinant zlyhania je nutné považovať aj studenú vojnu. Politika veľmoci bola s cieľom získať spojencov v strategických oblastiach namierená na podporu režimov ochotných spolupracovať bez ohľadu na ich atribúty, čím sa v podstate umelo predlžovala ich životnosť. Ďalším aspektom boli vnútropolitické rozpory v jednotlivých formujúcich sa štátoch ohľadom ich komunistického alebo kapitalistického smerovania. Súhlasíme s názorom Carmenta, ktorý v tejto súvislosti zdôrazňuje, že mnohé štáty vo svete zlyhali, zlyhávajú alebo zlyhajú hlavne z dôvodu straty podpory jednej alebo oboch supervelmocí po páde Berlínskeho múra ako ich spojencov počas studenej vojny.⁴⁰ Michael Ignatieff takisto uvádza, že po studenej vojne získali masy obyvateľstva právo na sebaurčenie najkrutejším možným spôsobom tým, že boli ponechaní napospas, preto nie je prekvapujúce, že mnohé takéto štáty zlyhávajú.⁴¹ V mnohých prípadoch teda môžeme zlyhanie štátu považovať za následok stiahnutia ich podpory zo slabých štátov.

Ďalšou častou príčinou zlyhania štátu predstavuje nepriateľstvo vlád susediacich štátov vo vzťahu k režimu iného susedného štátu, resp. pôsobenie povstaleckých skupín so zámerom destabilizovať cieľový štát, a to nezávisle od poskytnutia podpory (dočasne) „hostiteľského“ štátu. Vzniknutá nestabilita môže mať za následok nadmerné vojenské výdavky, ktoré odčerpávajú zdroje využiteľné na zlepšenie životnej úrovne obyvateľstva, ako aj zlyhávajúce pri zabezpečovaní politických statkov. Príkladom je Afganistan v súvislosti s pôsobením teroristických skupín z Pakistanu alebo nestabilita v Sierra Leone vyvolaná Taylorovým režim v susednej Libérii v 90. rokoch 20. storočia rovnako i využitie Ugandy ako útočiska pre operácie Rwandského vlasteneckého frontu Tutsiov predchádzajúce invázii do Rwandy v roku 1990 alebo obdobné využitie Konžskej demokratickej republiky zo strany povstaleckých skupín Hutuov s cieľom destabilizovať Kagameho režim po genocíde v roku 1994.

Čo sa týka faktorov spojených s problematikou vládnutia, zlí lídri sú významným zdrojom zlyhania, pričom predmetom kritiky býva nezriedka patrimonializmus a prenasledovanie odporcov režimu. K lídrom najčastejšie obviňovaným zo zodpovednosti za zlyhanie štátu patrí napríklad Siad Barre v Somálsku.

Faktor nevhodných vládných opatrení v hospodárskej politike štátu predstavuje ďalší významný predpoklad pre jeho zlyhanie, a to najmä v spojitosti so zlým vládnutím. Výsledkom

⁴⁰ Carment, D. (2003): *Assessing State Failure: Implications for Theory and Policy*. In *Third World Quarterly*, 2003, roč. 24, č. 3, s. 407.

⁴¹ Ignatieff, M. (1993): *Blood and Belonging*. s. 8. Cit. podľa: *Ibid.*, s. 407.

môže byť masívne tlačenie nových peňazí, koncentrácia výlučne na sektory generujúce rýchly zisk, ako napr. ťažba nerastných surovín, a pod. Nevhodná štruktúra tvorby HDP a vysoká exportná závislosť následne determinujú značnú zraniteľnosť štátu voči externým ekonomickým šokom v podobe náhleho poklesu cien komodít na svetových trhoch. Vznikajú vážne ekonomické problémy, sociálne napätie a násilie, ktoré môžu viesť až k zlyhaniu. V danom kontexte je však žiaduce poukázať zároveň i na určitú rozporupnosť vplyvu donorov medzinárodnej pomoci a politiky otvorenosti rozvojových ekonomík presadzovanej Svetovou bankou a Medzinárodným menovým fondom, ktoré v niektorých prípadoch prispeli k prehĺbeniu politickej a ekonomickej nestability štátu a implicitne k jeho následnému zlyhaniu. Samotná nevhodná politická ekonómia však nemusí nevyhnutne generovať zlyhávajúce štáty.

Faktor vnútroštátnych bezpečnostných problémov je úzko prepojený so zvýšenou kriminalitou, dostupnosťou a šírením zbraní a ďalšími ilegálnymi aktivitami vnútroštátnych aktérov, ktorí sa usilujú získať moc, kontrolu nad formálnymi i neformálnymi trhmi a finančný prospech. Títo bývajú označovaní aj ako zhubní aktéri (z angl. „predatory actors“).⁴² Možno povedať, že stav zlyhania štátu im z naznačených dôvodov vyhovuje, čo vysvetľuje ich záujem na udržaní daného stavu.

Na záver analýzy uvedených faktorov zlyhania štátu teda možno súhlasiť s názorom P. D. Williama v tom, že napriek ich nepopierateľnému potenciálu zohrávať dôležitú úlohu v danom fenoméne je pre súčasný stav poznania naďalej príznačná určitá vágnosť vzhľadom na možnosť exaktnej predikcie tzv. kritických bodov zlyhania v konkrétnych prípadoch.⁴³

ZÁVER

Koncepcia zlyhávajúcich štátov vychádza z vestfálskeho ideálu a reaguje na výraznú neschopnosť niektorých štátov plniť svoje základné funkcie, čo sa najčastejšie definuje ako zlyhávanie pri kontrole štátneho územia a zabezpečovaní politických statkov. Pokiaľ však ide o analytickú hodnotu a objektivitu pojmu, býva niektorými autormi spochybňovaná a kritizovaná kvôli etnocentrizmu Západu, spolitizovaniu a demonizácii štátov s cieľom prípadnej intervencie a možnosti sledovať vlastné záujmy. Ale kontroverzie, ktoré sa s pojmom spájajú, nemenia nič na tom, že vo svete existujú slabé štáty s inou kvalitou a závažnejším rozsahom problémov ako aj súvisiacimi dôsledkami, na ktoré sa práve daná koncepcia snaží poukázať. V tomto kontexte je možné identifikovať špecifické znaky zlyhávajúcich štátov z historického, politicko-právneho, sociálneho, ekonomického i bezpečnostného hľadiska. V súvislosti s ekonomickým prístupom sme považovali za potrebné objasniť vzťah najmä medzi LDC a zlyhávajúcimi štátmi, keďže by sa mohlo zdať, že ide o zameniteľné kategórie. Ukázali sme však, že takéto tvrdenie je nepresné, resp. nesprávne, pretože aj medzi LDC sú štáty, ktoré napriek svojmu zraniteľnému postaveniu nezlyhávajú. Čo sa týka FSI ako pokusu o meranie zlyhania, jeho prínos možno vidieť minimálne v poskytnutí základného prehľadu štátov, ktoré možno s najväčšou pravdepodobnosťou pokladať za zlyhávajúce. V závere sme sa pokúsili identifikovať a opísať základné faktory, ktoré prispievajú k zlyhaniu štátu. Rozdelili sme ich na geopolitické faktory spojené najmä s koloniálnou minulosťou a neokolonializmom, studenou vojnou a nepriateľskou politikou susedných štátov alebo určitých skupín v nich, a na faktory späté s problematikou vládnutia vrátane zlých lídrov, zlej hospodárskej politiky

⁴² Williams, P. D. (2009): State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses. [Online.] In: pdfTOP.com, 2012. [cit. 04-27-2012]. s. 3. Dostupné na internete: <<http://www.pdfTOP.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQwZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNlYXJjaC93aWxsaWFtczA3LnBkZg==>>.

⁴³ Ibid.

a vnútroštátnych bezpečnostných problémov. Napriek tomu však predikcia kritických bodov zlyhania nie je zatiaľ možná.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. CARMENT, D. (2003): Assessing State Failure: Implications for Theory and Policy. In *Third World Quarterly*, 2003, roč. 24, č. 3, s. 407-427.
2. FUKUYAMA, F. (2004): *State-Building: Governance and World Order in the 21st Century*. New York: Cornell University Press, 2004. 132 s. ISBN 080144923.
3. JACKSON, R. H. (1990): *Quasi – states: Sovereignty, international relations, and the Third World*. New York: Cambridge University Press, 1990. 225 s. ISBN 0-521-44783-6.
4. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2005): *Ekonomika rozvojových štátov*. Bratislava: Ekonóm, 2005. 296 s. ISBN 80-225-2100-0.
5. NEWMAN, E. (2009): Failed States and International Order: Constructing a Post-Westphalian World. In *Contemporary Security Policy*, 2009, roč. 30, č. 3, s. 421-443.
6. ROTBERG, R. I. (ed.). (2003): *State Failure and State Weakness in a Time of Terror*. Washington D. C.: Brookings Institution Press, 2003. 359 s. ISBN 0815775741.
7. ROTBERG, R. I. (ed.). (2004): *When States Fail: Causes and Consequences*. Princeton: Princeton University Press, 2004. 334 s. ISBN 0-691-11671-7.
8. SAMSON, I. (2004): Terminológia strategických doktrín: negativizácia nepriateľa. [Online.]. In *Euractiv*, 2004. [Citované 15.4.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.sk/obrana-a-bezpecnost/analyza/terminologia-strategickych-doktrin-negativizacia-nepriateľa>>.
9. SUR, S. (2006): On “Failed States“. [Online.]. In: *France Diplomatie*, 2006. Dostupné na internete: <<http://www.diplomatie.gouv.fr/en/IMG/pdf/surgb.pdf>>.
10. ŠMÍD, T. - VAĎURA, V. (2009): Teoretické vymezení a konceptualizace fenoménu slabých a selhávajících států. In *Mezinárodní vztahy*, 2009, roč. 44, č. 2, s. 44-64.
11. The Failed States Index 2011. [Online.]. In: *Foreign Policy*, 2012. [Citované 26.4.2012.] Dostupné na internete: <http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/06/17/2011_failed_states_index_interactive_map_and_rankings>.
12. The Fund for Peace: The Failed States Index 2011. [Online.]. In: *Fund for Peace*, 2012. [Citované 15.4.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2011>>.
13. THE UN GENERAL ASSEMBLY: Resolution - World Summit Outcome 2005 A/RES/60/1. [Online.]. In: *United Nations*, 2012. [Citované 20.4.2012.] Dostupné na internete: <http://unstats.un.org/unsd/mdg/Resources/Attach/Indicators/ares60_1_2005summit_eng.pdf>.
14. THÜRER, D. (1999): The “Failed State“ and International Law. [Online.]. In *International Review of the Red Cross*, 1999, č. 836, s. 731 – 761. Dostupné na internete: <<http://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jq6u.htm>>.
15. UN-OHRRLS: List of Least Developed Countries. [Online.]. In: *UNOHRRLS*, 2012. [Citované 26.4.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.unohrrls.org/en/ldc/25/>>.
16. WILLIAMS, P. D. (2009): *State Failure in Africa: Causes, Consequences and Responses* [online]. In: *pdftop.com*, 2012. [Citované 15.4.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.pdf-top.com/view/aHR0cDovL2VsbGlvdHQwZ3d1LmVkdS9hc3NldHMvZG9jcy9yZXNIYXJjaC93aWxsaWZtczA3LnBkZg==>>>.

17. ZARTMAN, W. I. (1995): Posing the Problem of State Collapse. In Zartman, W. I. (ed.). (1995): *Collapsed States: The Desintegration and Restoration of Legitimate Authority*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1995. 303 s. ISBN 1-55587-518-1.

KONTAKT

Ing. Viliam Pajtinka
Katedra medzinárodných politických vzťahov
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: viliam.pajtinka@euba.sk

METODOLOGIE MEZINÁRODNÍCH STATISTIK OBCHODU SE SLUŽBAMI

Ing. Monika Mrlinová

ABSTRAKT

Dnešní podoba světového obchodu vypadá velmi odlišně od doby, kdy vznikla první pravidla, která upravovala problematiku obchodu na celosvětové úrovni. Zatímco světový obchod byl po ukončení 2. světové války založen zejména na světové výměně zboží, v současnosti se obchod se službami a kapitálem stává stále důležitějším segmentem mezinárodních ekonomických vztahů. Služby se stávají dominantním sektorem národních hospodářství a i přes obtíže spojené s jejich obchodovatelností stále více pronikají do mezinárodního prostředí. Cílem předkládaného článku je nejprve vymezit požadavky a nároky kladené na vykazování dat o objemech obchodu se službami a následně objasnit metodiku způsobu vykazování dat o objemech obchodu stěžejními světovými organizacemi sledujícími mezinárodní obchod a předním světovým integračním seskupením – Evropskou unií.

Klíčová slova: statistiky zahraničních afilací, statistiky založené na platební bilanci, statistiky mezinárodního obchodu se službami, mezinárodní obchod

ABSTRACT

Today's world trade looks very different from what it looked like at the time when the first rules were set that govern trade issues at the global level. While after World War II the world trade was based on global exchange of goods, at present, trade in services and international capital movements are becoming increasingly important elements of international economic relations. Services are becoming the dominant sector of national economies and despite the difficulties associated with their tradability they increasingly penetrate into the international environment. The aim of this article is (1) to define the requirements and demands on the reporting of data on volumes of trade in services, and (2) to explain the methodology the key global organizations (including the European Union) use in reporting data on trade volumes.

Key words: foreign affiliate statistics, balance of payments statistics, statistics on international trade in services, international trade

JEL: F13, F14

Úvod

Ekonomie je vědou, která odráží vývoj ekonomiky, společnosti a světa. Jako vědní obor však v ústředí jejího zájmu stojí lidské chování, zejména pak způsob, jakým lidé přizpůsobují své chování a jednání k tomu, aby získali vzácné statky a následně jak si budou tyto statky mezi sebou směňovat. Právě směna a proces získání vzácných statků je doménou ekonomie. Bylo by scestné se domnívat, že člověk jako „*homo economicus*“ bude směňovat získané statky pouze v rámci národního hospodářství, ale s cílem maximalizovat svůj užitek bude hledat nejvyšší možné uspokojení plynoucí ze směny, která se nebude omezovat pouze na národní rámec. Následná směna tedy může probíhat napříč celou globální ekonomikou. A právě mezinárodní ekonomie, potažmo teorie mezinárodního obchodu sleduje výměnu mezinárodního charakteru. Dnešní podoba světového obchodu vypadá velmi odlišně od doby, kdy vznikla první pravidla, která upravovala problematiku obchodu na celosvětové úrovni. Stará dělba práce

mezi národy se radikálně změnila v souvislosti s nedávnou vlnou globalizace. Globální hodnota řetězce či mezinárodního dodavatelského řetězce překračuje tradiční hranice mezi státy a boří i vzdálenosti mezi nimi. Jedním z nejožehavějších témat, kterému současný světový obchodní systém čelí, je, že za posledních 50 let se povaha obchodu výrazně změnila. Zatímco světový obchod byl po 2. světové válce tažen zejména obchodem se zbožím, v současnosti se obchod se službami a kapitálem stává nejdůležitějším segmentem mezinárodních ekonomických vztahů. Služby se stávají dominantním sektorem národních hospodářství a i přes obtíže spojené s jejich obchodovatelností stále více pronikají do mezinárodního prostředí¹. Není proto bez významu věnovat právě pozornost obchodu se službami. V práci je věnována pozornost metodologii vykazování dat o objemu obchodu se službami. Na tomto místě je však nutné podotknout, že jedním ze základních požadavků statistické práce je existence určitého rámce, který dokáže pojmut velký rozsah dostupných statistických dat. Aby však data mohla být smysluplně analyzována a prezentována, musí existovat určitý společný jazyk pro sestavování i prezentování statistik. Cílem předpokládané stati je proto nejprve vymezit požadavky a nároky kladené na vykazování dat o objemech obchodu se službami a následně objasnit metodiku způsobu vykazování dat o objemech obchodu stěžejními světovými organizacemi sledujícími mezinárodní obchod a předním světovým integračním seskupením - Evropskou unií.

1 Vykazování obchodu se službami

Mezinárodní obchod je možné definovat jako směnu zboží či služeb různých subjektů určitého státu v rámci celého světového hospodářství. Důvodem proč se země zapojují do mezinárodního obchodu, jsou jejich rozdílné vybavení přírodními, lidskými či kapitálovými zdroji. V souladu s teorií absolutních výhod by se země měly zaměřit na produkci takových statků, které jsou schopny vytvořit nejlevněji a v souladu s teorií komparativních výhod pak na výrobu takových statků, které jsou schopny vyrobit relativně nejlevněji².

Schopnost provádět vysoce kvalitní analýzy obchodních dat je zásadní pro jakoukoliv úroveň rozhodování. Mnohostranné, regionální či bilaterální obchodní jednání, stejně jako formulace a provádění příslušných politik na národní úrovni vyžaduje rozsáhlou analýzu ekonomických údajů a posouzení dopadů rozhodnutí obchodní politiky. Služby jsou v současnosti významným atributem mezinárodního obchodu. Rychlý technologický pokrok v posledních několika desetiletích v oblasti dopravy, výpočetní techniky a telekomunikace, včetně rozvoje internetu a elektronického obchodování umožnil zejména podnikům, aby mohly obsluhovat stále větší množství trhů, a to i těch vzdálenějších. Tento trend byl navíc posílen liberalizačními politikami a odstraněním regulačních překážek hospodářské činnosti, který měl následně pozitivní účinek na růst mezinárodních investic, zaměstnanosti a následně se promítl i v hospodářském růstu mnoha zemí. Přesto však navzdory dominantnímu podílu služeb při tvorbě HDP vyspělých států byl světový objem obchodu se službami v porovnání se zbožím v roce 2007 zhruba čtvrtinový (24,2 %)³. Ve zprávě uveřejněné OECD se odhaduje, že služby tvoří více než 60 % celkové ekonomické aktivity většiny zemí OECD, ale i přes tuto skutečnost se nedaří poskytované služby v plně šíři statisticky zachytit⁴. Vystává tedy otázka, proč tomu tak je? Odpověď je možné hledat např. ve vlastnostech, které jsou pro služby typické např. nedotknutelnost, neviditelnost, neuskladnitelnost či rozmanitost. Právě díky těmto vlastnostem

¹ Cihelková et al. (2010): Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu.

² Neumann, Žamborská, Jiránková (2010): Mezinárodní ekonomie.

³ WTO (2010): International Trade Statistics.

⁴ OECD (2011): Science, Technology and Industry Scoreboard.

vzniká problém s jejich evidencí a vykazováním. Joklová⁵ např. uvádí, že určité druhy služeb mohou být prakticky statisticky nezachytitelné, a díky tomu mohou být statistiky obchodu se službami podhodnocené.

Ve zprávě OECD se uvádí, že měření a vykazování obchodu v oblasti služeb je ze své podstaty obtížnější než měření obchodu se zbožím⁶. Služby jsou totiž obtížně definovatelné, a dokonce některé služby jsou definovány prostřednictvím abstraktních pojmů. Na rozdíl od obchodu se zbožím neexistuje např. obchodní balík, prostřednictvím, kterého by bylo možné vymezit přechod přes hranici země s mezinárodně uznávaným kódem pro zboží, ani není možné vymezit informace o přepravovaném množství, obsahu nebo zemi původu či zemi určení. Z těchto výše popsaných problémů může docházet k utajování poskytnutých služeb, které se jakékoliv evidenci či povinnosti vykazování vymykají. Nicméně i přesto bylo v příručce o Statistice mezinárodního obchodu se službami vymezeno několik požadavků, které musí země přijmout za své při vykazování dat o objemech obchodů. Pro vymezení požadavků kladených na evidenci služeb se vychází z metodiky WTO plynoucí z Všeobecné dohody o obchodu a službách (dále i GATS), která byla uznána jednotlivými zeměmi ve smyslu, že je nutné zabezpečit, aby země pracovaly kolektivně prostřednictvím GATS, za účelem zajištění spolehlivého a efektivního obchodního prostředí a srovnatelnosti v objemech poskytovaných služeb. Na základě této dohody se rozlišují podle GATS čtyři režimy, a to⁷: (i) *přeshraniční dodávky*, (ii) *spotřeba v zahraničí*, (iii) *komerční služby*, (iiii) *přítomnost fyzických osob*. Bod (i) zahrnuje služby, které překročily hranice. Dodání služby může probíhat například prostřednictvím telekomunikací (telefon, fax, televize, internet, atd.) nebo zasláním dokumentů, disků, nahrávkových pásek apod. Bod (ii) zahrnuje spotřebitele, konzumující poskytované služby mimo svou zemi. Typickými příklady jsou návštěvy muzeí v cizí zemi, stejně jako lékařské ošetření a jazykové kurzy v zahraničí. Režim bodu (iii) zahrnuje poskytovatele služeb, kteří zavádí svou obchodní přítomnost v jiné zemi prostřednictvím zakládání poboček nebo dceřiných společností. Příkladem jsou zdravotní služby poskytované zahraniční nemocnicí, bankovní služby poskytnuté dceřinou společností mateřské zahraniční banky či maloobchodní prodejny. Tento režim vyžaduje právo usazování a je spojen s tokem přímých zahraničních investic (dále i FDI). A poslední režim uvedený v bodu (iiii) s sebou nese přítomnost zahraničních fyzických osob v hostitelské zemi, za účelem (a) plnit přímo zakázku na služby, (b) pracovat v zahraniční afilaci, která poskytuje služby (viz dále) či (c) vyjednat smlouvu o poskytování služeb. V GATS není stanovena přesná definice tohoto režimu, která by mohla být použita pro statistické účely. Tento režim je pouze popsán z hlediska účelu pobytu a doby jeho trvání. Hlavní statistika pro tento režim pak vychází z GATS z přílohy o pohybu fyzických osob poskytujících služby. Hlavní rozdíl mezi výše popsanými režimy leží v tzv. obchodní přítomnosti, která je typická pro režim uvedený v bodě (iii) tzn., poskytovatel služeb se musí přesunout z rezidentské (tuzemské) země do nerezidentské (zahraniční) země, aby poskytl službu konečnému spotřebiteli⁸.

GATS definuje termín obchodní (také komerční) přítomnost jako: „udržování právnické osoby nebo zřízení či udržování pobočky nebo zastupitelské kanceláře na území členských států za účelem poskytování služby⁹“.

⁵ Joklová, K. (2008): Obchod se službami a vybrané teorie mezinárodního obchodu: úvodní analýza.

⁶ OECD (2011): Science, Technology and Industry Scoreboard.

⁷ WTO (1995): GATS.

⁸ WTO (2010): Measuring Trade in Services.

⁹ WTO (1995): GATS.

2 Metodologie vykazování dat o obchodu se službami

V roce 1994 byla na žádost Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) vytvořena Meziřesortní pracovní skupina pro statistiku mezinárodního obchodu se službami (TFSITS)¹⁰. Posláním této skupiny se stalo vypracovávat statistické požadavky Všeobecné dohody o obchodu a službách (GATS). První příručka pro *Statistiku mezinárodního obchodu se službami* (dále i MSITS) byla zveřejněna v roce 2002.

Soudobá metodologie vychází ze *Statistiky mezinárodního obchodu se službami 2010* (dále i MSITS 2010)¹¹, což je přepracována a revidovaná příručka Statisticky mezinárodního obchodu se službami z roku 2002. Po revizích mezinárodních statistických rámců, jako systém národních účtů a platební bilance, MSITS následně revidovala a sladila pojmy. Jedná se o příručku, která byla vytvořena Statistickou divizí OSN (UNSD), Evropskou komisí (EK), Mezinárodním měnovým fondem (IMF), Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Konferencí OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) a Světovou obchodní organizací (WTO). Dále vychází z metodologie 6. ročníku Mezinárodního měnového fondu (IMF) *Statistiky platební bilance a mezinárodních investičních pozic* (dále i BPM6)¹² a z *Rozšířené platební bilance služeb* (dále i EBOPS 2010). Světová obchodní organizace dále vydává příručku *Měření obchodu se službami: Vzdělávací modul WTO* (Measuring Trade in Services: A training modul produced by WTO)¹³, která převážně vychází z příručky MSITS 2010, BPM6 a EBOPS 2010. Obsah nového vydání manuálu MSITS 2010 je v souladu s revizí šestého ročníku BPM6, systémem národních účtů z roku 2008¹⁴ a revidované OECD srovnávací definice přímých zahraničních investic¹⁵.

¹⁰Pracovní skupinu tvoří sedm mezinárodních organizací, a to: Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Statistický úřad Evropských společenství (Eurostat), Mezinárodní měnový fond (IMF), Statistická divize Organizace spojených národů (UNSD), Konference Organizace spojených národů o obchodu a rozvoji (UNCTAD), Světová organizace cestovního ruchu (UNWTO) a Světová obchodní organizace (WTO). Pracovní skupina také těží z odborných znalostí v oblasti národních organizací, zejména US Bureau of Economic Analysis, Deutsche Bundesbank, Bank of Japan, Banco Centraldo Brasila a centrální banky Itálie.

¹¹Příručka o Statistice mezinárodního obchodu se službami 2010 je dostupná na <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc10/BG-MSITS2010.pdf>

¹²Statistika platební bilance a mezinárodních investičních pozic je dostupná na <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/BPM6.pdf>

¹³Measuring Trade in Services: A training modul produced by WTO je dostupný na http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/services_training_module_e.pdf

¹⁴Systém národních účtů je integrovaný systém účtů, který souvisí s hospodářskou činností země.

¹⁵UNSD (2010): MSITS.

Tab. 1: Hodnota mezinárodního poskytování služeb podle druhů: korespondence mezi druhy režimů a statistických domén

Režim	Relevantní statistické domény zjednodušená prezentace	Nedostatky (Slabé stránky)
(i) přeshraniční dodávky	BMP6: komerční služby (s výjimkou cestování, výroba, služby na fyzických vstupech vlastněných jinými, údržby a opravy, konstrukce a část dopravy)	BMP6 v době psaní tohoto textu neumožňuje oddělení mezi jednotlivými druhy dodávek
(ii) spotřeba v zahraničí	BMP6: cestování, výrobní služby na fyzických vstupech jiné společnosti, údržby a opravy a část dopravy	Cestování obsahuje i zboží spotřebované cestujícími ačkoliv alternativní členění podle druhu výrobku se doporučuje, data nejsou většinou k dispozici rozděleny do různých kategorií služeb spotřebovaných cestujícími.
(iii) komerční služby	Statistika zahraničních afilací (FATS) Platební bilance: stavebnictví	Neúplné statistiky FATS - není uveřejněn v dostatečném rozsahu pro režim (iii) a (iiii) BMP6 neumožňuje komplexně měřit služby
(iiii) přítomnost fyzických osob	Platební bilance: komerční služby (kromě cestování)	BMP6 v době psaní tohoto textu neumožňuje oddělení mezi jednotlivými druhy dodávek

Pramen: WTO. Measuring Trade in Services, 2010; vlastní zpracování

MSITS2010 navrhuje postup k provádění svých doporučení, aby země, včetně těch, které začínají vyvíjet statistiku mezinárodního obchodu se službami, mohly postupně strukturovat dostupné informace v souladu s tímto novým mezinárodním standardem. MSITS 2010 také obsahuje novou kapitulu, která se věnuje diskuzi o měření způsobu zásobování službami jednotlivých zemí, v souladu s informacemi souvisejícími s GATS. GATS představuje sadu mnohostranně sjednaných a právně vymahatelných pravidel týkajících se mezinárodního obchodu s komerčními službami (tj. bez státní služby). Jak bylo zdůrazněno v GATS, mezinárodní obchod se službami probíhá prostřednictvím čtyř režimů: (i) přeshraniční dodávky, (ii) spotřeba v zahraničí, (iii) komerční služby a (iiii) přítomnost fyzických osob (viz podkapitola 1.1). Relevantní statistické domény vytvořené pro jednotlivé režimy a jejich slabé stránky mapuje tab. 1.

2.1 Používané statistiky pro vykazování dat o poskytovaných službách

Po vstupu v platnost dohody GATS vzrostla poptávka po detailních, relevantních a mezinárodně srovnatelných statistických údajích o mezinárodním poskytování služeb. Potřeba těchto statistik se stala hnacím motorem pro rozvoj komplexnějšího a lépe integrovaného přístupu k statistickým otázkám, které jsou spojeny s obchodem v oblasti služeb. Obchodní

vyjednávači vyžadovali, aby statistické údaje „způsob dodání služby“¹⁶ se stalo jistým vodítkem pro sjednávání závazku a sledování jejich ekonomických dopadů pro každý typ služby. Mimo jiné statistické údaje jsou rovněž nezbytné k vyhodnocení možnosti přístupu na trh a porovnání liberalizačních závazků, stejně tak jako jsou statistickým podkladem pro řešení sporů. MSITS 2010 v návaznosti na mezinárodně dohodnuté standardy poskytuje pokyny a doporučení, jak využívat a rozvíjet zdroje pro měření mezinárodních dat o poskytovaných službách. MSITS 2010 rozšiřuje rozsah mezinárodního obchodu se službami o tzv. dodávky služeb prostřednictvím zahraničních poboček usazených v zahraničí. Z toho důvodu bylo stanoveno, že je nutné věnovat pozornost dvěma blokům, a to (UNSD, MSITS 2010): (i) *Statistikám založeným na platební bilanci obchodu se službami (BPM6)* a (*EBOPS 2010*) a (ii) *Statistice zahraničních afilací (FATS)*¹⁷.

2.1.1 Statistiky založené na platební bilanci obchodu se službami (BPM6) a (EBOPS 2010)

Nejprve je nutné vymezit několik pojmů (metadat), se kterými platební bilance pracuje. Mezi základní metadata se řadí: (i) *rezidence*, (ii) *transakce*, (iii) *ekonomické a statistické území* a (iiii) *tržní cena*, které zakládají základ pro bližší pochopení způsobu vykazování statistik o službách. Bod (i) rezidence¹⁸ je koncept, který je zásadní pro měření služeb, neboť zahrnuje transakce související s poskytováním služeb mezi rezidenty (tuzozemci) a nerezidenty (cizozemci). Platební bilance totiž zachycuje obchodní výměnu pouze mezi rezidenty a nerezidenty dané země. Bod (ii) se týká transakcí, tzn. ekonomického toku, který zahrnuje změnu vlastnictví zboží nebo finančních aktiv, poskytování služeb, práce nebo kapitálu. Bod (iii) pojednává o ekonomickém (hospodářském) a statistickém území. Hospodářské (ekonomické) území zahrnuje tzv. geografické území spravované vládou, kde volně obíhají všechny složky výrobních faktorů. Statistické území je území, pro které jsou data shromažďována. V praxi může být statistické území totožné s hospodářským územím dané země nebo s nějakou jeho částí. Avšak pokud se statistické území země s hospodářským územím neshoduje, pak mezinárodní statistiky obchodu neposkytují kompletní záznam vnitřního a vnějšího toku obchodu¹⁹. Bod (iiii) se týká tržní ceny tj. ceny, za kterou kupující a prodávající nakupují daný statek. Tržní cena je tedy základem pro ocenění mezinárodních transakcí ve službách. Ekonomie vysvětluje tržní cenu, jako cenu kupní, která odpovídá vyrovnanému vztahu mezi nabídkou a poptávkou. Tato cena však v praxi může být deformována, není-li tvořena za podmínek volné konkurence např. vlivem monopolu.

Statistika platební bilance a mezinárodních investičních pozic (BPM6) slouží jako standardní rámec pro statistiku o transakcích mezi jednou ekonomikou se zbytkem světa do složek běžného účtu, kapitálového a finančního účtu. BPM6 zobrazuje údaje o obchodu se službami mezi rezidenty a nerezidenty (v rámci běžného účtu), a to ve 12 hlavních kategoriích, které jsou v GATS označeny jako GNS/W/120. Jedná se o seznam odvětvové klasifikace služeb²⁰, která zahrnuje: (1) *výrobní služby na fyzických vstupech vlastněných jinými*: zahrnuje

¹⁶ Způsob dodání služby představují statistiky, které prověřují, kde a jak byly uskutečněny transakce. Způsob dodání je důležitý, protože má důsledky pro politiku volného obchodu. Tím, že analyzuje režim zásobování, mohou obchodní vyjednávači identifikovat silné a slabé stránky v sektoru služeb.

¹⁷ Tato Statistika je známá také pod názvem Statistika zahraničních poboček obchodu se službami.

¹⁸ Pojem rezidence není založen na národnosti nebo právních kritérii, ale na tzv. transakčním centru převládajícího ekonomického zájmu.

¹⁹ Důvodem proč se neshoduje hospodářské území se statistickým, může být např. existence určitých územních enkláv, jakou jsou velvyslanectví, konzuláty, vojenské základny či újezdy.

²⁰ Více informací o GNS/W/120 jsou k dispozici na http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm

činnosti, jako: zpracování, montáž, označování, balení, atd., kterých se ujímá podnik, který nevlastní dané zboží, na kterém je služba prováděna (např. zpracování ropy, montáž auta, označování oblečení apod.) (2) *opravy a údržby jinde neuvedené*: se týkají údržby a oprav zejména dopravních prostředků, strojů, různých nástrojů a zařízení, služba je poskytována obvykle v místě opravy. (3) *doprava*: zahrnuje poskytování dopravních služeb prováděných rezidenty jedné země pro osoby z jiné země, dále se jedná o přepravu cestujících, či nákladní přepravu, pronájem dopravních prostředků i s posádkou. (4) *cestování*: které, se nevztahuje na konkrétní výrobek či službu, ale zahrnuje výdaje, které souvisejí s cestováním, tzn. výdaje na ubytování a stravování, nákup suvenýrů. Pokud doba pobytu je delší, jak 1 rok pak je tato osoba považována za rezidenta dané země. Toto ustanovení naplatí pro studenty na zahraničních stážích a pro pacienty, kteří se léčí v zdravotních zařízeních v zahraničí. S ohledem na účel cesty, se cesty dělí na obchodní a osobní. (5) *stavebnictví*: zahrnuje stavební práce a různé stavební instalace a montáže. (6) *pojištění a penzijní služby*: zahrnují poskytování různých druhů pojištění a penzijních služeb, které se dále dělí: na přímé pojištění, zajištění, pomocné pojišťovací služby, penzijní a standardizované záruční služby. (7) *finanční služby*: zahrnují finanční zprostředkování a pomocné služby poskytované bankami, burzami, faktoringovými podniky atd. Zahrnují také finanční náklady zprostředkovatelských služeb nepřímo měřených (FISIM). (8) *poplatky za využívání práv duševního vlastnictví*: jsou rozděleny do dvou sérií: ochranné známky licenčních poplatků a licencí týkajících nevyužívání výsledků výzkumu a vývoje a reprodukce/distribuce počítačového softwaru nebo audiovizuálních a souvisejících výrobků. Vzhledem ke složitosti některých opatření mohou některé z plateb za užívání těchto práv (s výjimkou povolení k reprodukci nebo distribuci) být součástí služeb výrobků nebo zboží, ke kterému se vztahují. (9) *telekomunikační, informační a počítačové služby*: zahrnují telekomunikační služby, počítačové služby (z počítačového softwaru), zpravodajské a mediální služby a další informační služby např. webové portály. (10) *ostatní podnikatelské služby*: do této kategorie patří výzkum a vývoj, služby profesionálních poradenství v oblasti řízení, dále právní, auditorské a daňové služby, obchodní a manažerské poradenství, public relations, reklama, dále také technické služby, služby související s obchodem, se zemědělstvím, hornictvím či operační leasing. (11) *osobní, kulturní a rekreační služby*: zahrnují audiovizuální a související služby a další osobní, kulturní a rekreační služby. První složka se týká audiovizuálních služeb tj. výroba obrázků, filmů, rozhlasových a televizních programů a hudebních nahrávek. Další osobní, kulturní a rekreační služby zahrnují služby, které jsou spojeny se vzdělávacími, zdravotnickými službami, s kulturním dědictvím a rekreačními a osobními službami. (12) *vládní zboží a služby neuvedené jinde*: zahrnují všechny vládní a mezinárodní organizace tzn. transakce, které nejsou obsaženy v jiných položkách. Tyto služby se podle BMP6 dělí: na služby prováděné podle velvyslanectví a konzulátů a na služby prováděné vojenskými jednotkami. MSITS 2010 navrhuje další členění těchto položek se zřetelem k potřebám pro podrobnější informace. Z toho důvodu už v roce 1996 OECD a Eurostat ve spolupráci s IMF vypracovali podrobnější platební bilanci služeb, tzv. *Rozšířenou platební bilanci služeb (dále i EBOPS)*, která zahrnuje podrobnější klasifikaci služeb poskytovaných prostřednictvím obchodu mezi rezidenty a nerezidenty a navíc splňuje i požadavky na informace v rámci GATS. Zejména věnuje větší pozornost každé kategorii služeb na rozdíl od standardní BPM6. V současnosti je nejaktuálnější verze EBOPS z roku 2010. EBOPS 2010 navazuje na klasifikaci služeb uvedených v rámci BPM6, které jsou identifikovány a členěny do seznamu standardních a doplňkových složek. EBOPS 2010 se skládá z dalšího rozboru těchto složek, které jsou podrobnější, neboť jsou dále členěny na další dílčí položky. EBOPS 2010 také obsahuje několik dodatečných položek pro evidenci a další informace týkající se transakcí služeb např. věnuje zvýšenou pozornost mezinárodní dopravě, cestovnímu ruchu a mezinárodnímu pojištění. BPM6 i EBOPS2010 jsou primárně založené na

*Centrální klasifikaci produkce, 2. verze*²¹ (CPC, 2. ver.) CPC, 2. ver. je součástí mezinárodní skupiny ekonomických a sociálních statistik a komplexně zahrnuje všechny výrobky a služby. CPC, 2. ver. slouží jako vodítko pro vypracování klasifikací pro konkrétní oblasti ekonomiky, včetně mezinárodního obchodu se službami. Pro popis zboží je CPC, 2. ver. plně harmonizován s Harmonizovaným systémem popisu a číselného označování zboží. Statistika vycházející z CPC, 2. ver. se vztahuje k výrobě, střední a konečné spotřebě, tvorbě kapitálu a může odkazovat i na komoditní toky. Kódovací systém CPC, 2. ver. je hierarchický a skládá se z pěti číslic. První číslicí se označují sekce, další dvě první číslice odkazují na oddíl, další tři první číslice pak označují skupiny, další čtyři první číslice označují třídy a pět prvních číslic označuje podtřídy. Každá z těchto kategorií může nabývat čísla od 0 – 9. Celkem CPC, 2. ver. zahrnuje 10 sekcí, 70 oddílů, 3 051 167 tříd a 2 098 podtříd. Pro lepší přehlednost příklad 1 demonstruje příklad kódovacího systému z Centrální klasifikace produkce, 2. ver. (UNSD, CPC ver.2).

Příklad 1: Příklad zařazení produktu v Centrální klasifikaci produkce, 2. ver.

Sekce	5	Konstrukce a stavební služby
Oddíl	53	Stavby
Skupina	531	Budovy
Třída	5311	Obytné budovy
Podtřída	53111	Jedna až dvě obytné budovy

Pramen: UNSD. CPC ver. 2, 2008; vlastní zpracování

Podle metodiky BPM6 a EBOPS 2010 jsou služby, pokud se vyměňují mezi rezidenty a nerezidenty zařazovány do režimu (i) přeshraniční dodávky. Doprava (s výjimkou vedlejších a pomocných služeb pro dopravce v zahraničních přístavech spadají do režimu (ii)). Do režimu (ii) tj. spotřeba v zahraničí spadají výrobní služby na fyzických vstupech vlastněných jinými, opravy a údržby neuvedené jinde, cestování, pojištění a penzijní služby, finanční služby a poplatky za užívání práv duševního vlastnictví. Zbývající komerční služby mohou zahrnovat významné prvky dvou režimů: telekomunikace, výpočetní technika, informační služby, ostatní podnikatelské služby a osobní, kulturní a rekreační služby mohou být poskytovány prostřednictvím režimu (i) a režimu (iiii). Dále stavební práce zaznamenané v platební bilanci mohou být poskytnuty prostřednictvím režimu (iii) a (iiii).

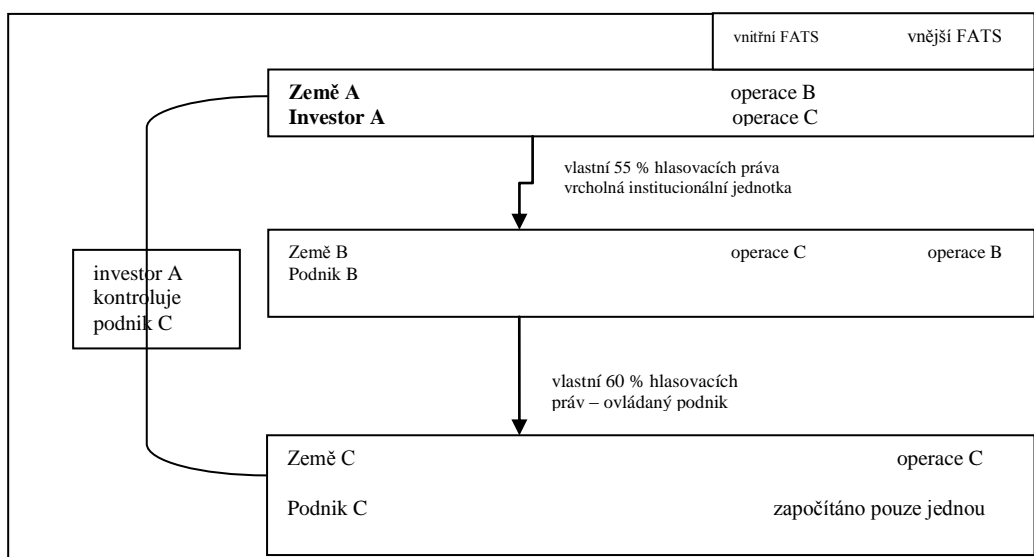
Jistým nedostatkem BPM6 a EBOPS 2010 je, že neumožňuje komplexně měřit služby poskytované v rámci režimu (iii) tj. komerční služby, které jsou spojeny s tzv. obchodní přítomností, která není relevantní pro platební bilanci. Neboť pokud je obchodní přítomnost zavedena do zahraniční ekonomiky tzn., např. vznikají pobočky/dceřiné společnosti, pak se stávají rezidentem v zahraniční ekonomice. Z toho důvodu veškeré servisní transakce mezi dceřinou společností a zahraničním obyvatelstvem probíhá mezi dvěma nerezidenty. Platební bilance je však schopna měřit pouze transakce mezi rezidenty a nerezidenty dané země. Z toho důvodu MSITS 2010 doporučilo měřit mezinárodní obchod se službami prostřednictvím nového statistického rámce, a to *Statistiky zahraničních afilací (FATS)*.

²¹ Centrální klasifikace (CPC) 2 verze je dostupná na:
http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/docs/CPCv2_explanatory_notes.pdf

2.1.2 Statistika zahraničních afilací (FATS)

Statistiky FATS měří obchodní zastoupení tak, jak je definováno v rámci GATS, a to prostřednictvím činnosti přidružených společností kontrolovaných zahraničním investorem²², přičemž zahraniční kontrola je definovaná pro statistické účely, ve kterých jeden investor vlastní více než 50 % hlasovacích práv. Tento rámec se zaměřuje na sestavování ukazatelů zaměřených na popis činnosti zahraničních přidružených společností. Dále bylo doporučeno rozlišovat tzv. *vnitřní a vnější FATS*. Vnitřní FATS se zaměřuje na měření obchodní přítomnosti zahraničními poskytovateli služeb zřízením pobočky v místní ekonomice. Tyto statistiky zahrnují širokou škálu provozních charakteristik např. zaměstnávání osob, přidaná hodnota či náhrady zaměstnancům. Zahraniční pobočky v rámci vnější FATS zahrnují podniky, které nesídlí ve vykazující zemi, nad kterými institucionální jednotka se sídlem ve vykazující zemi, má kontrolu²³. Obr. 1 ukazuje činnost dvou podniků pod zahraniční kontrolou, jejichž činnost se měří ve FATS.

Obr. 1: FATS a kontrola prostřednictvím řetězců vlastnictví



Pramen: WTO. Measuring Trade in Services, 2010; vlastní zpracování

Z obr. 1 vyplývá, podnik B je pod přímou kontrolou investora A v zemi A a ovládá přímo podnik C v zemi C. Avšak rovněž podnik C je nepřímou kontrolou investorem A v zemi A. A je totiž vrcholnou institucionální jednotkou obou firem B a C. Způsoby řízení vztahu tzn. kdo kontroluje koho a jakým způsobem určují, jak budou operace B a C měřit vnitřní a vnější FATS. Příklad ukazuje, že B se sídlem v zemi B, je pod zahraniční kontrolou země A, z toho důvodu jsou jeho operace vykazovány do vnitřních FATS země B. V zemi, kde investor má obchodní přítomnost jsou operace zaznamenávány do vnější FATS tzn. budou to operace podniku B. Jelikož země C má obchodní přítomnost v zemi C jsou jeho operace vykazovány ve vnější FATS a je pod zahraniční kontrolou země A, která je vykazuje do vnitřních FATS.

²² V tomto případě např. skupina zahraničních investorů jednajících ve shodě je považována za jednoho investora.

²³ UNSD (2010): MSITS

V MSITS 2010 bylo stanoveno pět klíčových ukazatelů (metadat), které by měly být zahrnuty v každém systému FATS: (i) *prodejní (obrat) nebo produkce*, (ii) *zaměstnávání osob*, (iii) *přidaná hodnota* (iiii) *vývoz a dovoz zboží a služeb* a (iii) *počet podniků*.

Dále je v MSITS 2010 a v příručce pro *Měření obchodu se službami: Vzdělávací modul WTO* zdůrazněna klasifikace proměnných ve Statistice FATS. FATS proměnné mohou být distribuovány ve dvou hlavních kategoriích: (i) *geografické (zeměpisné) členění* a (ii) *členění podle průmyslových odvětví (nebo produktů v oblasti služeb)*. Bod (i) geografické členění by mělo být založené především na podniku (investorovi), který je vrcholnou institucionální jednotkou, aby bylo možné správné přidělení statistiky vnitřní a vnější FATS. Příkladem může být např., pokud by britská společnost kontrolovala pobočku v USA prostřednictvím holdingové společnosti se sídlem na Bermudách. Pak v britských vnějších FATS by pobočka byla připsána do USA spíše než na Bermudách. MSITS 2010 doporučuje, aby vnitřní FATS byla předělována především na ekonomiku, která nakonec řídí pobočku, tzn., podnik v Bermudách by měl ve vnitřní FATS vykazovat pobočku v USA a ve vnější FATS, by pak měly být vykazovány operace podniku sídlícího v Bermudách. Podle bodu (ii) jsou všechna data pro daný podnik zařazena podle průmyslového odvětví. MSITS 2010 poskytuje odvětvovou klasifikaci pro proměnné FATS, která je odvozena z *Mezinárodní standardní klasifikace ekonomických činností, revize 4 (ISIC rev.4)*²⁴. Pro kategorie zahraničních poboček poskytujících služby existuje tzv. ICFA, revize 1., která je uvedena v příloze 1. Při analýze FATS údaje členěné podle odvětví nebo poskytované činnosti, je potřeba mít na paměti, že tyto statistiky mohou poskytnout přiblížení, ale ne přesné vyjádření činnosti jako takové. Například, celkový výkon zaznamenaný ve FATS podle ekonomických činností (ICFA, rev. 1) v případě např. právních služeb odkazuje na celkový výkon advokátních kanceláří spíše než na celkové poskytování právních služeb. Některé podniky, které nejsou klasifikovány jako advokátní kanceláře, ale nabízejí právní služby jako vedlejší činnost, není tato činnost zahrnuta v právních aktivitách. Z toho vyplývá, že podle ICFA, rev. 1 a EBOPS 2010 je možné prostřednictvím statistik zachytit pouze hlavní činnosti přidružených společností, nikoliv však v plném rozsahu jejich vedlejší činnost. EBOPS 2010 a ICFA, rev.1 poskytují užitečné informace v odvětvích, kde se firmy specializují na několik hlavních činností, ale nemají tendenci mít významný vliv na sekundární aktivity.

FATS mají také významný vliv na příliv přímých zahraničních investic²⁵. MSITS 2010 doporučuje vypracovávat pro přímé zahraniční investice statistiky, tak je uvedeno v BPM6 a v revidované OECD srovnávací definici přímých zahraničních investic, revize 4. (BD4).

2.2 Systémy a zdroje dat k tvorbě statistik o službách

V platební bilanci, ať už v BPM6 či EBOPS 2010 a ve statistikách FATS jsou data shromažďovány pomocí široké škály zdrojů. Způsoby, kterými jsou údaje shromažďovány a sestavovány se liší mezi položkami platební bilance nebo mezi vnitřní a vnější FATS, v rámci zemí a mezi nimi. Páteří systému sběru dat pro platební bilance (BPM6 či EBOPS 2010) jsou (UNSD, MSITS, 2010): (i) *Mezinárodní systém hlášení transakcí* (International Transactions Reporting System, dále i ITRS) a (ii) *podnikové průzkumy*. Pro FATS je to pak: (i) *vnitřní FATS* a (ii) *vnější FATS*.

²⁴ ISIC rev. 4 je dostupné na

http://www.bundesbank.de/download/meldewesen/bankenstatistik/kundensystematik/isic_rev_4.pdf.

²⁵ Přímé zahraniční investice (dále i FDI) jsou druhem mezinárodních investic, které odráží cíle investora získat trvalý podíl na zahraničním podniku. Pro statistické účely jsou definovány vztahy FDI jako vlastnictví alespoň 10 % zahraničního podniku.

2.2.1 Mezinárodní systém hlášení transakcí (ITRS) a podnikové průzkumy

ITRS je systém sběru, ve kterém jsou zahraniční platby prostřednictvím poboček tuzemských bank hlášeny do kompilátoru²⁶ platební bilance, jakož i údaje o specifických službách, za které budou probíhat platby. Obecně platí, že domácí banky vystupují jako prostředníci v tomto systému shromažďování. Toto nepřímé poskytování zpráv je často doplněno ještě přímým vykazováním transakcí vypořádaných mimo domácí bankovní systém (např. prostřednictvím účtů vedených v zahraničí rezidenty) nebo transakcí, pro které jsou určeny pouze čisté platby např. clearing²⁷. ITRS poskytuje komplexní a aktuální statistiky platební bilance, které zahrnují poměrně malý počet zpravodajských jednotek. Nicméně toto se poněkud odchyluje od doporučení stanovené v BPM6, které říká: „*že transakce by měly být měřeny, když jsou služby poskytovány, spíše nežli zachycovat zahraniční platby za poskytnuté služby*“. Pro zpravodajské jednotky by však bylo obtížné určit přesný druh služby, která je předmětem transakce, což by mohlo vést k chybné klasifikaci.

Podnikové průzkumy tvoří základ pro sběr dat o poskytovaných službách mezi rezidenty a nerezidenty. V takových případech je statistika týkající se mezinárodního obchodu se službami často shromažďována na základě řady výzkumů adresované reprezentativním vzorkům mezinárodních jednotek. Některé průzkumy informují o všech mezinárodních transakcích podniků a jiné poskytují informace o konkrétních položkách poskytovaných služeb. Neexistuje však žádné teoretické omezení na používání podnikových zjišťování v získávání statistických údajů o mezinárodním obchodě se službami. Kvalita statistik získaných z průzkumů závisí na vhodnosti technik používaných k návrhu vzorků, přípravě dotazníků a zpracování výsledků, a také závisí na kvalitě obchodního rejstříku, který by měl být udržován v aktuálním stavu a měl by být rovněž dostatečně zdokumentován, aby bylo možné identifikovat tzv. cílové skupiny.

Vyvstává tak otázka, který ze systémů by měl být používán, tzn. zda ITRS či podnikové průzkumy. Některé země, jako jsou Spojené státy americké nebo Velká Británie, provozují systém pouze na základě podnikových šetření, aniž by používaly ITRS. Jiné země např. Brazílie, Indie, Rusko používají jako hlavní zdroj informací ITRS, přičemž podnikové průzkumy používají spíše omezeně. Nicméně ve většině případů se používá kombinace ITRS a podnikových průzkumů. Zatímco ITRS je obecně pod vedením národních centrálních bank, podnikové průzkumy spadají do působnosti národních statistických úřadů. Z toho důvodu je nezbytně nutné, aby tyto dvě instituce spolu úzce spolupracovaly, zejména pak, když jsou v dané zemi používány pro statistické účely oba zdroje.

Další zdroje informací se používají pro doplnění či zpřesnění informací získaných z ITRS či podnikového šetření. Nejčastěji se používají dodatečné zdroje pro zpřesnění kategorie cestování, např. mnoho zemí získává další informace o výdajích návštěvníků z průzkumů provedených v rámci statistik cestovního ruchu či migrace nebo ze šetření o výdajích domácností. Další údaje o mezinárodním obchodu se službami mohou být k dispozici od státních orgánů, např. dopravní inspektoráty mohou poskytovat informace o poplatcích za používání dálnic různými dopravními prostředky apod. Další typickou oblastí zájmu pro sestavování statistik o mezinárodním obchodu se službami jsou data, která jsou evidována vládou na vzdělávací, kulturní či zdravotní služby.

²⁶Kompilátor je systém, do kterého se vkládají informace o transakcích prostřednictvím banky příjemce.

²⁷Clearing umožňuje účastníkům vypořádat své vzájemné pohledávky či závazky, které vznikly během určitého období tím, že čisté platby jsou stanoveny až na konci období (např. platby mezi leteckými společnostmi jsou provedené prostřednictvím Mezinárodního sdružení leteckých dopravců (IATA)).

2.2.2 Vnitřní a vnější FATS

V porovnání s vykazováním obchodu se službami v rámci BPM6 a EBOPS 2010, jsou statistiky FATS stále v rané fázi vývoje. Nicméně jejich sběr a šíření údajů jsou rostoucím významem Eurostatu, OECD a UNCTAD pohaněné růstem národní aktivity v této oblasti. Tuzemské pobočky zahraničních podniků musí vykazovat přímo svou činnost v rámci vnitřní FATS. Zatímco zahraniční podniky, které jsou většinou vlastněné domácími firmami, nepřímo měří činnost svých dceřiných poboček v rámci vnější FATS. Statistika vnitřní FATS měří obchodní přítomnost zahraničních subjektů prostřednictvím poboček v místním hospodářství²⁸. Tyto statistiky zahrnují škálu provozních ukazatelů, které byly doporučeny sledovat a sestavovat v příručce MSITS 2010, a to: (i) prodejní obrat anebo produkce, (ii) zaměstnávání osob, (iii) přidaná hodnota (iiii) vývoz a dovoz zboží a služeb a (iiiiii) počet podniků.

Pro statistiku vnější FATS se používá tok přímých zahraničních investic. Tok FDI poskytuje údaje o peněžních údajích a hodnotách investičních toků, zatímco FATS popisuje ekonomickou aktivitu firem dostávající investice. Právě FDI a vnější FATS jsou dvě úzce související statistická odvětví. Stav implementace o shromažďování FDI statistik je popsána ve společné zprávě OECD a IMF *Průzkum o provádění metodických norem pro přímé zahraniční investice* (Survey of Implementation of Methodological Standards for Direct Investment, dále i SIMSDI)²⁹. Jejich předmětem zájmu jsou podniky, které investují v zahraničí nebo investují do stávajících či nově založených podniků. Přestože se většinou používá stejný průzkum při sestavování statistik o vnější FATS a FDI, existují dva důležité metodické rozdíly, které jsou v SIMSDI popsány, a to: (i) *pravidlo 50 % (FATS) versus 10 % (FDI)* a (ii) *existence vrcholné kontrolní jednotky v případě FATS*. Pravidlo uvedené v bodě (i) zahrnuje do statistiky všechny pobočky, které jsou pod zahraniční kontrolou (je-li zahraniční investor držitelem více než 50 % hlasovacích práv), zatímco FDI se zahrnují do statistik, pokud cizí zájmy, jsou spojeny s vyšší alespoň 10 % hlasovacích práv. Na stránkách Eurostatu je toto pravidlo vysvětleno tak, že zjednodušeně by se dalo říct, že vnější FATS je podskupinou přímých zahraničních investic. Bod (ii) je podle Eurostatu definován jako "*schopnost určovat všeobecnou politiku podniku jmenováním příslušného vedení, v případě potřeby*". Jádro statistiky FDI naopak leží v principu bezprostřední protistrany země. Toky FDI a jejich pozice jsou pak připisovány do země bezprostředního investora nebo příjemce investic, i když základní kapitál může procházet do třetí země.

V praxi se právě velmi často objevuje, že země sestavují vnější a vnitřní FATS na základě průzkumu zahraničních investic např. některé země EU či Spojené státy americké. Belgie a Velká Británie používají FDI průzkumy pouze pro zjišťování vnějších FATS, zatímco vnitřní FATS sestavují na základě statistických údajů shromažďovaných domácími podniky. Ale jiné země např. Švédsko sestavují vnitřní i vnější statistiky FATS na základě zvláštních samostatných šetření.

Eurostat a OECD využívají k sestavování statistik o vnitřní a vnější FATS dotazníkové šetření podle klasifikace ICIC, rev. 3 (kategorie 40-50 služby) a podle země původu/určení investic³⁰. Příloha 2 je sestavená podle statistik OECD a Eurostatu doplněná přidanými informacemi WTO a ukazuje poměrně dobré pokrytí vnitřní FATS statistiky v porovnání s vnější FATS, která je vzhledem k obtížnosti pro národní orgány pro sběr statistických údajů o operacích provedených mimo území země náročnější.

²⁸ Eurostat (2007): Foreign Affiliates Statistics.

²⁹ Poslední aktualizace SIMSDI z roku 2003 je dostupná na <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf>.

³⁰ Eurostat (2007): Foreign Affiliates Statistics.

2.3 Kvalita metadat o službách

V BPM6 je sběr dat poměrně dobře etablovaný a rozsáhlejší než v předchozí BPM5 z roku 1997. Pokud jde o hlavní souhrnné ukazatele (12 kategorií) jsou k dispozici data pro většinu ekonomik. Pro celkové komerční služby např. doprava a cestování se počet zemí, pro které jsou data dostupná, zvýšil přibližně o 20-25 %. Počet zemí, které hlásí informace o komunikačních službách, stavebnictví a finančních službách se ztrojnásobil ve srovnání s BPM5. Pro počítačové a informační služby a osobní, kulturní a rekreační služby, byl počet hlášení v roce 2010 mnohem vyšší (zvýšení o 600 % a 420 %) v porovnání s rokem 1997 (viz příloha 1). Při podrobnější analýze položek služeb vycházející z EBOPS 2010 se rovněž počet zemí, které poskytly data o obchodu se službami pro část nebo celou klasifikaci CPC, 2 rev., se rovněž objem poskytnutých dat prudce zvýšil. Tab. 2 shrnuje šíření statistik mezinárodními organizacemi a Eurostatem o obchodě se službami.

Tab. 2: Šíření statistik mezinárodními organizacemi a Eurostatem o obchodě se službami

Organizace	Pokrytí	Statistika	Podle partnerské země
IMF - Balance of Payments Statistics Database	členové IMF	BPM6 a EBOPS 2010	Ne
Eurostat Database	členové EU, Eurozóna, kandidátské země EU	EBOPS 2010 + statistiky FATS	Ano, přes 200 partnerů
OECD Statistics on International Trade in Services	členové OECD, dále Honc Kong, Čína, Rusko,	EBOPS 2010 + statistiky FATS	Ano, přes 200 partnerů
UNCTAD Handbook of Statistics	Okolo 200 ekonomik	BPM6 (hlavní položky)	Ne

Pramen: WTO. Measuring Trade in Services, 2010; vlastní zpracování

ZÁVĚR

Po vstupu v platnost Všeobecné dohody o obchodu a službách (1995) vzrostla poptávka po detailních, relevantních a mezinárodně srovnatelných statistických údajích o mezinárodním poskytování služeb. Potřeba těchto statistik se stala hnacím motorem pro rozvoj komplexnějšího a lépe integrovaného přístupu k statistickým otázkám, které jsou spojeny s obchodem v oblasti služeb. Již v roce 1994 byla na žádost Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) vytvořena Meziřesortní pracovní skupina pro statistiku mezinárodního obchodu se službami (TFSITS). Posláním této skupiny se stalo vytvořit mezinárodně srovnatelný rámec pro statistické požadavky Všeobecné dohody o obchodu a službách (GATS). V rámci GATS byl mezinárodní obchod se službami rozdělen do čtyř režimů, a to: (i) přeshraniční dodávky, (ii) spotřeba v zahraničí, (iii) komerční služby a (iiii) přítomnost fyzických osob. Hlavní rozdíl mezi režimy leží v tzv. *obchodní přítomnosti*, která je typická pro režim uvedený v bodě (iii) tzn., poskytovatel služby se musí přesunout z rezidentské (tuzemské) země do nerezidentské (zahraniční) země, aby poskytl službu konečnému spotřebiteli. Tento režim tak zadává vzniku pojmu související se vznikem zahraničních přidružených společností. První příručka pro Statistiku mezinárodního obchodu se službami (MSITS) byla zveřejněna v roce 2002. V této příručce bylo stanoveno, že „způsob dodání služby“ se stane vodítkem pro sjednávání závazků a sledování ekonomických dopadů pro každý typ služby. Revize MSITS

z roku 2002 byla završena v roce 2010, kdy vznikla MSITS 2010. Ta právě rozšířila rozměr mezinárodního obchodu se službami o tzv. dodávky služeb prostřednictvím zahraničních poboček usazených v zahraničí. GATS zároveň ustanovila i tzv. odvětvovou klasifikaci služeb GNS/W/120, která zahrnuje 12 kategorií pro rozdělení služeb. Toto rozdělení se zároveň stalo mezinárodně uznávaným seznamem pro dělení služeb.

Pro interpretování dat o obchodu se službami se vychází z příruček a mezinárodních klasifikací, a to z již výše uvedené příručky pro statistiku mezinárodního obchodu se službami, poslední revize z roku 2010. MSITS 2010 je nástroj, jehož cílem je vybudovat jednotný mezinárodní rámec pro tvorbu statistiky obchodu se službami opírající se o statistiky platební bilance (BPM) a o statistiky FATS. V případě statistik založených na platební bilanci se používá: Statistika platební bilance a mezinárodních investičních pozic (BPM6) a Rozšířená platební bilance se službami (EBOPS 2010). Tyto statistiky jsou primárně založené na Centrální klasifikaci produkce, 2. verze (CPC, 2. ver.). CPC, 2. ver. komplexně zahrnuje všechny výrobky a služby, zejména sekce 5 až 9 jsou primárně určené pro služby.

MSITS 2010 a příručka pro Měření obchodu se službami: Vzdělávací modul WTO, která je zjednodušením MSITS vydávané WTO, pro klasifikaci proměnných pro FATS používá pro členění služeb tzv. vnitřní a vnější FATS. Pro členění podle průmyslových odvětví nebo produktů v oblasti služeb se FATS opírá o Mezinárodní standardní klasifikaci ekonomických činností průmyslové klasifikace (ISIC). ISIC je ekonomická klasifikace OSN, která poskytuje údaje o zboží a službách v závislosti na konkrétní ekonomické činnosti. Pro kategorie zahraničních poboček poskytujících služby existuje ještě tzv. ICFA, revize 1.

Nejvýznamnějším aktérem na poli sestavování metodologie pro vykazování obchodu se službami a sestavování metadat je Meziřesortní pracovní skupina pro statistiku mezinárodního obchodu se službami (TFSITS)³¹. TFSITS zahrnuje tyto nejdůležitější mezinárodní organizace: Mezinárodní měnový fond, který poskytuje doporučení osvědčených postupů pro tvorbu a srovnatelné šíření statistik. Pro sestavování statistik o obchodě se službami jeho metodologie vychází z *platební bilance*. Z dílny IMF pochází 6. ročník BPM a jeho rozšířená verze EBOPS z roku 2010. Statistická divize OSN, která je zodpovědná za shromažďování a šíření ekonomických a sociálních statistik, zejména pak se zabývá statistikou mezinárodního obchodu v oblasti služeb a cestovního ruchu. Její jedinečné a nezastupitelné místo spočívá v garantování správnosti vypracování MSITS, která vychází z databáze OSN - obchod se službami (OSN Service Trade). Dalším významným aktérem je Eurostat (Statistický úřad Evropských společenství), který se rovněž podílí na vypracovávání MSITS a od roku 2006 se jeho statistiky opírají o databázi OSN Service Trade. Eurostat vykazuje zejména data pro svých 27 členských zemí, pro nečlenské země přebírá statistiky od jejich národních statistických úřadů či mezinárodních organizací. Dalším významným aktérem v sestavování statistik o službách je Světová obchodní organizace, která neaktivněji spolupracuje s TFSITS na sestavování mezinárodně srovnatelných statistik. Její nejdůležitější metodologickou příručkou ke službám je Měření obchodu se službami: Vzdělávací modul WTO, která zjednodušuje MSITS vydávané Statistickou divizí OSN. WTO poskytuje souhrnné a propracované statistiky zejména pro oblast dopravy, skladování, telekomunikační služby, finanční a pojišťovací služby. Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) vypracovává tzv. srovnávací definici přímých zahraničních investic. Stanovuje v ní, jak by

³¹ Pracovní skupinu tvoří sedm mezinárodních organizací, a to: Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Statistický úřad Evropských společenství (Eurostat), Mezinárodní měnový fond (IMF), Statistická divize Organizace spojených národů (UNSD), Konference Organizace spojených národů o obchodu a rozvoji (UNCTAD), Světová organizace cestovního ruchu (UNWTO) a Světová obchodní organizace (WTO). Pracovní skupina také těží z odborných znalostí v oblasti národních organizací, zejména US Bureau of Economic Analysis, Deutsche Bundesbank, Bank of Japan, Banco Centraldo Brasila a centrální banky Itálie.

měly být přímé zahraniční investice měřeny a nastavuje světový standard pro jejich statistiky. Poslední srovnávací definice je z roku 2008 a jedná se již o 4 revizi (OECD, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth edition, 2008).

Konference OSN pro obchod a rozvoj (UNCTAD) plní zejména funkci doplňkovou, neboť doplňuje funkce výše uvedených organizací. Jejím primárním úkolem je zejména sledování a predikování trendů v oblasti obchodu se službami. Sekretariát UNCTAD vychází při svých výpočtech primárně z 6. ročníku BMP a z EBOPS 2010 vydávané IMF, údaje o státech přebírá z databáze OECD a další statistiky od WTO.

Na závěr je možné říci, že i tato výše popsaná metodologie vykazování dat o obchodě se službami má své slabé místa. BPM6 a EBOPS nejsou příliš dobře schopny zachytit poskytování služeb mezi mateřskou a dceřinou společností. Jistým posunem v této oblasti bylo ustanovení Statistiky zahraničních afilací. Nicméně ani statistika FATS není dokonalá, neboť je stále ve fázi raného vývoje a často v praxi dochází k nesprávnému zařazování dat k vnitřní a vnější FATS. Dalším problémem je, že země obvykle kombinují při sestavování svých národních statistik různé metody, např. některé země používají Mezinárodní systém hlášení transakcí (ITRS), jiné pouze podnikové průzkumy a jiné pouze své vlastní postupy. Často tak v praxi dochází k chybné klasifikaci dat a podhodnocování obchodu se službami. Nicméně výše popsaná metodologie představuje metodiku, která se pro statistické vykazování obchodu se službami používá v současnosti. Její další revize a zdokonalování budou v budoucnosti s jistou určitostí přicházet a je tak vysoce pravděpodobné, že nedostatky, kterými trpí dnes, budou odstraněny. Ale díky rychle se rozvíjejícím obchodním tokům a zesilující se globalizaci budou opět vyvstávat nové a nové problémy, se kterými se bude muset i další metodologie, která už nebude trpět současnými slabými místy, potýkat.

PŘÍLOHY:

Příloha 1: Procentní změny v počtech zemí, které hlásí vývoz vybraných položek platební bilance služeb, procentní zvýšení počtu hlášení v roce 2010 ve srovnání s rokem 1997

	Procentní zvýšení počtu hlášení v roce 2010 ve srovnání s rokem 1997
Celkem obchodní služby	25
Doprava	20
Cestování	21
Ostatní obchodní služby	20
Komunikace	174
Stavební práce	233
pojišťovací služby	66
finanční služby	221
Počítačové a informační služby	600
Licenční poplatky	143
Ostatní obchodní služby	14
Různé obchodní, odborné a technické služby	97
Právní, účetní, vedení, poradenství, public relations	508
Reklama, průzkum trhu a veřejného mínění	393
Výzkum a vývoj	370
Architektonické, inženýrské a ostatní technické služby	409
Zemědělství, těžba surovin a zpracování v místě služby	517
Ostatní služby	146
Osobní, kulturní a rekreační služby	420

Pramen: WTO. Measuring Trade in Services, 2010; vlastní zpracování

Příloha 2: Dostupnost statistiky o vnitřní a vnější FATS zemí OECD

Destinace	VNITŘNÍ FATS			VNĚJŠÍ FATS		
	Počet zaměstn.	Obrat/výstup	Daň z přidané hodnoty	Počet zaměstn.	Obrat/výstup	Daň z přidané hodnoty
Austrálie	X		X	X	X	
Belgie	X	X		X	X	
Bulharsko	X	X	X	X	X	
Čína (Σ služby)	X	X				
Česká rep.	X	X	X	X	X	
Dánsko	X	X	X			
Estonsko	X	X	X			
Finsko	X	X	X	X	X	
Francie	X	X	X	X	X	
Hong Kong	X	X	X			
Německo	X	X		X	X	
Řecko	X	X		X	X	
Indie (IT a bankovníctví)	Bank.	Bank.		Bank.	X	X
Irsko	X	X	X			
Izrael	X	X	X		X	
Itálie	X	X	X	X	X	
Japonsko	X	X	X	X	X	X
Kanada				X	X	
Kypr		X	X	X	X	
Lotyšsko	X	X	X	X	X	
Litva	X	X	X	X		
Lucembursko	X	X				
Maďarsko	X	X	X	X	X	
Malta				X	X	
Nizozemsko	X	X	X	X		
Nový Zéland	X	X				
Norsko	X	X	X			
Polsko	X	X				
Portugalsko	X	X	X	X	X	X
Rakousko	X	X		X	X	
Rumunsko	X	X	X			
Slovenská rep.	X	X	X	X	X	
Slovinsko	X	X	X			
Spoj. království	X	X	X			
Španělsko	X	X	X			
Švédsko	X	X	X	X	X	
Švýcarsko	X			X		
Trinidad a Tobago		X				
USA	X	X	X	X	X	X

Pramen: vlastní zpracování dle WTO. Measuring Trade in Services, 2010.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. CIHELKOVÁ et al. *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu?* C.H. Beck, Praha, 2010.
2. EUROSTAT: *Foreign Affiliates Statistics (FATS)*. Methodologies and Working Papers. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2007.
3. INTERNATIONAL MONETARY FUND: *Balance of Payments and International Investment Position Manual (BMP6)*. International Monetary Fund, Washington, D.C. 2009.
4. JOKLOVÁ, K.: *Obchod se službami a vybrané teorie mezinárodního obchodu: úvodní analýza*. Současná Evropa Vol. 1. Vysoká škola ekonomická, Praha, 2009.
5. NEUMANN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M.: *Mezinárodní ekonomie*. Grada, Praha, 2010.
6. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth edition*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 2008.
7. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: *Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 2011.
8. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: *Survey of Implementation of Methodological Standards for Direct Investment*. Organisation for Economic Co-operation and Development: Directorate for Financial and Enterprise Affairs, Paris, 2008.
9. UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION: *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*. United Nations Statistics Division, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 2010.
10. UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION: *CPC ver.2. Detailed structure and correspondences of CPC ver.2 subclasses to ISIC Rev.4 and HS 2007*. United Nations Statistics Division, New York, 2008.
11. WORLD TRADE ORGANIZATION: *Services: GATS. The General Agreement on Trade in Services (GATS): objectives, coverage and disciplines*. World Trade Organization, Geneva, 1995.
12. WORLD TRADE ORGANIZATION: *International Trade Statistics 2010*. World Trade Organization, Geneva, 2011.
13. WORLD TRADE ORGANIZATION: *Measuring Trade in Services: A training modul produced by WTO*. World Trade Organization, Geneva, 2012.

KONTAKT

Ing. Monika Mrlinová
Ekonomická fakulta
VŠB-TU Ostrava
Sokolská 33
701 21 Ostrava 1
E-mail: monika.mrlinova@vsb.cz

**KONCENTRÁCIA PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ A S TÝM SÚVISIACE
EFEKTY V NAJMENEJ ROZVINUTÝCH KRAJINÁCH SVETA**

Ing. Miriama Vašková

ABSTRAKT

Priame zahraničné investície sa pre najmenej rozvinuté krajiny sveta stali v poslednom desaťročí jedným z najdôležitejších externých zdrojov kapitálu. Cieľom predkladaného článku je preto na základe štatistickej analýzy skúmať toky priamych zahraničných investícií v rámci týchto krajín. Na základe dostupných údajov o prílive priamych zahraničných investícií za jednotlivé skupiny najmenej rozvinutých krajín v závislosti od ich exportnej koncentrácie a na základe údajov o priamych zahraničných investíciách za jednotlivé sektory ekonomiky poukazujeme na ich výraznú geografickú a sektorovú koncentráciu. Predkladaná analýza je doplnená o zhodnotenie dopadov svetovej finančnej a hospodárskej krízy na koncentráciu priamych zahraničných investícií v týchto krajinách. Zároveň poukazujeme na možné dopady úzkej sektorovej koncentrácie zahraničných investícií na ekonomiky hostiteľských krajín.

Kľúčové slová: najmenej rozvinuté krajiny sveta, priame zahraničné investície (PZI), geografická koncentrácia, sektorová koncentrácia, hostiteľská krajina

ABSTRACT

During the last decade, foreign direct investment have become one of the most important external source of the capital for the least developed countries. The aim of the present article is to analyze the flows of the foreign direct investment in these countries. Based on the analysis of data on the inflows of foreign direct investment across groups of countries according to their export orientation and data on the distribution of foreign direct investment across sectors of economy we come to the conclusion that foreign direct investments are highly concentrated in the least developed countries with abundance of natural resources. The paper also analyses impacts of the global financial and economic crisis on the concentration of FDI in the least developed countries. Moreover, it deals with the possible effects of high sectoral concentration of the foreign direct investments on the economies of the recipient countries.

Key words: least developed countries (LDCs), foreign direct investment (FDI), geographical concentration, sectoral concentration, host country

JEL: F21**Úvod**

Cieľom predkladaného článku je štatisticky analyzovať toky priamych zahraničných investícií v najmenej rozvinutých krajinách sveta a tak poukázať na ich výraznú sektorovú a geografickú koncentráciu. Priama zahraničná investícia (ďalej PZI) predstavuje kategóriu medzinárodných investícií, ktorá vyjadruje zámer subjektu, ktorý je rezidentom jednej ekonomiky (priamy investor), získať trvalý podiel v podniku so sídlom v inej ekonomike (podnik priamej investície). Trvalý podiel vyjadruje existenciu dlhodobého vzťahu medzi priamym investorom a podnikom priamej investície a významný stupeň vplyvu na jeho

riadenie. Základným kritériom pre stanovenie takehoto vplyvu je vlastníctvo minimálne 10% hlasovacích práv v podniku, do ktorého je investované.¹

V prvej časti predkladaného článku na základe dostupných údajov UNCTAD skúmame trendy v tokoch priamych zahraničných investícií v najmenej rozvinutých krajinách sveta. Druhá časť sa venuje analýze geografického rozdelenia priamych zahraničných investícií v týchto krajinách, a to na základe skúmania tokov priamych zahraničných investícií za jednotlivé skupiny najmenej rozvinutých krajín, ktoré sme vyčlenili na základe kritéria ich exportnej špecializácie. V tretej časti porovnávame údaje UNCTAD týkajúce sa investícií na zelenej lúke a investícií vo forme fúzií a akvizícií za jednotlivé sektory ekonomiky. Záverečná časť pojednáva o možných dopadoch úzkej sektorovej koncentracie priamych zahraničných investícií na ekonomiky hostiteľských krajín najmenej rozvinutých krajín sveta.

1 Trendy v tokoch PZI v najmenej rozvinutých krajinách sveta

Najmenej rozvinuté krajiny sveta² (ďalej len LDC) sa nachádzajú na okraji záujmu zahraničných investorov pokiaľ ide o ich rozhodovanie o umiestení svojich investícií. Dôvodov je viacero ako napríklad politická nestabilita, bezpečnosť, nízka kvalita života, vysoká inflácia, nestále meny, nedostatočná úroveň infraštruktúry, nevhodná hospodárska politika, či slabá úroveň služieb v týchto krajinách. Najmenej rozvinuté krajiny sa však snažia prilákať PZI vo väčšom objeme, a preto sa v poslednom období zamerali najmä na zlepšenie podnikateľského prostredia, znížili dane, založili investičné agentúry, odstránili reštrikcie v tokoch PZI, zjednodušili registráciu podnikania, zaviedli rovnocenné zaobchádzanie s investormi, uzatvorili bilaterálne investičné dohody, dohody o zamedzení dvojitého zdanenia, poskytli fiškálne stimuly a ďalšie benefity strategickým zahraničným investorom (napr. pôda zadarmo v Jemene, ak investícia presiahne 10 mil. USD).³ Výsledkom aj týchto zmien bolo zvýšenie podielu tokov PZI smerujúcich do LDC krajín (graf 1). Kým v roku 2001 smerovali do LDC krajín PZI o objeme len 7,1 mld. USD (čo predstavovalo 0,9 % celosvetových tokov PZI, resp. 3,72 % PZI smerujúcich do rozvojových krajín), v roku 2010 to bolo už 26 mld. USD (čo predstavovalo 2,12 % z celosvetového objemu PZI, resp. 4,6 % z objemu PZI smerujúcich do rozvojových krajín). Treba však pripomenúť, že k nárastu tokov PZI do LDC krajín prispel vo veľkej miere aj zvýšený dopyt po nerastných surovinách. Ako uvádzame v ďalšej časti, krajiny exportujúce ropu a nerastné suroviny sú najväčšími príjemcami PZI spomedzi všetkých LDC krajín.

Svetová finančná a hospodárska kríza sa prejavili na objeme PZI smerujúcich do LDC krajín. V roku 2008 prijali tieto krajiny PZI o objeme 33,03 mld. USD. Kým v roku 2009 ich objem klesol o takmer 20 % na úroveň 26,54 mld. USD, v roku 2010 zaznamenali už len 0,56 % - ný pokles na úroveň 26,39 mld. USD. Každopádne prvýkrát od roku 1970 klesol objem PZI smerujúcich do LDC krajín dva roky po sebe. Príčinou tohto výrazného poklesu bol v prvom rade nedostatok finančných zdrojov zo strany TNK a rovnako aj pokles ziskovosti investícií v týchto krajinách v súvislosti s poklesom svetových cien komodít. Pokles PZI ako dôsledok svetovej finančnej a hospodárskej krízy bol najvýraznejší v ázijských krajinách, kde PZI klesli takmer o polovicu (z úrovne 4,9 mld. v roku 2008 na 2,5 mld. v roku 2009). Už len mierny

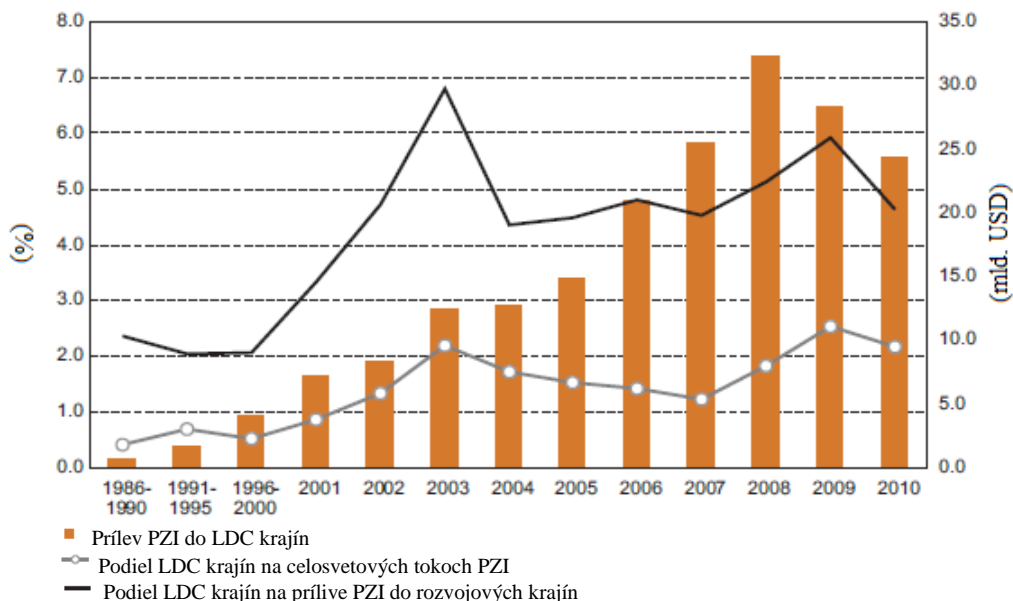
¹ Národná banka Slovenska. (2008): Priame zahraničné investície.

² Afganistan, Angola, Bangladéš, Benin, Burkina Faso, Burundi, Bután, Čad, Demokratická republika Kongo, Džibutsko, Eritrea, Etiópia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Jemen, Kambodža, Kiribati, Komory, KĽDR, Lesotho, Libéria, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauritánia, Mozambik, Mjanmarsko, Nepál, Niger, Rovníková Guinea, Rwanda, Samoa, Senegal, Sierra Leone, Somálsko, Stredoafrická republika, Sudán, Svätý Tomáš, Šalamúnové ostrovy, Tanzánia, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanatu, Východný Timor, Zambia

³ UNCTAD. (2011): Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward, s. 15-16.

medziročný pokles PZI v roku 2010 môžeme pripísať rastúcim svetovým cenám komodít a zvýšenej participácii investorov z rozvojových krajín. Pre porovnanie v roku 2009 klesol objem PZI v rozvinutých krajinách o 38 % a v rozvojových krajinách o 32 %. V roku 2010 objem PZI v rozvinutých krajinách ostal na úrovni z roku 2009. Rozvojové krajiny však dokázali prijať objem PZI medziročne vyšší až o 12 %.

Graf 1: Prílev PZI do LDC krajín (v mld. USD) a podiel LDC krajín na celosvetových tokoch PZI a na tokoch PZI do rozvojových krajín (v %) v rokoch 1986 – 2010.



Prameň: UNCTAD: Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward, 2011, s. 4.⁴

2 Geografická koncentrácia PZI v LDC krajinách

Základom našej analýzy geografickej skladby PZI bolo rozdelenie LDC krajín do jednotlivých skupín v závislosti od ich exportnej špecializácie, a to v súlade s klasifikáciou UNCTAD.⁵ 48 LDC krajín sme rozdelili do 6 skupín: krajiny exportujúce ropu,⁶ krajiny exportujúce poľnohospodárske výrobky,⁷ krajiny exportujúce nerastné suroviny,⁸ krajiny

⁴ Poznámka autorky: daná grafická analýza pre rok 2010 počítala s objemom PZI v LDC krajinách na úrovni 24 mld. USD. Skutočný objem PZI predstavoval 26,4 mld. USD. V prepočte k celosvetovým tokom PZI, do LDC krajín smerovalo v danom roku 2,12 % celkového objemu PZI.

⁵ UNCTAD zaraďuje krajiny do jednotlivých exportných skupín na základe toho, ktorý sektor sa podieľa minimálne 45 % na celkovom exporte tovarov a služieb danej krajiny.

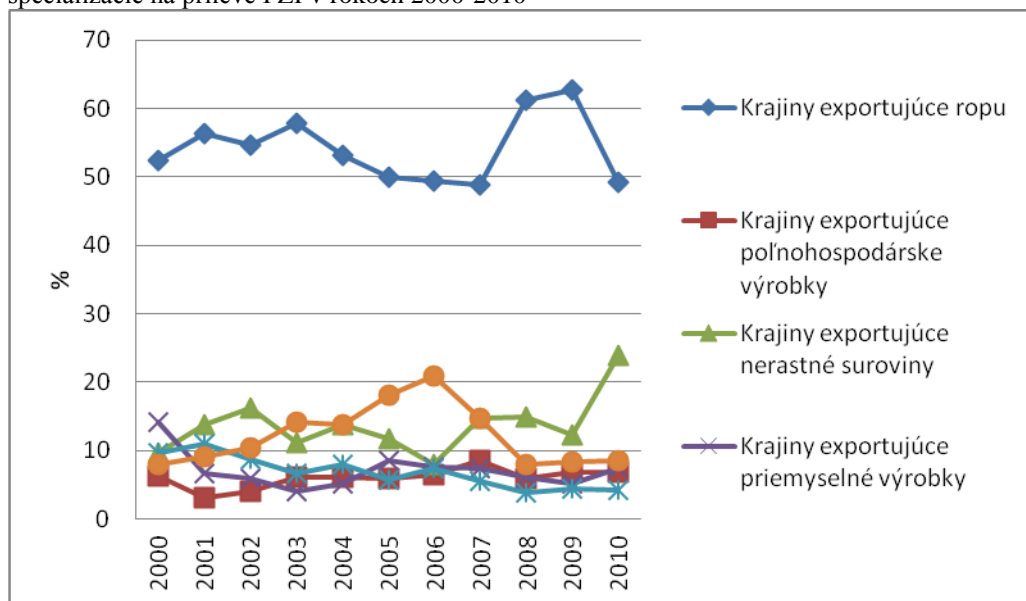
⁶ Angola, Čad, Rovníková Guinea, Sudán, Východný Timor, Jemen

⁷ Benin, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Libéria, Malawi, Somálsko, Uganda, Afganistan, Kiribati, Šalamúnové ostrovy, Tuvalu

⁸ Burundi, Stredoafrická republika, Demokratická republika Kongo, Guinea, Mali, Mauritánia, Mozambik, Niger, Sierra Leone, Zambia

exportujúce priemyselné výrobky,⁹ krajiny s dominantným sektorom služieb¹⁰ a krajiny so zmiešaným exportom¹¹. Porovnaním údajov o príleve PZI pre jednotlivé skupiny krajín v rokoch 2000-2010 sme dospeli k záveru, že sú toky PZI v LDC krajinách výrazne koncentrované a to v rámci 6 štátov exportujúcich ropu. V roku 2000 sa týchto 6 krajín podieľalo na príleve PZI 52 %. V roku 2008 bol tento podiel už 61,2 %. Napriek tomu, že v roku 2010 došlo k poklesu PZI smerujúcich do tejto skupiny krajín na úroveň 49,1 % z celkového objemu PZI, krajiny exportujúce ropu patria stále medzi ich hlavných príjemcov (graf 2).

Graf 2: Vývoj podielu jednotlivých skupín LDC krajín v závislosti od ich exportnej špecializácie na príleve PZI v rokoch 2000-2010



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD.

Ak zoberieme do úvahy údaje o PZI smerujúcich do krajín exportujúcich ropu a do krajín exportujúcich nerastné suroviny, geografická koncentrácia PZI je ešte výraznejšia. V roku 2000 obe skupiny krajín prilákali 62 % z celkového objemu PZI. V súvislosti s rastúcim dopytom po surovinách v rokoch 2000 – 2009, geografická koncentrácia PZI v LDC krajinách vyvážajúcich nerastné suroviny ešte vzrástla. Svoj vrchol dosiahla v roku 2008, kedy týchto 16 krajín, teda tretina celkového počtu LDC krajín, prijalo až 76 % celkového objemu PZI smerujúcich do LDC krajín. Najmenej sa na príleve PZI v sledovanom období podieľali krajiny s dominantným exportom služieb (4,2 % v roku 2010). Nasledovali krajiny exportujúce poľnohospodárske výrobky (6,9 % v roku 2010), krajiny exportujúce priemyselné výrobky (7,3 % v roku 2010) a krajiny so zmiešaným exportom (8,5 %). Najväčším individuálnym príjemcom PZI je pritom Angola, ktorá v roku 2010 prijala až 37,7 % z celkového objemu PZI. Do jednej krajiny tak smerovalo viac PZI ako do krajín exportujúcich poľnohospodárske výrobky, priemyselné výrobky, služby a do krajín so zmiešaným exportom spoločne (27 %).

⁹ Haiti, Lesotho, Bangladéš, Bután, Kambodža, Nepál

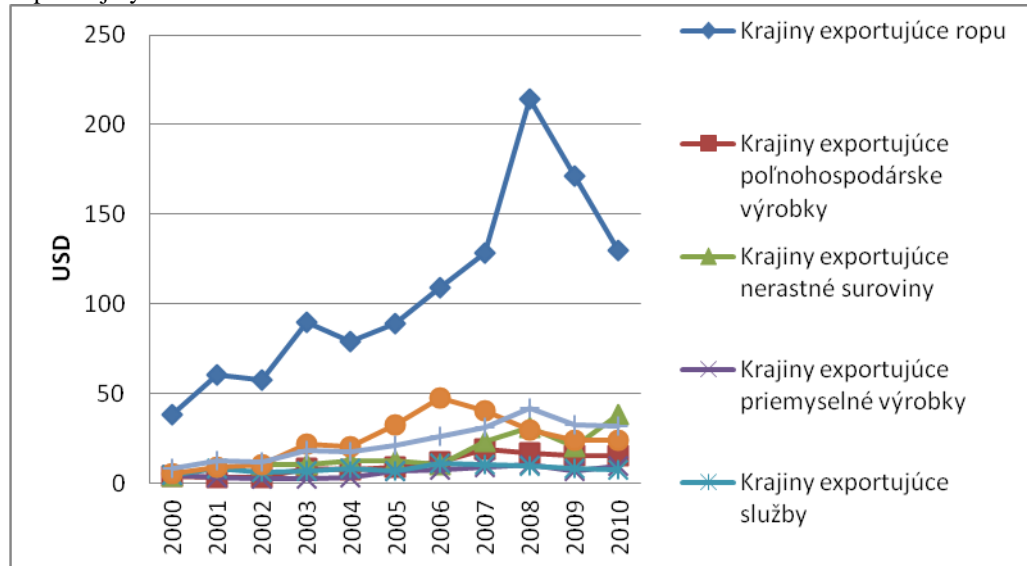
¹⁰ Džibutsko, Eritrea, Etiópia, Gambia, Rwanda, Tanzánia, Komory, Samoa, Svätý Tomáš, Vanatu

¹¹ Madagaskar, Senegal, Togo, KĽDR, Mjanmarsko

Svetová finančná a hospodárska kríza sa prejavili na poklese PZI smerujúcich do každej exportnej skupiny LDC krajín. V roku 2009 zaznamenali najvýraznejší pokles prílivu PZI v absolútnom vyjadrení krajiny exportujúce ropu (pokles o 3584 mil. USD) a krajiny exportujúce nerastné suroviny (pokles o 1619 mil. USD), ktoré zároveň zaznamenali najvýraznejší pokles prílivu PZI aj v relatívnom vyjadrení (medziročný pokles o 33 %). Najmenší odliv PZI tak v absolútnom (- 99 mil. USD) ako aj v relatívnom vyjadrení (- 5,15 %) zaznamenali krajiny vyvážajúce poľnohospodárske výrobky. V roku 2010 tri skupiny krajín zaznamenali medziročne nárast PZI – krajiny exportujúce nerastné suroviny (+ 3015 mil. USD), krajiny špecializujúce sa na export priemyselných výrobkov (+ 572 mil. USD) a krajiny so zmiešaným exportom (+ 24 mil. USD). Naopak, najväčší pokles objemu PZI tak v absolútnom (- 3662 mil. USD), ako aj v relatívnom vyjadrení (- 22, 1 %) zaznamenali krajiny exportujúce ropu. Môžeme tak vidieť veľkú volatilitu PZI smerujúcich práve do krajín exportujúcich ropu.

Krajiny exportujúce ropu sú aj najväčšími príjemcami PZI v prepočte na jedného obyvateľa spomedzi všetkých skupín LDC krajín (graf 3). Od roku 2000 vzrástol objem PZI per capita v tejto skupine krajín z úrovne 38 USD na úroveň 130 USD (2010), pričom vrchol bol dosiahnutý v roku 2008, keď PZI v prepočte na jedného obyvateľa predstavovali takmer 214 USD. Pritom priemerná úroveň PZI per capita pre celú skupinu LDC krajín sa v danom období pohybovala v rozmedzí len od 8 do 41 USD. Menej ako priemernú úroveň PZI per capita pritom dosahovali v danom období krajiny exportujúce poľnohospodárske výrobky, priemyselné výrobky a krajiny s exportom služieb. V roku 2010 prijali krajiny exportujúce poľnohospodárske výrobky PZI o objeme 15 USD v prepočte na jedného obyvateľa. Krajiny exportujúce priemyselné výrobky len 9 USD na jedného obyvateľa a krajiny s prevládajúcim exportom služieb iba 7 USD na obyvateľa.

Graf 3: Vývoj prílivu PZI per capita v jednotlivých skupinách krajín v závislosti od ich exportnej výkonnosti v rokoch 2000-2011 v USD



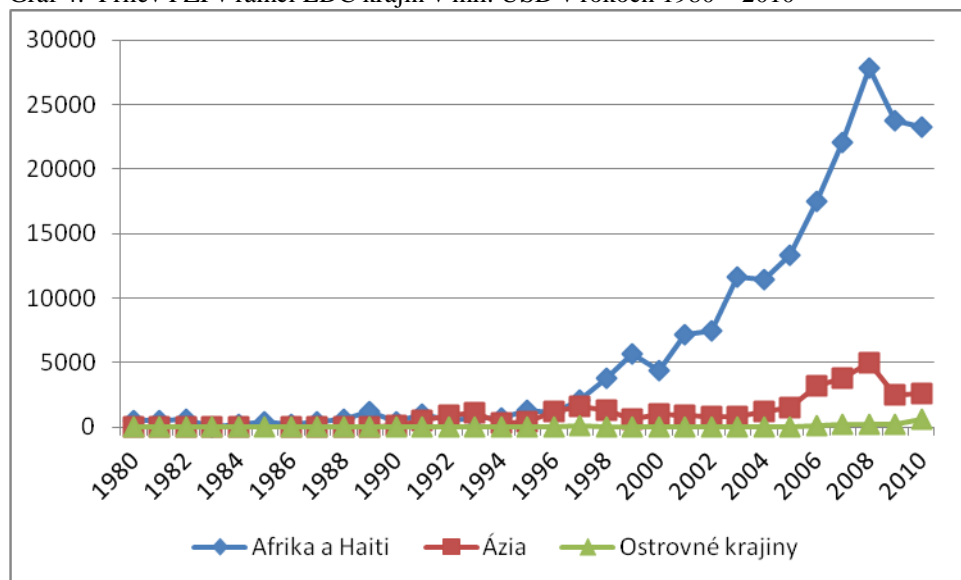
Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD.

Svetová finančná a hospodárska kríza sa obdobne ako v predchádzajúcom prípade, keď sme skúmali dopady krízy na celkový prílev PZI do jednotlivých exportných skupín, prejavila na raste/poklese PZI per capita. Ako vidíme na grafe 3 najvýraznejší pokles PZI per capita zaznamenali krajiny exportujúce ropu (- 42 USD) a krajiny exportujúce nerastné suroviny (-10 USD). Naopak najmenší pokles prílivu PZI na jedného obyvateľa zaznamenali krajiny

s exportom poľnohospodárskych výrobkov. V roku 2010 dochádza k oživeniu prílivu PZI v prepočte na jedného obyvateľa v dvoch skupinách. V skupine krajín s exportom nerastných surovín je to nárast o 17,7 USD na jedného obyvateľa a v prípade krajín exportujúcich priemyselné výrobky nárast o 2,7 USD. Opať najväčší pokles PZI per capita tak absolútny (- 41 USD) ako aj relatívny (- 24 %) sme zaznamenali v skupine krajín exportujúcich ropu.

Výrazná koncentrácia PZI v krajinách s nerastným bohatstvom sa premieta aj do rozdelenia PZI medzi jednotlivými regionálnymi skupinami LDC krajín. Keďže krajiny bohaté na ropu a nerastné suroviny sa zväčša nachádzajú na africkom kontinente a navyše 33 zo 48 krajín Afriky patrí do skupiny LDC krajín sveta, najväčší podiel PZI smeroval v období rokov 1980 – 2010 práve do krajín z Afriky a do Haiti (85 - 90 %). Nasledovali ázijské krajiny (9 - 15 %) a ostrovné krajiny, ktoré prijali len zlomok PZI (0,5 - 2 %) smerujúcich do LDC krajín (graf 4).

Graf 4: Prílev PZI v rámci LDC krajín v mil. USD v rokoch 1980 – 2010



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD.

Ak skúmame pôvod PZI, najväčší objem t. j. 20 – 30 % z celkového objemu PZI smerujúcich do LDC krajín pochádza z krajín EÚ. V poslednom období sme však svedkami výrazných zmien v trendoch tokov PZI. Čoraz viac investícií smeruje do LDC krajín z rozvojových krajín, ktoré sa stávajú významnými hráčmi v oblasti medzinárodných investícií a exportu. Ide v prvom rade o investície pochádzajúce z Číny, Indie, Malajzie a Juhoafrickej republiky, ktoré vzrástli tak v absolútnom, ako aj relatívnom vyjadrení. Najvýraznejšie vzrástli čínske investície. Od roku 2003, keď boli na úrovni 45 mil. USD, vzrástli do roku 2008 na úroveň 981 mil. USD, čo predstavovalo 3 % z celkového objemu PZI smerujúcich do LDC krajín. V portfóliu čínskych investorov dominujú odvetvia spojené s ťažbou a spracovaním nerastných surovín. Najväčší príjemcovia čínskych PZI sú zároveň aj najväčšími exportérmi nerastných surovín do Číny (Sudán, Angola, Mauritánia, Demokratická republika Kongo).¹² Čínsky investori však nie sú exkluzívne prítomní len v týchto odvetviach. Rastie objem ich investícií v odvetví telekomunikácií, finančných služieb, potravinárstva, dopravnej

¹² Szikorová, N. (2012): Súvislosť čínskych priamych investícií a nerastného bohatstva v autokratických režimoch Afriky, s.42-43.

infraštruktúry, cestovného ruchu vďaka čomu sa PZI smerujúce do LDC krajín začínajú pomaly diverzifikovať.¹³ Ako ukázala svetová finančná kríza výhodou PZI z rozvojových krajín je, že sú v porovnaní s PZI z rozvinutých krajín menej volatilitné a to z toho dôvodu, že sú menej závislé od dlhového financovania. Navyše ako uvádza Broadman (2008) čínske a indické TNK investujúce v afrických krajinách, z ktorých väčšina patrí do skupiny LDC krajín, začali hrať dôležitú úlohu pri vytváraní vzájomných väzieb s obchodom, čoho výsledkom je rastúci objem afrického exportu.¹⁴ Keďže fundamentálne rozdiely v zdrojoch, pracovnej sile a kapitálovom vybavení robia z Afriky a Ázie komplementárnych obchodných partnerov, očakávame v najbližšom období posilnenie súčasného trendu, a teda nárast objemu PZI pochádzajúcich z rozvojových krajín.

S koncentráciou PZI sa však stretávame aj v samotných krajinách. Zväčša ide o koncentráciu PZI v hlavnom meste a v malom počte ďalších miest, v ktorých sú napríklad sústredené finančné služby alebo kde sa nachádzajú ložiská nerastných surovín. Vidiek, kde žije až 70 % obyvateľov LDC krajín, je týmto vylúčený z možných pozitívnych efektov PZI. Navyše, dochádza k zvyšovaniu príjmovej diferenciácie obyvateľstva a k narastaniu sociálnych rozdielov. Limitované objemy PZI v chudobnejších regiónoch totižto len v malej miere môžu pomôcť LDC krajinám bojovať s ekonomickou izoláciou týchto oblastí, príjmovou nerovnosťou, či migráciou obyvateľov.

3 Sektorová koncentrácia PZI v LDC krajinách

Pri analýze sektorového rozdelenia PZI v LDC krajinách sme sa zamerali na skúmanie dvoch foriem PZI – investícií na zelenej lúke a investícií vo forme fúzií a akvizícií, resp. ich rozdelenie v rámci jednotlivých sektorov ekonomiky. Podľa dostupných údajov sa počet investícií na zelenej lúke od roku 2003 do roku 2010 každoročne zvyšoval s výnimkou rokov 2004, 2007 a 2009. Kým v roku 2003 sa v LDC krajinách zrealizovalo 123 projektov na zelenej lúke v hodnote 35040 mil. USD, v roku 2010 to bolo už 287 projektov s predpokladanom hodnotou 37585 mil. USD. Čo sa týka sektorového rozdelenia investícií na zelenej lúke, najviac projektov z celkového počtu 1472 sa v danom období zrealizovalo v sektore služieb (44 %), nasledoval priemysel (39 %) a primárny sektor (16 %). Ak sa však pozrieme na hodnotu daných projektov zistíme, že až 55 % celkových investícií na zelenej lúke, čo v sledovanom období predstavovalo 263416 mil. USD, smerovalo do primárneho sektora a iba 28 % do priemyslu a 17 % do sektora služieb. Podrobný vývoj investícií na zelenej lúke za jednotlivé sektory ukazuje graf 5.

V rámci primárneho odvetvia pritom dominuje odvetvie ťažby a spracovania uhlia, ropy a zemného plynu. Od roku 2005 však rastú aj investície do obnoviteľných zdrojov energie. V rámci priemyslu dominuje kovopriemysel, drevársky priemysel, stavebníctvo a potravinárstvo. Zo služieb prevažujú investície v oblasti dopravy, telekomunikácií, finančných služieb a obchodných činností.

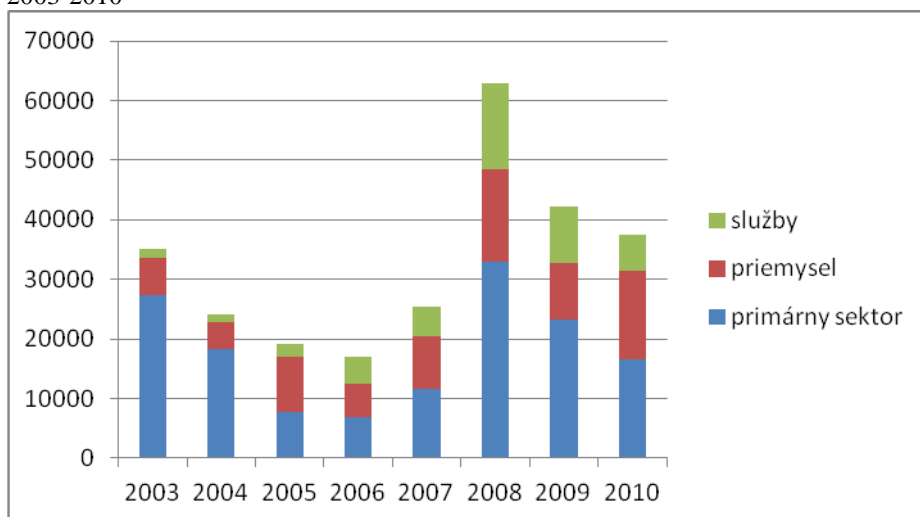
Dominanciu ťažobného odvetvia v sektorovej štruktúre PZI v LDC krajinách potvrdzuje aj štatistika 10 najväčších PZI projektov na zelenej lúke v LDC krajinách, ktoré boli ohlásené v rokoch 2003-2010. Podľa údajov v tab. 1 9 z 10 najväčších PZI projektov na zelenej lúke bolo ohlásených v sektore ťažby nerastných surovín (uhlie, ropa, zemný plyn), 1 projekt v odvetví nehnuteľností a 1 projekt v odvetví kovopriemyslu. Údaje o 10 najväčších PZI projektoch na zelenej lúke odhaľujú ďalšiu charakteristiku PZI a to vzájomnú podmienenosť sektorovej a geografickej štruktúry PZI. Najväčší príjemca PZI zo skupiny LDC krajín –

¹³ UNCTAD. (2011): Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward, s. 12.

¹⁴ Broadman, H. G. (2008): China and India Go to Africa.

Angola sa stala hostiteľskou krajinou až 7 z 10 najväčších ohlásených zahraničných investícií na zelenej lúke.

Graf 5: Vývoj investícií na zelenej lúke v mil. USD podľa jednotlivých sektoroch v rokoch 2003-2010



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD.

Tabuľka 1: 10 Najväčších PZI projektov na zelenej lúke v LDC krajinách, ohlásených v rokoch 2003-2010

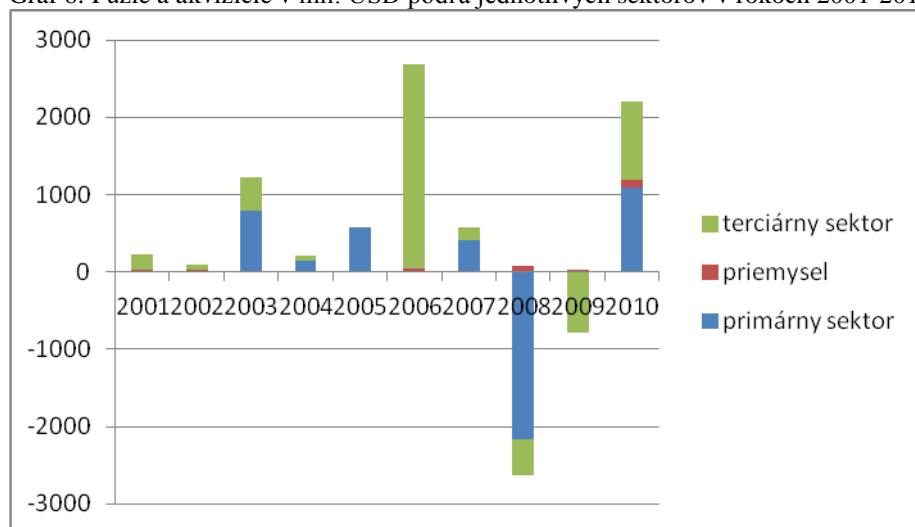
	<i>Spoločnosť</i>	<i>Očakávaná hodnota investície v mil. USD</i>	<i>Očakávaný počet vytvorených prac. miest</i>	<i>Hostiteľská krajina</i>	<i>Sektor</i>
1	Total	9000	2013	Angola	Ťažobný priem.
2	Chevron Corporation	8300	1967	Angola	Ťažobný priem.
3	Ayr Logistics	5500	1267	Mozambik	Ťažobný priem.
4	Tullow Oil	5000	1119	Uganda	Ťažobný priem.
5	Woodside Petroleum	4000	895	Východný Timor	Ťažobný priem.
6	Chevron Corporation	3800	-	Angola	Ťažobný priem.
7	CITIC Group	3535	3000	Angola	Nehnuteľnosti
8	Total	3400	806	Angola	Ťažobný priem.
8	ExxonMobil	3400	806	Angola	Ťažobný priem.
9	Sumitomo Group	3300	3000	Madagaskar	Kovospracujúci priem.
10	ExxonMobil	3000	839	Angola	Ťažobný priem.

Prameň: UNCTAD: Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward, 2011, s. 9.

Čo sa týka PZI vo forme fúzií a akvizícií, od roku 2001-2010 sa uskutočnilo 417 takýchto investícií v hodnote 4481 mil. USD. Z toho takmer 48 % bolo uskutočnených v sektore služieb, 38 % v primárnom sektore a 14 % v priemysle. Ak zobrieme do úvahy ich hodnotu, podiel služieb na danej forme PZI sa zvyšuje až na 75 %. Nasleduje primárny sektor s 19 % a priemysel so 6 % podielom. Podrobný vývoj PZI vo forme fúzií a akvizícií za jednotlivé sektory ukazuje graf 6. Ako môžeme vidieť na danom grafe, daná forma PZI je v porovnaní s investíciami na zelenej lúke značne volatilitná. Navyše, podiel jednotlivých sektorov na celkových investíciách sa z roka na rok mení, preto je obtiažné identifikovať dlhodobý trend v sektorovej štruktúre fúzií a akvizícií.

V rámci primárneho sektora dominuje odvetvie ťažby a spracovania uhlia, ropy a zemného plynu. Z priemyslu sa uskutočnilo najviac fúzií a akvizícií v potravinárstve, chemickom priemysle a kovopriemysle. Až 97 % všetkých fúzií a akvizícií v sektore služieb sa uskutočnilo v oblasti dopravy a telekomunikácií.

Graf 6: Fúzie a akvizície v mil. USD podľa jednotlivých sektorov v rokoch 2001-2010



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD.

Z geografického hľadiska sa PZI v priemysle sústreďujú skôr v ázijských krajinách. Ako uvádza správa UNCTAD 2009, domáce podnikateľské prostredie v afrických krajinách nie je totiž pripravené na veľké investície v priemysle, a to z dôvodu nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily a politickej nestability. Dané faktory môžeme doplniť aj o nízku produktivitu domácich firiem, nízku vzdelanostnú úroveň a nedostatočnú infraštruktúru.¹⁵ Na druhej strane, negatívne na rast PZI do priemyslu pôsobí postupujúca liberalizácia obchodu, ktorá narúša preferenčný prístup na trhy LDC krajín.

4 Efekty súvisiace s koncentráciou PZI v LDC krajinách

Koncentrácia PZI v krajinách s nerastným bohatstvom a teda koncentrácia PZI v odvetví ťažby a spracovania nerastných surovín prináša ekonomikám LDC krajín viacero možných efektov, ktoré sme sa rozhodli podrobiť analýze.

¹⁵ Shafaeddin: The Impact of the Global Economic Crisis on Industrialization of Least Developed Countries, s. 71.

V súvislosti s úzkou koncentráciou PZI v sektore ťažby a spracovania nerastných surovín dochádza v prvom rade k zvyšovaniu surovínovej závislosti prijímateľských krajín, čím sa viac menej eliminujú tlaky na zmenu štruktúry ekonomiky. Aj keď sa krajiny snažia diverzifikovať štruktúru ekonomiky, dopyt po surovinách a tlak TNK je v tomto prípade silnejší. Tu si však musíme uvedomiť, že nerastné suroviny sú obmedzeným a vyčerpateľným prírodným zdrojom, a preto je dôležité, aby LDC krajiny v snahe o udržateľný ekonomický rast diverzifikovali štruktúru svojich ekonomík. Mali by sa preto snažiť prilákať zahraničné investície, ktoré by smerovali do viacerých odvetví ekonomiky. Napríklad investície do sektora poľnohospodárstva by nepochybne pomohli zvýšiť blahobyť v LDC krajinách a napomôcť odstránenie chudoby, keďže poľnohospodárstvo zamestnáva väčšinu populácie LDC krajín, predovšetkým tej žijúcej na vidieku. Štúdia PZI v poľnohospodárskom sektore v Tanzánii preukázala, že investície v poľnohospodárstve vytvárajú možnosti na tvorbu nových pracovných miest a vedú k rastu produktivity poľnohospodárstva, čím prispievajú k redukcii chudoby.¹⁶ Komplexnejšia štúdia FAO, ktorá analyzovala dopady PZI v sektore poľnohospodárstva v krajinách sub-Saharskej Afriky, potvrdila, že PZI v poľnohospodárstve prispievajú k rastu miezd kvalifikovanej a nekvalifikovanej pracovnej sily a v prípade, že ide o investície na dovedy neobrábanej pôde aj k 2,8 % nárastu zamestnanosti. Z dôvodu rastu miezd a rastu zamestnanosti tak dochádza v týchto krajinách k zvýšeniu reálneho disponibilného príjmu a k nárastu domácej spotreby, a teda aj k zvýšeniu blahobytu v týchto krajinách.¹⁷

Možnosti LDC krajín nasmerovať toky PZI do nimi preferovaných odvetví sú však dosť limitované. Primárnym cieľom PZI totižto nie je podporiť ekonomický rast a rozvoj krajín, v ktorých sú alokované, ale vygenerovať čo najvyšší zisk. PZI preto v každej krajine smerujú do najviac ziskových sektorov ekonomiky. V prípade LDC krajín ide práve o odvetvia ťažby a spracovania nerastných surovín. Ostatné sektory tak ostávajú mimo záujmu investorov. Tým sa zvyšuje surovínová závislosť LDC krajín a rovnako posilňuje i existencia tzv. duálnej ekonomiky. V najbližšom období neočakávame výraznú zmenu sektorovej štruktúry PZI, ktorá by prispela k zníženiu surovínovej závislosti LDC krajín. V poslednom období boli totižto vo viacerých LDC krajinách ohlásené významné investície práve v sektore ťažby a spracovania nerastných surovín.¹⁸ Napríklad v Ugande plánuje investor z Veľkej Británie (Tullow Oil) investovať 2 mld. USD do výstavby rafinérie. Investori z Číny (CNOCC) a Francúzska (France's Total SA) sa zas zaviazali preinvestovať v krajine 2,9 mld. USD a rovnako i Egyptská spoločnosť (Citadel Capital), ktorá zvažuje investovať v krajine 2,5 mld. USD do projektu ropnej rafinérie. V Rovníkovej Guinei zas spoločnosť zo Spojených štátov amerických (Noble Energy) plánuje investovať 1,6 mld. USD do oblasti produkcie a spracovania ropy. V súvislosti s bohatými náleziskami zemného plynu vo Východnej Afrike, predovšetkým v pobrežných oblastiach Mozambiku a Tanzánie, sa očakáva výrazný nárast investícií aj v týchto krajinách. Talianska spoločnosť Eni už ohlásila, že sa v Mozambiku chystá preinvestovať 50 mld. USD práve v súvislosti s novoobjavenými náleziskami zemného plynu. V najbližšom období očakávame aj zvýšenú participáciu investorov z rozvojových krajín v LDC krajinách v súvislosti s ich stále rastúcimi surovínovými nárokmi. Ako uvádza World Investment Report

¹⁶ Msuya, Elibariki (2007): The Impact of Foreign Direct Investment on Agricultural Productivity and Poverty Reduction in Tanzania.

¹⁷ Rakotoarisoa, M.A. (2011): A contribution to the Analyses of Foreign Agricultural Investment on the Food Sector and Trade in sub-Saharan Africa, s. 17-18.

¹⁸ UNCTAD. (2012): World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies, s. 40.

2012, v najbližšom období nemožno očakávať pokles investícií v ťažobnom priemysle v prospech ostatných odvetví. Očakáva sa však aspoň diverzifikácia aktivít v tomto sektore.¹⁹

V prípade investícií v sektore ťažby a spracovania nerastných surovín zohrávajú svoju úlohu aj ceny daných komodít, ktoré sa vyznačujú značnou volatilitou. Táto volatilita pritom do veľkej miery ovplyvňuje dopyt po samotných komoditách, čo vplýva nielen na výšku exportných príjmov, od ktorých sú krajiny vyvážajúce nerastné suroviny závislé. Volatila cien nerastných surovín má totižto vplyv aj na toky PZI, ktoré smerujú do daných odvetví a ktoré sa rovnako vyznačujú značnou volatilitou. To má viacero efektov na danú ekonomiku. Jednak sa tým znižujú možnosti a schopnosť daných krajín pružne reagovať na prípadné ekonomické šoky, jednak, ako uvádza štúdia Lensinka a Morrissey (2006), volatilita tokov PZI negatívne vplýva aj na samotný ekonomický rast daných krajín.²⁰ Ako sme mohli byť svedkami v súvislosti so svetovou finančnou krízou a následne s poklesom cien komodít, prílev PZI do LDC krajín, ktoré sú exportérmi ropy a nerastných surovín výrazne poklesol. Krajiny exportujúce ropu zaznamenali v roku 2010 najväčší pokles prílivu PZI tak v absolútnom ako aj v relatívnom vyjadrení, a to či už išlo o ich celkovú výšku alebo v prepočte na jedného obyvateľa.

Ďalším efektom úzkej sektorovej koncentrácie PZI je, že v daných krajinách nedochádza z dlhodobého hľadiska ku crowding in efektu, teda efektu prelievania investícií z jedného odvetvia do ostatných.²¹ PZI tak v prípade krajín s nerastným bohatstvom nemajú multiplikačné účinky, prevládajú skôr neutrálne efekty. Navyše, možnosť PZI prispieť k rozvoju produkčných kapacít v krajinách s nerastným bohatstvom je limitovaný, čím sa eliminuje ďalší pozitívny účinok PZI. Naopak, v ázijských LDC krajinách dominujú crowding in efekty, a to z toho dôvodu, že sú toky PZI diverzifikovanejšie, teda sústredené do viacerých odvetví.

Okrem vyššie spomínaných efektov, nemôžeme nespomenúť tzv. kľatbu nerastného bohatstva. Daný termín použil prvýkrát Richard Auty v roku 1993 na vysvetlenie situácie, keď krajiny, ktoré majú k dispozícii veľké množstvo nerastných surovín, vykazujú paradoxne nižší ekonomický rast ako krajiny s nedostatkom týchto surovín. K negatívnym efektom nerastného bohatstva na ekonomiku krajiny dochádza z viacerých dôvodov. Jedným je úpadok ostatných odvetví, keď sa investície sústreďujú práve v odvetviach spojených s nerastným bohatstvom. PZI pritom prispievajú k vytváraniu duálnej tieňovej hospodárskej štruktúry, v rámci ktorej existuje moderný sektor kontrolovaný hlavne zahraničných kapitálom ako určitá enkláva vnútri tradičného hospodárstva. Tradičný sektor sa nemodernizuje, zaostáva, a to aj z dôvodu nedostatočných väzieb medzi oboma sektormi. Navyše, domáce firmy nedokážu tým zahraničným konkurovať v zmysle ich veľkosti, financií a trhového podielu.²² Môžeme preto konštatovať, že PZI sústredené v sektore ťažby a spracovania nerastných surovín neprispievajú k zmierneniu efektov kľatby nerastného bohatstva v daných LDC krajinách. Negatívne efekty sa v súvislosti s PZI dokonca zintenzívňujú, pričom v najbližšom období sa neočakáva zmena tohto trendu. Práve naopak, v súvislosti s rastúcim objemom PZI z rozvojovým krajín, predovšetkým z Číny a Indie, ktoré sú motivované získaním nerastných surovín z dôvodu ich

¹⁹ UNCTAD. (2012): World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies, s. 41.

²⁰ Lensink, R., Morrissey, O.: Foreign Direct Investment: Flows, Volatility and Growth in Developing Countries, s. 26.

²¹ UNCTAD. (2011): Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward, s. 21-22.

²² Moss, T.J., Ramachandran, V., Shah, M.K. (2004): Is Africa's Skepticism of Foreign Capital Justified? Evidence from East African Firm Survey Data.

rastúcich surovinových nárokov,²³ sa očakáva zhoršenie efektov kľatby nerastného bohatstva²⁴ v týchto krajinách.

Jedným z najčastejšie spomínaných pozitívnych efektov PZI pre hostiteľskú krajinu je tvorba nových pracovných miest. Podľa správy UNCTAD z roku 2010 sa zahraničné fíličky TNK výrazným podielom podieľajú na zamestnanosti súkromného sektora a patria medzi najväčších individuálnych zamestnávateľov v LDC krajinách. Avšak očakávania ohľadne príspevku PZI k tvorbe nových pracovných miest neboli v prípade LDC krajín naplnené. Údaje o zamestnanosti v krajinách subsaharskej Afriky, z ktorých väčšina patrí medzi LDC krajiny, a z ktorých väčšina je exportérom nerastných surovín, hovoria o tom, že sa TNK podieľali na celkovej zamestnanosti v hostiteľských krajinách len 0,2 %. Pre porovnanie v rozvinutých krajinách bol tento podiel až 6,3 % a v rozvojových krajinách 1,5 %.²⁵ Výrazný rozdiel pozorujeme aj v pracovnej náročnosti²⁶ PZI projektov v subsaharskej Afrike. Kým v rozvojových krajinách mal daný ukazovateľ v roku 2007 hodnotu 7,5, v krajinách subsaharskej Afriky to bolo len 3. Keďže je pracovná náročnosť PZI projektov v subsaharských krajinách v porovnaní s ostatnými krajinami nižšia, znižuje sa tým aj možný rozvojový a sociálny efekt PZI. Je na mieste položiť si otázku, čo stojí za nízkou pracovnou náročnosťou PZI projektov. Hlavnou príčinou je práve úzka sektorová koncentrácia PZI. PZI projekty sústredené v sektore nerastných surovín sú totižto náročné na kapitál, ale nie na pracovnú silu. Kým v prípravnej fáze sa vytvárajú nové pracovné miesta, operačná fáza si vyžaduje už len malý počet zamestnancov. Veľké ťažobné projekty vytvárajú v priemere menej ako 1000 priamych pracovných miest.²⁷ Naopak, v priemyselných odvetviach a v sektore cestovného ruchu, majú PZI výraznejší dopad na tvorbu pracovných miest. Ďalším dôvodom nízkeho podielu TNK na celkovej zamestnanosti je aj to, že TNK pri zamestnávaní často preferujú vlastných občanov na úkor domáceho obyvateľstva, a to z dôvodu vzdelanostnej, jazykovej a kultúrnej bariéry.

Okrem tvorby nových pracovných miest sa zdôrazňuje aj pozitívny vplyv PZI na transfer technológií, skúseností a know-how z pohľadu prijímateľskej krajiny. Na tomto mieste treba povedať, že je veľmi obťažné kvantitatívne merať vplyv PZI na transfer know-how, skúseností a technológií. Podľa dostupných štúdií však môžeme konštatovať, že úzka sektorová koncentrácia aj v tomto prípade limituje možný pozitívny príspevok PZI. Výrazná koncentrácia PZI v enklávach exportne orientovaného priemyslu zameraného na ťažbu má totižto limitovaný efekt na vytváranie technologických a produkčných spojení s inými firmami. Ako uvádza Alfaro (2003) pozitívne efekty PZI ako sú transfer technológií, manažérskych zručností, či zvyšovanie vzdelanosti a skúseností zamestnancov sa prejavujú skôr v sektore priemyslu ako v poľnohospodárstve či v odvetví ťažby a spracovania nerastných surovín.²⁸ Na druhej strane

²³ V najbližších desiatich až pätnástich rokoch Čína vystrieda USA na pozícii najväčšieho svetového spotrebiteľa energií. Na treťom mieste bude India.

²⁴ Sparks, D. L. (2011): *India and China's growing economic involvement in Sub-Saharan Africa*, s. 74.

²⁵ UNCTAD. (2011): *Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward*, s. 22-23.

²⁶ Daný ukazovateľ vyjadruje koľko zamestnancov pripadá na 1 mil. USD tržieb daného podniku.

²⁷ UNCTAD. (2011): *Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward*, s. 23.

²⁸ Alfaro, L. (2003): *Foreign Direct Investment and Growth. Does the Sector Matter*. Harvard Business School, s. 13.

nedostatočná schopnosť absorbovať moderné technológie obmedzuje možný pozitívny príspevok PZI k ekonomickému rastu hostiteľskej krajiny.²⁹

Čo sa týka transferu skúseností a know-how, pozitívny efekt PZI je v krajinách exportujúcich nerastné suroviny značne obmedzený, a to z dôvodu vyššie spomínanej nižšej pracovnej náročnosti PZI projektov, a teda z dôvodu obmedzeného počtu pracovných miest, ktoré vznikli v súvislosti s tokmi PZI v porovnaní s celkovým počtom obyvateľstva. Tu by mohla pomôcť aktívna politika štátov na zvýšenie pracovnej náročnosti PZI, čo by v konečnom dôsledku napomohlo aj samotný transfer skúseností a know-how.

ZÁVER

Štatistická analýza tokov priamych zahraničných investícií v najmenej rozvinutých krajinách sveta v rokoch 2000 – 2010 preukázala ich vysokú geografickú a sektorovú koncentráciu. Z geografického hľadiska sú toky PZI koncentrované predovšetkým v krajinách bohatých na ropu a nerastné suroviny. Tieto krajiny prijímajú 75 % celkového objemu PZI smerujúceho do LDC krajín. V prepočte na jedného obyvateľa, PZI v týchto krajinách trojnásobne prevyšujú priemer za celú skupinu LDC krajín. Čo sa týka sektorového rozdelenia, v prípade investícií na zelenej lúke dominuje primárny sektor s 55 %. Najväčší podiel PZI vo forme fúzií a akvizícií zas smeroval do sektora služieb. Tu však treba poukázať na značnú volatilitu tejto formy priamych zahraničných investícií, a preto je obťažné určiť dlhodobý trend ich sektorového rozdelenia. Úzka sektorová koncentrácia PZI v hostiteľských krajinách prináša so sebou aj viacero negatívnych efektov. Ako najväčšie sme identifikovali posilnenie surovinovej závislosti krajín, volatilitu tokov PZI, neutrálne crowding-in efekty, posilnenie efektov tzv. kľatby nerastného bohatstva, posilnenie duálnej hospodárskej štruktúry. Napriek očakávaniám, PZI neprispeli k výraznej tvorbe nových pracovných miest v týchto krajinách, a to predovšetkým z dôvodu nízkej pracovnej náročnosti PZI projektov. Nedostatočná je aj difúzia technológií, know-how a skúseností v týchto ekonomikách. Čo sa týka trendov v najbližšom období, neočakávame výraznú zmenu sektorovej či geografickej štruktúry PZI v LDC krajinách. Ohlásené projekty v oblasti ťažby a spracovania nerastných surovín, rastúci dopyt rozvojových krajín po nerastných surovinách a rastúce svetové ceny nerastných surovín vytvárajú predpoklady pre udržanie súčasného trendu – koncentrácie PZI v sektore nerastných surovín a v krajinách disponujúcich nerastným bohatstvom.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ALFARO, L. (2003): *Foreign Direct Investment and Growth. Does the Sector Matter*. Harvard Business School. [Online.] Apríl 2003 [Citované 08.07.2012]. Dostupné na internete: <<http://www.people.hbs.edu/lalfaro/fdisectorial.pdf>>.
2. BORENSZTEIN, E., De Gregorio, J., Lee J.-W. (1998): How Does Foreign Direct Investment Affect Growth? In: *Journal of International Economics*, Ročník 45.
3. BROADMAN, H. G. (2008): China and India Go to Africa. In: *Foreign Affairs*. Ročník 87, Číslo 2, (Marec/Apríl 2008), s. 95-109.
4. LENSINK, R. – MORRISSEY, O.: *Foreign Direct Investment: Flows, Volatility and Growth in Developing Countries*. [Online.] [Citované 08.08.2012]. Dostupné na internete: <<http://som.eldoc.ub.rug.nl/FILES/reports/themeE/2001/01E16/01E16.pdf>>.
5. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2005): *Ekonomika rozvojových štátov*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2005. ISBN 80-225-2100-0.
6. MOSS, T. J. – RAMACHANDRAN, V. – SHAH, M. K. (2004): *Is Africa's Skepticism of Foreign Capital Justified? Evidence from East African Firm Survey Data*. Centre

²⁹ Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee J.-W. (1998): How Does Foreign Direct Investment Affect Growth?

- for Global Development. [Online]. Jún 2004. [citované 15.08.2012]. Dostupné na internete: <http://www.cgdev.org/files/2748_file_cgd_wp041rev.pdf>.
7. MSUYA, E. (2007): *The Impact of Foreign Direct Investment on Agricultural Productivity and Poverty Reduction in Tanzania*. Kyoto University. MPRA Paper č. 3671. [Online]. 07. November 2007 [citované 28-10-2012]. Dostupné na internete: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/3671/1/MPRA_paper_3671.pdf>.
 8. NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. (2008): *Priame zahraničné investície*. [Online.] [citované 12.03.2012]. Dostupné na internete: <http://www.nbs.sk/_img/Documents/STATIST/SPB/PZI/PZI_2008.pdf>.
 9. RAKOTOARISOA, M.A. (2011): *A Contribution to the Analyses of Foreign Agricultural Investment on the Food Sector and Trade in sub-Saharan Africa*. Commodity and Trade Policy Research working paper no. 33 . Trade and Markets Division, Economic and Social Development Department. FAO. [Online]. 2011 [citované 28-10-2012]. Dostupné na internete: <http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/PUBLICATIONS/Comm_Working_Papers/Working_paper_33.pdf>.
 10. SHAFAEEDDIN: *The Impact of the Global Economic Crisis on Industrialization of Least Developed Countries*. [Online.] [citované 08.03.2012]. Dostupné na internete: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/18788/1/Mehdis_draftPDF.pdf>.
 11. SPARKS, D. L. (2011): India and China's growing economic involvement in Sub-Saharan Africa. [Online]. In: *Journal of African Studies and Development*. Vol. 3 (4). Apríl 2011 [Citované 10.04.2012]. s. 68-75. Dostupné na internete: <<http://www.academicjournals.org/jasd/PDF/pdf2011/April/Sparks.pdf>>.
 12. SZIKOROVÁ, N. (2012): Súvislosť čínskych priamych investícií a nerastného bohatstva v autokratických režimoch Afriky. In: *Medzinárodné vzťahy*. Ekonóm: Bratislava, 2012. Ročník 10. ISSN 1336-1562. s. 36-44.
 13. UNCTAD. (2011): *Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward*. New York a Ženeva: United Nations, 2011.
 14. UNCTAD. (2012): *World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies*. New York a Ženeva: United Nations, 2012.
 15. www.unctad.org.

KONTAKT

Ing. Miriama Vašková
externý doktorand
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: mimka178@hotmail.com

45. VÝROČIE ZMLUVY O ZÁSADÁCH ČINNOSTI ŠTÁTOV PRI VÝSKUME A VYUŽÍVANÍ KOZMICKÉHO PRIESTORU VRÁTANE MESIACA A INÝCH NEBESKÝCH TELIES

Prof. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.

ABSTRAKT

Autor vo svojom príspevku pripomína počiatky prenikania do kozmického priestoru, poukazuje na formovanie nového odvetvia – kozmického práva a tiež na celý rad problémov a otázok spojených s predmetnou problematikou.

Kľúčové slová: kozmické právo, spoločné dedičstvo ľudstva, obežná dráha, družica, raketa, nebeské telesá, kozmická činnosť, zásady využívania kozmu, medzinárodná zodpovednosť, kozmické stanice, nosič, záchrana kozmonautov, náhrada škody

ABSTRACT

The focus of this paper is on the origins of the exploration of outer space. The author gives an overview of how international space law was established and deals with several important issues of the topic.

Key words: international space law, common heritage of mankind, orbit, satellite, rocket, celestial bodies, exploration, use of outer space, international responsibility, space stations, space vehicle, rescue of astronauts, liability for damages

JEL: K39

ÚVOD – OSN: CENTRUM FORMOVANIA MEDZINÁRODNÉHO KOZMICKÉHO PRÁVA

Tohto roku medzinárodná verejnosť oslavuje 55. výročie vypustenia prvej umelej družice Zeme, ktoré uskutočnil Sovietsky zväz 4. októbra 1957. Táto udalosť otvorila kozmickú éru v dejinách ľudstva a stala sa základom výskumu a využívania kozmického priestoru. V sídle UNESCO v Paríži Medzinárodná asociácia astronautiky si slávnostne pripomenula tento významný dátum. Právnická verejnosť oslavuje aj 45. výročie Zmluvy o zásadách činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies, z roku 1967 (ďalej len Kozmickej zmluvy), ktorá sa stala základom formovania a progresívneho rozvoja medzinárodného kozmického práva. Treba spomenúť, že v roku 1999 Valné zhromaždenie OSN prijalo rezolúciu, ktorá vyhlásila Svetový týždeň kozmu od 4. do 10. októbra¹. Oba dátumy sú významné pre celé ľudstvo.

Od začiatku kozmickej éry OSN venuje veľkú pozornosť nadväzovaniu, prehľbovaniu a rozširovaniu medzinárodnej spolupráce pri výskume a využívaní kozmického priestoru, snahe o vznik a rozvoj medzinárodného kozmického práva.

Krátko po tom, ako Sovietsky zväz vypustil v roku 1957, ako prvý na svete, prvú umelú družicu Zeme, Valné zhromaždenie OSN v roku 1958 zriadilo Špeciálny výbor pre

¹ J. M. Kolosov. Svetový týždeň kozmu (ako to bolo), Liber Amicorum Honing Gennady P. Zhukov. Aktuálne problémy súčasného medzinárodného práva. 29. apríla 2005. Materiály vysokoškolskej vedecko-praktickej konferencie, venovanej osemdesiatročnému profesorovi G. P. Žukovovi. M.: Vyd. RUDN, 2005.

mierové využívanie kozmického priestoru ako svoj pomocný orgán na poskytnutie pomoci pri prerokúvaní kozmickej problematiky. Jedna z tých rezolúcie 1348 (XIII), zriaďujúcej tento orgán, stanovuje, že Výbor mal, napríklad, preskúmať charakter právnych problémov, ktoré môžu vzniknúť pri dobývaní vesmíru. V podmienkach studenej vojny však vznikli nezhody, týkajúce sa zloženia Výboru, pre ktoré Výbor nebol životaschopný, pretože ZSSR a rad ďalších krajín odmietli v ňom pracovať.

Dvanásteho decembra 1959 Valné zhromaždenie OSN prijalo rezolúciu 1472(XIV) Medzinárodná spolupráca v oblasti mierového využívania kozmického priestoru, ktorá stanovila vytvorenie Stáleho výboru pre mierové využívanie kozmického priestoru, zloženého z 24 štátov. Táto rezolúcia nariaďovala Výboru skúmať charakter právnych problémov, ktoré môžu vzniknúť pri výskume kozmického priestoru. Pre pokračujúce nezhody, týkajúce sa zloženia Výboru, však Výbor po dvoch rokoch od svojho formálneho vzniku fakticky nepracoval. V priebehu ďalších rokovaní medzi delegáciami ZSSR a USA sa podarilo dosiahnuť dohodu o rozšírení zloženia Výboru a vypracovať spoločný projekt rezolúcie, ku ktorému sa následne pripojili všetky ostatné krajiny. 20. decembra 1961 Valné zhromaždenie jednomyselne prijalo rezolúciu 1721(XIV) Medzinárodná spolupráca v oblasti mierového využívania kozmického priestoru, ktorá rozšírila zloženie Výboru na 28 členských štátov. Neskôr sa počet členov Výboru niekoľkokrát zvyšoval a v súčasnosti ho predstavuje 67 členských štátov. V úlohe pozorovateľov sa na jeho práci zúčastňuje rad medzinárodných medzivládnych a mimovládnych organizácií.

V roku 1962 sa Výbor OSN pre kozmos uzniesol, že on a jeho pomocné orgány sa vo svojej činnosti budú snažiť o to, aby sa pri prijímaní rozhodnutí neutiekali k hlasovaniu, t.j. aby pokračovali v rokovaní dovtedy, kým navrhované riešenie tej alebo inej otázky nebude prijateľné pre všetky členské štáty Výboru. Konsenzuálne riešenie problémov, ktoré vznikajú pri formulovaní medzinárodných kozmických dohôd a deklarácií, prispelo k tomu, že sa OSN zmenilo na uznávané centrum tvorby Medzinárodného kozmického práva.

Pre úspešné splnenie svojich úloh Výbor v roku 1962 vytvoril dva podvýbory, a to: vedecko-technický a právny. V prípade potreby v rámci Výboru a jeho podvýborov sa zriaďovali pracovné skupiny na preskúmanie toho alebo iného problému.

1 Pramene formovania medzinárodného kozmického práva

Prvým dokumentom OSN, ktorý obsahoval odporúčania adresované štátom, týkajúce sa činnosti v kozme, bola rezolúcia 1721 (XIV), ktorá bola jednomyselne prijatá Valným zhromaždením 20. decembra 1961. Uznávajúc spoločný záujem ľudstva o ďalšie mierové dobývanie kozmu, o nadväzovanie medzinárodnej spolupráce v tejto oblasti a o jeho zameranie na blaho celého ľudstva, Valné zhromaždenie prijalo odporúčanie, aby sa štáty vo svojej činnosti pri výskume a využívaní kozmu riadili nasledovnými zásadami:

- medzinárodné právo, vrátane Charty OSN, sa vzťahuje na kozmický priestor i nebeské telesá;
- kozmický priestor i nebeské telesá sú otvorené pre dobývanie všetkým štátom v súlade s medzinárodným právom a nesmie si ich privlastniť žiaden národ.

Dôležitý význam týchto tiež spočíval predovšetkým v tom, že potvrdili základný princíp, podľa ktorého štáty sú povinné riadiť sa medzinárodným právom v každej svojej činnosti a v každom prostredí, vrátane kozmického priestoru.

Len o dva roky po tom, ako začal pracovať Výbor OSN pre kozmos, Valné zhromaždenie OSN dostalo jeho prvú medzinárodnú „produkciu“. V dôsledku intenzívnych rokovaní vo Výbore a jeho Právnom podvýbore bol pripravený a Valnému zhromaždeniu predložený na schválenie projekt Deklarácie právnych zásad, usmerňujúcich činnosť štátov pri

výskume a využívaní kozmického priestoru. Deklarácia bola jednomyselne prijatá Valným zhromaždením OSN 13. decembra 1963 a zohrala veľmi dôležitú úlohu pri vzniku medzinárodného kozmického práva.

Treba mať na zreteli, že prijatiu Deklarácie právnych zásad, usmerňujúcich činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru predchádzal urputný diplomatický zápas. Predovšetkým vznikla otázka, čím začať formovanie tohto nového odvetvia medzinárodného práva. O prvých krokoch formovania daného práva prebiehala intenzívna diskusia v rokoch 1962-1963 na zasadnutiach Právneho podvýboru Výboru OSN pre kozmos. Anglosaské krajiny obhajovali cestu od súkromného k spoločnému, navrhovali najprv uzavrieť dohodu o záchrane kozmonautov, a potom krok za krokom, podľa toho ako budú pribúdať skúsenosti, riešiť ďalšie právne otázky.

Diplomacia ZSSR, za podpory krajín stojacích na zásadách kontinentálneho práva a rozvojových krajín dosiahla to, že Valné zhromaždenie OSN prijalo iné rozhodnutie. Išlo o potrebu vypracovania základných zásad, ktorými sa musia riadiť štáty vo svojej kozmickej činnosti. Z iniciatívy G. I. Tunkina² vzniklo spoločenstvo vedcov a diplomatov pri posudzovaní a vypracovaní postojov k tvorbe noriem rodiaceho sa medzinárodného kozmického práva, predovšetkým Deklarácie právnych zásad výskumu a využívania kozmického priestoru z roku 1963. Táto Deklarácia sa stala základom rozpracovanej Zmluvy o zásadách činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies, ktorá neskôr 10. októbra 1967 vstúpila do platnosti.

Keď poukazujeme na význam vedeckého výskumu právnych problémov dobývania kozmu v prvej polovici 60. rokov, musíme vyzdvihnúť významnú úlohu člena korešpondenta Akadémie vied ZSSR E. A. Korovina. Z jeho iniciatívy bola v rámci Akadémie vied vytvorená Komisia pre právne otázky medziplanetárneho priestoru. Na práci Komisie sa aktívne podieľali vedeckí spolupracovníci Inštitútu štátu a práva E. G. Vasil'evskaja-Žukovová, G. P. Žukov, G. P. Zadorožnyj, P. I. Lukin, spolupracovníci Ministerstva zahraničných vecí ZSSR F. N. Kovalev, G. A. Osnickaja, I. I. Čeprov, spolupracovník Prezídia Akadémie vied ZSSR V. S. Vereščetin. Vedením Komisie bol poverený E. A. Korovin.

Komisia pravidelne posielala svoje názory na právne aspekty dobývania kozmu prezídiu Akadémie vied ZSSR a Ministerstvu zahraničných vecí ZSSR. Predseda Komisie E. A. Korovin sa priamo zúčastňoval na vedeckých výskumoch, týkajúcich sa kozmickej tematiky. V januári 1959 E. A. Korovin uverejnil v časopise Medzinárodný život článok O medzinárodnom režime kozmického priestoru, ktorý bol prvým pokusom o vedecké zovšeobecnenie základných problémov medzinárodného kozmického práva. V uvedenom článku, ako aj v rade jeho ďalších publikácií, venoval hlavnú pozornosť oblasti dobývania kozmu, boju za jeho zaradenie do sféry mierovej činnosti.

V septembri 1962 delegácia sovietskych právnikov na čele s E. A. Korovinom sa prvýkrát zúčastnila na V. medzinárodnom kolokviu, ktoré bolo zvolané na XIII. Medzinárodnom astronautickom kongrese, ktorý sa konal vo Varne (Bulharsko). E. A. Korovin vystúpil na kolokviu s referátom na tému Aktuálne úlohy medzinárodného kozmického práva, v ktorom vyzdvihol veľký význam návrhov, podaných Vládou ZSSR Výboru OSN pre kozmos. V referáte poukázal na tesný vzťah medzi demilitarizáciou kozmu a odzbrojením na Zemi. Za svoj prínos pre vedu medzinárodného kozmického práva E. A. Korovin, ako jeden z prvých na svete, bol vyznamenaný zlatou medailou Medzinárodnej astronautickej federácie a Medzinárodného inštitútu kozmického práva a bol zvolený za platného člena Medzinárodnej astronautickej akadémie.

² Od roku 1952 do roku 1965 G. I. Tunkin stál na čele Zmluvno-právneho oddelenia MZV ZSSR.

V roku 1961 v Inštitúte štátu a práva Akadémie vied ZSSR bola vytvorená skupina pre skúmanie právnych otázok kozmického priestoru. Komisia zdôvodnila myšlienku priestorového ohraničenia vzdušného a kozmického priestoru vo výške 100-110 km nad úrovňou oceánu, t. j. na úrovni spodného perigea obežnej dráhy družice. Táto myšlienka sa neskôr stala základom návrhov ZSSR, podaných OSN v rokoch 1979 a 1983. V početných publikáciách³ medzi mnohými právnikmi sa utvrdil názor, že táto zodpovedá obyčajovej norme medzinárodného práva.

Veľký význam mali kolektívne práce popredných ruských právnikov, pripravené Komisiou v roku 1962, Kozmos a medzinárodné právo za redakcie E. A. Korovina a v roku 1963 Kozmos a medzinárodná spolupráca za redakcie G. P. Žukova.

Okrem vedeckého výskumu spolu s MZV (Ministerstvo zahraničných vecí) sa Komisia zúčastňovala na vypracovaní projektov základných zásad činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, ktoré ZSSR predložil OSN 10. septembra 1962 a 16. apríla 1963 – na posúdenie Právneho podvýboru Výboru OSN pre kozmos,⁴ a taktiež vypracovala návrhy právnej argumentácie v prospech prvého sovietskeho projektu zásad činnosti štátov v kozme.

Po smrti E. A. Korovina v roku 1965 Komisia pre právne otázky medziplanetárneho priestoru fakticky prestala fungovať. V októbri 1973 Prezídium Akadémie vied ZSSR dostalo list od vedúceho Medzirezortnej komisie, vytvorenej na začiatku 70. rokov na MZV, zástupcu ministra zahraničných vecí S. P. Kozyreva.⁵ V liste sa hovorilo o neúčelnosti ďalšieho zachovania Komisie pre právne otázky medziplanetárneho priestoru v Akadémii vied v súvislosti s vytvorením Medzirezortnej komisie na MZV.

Jedenásteho októbra 1973 uznesením Prezídia Akadémie vied bola Komisia zrušená. Tým istým uznesením koordináciou vedeckého výskumu, týkajúceho sa medzinárodnoprávných otázok kozmu, bol poverený Inštitút štátu a práva Akadémie vied ZSSR.

Čo sa týka vypracovania zásad medzinárodného práva v OSN, ktoré budú usmerňovať činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, ZSSR od samého začiatku dosiahol prijatie dokumentu, ktorý právne zaväzoval štáty. Tak, na II. zasadnutí Právneho podvýboru Výboru OSN pre kozmos v máji 1962 ZSSR navrhol vypracovať dohodu o zásadách, ktoré budú pre štáty povinné pri uskutočňovaní kozmickej činnosti.⁶

Stanovisko, ktoré predložil Výbor na XVII. zasadnutí Valného zhromaždenia OSN v roku 1962, sa obmedzoval len na odporúčania pre program vedecko-technickej spolupráce štátov vo výskume a využívaní kozmického priestoru na mierové účely. Z hľadiska právnych problémov, vznikajúcich pri výskume a využívaní kozmického priestoru, Výbor konštatoval, že ani v jednom z podaných návrhov nebola dosiahnutá dohoda.⁷ Záporný postoj USA k vypracovaniu zásad kozmického práva sa prejavil aj pri posudzovaní referátu Výboru pre mierové využívanie kozmického priestoru na XVII. zasadnutí Valného zhromaždenia OSN 29. novembra 1962 USA (spolu s Kanadou) k tejto otázke predložili projekt rezolúcie, v ktorom doslovne nebolo ani slova o právnych aspektoch problému.⁸

V priebehu diskusie na XVII. zasadnutí predstavitelia väčšiny krajín sa však vyslovili za čo najrýchlejšie vypracovanie základných zásad kozmického práva a zdôraznili dôležitosť

³ Kozmos a medzinárodné spoločenstvo/ Zodp. red. G. P. Žukov. Sovietska literatúra o kozmickom práve 1958 - 1962. Moskva 1963, s. 254-255.

⁴ UN.Doc.A/AC.105C.2/L.2, UN.Doc.A/AC.105C.2/L.6

⁵ Oleg Chlestov. Kozmos – budúcnosť ľudstva//Ruské zvesti. 11.apríl 2007.

⁶ Tamtiež.

⁷ Dok. OSN A/5138

⁸ Dok. OSN A/C.1/320

riešenia právnych problémov pre úspešnú medzinárodnú spoluprácu vo vedecko-technickej oblasti. Vyjadrujú spoločnú snahu neangažovaných krajín o dosiahnutie pokroku vo vypracovaní noriem, upravujúcich činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, tieto predložili projekt kódexu zásad medzinárodnej spolupráce v oblasti mierového využívania kozmického priestoru.⁹ Postoj prevažnej väčšiny delegácií a obavy z izolácie donútili predstaviteľov USA, Anglicka, Kanady a niektorých iných západných krajín zmeniť svoj názor. Začiatkom decembra 1962 najprv delegácia Anglicka, a potom aj USA,¹⁰ predložili projekty deklarácie základných zásad činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru.

Vážnym nedostatkom týchto dokumentov bolo, že sa v nich nič nehovorilo o neprípustnosti uskutočňovať v kozmickom priestore podujatia, ktoré by mohli sťažiť výskum alebo využívanie tohto priestoru na mierové účely iným krajinám. Zároveň tieto dokumenty svedčili o úplnej neopodstatnenosti predchádzajúceho postoja USA. Ich odmietnutie svojho záporného vzťahu k vypracovaniu základných právnych zásad činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru vytvorilo priaznivú situáciu pre vypracovanie spoločného projektu rezolúcie o týchto otázkach.

Počas neoficiálnych rokovaní medzi delegáciami ZSSR a USA bola prerokovaná otázka začlenenia príslušných téz sovietskeho projektu do prvého americko-kanadského projektu rezolúcie. Výsledkom bol nový projekt rezolúcie, ktorý bol jednomyseľne schválený Valným zhromaždením OSN v rezolúcii 1802 (XVII) zo 14. decembra 1962. Na základe návrhov, predložených Sovietskym zväzom v rokoch 1962-1963, Valné zhromaždenie schválilo 13. decembra 1963 Deklaráciu právnych zásad, upravujúcich činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru.

Prijatiu tejto Deklarácie predchádzali zvlášť ostré spory, ktoré prebiehali na 1. zasadaní Právneho podvýboru Výboru OSN pre kozmos, najmä o forme dokumentu, o bode 7 v návrhu ZSSR, v ktorom sa uvádza, že: „Všetky činnosti pri výskume a využívaní kozmického priestoru vykonávajú len štáty“ a o bode 9, v ktorom sa potvrdzovalo, že využitie umelých družíc Zeme na získavanie informácií výzvedného charakteru nad územím cudzích štátov je nezlučiteľné s cieľmi, ktoré stoja pred ľudstvom v dobývaní kozmického priestoru.¹¹

V dvojstranných sovietsko-amerických rokovaníach o skoordinovaní postojov vedúci delegácie USA, právny poradca Štátneho departmentu (Ministerstva zahraničných vecí) Ris povedal: „Ako právnik súhlasím s našou argumentáciou, ale ako pracovník štátneho departmentu budem namietat“. Člen delegácie G. P. Žukov bol pozvaný, aby vysvetlil postoj ZSSR vo svojom vystúpení na zasadaní Americkej spoločnosti medzinárodného práva.¹²

Postoj sovietskej delegácie v roku 1962 z diplomatického hľadiska bol krajne výhodný. Ako odpoveď na ústupky v týchto otázkach na nasledujúcom zasadnutí Právneho podvýboru Výboru OSN pre kozmos v roku 1963 sa podarilo dosiahnuť zhodu v celom rade základných problémov.

Deklarácia právnych zásad, upravujúcich činnosť štátov v oblasti výskumu a využitia kozmického priestoru slávnostne vyhlásila, že pri dobývaní kozmu sa štáty musia riadiť nasledovnými zásadami:

⁹ Dok. OSN A/5181

¹⁰ Dok. OSN A/C.1/879 a Dok. OSN A/C.1/88

¹¹ Treba povedať, že v časopise Medzinárodný život boli uverejnené články I. I. Čeprova Monopoly bojujú o kozmos a G.P.Žukova Plány kozmickej špionáže a medzinárodné právo. Oba články vyvolali vážne znepokojenie v USA a dostali sa do materiálov Senátu.

¹² Zhukov G. The Problem of Outer Space Law Qualification / Proceedings of the American Society of International Law. 1962.P193-195

- výskum a využitie kozmu sa uskutočňujú pre blaho celého ľudstva a v jeho záujme;
- kozmos a nebeské telesá sú otvorené pre dobývanie všetkým štátom na základe rovnosti;
- kozmos a nebeské telesá nepodliehajú národnému privlastneniu nijakými prostriedkami;
- kozmická činnosť sa musí uskutočňovať v súlade s medzinárodným právom;
- štáty nesú medzinárodnú zodpovednosť za každú národnú činnosť štátov v kozme, vrátane činnosti mimovládnych orgánov;
- pri výskume a využívaní kozmu sa štáty riadia zásadou spolupráce a vzájomnej pomoci a náležite prihliadajú na záujmy iných štátov;
- štáty zachovávajú jurisdikciu a kontrolu nad svojimi kozmickými objektmi a ich posádkou počas ich pobytu v kozme; objekty, ktoré pristáli na cudzom území, sa vracajú štátu, ktorý ich vypustil;
- vypúšťajúce štáty nesú medzinárodnú zodpovednosť za škody, spôsobené ich kozmickými objektmi;
- kozmonauti sa považujú za vyslancov ľudstva v kozme, poskytuje sa im všestranná pomoc v prípade nehody, a urýchlene ich treba vrátiť vypúšťajúcemu štátu.

Zároveň s uvedenou Deklaráciou Valné zhromaždenie OSN, prijalo rezolúciu 1884 (XVIII) zo 17. októbra 1963, v ktorej vívalo vyjadrenie predsavzatia ZSSR a USA nerozmiestňovať v kozmickom priestore objekty s jadrovými a inými druhmi zbraní hromadného ničenia. Zhromaždenie slávnostne vyzvalo aj iné štáty, aby sa zdržali takých činností, aby neumiestňovali zbrane hromadného ničenia na nebeských telesách a nerozmiestňovali ich v kozme akýmkoľvek iným spôsobom. Táto rezolúcia sa môže považovať za symbolickú „ratifikáciu“ džentlmenskej dohody ZSSR a USA medzinárodným spoločenstvom.

Treba mať na zreteli, že Moskovská dohoda o zákaze skúšok jadrových zbraní v atmosfére, kozmickom priestore a pod vodou z 5. augusta 1963 a rezolúcia 1884 (XVIII) sa vzájomne dopĺňali. Moskovská dohoda zakázala uskutočňovanie skúšok jadrových zbraní v kozme, ale nevyklúčovala možnosť rozmiestnenia takých zbraní v hraniciach tohto priestoru. Rezolúcia Valného zhromaždenia zašla ďalej a zakázala rozmiestňovať v kozme akékoľvek objekty s jadrovými zbraňami na palube.

V súvislosti so schválením Deklarácie právnych zásad, upravujúcich činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru v roku 1963 je úplne prirodzené, že vznikla otázka zakotvenia týchto zásad v medzinárodnej zmluve, ako to dôsledne obhajoval ZSSR. Pri riešení tejto otázky mala veľký význam práca, ktorú nadobudlo OSN pri spracovaní iných dôležitých právnych problémov. V zhode s touto prácou Valné zhromaždenie OSN prijímalo deklarácie o mnohých dôležitých otázkach a štáty uzavierali na ich základe konkrétne medzinárodné zmluvy.

XVIII. zasadnutie Valného zhromaždenia OSN vyzývalo práve k takémuto spôsobu tvorby noriem kozmického práva. Jeho obsahom boli odporúčania Výboru pre mierové využívanie kozmického priestoru a odporúčania jeho Právneho podvýboru „preskúmať otázku formulovania právnych zásad činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru v medzinárodnej zmluve vo vhodnom čase v budúcnosti.“

Na III. zasadnutí Právnického podvýboru Výboru pre mierové využitie kozmického priestoru, ktoré sa konalo v marci a v októbri 1964, predstavitelia radu štátov sa tiež vyslovili za potrebu vypracovania medzinárodnej zmluvy, zakotvujúcej právne zásady činnosti štátov v kozme.

V roku 1966 Sovietsky zväz prejavil novú iniciatívu tým, že navrhol, aby Valné zhromaždenie OSN na svojom XXI. zasadnutí prerokovalo otázku uzavretia medzinárodnej zmluvy o zásadách, upravujúcich činnosť štátov pri výskume a využívaní kozmického

priestoru, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies. Na dvojstranných rokovaníach ZSSR s USA o tejto otázke sa zúčastnili: zástupca predstaviteľa ZSSR pri OSN P. D. Platonov a za USA ich predstaviteľ pri OSN, veľvyslanec Goldberg.

Na záver bol pripravený projekt zmluvy, ktorý po konečnom zjednotení názorov ZSSR a USA bol predložený Valnému zhromaždeniu OSN 19. decembra 1966. Valné zhromaždenie schválilo text zmluvy, ktorý 27. januára 1967 bol predložený na podpis štátom a 10. októbra 1967 vstúpil do platnosti.

2 Medzinárodný právny režim kozmického priestoru

Zmluva o zásadách činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies vzápätí za zmluvou z roku 1963 o zákaze skúšok jadrových zbraní v troch prostrediach, odmieta pre mnohé štáty diskriminačnú líniu vzhľadom na okruh účastníckych štátov, tým, že využíva tzv. „moskovskú formulu ratifikácie medzinárodných zmlúv“.

Sovietsky zväz ešte počas rokovania rozhodne vystúpil proti návrhu, aby zmluva bola otvorená/predložená na podpis len členským štátom OSN, špecializovaným inštitúciám alebo iným štátom, ktoré by pozvalo Valné zhromaždenie OSN. V prípade prijatia takéhoto návrhu by z účasti na zmluve boli vedome odstránené krajiny, ktoré nie sú členmi uvedených organizácií.

Základné tézy Zmluvy o zásadách činnosti štátov pri výskume a využívaní kozmického priestoru, obsiahnuté v preambule a 17 článkoch, sú zamerané na zabezpečenie mierovej spolupráce štátov v dobývání kozmu.

Vypustenie prvej sovietskej umelej družice Zeme 4. októbra 1957 sa stalo začiatkom medzinárodnej praxe kozmických letov. Zmluva zakotvuje túto prax, tým, že vyhlasuje kozmos za otvorený „pre výskum a využitie všetkým štátom bez akejkoľvek diskriminácie na základe rovnosti a v súlade s medzinárodným právom“. Týmto zásada slobody výskumu a využívania kozmu nadobudla pevný právny základ, a v tejto súvislosti je kladná úloha OSN nepochybá.

Zásada slobody výskumu a využívania kozmického priestoru bola spočiatku schválená ako obyčajová norma medzinárodného práva, ktorá bola zakotvená v rade rezolúcií Valného zhromaždenia OSN. Po nadobudnutí platnosti Kozmickej zmluvy z roku 1967 sa táto zásada stala všeobecne uznávanou kogentnou normou medzinárodného práva. Slobodný výskum kozmu pre všetky štáty je úzko spätý s určitými obmedzeniami tejto slobody. V čl. I Zmluvy sa uvádza, že výskum a využívanie kozmického priestoru sa uskutočňujú pre blaho všetkých krajín a v ich záujme, bez ohľadu na stupeň ich hospodárskeho alebo vedeckého rozvoja a sú majetkom celého ľudstva. Čl. IX stanovuje, že štáty musia uskutočňovať všetku svoju činnosť v kozmickom priestore s prihliadaním na záujmy ostatných štátov.

V Kozmickej zmluve sa uvádza, že činnosť pri výskume a využívaní kozmického priestoru sa musí uskutočňovať v súlade s medzinárodným právom. Ide o také zásady, ako je zákaz hrozby silou alebo jej použitím vo vzájomných vzťahoch medzi štátmi, mierové riešenie medzinárodných sporov, nezasahovanie do vnútorných vecí štátov, zvrchovaná rovnosť štátov, svedomité plnenie záväzkov, ktoré prijali štáty v súlade s Chartou OSN. Tieto zásady sú zakotvené v takom dôležitom dokumente súčasného medzinárodného práva, ako je Charta OSN. Sloboda kozmu pre všetky štáty je úzko spätá s určitými obmedzeniami tejto slobody.

S vyhlásením slobody výskumu a využívania kozmu je bezprostredne spojená zásada zákazu privlastnenia kozmického priestoru. Čl. II Zmluvy hovorí: „Kozmický priestor, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies, nepodlieha národnému privlastneniu ani vyhlásením suverenity, ani ich užívaním alebo okupáciou, ani akýmikoľvek inými prostriedkami“.

Čl. II zakazuje akékoľvek formy a spôsoby privlastnenia, a to nielen štátmi, ale aj medzinárodnými a národnými organizáciami, ako aj súkromnými osobami. Tento článok Kozmickej zmluvy stanovuje zákaz len na tie druhy a spôsoby využitia kozmického priestoru a jeho častí, ktoré predstavujú privlastnenie, trvalé zmocnenie sa, premenu na vlastníctvo.

Dočasné obsadenie jednotlivých častí kozmického priestoru a nebeských telies (napríklad, miest pobytu družíc na geostacionárnej obežnej dráhe alebo plôch, na ktorých sú umiestnené stanice na Mesiaci) nie je medzinárodným kozmickým právom zakázané. Zásada zákazu privlastnenia sa netýka ani zvrchovaných práv štátu vo vzťahu k svojim občanom a kozmickým prístrojom, nachádzajúcim sa v kozmickom priestore.

V čl. IX Zmluvy o kozme sú stanovené dva úzko späté záväzky, týkajúce sa zabránenia potenciálne škodlivým následkom kozmickej činnosti a ochrany životného prostredia:

1. uskutočňovať činnosť v kozmickom priestore „s náležitým prihliadaním na záujmy všetkých ostatných štátov“;
2. študovať a skúmať kozmický priestor, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies „tak, aby sa predišlo škodlivému znečisteniu, ako aj nepriaznivým zmenám zemského prostredia v dôsledku donesenia mimozemských látok“, a s týmto cieľom v prípade potreby prijímať „príslušné opatrenia“.

Z prvého záväzku, ktorý má širší význam, vyplýva, že činnosť, ktorá spôsobuje prekážky alebo bráni výskumu a využitiu kozmu iným štátom, medzinárodné kozmické právo nedovoľuje.

Druhý záväzok je priamo zameraný na ochranu zemského kozmického prostredia pred škodlivými následkami kozmickej činnosti. Termín „znečistenie“ v čl. IX Kozmickej zmluvy treba chápať v širokom zmysle slova a zaraďovať do neho ako úmyselné, tak aj neúmyselné činy, ktoré majú za následok chemické, biologické, rádioaktívne a iné druhy znečistenia prostredia v takom množstve, ktoré predstavuje nebezpečenstvo pre jeho prirodzenú rovnováhu.

Intenzifikácia kozmických výskumov, a s ňou spojené prudké zvýšenie počtu vypustených kozmických objektov, vedie k neustálemu rastu množstva „kozmickej odpadov“ opotrebovaných kozmických prístrojov, rakiet a ich súčastí.

Zrážka aj s drobnými úlomkami kozmických objektov sa môže stať hrozbou porušenia hermetickosti pilotovaných kozmických lodí a staníc a narušiť ich normálne fungovanie.

Kozmická zmluva pamätá aj na procedúru organizovania medzinárodných porád /konzultácií ohľadne prekážok alebo pokusov, ktoré môžu spôsobiť potenciálne nebezpečné prekážky v činnosti iných štátov pri mierovom výskume a využívaní kozmického priestoru.

V súlade s čl. IX Zmluvy štát, ktorý má dôvod nazdávať sa, že činnosť, ktorú naplánoval on alebo jeho občania, môže spôsobiť nebezpečné prekážky mierovej kozmickej činnosti iných štátov, musí uskutočniť príslušné medzinárodné konzultácie skôr, ako pristúpi k takej činnosti alebo experimentu. Iné štáty môžu za svoju stranu požiadať o uskutočnenie konzultácií ohľadne takej činnosti alebo experimentu.

Pravidlá uskutočnenia medzinárodných konzultácií, zakotvených v článku IX, ako aj ich právne následky, si vyžadujú ďalšie spresnenie a rozvoj, pretože sú sformulované len veľmi všeobecne. Pre riešenie všetkých otázok, spojených so zabránením potenciálne nebezpečným následkom kozmickej činnosti, má veľký význam dodržiavanie požiadavky čl. IX Zmluvy o tom, že „pri výskume a využívaní kozmického priestoru, vrátane Mesiaca a iných nebeských telies, účastnícke štáty Zmluvy sa musia riadiť zásadou spolupráce a vzájomnej pomoci.“

Osobitný význam má záväzok účastníkov Zmluvy z roku 1967 „nevypúšťať na obežnú dráhu okolo Zeme akékoľvek objekty s jadrovými zbraňami alebo inými zbraňami hromadného ničenia a nerozmiestňovať takéto zbrane v kozmickom priestore akýmkoľvek iným spôsobom“ (príloha I čl. IV Zmluvy).

V súlade so všeobecne uznávaným výkladom termínu „zbrane hromadného ničenia“ tento termín sa vzťahuje na také druhy zbraní, ako sú jadrové, chemické, biologické a iné, porovnateľné s nimi svojou ničivou silou, druhy zbraní, vrátane tých, ktoré môžu byť vytvorené v budúcnosti. Zákaz rozmiestnenia uvedených druhov zbraní v kozme sa vzťahuje aj na

objekty, ktoré uskutočňujú čiastočný orbitálny let. Preto Kozmická zmluva z roku 1967 v časti, týkajúcej sa zákazu rozmiestňovania jadrových a iných zbraní hromadného ničenia, bola veľmi efektívnou prekážkou pre horúčkavité zbrojenie v kozmickom priestore. Dovtedy išlo o čiastočné opatrenia, zamerané na zákaz rozmiestnenia zbraní v kozme. V Kozmickej zmluve z roku 1967 vo vzťahu k Mesiacu a iným nebeským telesám sú stanovené ďalekosiahlejšie zákazy rozmiestnenia zbraní na ich povrchu.

V súlade s Kozmickou zmluvou z roku 1967 Mesiac a iné nebeské telesá sa musia využívať „výlučne na mierové účely“. Predbežný zoznam činností zakázaných na Mesiaci a iných nebeských telesách obsahuje umiestnenie jadrových zbraní alebo akýchkoľvek iných druhov zbraní hromadného ničenia, vytvorenie vojenských základní, stavieb, opevnení, skúšky akýchkoľvek typov zbraní a uskutočnenie vojenských cvičení. Povoľuje sa využitie vojenského personálu na vedecké výskumy alebo iné mierové ciele, ako aj využitie akéhokoľvek zariadenia alebo prostriedkov potrebných na mierový výskum Mesiacu a iných nebeských telies. (príloha 2, čl. IV Zmluvy).

Kozmická zmluva, po 45 rokoch od nadobudnutia svojej účinnosti, je najúspešnejším produktom tvorby práva v rámci OSN. Sto štátov sa stalo zmluvnou stranou Kozmickej zmluvy a dvadsaťpäť ďalších štátov ju podpísalo, a to je veľké vótum dôvery medzinárodného spoločenstva. Zmluva sa stala východiskom pre národnú činnosť a medzinárodnú spoluprácu pri výskume a využívaní kozmického priestoru.

Do dnešného dňa prijalo zákony upravujúce národnú kozmickú činnosť 17 štátov. Sú to: Austrália, Južná Afrika, Anglicko, Argentína, Belgicko, Brazília, Nemecko, Španielsko, Kanada, Čína, Nórsko, USA, Rusko, Ukrajina, Švédsko, Francúzsko, Čile a Japonsko. Tvorcovia Zmluvy sa sústredili na bezprostredné problémy, také, ako je zodpovednosť za škody spôsobené kozmickou činnosťou, ale aj na vzdialenejšie perspektívy, ako je využitie zdrojov Mesiacu a iných nebeských telies. Základná myšlienka Zmluvy však spočívala v udržaní medzinárodného mieru a bezpečnosti a v stimulovaní medzinárodnej spolupráce pri výskume a využívaní kozmu na mierové účely. Kozmická zmluva zabezpečila bezpečnosť a poriadok v medzinárodnej kozmickej sfére v uplynulých desaťročiach, čo svedčí o tom, že táto Zmluva dobre poslúžila svetovému spoločenstvu. Kozmická zmluva je aj zásadným precedensom pre celý rad dohôd tej doby v iných oblastiach medzinárodného práva a niektoré jej zásady boli použité v iných dokumentoch, takých ako je Konvencia o morskom práve.

Keď Valné zhromaždenie OSN schvaľovalo Kozmickú zmluvu a predložilo ju na podpis 27. januára 1967, nešlo o to, aby sa každá konkrétna nepredvídateľná okolnosť, ktorá by mohla vzniknúť pri výskume a využívaní kozmického priestoru, Mesiacu a nebeských telies, naozaj stala. Kozmická zmluva stanovila komplex základných zásad, predurčených na usmerňovanie kozmickej činnosti štátov. Následné medzinárodné dokumenty, upravujúce kozmickú činnosť, slúžili na rozšírenie zásad Kozmickej zmluvy a reglementáciu presnejšie stanovených a konkrétnych sfér kozmickej činnosti. Kozmická zmluva sa tak stala základom pre formovanie a progresívny rozvoj medzinárodného kozmického práva v rámci OSN.

Súhrnne všetky tieto dokumenty tvoria jadro toho, čo je samostatným odvetvím všeobecného medzinárodného práva a Kozmická zmluva tvorí jeho dominujúci základ.

Úspech právotvorného procesu OSN pri prijatí Kozmickej zmluvy, ako aj nasledujúce dohody, ktoré konkretizovali jeho zásady, bol podmienený ochotou štátov dohodnúť sa, prijímať, podpisovať a ratifikovať tieto dôležité dokumenty na vrchole studenej vojny. Kozmická zmluva aj tie dohody, ktoré nasledovali po nej, svedčia o prínose predstaviteľov vedúcich kozmických a iných štátov, ktorí sa aktívne podieľali na úspešnom ukončení rokovaní a ich uzavretí.

3 Špecifické zvláštnosti medzinárodného kozmického práva ako odvetvia všeobecného medzinárodného práva

Kozmická zmluva stanovila zodpovednosť štátu za celú jeho národnú činnosť v kozme, vrátane zodpovednosti za činnosť súkromných spoločností. Je to dôležitá novela vo všeobecnom medzinárodnom práve, ktoré pozná zodpovednosť štátu len za činnosť svojich orgánov, ponechávajúc zodpovednosť za činy právnických osôb mimo svojich hraníc medzinárodnému právu súkromnému.

Druhou novinkou bola medzinárodná zodpovednosť štátu za škodu, spôsobenú v dôsledku oprávnenej činnosti spojenej so zvýšeným rizikom, akým je vypustenie kozmických objektov. V morskom a atómovom práve je známa zodpovednosť operátorov za škodu spôsobenú oprávnenu činnosťou v rámci medzinárodného práva súkromného, ale nikde sa nehovorí o zodpovednosti štátov. Pod vplyvom tejto situácie v medzinárodnom kozmickom práve Komisia OSN pre kodifikáciu a pokrokový rozvoj medzinárodného práva sa zaoberá vypracovaním dokumentu „O medzinárodnej zodpovednosti za škodlivé následky činností, ktoré nie sú medzinárodným právom zakázané“.

Špecifickou zvláštnosťou formovania medzinárodného kozmického práva je to, že sa začalo tvorbou noriem medzinárodného práva a len následného prijatia príslušnej národnej kozmickej legislatívy v jednotlivých krajinách. Ako je známe, medzinárodné morské a vzdušné právo v historickom aspekte začínalo svoje formovanie prijatím príslušných legislatívnych aktov v jednotlivých krajinách.

Vskutku kozmické tempo tvorby obyčajových noriem kozmického práva mení predstavu o čase vzniku takých noriem vo všeobecnom medzinárodnom práve. Rad obyčajových noriem predchádzal vytvoreniu príslušných zmluvných noriem medzinárodného kozmického práva. Máme na mysli proces formovania zásad slobody výskumu a využívania kozmického priestoru, ako aj zákazu privlastnenia si tohto priestoru, ktorý vyhlásila rezolúcia Valného zhromaždenia OSN 1721/XVI v roku 1961.

Veľký význam má proces vzniku obyčajovej normy stanovujúcej hranice medzi vzdušným a kozmickým priestorom na úrovni najnižšieho perigea letu družíc v nadzemskom priestore, ako aj obyčajovej normy o slobode diaľkového prieskumu územia cudzieho štátu z družíc.

V tvorbe obyčaje majú veľký význam rezolúcie o spolupráci pri využívaní kozmického priestoru, ktoré prijíma Valné zhromaždenie OSN. Obyčaj má veľký význam pre univerzálne použitie zmlúv o kozme z hľadiska tých štátov, ktoré nie sú ich účastníkmi.

V kozmickom práve sa upravuje otázka jurisdikcie štátov nad objektmi a ich posádkami počas ich pobytu v kozmickom priestore a procedúry trestného stíhania personálu na MKS (medzinárodnej kozmickej stanici) za protiprávne konanie. O tom sa hovorí v medzivládnej dohode o medzinárodnej kozmickej stanici z roku 1998. V tejto dohode je sformulovaná zásada vzájomného zrieknutia sa požiadaviek zodpovednosti za škodu, spôsobenú v priebehu činnosti, ktorá bezprostredne súvisí s fungovaním kozmickej stanice. Členovia posádky MKS a ich organizácie sú tak chránené pred nepredvídateľnými udalosťami, ktoré môžu vzniknúť počas spoločnej činnosti na kozmickej stanici, spojenej so zvýšeným rizikom. Tieto dve tézy sú zaujímavé pre úpravu medzinárodnoprávnej spolupráce v iných sférach činnosti.

V medzinárodnom kozmickom práve sa od počiatku riešila otázka medzinárodnej právnej subjektivity medzinárodných medzivládnych organizácií. Prvý krok v tomto smere vznikol a bol riešený pri uzavretí Kozmickej zmluvy v článku XIII. V Konvencii o medzinárodnej zodpovednosti za škodu, spôsobenú kozmickými objektmi z roku 1972, sa stanovuje solidárna zodpovednosť medzinárodnej medzivládnej organizácie a jej účastníckych štátov za spôsobenú škodu, pričom organizácia nesie prvoradú zodpovednosť (čl. XXII). Táto okolnosť je zaujímavá z hľadiska všeobecného medzinárodného práva, pretože Komisia OSN

pre kodifikáciu a pokrokový rozvoj ešte nevypracovala dokument o zodpovednosti medzinárodných organizácií.¹³

Od 70. rokov začali vznikať doposiaľ nevidané medzinárodné kozmické organizácie satelitných komunikačných systémov. Sú to: INTELSAT, INMARSAT, EUTELSAT, INTERSPUTNIK, ARABSAT, AFROSAT. V súvislosti s tvrdou konkurenciou na trhu kozmického spojenia väčšina týchto organizácií z konca 90. rokov bola sprivatizovaná. Subjektmi medzinárodného práva zostali len dve organizácie – INTERSPUTNIK a ARABSAT.

Prečo v súčasných podmienkach nemôžeme hovoriť, že sa kozmos využíva výlučne len na mierové účely? Ide o to, že moderné druhy pozemných zbraní nemôžu fungovať bez toho, aby im poskytovali služby rôzne systémy družíc slúžiace na vojenské účely. Družice slúžiace na vojenské účely zohrali a ďalej zohrávajú veľkú úlohu ako národné prostriedky kontroly odzbrojenia. Samozrejme, družice nie sú schopné kontrolovať zákaz výroby chemických a bakteriologických zbraní. Osobitnú kategóriu tvoria družice s dvojitou funkciou, ku ktorým patria navigačné družice a družice diaľkového prieskumu. Táto kategória sa využíva tak na mierové, ako aj na vojenské účely.

V medzinárodnom kozmickom práve sa pružne rieši otázka jeho vzťahu s vnútroštátnym právom. Ako príklad môžeme uviesť tú istú Konvenciu o zodpovednosti, v ktorej sa berie do úvahy možnosť, aby nároky na kompenzáciu za škody spôsobené štátu, fyzickým alebo právnickým osobám boli riešené tak na úrovni štátu, ako aj na súdoch alebo iných orgánoch vypúšťajúceho štátu. Zakazuje sa však súčasné podanie žaloby na dvoch úrovniach (príloha 2 čl.10 Zmluvy).

Normy Kozmickej zmluvy z roku 1967 o slobode činnosti v kozmickom priestore sú kogentné. Podľa toho štáty pri uzavieraní dvojstranných dohôd o kozmickej spolupráci alebo pri vypracovaní svojej vnútroštátnej kozmickej legislatívy musia prihliadať na túto okolnosť. V tejto súvislosti treba venovať pozornosť neopodstatnenosti pokusu Kazachstanu v dvojstrannej zmluve s Ruskou federáciou o prenájme Bajkonuru nepovažovať sa za „vypúšťajúci štát“, namiesto toho, aby urobil doložku o tom, že Ruská federácia hradí výdavky na kompenzáciu novej škody počas vypúšťania kozmického objektu z Bajkonuru. Táto okolnosť si zasluhuje osobitnú pozornosť z hľadiska medzinárodného zmluvného práva. Ak v súvislosti s Ruskou federáciou, ako vypúšťajúcim štátom, nevznikajú zvlášť zložité otázky, tak s Republikou Kazachstan je z právneho hľadiska situácia špecifickejšia. Oba štáty sú účastníkmi Konvencie z roku 1972 o medzinárodnej zodpovednosti za škodu, spôsobenú kozmickými objektmi. Podľa čl. 1 tejto Konvencie „štát, z ktorého územia alebo zariadenia sa uskutočňuje vypustenie kozmického objektu“ znamená „vypúšťajúci štát“, a teda nesie absolútnu zodpovednosť za vyplatenie kompenzácií za spôsobenú škodu, či na zemskom povrchu alebo na lietadle počas letu, kozmickom objekte alebo osobám či majetku ktorý sa nachádza na palube, nech by uvedené predmety patrili akémukoľvek štátu. A túto skutočnosť nie je možné nevidieť.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. BENDER, R. : *Space Transport Liability – National and International Aspects*. The Hague, 1997.
2. BEKJAŠEV, K. A. a kol. : *Международное публичное право*. Moskva, 2011.

¹³ Jakušev J.V. Analýza činnosti Komisie medzinárodného práva pri OSN pri vypracovaní aktu o zodpovednosti medzinárodných organizácií, Aktuálne problémy medzinárodného práva. Materiály každoročnej vysokoškolskej vedecko-praktickej konferencie katedry medzinárodného práva. 17.apríla 2006. Moskva.: Vyd. RUDN, 78.

3. CHENG, B.: *Studies in International Space Law*. Deventer, 1986.
4. JAKOVENKO, A. V.: *Sovremennyye kosmičeskije projekty. Meždunarodno-pravovyye problemy*. Moskva, 2000.
5. MRÁZ, S.: *Medzinárodné právo verejné*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011.
6. ŽUKOV, G. P.: *K istoriji sovetskoj doktriny meždunarodnogo kosmičeskogo prava*. Moskva, 1990.
7. WOLTER, D.: *Common Security in Outer Space and International Law*. Ženeva, 2006.

KONTAKT

prof. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.
Katedra medzinárodného práva
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: stanislav.mraz@euba.sk

POSTAVENIE BRAZÍLIE V LATINSKEJ AMERIKE NA ZAČIATKU 21. STOROČIA

Ing. Marián Šabo

ABSTRAKT

Brazília vstúpila do 21. storočia po veľkej transformácii v deväťdesiatych rokoch 20. storočia. Nasledovali roky dynamického rozvoja, ktoré pribrzdila až svetová finančná kríza. Na minimálny pokles HDP a skutočnosť, že Brazília bola krízou zasiahnutá ako jedna z posledných krajín a prekonala ju ako jedna z prvých, mali okrem veľkého vnútorného trhu vplyv zdravý bankový systém, malá otvorenosť ekonomiky, relatívna diverzifikácia brazílskych exportov, dobrá makroekonomická politika a rozsiahle vládne investície. Avšak aj napriek tomuto pokroku, v Brazílii pretrvávajú určité problémy, ako napr. vysoký verejný dlh, nadhodnotená mena, slabá konkurencieschopnosť domácich firiem, komplikovaný daňový systém, problémy s bezpečnosťou a iné. Brazílii sa však aj napriek tomu úspešne darí posilňovať svoju pozíciu v regióne Latinskej Ameriky a vo svete a jej vplyv a význam neustále rastie.

Kľúčové slová: Brazília, Latinská Amerika, integrácia, rozvíjajúce sa krajiny

ABSTRACT

Brazil entered the 21st century having completed a big transformation in the 1990s. Years of dynamic development followed and these were paused only by the global financial crisis. The fact that Brazil's GDP decreased only slightly and the country was among the last to be affected and among the first to come out of the crisis is due to factors such as: big internal market, good banking system, low openness of the economy, diversified exports, good macroeconomic policy and huge government investments. Albeit Brazil has advanced significantly, some problems still persist: high indebtedness, overvalued currency, low competitiveness, complicated tax system, security problems and others. Nevertheless, Brazil is successfully strengthening its position in Latin America and on the world stage and its influence continues to rise.

Key words: Brazil, Latin America, integration, emerging countries

JEL: F15, F54, F59

Úvod

Cieľom predkladaného článku je analyzovať meniace sa postavenie Brazílie v regióne Latinskej Ameriky. V priebehu prvej dekády 21. storočia Brazília zaznamenala významné úspechy. Krajina sa počas vládnutia administratívy Lulu da Silvu stala vzorom finančnej zodpovednosti medzi rozvíjajúcimi sa krajinami, podarilo sa jej eliminovať hyperinfláciu, zredukovať verejný dlh a vysporiadať sa s dopadmi svetovej finančnej krízy lepšie ako väčšine krajín, pričom zároveň sa desiatkam miliónom obyvateľov podarilo zaradiť do strednej triedy. Chudobu v krajine sa podarilo významným spôsobom znížiť a aj príjmová nerovnosť sa znižuje, následkom čoho narastá stredná vrstva obyvateľstva. Navyše, vďaka novým náleziskám ropy v pobrežných vodách, sa krajina stala nielen energeticky sebestačnou, ale s najväčšou pravdepodobnosťou sa v krátkom čase stane významným exportérom ropy.

Tieto úspechy poslednej dekády urobili z Brazílie veľmi atraktívnu krajinu aj pre zahraničných investorov a Brazília tak prilákala viac PZI ako mnohé porovnateľné rozvíjajúce sa krajiny. Problémom však môže byť, že mnohé z týchto úspechov sa zakladajú na

komoditnom bohatstve krajiny. Brazílii sa darilo rásť predovšetkým vďaka stúpajúcemu dopytu po jej zásobách ropy, medi, železnej rudy a iných prírodných zdrojov. V súčasnosti sa však tempo rastu svetového dopytu po nich znižuje a pokiaľ sa Brazílii nepodari prijať opatrenia na väčšiu diverzifikáciu zdrojov rastu hospodárstva, môže sa to negatívne prejavíť aj na ďalšom vývoji krajiny.

Brazília sa súčasne usiluje o pretransformovanie svojej silnejúcej ekonomickej situácie vo všeobecné líderstvo v regióne Latinskej Ameriky. Z krajiny sa stáva dominantný aktér v medzinárodných vzťahoch v regióne Latinskej Ameriky a aj jej postavenie na globálnej scéne sa posilňuje.

1 Hospodársky vývoj Brazílie v 21. storočí

1.1 Brazília na prelome tisícročí

Brazílska federatívna republika je najväčšou krajinou Latinskej Ameriky s rozlohou presahujúcou 8,5 mil. km² a populáciou o veľkosti približne 190 mil. Z politicko-administratívneho hľadiska ide o federatívnu republiku, ktorú tvorí 26 štátov a federálny okres s hlavným mestom Brasilia. Na čele krajiny a vlády stojí prezident republiky.

Brazília vstúpila do 21. storočia po veľkej transformácii v deväťdesiatych rokoch 20. storočia. Najvýznamnejšou bol bezpochyby „Plán real“, ktorý v polovici dekády stabilizoval hospodárstvo krajiny (predovšetkým infláciu). Presadil ho Fernando Henrique Cardoso, ktorý bol ministrom financií vo vláde Itamara Franca a následne sa aj sám stal prezidentom krajiny v roku 1995. Svetovú ekonomiku však v tomto období negatívne ovplyvnili viaceré finančné krízy (ako napr. v Mexiku, potom v Ázii a neskôr v Rusku), čo vyvolalo prudký pokles likvidity na medzinárodných kapitálových trhoch, keďže investori boli menej ochotní podstupovať riziko v rozvojových krajinách. V dôsledku nedostatku zahraničného kapitálu sa fiškálna pozícia Brazílie zhoršila. Krajina mala veľké deficity bežného účtu, ktoré kryla prebytkami kapitálového účtu. Objavili sa obavy, že systém menového kurzu s kľzavými zmenami parít (crawling peg) môže krajinu priviesť k bankrotu, keďže na trhoch prevládala názor, že real je výrazne nadhodnotený. Na druhej strane vláda sa nechcela tohto systému vzdať, pretože bola presvedčená o tom, že mena je nadhodnotená iba mierne a panovali obavy, že odstránením naviazanosti na americký dolár sa znovu vráti vysoká inflácia. V novembri 1998 bola krajine na podporu realu poskytnutá pomoc vo výške 41,5 mld. USD od Medzinárodného menového fondu, vďaka čomu si mohla ponechať svoj režim výmenného kurzu. Po mnohých vládných problémoch však musela centrálna banka v polovici januára 1999 zrušiť naviazanie realu na americký dolár a zaviesť floating, v dôsledku čoho real devalvoval v priebehu nasledujúcich dvoch mesiacov o 40%¹. Zároveň vláda prijala opatrenia, aby sa podarilo dosiahnuť rozpočtové prebytky, vyžadované MMF, najmä prostredníctvom obmedzenia výdavkov a zvýšením daní. V dôsledku všetkých týchto rozhodnutí bolo jasné, že voliči budú v prezidentských voľbách v roku 2002 požadovať zmenu.

Vo voľbách sa proti sebe postavili José Serra, blízky spolupracovník prezidenta Cardosa a Luiz Inácio Lula da Silva, ktorý po štvrtýkrát kandidoval za Stranu pracujúcich. Serra bol v predvolebnej kampani znevýhodnený tým, že si ho voliči spájali s Cardosom a s „Washingtonským konsenzom“, ktorý jeho vláda presadzovala a ktorý sa stal v očiach verejnosti veľmi nepopulárnym, pretože sa vďaka nemu síce podarilo dosiahnuť pozitívne výsledky v niektorých hospodárskych ukazovateľoch, ale výraznejšie úspechy nedosiahol v tvorbe pracovných miest, redukovaní chudoby, investícií do zdravotníctva alebo školstva, čo boli oblasti, ktoré voličov zaujíмали najviac.

¹ IMF. (2003): The IMF and Recent Capital Account Crises. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17155.0>>

Tejto príležitosti sa chopil Lula da Silva a svoju kampaň založil na kritike trhovo-orientovaných neoliberálnych ekonomických reforiem svojho predchodcu. To samozrejme vyvolalo obavy zahraničných investorov a inštitúcií, ale Lula da Silva si bol vedomý, že keby v krajine vznikla nová kríza v dôsledku náhleho odchodu investorov a straty dôvery v hospodárstvo krajiny, jeho šanciam na víťazstvo by to uškodilo. Preto vyhlásil, že v prípade volebného víťazstva sa bude vo vzťahu k záväzkom krajiny správať zodpovedne a pragmaticky. Keď Brazílčania v októbri 2002 pristúpili k volebným urnám, ukázalo sa, že táto stratégia sa mu vyplatila – získal 61,43% hlasov oproti Serrovým 38,57%².

1.2 Vláda Lulu da Silvu

Luiz Inácio Lula da Silva pochádza z veľmi chudobných pomerov, narodil sa 27. februára 1945 v chudobnom štáte Pernambuco na severovýchode Brazílie ako predposledný z ôsmich detí, no dokázal sa stať vplyvným vodcom odborov v São Paule a neskôr politickým lídrom. V roku 1980 založil Stranu pracujúcich, s ktorou sa po skončení diktatúry v roku 1984 dostal do Kongresu.

Keď sa Lula da Silva začiatkom roku 2003 ujal vlády, ekonomická situácia Brazílie nebola práve najlepšia. Hospodársky rast stagnoval, devízové rezervy krajiny klesli pod 40 mld. USD a zahraničný dlh predstavoval 45% HDP a, čo bolo horšie, 42% verejného dlhu bolo denominované v dolároch, pričom do októbra 2002 stratil real 40% svojej hodnoty oproti doláru³. Navyše v tom čase ešte stále doznievali negatívne efekty argentínskej krízy z rokov 2001-2002 a mnohí zahraniční investori sa obávali, že podobný osud môže postihnúť aj Brazíliu, čo bolo ešte viac umocnené tým, že Lula da Silva bol ľavicovým prezidentom. Vláda sa preto hneď zaručila za existujúce záväzky a vyjadrila odhodlanie udržať fiškálnu zodpovednosť a rozpočtový prebytok. Umožnené to bolo aj tým, že Strana pracujúcich upustila od niektorých radikálnych ľavicových požiadaviek, posunula sa viac do stredu a vďaka tomu dokázala dosiahnuť v parlamente konsenzus s konzervatívnymi stranami. Vláda držala výdavky pod kontrolou a zároveň sa podarilo zvýšiť daňové výnosy vďaka zlepšeniu ich výberu. Úrokové sadzby ostali na vysokej úrovni a zachovala sa aj kontinuita v otázke inflačného cieľenia z predchádzajúceho obdobia.

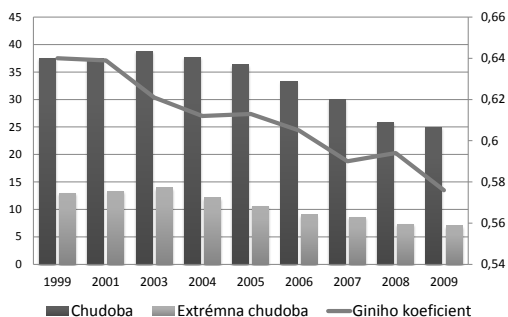
Prezident a jeho ekonomickí poradcovia si boli vedomí nevyhnutnej potreby hospodárskych reforiem. Prvý významný úspech dosiahli v decembri 2003, keď sa v oboch komorách parlamentu podarilo schváliť reformu systému sociálneho zabezpečenia, čo sa Cardosovi nepodarilo. Lula da Silva reforma zvýšila minimálny vek odchodu do starobného dôchodku všetkým štátnym zamestnancom a zároveň im zaviedla povinnosť prispievať do systému, pokiaľ po odchode do dôchodku pracujú v súkromnej sfére a ich príjem presiahne určitú čiastku. Vo všeobecnosti došlo k zníženiu vdovských a sirotských dôchodkov pre štátnych zamestnancov a obmedzila sa výška ich plátov a starobných dôchodkov. Okrem toho, že sa tým podarilo znížiť výdavky, to bolo aj dôležité gesto, ktoré vyjadrovalo, že je možné dosiahnuť kompromis v otázke štrukturálnych reforiem v krajine na začiatku 21. storočia. Navyše v decembri 2003 sa podarilo zreformovať daňový systém a neskôr aj zrealizovať najvýznamnejšie sociálne reformy v histórii Brazílie. Jednou z nich je program Bolsa Família, ktorý si kladie za cieľ zvýšiť príjem chudobných rodín prostredníctvom finančných transferov, ktoré sú podmienené výsledkami dosiahnutými deťmi týchto rodín v škole a pravidelnými preventívnymi lekáorskými prehliadkami. Program okrem toho poskytuje štipendiá na vzdelávanie, príspevky na potraviny a dotácie na pohonné hmoty. V roku 2009 bolo do programu zapojených 11 mil. Brazílčanov, z ktorých dve tretiny zarábali mesačne menej ako 33 USD mesačne. Programu Bolsa Família sa tak pripisujú podstatné zásluhy za

² DE ONIS, J. (2008): Brazil's Big Moment. Dostupné na internete: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/64610/juan-de-onis/brazils-big-moment>>

³ ROETT, R. (2010): The New Brazil, s. 110.

zredukovanie extrémnej chudoby, zníženie príjmovej nerovnosti a zvýšenie školskej dochádzky (graf č. 1). Navyše sa mu to darí realizovať za relatívne nízkych nákladov pohybujúcich sa na úrovni 2,5% všetkých vládnych výdavkov (čo je asi 0,5% HDP)⁴.

Graf 1: Percento populácie žijúce v chudobe a v extrémnej chudobe (ľavá os), Giniho koeficient (pravá os), obdobie 1999-2009



Prameň: CEPALSTAT. Vlastné spracovanie podľa: Statistics and indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

Hospodárske a sociálne reformy Lulu da Silvu sa tak vo svete stretli so všeobecným uznaním. Rast HDP sa zvýšil z 1,15% v roku 2003 na 5,71% v roku 2004, pod čo sa podpísal predovšetkým nárast priemyselnej produkcie o 7,89%. Obchodný prebytok sa zvýšil z 2,6 mld. USD v roku 2001 na 46,1 mld. USD v roku 2006 najmä zásluhou silného rastu exportu. Vďaka týmto hospodárskym úspechom bol Lula da Silva v roku 2006 znovuzvolený. Aj v jeho druhom funkčnom období sa brazílskej ekonomike darilo. HDP rástol v roku 2007 na úrovni 6,1% a 5% v roku 2008. Brazílsky vývoz sa strojnásobil, pod čo sa podpísal rastúci svetový dopyt po sóji, železnej rude, hovädzom mäse a automobiloch. Z Brazílie sa tak po prvýkrát v roku 2008 stal čistý zahraničný veriteľ⁵. Zároveň došlo k zlepšeniu ratingu krajiny na investičnú úroveň, čím sa Brazília dostala k novým zdrojom financovania a znížili sa jej náklady na požíčkovanie.

1.3 Dopady svetovej finančnej krízy na Brazíliu

Brazílii sa podarilo vysporiadať sa s dopadmi svetovej finančnej krízy pomerne dobre, hoci na začiatku bola jej ekonomika výrazne negatívne zasiahnutá. Najmarkantnejšie to bolo v poslednom štvrtroku 2008, keď HDP poklesol o 2,9% a v prvom štvrtroku 2009, keď poklesol o 0,9%⁶ (graf č. 2). Odtedy sa však hospodárstvo vrátilo k rastu, ktorý prekonal rast v rozvinutých, ako aj mnohých porovnateľných rozvíjajúcich sa ekonomikách. Pod rýchle zotavenie sa podpísali podmienky, v akých sa krajina nachádzala v období pred krízou. V mnohých odvetviach hospodárstva bola voľná kapacita a spoločnosti boli v dobrej finančnej

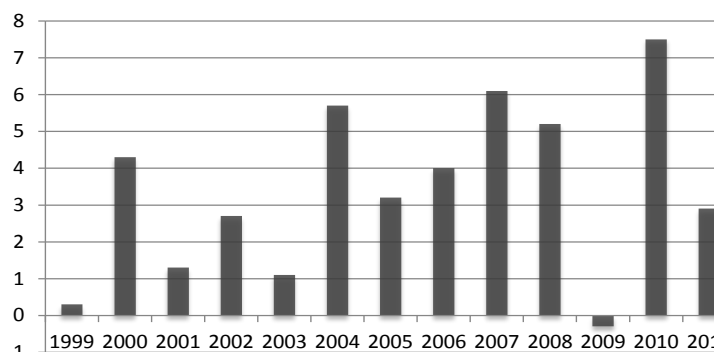
⁴ ROETT, R. (2010): The New Brazil, s. 113.

⁵ CEPALSTAT. (2012): Statistics and Indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

⁶ MENDONÇA DE BARROS, J. R. (2010): The Impact of the International Financial Crisis on Brazil. Dostupné na internete: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/international+economy/ari38-2010>

kondícii. Na rozdiel od USA a EÚ bol podiel rezidenčných hypoték na celkovom dlhu domácností veľmi nízky. Zároveň centrálna banka vykonávala silný regulačný dohľad nad finančným sektorom od krízy v deväťdesiatych rokoch. Pomer kapitálu k aktívam sa vyžadoval na vyššej úrovni, ako stanovovali Bazilejské pravidlá a banky si v skutočnosti udržiavali ešte podstatne vyššie rezervy. Krajine sa vtedy len nedávno podarilo získať investičný rating, čo sa podpísalo pod zlepšenie kapitálových tokov smerom do krajiny a stabilizovali sa aj devízové rezervy. Navyše sa zahraničný dlh znižoval.

Graf 2: Rast HDP Brazílie v rokoch 1999 až 2011

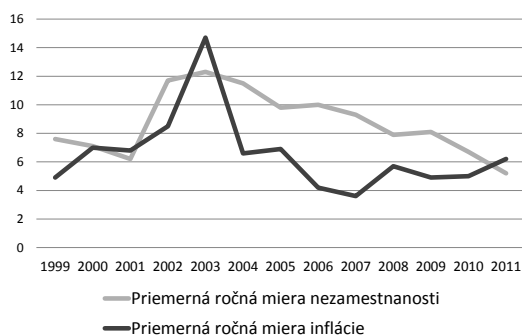


Prameň: CEPALSTAT. Vlastné spracovanie podľa: Statistics and indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

Kríza sa v krajine najsilnejšie prejavila koncom roku 2008 a obzvlášť negatívne bol zasiahnutý priemysel. V prvom rade výrazne poklesol vývoz priemyselných výrobkov, približne o 37%. Navyše mnohé zahraničné spoločnosti museli obmedziť, alebo úplne zastaviť niektoré plánované investície v krajine a obmedziť tiež produkciu. V iných odvetviach ekonomiky, predovšetkým v službách, však bola situácia odlišná, čo bolo najmä v dôsledku veľkého zvýšenia verejných výdavkov, a to hlavne plátov. Zvyšoval sa počet zamestnancov štátu a zvyšovali sa tiež ich platy, čo sa prejavilo na posilnení kúpnej sily obyvateľstva. Okrem minimálneho zvýšenia plátov nad úroveň inflácie, bolo výrazné aj zvýšenie výdavkov na systém sociálneho zabezpečenia (vrátane Bolsa Familia). Teda celková úroveň príjmov sa zachovala, čo sa pozitívne prejavilo na obchode. Aj napriek kríze sa priemerný reálny osobný príjem zvýšil o 2,2% medzi októbrom 2008 a januárom 2009⁷. Obchod tak pokračoval v pozitívnom trende a ročne sa zvýšil o 5,6%. Iné odvetvia ako napr. telekomunikácie, realitný a finančný sektor tiež zaznamenali pozitívny vývoj ako dôsledok zvýšenej osobnej spotreby. Z daných čísel je zrejma celková reakcia Brazílie na krízu, tzn. pokles priemyslu, vývozu, investícií na jednej strane a silný domáci trh a rast sektora služieb na strane druhej. Za rok 2009 bolo oficiálne vytvorených 1 mil. pracovných miest (1,4 milióna v r. 2008). Najväčší pokles zamestnanosti bol zaznamenaný v priemysle, najmenej zasiahnuté boli maloobchod a služby. Situácia na pracovnom trhu, keď v tomto období dochádzalo k nárastu tvorby nových pracovných miest, so sebou síce prinášala vyšší tlak na mieru inflácie, tento bol však kompenzovaný nárastom produktivity práce (graf č. 3). Nové pracovné miesta vytvárajú silný domáci dopyt, ktorý je potom motorom pre ďalší rast ekonomiky. Došlo tak k výraznému rastu príjmov, ktorý sa odrazil vo vyššom záujme najmä o tovar dlhodobej spotreby.

⁷ MENDONÇA DE BARROS, J. R. (2010): The Impact of the International Financial Crisis on Brazil. Dostupné na internete: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/international+economy/ari38-2010>

Graf 3: Vývoj inflácie a nezamestnanosti v rokoch 1999 až 2011



Prameň: CEPALSTAT. Vlastné spracovanie podľa: Statistics and indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

Hospodárstvo krajiny sa začalo zotavovať v druhom štvrtroku 2009. Výrazne sa pod to podpísal export, ktorý sa zvýšil vďaka silnému dopytu Číny po brazílskych komoditách. V roku 2009 sa Čína stala najväčším obchodným partnerom Brazílie a smerovalo do nej 13% brazílskeho exportu zatiaľ čo USA poklesli na druhú priečku s 10%⁸. Vláda v roku 2009 stimulovala rast ekonomiky najmä podporou spotreby domácností, no v roku 2010 sa zamerala na podporu investícií. Táto spočívala v uvoľnení dodatočných úverových prostriedkov (80 mld. BRL) pre rozvojovú banku BNDES a predĺžení daňových výhod pre investorov, rovnako ako aj zvýhodnení investícií do sektorov spracovania ropy, petrochémie a veternej energie.

Na konci druhého funkčného obdobia Lulu da Silvu bolo zrejmé, že Brazílii sa podarilo dosiahnuť veľký pokrok: infláciu sa darilo držať pod kontrolou, hospodársky rast bol silný, vláda využila prebytky platobnej bilancie na splatenie zahraničného dlhu, medzinárodné ratingové agentúry zvýšili hodnotenie krajiny do investičného pásma, Brazília sa postupne stáva silným hráčom v oblasti energetiky a vo všetkých dôležitých medzinárodných stretnutiach sa počíta s účasťou brazílskeho prezidenta.

V krajine však existujú riziká, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť schopnosť Brazílie dosahovať dlhodobo vysoké tempá rastu. Napr. systém vzdelávania sa musí podstatne zlepšiť a zefektívniť, aby bol schopný vychovávať pracovníkov, ktorí sú na trhu potrební. V súčasnosti polovica žiakov nedokončí strednú školu a iba 10% populácie má ukončené vysokoškolské vzdelanie⁹. Ďalším problémom je aj veľký verejný sektor, ktorý vytláča súkromný sektor. Zahŕňa to aj komplikovaný daňový systém, reguláciu trhu práce, rozsiahlu byrokráciu a pod. Vážnym problémom je tiež nedostatočne dobudovaná infraštruktúra, vrátane elektrickej rozvodnej siete, ciest, železníc, letísk, prístavov.

Dôležitým faktorom, ktorý môže prispieť k vyriešeniu týchto problémov je skutočnosť, že Brazília sa stáva svetovým lídrom v energetike. Od roku 2007 bolo neďaleko juhovýchodného pobrežia krajiny objavených viacero bohatých ložísk ropy a zemného plynu. Z Brazílie sa tak náhle stal energetický hráč svetového významu. Brazílii sa už v roku 2006 podarilo dosiahnuť energetickú sebestačnosť, takže sa predpokladá, že sa z nej v nasledujúcom

⁸ CEPALSTAT. (2012): Statistics and Indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

⁹ BRAINARD, L. – MARTINEZ-DIAZ, L. (2009): Brazil as an Economic Superpower, s. 126.

desaťročí stane významný exportér fosílnych palív. Odhaduje sa, že dve najväčšie nové náleziská obsahujú každé minimálne 8 mld. barelov ropy, čím by sa dokázané rezervy krajiny viac ako zdvojnásobili a Brazília by sa tak dostala do prvej päťky krajín s najväčšími rezervami¹⁰. Navyše Brazília už tridsať rokov podporuje používanie etanolu a z krajiny sa tak stal druhý najväčší producent a najväčší exportér etanolu na svete. Etanol na čerpacích staniach dosahuje 59% ceny benzínu a v súčasnosti žiadne nové autá v krajine nejazdia iba na benzín, ale musia byť schopné fungovať na zmesi benzínu a etanolu. Objavila sa aj kritika tohto programu a obavy, že môže dôjsť k zvýšeniu cien potravín, ale obhajcovia programu zastávajú názor, že v Brazílii je dostatok obrábateľnej pôdy aj na pestovanie cukrovej trstiny na výrobu etanolu aj na pestovanie potravín. Je tu tiež možné nebezpečenstvo Holandskej choroby a mnohí upozorňujú, že prvé príznaky sa už prejavujú, keďže krajina je významným exportérom komodít, ale aj v dôsledku zhodnocovania meny sa domáce firmy stávajú v medzinárodnom prostredí nekonkurencieschopnými. Export ropy by túto situáciu mohol ešte zhoršiť, keďže sa odhaduje, že podiel petropriemyslu na HDP by sa mohol zvýšiť zo súčasných 10% až na 25% v nasledujúcej dekáde¹¹. Vláda sa však snaží využiť tieto objavy a ich budúce možné výnosy aj na sociálne účely, konkrétne zriadením štátneho fondu, ktorý bude investovať do podpory vzdelávania a iných dlhodobých iniciatív. Brazília tak má veľkú šancu vydať sa cestou Nórska a vyhnúť sa problémom, ktorými je charakteristický Blízky východ, alebo z regionálneho hľadiska ešte bližšia Venezuela. Výhoda je, že Brazília už má prosperujúcu, rozvíjajúcu sa, dynamickú a diverzifikovanú ekonomiku a mala by tak odolať tzv. ropnej kľatbe.

1.4 Vláda Dilmy Rousseffovej

V roku 2010 sa konali nové prezidentské voľby, v ktorých však už Lula da Silva nemohol kandidovať, pretože mu to nedovoľovala ústava, hoci ho podporovalo 80% elektorátu. Preto vyjadril podporu Dilme Rousseffovej, ktorá bola jeho pravou rukou. Aj vďaka tomu sa jej podarilo v druhom kole volieb uspieť so ziskom 56% hlasov a stala sa tak prvou ženou na čele krajiny¹². Dilma Rousseffová sa ujala prezidentskej funkcie 1. januára 2011. Je vyštudovaná ekonómka, v mladosti bola aktívnou členkou ľavicového gerilového odboja proti vtedajšej vojenskej diktatúre v Brazílii a bola aj niekoľkokrát uväznená. V roku 2002 sa začala jej spolupráca s Lulom da Silvom, ktorý z nej po víťazstve v prezidentských voľbách urobil ministerku pre energetiku. O tri roky neskôr sa stala aj šéfkou jeho administratívy.

Je zrejmé, že politika vlády Dilmy Rousseffovej sice nebude úplne totožná s politikou Lulu da Silvu, ale v zásadných parametroch sa líšiť nebude. Hlavným rysom jej vlády má byť dôraz na sociálne zrovnoprávenie spoločnosti a rozšírenie domáceho trhu vďaka rastúcej životnej úrovni obyvateľstva. V súčasnosti však krajine hrozí spomalenie tempa ekonomického rastu, ako sa Brazília musí vyrovnáť s nedostatočne vybudovanou infraštruktúrou, komplikovaným daňovým systémom a pracovnými obmedzeniami, čo vedie k obavám zo stúpajúcej inflácie. Inflácia vo februári 2012 dosahovala viac ako 6% a nebezpečne sa pohybuje pri hornej hranici stanovenej centrálnou bankou na úrovni 4,5% ±2%. Centrálna banka tak už viackrát pristúpila k zvýšeniu úrokových sadzieb, pričom Brazília má v súčasnosti najvyššie reálne úrokové sadzby spomedzi všetkých veľkých ekonomík.

Ekonomický rast a vysoké úrokové sadzby prilákali do krajiny veľa zahraničného kapitálu, čo sa podpísalo pod zhodnotenie realu o viac ako 40% ani nie za dva roky. Vláda preto zavádza rôzne opatrenia na obmedzenie prílevu kapitálu. Brazília je však vo všeobecnosti

¹⁰ LEAHY, J. (2011): Brazil: Platform for growth. Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/0/fa11320c-4f48-11e0-9038-00144feab49a.html>>

¹¹ ROETT, R. (2010): The New Brazil, s. 120.

¹² REŤKOVSKÝ, P. (2011): Volebné smerovanie Latinskej Ameriky. Dostupné na internete: <<http://www.eaq.sk/node/873/print>>

otvorená a podporuje zahraničné investície. Je najväčším príjemcom PZI zo všetkých štátov Latinskej Ameriky. Zahraničné investície sú potrebné aj kvôli tomu, že vláda má veľké plány s infraštruktúrnymi projektmi, ako napr. ťažba ropy v mori. Brazília bude v blízkej budúcnosti usporadúvať aj dve najvýznamnejšie svetové športové podujatia: Majstrovstvá sveta vo futbale v roku 2014 a o dva roky neskôr Olympijské hry. Toto všetko spolu s ekonomickým rastom a zvyšujúcim sa počtom strednej triedy obyvateľstva kladie veľké nároky na zlepšenie dopravnej infraštruktúry. Už teraz majú letiska problém vysporiadať sa s priemerným ročným nárastom cestujúcich na úrovni 10% počas posledných 7 rokov¹³. Podobným problémom sú vystavené aj prístavy, železnice a diaľnice.

V roku 2011 síce Brazília predbehla Spojené kráľovstvo a stala sa šiestou najväčšou ekonomikou sveta, lenže medziročný rast HDP prudko spomalil. Brazílske hospodárstvo vzrástlo iba o 2,7%, čo je druhý najhorší výsledok od roku 2003. Vláda pritom ešte na začiatku roka predpokladala, že ekonomika porastie tempom 4,5%¹⁴. Administratíva prezidentky Rousseffovej zo spomalenia rastu viní vyspelé krajiny, a to predovšetkým ich expanzívnu menovú politiku vykonávanú americkým Fedom a Európskou centrálnou bankou. Tá je síce zacielená na podporu ich ekonomík, lenže tieto lacné peniaze, ktoré bohaté krajiny prostredníctvom nízkych úrokových sadziieb a skupovaním vládnych dlhopisov pumpujú do ekonomiky, sa prelievajú do rozvíjajúcich sa krajín. V nich potom nevyhnutne vedú k zhodnocovaniu mien, čím znižujú konkurencieschopnosť ich exportov. Ale podľa kritikov touto argumentáciou a vyhlasovaním „menových vojen“ brazílska vláda iba zakrýva skutočné problémy, ktoré krajina má a ktoré sa neriešia. Podniky doplácajú na vysoké dane, vysoké náklady pracovnej sily a paradoxne tiež na silný brazílsky protekcionizmus, a teda na to, čo bolo pôvodne zamýšľané ako ich ochrana.

V prípade Brazílie vo všeobecnosti badať rastúce tendencie zavádzať protekcionistické opatrenia, ktorých cieľom je ochrániť domáce kľúčové odvetvia ekonomiky. Brazília napr. pripravuje pravidlá, ktoré by obmedzili možnosti zahraničných investorov kupovať v krajine poľnohospodársku pôdu. Vláda aj v roku 2011 výrazne obmedzila možnosť investovať do brazílskych fariem v dôsledku obáv, že iné štáty (ako napr. Čína) nakupujú poľnohospodársku pôdu v zahraničí, aby si tak posilnili svoju potravinovú bezpečnosť¹⁵. Čína, ako najväčší obchodný partner, je pre brazílsku ekonomiku kľúčová. V poslednej dekáde vývoz komodít výrazne prispel k rozvoju brazílskej ekonomiky a dnes do Číny smeruje viac ako 15% brazílskeho exportu. Štyri pätiny tohto vývozu tvorí sója, ropa a železná ruda¹⁶. A práve prílišná závislosť od vývozu komodít a od čínskeho trhu by do budúcnosti mohla pre Brazíliu predstavovať vážne problémy. Čína totiž stále viac smeruje k zmene ekonomického modelu, ktorý by skôr než na export mal byť zameraný na vyššiu domácu spotrebu.

2 Úloha Brazílie v regióne Latinskej Ameriky

2.1 Integračné procesy v Latinskej Amerike

Môže sa zdať, že na rozdiel od Európy, kde integračné snahy prekonali dlhý vývoj, je snaha o spoluprácu v Latinskej Amerike témou posledných desaťročí. Avšak nie je tomu celkom tak, keďže v Latinskej Amerike nie je myšlienka zjednotenia ničím novým, možno sa

¹³ LEAHY, J. (2011): Growth puts strain on Brazil infrastructure. Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/0/a4ab9ea6-5867-11e0-9b8a-00144feab49a.html>>

¹⁴ CEPALSTAT. (2012): Statistics and Indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

¹⁵ SZIKOROVÁ, N. (2012): Strategický prístup Číny k Afrike a jeho ekonomické implikácie, s. 735-748.

¹⁶ CASTAÑEDA, J. (2012): La rivalidad México-Brasil. Dostupné na internete: <http://elpais.com/elpais/2012/02/28/opinion/1330453013_778328.html>

s ňou stretnúť už počas bojov o oslobodenie spod španielskej koloniálnej nadvlády v podobe tzv. „bolívarského sna“ o jednotnej Južnej Amerike. Simon Bolívar navrhol na konferencii štyroch veľkých štátov v roku 1826 vytvorenie únie latinskoamerických štátov, ako jednotného zoskupenia národa na kontinente, ktorého hlavnou funkciou by bolo zachovanie mieru a rozvíjanie spolupráce. Bolívarova koncepcia sa však nestrela s úspechom a dohodnuté zmluvy neboli nikdy ratifikované. Napriek tomu je tzv. „bolívarsky sen“ stále prítomný v mnohých dnešných integračných procesoch v Latinskej Amerike (najvýraznejšie tak tomu je v prípade Bolívarskej aliancie – ALBA).

Novodobá integrácia sa v Latinskej Amerike začala postupne rozvíjať po druhej svetovej vojne. V otázke integrácie v regióne Latinskej Ameriky však dochádza k významnej kvalitatívnej zmene po skončení studenej vojny. Hlavné ciele integrácie sa začínajú postupne rozširovať a zahŕňajú aj iné oblasti okrem ekonomickej, ktorá je však naďalej kľúčová. Bolo tomu tak z dôvodu zmeny v medzinárodných vzťahoch po rozpade bipolárneho sveta, ktorá sa prejavila v narastajúcej dominancii triády ekonomickej moci a predovšetkým pod vplyvom urýchlenia procesov globalizácie. Postupne sa začal vytvárať medzinárodný systém, v ktorom boli dôležité silné regióny. Krajiny Latinskej Ameriky si začali byť vedomé hrozby marginalizácie v novom usporiadaní sveta, keďže stratili strategický význam, ktorý mali počas studenej vojny. Ak si chceli zlepšiť svoje medzinárodné postavenie, bolo nevyhnutné, aby doterajšie integračné procesy prehĺbili a rozšírili. Hovoríme teda o kvalitatívne inej forme integrácie, ktorá sa zvykne označovať ako tzv. nový regionalizmus.

Latinskoamerický systém usporiadania multilaterálnych vzťahov dosiahol za posledných desať rokov veľký pokrok. Od roku 2000 sa sformovali tri nové integračné zoskupenia, ktoré koexistujú s Mercosurom, Andským spoločenstvom a Stredoamerickým integračným systémom: UNASUR zastreňuje a rozširuje prvé dve, ALBA predstavuje alternatívu USA presadzovanej, ale nikdy nerealizovanej Zóne voľného obchodu Amerík (FTAA) a najnovším je CELAC – Spoločenstvo štátov Latinskej Ameriky a Karibiku, ktoré predstavuje alternatívu Organizácie amerických štátov a nahrádza Skupinu Rio. UNASUR reflektuje rastúci význam Brazílie, tak v regióne, ako aj vo svete, ALBA je projekt zameraný predovšetkým na Venezuelu, ktorá sa snaží posilniť si svoju pozíciu subregionálnej mocnosti a vďaka CELAC sa Mexiko znovu hlbšie integruje do latinskoamerickej komunity po dlhšej fáze „severoamerikanizácie“.

Jedným z najmladších a najambicióznějších integračných zoskupení v Latinskej Amerike je Únia juhoamerických národov (UNASUR), vytvorená v roku 2008 na podporu regionálnej integrácie v otázkach demokracie, vzdelávania, energetiky, životného prostredia, infraštruktúry a bezpečnosti a so zámerom odstrániť sociálnu nerovnosť a vylúčenie. Je medzinárodnou organizáciou, ktorá integruje dve existujúce zoskupenia: Mercosur a Andské spoločenstvo národov¹⁷. Vytvorená je podľa vzoru Európskej únie a rovnako ako EÚ má ambiciózne ciele: politická, ekonomická, sociálna a kultúrna integrácia kontinentu. Medzi najväčších podporovateľov UNASUR-u patrí Brazília, ktorá je niekedy kritizovaná za to, že toto integračné zoskupenie sa stáva nástrojom na dosahovanie jej cieľov a väčšieho vplyvu v Južnej Amerike. Hoci žiadna z inštitúcií UNASUR-u nesídlí v Brazílii, nemožno pochybovať o tom, že Brazília má značný vplyv na vývoj a dianie organizácie.

Tak aj CELAC, ako aj UNASUR, sa vytvorili predovšetkým z dvoch dôvodov: ako odpoveď a alternatíva interamerickému systému s dominantným postavením USA a taktiež v dôsledku rastúceho vplyvu a postavenia Brazílie. Ani jedno z týchto zoskupení by sa nemohlo realizovať bez silnej podpory najväčšieho štátu Latinskej Ameriky, ktorý začína konkurovať dominantnému postaveniu USA v regióne. Tieto integračné snahy tak odrážajú potrebu nového socioekonomického modelu spolupráce a politickej nezávislosti od USA. Na rozdiel od regionalizmu presadzovaného USA, ktorý bol výrazne ekonomicky zameraný, nový

¹⁷ LYSÁK, L. - GREŠŠ, M. - ŠČEPÁN, M. (2012): Medzinárodné organizácie. 285 s.

latinskoamerický regionalizmus je prevažne politicky orientovaný. Jeho stredobodom nie je hospodárska integrácia, ale rozvíjanie spolupráce ako alternatívy politickému vplyvu USA, o čo sa zasadzuje predovšetkým Brazília, a ide teda o prejav defenzívneho multilateralizmu¹⁸.

Je však dôležité poznamenať, že počas dlhjej histórie latinskoamerickej integrácie, vrátane Mercosuru, ktorý bol tiež prioritne zameraný na Brazíliu, sa len málokedy podarilo výraznejšie naplniť stanovené ciele. Otázne je tiež, či Brazília dokáže zastúpiť rolu USA bez toho, aby bola označená za hegemonu a či sa dokáže vysporiadať s politickými a ekonomickými nákladmi, ktoré bude treba vynaložiť na integráciu regiónu. Okrem toho, tento nový systém latinskoamerického regionalizmu musí najskôr vyriešiť otázku existencie veľkého množstva skôr vytvorených integračných zoskupení a musí zohľadniť aj to, že doteraz sa nepodarilo dosiahnuť vyššiu mieru kohézie v rámci týchto zoskupení a ani sa nedarí vytvoriť inštitucionálnu štruktúru, ktorá by bola menej fragmentovaná.

2.2 Brazília ako líder rozvíjajúcich sa krajín

Politika Brazílie odráža stále vo väčšej miere jej postavenie regionálnej veľmoci. Zahraničná politika je orientovaná na presadenie sa ako jedného z centier svetovej zahraničnej politiky. Brazília sa zároveň snaží o zmenu organizácie medzinárodného systému, a to predovšetkým s dôrazom na reformu OSN (chce sa stať stálym členom Bezpečnostnej rady). V súvislosti so svetovou finančnou a hospodárskou krízou sa toto úsilie rozšírilo aj o reorganizáciu svetových finančných inštitúcií (najmä MMF). Brazília sa snaží dosiahnuť významnejšie postavenie na medzinárodnej ekonomickej scéne – v rámci rokovaní WTO presadzuje čo najväčšiu liberalizáciu obchodu s poľnohospodárskymi produktmi. V rámci Latinskej Ameriky je hlavným organizátorom regionálnej integrácie. Vo vzťahu k regionálnym veľmociam sa snaží nadväzovať strategické partnerstvá (Čína, India, Rusko, JAR) a voči Afrike sa snaží vystupovať ako ďalšia alternatíva Číny a EÚ. Tiež má silnú váhu v otázke klimatických zmien, vzhľadom na to, že na jej území sa nachádza najväčší prales na svete a jej energetický mix obsahuje veľké zastúpenie čistých zdrojov energie, viac ako 40%¹⁹.

Brazília zaujíma postupne asertívnejšiu úlohu a zasadzuje sa za presadzovanie záujmov rozvíjajúcich sa krajín v medzinárodných vzťahoch. Napr. združuje tieto krajiny v spoločnom záujme presvedčiť rozvinuté krajiny, aby upustili od dotovania svojho poľnohospodárstva. Brazília tak rozvíja agendu po línii juh-juh. Spolu s Indiou predsedá skupine G-77 združujúcej rozvojové krajiny. Zúčastňuje sa na G-4, ktorá sa snaží obnoviť uviaznuté rokovania z Dohy. Zasadzuje sa za zvýšenie váhy hlasov rozvojových štátov v MMF a Svetovej banke. V skupine G-20 obhajuje záujmy rozvojových štátov a zasadzuje sa za tzv. inkluzívnu globalizáciu, aby aj rozvojové štáty mali väčšiu váhu vo svete a hľadelo sa aj na ne.

Tvrdej kritike bývajú v Latinskej Amerike tradične podrobené USA, no v posledných rokoch, ako ich vplyv v regióne mierne klesá a rastie vplyv Brazílie, stáva sa terčom kritiky aj táto regionálna mocnosť. Hlavným prostriedkom Brazílie na projekciu vplyvu v regióne sa stáva Brazílska rozvojová banka – BNDES. BNDES je najväčšou rozvojovou bankou na svete a finančné prostriedky, ktoré poskytuje v regióne ďaleko prekonávajú tie poskytované Svetovou bankou²⁰. Nie všetky investície sú však vítané. Problematická je napr. výstavba rýchlostnej cesty cez odľahlé územie Bolívie obývané domorodým obyvateľstvom, ktoré je proti tejto výstavbe. Na protest usporiadali protesty proti bolívijskému prezidentovi Moralesovi, ktorý je

¹⁸ LEGLER, T. (2010): Gobernanza regional: El vínculo multilateral. In: Foreign Affairs Latinoamérica, 2010, roč. 10, č. 3, s. 18-23.

¹⁹ SWEIG, J. (2010): A New Global Player. Dostupné na internete: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/66868/julia-e-sweig/a-new-global-player>>

²⁰ ROMERO, S. (2012): Brazil's Long Shadow Vexes Some Neighbors. Dostupné na internete: <<http://www.nytimes.com/2011/11/05/world/americas/brazils-rapidly-expanding-influence-worries-neighbors.html>>

paradoxne prvým prezidentom krajiny domorodého pôvodu a donedávna aj aktívnym environmentalistom a obvinili ho zo servilnosti voči brazílskym záujmom. Morales nakoniec vyhovel požiadavkám domorodého obyvateľstva, ktoré je významnou súčasťou jeho voličskej základne a vylúčil, že sa cesta bude stavať cez dané územie. Brazília sa tak v súčasnosti výrazne angažuje v Latinskej Amerike bez toho, že by mala jasnú stratégiu, ako sa vysporiadať s obavami ostatných štátov z toho, že nahrádza USA v pozícii regionálneho hegemóna.

3 Perspektíva ďalšieho vývoja

V súčasnosti v otázke vyhlíadok Brazílie do budúcnosti prevláda všeobecný konsenzus, že krajine by sa malo podariť udržať trend z prvej dekády 21. storočia. Krajina sa počas vládnutia administratívy Lulu da Silvu stala vzorom finančnej zodpovednosti medzi rozvíjajúcimi sa krajinami, podarilo sa jej eliminovať hyperinfláciu, zredukovať verejný dlh a vysporiadať sa s dopadmi svetovej finančnej krízy lepšie ako väčšina krajín, pričom zároveň sa desiatkam miliónom obyvateľov podarilo zaradiť sa do strednej triedy. Tieto úspechy poslednej dekády urobili z Brazílie veľmi atraktívnu krajinu aj pre zahraničných investorov a krajina prilákala viac PZI ako mnohé porovnateľné rozvíjajúce sa krajiny. Problémom však môže byť, že mnohé z týchto úspechov sa zakladajú na komoditnom bohatstve krajiny. Brazílii sa darilo rásť predovšetkým vďaka stúpajúcemu dopytu po jej zásobách ropy, medi, železnej rudy a iných prírodných zdrojov. V súčasnosti sa však tempo rastu svetového dopytu po nich znižuje a pokiaľ sa nepodarí prijať opatrenia na väčšiu diverzifikáciu zdrojov rastu hospodárstva, môže sa to negatívne prejaviť aj na ďalšom vývoji krajiny.

Hospodársky rast bol umožnený najmä vďaka nárastu cien komodít, pod čo sa podpísal predovšetkým prudký rozvoj Číny v poslednej dekáde, ktorý z nej urobil najväčšieho spotrebiteľa nerastných surovín. Prejavilo sa to aj na vzájomných vzťahoch týchto dvoch krajín, keď v roku 2009 Čína predbehla USA a stala sa najvýznamnejším zahraničnoobchodným partnerom Brazílie. Vzhľadom na trvajúci dynamický čínsky vývoj, málokto uvažoval nad jeho možným spomalením, alebo nad tým, aké by to pre krajinu malo dôsledky. No v súčasnosti k tomuto spomaleniu už dochádza a Čína avizovala, že jej predpokladaný hospodársky rast za rok 2012 bude po prvýkrát od roku 1998 nižší ako 8%²¹.

Brazília a Čína si zvolili opačné prístupy k hospodárskemu rozvoju. Zatiaľ čo Brazília rast do určitej miery obmedzovala, Čína sa usilovala predovšetkým o jeho čo možno najvyššie dosiahnutie. Čína sa výrazne otvorila svetovému obchodu a uplatňovala politiku nízkych úrokových sadzieb, aby tak poskytla lacný kapitál na financovanie infraštruktúry (najmä výstavba ciest, mostov, prístavov, ale v poslednom čase napr. aj železničných tratí a pod.), ktorá je mimoriadne dôležitá pre exportne zameranú ekonomiku. Nízke úrokové miery prispeli tiež k udržaniu nízkej hodnoty juanu, čím sa zvýšila konkurencieschopnosť čínskych exportov. Čína tento systém vybudovala predovšetkým na úkor svojich obyvateľov a iba v súčasnosti sa snaží o výraznejšie zavedenie nových systémov sociálneho zabezpečenia.

Brazília si zvolila opačný model, založený na stabilite a ochrane svojho obyvateľstva a nie na úsilí maximalizovať produktivitu a hospodársky rast. Vysoké úrokové sadzby prilákali zahraničný kapitál, ktorý však zvýšil hodnotu realu, a to zase viedlo k znevýhodneniu domácich exportérov a spomaleniu hospodárskeho rastu krajiny. Vláda tento kapitál nevyužila na vybudovanie infraštruktúry, ale na posilnenie štátu blahobytu.

Pokiaľ sa Brazília bude spoliehať na export ropy, medi, železnej rudy a iných komodít, bude sa stávať čoraz zraniteľnejšou na volatilnom vývoji na svetových komoditných trhoch a na eventuálnom spomalení čínskej ekonomiky. Vzhľadom na to, že prevažná časť hospodárskeho rastu krajiny je spojená s exportom nerastných surovín, nebude možné ho nahradiť domácou spotrebou v prípade poklesu dopytu po komoditách. Vláda preto bude musieť prijať opatrenia,

²¹ SHARMA, R. (2012): Bearish on Brazil. In: Foreign Affairs, 2012, roč. 91, č. 3, s. 80-87.

ktoré diverzifikujú zdroje hospodárskeho rastu. Jednými z možných riešení by mohlo byť zníženie výdavkov na štát blahobytu, zredukovanie verejného sektoru, zjednodušenie daňového systému a zmodernizovanie neefektívnych systémov sociálneho zabezpečenia a starobných dôchodkov. Následne by sa uvoľnené prostriedky mohli presunúť do vzdelávania, vedy a výskumu a výstavby infraštruktúry. Mali by sa tiež znížiť prekážky obchodu, pretože hoci je krajina významným exportérom, zároveň je aj jednou z najviac protekcionistických ekonomík na svete.

Brazília sa tiež bude musieť vysporiadať s mnohými ekonomickými, sociálnymi a politickými výzvami. Niektoré z nich sú krátkodobej, iné strednodobej povahy. Z krátkodobého hľadiska bude musieť dostať pod kontrolu vysokú infláciu, ktorá začína vybočovať z pásma stanoveného centrálnou bankou. Vážnym problémom je aj bilancia zahraničného obchodu, ktorá v posledných rokoch zaznamenáva deficit viac ako 2%²². Zo strednodobého hľadiska bude treba nájsť finančné prostriedky potrebné na financovanie veľkých projektov v oblasti verejných investícií: dobudovanie dopravnej infraštruktúry (cesty, prístavy, letiská), aby sa odstránili úzke miesta, ktoré vážne obmedzujú celú ekonomiku; investície do výstavby zariadení na ťažbu ropy v pobrežných vodách, ako aj do výstavby elektrární a v neposlednom rade aj na výstavbu infraštruktúry v súvislosti s nadchádzajúcimi športovými podujatiami (Majstrovstvá sveta vo futbale 2014 a Olympijské hry 2016).

Brazília bude tiež musieť investovať do vybudovania a zlepšenia sociálnej infraštruktúry, predovšetkým do výstavby zdravotníckych zariadení, ale aj do sanitárnych opatrení. Rovnako bude treba vytvoriť efektívne programy na ďalšie zredukovanie chudoby a zabezpečenie všeobecného prístupu k základnému vzdelaniu, ako aj rozšíreniu prístupu k strednému a vyššiemu vzdelaniu s cieľom zlepšiť kvalifikačnú úroveň pracovnej sily a väčšmi podporiť rozvoj vedy a výskumu.

Na príjmovej strane rozpočtu bude treba výrazne zreformovať daňový systém, ktorý výrazne prispieva k predražovaniu ceny práce a znižuje tak konkurencieschopnosť brazílskych firiem. Na výdavkovej strane rozpočtu bude treba zreformovať penzijný systém vzhľadom na postupné starnutie obyvateľstva, a teda postupne zvyšovať vek odchodu do starobného dôchodku, ako aj odstrániť naviazanie výšky minimálneho dôchodku na minimálnu mzdu²³.

ZÁVER

Z ekonomicky problematickej Brazílie sa postupne a hlavne vďaka rozumnej politike vlády a čínskemu dopytu po nerastných surovinách, stala investormi veľmi vyhľadávaná a prosperujúca krajina. Brazílskej ekonomike sa veľmi rýchlo a veľmi úspešne podarilo vysporiadať sa s následkami svetovej finančnej krízy. Na druhej strane sa ekonomika krajiny nevyvíjala tak dynamicky, ako niektoré ďalšie rozvíjajúce sa krajiny, napr. zo zoskupenia BRIC. Je tomu tak preto, že Brazília sa rozhodla zamerať sa na eliminovanie socioekonomických problémov, ktoré ju trápili v posledných dekádach 20. storočia – konkrétne využívala vysoké úrokové sadzby na držanie inflácie pod kontrolou a vybudovala silný štát blahobytu, ktorý vytvoril pomerne rozsiahlu sieť sociálneho zabezpečenia. V dôsledku týchto opatrení boli tempá rastu zaznamenané v tomto období iba polovičné v porovnaní s väčšinou ostatných krajín BRIC. Chudobu v krajine sa tak podarilo významným spôsobom znížiť a aj príjmová nerovnosť sa znižuje zároveň s narastaním strednej vrstvy obyvateľstva. Hospodársky rast krajiny je však limitovaný vysokými úrokovými sadzbami, ktoré síce lákajú zahraničný kapitál, keďže sú v porovnaní s väčšinou krajín a najmä v porovnaní s rozvinutými krajinami veľmi vysoké, no v dôsledku tohto prílevu zahraničného kapitálu došlo k výraznému posilneniu realu, ktorý sa tak stal jednou z najdrahších mien na svete. Zároveň tak dochádza aj

²² CEPALSTAT. (2012): Statistics and Indicators. Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>

²³ SHARMA, R. (2012): Bearish on Brazil. In: Foreign Affairs, 2012, roč. 91, č. 3, s. 80-87.

k predražovanie brazílskych exportov, čím sa znižuje konkurencieschopnosť krajiny na svetových trhoch. Krajina sa tiež bude musieť snažiť zmeniť svoju exportnú štruktúru, aby jej nedominoval iba vývoz nerastných surovín a poľnohospodárskej produkcie a aby v nej mali väčšie zastúpenie výrobky priemyselnej produkcie.

Brazílii sa v medzinárodných vzťahoch darí posilňovať si svoju pozíciu na globálnej úrovni a budovať obraz krajiny, ktorá sa zasadzuje za demokratický kompromis pri negociáciách a za vytváranie spojenectiev. V regióne Latinskej Ameriky sa jej podarilo pretransformovať svoju silnejúcu ekonomickú situáciu v pozíciu lídra presadzovania vzájomnej spolupráce a nahradila tak svoju tradičnú politiku nezasahovania. Z krajiny sa stal jednoznačný líder v procesoch integrácie v regióne Latinskej Ameriky a aj jej postavenie na globálnej scéne sa posilňuje. Strategickým cieľom Brazílie je posilnenie svojej dominantnej pozície v Latinskej Amerike na úkor vplyvu USA. Čiastkovým cieľom je zmenšenie vplyvu regionálnych organizácií, v ktorých majú USA zastúpenie (OAS), vrátane Summitov Amerík. Medzi oboma mocnosťami prevládajú rozdiely v názoroch na riešenie viacerých otázok, ako napr. konflikt na Blízkom východe, obchod s Kubou, alebo ambícia Brazílie stať sa permanentným členom Bezpečnostnej rady OSN. USA vo všeobecnosti považujú Brazíliu za najsilnejšiu a najvplyvnejšiu krajinu v Latinskej Amerike, no nie na globálnej úrovni.

Politika Brazílie stále vo väčšej miere odráža jej postavenie regionálnej veľmoci. Zahraničná politika je orientovaná na presadenie sa ako jedného z centier svetovej zahraničnej politiky. Krajina sa zároveň snaží o zmenu organizácie medzinárodného systému, a to predovšetkým s dôrazom na reformu OSN a v súvislosti so svetovou finančnou a hospodárskou krízou sa toto úsilie rozšírilo aj o reorganizáciu svetových finančných inštitúcií (najmä MMF).

No aj napriek dosiahnutému pokroku a pozitívnemu vývoju, je tu priestor na obavy, lebo tieto dobré vyhliadky Brazílie budú trvať len za predpokladu, že sa krajine podarí vysporiadať s mnohými ekonomickými, sociálnymi a politickými výzvami.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. BRAINARD, L. – MARTINEZ-DIAZ, L. (2009): *Brazil as an Economic Superpower*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009. 293 s. ISBN 978-0-8157-0295-5.
2. CASTAÑEDA, J. (2012): La rivalidad México-Brasil. [Online.] In: *El País*, 2012. [Citované 30.04.2012.] Dostupné na internete: <http://elpais.com/elpais/2012/02/28/opinion/1330453013_778328.html>
3. CEPALSTAT. (2012): Statistics and Indicators. [Online.] In: *CEPAL*, 2012. [Citované 30.04.2012.] Dostupné na internete: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas&idioma=i>>
4. DE ONIS, J. (2008): Brazil's Big Moment. [Online.] In: *Foreign Affairs*, 2008. [Citované 15.03.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/64610/juan-de-onis/brazils-big-moment>>
5. IMF. (2003): The IMF and Recent Capital Account Crises. [Online.] In: *International Monetary Fund*, 2003. [Citované 27.02.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17155.0>>
6. LEAHY, J. (2011): Brazil: Platform for growth. [Online.] In: *Financial Times*, 2011. [Citované 15.03.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/0/fa11320c-4f48-11e0-9038-00144feab49a.html>>
7. LEAHY, J. (2011): Growth puts strain on Brazil infrastructure. [Online.] In: *Financial Times*, 2011. [Citované 27.03.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/0/a4ab9ea6-5867-11e0-9b8a-00144feab49a.html>>
8. LEGLER, T. (2010): Gobernanza regional: El vínculo multilateral. In: *Foreign Affairs Latinoamérica*, 2010, roč. 10, č. 3, s. 18-23.

9. LYSÁK, L. - GREŠŠ, M. - ŠČEPÁN, M. (2012): *Medzinárodné organizácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. 285 s. ISBN 978-80-225-3392-8.
10. MENDONÇA DE BARROS, J. R. (2010): The Impact of the International Financial Crisis on Brazil. [Online.] In: *Real Instituto Elcano*, 2010. [Citované 23.03.2012.] Dostupné na internete: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/international+economy/ari38-2010>
11. REŤKOVSKÝ, P. (2011): Volebné smerovanie Latinskej Ameriky. [Online.] In: *Euro Atlantic Quarterly*, 2011. [Citované 16.04.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.eaq.sk/node/873/print>>
12. ROETT, R. (2010): *The New Brazil*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2010. 178 s. ISBN 978-0-8157-0423-2.
13. ROMERO, S. (2012): Brazil's Long Shadow Vexes Some Neighbors. [Online.] In: *The New York Times*, 2012. [Citované 30.04.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.nytimes.com/2011/11/05/world/americas/brazils-rapidly-expanding-influence-worries-neighbors.html>>
14. SHARMA, R. (2012): Bearish on Brazil. In: *Foreign Affairs*, 2012, roč. 91, č. 3, s. 80-87.
15. SWEIG, J. (2010): A New Global Player. [Online.] In: *Foreign Affairs*, 2010. [Citované 29.03.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/66868/julia-e-sweig/a-new-global-player>>
16. SZIKOROVÁ, N. (2010): Strategický prístup Číny k Afrike a jeho ekonomické implikácie. In: *Medzinárodné vzťahy 2009: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN 978-80-225-3025-5, s. 735-748.

KONTAKT

Ing. Marián Šabo
 Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/B
 85235 Bratislava
 E-mail: marian.sabo@euba.sk

FRANTIŠEK ŠKVRNDA: TEÓRIA SVETOVEJ POLITIKY.

BRATISLAVA, VYDAVATELSTVO EKONÓM, 2012. 173 s. ISBN 978-80-225-3418-5.

PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.

Docent František Škvrnda je rešpektovaným a často citovaným autorom v oblasti medzinárodných vzťahov. Jeho publikácie sa už dávno nepočítajú na desiatky a známy je aj mimo odborných kruhov. Verejnosť ho vníma cez postoje, v ktorých absentuje servilnosť voči akémukoľvek establishmentu a každý názor (mnoho ráz kontroverzný, s ktorým sa recipient nemusí stotožniť) vie teoreticky, resp. na základe historickej analógie zdôvodniť. Monografia, ktorú predstavil, je logickým vyústením jeho predchádzajúcich prác (Súčasná svetová politika I a II, Úvod do sociologického myslenia, Medzinárodné politické vzťahy a i.) a určená je najmä odbornej verejnosti a študentom vyšších ročníkov relevantných odborov.

Cieľom monografie docenta Škvrndu *Teória svetovej politiky* bolo „zhrnúť vybrané poznatky a závery zo súčasnej sociálnej filozofie, sociológie a politických vied a prispieť na základe ich analýzy a zovšeobecnenia k precizovaniu pohľadu na chápanie svetovej politiky pre ciele vedeckého skúmania tejto problematiky a jej výučby v slovenských podmienkach.“

Predložená práca je zložená z troch kapitol, v ktorých autor analyzuje otázky vzťahujúce sa na jej názov. Konkrétne ide o sociálno-filozofické a sociologické východiská chápania svetovej politiky, súčasný stav a stupeň vývoja sveta, spoločnosti a svetovú politiku v teórii medzinárodných vzťahov.

V prvej, filozoficky poňatej obsahovej časti práce, autor vymedzuje z rôznych pohľadov kategóriu svet, ako aj prístup k jeho chápaniu. Pripomína, že „v súčasnosti neexistuje jednotná predstava o svete a chápanie či objasňovanie sveta sa odlišujú v tom, aký je základný charakter (podoba) sveta, v akom sa nachádza čase a priestore, z čoho pozostáva, kto ho riadi...“ Osobitná pozornosť je v tejto časti venovaná vedeckému poňatiu obrazu sveta a spôsobu jeho vytvárania. Logicky nasledujú pasáže týkajúce sa analýzy odlišných hľadísk vymedzenia sociálneho sveta a spoločnosti (globálnej) ako prostredia svetovej politiky. Dominantným prístupom prvej časti práce je sociologický prístup. Autor pri charakteristike a analýze jednotlivých prístupov rozoberajúcich stav súčasného sveta (Keller, Sztompka, Noble a i.) zdôrazňuje, že „sociológovia zaoberajúci sa všeobecnou charakteristikou spoločnosti všeobecne pripúšťajú, že súčasná spoločnosť sa nachádza v kríze, ale túto krízu, jej charakter a súvislosti hodnotia rozdielne.“

V druhej kapitole sa autor venuje aktuálnemu stavu, stupňu vývoja sveta a spoločnosti. Daná kapitola sa opätovne opiera najmä o sociologický prístup, postmodernu a predstaviteľov kritickej teórie. Aj táto kapitola je bohatá na rôznorodosť názorov a prístupov, ktoré autor interpretuje a sprostredkovať. Kľúčovými historickými medzníkmi sa v tejto časti stali rozpad bipolarity (pre teoretikov medzinárodných vzťahov), resp. všeobecnejšie prelom tisícročí. Docent Škvrnda však opúšťa pre naše prostredie typickú všeobecnú rovinu charakteristiky predmetnej problematiky a venuje sa otázkam, ktoré českí a slovenskí autori zatiaľ riešili len okrajovo (napr. spomína otázku tzv. spoločnosti sietí, či „protirečivosti“ postmodernej spoločnosti, ktorá má na stav súčasnej svetovej politiky výrazný – ak nie rozhodujúci – vplyv). Druhá kapitola je doplnená o teoretickú analýzu vzťahu globalizácia vs. svetová politika a periodizáciu dejín medzinárodných vzťahov.

Kľúčovou je tretia, záverečná kapitola. Využívajúc rôznorodé teoretické prístupy poukazuje na vznik teórie medzinárodných vzťahov, jednotlivých škôl teórie medzinárodných vzťahov, charakteristiku prostredia (geografické aj časové), v akom sa vyvíjali. Pripomína, že väčšina najvplyvnejších súčasných teoretikov medzinárodných vzťahov je viac-menej spojená „so súdobým washingtonským zahraničnopolitickým establishmentom“. Skúmanými otázkami

sú aj kľúčoví aktéri, ktorí súčasné medzinárodné prostredie formujú, ako aj súčasné teoretické modely usporiadania svetovej politiky, či polemika s „*washingtonskou predstavou nového svetového poriadku*“ a pod.

Namieste je zároveň upozorniť, že monografia doc. Škvrndu neponúka len prehľad o stave výskumu medzinárodných vzťahov v západnom (atlantickom prostredí). Dostatočný priestor venuje aj výskumu medzinárodných vzťahov, resp. geopolitických koncepcií alternatívnymi, západom neprotežovanými školami (Rusko). Hlavná časť tretej kapitoly rozoberá samotné chápanie svetovej a globálnej politiky v súčasnej teórii medzinárodných vzťahov. Autor poukazuje na rôznorodosť prístupov k týmto otázkam a polemiku v rámci jednotlivých škôl. V súvislosti s tým dodáva: „*vzhľadom na to, že svetová politika nie je len epistemologickou záležitosťou, fakt, či nebola alebo nie je relatívne samostatná koncepcia či teória svetovej politiky, nemusí znamenať, že ako objektívna realita neexistuje.*“

Práca je vzhľadom na vyššie uvedené významným príspevkom do štúdia teórie medzinárodných vzťahov na Slovensku a samotnej diskusie v rámci nej. Osobitne treba zdôrazniť, že predstavuje v našom prostredí výnimočný a ojedinelý pokus o syntézu názorov na otázky teórie svetovej politiky. Autor zvolil interdisciplinárny prístup a ponúka stanoviská tak z teórie politiky, medzinárodných vzťahov, geopolitiky, ako aj sociológie.

Navyše, autor sa neobmedzuje len na sprostredkovanie postojov relevantných teoretikov, ale ide ďalej. Podrobuje tieto názory kritickej vedeckej analýze, polemizuje s nimi a predstavuje čitateľovi vlastný názor na skúmané otázky reflektujúc globalizované prostredie 21. storočia, v ktorom častokrát čelíme práve zjednodušeným záverom a úvahám, ktoré ignorujú komplexný kontext, ale sú len vyjadrením aktuálneho svetonázoru autora.

Využívajúc autorove slová, platí nasledovná téza, ktorá sa odráža v celom texte monografie: „*Na začiatku 21. storočia skončila platnosť úvah Zbigniewa Brzezinskeho a Henryho Kissingera [...] spojených s jednostranným výkladom svetovej politiky [...] v duchu bezalternatívosti západného kapitalistického modelu. Takáto interpretácia vývoja medzinárodných vzťahov [...] môže síce charakterizovať dianie v čase pred rozpadom bipolarity a tesne po nej, ale hlavné problémy súčasnej svetovej politiky majú už iné dimenzie, ako potrebu brániť upadajúci Západ [...] pred tým, čo sa označovalo za sovietske či komunistické nebezpečenstvo.*“

Monografia ***Teória svetovej politiky*** predstavuje pozitívny posun vo výskume vytýčených otázok z niekoľkých hľadísk. Ako bolo naznačené, vyplňa publikačnú medzeru, ktorá u nás v danej oblasti existovala. Z obsahového hľadiska ide o komplexnú prácu, z ktorej na jednej strane cítime autorov svetonázor, ale na strane druhej autor nemarginalizuje ani tie prístupy, s ktorými úplne nesympatizuje. V neposlednom rade však otvára diskusiu o problémoch, ktorým sa teoretici medzinárodných vzťahov u nás vyhýbali, resp. sa nimi nezaoberali, príp. ich len sprostredkovali. Práca, ktorú má čitateľ k dispozícii, hľadá odpovede, prináša alternatívne riešenia a polemizuje s názormi, s ktorými nesúhlasí, čím otvára priestor na ďalšiu diskusiu. Docent Škvrnda tak naplno využíva potenciál, ktorý výskum v spoločenských vedách poskytuje, a ktorý práve politológiu, sociológiu, či teóriu medzinárodných vzťahov odlišuje napr. od katolíckej teológie.

PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava

PAUL KRUGMAN, MAURICE OBSTFELD A MARC MELITZ: INTERNATIONAL ECONOMICS – THEORY & POLICY. (9. VYDANIE)

BOSTON, ADDISON-WESLEY, 2012. 701 s. ISBN 978-0-13-214665-4.

Ing. Martin Grančay, PhD.

Deviate vydanie najpoužívanejšej svetovej učebnice medzinárodnej ekonómie pokračuje v tradícii rozširovania obsiahnutej matérie a jej prispôsobovania aktuálnym podmienkam vo svetovej ekonomike. Autorský kolektív, ktorý sa v porovnaní s predchádzajúcimi vydaniaми rozrástol o harvardského ekonóma Marca Melitza, extenzívne prepracoval viacero kapitol a pridal niektoré nové časti v priamej reakcii na globálnu hospodársku krízu.

Paula Krugmana netreba vedeckej ani širokej verejnosti špeciálne predstavovať. Profesor na univerzite Princeton, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu a autor mnohých jednoduchých modelov v oblasti medzinárodných hospodárskych vzťahov sa v uplynulých dvadsiatich rokoch pretransformoval na popularizátora ekonómie ako vedy s pomerne vyhranenými politickými názormi. Vďaka pravidelným stĺpčekom v New York Times a príspevkom na viacerých blogoch sa stal asi najznámejším a najkontroverzejším ekonómom súčasnosti a prischla mu prezývka „Mick Jagger politickej ekonómie“. Aj ďalší spoluautori – Maurice Obstfeld a Marc Melitz – sú veľikáni medzinárodnej ekonómie pôsobiaci na prestížnych univerzitách a ich mená sú garanciou najvyššej kvality učebnice.

Deviate vydanie *International Economics – Theory & Policy* pozostáva z dvadsiatich dvoch kapitol rozčlenených do štyroch častí. Prvá časť sa zaoberá teóriami medzinárodného obchodu od Ricardovho-Torrensovho princípu komparatívnych výhod až po nové teórie skúmajúce medzinárodný obchod v podmienkach nedokonalnej konkurencie. Druhá časť predstavuje hlavné nástroje zahranično-obchodnej politiky štátov, hodnotí argumenty v prospech protekcionizmu a načrtáva niektoré aktuálne debaty o kontroverzných témach ako globalizácia, dodržiavanie pracovných a environmentálnych štandardov, rola Svetovej obchodnej organizácie a pod. V tretej časti sa rozoberá problematika menových kurzov a makroekonómia otvorenej ekonomiky. Posledná, štvrtá časť, skúma vývoj medzinárodných menových systémov a medzinárodné kapitálové trhy. Mnohé jej pasáže sú priamou odpoveďou autorského kolektívu na vypuknutie globálnej hospodárskej krízy a v porovnaní s predchádzajúcimi vydaniaми sú nové alebo významne prepracované.

Všetky kapitoly sú vhodne ilustrované aktuálnymi príkladmi, prípadovými štúdiami, doplnené otázkami na zamyslenie a zoznamom odporúčanej dodatkovej literatúry. Pochopiteľne, nie so všetkými závermi autorov možno stopercentne súhlasiť. Dá sa však skonštatovať, že dielo je vyvážené a neprenikajú doň Krugmanove vyhranené názory.

Vysoko hodnotnými sú najmä časti 1 a 4. Teórie medzinárodného obchodu sú spracované na takmer 200 stranách. Na rozdiel od mnohých iných publikácií, kde dominantnú časť textu predstavujú klasické a neoklasické teórie, Krugman a kolektív venujú veľký priestor novším teóriám. Čitateľ tak má možnosť zoznámiť sa s modelmi intertemporálneho obchodu, hospodárskej geografie či nedokonalnej konkurencie. Text dopĺňa veľký počet grafov a umožňuje jeho jednoduchšie pochopenie. Menším nedostatkom je nezaradenie niektorých iných alternatívnych teórií medzinárodného obchodu, ako napríklad Vernonovej teórie medzinárodného životného cyklu produktu. Vzhľadom na makroekonomickú orientáciu učebnice je ale abstrahovanie od niektorých väčšinovo mikroekonomických teórií ospravedlniteľné.

Štvrtá časť učebnice priamo reaguje na globálnu hospodársku krízu a novo vzniknutú potrebu objasniť študentom medzinárodných ekonomických vzťahov jej korene. Obsahuje

zaujímavé pasáže analyzujúce morálny hazard na kapitálových trhoch a ťažkosti súvisiace s reguláciou medzinárodného bankovníctva. Zaoberá sa tiež teóriou optimálnej menovej oblasti a jej aplikáciou na Európsku úniu. Prichádza k očakávanému záveru, že eurozóna nie je optimálnou menovou oblasťou a identifikuje jej problémy do budúcnosti.

International Economics – Theory & Policy možno jednoznačne odporučiť študentom so zameraním na medzinárodné ekonomické vzťahy aj všetkým záujemcom o problematiku. Učebnica svojím obsahom nesklame ani pokročilejších čitateľov. Použitý matematický a grafický aparát je pomerne jednoduchý a prístupný, no v porovnaní s niektorými inými často používanými učebnicami (Carbaugh; Husted a Melvin; Appleyard et al.) je predsa len o niečo náročnejší. Absencia slovenského prekladu učebnice môže sice študentom spočiatku robiť problémy, ovládanie anglickej ekonomickej terminológie je však dnes nevyhnutnosťou. Výtlačok nového vydania diela Krugmana s kolektívom preto patrí do knižníc a elektronických čítačiek všetkých medzinárodných ekonómov.

Ing. Martin Grančay, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava

ZA POTULNÝM RYTIEROM NÁDEJE



JUDR. ING. JURAJ KRÁLÍK, CSc.
(26. 7. 1926 – 24. 9. 2012)

Dvadsiateho štvrtého septembra 2012 zomrel JUDr. Ing. Juraj Králík, CSc. Odišiel človek, ktorého sme právom považovali za žijúcu legendu česko-slovenskej i slovenskej diplomacie. JUDr. Ing. Juraj Králík, CSc. sa narodil 26.7.1926 v Košiciach, detstvo i mládenecké roky však prežil v Michalovciach. Po absolvovaní gymnázia v Michalovciach študoval na Právnickej fakulte Univerzity Komenského v Bratislave, Vysokej škole ekonomickej v Bratislave a na Konzervatóriu v Bratislave. Vrokoch 1948 – 1953 bol riaditeľom Ústavu teórie štátu a práva Právnickej fakulty UK v Bratislave. Vrokoch 1953 – 1968 a 1990 – 1994 pôsobil v diplomatických službách, na zastupiteľskom úrade v Budapešti, ale predovšetkým ako dlhoročný stály predstaviteľ Československa pri OSN v Ženeve. Vrokoch 1968 – 1989, keď mu režim nedovolil pracovať v diplomatických službách, pôsobil Dr. Králík v ústraní v Stredisku OSN pre ochranu životného prostredia, Ústave rádioekológie a využitia jadrových techník v Košiciach a na Hydrometeorologickom ústave M. R. Štefánika v Bratislave. Pôsobil ako osobitný poradca dvoch generálnych tajomníkov OSN v New Yorku (Javier Pérez de Cuéllar a Butrusa Butrusa Ghálího) i ako externý poradca prezidenta SR Michala Kováča a ministra zahraničných vecí SR Eduarda Kukana. Angažoval sa v práci Slovenského červeného kríža ako jeho poradca pre implementáciu humanitárneho práva i na príprave medzinárodnej zmluvy a rokovaníach s Maďarskom o spoločnej výstavbe a prevádzke Vodného diela Gabčíkovo – Nagymaros. Po roku 1989 bol krátko vedúcim Úradu vlády SR. Po skončení diplomatickej misie prednášal na Univerzite Komenského v Bratislave a Ekonomickej univerzite v Bratislave. Záverečnú časť svojej bohatej kariéry spojil Dr. Králík aj s Fakultou medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, kde sa podieľal na výučbe dejín diplomacie a pôsobil aj ako člen jej vedeckej rady.

Verejnosť vnímala Dr. Kráľika aj ako zakladateľa, choreografa a sólistu súboru Lúčna. Ako spisovateľ napísal trinásť publikácií. Viaceré z nich aj sám ilustroval. Za prácu *Letokruhy diplomacie* mu v roku 2003 Asociácia organizácií spisovateľov Slovenska udelila prvú cenu v kategórii literatúra faktu. Je zároveň autorom libreta krajovej opery *Na Zemplíne*.

A práve Zemplín sa stal nielen miestom, kde sa začali podkúvať ostrohy všestranne nadaného a príkladne vzdelaného človeka, ale aj miestom, kam sa rád vracal, kde čerpal energiu pre svoju prácu i umeleckú činnosť a ktoré postavil človečensky a profesionálne na roveň svetových metropol, v ktorých chlapec zo Zemplína obhajoval česť a záujmy svojej domoviny. Patril k rytierom diplomacie, odchovaných na neúprosnych záujmoch a pravidlách bipolárne rozdeleného sveta, vždy sa však snažil vniesť do diplomacie ľudský a profesionálny rozmer podporený celoživotným neúnavným štúdiom a všestranným talentom. Bol prototypom klasického diplomata, vzdelanca, gentlemana, zásadového zástancu záujmov svojej vlasti, schopného a ochotného hľadať a nachádzať výhodné kompromisy oslobodené od ideologického balastu. Svoj národ, ktorý úprimne miloval, nepovažoval len za akési politologické pozadie pre prácu politika a diplomata pri presadzovaní jeho záujmov, ale vždy mal na pamäti jeho dobro, pokrok a zmysluplný vývoj v mieri a porozumení. Možno aj preto, že ľudí vždy hodnotil a posudzoval nie na základe rodokmeňa, ale ich skutkov. Rúcal mýty diplomacie, stáročiami privilegovanej to výsady aristokracie a pridával sa na Slovensku k tým, ktorí dokázali, že chudoba ani v takej oblasti činnosti, akou bola diplomacia, cti netratí. Skôr ako mnohí iní predvídal a pochopil význam multilaterálnej diplomacie pre globálny vývoj ľudstva a najmä v nej našiel priestor pre svoj talent, skúsenosť a celoživotné poslanie.

Dr. Kráľik prežil plodný život, vrchovate naplnený úspechmi a obdivom, ale aj spoločenským zatratením. So čťou prežiť nepriazeň osudu mu vždy pomohla jeho múdrosť, vzdelanie, ľudskosť a šľachetnosť, ktoré si nebolo možné nevšimnúť. Nákazlivý humor, ktorý ho všade sprevádzal, rozprávačské umenie, prirodzená inteligencia a národná múdrosť, ktorú nasával najmä na svojom rodnom Zemplíne, ho predurčovali byť výnimočným odborníkom, spoločníkom a veľkým človekom. Je dobré, že svoju skúsenosť sa snažil zachovať pre ďalšie generácie vo svojich literárnych, výtvarných, hudobných i tanečných dielach. Bol inšpiráciou pre všetkých, ktorí svoje životné poslanie stavali na prirodzenej inteligencii, ľudskej múdrosti a slušnosti, podporenej vysokou vzdelanosťou a profesionalitou a okorenenej štipkou žmurkajúcej neresti tela i ducha. Múzou mu slúžila krása ženy – aj tej mladej, ktorú rád stretával aj na akademickej pôde; pieseň, najmä tá podtatranská – ľudová, ale aj tá klasická – operná, ktorú nádherne spieval; i farba, vôňa a chuť moku, presvieteného teplými lúčmi rodného Zemplína či Stredozemného mora, ktorý rozprúdil vždy zaujímavú diskusiu, napr. v jeho obľúbenej slovenskej pivničke na Stálej misii v Ženeve.

Letokruhy JUDr. Ing. Juraja Kráľika, CSc. sa naplnili. Letokruhy jeho diplomacie však budú určite pokračovať ďalej. Generácie diplomatov ešte dlho budú systematicky siahať po jeho prácach a hľadať inšpiráciu pre svoje diplomatické majstrovstvo. Tak ako ho napr. Dr. Kráľik naznačil aj v poradí v prvom článku, publikovanom v prvom čísle tohto časopisu (1/2003) pod typickým „kráľikovským“ názvom *Želateľný morálny a intelektuálny profil diplomata súčasnosti*.

Čeť jeho pamiatke.

JUDr. Peter Rusiňák, PhD.
prodekan
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

Medzinárodné vzťahy sú vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave. Vychádza štyrikrát ročne, v marci, júni, septembri a v decembri. Uzávierky jednotlivých čísiel sú každoročne 15.12., 15.3., 15.6 a 15.9. Všetky príspevky sú pri zachovaní obojstrannej anonymity recenzované minimálne dvomi oponentmi.

Časopis Medzinárodné vzťahy (ISSN 1336-1562) je zaregistrovaný na Ministerstve kultúry Slovenskej republiky, registračné číslo 2761/2002. Časopis je indexovaný v databázach ProQuest, EBSCO, Scirus, EconPapers, RePEc, EconBiz a Index Copernicus a cieľom redakčného kolektívu je zvyšovanie počtu a kvality citačných databáz, v ktorých je zaradený.

Časopis publikuje pôvodné vedecké články, diskusie, prehľady, informácie a recenzie z oblasti medzinárodných ekonomických, politických, právnych a kultúrnych vzťahov. Témy prijímaných článkov zahŕňajú (ale neobmedzujú sa na):

- históriu medzinárodných hospodárskych vzťahov
- medzinárodný obchod
- medzinárodné investície
- medzinárodnú migráciu
- aktuálne ekonomické problémy
- aktuálne politické problémy
- analýzu súčasných a minulých konfliktov
- medzikultúrne vzťahy
- medzinárodné právo obchodné / verejné

ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS

The Journal of International Relations is a scientific journal of international political, economic, cultural and legal relations, published by the Faculty of International Relations at the University of Economics in Bratislava, Slovakia. It is published quarterly, always in March, June, September and December. Papers are to be submitted by December 15, March 15, June 15 and September 15 of each year. All papers will undergo a double-blind peer review process by at least two reviewers.

The Journal of International Relations (ISSN 1336-1562) is registered with the Ministry of Culture of the Slovak Republic (reg. No. 2761/2002). The journal is currently covered by ProQuest, EBSCO, Scirus, EconPapers, RePEc, EconBiz and Index Copernicus databases. The goal of the editorial board is to increase the impact of the journal and the number of databases covering the journal.

The Journal of International Relations wishes to publish high-quality original scientific papers, discussions, surveys, short communications and book reviews from the field of international economic, political, legal and cultural relations. The topics of published papers include, but are not limited to:

- history of international economic relations
- international trade
- international investment
- international migration
- current economic issues
- current political issues
- analysis of current and past conflicts
- intercultural relations
- international trade law / public international law

INŠTRUKCIE PRE AUTOROV

Príspevky do časopisu Medzinárodné vzťahy sa predkladajú elektronicky v programe MS Word na e-mailovú adresu redakcie **mv.fmv@euba.sk**. Predpokladá sa, že príspevky neboli dosiaľ publikované ani odoslané na publikovanie inde. Autor je zodpovedný za formálnu a odbornú správnosť svojho článku. Články musia popri obsahových náležitostiach spĺňať formálne kritériá – formát strany „ISO B5“, okraje 2 cm zo všetkých strán, jednoduché riadkovanie, písmo Times New Roman, veľkosť písma 10. Každý článok musí obsahovať abstrakt a kľúčové slová v slovenskom/českom jazyku, abstrakt a kľúčové slová v anglickom jazyku, 1 – 3 kódy JEL klasifikácie podľa Americkej asociácie ekonómov, korektné určenie všetkých grantov a programov, s ktorých podporou článok vznikol a na samostatnom liste plné meno, tituly, adresu, e-mail a telefónne číslo všetkých autorov. Šablóna príspevku je k dispozícii na webovej stránke časopisu **http://fmv.euba.sk/casopisy/casopis_mv/**. Upozorňujeme autorov, aby dodržali predpísanú šablónu, v opačnom prípade bude článok vrátený na prepracovanie podľa stanoveného vzoru, čo môže viesť k jeho oneskorenej publikácii.

Redakčné uzávierky sú každoročne **15.12.**, **15.3.**, **15.6.** a **15.9.** V mesiaci po uzávierke prebehne obojstranne anonymné recenzné konanie s minimálne dvomi oponentmi. Autori, ktorých príspevky budú v recenznom konaní pozitívne hodnotené, budú kontaktovaní e-mailom. Čas na zapracovanie pripomienok oponentov je spravidla 1 až 2 týždne. Autorské korektúry treba odoslať na e-mailovú adresu redakciu najneskôr do 3 pracovných dní od notifikácie.

Príspevky doručené po stanovených termínoch budú zaradené do nasledujúceho recenzného konania. Na uverejnenie článku v časopise neexistuje právny nárok.

GUIDE FOR AUTHORS

The manuscript submission process is fully electronic. All papers received by the editor (**mv.fmv@euba.sk**) will undergo a double-blind peer review process. Submission of a paper implies that the work has not been published previously and that it is not under consideration for publication elsewhere. The sole responsibility for formal and scientific contents of each paper is borne by its author. Each paper must follow the formatting instructions – file format: MS Word, page size: “ISO B5”, margin: 2 cm from all sides, single spacing, font: Times New Roman, font size: 10. Each paper must include abstract and key words in English, 1 – 3 codes, following the Journal of Economic Literature classification system, if applicable, the names and ID numbers of grants and programs funding the author’s research and on a separate page, full names, academic degrees, addresses, e-mails and phone numbers of all authors. All papers must follow the journal template which is available at **<http://fmv.euba.sk/journal.html>**, otherwise they will be returned for re-formatting.

Deadlines for submission are **December 15th**, **March 15th**, **June 15th** and **September 15th**. All papers will undergo a double-blind peer review process. Authors generally have 1 to 2 weeks to revise articles and incorporate reviewers’ comments. Proofs should be returned by e-mail within 3 days of their receipt.

The editorial board has an exclusive right to accept/reject papers.

Medzinárodné vzťahy Journal of International Relations 2/2012

Ročník X.
Volume X.

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, ročník X., 2/2012.

Hlavná redaktorka: prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
Redakčná rada: prof. Ing. Vít'azoslav Balhar, CSc.
prof. Dr. Otmar Höll
prof. PhDr. Zuzana Lehmanová, Csc.
prof. PhDr. Peter Kulašik, CSc.
doc. PhDr. Ján Lid'ák, CSc.
Ing. Ladislav Lysák, DrSc.
doc. PhDr. Milan Márton, CSc.
Mgr. Boris Mattoš, PhD.
prof. JUDr. Stanislav Mráz, CSc.
doc. Ing. Pavel Nezval, PhD.
prof. Dr. Joachim Osinski
JUDr. Peter Rusiňák, PhD.
doc. PhDr. František Škvrnda, CSc.
prof. Ing. Dana Zadražilová, CSc.
doc. Mykola Palinčak, CSc.
doc. Mykola Sidak, DrSc.
doc. Mgr. Sergej Vojtovič, DrSc.

Časopis je zaregistrovaný na Ministerstve kultúry Slovenskej republiky,
registračné číslo 2761/2002
ISSN 1336 - 1562