

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 XI. / Volume XI.

2/2013

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
published by the Faculty of International Relations
at the University of Economics in Bratislava

Indexovaný v / Indexed in:



Medzinárodné vzťahy 2/2013, ročník XI.
Journal of International Relations 2/2013, Volume XI.

Medzinárodné vzťahy

Journal of International Relations

Redakcia / Editorial office:

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

Hlavná redaktorka / Editor-in-chief:

 Ľudmila LIPKOVÁ University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

 Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR University of Malaya, Malaysia
 Alexandru BURIAN Moldavian Association of International Law, Moldova
 Eva CIHELKOVÁ University of Economics in Prague, Czech Republic
 Alan V. DEARDORFF University of Michigan-Ann Arbor, USA
 FÁBIÁN Attila University of West Hungary, Hungary
 Otmar HÖLL Austrian Institute for International Politics, Austria
 Edward H. HUIJBENS University of Akureyri, Iceland
 Siti Rohaini Binti KASSIM University of Malaya, Malaysia
 LI Hsi-Mei Chinese Culture University, Taiwan
 Milan MÁRTON University of Economics in Bratislava, Slovakia
 Stanislav MRÁZ Matej Bel University in Banská Bystrica, Slovakia
 Julija NESTERENKO Russian State University for the Humanities, Russia
 Rebecca NEUMANN University of Wisconsin-Milwaukee, USA
 Jan OSTOJ Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland
 Hakan G. SICAKKAN University of Bergen, Norway
 Karol SORBY University of Economics in Bratislava, Slovakia
 František ŠKVRNDA University of Economics in Bratislava, Slovakia
 Chong-Ko Peter TZOU Tamkang University, Taiwan
 Harun UÇAK University of Nigde, Turkey
 Olga VERETENNIKOVA Urals State University of Economics, Russia
 Jolita VVEINHARDT Vytautas Magnus University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor:

 Martin GRANČAY University of Economics in Bratislava, Slovakia

Jazyková redaktorka / Language editor:

Slovenský jazyk / Slovak: Katarína STRELKOVÁ
Iné jazyky / other languages: bez korektúry / no language editing

Vydavateľ / Publisher: Vydavateľstvo EKONÓM, EU v Bratislave, IČO 00 399 957

Evidenčné číslo / Country registration number: EV 4785/13

ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print edition)

ISSN 1339-2751 (online)

Obsah

Editoriál

PREDSTAVUJEME NOVÚ REDAKČNÚ RADU

DR. H. C. PROF. ING. ĽUDMILA LIPKOVÁ, CSC. 5

Pôvodné vedecké články

ZNAKY EURÓPSKEHO SÚŤAŽNÉHO PRÁVA V PRÁVE AFRICKÝCH INTEGRAČNÝCH ZOSKUPENÍ

ING. MGR. ONDREJ BLAŽO, PHD. 7

VPLYV KVÓT NA CELKOVÚ UŽITOČNOSŤ V MALOM A VEĽKOM ŠTÁTE – NEOKLASICKÝ GRAFICKÝ MODEL

ING. MARTIN GRANČAY, PHD. 30

Diskusie

NOVÉ TRENDY NA VYBRANÝCH ASIJSKÝCH TRŽÍCH

DOC. ING. MIROSLAVA ZAMYKALOVÁ, CSC. – ING. SOŇA GULLOVÁ, PHD. 39

AKTUÁLNE VÝZVY V POSTAVENÍ TAIWANU VO SVETOVOM HOSPODÁRSTVE

ING. MAREK CSABAY, PHD. 53

POTREBUJE SLOVENSKO DOMÁCU VEREJNÚ DIPLOMACIU?

PHDR. LUCIA KUŽMOVÁ 76

Prehľady

ORGANIZAČNÉ PROSTREDIE ZAHRANIČNEJ POLITIKY SLOVENSKEJ REPUBLIKY

ING. MGR. MONIKA SATKOVÁ 92

VYUŽITIE AKREDITÍVOV PRI FINANCOVANÍ MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU

ING. EVA JANČIKOVÁ, PHD. 116

ENVIRONMENTÁLNE VÝCHODISKÁ KLASICKEJ A NEOKLASICKEJ EKONOMICKEJ TEÓRIE A TRVALO UDRŽATEĽNÝ ROZVOJ

ING. VERONIKA FODOROVÁ, PHD. – ING. MICHAL ŠČEPÁN, PHD. 135

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY 148

INŠTRUKCIE PRE AUTOROV 149

Content

Editorial

INTRODUCING THE NEW EDITORIAL BOARD

ĽUDMILA LIPKOVÁ 5

Original scientific papers

FEATURES OF THE EU COMPETITION LAW IN THE LEGISLATION OF AFRICAN REGIONAL ECONOMIC COMMUNITIES

ONDREJ BLAŽO 7

EFFECTS OF QUOTAS ON TOTAL UTILITY IN SMALL AND LARGE COUNTRIES – A NEOCLASSICAL MODEL

MARTIN GRANČAY 30

Discussions

NEW TRENDS IN SELECTED ASIAN MARKETS

MIROSLAVA ZAMYKALOVÁ – SOŇA GULLOVÁ 39

CURRENT CHALLENGES IN THE POSITION OF TAIWAN IN THE WORLD ECONOMY

MAREK CSABAY 53

DOES SLOVAKIA NEED DOMESTIC PUBLIC DIPLOMACY?

LUCIA KUŽMOVÁ 76

Surveys

ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT OF SLOVAKIA'S FOREIGN POLICY

MONIKA SATKOVÁ 92

USE OF LETTERS OF CREDIT IN INTERNATIONAL TRADE FINANCE

EVA JANČÍKOVÁ 116

ENVIRONMENTAL ISSUES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE FRAME OF THE CLASSICAL AND NEO-CLASSICAL ECONOMIC THEORIES

VERONIKA FODOROVÁ – MICHAL ŠČEPÁN 135

ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS 148

GUIDE FOR AUTHORS 149



EDITORIÁL

PREDSTAVUJEME NOVÚ REDAKČNÚ RADU INTRODUCING THE NEW EDITORIAL BOARD

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

Desať rokov uplynulo od vydania prvého čísla časopisu Medzinárodné vzťahy. Z malého dvakrát ročne publikovaného fakultného časopisu sa postupne stal uznávaný vedecký štvrťročník, indexovaný v niekoľkých medzinárodných databázach a so stabilným prílevom nových článkov.

Na desiate výročie sa vydavateľia rozhodli spraviť významný krok k ďalšiemu zvýšeniu kvality časopisu. S hlavným cieľom postupného zaradenia Medzinárodných vzťahov do impaktovaných databáz SCOPUS a Web of Knowledge bola 3. júna 2013 na zasadnutí užšieho redakčného kruhu zvolená nová redakčná rada, ako garant nad kvalitou článkov a celistvosťou edičnej politiky časopisu.

Je nám ct'ou, že miesto v novej redakčnej rade časopisu Medzinárodné vzťahy prijali nasledujúci významní vedci z oblasti medzinárodnej ekonómie, medzinárodných politických vzťahov a práva:

Ten years have passed since the first issue of the Journal of International Relations was published. Originally a small semi-annually published university journal, it is now a well-established quarterly with a stable flow of new submissions and is indexed in several international databases.

The publishers have decided to celebrate the journal's 10th anniversary by staging up their efforts to further increase journal's quality. Setting a challenging goal of having the Journal of International Relations indexed by the SCOPUS and Web of Knowledge databases, a new editorial board was elected on the session of the inner editorial circle on June 3rd 2013. The new board will supervise quality of published papers and the consistence of journal's editorial policy.

We are pleased that the following renowned scholars from the fields of international economics, politics and law accepted positions in the new Editorial board of the Journal:

Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR
Alexandru BURIAN
Eva CIHELKOVÁ
Alan V. DEARDORFF
FÁBIÁN Attila

University of Malaya, Malaysia
Moldavian Association of International Law, Moldova
University of Economics in Prague, Czech Republic
University of Michigan-Ann Arbor, USA
University of West Hungary, Hungary

Otmár HÖLL
Edward H. HUIJBENS
Siti Rohaini Binti KASSIM
LI Hsi-Mei
Milan MÁRTON
Stanislav MRÁZ
Julija NESTERENKO
Rebecca NEUMANN
Jan OSTOJ
Hakan G. SICAKKAN
Karol SORBY
František ŠKVRNDA
Chong-Ko Peter TZOU
Harun UÇAK
Olga VERETENNIKOVA
Jolita VVEINHARDT

Austrian Institute for International Politics, Austria
University of Akureyri, Iceland
University of Malaya, Malaysia
Chinese Culture University, Taiwan
University of Economics in Bratislava, Slovakia
Matej Bel University o in Banská Bystrica, Slovakia
Russian State University for the Humanities, Russia
University of Wisconsin-Milwaukee, USA
Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland
University of Bergen, Norway
University of Economics in Bratislava, Slovakia
University of Economics in Bratislava, Slovakia
Tamkang University, Taiwan
University of Nigde, Turkey
Urals State University of Economics, Russia
Vytautas Magnus University, Lithuania

Veríme, že aj vďaka novej redakčnej rade si časopis *Medzinárodné vzťahy* bude neustále zväčšovať kruh svojich čitateľov, prispeje k rozširovaniu najnovších výsledkov vedeckého výskumu a postupne sa zaradí medzi najakceptovanejšie vedecké časopisy v oblasti spoločenských vied v strednej a východnej Európe.

We hope that with the help of members of the new Editorial board, the *Journal of International Relations* will continue increasing its readership, will significantly contribute to the dissemination of results of current research and will establish itself as a leading social sciences journal in Central and Eastern Europe.

Ludmila Lipková
Hlavná redaktorka / Editor-in-chief



PŔVODNÝ VEDECKÝ ČLÁNOK

**ZNAKY EURÓPSKEHO SÚŤAŽNÉHO PRÁVA V PRÁVE
AFRICKÝCH INTEGRAČNÝCH ZOSKUPENÍ¹**

Ing. Mgr. Ondrej Blažo, PhD.

ABSTRAKT

Predkladaný príspevok analyzuje medzinárodné úpravy súťažného práva v jednotlivých afrických regionálnych zoskupeniach. Cieľom tejto analýzy je poukázať na mieru europeizácie súťažného práva na africkom kontinente, ale aj na rôzne odlišnosti, špecifiká a nedostatky prijímanej súťažnej legislatívy.

Kľúčové slová: hospodárska súťaž, súťažné právo, európske právo, africké právo, africká integrácia, Africké hospodárske spoločenstvo, africké regionálne hospodárske spoločenstvá

ABSTRACT

The article analyses international regulation of competition law within African regional economic communities. The aim of the paper is to pinpoint the level of europeanisation of competition law in the African Communities and also to show differences, particularities as well as imperfections of the adopted competition legislation.

Key words: economic competition, competition law, European law, African law, African integration, African Economic Community, African regional economic communities

JEL: F15, K21, N47

ÚVOD

Vzhľadom na globalizáciu medzinárodného obchodu, ako prirodzeného ekonomického javu, je potrebné, aby na túto skutočnosť reagovalo aj medzinárodné právo. Na jednej strane by malo byť úlohou práva odstrániť prekážky medzinárodného obchodu, a teda umožniť jeho rozvoj, a na druhej strane úlohou práva by mala byť

¹Článok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0895/11.

ochrana obyvateľstva, ako aj jednotlivých podnikateľov pred negatívnymi následkami globalizácie obchodu.

Liberalizácia obchodu a odstránenie prekážok zo strany štátov je predmetom mnohostranných alebo bilaterálnych medzinárodných obchodných zmlúv, ktorých cieľom býva najčastejšie vytvorenie zón voľného obchodu, ale aj viac-menej globálnych zmlúv, ako Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT) a na ňu nadväzujúce dohody, vrátane vytvorenia Svetovej obchodnej organizácie (WTO). Takáto medzinárodná politika býva označovaná ako obchodná politika (*trade policy*) a jej medzinárodnoprávna reglementácia postihuje obmedzenia obchodu zo strany štátov, ktoré spočívajú najmä v tarifných obmedzeniach (najmä clá) vrátane antidumpingu a v kvantitatívnych obmedzeniach obchodu. Politika ochrany hospodárskej súťaže (*competition policy*) je namierená proti opatreniam zo strany súkromných podnikateľov (*private business restrictive practices*), ktoré obmedzujú alebo môžu obmedzovať medzinárodný obchod. Na rozdiel od existencie globálnych obchodných zmlúv, globálna úprava súťažných pravidiel absentuje a medzinárodnoprávna úprava súťažného práva sa obmedzuje na regionálne dohody. Vo všeobecnosti možno povedať, že čím je obchodná výmena intenzívnejšia a čím sú regionálne zväzky tesnejšie a homogénnejšie, tým je väčšia pravdepodobnosť zavedenia efektívnej súťažnej politiky a jej uplatňovania. Typickým príkladom zavedenia takejto regionálnej politiky je Európska únia, respektíve Európske spoločenstvo uhlia a ocele a Európske (hospodárske) spoločenstvo, ktoré zaviedli súťažné pravidlá vo svojich zakladajúcich zmluvách a uplatňujú ich už polstoročie.² Niet preto divu, že práve európska súťažná úprava sa stala myšlienkovým zdrojom pre prijímanie regionálnych súťažných úprav rôznymi regionálnymi združeniami, najmä v Latinskej Amerike a v Afrike.³

Predmetom tohto článku je analýza medzinárodného práva ochrany hospodárskej súťaže v rámci africkej regionálnej spolupráce. V rámci analýzy sa bude pozornosť zameriavať na základné inštitucionálne zabezpečenie ochrany hospodárskej súťaže, základný procesný rámec, skutkové podstaty, ktoré sú postihované a ich definičný rámec, vrátane systému výnimiek. Analýza bude smerovaná tak, aby mohlo byť posúdené, do akej miery sa africká právna úprava podobá európskej, ako aj aké sú jej špecifiká.

Literatúra sa africkému súťažnému právu venuje len okrajovo, a preto pre hlbšiu analýzu bolo potrebné preskúmať príslušné právne predpisy jednotlivých afrických regionálnych integračných zoskupení.⁴ Vedecké a odborné články a príspevky na konferenciách umožňujú pochopiť reálny stav fungovania jednotlivých inštitútov v praxi.

² Bližšie k vybraným otázkam európskeho súťažného práva pozri aj KRÁLIČKOVÁ, B.: Súkromnoprávne aspekty protimonopolného práva, 2012, s. 41 *et seq.*

³ K harmonizácii súťažného práva pozri aj BLAŽO, O.: Harmonizácia súťažného práva v globalizovanej ekonomike a európske právo, 2011, s. 21-30.

⁴ Názvy príslušných právnych predpisov sú uvádzané aj v oficiálnom jazyku.

1 Africká únia (AU) a Africké hospodárske spoločenstvo (AEC)

Africká únia nezaviedla do dnešného dňa žiadne efektívne pravidlá hospodárskej súťaže a v hospodárskej oblasti sa opiera o Africké hospodárske spoločenstvo. Tieto panafrické zoskupenia rešpektujú existenciu regionálnych hospodárskych združení (čl. 3 písm. l) Konštitutívneho aktu Africkej únie podpísaného 11. júla 2000 v Lome a čl. 88 Zmluvy o založení Afrického hospodárskeho spoločenstva podpísanej 3. júna 1991 v Abuji). Práve regionálne hospodárske združenia sú relevantné pre skúmanie súťažných pravidiel, pretože tieto sa s rôznou mierou úspešnosti snažia zavádzať súťažné pravidlá.

2 Západoafrická hospodárska a menová únia (UEMOA)

Západoafrická hospodárska a menová únia (UEMOA⁵) bola založená Dakarskou zmluvou podpísanou 10. januára 1994⁶ a predstavovala prehĺbenie integrácie začatej v rámci Západoafrickej menovej únie (UMOA).⁷

Dakarská zmluva v čl. 88 až 90 obsahuje rámcovú úpravu súťažných pravidiel. Podľa čl. 88 Dakarskej zmluvy sa zakazujú:⁸

1. dohody, združenia a zosúladené praktiky medzi podnikmi, ktoré majú za cieľ alebo následok bránenie, obmedzenie alebo skreslenie súťaže v rámci Únie,
2. všetky praktiky jedného alebo viacerých podnikov prispievajúce k zneužitiu dominantného postavenia na spoločnom trhu alebo na jeho podstatnej časti,
3. verejné pomoci, ktoré môžu skresliť súťaž zvyhodňovaním určitých podnikov alebo určitej výroby.

Uvedené ustanovenie interpretoval Súdny dvor UEMOA⁹ tak, že Únia má výlučnú kompetenciu stanovovať pravidlá hospodárskej súťaže v rozsahu danom v čl. 88 Dakarskej zmluvy, a teda členské štáty môžu prijímať legislatívu v súťažnej oblasti, ktorá nie je pokrytá rozsahom ustanovení uvedeného článku (pričom tento priestor vzhľadom na široké definície je vskutku malý). Toto stanovisko je zdôvodňované najmä tým, že ustanovenia Dakarskej zmluvy sa vzťahujú na obmedzenie súťaže v rámci Únie, a teda nie je potrebné konštatovať narušenie obchodu medzi členskými štátmi ako v prípade pravidiel EÚ. To znamená, že pravidlá UEMOA postihujú každé protisúťažné správanie v rámci Únie, teda aj s výlučne

⁵ Používa sa aj anglický akronym WAEMU. Súčasnými členmi sú Benin, Burkina Faso, Pobrežie Slonoviny, Guinea-Bissau, Mali, Senegal a Togo.

⁶ Revízia zmluvy z 29. januára 2003 sa nedotkla súťažných pravidiel. Predpisy UEMOA možno nájsť on-line <http://www.uemoa.int>.

⁷ Zakladajúca zmluva podpísaná 14. novembra 1973.

⁸ Zákaz je účinný po jednom roku od nadobudnutia účinnosti Dakarskej zmluvy.

⁹ Stanovisko č. 003/2000/CJ/UEMOA z 27. januára 2000.

vnútroštátnym dopadom.¹⁰ Okrem hmotnoprávnej exkluzivity má Únia aj procesnú exkluzivitu, keď podľa čl. 90 je Komisia UEMOA (pod dohľadom Súdneho dvora UEMOA) poverená vykonávaním súťažných pravidiel Únie, pričom na tieto účely je oprávnená vydávať rozhodnutia.

Akty vydané Radou ministrov UEMOA na základe splnomocnenia daného v čl. 89 Dakarskej zmluvy dopĺňajú hmotnoprávny aj procedurálny rámec súťažných pravidiel UEMOA.

Nariadenie č. 2/2002/CM/UEMOA¹¹ dopĺňa najmä hmotnoprávne ustanovenia Dakarskej zmluvy. V oblasti dohôd obmedzujúcich súťaž stanovuje príklady zakázaných dohôd (čl. 3)¹², ako aj podmienky pre udelenie skupinovej alebo individuálnej výnimky zo zákazu Komisiou UEMOA (čl. 7)¹³. Nariadenie č. 2/2002/CM/UEMOA ďalej uvádza príklady foriem zneužitia dominantného postavenia¹⁴ definovaného v čl. 88(b) Dakarskej zmluvy (čl. 4.2 nariadenia), pričom túto skutkovú podstatu rozširuje a zaraďuje do nej aj koncentrácie, ktoré vytvárajú alebo posilňujú dominantné postavenie jedného alebo viacerých podnikov, čo môže viesť k podstatnému obmedzeniu efektívnej súťaže vo vnútri spoločného trhu (čl. 4.1 nariadenia).

Rozsiahle nariadenie č. 3/2002/CM/UEMOA¹⁵ obsahuje procedurálne pravidlá na zabezpečenie uplatňovania zákazov podľa čl. 88 Dakarskej zmluvy, ako aj výklad

¹⁰ Podrobnejšie BAKHOUM, M.: *Delimitation and Exercise of Competence between the West African Economic and Monetary Union (WAEMU) and its Member States in Competition Policy*, 2006.

¹¹ Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002, relatif aux pratiques anticoncurrentielles à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

¹² Dohody

- a) obmedzujúce vstup na trh alebo slobodný výkon súťaže inými podnikmi,
- b) ktoré priamo alebo nepriamo stanovujú ceny, a to vrátane stanovovania cien vo vertikálnych vzťahoch,
- c) o rozdelení trhu,
- d) o obmedzení alebo kontrole výroby alebo distribúcie,
- e) o diskriminácii medzi obchodnými partnermi,
- f) o podmieňovaní uzatvárania zmlúv odobratím tovarov, ktoré svojou povahou alebo na základe obchodných zvyklostí nesúvisia s cieľom zmluvy.

¹³ Zo zákazu sú vyňaté praktiky, ktoré prispievajú k zlepšeniu výroby alebo distribúcie alebo podporujú technický alebo ekonomický pokrok, pričom ponechávajú spotrebiteľom spravodlivý podiel na zisku, ktorý bol takto dosiahnutý, a neobmedzujú podniky viac, ako je nevyhnutné na dosiahnutie uvedeného cieľa a neumožňujú podnikom vylúčiť súťaž na podstatnej časti daného trhu.

¹⁴ a) priame alebo nepriame vynucovanie nespravodlivých cien alebo iných podmienok, b) obmedzovanie výroby, distribúcie alebo technického rozvoja na ťarchu spotrebiteľov, c) diskriminácia medzi obchodnými partnermi, f) podmieňovanie uzatvárania zmlúv odobratím tovarov, ktoré svojou povahou alebo na základe obchodných zvyklostí nesúvisia s cieľom zmluvy.

¹⁵ Règlement N° 03/2002/CM/UEMOA relatif aux procédures applicables aux ententes et abus de position dominante à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

jednotlivých pojmov využívaných v súťažnom práve, pričom definície vychádzajú najmä z európskej praxe.¹⁶

Komisia UEMOA, ktorá je poverená zabezpečením dodržiavania súťažných pravidiel má na tieto účely právo vydávať rozhodnutia o negatívnom ateste (čl. 3), konštatovať porušenie (čl. 4), vydávať dočasné opatrenia (čl. 5), vydávať vykonávacie nariadenia na účely skupinového vyňatia zo zákazu (čl. 6)¹⁷ a rozhodovať o individuálnych výnimkách, pričom takúto dohodu sú podniky povinné notifikovať. Komisia má tiež k dispozícii sankčný aparát, pričom za porušenie súťažných pravidiel sa pokuty môžu pohybovať až do 100 mil. frankov CFA¹⁸. Vyšetrovanie Komisie sa môže začať aj na základe sťažnosti fyzickej alebo právnickej osoby, pričom za nepravdivú sťažnosť môže byť uložená pokuta vo výške 1 až 5 mil. frankov CFA. Počas vyšetrovania možného porušenia súťažných pravidiel má Komisia nielen právo požadovať predloženie informácií, ale aj vykonávať preverky v priestoroch podnikov (čl. 22).

Nariadenie v čl. 28 a nasledujúcich ako aj smernica č. 2/2002/CM/UEMOA¹⁹ stanovujú pravidlá spolupráce medzi Komisiou a členskými štátmi pri uplatňovaní súťažných pravidiel. Počas predbežného vyšetrovania je účasť členských štátov pasívna (Komisia informuje členské štáty o vyšetrovaní a môže požadovať od vlád informácie) ako aj aktívna (členské štáty sú povinné na podnet Komisie vykonať vyšetrovanie, vydávať pravidelné správy o stave súťaže, štvrťročné správy o poskytnutej štátnej pomoci a výročné správy o stave súťaže v krajine, ako aj asistovať úradníkom Komisie počas vyšetrovania a pri výkone rozhodnutí Komisie. V rámci vydávania rozhodnutí sa členské štáty zúčastňujú rokovaní Poradného výboru o súťaži, avšak hoci je Komisia povinná pred vydaním rozhodnutia poradiť sa výborom, rozhodnutia výboru pre ňu nie sú záväzné.

Skupinu sekundárnych predpisov upravujúcich hospodársku súťaž dopĺňa nariadenie č. 4/2002/CM/UEMOA,²⁰ ktoré stanovuje pravidlá notifikácie, posudzovania a povoľovania verejných podpôr.

3 Hospodárske spoločenstvo štátov Západnej Afriky (ECOWAS)

Napriek tomu, že členská základňa Hospodárskeho spoločenstva štátov Západnej Afriky (ECOWAS) a členská základňa UEMOA sa z väčšej časti

¹⁶ BAKHOUM, M.: *Delimitation and Exercise of Competence between the West African Economic and Monetary Union (WAEMU) and its Member States in Competition Policy*, 2006, s. 659.

¹⁷ Skupinové výnimky sa majú týkať dohôd o špecializácii, o výskume a vývoji a o transfere technológií.

¹⁸ Približne 153 tisíc eur.

¹⁹ Directive N° 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002 relative a la coopération entre la commission et les structures nationales de concurrence des états membres pour l'application des articles 88, 89 et 90 du Traite de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

²⁰ Règlement N° 04/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002, relatif aux aides d'Etat à l'intérieur de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine et aux modalités d'application de l'article 88 du Traité

prekrývajú²¹ súťažné pravidlá ECOWAS sa vyvinuli neskôr ako v prípade UEMOA, pričom práve UEMOA slúžila ako vzor pre ECOWAS.

Základom pre spoluprácu v oblasti hospodárskej súťaže je podľa Revidovanej zmluvy o ECOWAS (podpísaná 24. júla 1993 v Cotonou; nahradila Zmluvu z 28. mája 1975 o založení ECOWAS) najmä čl. 3, podľa ktorého je cieľom spoločenstva, inter alia, harmonizácia a koordinácia národných politík v obchodných a právnych veciach [čl. 3(2)(a)] a čl. 50, ktorý je zameraný na podporu obchodu.

Na základe vyhodnotenia právnej úpravy existujúcej v členských krajinách (Nigéria, Ghana) a v UEMOA boli vypracované dva základné súťažné predpisy: Doplnkový akt A/SA.1/06/08 o prijatí súťažných pravidiel a modalít pre ich aplikáciu v rámci ECOWAS (ďalej len „Súťažné pravidlá ECOWAS“) ²² a Doplnkový akt A/SA.2/06/08 o zriadení, funkcii regionálneho súťažného orgánu pre ECOWAS²³ schválené dňa 19. decembra 2008 na zasadnutí Orgánu hláv štátov a vlád ECOWAS (ďalej len „Akt o Súťažnom orgáne ECOWAS“).²⁴

Účelom Súťažných pravidiel ECOWAS je nielen podpora hospodárskeho rastu na regionálnej úrovni a bránenie protisúťažným praktikám a ochrana spotrebiteľa, ale aj umožnenie expandovania podnikov z členských štátov na svetových trhoch. Ustanovenie čl. 4(1) naznačuje podpornú funkciu spoločenstva v súťažných veciach, keďže Súťažné pravidlá ECOWAS sa sústreďujú najmä na konanie, ktoré priamo ovplyvňuje regionálny obchod a investície a ktoré nemôže byť eliminované inak, ako regionálnou spoluprácou.

Ustanovenie čl. 5 ako nezlučiteľné so spoločným trhom ECOWAS zakazuje všetky dohody medzi podnikmi, rozhodnutia združení podnikov a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi ECOWAS a cieľom alebo následkom ktorých je alebo môže byť bránenie, skresľovanie alebo vylučovanie súťaže v rámci spoločného trhu.²⁵ Na rozdiel od UEMOA je teda pre uplatnenie pravidiel ECOWAS potrebné naplnenie podmienky vplyvu na obchod medzi členskými štátmi. Podľa čl. 11(1) môže regionálny súťažný orgán vyhlásiť uvedený zákaz za neaplikovateľný na dohody, rozhodnutia alebo zosúladené postupy alebo ich kategórie, pokiaľ je súťažné obmedzenie vyvážené ekonomickou efektívnosťou.²⁶ Ďalej Súťažné

²¹ Súčasnými členmi sú Benin, Burkina Faso, Pobrežie Slonoviny, Kapverdy, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Senegal, Sierra Leone a Togo.

²² Supplementary Act A/Sa.1/06/08 Adopting Community Competition Rules and the Modalities of Their Application within ECOWAS.

²³ Supplementary Act A/Sa.2/06/08 on the Establishment, Function of the Regional Competition Authority for ECOWAS.

²⁴ Dodatkové akty sú pripojené zmluve o ECOWAS a tvoria jej neoddeliteľnú súčasť.

²⁵ Osobitne sú zakázané dohody (a) o priamom alebo nepriamom určení cien nákupu alebo predaja alebo iných obchodných podmienok, (b) o obmedzení alebo kontrole výroby, obchodu alebo technického vývoja alebo investícií (c) o rozdelení trhov, zákazníkov alebo zdrojov zásobovania, (d) o uplatňovaní nerovnakých podmienok na porovnateľné transakcie s obchodnými partnermi, čo spôsobuje konkurenčnú nevýhodu, (e) o podmieňovaní uzatvárania zmlúv prijatím dodatočných záväzkov druhými stranami, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nemajú žiadnu súvislosť s týmto obchodom.

²⁶ Na výnimku je potrebné splniť kumulatívne nasledujúce podmienky: súťažné obmedzenie prispieva k zlepšeniu výroby alebo distribúcie tovaru alebo podporuje technický či hospodársky pokrok, pričom ponecháva spotrebiteľom spravodlivý podiel na tomto prospechu, a súčasne

pravidlá ECOWAS v čl. 6(2) zakazujú pre nezlučiteľnosť so spoločným trhom zneužívanie alebo získanie a zneužívanie dominantného postavenia²⁷ jedným alebo viacerými podnikmi v rámci spoločného trhu ECOWAS alebo na jeho podstatnej časti, pokiaľ to môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi.²⁸ Napokon čl. 7 zakazuje koncentrácie, výsledkom ktorých je trhový podiel na spoločnom trhu ECOWAS alebo jeho podstatnej časti (vo vzťahu k akémukoľvek tovaru, službám, obchodným kanálom alebo obchodným aktivitám), ktorý vyústi do zneužitia dominantného postavenia, ktoré má za následok podstatné zníženie súťaže, a vyhlasuje ich za neplatné a neúčinné. Uvedený test koncentrácií je však výsledkom nesprávneho pochopenia testov využívaných pri posudzovaní koncentrácií (zrejme test dominancie), pretože má zmysel predpokladať nadobudnutie dominantného postavenia, a tým zníženie miery hospodárskej súťaže, a nie predpokladať priamo zneužívanie dominantného postavenia. Možno pochybovať, že takto nastavený test bude vôbec v praxi efektívne postihovať koncentrácie, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť hospodársku súťaž. Koncentrácia však môže byť povolená regionálnym súťažným orgánom, pokiaľ je transakcia vo verejnom záujme [čl. 7(3) a 11(2)].

Súťažné pravidlá ECOWAS stanovujú generálnu klauzulu zákazu štátnej pomoci [čl. 8(1)], ktorá skresľuje alebo hrozí skreslením súťaže uprednostňovaním určitých podnikov alebo určitej výroby, pokiaľ má vplyv na obchod medzi členskými štátmi. Oproti všeobecnému zakazu štátnej pomoci nezlučiteľnej so spoločným trhom sú postavené výnimky, ktoré možno rozdeliť do dvoch skupín: „biely zoznam“ – štátne pomoci, ktoré sú zlučiteľné so spoločným trhom vždy,²⁹ a „šedý zoznam“ – štátne pomoci, ktoré niekedy môžu byť posúdené ako zlučiteľné so spoločným trhom.³⁰

neukladá dotknutým podnikom obmedzenia, ktoré nie sú nevyhnutné na dosiahnutie týchto cieľov a neumožňuje týmto podnikom vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých výrobkov.

²⁷ Definícia dominantného postavenia podľa čl. 6(1) je dosť rigidná, keďže spočíva možnosti kontrolovať ceny alebo vylúčiť konkurenciu, a to na základe podstatného trhového podielu.

²⁸ Osobitne sa za zneužívanie dominantného postavenia považuje (a) obmedzovanie prístupu na relevantný trh alebo iné nespravodlivé obmedzovanie súťaže, (b) priame alebo nepriame stanovovanie nespravodlivých nákupných alebo predajných cien alebo nespravodlivých obchodných podmienok; (c) obmedzovanie výroby, odbytu alebo technického vývoja v neprospech spotrebiteľov; (d) uplatňovanie rozdielnych podmienok na porovnateľné transakcie s obchodnými partnermi, čím ich znevýhodňuje v súťaži; (e) podmieňovanie uzatvárania zmlúv prijatím dodatočných záväzkov druhými stranami, ktoré svojou povahou alebo podľa obchodných zvyklostí nemajú žiadnu súvislosť s týmto obchodom.

²⁹ Za automaticky dovolenú možno považovať (a) pomoc udelená určitým spotrebiteľom, ktorá má sociálny charakter, pokiaľ je táto poskytnutá nediskriminačne vo vzťahu k pôvodu dotknutého produktu; a (b) pomoc, ktorá má nahradiť škodu spôsobenú prírodnou katastrofou alebo výnimočnou udalosťou.

³⁰ Za pomoc, ktorá môže byť zlučiteľná so spoločným trhom ECOWAS možno považovať: (a) pomoc na podporu socioekonomického rozvoja tých oblastí Spoločenstva, kde je životný štandard mimoriadne nízky alebo kde sa vyskytuje výrazná nezamestnanosť, (b) pomoc na podporu vykonávania významných projektov v záujme Spoločenstva alebo na náhradu vážnych porúch v hospodárstve členského štátu, (c) pomoc zameraná na uľahčenie rozvoja niektorých ekonomických aktivít alebo určitých ekonomických oblastí, pokiaľ pomoc nepriaznivo neovplyvňuje podmienky obchodu v takom rozsahu, ktorý by bol v rozpore s verejným záujmom, (d) pomoc na podporu kultúry a zachovanie dedičstva, pokiaľ pomoc nepriaznivo

Osobitnú pozornosť si zaslúži úprava kompenzácie obetí protisúťažných praktík stanovená v čl. 10, a hoci ide len o rámcovú úpravu, je potrebné privítať aspoň túto snahu. Každý štát alebo osoba, ktorá utrpela škodu v dôsledku protisúťažnej praktiky sa môže obrátiť so žiadosťou o kompenzáciu takýchto strát. Podrobnosti má stanoviť dodatkové nariadenie.³¹

Keďže, ako bolo uvedené vyššie, v prípade ECOWAS je výrazný prienik v členstve s UEMOA, uplatňovanie pravidiel ECOWAS je potrebné konzultovať s regionálnymi orgánmi UEMOA [čl. 13(3)].

Na vykonávanie Súťažných pravidiel ECOWAS bol Aktom o Súťažnom orgáne ECOWAS zriadený osobitný orgán oddelený od Komisie ECOWAS, ako aj od iných politických orgánov, s názvom Súťažný orgán ECOWAS (*ECOWAS Competition Authority*). Uvedený orgán má okrem výkonných úloh aj viaceré podporné povinnosti spočívajúce v podávaní analýz a stanovísk iným orgánom ECOWAS či informovaní adresátov súťažných pravidiel o ich právach a povinnostiach.

Súťažný orgán ECOWAS rozhoduje o povoľovaní výnimiek zo zákazu dohôd a o povoľovaní koncentrácií (preventívne rozhodnutia) a v prípade zistenia porušenia súťažných pravidiel rozhoduje o nariadení ukončenia zmluvy, zákaze uzatvorenia alebo implementácie zmlúv, zákaze takých podmienok týkajúcich sa akejkoľvek transakcie, ktorých následkom je obmedzenie súťaže, o zákaze diskriminácie, a o vyžadovaní transparentnosti pri zverejňovaní obchodných informácií.

V prípade zistenia porušenia Súťažných pravidiel ECOWAS má Súťažný orgán ECOWAS právo uložiť porušovateľovi vhodnú sankciu [čl. 7(1) Aktu o Súťažnom orgáne ECOWAS], avšak akt nešpecifikuje akú. Iba v prípade dohôd obmedzujúcich súťaž v čl. 8(2), a to len pre prípad, keď podnik uzatvorí dohodu a pokračuje v aplikovaní aj po zákaze súťažného orgánu, stanovuje možnosť uloženia pokuty, avšak nestanovuje rámec pre jej výšku. Vo všetkých prípadoch má Súťažný orgán právomoc nariadiť porušovateľovi, aby osobe, ktorá o to požiada, uhradil straty spôsobené protisúťažným správaním. Hoci sú určité práva osôb, ktorým bola uložená peňažná povinnosť do určitej miery zabezpečené možnosťou podať odvolanie proti rozhodnutiu Súťažného orgánu ECOWAS na súdny dvor ECOWAS, súčasné nastavenie sankčného systému nemožno považovať za také, ktoré by bolo plne v súlade so zásadou *nulla poena sine lege*. Uvedenú medzeru možno časom doplnia procesné pravidlá Súťažného orgánu ECOWAS, ktoré majú byť vydané Radou ministrov.

Súťažný orgán má právo využívať viaceré vyšetrovacie nástroje (predvolávanie svedkov, vyžadovanie podkladov, výkazov, vedenie ústnych pojednávaní), pričom je oprávnený vynútiť si ich poriadkovými pokutami (avšak opäť

neovplyvňuje podmienky obchodu v takom rozsahu, ktorý by bol v rozpore s verejným záujmom, a (e) také ďalšie kategórie pomoci, ktoré budú určené rozhodnutím Orgánu hláv štátov a vlád na odporúčanie Rady ministrov konajúcej na návrh Súťažného orgánu ECOWAS.

³¹Bližšie k problematike tzv. súkromnoprávneho vymáhania súťažného práva na úrovni európskeho práva pozri aj KRÁLIČKOVÁ, B.: Súkromnoprávne aspekty protimonopolného práva, 2012, s. 149 *et seq* a KRÁLIČKOVÁ, B.: Krok vpred na ceste k dosiahnutiu efektívneho súkromnoprávneho vymáhania súťažného práva – Biela kniha Európskej komisie o náhrade škody spôsobenej porušením súťažného práva, 2009, s. 131-138.

v nedefinovanej výške). Nie je však oprávnený vykonávať prehliadky, a teda o vykonanie prehliadky v priestoroch určených osôb musí požiadať príslušný orgán daného štátu.

Členské štáty sú povinné prijať podľa čl. 15(6) opatrenia potrebné na vykonávanie súťažných pravidiel ECOWAS, ktoré budú konzistentné s týmto aktom.

4 Stredoafrické hospodárske a menové spoločenstvo (CEMAC)

Stredoafrické hospodárske a menové spoločenstvo (CEMAC)³² nahradilo Stredoafrickú colnú a hospodársku úniu (UDEAC) zmluvou zo 16. marca 1994. Súťažné pravidlá CEMAC obsahuje Dohovor o založení Stredoafrickej hospodárskej únie (UEAC), ktorej cieľom je vytvoriť spoločný trh, čo podľa čl. 13(c) zahŕňa aj prijatie pravidiel hospodárskej súťaže, ktoré sa týkajú podnikov a verejných podpôr, a na tento účel Rada ministrov bola v čl. 23 splnomocnená vydať nariadenia týkajúce sa zákazu, ktorý sa vzťahuje na:

1. dohody, združenia a zosúladené praktiky medzi podnikmi, ktoré majú za cieľ alebo následok bránenie, obmedzenie alebo skreslenie súťaže v rámci Únie,
2. všetky praktiky jedného alebo viacerých podnikov prispievajúce k zneužitiu dominantného postavenia na spoločnom trhu alebo na jeho podstatnej časti,
3. verejné pomoci, ktoré môžu skresliť súťaž zvýhodňovaním určitých podnikov alebo určitej výroby.

Výkonom uvedených ustanovení bol poverený predseda Komisie CEMAC a podrobnosti postupu stanovila Rada ministrov na základe čl. 26 Dohovoru svojimi nariadeniami.

Nariadenie č. 1/99/UEAC-CM-639³³ (zmenené nariadením č. 12/05-UEAC-639 U-CM-SE) stanovuje súťažné pravidlá, ktoré sa týkajú podnikov. Podľa čl. 3 uvedeného nariadenia sú pre nezlučiteľnosť so spoločným trhom zakázané všetky dohody medzi podnikmi, všetky rozhodnutia združení podnikov a všetky zosúladené postupy, ktoré sú spôsobilé ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ktoré majú za následok obmedzenie súťaže,³⁴ pokiaľ nespĺňajú podmienky na vyňatie zo zákazu,³⁵ pričom na vyňatie zo zákazu je potrebná notifikácia zmluvy na Komisii CEMAC.

³² Súčasnými členmi sú Kamerun, Stredná Afrika, Kongo, Gabon, Rovníková Guinea a Čad.

³³ Règlement n°1/99/UEAC-CM-639 du 25/06/1999 sur les pratiques commerciales anticoncurrentielles.

³⁴ Nariadenie demonštratívne uvádza, že zakázané sú najmä dohody:

- a) o priamom alebo nepriamom určení cien alebo iných podmienok predaj,
- b) o obmedzení alebo kontrole výroby, odbytu, technického vývoja lebo investícií,
- c) o rozdelení trhov alebo zdrojov zásobovania,
- d) o uplatňovaní rozdielnych podmienok voči rozdielnym zákazníkmi, čo im môže spôsobiť nevýhodu v súťaži,
- e) o podmieňovaní uzatvárania zmlúv prijatím takých záväzkov, ktorých povaha s touto zmluvou nesúvisí,

Uvedené nariadenie ďalej zakazuje koncentrácie citeľne obmedzujúce súťaž (čl. 2),³⁶ pričom stanovuje postup notifikácie koncentrácií a ich posudzovania. Kontrole zo strany spoločenstva podlieha koncentrácia, ktorá má komunitárnu dimenziu, teda obrat dvoch alebo viacerých účastníkov koncentrácie je viac ako 300 mil. frankov CFA alebo ich trhový podiel presahuje 30 %.

Napokon, nariadenie zakazuje zneužívanie dominantného postavenia,³⁷ pričom ako dominantné postavenie definuje trhový podiel vyšší ako 30 %.

Nariadenie č. 12/05-UEAC-639 U-CM-SE výrazne modifikovalo organizáciu dohľadu nad vykonávaním pravidiel hospodárskej súťaže, keď pôvodne rozhodovací orgán – Regionálna súťažná rada – sa pretransformoval na výlučne poradný orgán. V súčasnosti je výkonom pravidiel ochrany hospodárskej súťaže poverená Komisia CEMAC (vznikla v roku 2007 transformáciou z Výkonného sekretariátu) a jej rozhodnutia podliehajú preskúmaniu Súdneho dvora CEMAC (pôvodne o odvolaniach rozhodoval Arbitrážny súd). Komisia CEMAC môže vyšetrovať porušenie súťažných pravidiel na základe vlastného podnetu alebo na základe sťažnosti členského štátu, podnikov alebo združení spotrebiteľov, pričom môže vykonať všetky potrebné preverenia, vrátane vykonania inšpekcie v priestoroch podniku (čl. 21 nariadenia).

Za porušenie súťažných pravidiel môže byť uložená podnikom pokuta až do výšky 5 % z obratu alebo do 75 % zisku z nezákonnej praktiky (čl. 27 až 29 nariadenia).

Napriek tomu, že predpisy CEMAC nevyklučujú uplatňovanie národných súťažných pravidiel (čl. 14 nariadenia priamo odkazuje na posudzovanie koncentrácií členskými štátmi v oblasti národných záujmov o verejné zdravie, obchod so zbraňami a finančnú stabilitu) a predpokladajú asistenciu národných orgánov pri výkone právomocí Komisie CEMAC (napr. čl. 21 nariadenia), súťažná kultúra v členských štátoch nezodpovedá plánom spoločenstva a jednotlivé štáty len postupne zavádzajú súťažné legislatívy a ustanovujú súťažné orgány.

f) a konzultovanie podmienok podania ponuky do tendra vo vzťahu k časti trhu na úkor iných konkurentov.

³⁵ Dohody skutočne prispievajú k rozvoju ekonomickej efektívnosti, sú nevyhnutné pre dosiahnutie ekonomickej efektívnosti a poskytujú prospech alebo určité zisky spotrebiteľom alebo používateľom, pričom tieto zisky nemusia byť výlučne peňažnej povahy.

³⁶ Podľa čl. 7(1) ide konkrétne o koncentrácie, ktoré citeľne obmedzujú možnosti voľby spotrebiteľov alebo užívateľov, obmedzujú prístup ku zdrojom alebo trhom, alebo vytvárajú bariéry vstupu, osobitne zabránením paralelných importov.

³⁷ Ako príklady zneužitia dominantného postavenia uvádza čl. 16 nariadenia nasledujúce praktiky:

- a) priame alebo nepriamo uplatňovanie neprimeraných obchodných podmienok,
- b) uplatňovanie neobvykle nízkych alebo neprimerane vysokých cien,
- c) obmedzovanie výroby, odbytu alebo technického vývoja na úkor spotrebiteľov,
- d) uplatňovanie voči obchodným partnerom nerovnakých podmienok pri porovnateľných plneniach, na základe čoho sú títo znevýhodnení v súťaži,
- e) podmieňovanie uzatvárania zmlúv prijatím plnenia, ktoré svojou povahou nesúvisí s predmetom zmluvy,
- f) konzultovanie podmienok podania ponuky do tendra vo vzťahu k časti trhu na úkor iných konkurentov.

Pravidlá pre posudzovanie verejných podpôr stanovuje nariadenie č. 4/99/UEAC-CM-639.³⁸ Okrem toho uvedené nariadenie stanovuje pravidlá správania sa právnych alebo faktických monopolov, na ktoré sa tiež vzťahujú pravidlá hospodárskej súťaže a majú sa vystríhať protisúťažných praktík (čl. 8),³⁹ ako aj dočasné pravidlá pre zadávanie verejných zákaziek, a to až do úplnej harmonizácie týchto pravidiel, aby sa zabránilo diskriminácii a zvýhodňovaniu (čl. 11 a nasledujúce).

5 Spoločný trh pre východnú a južnú Afriku (COMESA)

Zmluva zakladajúca Spoločný trh pre východnú a južnú Afriku (COMESA)⁴⁰ z 5 novembra 1993 obsahuje niekoľko odkazov na zavedenie súťažnej politiky. Ustanovenie čl. 53 Zmluvy COMESA zakazuje akékoľvek štátne podpory alebo podpory prostredníctvom štátnych zdrojov, ktoré by narušali alebo boli schopné narušiť súťaž zvýhodňovaním určitého podniku alebo určitej produkcie, pričom členský štát sa môže proti takémuto opatreniu iného členského štátu brániť vyrovnávajúcim clom.

Podľa čl. 55 členské štáty COMESA uznali, že majú byť zakázané akékoľvek praktiky, ktoré by popierali cieľ slobodného a liberalizovaného trhu, a preto sa zaviazali, že zakážu akékoľvek dohody medzi podnikmi, alebo zosúladené postupy medzi podnikmi, ktoré majú za cieľ alebo za následok zabránenie, obmedzenie alebo skreslenie súťaže v rámci spoločného trhu. Dohody obmedzujúce súťaž sú jediná praktiky explicitne uvádzané v Zmluve, pričom zmluva len odkazuje na prijatie nariadení Rady ministrov COMESA, ktoré upravujú pravidlá súťaže v rámci členských štátov. Rada ministrov je tiež splnomocnená vyhlásiť neaplikovanie zákazu na dohody, rozhodnutia združení podnikov a zosúladené postupy, ktoré zlepšujú výrobu alebo distribúciu tovaru, prispievajú k technickému pokroku a umožňujú spotrebiteľom profitovať na tomto prospechu, pokiaľ neukladajú podnikom obmedzenia nesúvisiace s cieľmi Zmluvy COMESA alebo nemajú za následok vylúčenie súťaže.

Po viacerých odkladoch a s finančnou podporou EÚ boli napokon v decembri 2004 prijaté Súťažné nariadenia COMESA⁴¹ schválené Radou ministrov a Súťažné pravidlá COMESA.⁴²

Pôsobnosť COMESA v súťažnej oblasti je definovaná v čl. 3 súťažných nariadení, ktoré sa vzťahujú na všetky konania podnikov a štátov, ktoré sa prejavujú na spoločnom trhu a ktoré majú podstatný vplyv na obchod medzi členskými štátmi a obmedzujú súťaž na spoločnom trhu.

³⁸ Règlement n ° 4/99/UEAC-CM-639 du 18 août 1999 portant Réglementation des Pratiques Étatiques Affectant le Commerce entre les États membres.

³⁹ Takýmito praktikami sú viazanie, zavedenie nespravodlivo diskriminačných podmienok a použitie výnosov z monopolných činností na dotovanie iných odvetví.

⁴⁰ COMESA nahradila Zónu preferenčného obchodu z roku 1981. Súčasnými členmi COMESA sú Burundi, Komory, Konžská demokratická republika, Džibutsko, Egypt, Eritrea, Etiópia, Keňa, Líbya, Madagaskar, Malawi, Maurícius, Rwanda, Sudán, Seychely, Svazijsko, Uganda, Zambia a Zimbabwe.

⁴¹ COMESA Competition Regulations.

⁴² COMESA Competition Rules.

Okrem stanovenia pravidiel v čl. 16 pre dohody obmedzujúce súťaž, ktoré sú už vrátane výnimky zakázané podľa čl. 55 Zmluvy COMESA, súťažné nariadenia zakazujú zneužívanie dominantného postavenia⁴³. Za zneužívanie dominantného postavenia sa podľa čl. 18 považuje konanie jedného alebo viacerých podnikov, pokiaľ môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ak:

1. obmedzuje alebo je spôsobilé obmedziť vstup ďalšieho podniku na trh,
2. bráni alebo odstraňuje alebo je spôsobilé brániť alebo odstrašiť ďalší podnik od účasti na súťaži na trhu,
3. eliminuje, odstraňuje alebo je spôsobilé eliminovať alebo odstraňovať iný podnik z trhu,
4. priamo alebo nepriamo ukladá nespravodlivé nákupné alebo predajné ceny alebo iné obmedzujúce praktiky,
5. obmedzuje produkciu tovaru alebo služieb pre trh v neprospech spotrebiteľov
6. ako strana zmluvy podmieňuje uzatvorenie tejto zmluvy akceptovaním ďalších dodatočných záväzkov druhou stranou, ktoré podľa svojej povahy alebo podľa obchodných zvyklostí nemajú žiadnu súvislosť s danou zmluvou, alebo
7. vykonáva akúkoľvek obchodnú činnosť, ktorá ústi do vykorisťovania jeho zákazníkov alebo dodávateľov, a to pokiaľ marí výhody očakávané z ustanovenia spoločného trhu.

Súťažné nariadenia pozoruhodne najprv v čl. 16 nazývajú praktiky, ktoré zodpovedajú dohodám obmedzujúcim súťaž, ako „obmedzujúce obchodné praktiky“ a ako následok konštatujú ich neplatnosť, a potom v čl. 19 uvádzajú „zakázané praktiky“, účasť na ktorých považujú za priestupok. Za zakázané praktiky sa považujú formálne, neformálne, písomné alebo ústne dohody, dojednania alebo porozumenia, ktorých sa dopúšťajú podniky súperiace alebo potenciálne súperiace na trhu a konkrétne sa podľa čl. 19 ods. 4 zakazujú:

- a) dohody o stanovovaní cien, dohody, ktoré obmedzujú alebo bránia predaju alebo dodávkam alebo nákupu tovaru alebo služieb, alebo obmedzujú alebo limitujú podmienky predaja, dodávok alebo nákupu medzi danými osobami alebo medzi osobami, ktoré sa venujú predaju nakúpeného tovaru alebo služieb,
- b) koluzívne podávanie ponúk a bid-rigging,
- c) dohody o pridelovaní trhu alebo zákazníkov,
- d) pridelovanie kvót predaja alebo výroby,
- e) spoločné žaloby na vymáhanie dohôd,
- f) zosúladené odmietanie dodávok tovaru alebo služieb potenciálnemu kupujúcemu alebo nákupu tovaru alebo služieb od potenciálneho dodávateľa,

⁴³ Dominantné postavenie je definované v čl. 17 podľa kritérií ekonomickej sily, ktorá umožňuje nezávislé správanie na trhu.

- g) kolektívne odmietanie prístupu k dohodám alebo združeniam, ktoré sú kľúčové pre súťaž.

Ďalej súťažné nariadenia zavádzajú v čl. 23 až 26 kontrolu koncentrácií. Účastníci koncentrácie sú povinní o pripravovanej koncentrácii notifikovať orgány, inak im hrozí pokuta do 10 % z ich obratu. Notifikácii podlieha koncentrácia s regionálnym rozmerom, teda pokiaľ spĺňa stanovené prahové kritériá, alebo pokiaľ sú strany vyzvané na notifikáciu. Nariadenia ďalej obsahujú podrobné ustanovenia o kritériách pre posúdenie fúzií a akvizícií. Navrhovaná koncentrácia sa posudzuje vo viacerých krokoch. Ak sa najprv v prvom kroku na základe nariadeniami daných kritérií zistí, že daná koncentrácia by mohla podstatne zamedziť súťaži alebo znížiť súťaž, je ďalej potrebné posúdiť, či koncentrácia nemôže smerovať k technologickej efektívnosti alebo inému pro-súťažnému výsledku, ktorý je väčší ako straty vyplývajúce z bránenia súťaži alebo jej zníženia, a nebolo by ich pravdepodobne možné dosiahnuť bez koncentrácie, alebo či koncentrácia nemôže byť ospravedlnená podstatným verejným záujmom. V rozpore s verejným záujmom je však koncentrácia vždy, ak podstatným spôsobom znížila alebo pravdepodobne zníži úroveň súťaže na spoločnom trhu alebo na akejkoľvek časti tohto trhu alebo je jej výsledkom alebo pravdepodobným výsledkom dominantné postavenie, alebo posilnenie dominantného postavenia, ktoré je v rozpore s verejným záujmom. Ak sa zistí rozpor koncentrácie s verejným záujmom, koncentrácia sa buď vyhlási za nezákonnú *en bloc*, alebo sú stanovené podmienky, za ktorých sa môže koncentrácia v obmedzenom rozsahu uskutočniť.⁴⁴

Na vykonávanie súťažných nariadení sa zriaďuje Komisia COMESA pre súťaž (*COMESA Competition Commission*), ktorá má právomoc monitorovať, vyšetrovať, zisťovať rozhodovať, zasahovať na účely zabránenia alebo zmiernenia následkov protisúťažného konania, a to vrátane pokutovania obchodných aktivít, ktoré podstatne obmedzujú súťaž v rámci spoločného trhu. Počas vyšetrovania má Komisia COMESA pre súťaž v súlade s princípmi prirodzenej spravodlivosti právo predvolávať svedkov, žiadať predloženie dokumentov, vykonať akúkoľvek odôvodnenú akciu, ktorú považuje za potrebnú na vyšetrovanie, pričom vyšetrovanie môže komisia vykonávať *ex officio* alebo na základe sťažnosti. Pokiaľ Komisia COMESA pre súťaž stanoví, že určité konanie predstavuje porušenie súťažných nariadení, môže nariadiť ukončenie porušovania, ukončenie alebo zrušenie zmlúv, zaplatenie kompenzácie dotknutým osobám a zaplatenie pokuty. V rámci Komisie COMESA pre súťaž sa zriaďuje Rada komisárov (*Board of Commissioners*), ktorá preskúmava prvotné závery Komisie COMESA pre súťaž a rozhoduje o odvolaniach proti rozhodnutiam Komisie. Rozhodnutia Rady komisárov sú preskúmateľné Súdnym dvorom COMESA.

Komisia COMESA pre súťaž prijala na základe splnomocnenia v Súťažných nariadeniach Súťažné pravidlá COMESA, ktoré podrobne upravujú postup komisie zameraný na efektívne uplatňovanie súťažného práva COMESA. Na základe týchto pravidiel boli stanovené právomoci pri vyšetrovaní, vrátane právomoci vykonávať inšpekcie (pravidlo 44).

Za porušenie ustanovení súťažných nariadení alebo súťažných pravidiel môže byť uložená pokuta do 10 % z obratu (v prípade porušenia hmotnoprávných ustanovení

⁴⁴ Súťažné nariadenia COMESA, čl. 26(7).

ukladá pokutu komisia, v prípade nepredloženia informácií alebo predloženia nepravdivých informácií ukladá pokutu Rada komisárov).

Členské štáty sú povinné podľa čl. 5 Súťažných nariadení prijať všetky potrebné nástroje, aby zabezpečili splnenie povinností podľa týchto nariadení a majú uľahčiť dosiahnutie cieľov spoločného trhu a zároveň nesmú prijať opatrenie, ktoré by ohrozovalo dosiahnutie cieľov súťažných nariadení. Na požiadanie Komisie majú príslušné orgány členských štátov (pravidlo č. 43) právo vykonať vyšetrenie, ktoré Komisia považuje za potrebné, alebo ktoré nariadila rozhodnutím. Na druhej strane úradníci Komisie môžu asistovať úradníkom členských štátov pri výkone ich právomocí.

Ako v prípade iných afrických integračných zoskupení je aj v prípade COMESA slabinou pri koherentnom uplatňovaní súťažných pravidiel neexistencia domácich národných súťažných úprav vo viacerých krajinách a nedostatočné personálne a inštitucionálne vybavenie.

6 Juhoafrická colná únia (SACU)

Juhoafrická colná únia (SACU) založená v roku 1910 je najstaršia fungujúca colná únia na svete a najstaršie africké integračné zoskupenie.⁴⁵ Súťažné prvky boli do únie zavedené v Dohode o SACU z 21. októbra 2002 (účinná od roku 2004), to však len rámcovo.

Ustanovenie čl. 40 Dohody o SACU (2002) obsahuje dohodu štátov, že v každej krajine musí byť zavedená súťažná politika a zároveň členské štáty sú povinné spolupracovať v súvislosti s uplatňovaním súťažných zákonov a predpisov. Dohoda neuvádza žiadne príklady protisúťažných praktík, a teda ponecháva rozsah súťažnej úpravy výlučne na členské štáty. Rada ministrov SACU má síce na návrh Komisie colnej únie prijať politiky a nástroje zamerané proti nekalým obchodným praktikám (čl. 41 Dohovoru), ktoré majú byť ako dodatok pripojené k Dohode o SACU, avšak takýto dodatok nebol ešte prijatý.

Uvedené ustanovenia nesmerujú ani k harmonizácii ani k spoločnej súťažnej politike, nanajvýš k spolupráci pri uplatňovaní súťažných pravidiel. Treba však poznamenať, že súťažnú legislatívu prijali zatiaľ len Juhoafrická republika a Namíbia, a preto nemožno hovoriť o praktickej spolupráci v rámci SACU vo väčšom meradle⁴⁶.

7 Juhoafrické rozvojové spoločenstvo (SADC)

Juhoafrické rozvojové spoločenstvo (SADC) vzniklo na základe Zmluvy a deklarácie SADC podpísanej na summite vo Windhoeku 17. augusta 1992 transformáciou z Juhoafrickej rozvojovej a koordinačnej konferencie (SADCC) vytvorenej 1. apríla 1980 v Lusake.⁴⁷

⁴⁵ Súčasnými členmi SACU sú Botswana, Lesotho, Namíbia, Juhoafrická republika a Svazijsko.

⁴⁶ Papadopoulos, A. S. (2010): *The International Dimension of EU Competition Law and Policy*, s. 189.

⁴⁷ Súčasnými členmi SADC sú Angola, Botswana, Konžská demokratická republika, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Maurícius, Mozambik, Namíbia, Seychely, Juhoafrická republika, Svazijsko, Tanzánia, Zambia a Zimbabwe.

Zmluva a deklarácia SADC neobsahuje žiadne ustanovenia, ktoré by sa týkali hospodárskej súťaže. Takéto ustanovenia možno nájsť v Protokole o obchode, ktorý je pripojený k Zmluve a deklarácii. Už v preambule Protokolu sa hovorí, že zmluvné strany sú presvedčené, že rámec obchodnej spolupráce medzi členskými štátmi založený na rovnosti, spravodlivej súťaži a vzájomnom prospechu prispieva k vytvoreniu životaschopného rozvojového spoločenstva v Južnej Afrike. Protokol však napriek dôležitosti existencie hospodárskej súťaže, pokiaľ sa má vytvoriť fungujúci spoločný trh,⁴⁸ obsahuje len rámcové ustanovenia týkajúce sa verejných podpôr a protisúťažných aktivít podnikateľských subjektov.

Článok 19 Protokolu zakazuje členským štátom poskytovať podpory, ktoré by skresľovali súťaž v regióne alebo by hrozilo skreslenie tejto súťaže. Porušenie tejto povinnosti môžu členské štáty sankcionovať uvalením vyrovnávacieho cla v súlade s pravidlami WTO.

Ustanovenie čl. 25 Protokolu ukladá členským štátom povinnosť implementovať opatrenia v rámci Spoločenstva, ktoré zakazujú nekalé obchodné praktiky a podporujú súťaž, avšak neuvádza žiadne podrobnosti a ani právomoci Spoločenstva či jeho orgánov. V tejto súvislosti bola na 29. summite hláv štátov a vlád SADC 8. septembra 2009 prijatá Deklarácia o regionálnej spolupráci v súťažných a spotrebiteľských politikách.⁴⁹

Deklarácia sa skladá z troch častí: V prvej časti sa Deklarácia venuje osobitne otázke efektívnej spolupráce a smeruje k vytvoreniu systému efektívnej spolupráce a transparentného rámca, ktorý obsahuje dostatočné záruky na ochranu dôverných informácií,⁵⁰ a to aj vrátane uplatňovania zdvorilosti, vrátane pozitívnej zdvorilosti, ako inštrumentu regionálnej a bilaterálnej spolupráce v regióne (ods. 1f), pričom spolupráca má pokračovať postupne a fázovito s konečným cieľom dosiahnuť harmonizáciu a ustanovenie regionálnej súťažnej spotrebiteľskej politiky (ods. 1i), a teda štáty majú preskúmať, v akých oblastiach by mohli uzatvoriť zmluvy, pričom osobitný dôraz má byť kladený v oblastiach zameraných na bránenie *hard core* kartelom, zneužitiu dominantného postavenia a protisúťažným koncentráciám a jednostrannému konaniu.

V druhej časti sa ukladá Sekretariátu SADC zriadiť stály Výbor pre súťažné a spotrebiteľské právo a politiku (CCOPOLC) na zabezpečenie implementácie spolupráce podľa prvej časti. Jeho úlohou je pôsobiť najmä ako mediátor a sprostredkovateľ spolupráce medzi súťažnými a inými orgánmi, má vykonávať a podporovať advokačné aktivity, hľadať konvergenciu v prístupe k súťažným a spotrebiteľským záležitostiam, vypracovávať analýzy, štúdie a správy, a v rámci svojej činnosti má riadne brať ohľad na „Súbor súťažných pravidiel OSN“, ako základňu pre konsenzus v súťažných otázkach, a to najmä na ich rozvojovú dimenziu. Napokon tretia časť stanovuje úlohy pre Sekretariát SADC; medzi najvýznamnejšie z nich patrí podpora budovania kapacít a infraštruktúry a zavádzanie pravidiel v súťažných a spotrebiteľských záležitostiach.

⁴⁸ Cieľom SADC je postupovať v integrácii od colnej únie, cez spoločný trh až po menovú úniu.

⁴⁹ Declaration on Regional Cooperation in Competition and Consumer Policies.

⁵⁰ SAKATA, N.: Are Southern African competition law regimes geared up for effective cooperation in competition law enforcement?, 2010.

Sekretariát SADC tiež sám začal vyvíjať aktivity smerujúce k harmonizácii súťažných úprav členských štátov. Prvým krokom má byť manuál pre súťažné orgány pre vyšetrowanie prípadov a pre analýzy a druhým krokom by mala byť príprava harmonizačného rámca.⁵¹

8 Východoafrické spoločenstvo (EAC)

Základný právny rámec Východoafrického spoločenstva (EAC)⁵² je tvorený Zmluvou o založení EAC podpísanou v roku 1999 (účinná od júla 2000, revidovaná v 2006 a 2007)⁵³ a Protokolom o založení Východoafrického spoločenstva a colnej únie z roku 2004 (ďalej len „Protokol o colnej únii“).

Zmluva o založení EAC nezaraďuje politiku hospodárskej súťaže do rámca politik pre vytvorenie spoločného trhu, ale paradoxne do rámca politik pre vytvorenie colnej únie [čl. 75(1)(i) Zmluvy] a odkazuje na prijatie protokolu stanovujúceho podrobnosti. Okrem toho sa členské krajiny v rámci harmonizácie menovej a fiškálnej politiky zaväzujú liberalizovať svoje finančné sektory deregulovaním úrokových mier a umožnením ich slobodnej tvorby, čo má podporiť súťaž a efektívnosť finančných systémov [čl. 83(2)(d) Zmluvy].

Protokol o colnej únii obsahuje dve ustanovenia týkajúce sa hospodárskej súťaže. Článok 17 Protokolu ukladá štátom notifikovať granty alebo podpory, ktoré priamo alebo nepriamo skresľujú súťaž uprednostňovaním určitých podnikov alebo výrobu určitých produktov v danom štáte. Spoločenstvo potom môže podľa čl. 18 Protokolu prijať vyrovnávacie clo na odstránenie účinkov takejto podpory.

Podľa čl. 21 sú partnerské štáty povinné zakázať akékoľvek praktiky ktoré nepriaznivo vplyvajú na voľný obchod, vrátane akýchkoľvek dohôd, dojednaní alebo zosúladených postupov, ktoré majú za cieľ alebo za následok zabránenie, obmedzenie alebo skreslenie súťaže v rámci Spoločenstva. Uvedené sa však nevzťahuje na dohody alebo kategórie dohôd, rozhodnutia združení podnikateľov alebo zosúladené postupy, ktoré zlepšujú výrobu alebo distribúciu tovarov, podporujú technický alebo hospodársky rozvoj alebo ktoré majú za následok podporu spotrebiteľského blahobytu, a súčasne neukladajú obmedzenia nesúvisiace s dosiahnutím cieľov colnej únie, alebo majú za následok vylúčenie súťaže.

Politika hospodárskej súťaže sa neskôr napokon stala aj súčasťou pravidiel spoločného trhu, keď v čl. 33 Protokolu o založení spoločného trhu EAC z roku 2009 (ďalej len „Protokol o spoločnom trhu“) bol zakotvený záväzok partnerských štátov zakázať akékoľvek praktiky, ktoré nepriaznivo vplyvajú na voľný obchod.

Protokol o spoločnom trhu išiel v definovaní pravidiel hospodárskej súťaže ďalej ako Protokol o colnej únii, keď v čl. 33(2) definoval obchodné praktiky, ktoré sú štáty povinné zakázať:

⁵¹ SADC: Sixth United Nations Conference to Review All Aspects of the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, 2010.

⁵² Súčasnými členmi sú Keňa, Burundi, Uganda, Rwanda a Tanzánia.

⁵³ Cieľom EAC je postupné vytvorenie colnej únie, spoločného trhu, menovej únie a napokon aj politickej federácie.

- a) všetky dohody medzi podnikmi, rozhodnutia združení podnikateľov a zosúladené praktiky, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi partnerskými štátmi a ktoré majú za cieľ alebo za následok bránenie, obmedzenie alebo skreslenie súťaže v rámci Spoločenstva,
- b) koncentrácie, ktoré vytvárajú alebo posilňujú dominantné postavenie a výsledkom ktorých by bolo výrazné bránenie efektívnej súťaži v rámci Spoločenstva alebo v podstatnej časti Spoločenstva,
- c) akékoľvek zneužitie dominantného postavenia v rámci Spoločenstva alebo v jeho podstatnej časti jedným alebo viacerými podnikmi.

Ustanovenie čl. 33(3) Protokolu o spoločnom trhu definujúce výnimku zo zákazu dohôd obmedzujúcich súťaž je v zásade obsahovo totožné s ustanovením čl. 21(2) Protokolu o colnej únii, s tým, že sleduje ciele spoločného trhu, namiesto cieľov colnej únie.

K posunu prišlo aj v prípade podpôr, keď čl. 34 Protokolu o spoločnom trhu zakazuje partnerským štátom poskytovať podpory, ktoré by skresľovali alebo by hrozilo skreslenie efektívnej súťaže uprednostňovaním nejakého podniku, čím by bol ovplyvnený obchod medzi partnerskými štátmi. Partnerské štáty sa tiež nemôžu dopúšťať diskriminácie produktov pochádzajúcich z iných štátov vo verejnom obstarávaní, aby sa zabezpečili výhody hospodárskej súťaže aj vo verejnom obstarávaní (čl. 35 Protokolu o spoločnom trhu).

Hoci zákon EAC o súťaži bol prijatý už v roku 2006,⁵⁴ jeho zavádzanie do praxe je len veľmi postupné, keďže až v roku 2009 bol uvedený zákon schválený sektorovými radami pre obchod, investície, financie a priemysel a pre právne a súdne záležitosti, tiež bol schválený rozpočet na vykonávanie zákona a boli navrhnutí komisári a tajomník (*registrar*). Rada ministrov EAC tiež uložila Sekretariátu, aby vyzval Ugandu, Rwandu a Burundi na vytvorenie súťažných orgánov potrebných pre vykonávanie zákona, a aby začala predbežné rokovania o zriadení a umiestnení Súťažného orgánu EAC.⁵⁵

Na rozdiel od Protokolu o colnej únii a Protokolu o spoločnom trhu, adresátni ktorých sú štáty združené v EAC, zákon EAC o súťaži je adresovaný priamo účastníkom trhu a predstavuje posun od čisto medzinárodnoprávnej regulácie k nadnárodnej regulácii.

Oddiel 5 zákona predstavuje všeobecnú klauzulu zákazu účasti na zosúladenom postupe (tento pojem zahŕňa akúkoľvek dohodu alebo dojednanie, písomné alebo ústne), ak tento postup má alebo má mať protisúťažný následok na relevantnom trhu.⁵⁶ Zákon zakazuje nielen obmedzenia intrakomunitárneho obchodu,

⁵⁴ An Act of the Community to promote and protect fair competition in the Community, to provide for consumer welfare, to establish the East African Community Competition Authority and for related matters.

⁵⁵ MUTABINGWA, A.: Should EAC regulate competition?, 2010.

⁵⁶ Okrem zákazu definovaného všeobecnou klauzulou sa podľa oddielu 5(2) osobitne zakazuje:

- (a) kolúzia konkurentov zameraná na stanovenie cien,
- (b) kolúzia vo verejnom obstarávaní (bid-rigging),
- (c) koluzívne pridelovanie trhov alebo zákazníkov,
- (d) kvantitatívne obmedzenia investícií, vstupov, výstupov alebo predaja,

ale aj zosúladené postupy, ktoré sa týkajú exportu alebo importu vo vzťahu k tretím krajinám, ak majú protisúťažný následok na relevantný trh v rámci spoločenstva alebo na prístup podnikateľov k exportom alebo importom.

Zákon v oddiele 6 stanovuje výnimky zo zákazu, a to výnimku *de minimis*,⁵⁷ blokové výnimky⁵⁸ a individuálne výnimky,⁵⁹ ktoré sú však prípustné, iba ak spoločný trhový podiel daných podnikov na relevantnom trhu nepresahuje 20 % a nejde o žiadne obmedzenie výslovne uvedené ako zakázané v oddiele 5(2). Podniky sa však nemôžu zúčastniť na zosúladenom postupe bez súhlasu Súťažného orgánu EAC, v opačnom prípade im môže byť uložená pokuta až do 10 tisíc USD. Pokiaľ sa podniky zúčastnia na zakázanom zosúladenom postupe, hrozí im pokuta až do výšky 100 tisíc USD.

Pre zneužitie trhovej dominancie, ako je nazvaná časť III Súťažného zákona EAC (oddiely 9 až 10), nie je stanovená generálna klauzula a zákon len uvádza jednotlivé vykorisťovacie,⁶⁰ vylučovacie⁶¹ a iné nezaradené⁶² praktiky, pričom týchto praktík sa nesmú okrem podnikov v dominantnom postavení dopúšťať ani podniky, na ktorých sú závislé malé a stredné podniky.

Zákon tiež zavádza kontrolu koncentrácií, pričom každú koncentráciu je potrebné notifikovať u Súťažného orgánu EAC a možno ju implementovať až po jej schválení. Podľa oddielu 13(1) fúziu alebo akvizíciu nemôže Súťažný orgán EAC schváliť, pokiaľ vedie k vytvoreniu alebo posilneniu už existujúceho dominantného

(e) bránenie konkurentom vstupu na trh alebo výstupu z neho alebo do združení či dohôd, ktoré sú nevyhnutné pre súťaž,

(f) zosúladené postupy obmedzujúce pohyb tovaru v rámci spoločenstva.

⁵⁷ Zákaz kvantitatívnych obmedzení investícií, vstupov, výstupov alebo predaja a zákaz zosúladených postupov obmedzujúcich pohyb tovaru v rámci Spoločenstva sa neuplatní na zosúladené postupy medzi podnikmi, ktorých spoločný trhový podiel nepresahuje 10 % na relevantnom trhu.

⁵⁸ Zákon stanovuje vyňatie pre (a) spoločný výskum a vývoj, (b) špecializáciu výroby a distribúcie a (c) štandardizáciu výrobkov a služieb.

⁵⁹ Súťažný orgán EAC môže vyňať akúkoľvek inú kategóriu dohôd, pokiaľ je jej cieľom zlepšenie výroby alebo distribúcie a ktorej priaznivé následky vyvážia podľa názoru Súťažného orgánu EAC negatívne dopady na súťaž.

⁶⁰ (a) priame alebo nepriame stanovovanie nespravodlivo vysokých predajných cien alebo nespravodlivo nízkych cien alebo iných nespravodlivých obchodných podmienok,

(b) obmedzovanie výroby alebo technického rozvoja alebo inovácií v neprospech spotrebiteľov,

(c) diskriminácia medzi spotrebiteľmi alebo dodávateľmi na základe iných ako obchodných kritérií, napríklad na základe národnosti alebo bydliska.

⁶¹ Podnik v dominantnom postavení sa nesmie dopúšťať žiadnych praktík, ktoré by vylučovali alebo mali za cieľ vylúčiť jeho konkurentov z trhu prostredníctvom (a) predátorských cien, (b) stláčania cien, alebo (c) krížovými dotáciami. Rovnako podnik v dominantnom postavení sa nemôže dopúšťať praktík, ktoré by poškodzovali súťažné postavenie konkurentov na trhu orientovanom smerom nahor alebo nadol prostredníctvom (a) odmietnutia obchodovania, (b) odmietnutia prístupu k unikátnemu zariadeniu, (c) viazaním zmlúv či (d) neodôvodnenou diskrimináciou medzi zákazníkmi alebo dodávateľmi.

⁶² Podnikateľ v dominantnom postavení na trhu sa nesmie zúčastniť praktík, ktorými (a) sú priamo alebo nepriamo určované ceny následného predaja, (b) zákazníci alebo konkurenti sú vylúčení z prístupu k dodávkam alebo z prístupu k odbytu, (c) pohyb tovaru medzi rôznymi geografickými oblasťami je obmedzený, právo duševného vlastníctva je využívané akýmkoľvek spôsobom, ktorý je mimo hraníc jeho právnej ochrany.

postavenia, a tým podstatným spôsobom znižuje súťaž na relevantnom trhu. Pokiaľ má Súťažný orgán EAC námietky voči koncentrácii, môžu sa dotknuté podniky odvolať k Rade ministrov EAC, ktorá môže danú koncentráciu schváliť, pokiaľ prevažuje plnenie verejného záujmu [oddiel 13(3) a 13(4) zákona].

Porušenie pravidiel týkajúcich sa zneužitia dominantného postavenia, ako aj nenotifikovanie koncentrácie, či nedovolená implementácia koncentrácie, označuje zákon vo všeobecnosti za priestupok.

Partnerským štátom sa podľa oddielu 16 zakazuje udeľovanie podpôr, ktoré by skresľovali alebo hrozili skreslením súťaže v rámci Spoločenstva.⁶³ Zo zákazu je však vyňatý celý rad dotácií zameraných na rôzne sociálne a kultúrne politiky a rozvoj,⁶⁴ respektíve Rada ministrov EAC môže rozšíriť okruh dovolených dotácií o ďalšie kategórie. O zákonnosti dotácie rozhoduje po jej notifikácii Súťažný orgán EAC a pokiaľ partnerský štát nesúhlasí s takýmto rozhodnutím, môže sa obrátiť na Východoafrický súdny dvor.

Zákon v oddiele 18 a nasl. stanovuje pravidlá pre verejné obstarávanie, aby sa zabezpečila ich transparentnosť a zabránilo sa diskriminácii.

Súťažný orgán EAC má mať všetky právomoci, a to ako výslovne stanovené, tak aj implicitne potrebné na implementáciu a vymáhanie Súťažného zákona EAC, vrátane rozsiahlych vyšetrovacích a sankčných právomocí.⁶⁵ Partnerské štáty a všetky osoby sú povinné predkladať Súťažnému orgánu EAC všetky požadované informácie inak orgán predloží v prípade partnerských štátov vec Rade ministrov a v prípade osôb môže uložiť pokutu do 5 000 USD alebo ju uväzniť najviac na šesť mesiacov, alebo oboje.

Oddiely 43 a 44 riešia vzťahy pri uplatňovaní súťažných predpisov EAC, keď majú partnerské štáty spolupracovať so Súťažným orgánom EAC a podporovať ho pri uplatňovaní jeho právomocí. Stanovenie, či prišlo k porušeniu Súťažného zákona EAC je výlučnou právomocou Súťažného orgánu EAC a jeho rozhodnutia sú záväzné pre

⁶³ Osobitne sa zakazuje (a) dotácia na podporu exportu alebo importu medzi partnerskými štátmi, (b) akákoľvek dotácia založená na základe národnosti alebo bydliska osôb, alebo pôvodu tovaru alebo služby.

⁶⁴ Dotácie (a) spotrebiteľom určitých skupín tovarov alebo služieb alebo na podporu sociálnych služieb, (b) na rozvoj malých a stredných podnikov, (c) na reštrukturalizáciu, racionalizáciu a modernizáciu určitých sektorov hospodárstva, (d) pre menej rozvinuté regióny, (e) na výskum a vývoj, (f) na financovanie verejného sektora, (g) na podporu a ochranu potravinovej bezpečnosti, (h) na ochranu životného prostredia, (i) na vzdelávanie a tréning personálu, (j) na zachovanie kultúrneho dedičstva, (k) na kompenzáciu škôd spôsobených prírodnými katastrofami alebo makroekonomickými poruchami.

⁶⁵ Na účely výkonu svojich funkcií má Súťažný orgán EAC právomoc (a) zbierať informácie, (b) vyšetrovať a vynucovať si predloženie dôkazov, vrátane prehliadok a zhabania dokumentov, (c) viesť ústne pojednávania, (d) vydávať právne záväzné rozhodnutia, (e) ukladať sankcie a nápravné opatrenia, (f) odstupovať Východoafrickému súdu veci na rozhodnutie, (g) odporúčať Rade ministrov EAC vydanie nariadení, (h) vytvárať vhodné procedúry pre zvýšenie citlivosti verejnosti, verejných konzultácií a verejnej účasti, (i) vytvárať vhodné postupy pre konzultácie a účasti sektorových regulačných mechanizmov EAC na účely ich compatibility so Súťažným zákonom EAC, (j) vydávať vykonávacie predpisy pre postup orgánu, (k) zbierať dáta, vypracovávať štúdie a zverejňovať správy, (l) spolupracovať s regionálnymi a medzinárodnými organizáciami a zahraničnými súťažnými orgánmi.

partnerské štáty, ako aj pre ich súdy, a vykonateľné vo všetkých štátoch. Súdny partnerských štátov majú právomoc v trestných veciach podľa tohto zákona (t. j. uloženie trestu odňatia slobody). Súťažný orgán EAC môže vydávať rozhodnutia o tom, že neprišlo k porušeniu zákona, ako aj o porušení zákona a prijímať opatrenia na nápravu. Za priestupky podľa tohto zákona, pokiaľ nie je uvedené inak, možno uložiť pokutu do 10 000 USD alebo trest odňatia slobody do dvoch rokov, alebo oba tresty. Zákon tiež obsahuje istú formu programu zhovievavosti, keď umožňuje Súťažnému orgánu EAC udeliť amnestiu alebo znížiť trest každému, kto spolupracuje so Súťažným orgánom EAC pri uplatňovaní Súťažného zákona EAC predložením úplných a správnych informácií.

Rozhodnutia Súťažného orgánu EAC sú preskúmateľné Východoafrickým súdnym dvorom.

9 Tripartita COMESA-EAC-SADC

Historicky prvý pokrok vo vzájomnom prepájaní regionálnych afrických spoločenstiev v rámci Afrického hospodárskeho spoločenstva (AEC) predstavujú summity štátov, ktoré sú členmi COMESA, EAC a SADC, započaté v roku 2008 v Kampale.⁶⁶ Cieľom rokovaní je vytvorenie zóny voľného obchodu v rozsahu všetkých troch regionálnych zoskupení (*Tripartite Free Trade Area*).⁶⁷ Už na rokovaní v Kampale bolo vyhlásené, že jedným z cieľov je vytvorenie spoločného súťažného orgánu pre leteckú dopravu na implementáciu rozhodnutia z Yamoussoukra o otvorení nebi, čo nadväzuje na prijatie spoločných nariadení COMESA, EAC a SADC o hospodárskej súťaži v leteckej doprave v septembri 2002 v Pretórii (ratifikované v 2004).

10 Severná Afrika a Stredomorské partnerstvo

Mimoriadny význam pre europeizáciu afrického súťažného práva majú dohody o pridružení uzatvárané v rámci Euro-stredomorského partnerstva.⁶⁸ V týchto dohodách je štandardne deklarované, že pre fungovanie danej dohody o pridružení sú nezlučiteľné so spoločným trhom Európskej únie a daného afrického štátu dohody obmedzujúce súťaž, zneužitie dominantného postavenia a okrem dohody s Alžírskom

⁶⁶ Memorandum of Understanding on Inter-regional Cooperation and Integration amongst COMESA, EAC and SADC, 22. október 2008.

⁶⁷ Declaration Launching Tripartite Free Trade Area Negotiations, 12. jún 2011.

⁶⁸ Euro-stredomorská dohoda o pridružení medzi Európskym spoločenstvom a jeho členskými štátmi na jednej strane a Alžírskou demokratickou ľudovou republikou podpísaná 22. apríla 2002 vo Valencii (Ú. v. L 265, 10.10.2005, p. 2–228); Euro-stredomorská dohoda o pridružení medzi Európskym spoločenstvom a jeho členskými štátmi na jednej strane a Egyptskou arabskou republikou na strane druhej podpísaná 25. júna 2001 v Luxemburgu (Ú. v. EÚ L 304, 30.9.2004, s. 39 – 208); Euro-stredomorská dohoda o pridružení medzi Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi na jednej strane a Marockým kráľovstvom na strane druhej podpísaná v Bruseli 26. februára 1996 (Ú. v. ES L 70, 18.3.2000, s. 1-240); Euro-stredomorská dohoda o pridružení Európskych spoločenstiev a ich členských štátov na jednej strane a Tuniskou republikou na druhej strane podpísaná v Bruseli 17. júla 1995 (Ú. v. ES L 97, 30.3.1998, s. 1 -183).

aj zvyhodňovanie určitých podnikateľov zo strany štátu (čl. 36 dohody s Tuniskom, čl. 36 dohody s Marokom, čl. 35 dohody s Egyptom, čl. 41 dohody s Alžírskom). Všetky súťažné inštitúty sa majú podľa príslušných dohôd o pridružení vykladať tak, ako sú definované v čl. 101 a nasledujúcich Zmluvy o fungovaní Európskej únie (v prípade dohody s Alžírskom takéto explicitné ustanovenie chýba). Systém takmer identických dohôd v súťažnej oblasti uzatváraných medzi Európskou úniou (respektíve Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi) a severoafrickými štátmi vytvára relatívne homogénnu oblasť uplatňovania európskeho súťažného práva na africkom kontinente bez toho, aby tieto africké štáty medzi sebou uzatvorili dohody, ktorých obsahom by bola úprava súťažných pravidiel.

ZÁVER

Po preskúmaní súťažných úprav afrických regionálnych zoskupení je zrejma výrazná dobrovoľná harmonizácia s európskym súťažným právom (pozri pre porovnanie tab. 1). Jednotlivé hospodárske spoločenstvá v rôznej miere prijali jednotlivé znaky súťažného práva. Vo všeobecnosti však možno povedať, že právne úpravy prijaté africkými regionálnymi združeniami obsahujú množstvo legálnych definícií a taxatívnych výpočtov, a teda v porovnaní s európskou úpravou sú rigidnejšie. Takýto prístup je však zrejme nevyhnutný, keďže európske právo ťaží z bohatej judikatúry a právnej tradície členských štátov, zatiaľ čo africké súťažné právo je budované na „zelenej lúke“. Preto je paradoxné, že vo viacerých prípadoch je síce prijaté súťažné právo na regionálnej úrovni, avšak nie všetky členské štáty daného združenia prijali národné súťažné úpravy a dokázali vybudovať súťažnú kultúru. Treba tiež poznamenať, že jednotlivé predpisy afrických spoločenstiev nereflektujú modernizáciu a zmeny európskeho súťažného práva, ku ktorým prišlo v poslednom desaťročí (napríklad decentralizácia, odstránenie potreby notifikácie dohôd, prechod od testu dominancie k SIEC testu v prípade koncentrácií) a vychádzajú zo staršej podoby európskych komunitárnych súťažných predpisov. V každom prípade vychádzajú jednotlivé úpravy jednoznačne z európskeho práva, a teda celá konštrukcia predpisov, inštitúcií s rôznou mierou úspechu zjavne konverguje k európskej úprave a nie k americkému vzoru.

Ďalším problémom afrických spoločenstiev je, že medzinárodné súťažné právo je len *law in books*, keďže nie je vybudovaná dostatočná inštitucionálna základňa, respektíve obchodná aktivita a hospodársky význam medzinárodnej výmeny je taký nízky, že sotva možno hovoriť o hospodárskej súťaži v medzinárodnom, regionálnom meradle. S tým je spojený aj problém hospodárskej asymetrie medzi jednotlivými štátmi Afriky, ktorý brzdí vytváranie rovnoprávných ekonomických spoločenstiev, a teda je paradoxné, že súťažná úprava na regionálnej úrovni nevznikla práve v združeníach, kde je členom Juhoafrická republika, ktorú možno považovať za jeden z hospodársky najrozvinutejších štátov daného regiónu.

Tabuľka 1: Porovnanie súťažných úprav afrických regionálnych zoskupení a EÚ

	<i>EÚ</i>	<i>UEMOA</i>	<i>ECOWAS</i>	<i>CEMAC</i>	<i>COMESA</i>	<i>SACU</i>	<i>SADC</i>	<i>EAC</i>
Súťažné pravidlá v zakladajúcej zmluve	áno	áno		áno				
Súťažné pravidlá v protokole alebo v zmene zakladajúcej zmluvy			áno			rám-covo	rám-covo	áno
Vykonávacie predpisy vydané orgánmi	áno	áno		áno	áno			áno
Regionálny administratívny orgán: osobitný (O) všeobecný politický (VP)	VP	VP	O	VP, O poradný	O			O
Revízný orgán (RO) Súdna kontrola regionálnym súdom (SK)	SK	SK	SK	SK	RO, SK			RO, SK
Medzištátna klauzula	áno	nie	áno	áno	áno			áno
Dohody	áno	áno	áno	áno	áno		rám-covo	áno
- výpočet praktík taxatívny/exemplifikatívny	ex.	ex.	ex.	ex.	tax.			
- výnimky: skupinové (S), individ. na základe notifikácie (IN) / povolenia (IP) / automaticky (IA)	S / IA	S / IP	S / IP	S / IN	S / IP			S / IP
Zneužitie dominantného postavenia	áno	áno	áno	áno	áno		rám-covo	áno
- výpočet praktík taxatívny/exemplifikatívny	ex.	ex.	ex.	ex.	tax.			tax.
Koncentrácie	áno	áno ⁶⁹	áno	áno	áno		rám-covo	áno
- test	SIEC	dom.	dom.	SIEC	SIEC/SLC			dom.
Štátna pomoc, verejné podpory	áno	áno	áno	áno			rám-covo	áno
Sankcie (horná hranica)	10 % obratu	100 mil. frankov CFA	?	5 % obratu, 75 % zisku	10 % obratu		vyr. clo	vyr. clo, 10 tis. USD, 100 tis. USD doh.

Prameň: Vlastné spracovanie autora.

⁶⁹ Forma kontroly zneužívania dominantného postavenia.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. BAKHOUM, M. (2006). Delimitation and Exercise of Competence between the West African Economic and Monetary Union (WAEMU) and its Member States in Competition Policy. In: *World Competition*, 2006, roč. 29, č.4, s. 653-681.
2. BLAŽO, O. (2011). Harmonizácia súťažného práva v globalizovanej ekonomike a európske právo. In *Zbližovanie a zjednocovanie práva v európskom kontexte*. Bratislava: Právnická fakulta UK, 2011. ISBN 978-80-7160-301-8. S. 21-30
3. EURÓPSKA KOMISIA (2008). *EU Competition Law. Provisions on international relations in EU competition policy*. Brusel/Luxemburg: Európska komisia, 2008. ISBN 978-92-79-06339-8.
4. KRÁLIČKOVÁ, B. (2012). *Súkromnoprávne aspekty protimonopolného práva*. Bratislava: VEDA, 2012. ISBN 9788022412711.
5. KRÁLIČKOVÁ, B. (2009). Krok vpred na ceste k dosiahnutiu efektívneho súkromnoprávneho vymáhania súťažného práva – Biela kniha Európskej komisie o náhrade škody spôsobenej porušením súťažného práva. In: *Právny obzor*, 2009, roč. 92, č. 2, s. 131-138.
6. MUTABINGWA, A. (2010). *Should EAC regulate competition?* [Online] August 2010 [Citované 9.6.2013] Dostupné na internete: http://www.eac.int/news/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=153&Itemid=78
7. PAPADOPOULOS, A. S. (2010). *The International Dimension of EU Competition Law and Policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. ISBN 978-0-521-19646-8.
8. SADC (2010). Session II: Review of the experience gained in the implementation of the UN Set, including voluntary peer reviews. In: *Sixth United Nations Conference to Review All Aspects of the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices*. Ženeva, SADC, 2010.
9. SAKATA, N. (2011). Are Southern African competition law regimes geared up for effective cooperation in competition law enforcement? [Online] In: *5th Annual Conference on Competition Law, Economics and Policy. University of Johannesburg, School of Tourism & Hospitality, Johannesburg, 4 & 5 October 2011*. [Citované 9.6.2013] Dostupné na internete: <http://www.compcom.co.za/assets/Uploads/events/Fifth-Annual-Conference/African-Regional-cooperation-PaperFinal-27-Sept-11-.pdf>.

KONTAKT

Ing. Mgr. Ondrej Blažo, PhD.
Ústav medzinárodných vzťahov a právnej komparatistiky
Právnická fakulta
Univerzita Komenského v Bratislave
Šafárikovo nám. 6
810 00 Bratislava
E-mail: ondrej.blazo@flaw.uniba.sk



PŔVODNÝ VEDECKÝ ČLÁNOK

VPLYV KVÓT NA CELKOVÚ UŽITOČNOSŤ V MALOM A VEĽKOM ŠTÁTE – NEOKLASICKÝ GRAFICKÝ MODEL¹

Ing. Martin Grančay, PhD.

ABSTRAKT

Cieľom predkladaného článku je na báze štandardného neoklasického grafického modelu medzinárodného obchodu ukázať dôsledky dovozných a vývozných kvót na celkovú užitočnosť krajiny. Zaoberáme sa dôsledkami pre malú aj veľkú krajinu. Ukazujeme, že v malej krajine kvóta jednoznačne vedie k zníženiu celkovej užitočnosti. Naopak, vo veľkej krajine môže kvóta viesť k zvýšeniu celkovej užitočnosti. To je v súlade so závermi iných ekonómov, ku ktorým prišli inými metódami.

Kľúčové slová: neoklasický model, medzinárodný obchod, hranica výrobných možností, vývozná kvóta, dovozná kvóta, protekcionizmus, užitočnosť

ABSTRACT

The goal of the present paper is to apply the standard neoclassical model of international trade to show effects of import quotas and export quotas on a country's total utility. We analyze cases of both small and large countries. We show that in a small country introduction of a quota unambiguously lowers total utility. On the contrary, introduction of a quota in a large country can increase its total utility. This confirms the views of other economists, based on different research methods.

Key words: neoclassical model, international trade, production possibility frontier, export quota, import quota, protectionism, utility

JEL: F11, F13

¹ Článok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA 1/0911/11 „Štyri slobody pohybu v Európskej únii“, riešenom na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave v rokoch 2011-2013.

ÚVOD

Ekonomovia už desaťročia vedia, že protekcionistické opatrenia majú rozdielne dopady na malé a veľké krajiny. Zatiaľ čo v malej krajine povedie zavedenie subvencií k zníženiu blahobytu, vo veľkej krajine môže v určitom prípade subvencia blahobyt zvýšiť. Kým optimálne clo pre malú krajinu je nulové, pre veľké krajiny je optimálne clo kladné. Pre každú úroveň cla pritom existuje ekvivalentná kvóta, ktorá má rovnaké ekonomické dôsledky takmer vo všetkých ohľadoch. V predkladanom článku sa venujeme práve kvótam a graficky ukazujeme ich účinky na užitočnosť v malej a veľkej krajine.

Jagdish Bhagwati (1969) vo svojom klasickom diele *Clá, obchod a rast* ukázal, že pokiaľ na trhoch vládne dokonalá konkurencia, clo a kvóta majú na blahobyt krajiny identické účinky. Rovnako ako clo, ani kvóta nemôže zvýšiť blahobyt malej krajiny, avšak môže zvýšiť blahobyt veľkej krajiny. Ako neskôr upozornil Tower (1975), toto tvrdenie je platné iba v prípade, ak krajiny neuplatňujú odvetné opatrenia. Naopak, ak veľké krajiny na svoje akcie navzájom periodicky reagujú zavedením odvetných kvót, objem ich vzájomného obchodu sa postupne priblíži nule, a teda blahobyt klesá. Od sedemdesiatych rokov 20. storočia sa výskum rozšíril a začal sa orientovať na parciálne problémy účinkov kvót v podmienkach novej ekonomie: neistotu (Young 1979), nedokonalú konkurenciu (Mai a Hwang 1989), technologický pokrok (Tiffin 1993), monetárne vplyvy (Palivos a Yip 1997) či neistotu na strane dopytu (Chen et al. 2011). Neoklasický model však stále má pevné miesto vo vedeckej literatúre a v univerzitnej výučbe.

Článok pozostáva z úvodu, štyroch častí a záveru. Po krátkom úvode predstavujeme neoklasický grafický model zahraničného obchodu a predpoklady, na ktorých je založený. Druhá časť graficky poukazuje na výhody slobodného medzinárodného obchodu pre malú a veľkú krajinu. V tretej časti aplikujeme neoklasický grafický model na kvóty v malej a v štvrtej časti na kvóty vo veľkej krajine. V závere stručne uzatvárame článok a konštatujeme jeho prínosy.

1 Základné predpoklady neoklasického grafického modelu zahraničného obchodu

Pri grafickej analýze účinkov jednotlivých prostriedkov zahraničnoobchodnej politiky sa najčastejšie používajú štyri typy modelov: (1) jednoduché krivky ponuky a dopytu, (2) model recipročných kriviek ponuky, (3) štandardný neoklasický model rovnováhy v medzinárodnom obchode a (4) Edgeworthov diagram. Azda najobľúbenejšie sú prvé dva – jednoduché krivky ponuky a dopytu sa používajú pre učebné účely (napr. typické Vinerove grafy znázorňujúce účinky colnej únie), kým recipročné krivky ponuky sú preferované vo vedeckých časopisoch. Všetky uvedené modely majú svoje výhody aj obmedzenia a ich voľba závisí od konkrétneho cieľa použitia.

V predkladanom článku používame štandardný neoklasický model rovnováhy v medzinárodnom obchode založený na krivkách hranice výrobných možností, mape indiferenčných kriviek a priamkach výmenných relácií. Spôsob jeho konštrukcie je popísaný vo všetkých učebniciach medzinárodnej ekonomie (pozri napríklad Grančay a Szikorová 2012, Husted a Melvin 2012, Appleyard, Field a Cobb 2009, Krugman

2011), preto ho tu nebudeme detailne rozoberať.² Považujeme však za dôležité pripomenúť predpoklady, na ktorých je tento model postavený:

- Všetky hospodárske subjekty sa správajú racionálne.
- Neexistuje peňažná ilúzia. Hospodárske subjekty sa riadia reálnymi veličinami.
- Existujú dve krajiny, dva statky a dva výrobné faktory.
- Vybavenosť krajín výrobnými faktormi je konštantná.
- Všetky výrobné faktory sú vo všetkých krajinách plne využité.
- Všetky krajiny disponujú rovnakými technológiami výroby.
- Vyrábané statky majú rozdielnu faktorovú náročnosť výroby.
- Krajiny majú rozdielnu vybavenosť výrobnými faktormi.
- Výrobné faktory sú v rámci krajiny plne mobilné.
- Výrobné faktory sú medzinárodne nemobilné.
- Preferencie spotrebiteľov sú v oboch krajinách rovnaké a homotetické.
- Existujú konštantné úspory z rozsahu.
- Na všetkých trhoch je dokonalá konkurencia.
- Saldo zahraničného obchodu krajín je nulové.
- Zahraničný obchod je plne liberalizovaný.
- Neexistujú dopravné náklady ani vedecko-technický pokrok.

Uvedené predpoklady sú zjednodušujúce, čo však nerobí model neplatným. Pre bližšiu analýzu jednotlivých predpokladov možno čitateľovi odporučiť publikácie Husteda a Melvina (2012) alebo Grančaya a Szikorovej (2012).

V modeloch použitých v nasledovnom texte budeme uvažovať s dvomi výrobnými faktormi (prácou a kapitálom) a dvomi statkami (strojmi a textilom). Nech výroba strojov je náročná na kapitál a výroba textilu na prácu. Existujú dve krajiny (domáca krajina A a zahraničie X). Graficky budeme zobrazovať situáciu v krajine A. Predpokladajme, že A je relatívne bohatá na výrobný faktor kapitál.³ Podľa Heckscherovej-Ohlinovej teórie preto krajina A musí mať komparatívnu výhodu vo výrobe strojov a mala by sa orientovať na ich vývoz. Predpokladajme tiež, že ak je krajina A malá, *nevie ovplyvniť svetové ceny*. Naopak, ak je krajina A veľká, *ovplyvňuje svetové ceny*.

2 Výhody z obchodu pre malú a veľkú krajinu

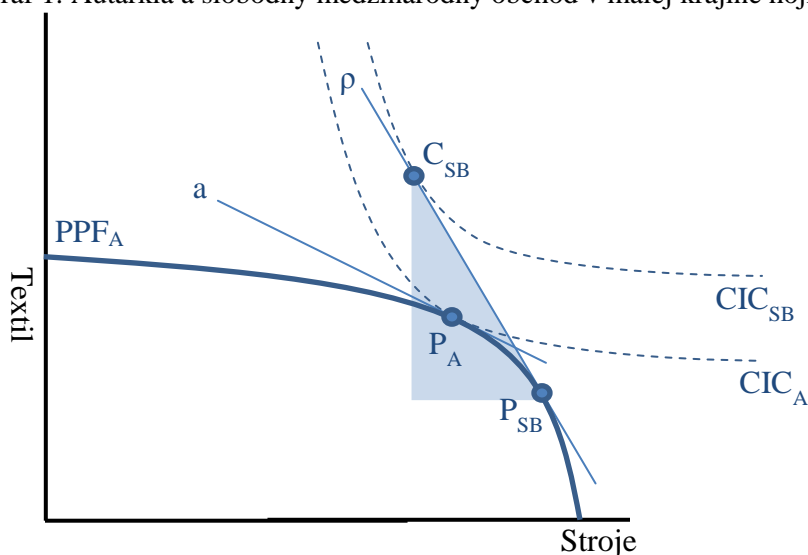
Graf 1 je typickým neoklasickým zobrazením výhod, ktoré plynú malej krajine zo zapojenia sa do slobodného medzinárodného obchodu. Kým v autarkii sa bod produkcie a bod spotreby krajiny (P_A) nachádzajú na jej hranici výrobných možností, vstup do medzinárodného obchodu umožní posun bodu výroby v smere komparatívnych výhod (na P_{SB}) a bodu spotreby *nad* hranicu výrobných možností (C_{SB}). Celková užitočnosť, ktorú krajina dosahuje, sa zvýši z miery danej

² Základný princíp fungovania tohto modelu je zrejмый z grafov v časti 2.

³ To znamená, že podiel zásoby kapitálu k zásobe práce v krajine A je vyšší ako v zahraničí X, t. j. ($K_A/L_A > K_X/L_X$).

indiferenčnou krivkou CIC_A na mieru danú krivkou CIC_{SB} . Tento stav by krajina v autarkii nebola schopná dosiahnuť.

Graf 1: Autarkia a slobodný medzinárodný obchod v malej krajine hojnej na kapitál

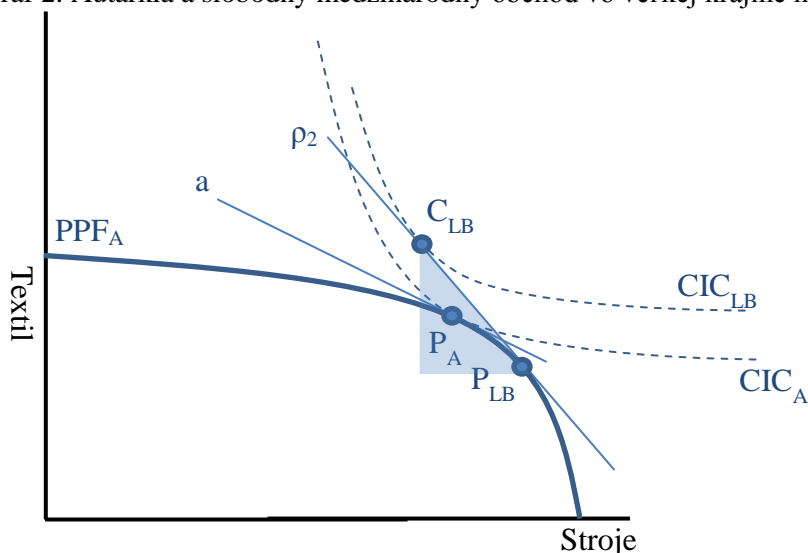


Pozn.: P_A – bod výroby aj bod spotreby v autarkii; P_{SB} – bod výroby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu, C_{SB} – bod spotreby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu; ρ – reálne výmenné relácie. Horizontálna odvesna trojuholníka predstavuje exporty strojov, vertikálna importy textilu.

Prameň: Vlastné spracovanie podľa Husted a Melvina (2007) a Deardorffa (2005).

Situácia veľkej krajiny je analogická. Zásadným rozdielom je skutočnosť, že produkčné a spotrebné rozhodnutia veľkej krajiny ovplyvňujú ceny statkov na svetovom trhu. Zvýšený export strojov z veľkej krajiny pri zachovaní podmienky *ceteris paribus* povedie k zníženiu ich ceny na svetovom trhu. Reálne výmenné relácie, ktoré predtým mali úroveň danú sklonom krivky ρ (a sú definované ako pomer ceny strojov a ceny textilu) sa preto musia znížiť. To je na grafe 2 znázornené priamkou so sklonom ρ_2 . Je zrejmé, že aj vo veľkej krajine vedie zapojenie sa do slobodného medzinárodného obchodu k zvýšeniu celkovej užitočnosti, avšak iba na úroveň danú indiferenčnou krivkou CIC_{LB} , ktorá vzhľadom na zmenenú svetovú cenu strojov nutne leží pod indiferenčnou krivkou CIC_{SB} . Možno tak skonštatovať, že slobodný medzinárodný obchod má pozitívne dôsledky na celkovú užitočnosť v malej aj veľkej krajine, avšak vo veľkej krajine je časť týchto pozitívnych dôsledkov neutralizovaná zmenenou svetovou cenou.

Graf 2: Autarkia a slobodný medzinárodný obchod vo veľkej krajine hojnej na kapitál



Pozn.: P_A – bod výroby aj bod spotreby v autarkii; P_{LB} – bod výroby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu, C_{LB} – bod spotreby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu; ρ_2 – reálné výmenné relácie. Horizontálna odvesna trojuholníka predstavuje exporty strojov, vertikálna importy textilu.

Prameň: Vlastný návrh podľa Deardorffovho zobrazenia neoklasického modelu (2005).

V nasledujúcich častiach rozšírime uvedenú grafickú analýzu o vývoznú a dovoznú kvóty a posúdime ich vplyv na celkovú užitočnosť v malej a veľkej krajine.

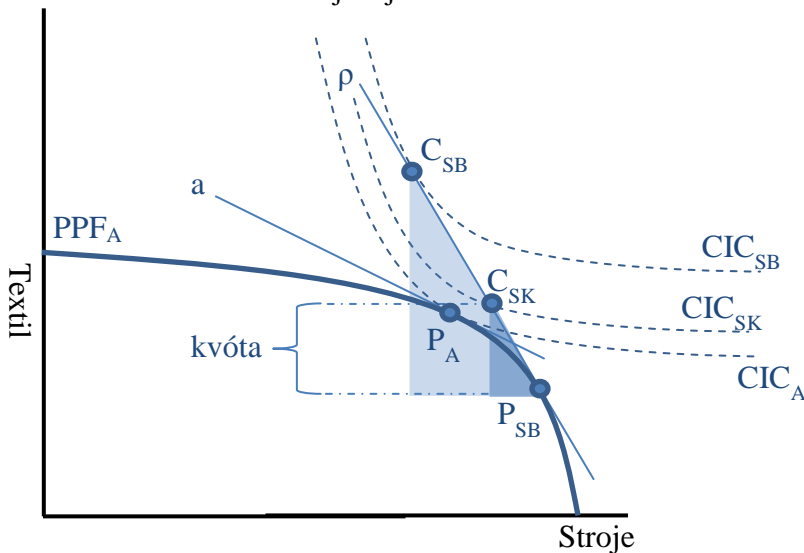
3 Dovozné a vývozné kvóty v malej krajine

Majme malú krajinu, analogicky ako v grafe 1. Ak sa táto krajina zapojí do slobodného medzinárodného obchodu, jej produkcia sa presunie do bodu P_{SB} a spotreba do bodu C_{SB} (graf 3). Pravouhlý trojuholník, ktorého vrcholy P_{SB} a C_{SB} sú koncovými bodmi prepony, je trojuholníkom obchodu skúmanej krajiny. Horizontálna odvesna predstavuje jej exporty strojov a vertikálna odvesna importy textilu. Ak krajina zavedie dovoznú kvótu na import textilu, jeho dovoz už nebude môcť dosiahnuť optimálnu úroveň danú pôvodnou vertikálnou odvesnou trojuholníka obchodu, a teda ani bod spotreby C_{SB} ležiaci na indierenčnej křivke CIC_{SB} . Objem zahraničného obchodu krajiny sa nutne zníži. Nový bod spotreby C_{SK} sa vytvorí na nižšej indierenčnej křivke CIC_{SK} a kvóta preto vedie k zníženiu blahobytu krajiny. Ak je stanovená kvóta nižšia ako dovoz daného statku v stave slobodného medzinárodného obchodu, pri zachovaní predpokladov neoklasického modelu vedie v malej krajine dovozná kvóta k zníženiu celkovej užitočnosti.⁴

⁴ Postup k dosiahnutiu uvedeného záveru bol formulovaný zjednodušene a neuvažoval so zmenou výroby v krajine v dôsledku zavedenia kvót. Avšak možno očakávať, že v situácii, keď importéri nemôžu dovážať požadované množstvo statkov (a pri zachovaní predpokladu

Účinky vývoznjej kvóty sú totožné s dovoznou kvótou. Zavedenie vývoznjej kvóty vedie k nemožnosti dosiahnuť optimálnu úroveň vývozu, a teda z grafického hľadiska k skráteniu horizontálnej odvesny trojuholníka obchodu. Pri zohľadnení predpokladu nulového salda zahraničného obchodu musí nevyhnutne poklesnúť aj import. Krajina preto nemôže dosiahnuť optimálny bod spotreby C_{SB} , ale len bod C_{SK} ležiaci na nižšej indifferenčnej krivke. Zavedenie vývoznjej kvóty v malej krajine vedie pri zachovaní predpokladov neoklasického modelu k zníženiu jej užitočnosti.

Graf 3: Dovozná kvóta v malej krajine



Pozn.: P_A – bod výroby aj bod spotreby v autarkii; P_{SB} – bod výroby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu; C_{SB} – bod spotreby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu; C_{SK} – bod spotreby po zavedení dovozných kvót; ρ – reálna výmenná miera. Horizontálna odvesna trojuholníka predstavuje exporty strojov, vertikálna importy textilu.

Prameň: Vlastný návrh podľa Deardorffovho zobrazenia neoklasického modelu (2005).

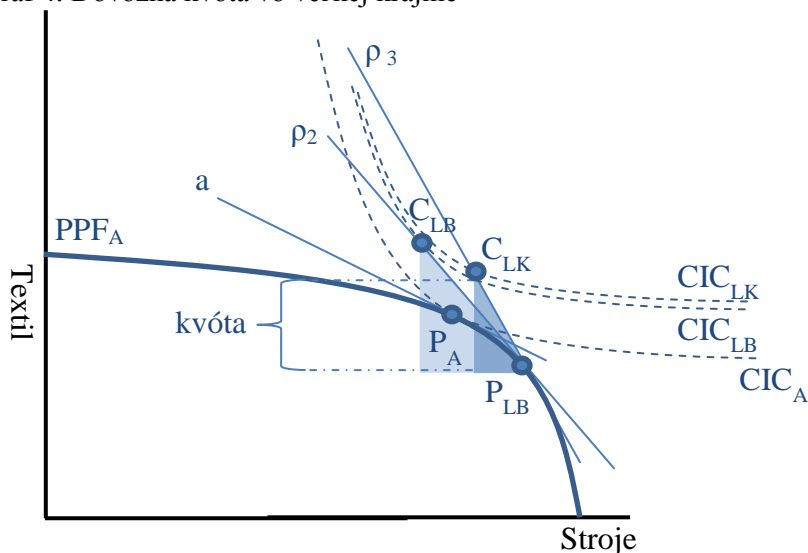
Uvedený grafický dôkaz je plne v súlade s Bhagwatiho (1969) tvrdením o tom, že kvóty nedokážu v malej krajine vyvolať zvýšenie blahobytu a potvrdzuje aj ďalší výskum v tejto oblasti.

vyrovnaného zahraničného obchodu ani exportéri vyvážať požadované množstvo statkov), príde v krajine k zmene bodu výroby. V skúmanom prípade import nemôže pokryť domácu spotrebu textilu, preto sa zvýši jeho domáca výroba na úkor výroby strojov. Bod výroby sa presunie po PPF krivke z P_{SB} smerom k bodu P_A . V závislosti od tvaru PPF krivky a indifferenčných kriviek môže nový bod spotreby ležať na vyššej indifferenčnej krivke ako C_{SK} , avšak určite bude ležať na nižšej indifferenčnej krivke ako C_{SB} .

4 Dovožné a vývozné kvóty vo veľkej krajine

Zatiaľ čo v malej krajine zavedenie protekcionistických opatrení nemení svetovú cenu statku, analýza účinku kvót vo veľkej krajine musí uvažovať aj so zmenou svetovej ceny. Práve to je podstatou existencie odlišností v dôsledkoch zavedenia rovnakých kvót v nerovnako veľkých krajinách. Vychádzajme z počiatočného autarkického bodu P_A , z ktorého sa krajina po vstupe do slobodného medzinárodného obchodu presunie do bodu výroby P_{LB} a bodu spotreby C_{LB} . Zahraničný obchod jej umožňuje dosahovať indierenčnú krivku CIC_{LB} , ktorá je vyššia ako maximálna dosiahnuteľná indierenčná krivka v autarkii CIC_A . Ak veľká krajina zavedie dovoznú kvótu (graf 4), množstvo dovážaného statku sa zníži. Zmenia sa reálne výmenné relácie (t. j. svetová cena) – poklesne relatívna cena dovážaného statku a vzrastie relatívna cena vyvážaného statku.⁵ To umožní veľkej krajine dosiahnuť zvýšenie celkového blahobytu nad úroveň v stave slobodného obchodu – dosiahnuť bod spotreby C_{LK} ležiaci na indierenčnej krivke CIC_{LK} .

Graf 4: Dovožná kvóta vo veľkej krajine



Pozn.: P_A – bod výroby aj bod spotreby v autarkii; P_{LB} – bod výroby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu, C_{LB} – bod spotreby po zapojení sa do slobodného medzinárodného obchodu; C_{LK} – bod spotreby po zavedení dovoznej kvóty; ρ_2 a ρ_3 – reálne výmenné relácie pred a po zavedení kvóty. Horizontálna odvesna trojuholníka predstavuje exporty strojov, vertikálna importy textilu.

Prameň: Vlastný návrh podľa Deardorffovho zobrazenia neoklasického modelu (2005).

Je zřejmé, že uvedený záver nemusí byť platný pre akúkoľvek veľkosť kvóty. Ak veľká krajina stanoví kvótu na veľmi nízkej úrovni, a teda s vysokým

⁵ Relatívna cena dovážaného statku poklesne, pretože sa po ňom v dôsledku uvalenia kvóty veľkou krajinou zníži dopyt. Relatívna cena druhého, vyvážaného statku nutne vzrastie.

protekcionalistickým účinkom, negatívne dôsledky zníženia objemu zahraničného obchodu prevýšia pozitívne dôsledky zlepšenia terms of trade krajiny; celková užitočnosť sa preto zníži. Významným rozdielom v porovnaní s malou krajinou je však fakt, že *pri zachovaní predpokladov neoklasického modelu môže vo veľkej krajine dovozná kvóta viesť k zvýšeniu celkovej užitočnosti.*⁶

Účinky vývozných kvót zavedenej veľkou krajinou sú vo svojej podstate totožné s dovoznými kvótami. Vedie k zmenšeniu obchodného trojuholníka, k zmenám svetových cien a *môže* veľkej krajine priniesť zvýšenie celkovej užitočnosti nad úroveň dosiahnuteľnú v podmienkach slobodného obchodu.

ZÁVER

V článku sme s využitím jednoduchého neoklasického grafického modelu ukázali, že zavedenie kvóty ako protekcionalistického opatrenia v zahraničnom obchode má rôzne implikácie v závislosti od veľkosti krajiny, ktorá ju zaviedla. V malej krajine, ktorej výrobné a spotrebné rozhodnutia neovplyvňujú svetovú cenu, vedie kvóta jednoznačne k zníženiu celkovej užitočnosti. Naopak, vo veľkej krajine, ktorej výrobné a spotrebné rozhodnutia môžu ovplyvniť svetovú cenu, môže mať zavedenie kvóty za účinkov aj zvýšenie celkovej užitočnosti nad úroveň dosiahnuteľnú v podmienkach slobodného obchodu.

Znovu upozorníme, že naše závery sú všeobecne platné iba pri zachovaní pomerne prísnych predpokladov a akýkoľvek odklon od nich vyžaduje samostatnú analýzu. Predovšetkým sa vyžaduje vyrovnaná obchodná bilancia, čo značí, že dovozná kvóta má priamy vplyv aj na vývoz, a vývozná kvóta na dovoz.

Naše jednoduché grafické zobrazenie môže nájsť uplatnenie napríklad vo výučbe na vysokých školách, ako nadstavba k neoklasickému modelu medzinárodného obchodu. Názorne ukazuje rozdiely v účinkoch kvót v závislosti od veľkosti krajiny a pomáha študentom lepšie si osvojiť látku.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. APPLEYARD, D. – FIELD, A. – COBB, S. (2009). *International Economics*, 7th ed. McGraw-Hill, 2009. ISBN 978-0073511344.
2. BHAGWATI, J. N. (1969). *Tariffs, trade and growth*. Cambridge: MIT Press, 1969.
3. CHEN, H.-Y. – CHANG, Y.-M. – CHIOU, J.-R. (2011). A Welfare Analysis of Tariffs and Equivalent Quotas under Demand Uncertainty: Implications for Tariffication. In: *International Review of Economics and Finance*, 2011, roč. 20, č. 4, s. 549-561.

⁶ Podobne ako v prípade malej krajiny, aj tu možno pridať do analýzy úvahu o zmene domácej výroby v dôsledku zavedenia kvóty. Zavedenie kvóty na dovoz textilu zrejme povedie k zvýšeniu jeho domácej výroby na úkor výroby strojov. Bod produkcie sa preto nevytvorí v P_{LB} , ale v oblasti na krivke PPF naľavo od neho a napravo od bodu P_A . Uvedená zmena produkcie bude mať vplyv na svetové ceny. Veľkosť tejto zmeny určí, či krajina po zavedení dovozných kvót dosiahne vyššiu indiferenčnú krivku ako v stave plne liberálneho zahraničného obchodu alebo nie.

4. DEARDORFF, A. (2005). How robust is comparative advantage? In: *Review of International Economics*, 2005, roč. 13, č. 5, s. 1004-1016.
5. GRANČAY, M. (2012). Vplyv subvencií na celkovú užitočnosť v malom a veľkom štáte – neoklasický grafický model. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2012, roč. 10, č. 4, s. 16-26.
6. GRANČAY, M. – SZIKOROVÁ, N. (2012). *Medzinárodné hospodárske vzťahy – teórie, príklady, grafy*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3497-0.
7. HUSTED, S. – MELVIN, M. (2012). *International Economics, 9th ed.* Prentice Hall, 2012. ISBN 978-0-321-78386-8.
8. KRUGMAN, P. – OBSTFELD, M. – MELITZ, M (2011). *International Economics – Theory and Policy*. Prentice Hall, 2011. ISBN 978-0-13-274483-6.
9. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011). *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-89393-37-4.
10. MAI, Ch.-Ch. – HWANG, H. (1989). Tariff versus Ratio Quotas under Duopoly. In: *Journal of International Economics*, 1989, roč. 27, č. 1, s. 177-183.
11. PALIVOS, T. – YIP, Ch. K. (1997). The Effects of Import Quotas on National Welfare: Does Money Matter? In: *Southern Economic Journal*, 1997, roč. 63, č. 3, s. 751-760.
12. RIVERA-BATIZ, L. A. – OLIVA M.-A. (2004). *International Trade – Theory, Strategies and Evidence*. Oxford University Press, 2004. ISBN 0-19-829711-4.
13. TIFFIN, R. (1993). The Welfare Effects of Technological Change under Quotas. In: *Oxford Development Studies*, 1993, roč. 21, č. 1, s. 3-12.
14. TOWER, E. (1975). The Optimum Quota and Retaliation. In: *Review of Economic Studies*, 1975, roč. 42, č. 4, s. 623-630.
15. YOUNG, L. (1979). Ranking Optimal Tariffs and Quotas for a Large Country under Uncertainty. In: *Journal of International Economics*, 1979, roč. 9, č. 2, s. 249-264.

KONTAKT

Ing. Martin Grančay, PhD.
 Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/B
 85235 Bratislava
 E-mail: martin.grancay@euba.sk



DISKUSIA

NOVÉ TRENDY NA VYBRANÝCH ASIJSKÝCH TRŽÍCH

doc. Ing. Miroslava Zamykalová, CSc.
Ing. Soňa Gullová, PhD.

ABSTRAKT

Snížení poptávky v USA, Evropě a dalších zemích donutila asijské země zamyslet se nad novými cestami, jak rozšířit vzájemný obchod a stimulovat spotřebu na domácím trhu. Úspěch právě v této oblasti je výzvou pro evropské i asijské podnikatele. Zdá se, že ani velké mezinárodní společnosti nejsou dostatečně připraveny, aby mohly využít potenciál asijského regionu. Tyto trhy jsou velmi různorodé, pokud jde o jejich rozměr i úroveň vyspělosti, vkus a preference místních spotřebitelů se neustále vyvíjejí. Jestliže zde mají firmy úspěch, budou muset změnit způsob myšlení, svoji strategii, organizaci, řízení aktivit a marketing tak, aby zdroje byly využity co nejefektivněji a potřeby a přání zákazníků uspokojeny co nejlépe. To se týká i japonského trhu, kde se chování spotřebitelů začíná stále více podobat chování spotřebitelů v Evropě a v USA.

Klíčové slová: asijské trhy, řízení, marketing, strategie, spotřeba, spotřební chování

ABSTRACT

If consumer business companies in Asia are to meet the challenge, they will have to fundamentally change the way they think about strategy, operations, organization and marketing. Asia's emerging economies are leading the world out of recession and the region's consumers are taking the baton from their counterparts in developed countries. Even the most sophisticated multinational companies are ill-prepared and must change significantly to meet the challenge of the Asia's growth potential. They will have to organize themselves regionally to coordinate strategy and use resources in the most efficient way and at the same time target the tastes of consumers on a very local level. Companies may also need to rethink the way they operate on the Japanese market, because after decades of behaving differently, Japanese consumers increasingly resemble their counterparts in Europe and the USA.

Key words: Asian markets, management, marketing, strategy, consumption, consumption behaviour

JEL: M16, M21, M31

ÚVOD

V současné době můžeme v řadě rozvíjejících se ekonomik (tzv. emerging markets) pozorovat projevy fenoménu, který bychom mohli nazvat průmyslovou revolucí, jež začíná měnit postavení těchto zemí ve světové ekonomice a má své významné dopady i pro vyspělou část světa. Rychlost i úroveň těchto změn je v jednotlivých ekonomikách rozdílná a např. Čína a Indie procházejí průmyslovou transformací, která je mnohonásobně rychlejší, než tomu bylo v případě průmyslové revoluce v Evropě a v Severní Americe. V příštích dekadách lze očekávat, že se objeví miliardy nových spotřebitelů střední třídy, stejně jako nových bohatých vrstev zákazníků, které i pro evropské firmy představují svým potenciálem velké příležitosti, ale i výzvy, jak tyto příležitosti úspěšně využít. Zejména podnikatelské prostředí v Číně se velmi rychle mění, ke změnám dochází na indickém trhu a v dalších asijských ekonomikách. Můžeme zaznamenat nejen vysoká tempa růstu těchto ekonomik, zejména ve srovnání s vyspělou částí světa, ale i významné změny ve spotřebě, v potřebách a chování zákazníků na těchto trzích. Mění se i dříve odlišné a předvídatelné chování japonských spotřebitelů, kteří se začínají podobat svým protějškům v Evropě a v USA. Tyto změny kladou vysoké nároky na podnikatelské strategie firem v současnosti a zejména do budoucna. Tyto rychle rostoucí ekonomiky začínají vykazovat úspěchy i v oblasti inovací a rozvoji nových technologií a stávají se místem, kam nejen proudí zahraniční investice, ale odkud také směřují investice do zahraničí, a to nejen do méně rozvinutých oblastí, ale i na vyspělé západní trhy a v neposlední řadě i do oblasti Střední Evropy. Na těchto rozvíjejících trzích se také západní firmy setkávají se stále rostoucí a často úspěšnou konkurencí domácích společností.

Cílem následující analýzy je poukázat na hlavní změny a nové trendy v této oblasti, zhodnotit jejich důsledky pro firemní strategie a postupy a poukázat na možné přístupy, jak tyto nové trendy a příležitosti využít k posílení pozice na těchto vybraných trzích a k rozvoji vzájemné spolupráce.

1 Jak získat asijské spotřebitele?

O zvýraznění Asie, zejména o roli Číny a Indie, se hovoří již delší dobu a spolu s některými dalšími ekonomikami tvoří i sledovanou skupinu zemí BRIC (dnes často zmiňovanou i jako BRICS). Zatímco svět zažíval zpomalení a propad, Čína i Indie vykazovaly nadále významná tempa růstu. Asijské ekonomiky tak převzaly roli jakéhosi vůdce globálního oživení. Pokud jde o českou ekonomiku, ukázalo se to např. na výsledcích vývozu společnosti Škoda Auto, pro kterou se čínský trh stal největším odbytištěm i nejperspektivnějším trhem, s padesátiprocentním nárůstem v r. 2010 oproti předchozímu roku¹. Růst v Asii není nový jev, ale je možné pozorovat i zvyšování životní úrovně obyvatel, vzdělání a aspirací mladé generace. Řada ekonomů také poukazuje na to, že tento „asijský zázrak“ závisí na vládou řízených investicích a politice výroby s nízkými náklady, určené pro export na západní trhy. Nově je možné zaregistrovat zvýšený intraregionální obchod a např. v Číně pozorovat i trend určitého oslabování významu exportu a posilování významu spotřeby na celkovém růstu ekonomiky. Tento posun k růstu podílu spotřeby na celkovém růstu ekonomiky je již

¹ HOSPODÁŘSKÉ NOVINY, 2011, 4.3.2011.

zřetelný. Transformace země z centra výroby na centrum spotřeby by Číně zároveň umožnilo lépe vybalancovat její obchodní vztahy s vyspělými zeměmi.

Intraregionální obchod ale vyžaduje změnu politiky směrem k podpoře větší spotřeby místních obyvatel, kteří, v porovnání s jinými státy, stále vykazují významně nižší podíl spotřeby na HDP. Ale i při těchto nízkých podílech nabízejí asijské trhy přesvědčivé příležitosti. Zejména v Číně se objevuje široká a rychle rostoucí skupina bohatých spotřebitelů, kteří mají rádi zahraniční značky a luxusní zboží. Rovněž obyvatelé měst se začínají stále více podobat svým západním protějškům, což je mimo jiné ovlivněno i rostoucími příjmy a zájmem o kvalitnější produkty. Podle provedené studie, prodej těchto výrobků dnes představují kolem poloviny celkového růstu spotřeby². Přesun směrem ke kvalitnějším a dražším výrobkům je také umožněn růstem možnosti nákupu na úvěr a této skutečnosti se např. snaží využít i český Home Credit. Tento trend je potom na druhé straně kompenzován klesajícím podílem nákupu levnějšího zboží.

Získání asijských spotřebitelů ale vyžaduje změnit dosavadní modely nabídky a obchodování. Nestačí snažit se zde uplatnit výrobky, které byly vytvořeny pro zákazníky na jiných trzích, ale vytvářet a nabízet výrobky i marketingové strategie, které jsou „šité na míru“ nejen jednotlivým trhům a zemím, ale ve zvýšené míře i specifickým segmentům spotřebitelů (zejména např. městským oblastem). Je nutné spotřebitele přesvědčit o důležitosti nabízeného produktu (např. poukázat na úspěch v zaměstnání, společenský status apod.) a využít k tomu kvalitní webové stránky, možnosti společné, meziproduktové reklamy, stejně jako kvalifikovaný prodejní personál. Růst využití internetu na asijských trzích se ale co do dynamiky v jednotlivých zemích liší. Čína se může pochlubit více než 420 mil. uživateli, což představuje přibližně 30% z celkové populace a odhaduje se, že tento počet se v příštích pěti letech téměř zdvojnásobí a dosáhne až 770 mil. obyvatel, tedy 55% z jejich celkového počtu. Ještě rychlejší rozvoj zaznamenala např. Malajsie s přibližně 15 mil. uživateli, což ale představuje až 55% z celkové populace. Vzhledem k počtu obyvatel je tak Čína se svým podílem největším uživatelem internetu ve světě, zatímco Indie s pouhými 81 mil. uživateli, představujícími 7% obyvatelstva země připojenými na internet, silně zaostává. Odhaduje se, že do r. 2015 se ale i její počet uživatelů zpětinasobí až na 350 mil., tedy 28% populace.³

To je výzvou pro nová média, aby přizpůsobila obsah a přenos komunikačních sdělení tak, aby byla cenově konkurenceschopná ve srovnání s tradičními, zejména tištěnými formáty, využívala k tomu místní a regionální publicitu a byla dostatečně důvěryhodná pro spotřebitele. Společnosti, zejména v sektoru spotřebního zboží (např. automobilovém, v maloobchodě a pod.), by s ohledem na tento posun měly nově formulovat své marketingové a komunikační strategie, získat a využít konkurenční výhodu tohoto regionu, který představuje již nyní více než polovinu světových uživatelů internetu.

I v Indii se vyrábí stále více zboží pro rostoucí spotřebu na velkém domácím trhu a to pomáhalo indické ekonomice překonat krizi. Velký počet obyvatel zde představuje významný faktor růstu trhu, ale i tady je třeba vzít v úvahu místní

² ATSMON, Y. – DIXIT, V. – MAGNI, M. – ST-MAURICE, I.: China's new pragmatic consumers, 2011.

³ DAGA, V. – NIMAL M – NARASIMHAN, L.: Riding Asia's digital tiger, 2010.

specifika, jakou je mimo jiné nízká kupní síla většiny obyvatel. Pro podnikatele to znamená vyvíjet a nabízet takové produkty, které odpovídají zvyklostem a potřebám indických spotřebitelů. Tento proces již dostal své jméno „indovace“⁴. Indický trh má řadu zvláštností, často náboženského původu, rozhoduje nízká cena, obchody nabízejí vše, ale v malém balení a pod. Na těchto trzích, ale i v některých vyspělých zemích, zaujímají významné místo i různé etnické skupiny, často s nezanedbatelným procentním zastoupením ve společnosti, které mohou mít specifické potřeby, odlišný výběr produktů, značek, míst a způsobu nakupování, jiné vnímání propagačních sdělení a pod. I těmto „novým zákazníkům“ začaly podniky v poslední době věnovat více pozornosti, analyzovat jejich potřeby a chování, vyvíjet, vyrábět a nabízet specifické výrobky a služby, způsoby jejich distribuce a komunikace, neboli uplatňovat tzv. etnický marketing⁵.

Na sledovaných trzích významně roste konkurence i ze strany místních, nejen velkých, ale někdy i menších společností, které konkurují, často velmi úspěšně, západním firmám, a to nejen na těchto, ale i na zahraničních trzích. Také příjmy společností zde usazených rostou zpravidla rychleji než příjmy mateřských firem a než příjmy jejich protějšků z vyspělých trhů.

2 „Mysli regionálně, jednej lokálně“

Todd Guild ve své studii doporučuje následující postup, jak získat spotřebitele v Asii.⁶ Podle autora rozměr a rychlost změn, ke kterým dochází na asijských trzích, je výzvou i pro velké globální společnosti a jejich zkušené řídicí pracovníky. Pro efektivní využití zdrojů navrhuje organizovat činnost regionálně a zároveň zacílit na potřeby spotřebitelů na lokální úrovni. Firmy se na těchto trzích setkávají s roztržštěnou distribucí, velmi silnou místní konkurencí, která se opírá o nízké náklady, různorodé preference, nízkou kupní sílu většiny obyvatel a jejich nízkou loajalitu ke značkám. Místo lokalizace činnosti a centralizace administrativy navrhuje vytvářet užší a flexibilnější regionální struktury, schopné na jedné straně posílit činnost v dané zemi, na straně druhé rychle se adaptovat a alokovat zdroje v rámci oblasti, napříč jednotlivými trhy. Malé regionální řídicí týmy tak mohou s většími úspěchy využívat a přesunovat inovace a snižovat náklady. Pro tuto současně „regionální a lokální strategii“ uvádí čtyři obecné zásady:

- globální společnosti musí změnit své organizační struktury tak, aby operace na těchto trzích zaujaly postavení odpovídající jejich dlouhodobému ziskovému potenciálu a měly potřebnou autonomii pro dosažení výsledků,
- měly by se zaměřit na růstové příležitosti v městských oblastech,
- výrobky a ceny musí být přizpůsobeny místním preferencím (doslova „šité na míru“),

⁴ LAMONT, J.: Indovace, inovace po indicku dobývá svět, 2010.

⁵ ZAMYKALOVÁ, M.: Spotřebitelské chování různých etnických skupin a jeho odraz v marketingu, 2010.

⁶ GUILD, T.: Think regionally, act locally: Four steps to reaching the Asian consumer, 2009.

- musí se naučit jak uvést zboží na trh, prodávat je a distribuovat přes různé distribuční cesty a maloobchodní struktury.

Asie by tak neměla být jen jednou z dalších oblastí činnosti firmy, ale vést manažery k pochopení, že úspěch na asijských trzích se stává nutností pro přežití a že růst spotřeby na těchto trzích může kompenzovat výpadky na vyspělých trzích v USA a v Evropské unii. Jak autor ukazuje na příkladech, v řadě výrobků i výrobních řad se asijská spotřebitelé stali už dnes globálními hráči.

Pro mnohé společnosti tak nastává nová etapa, kdy po vstupu na tyto trhy a postupném růstu v předchozích letech se snaží a budou dále usilovat o dosažení vedoucí pozice. Tyto cíle nebude snadné naplnit, protože asijské trhy jsou vysoce konkurenční a místní soupeři nabízejí výrobky s rostoucím počtem inovací a se zkracujícím se životním cyklem, obvykle za ceny, které jsou pro jiné těžko dosažitelné. Navíc i zmíněná nízká loajalita spotřebitelů a distribuce prostřednictvím převažujících rodinných maloobchodních prodejen způsobuje, že obvyklé metody a přístupy z domácích vyspělých trhů zde mohou být zbytečné a neúspěšné. Přestože pozornost bývá věnována zejména Číně, indický spotřební trh, který, jak se odhaduje, vykazuje pět až desetileté zpoždění oproti čínskému, se v některých skupinách výrobků vyznačuje vysokými tempy růstu.

Pokud se vrátíme k výše zmíněným zásadám, studie uvádí některé příklady firem, které tímto směrem adaptovaly své přístupy. Některé organizovaly své asijské operace jako nezávislé obchodní jednotky s vlastním kapitálovým rozpočtem, s týmem, zkušeným v oblasti strategického plánování i se znalostmi místních specifik, schopným využít výhody jednotlivých trhů a umožnit jejich spolupráci v oblasti.

Současné údaje a zejména jejich prognózy také poukazují na města, jako dominantní centra masové spotřeby. Podle nich v Japonsku žije více než polovina všech spotřebitelů v Tokiu nebo Osace, pětina obyvatel Jižní Koreje v Soulu a podle odhadů v Číně, do r. 2025, opustí venkov více než 350 milionů obyvatel, kteří vytvoří více než 23 obrovských velkoměst s obyvatelstvem nad 5 milionů. V Indii více než 700 milionů obyvatel učiní totéž do r. 2050 a vytvoří tak 36 megalopolí. Dnes už také nestačí jen chápat regionální a lokální preference, ale projektovat a navrhovat výrobky a služby přímo v Asii, investovat do místních designérských a výrobních kapacit, vytvářet originální výrobky. Cena je významnou součástí strategie, využití vstupních výrobků a značek je důležité pro přilákání zákazníků i směrem k těm cenově vyšším, díky zaměření se na znaky a atributy, které asijská spotřebitelé oceňují nejvíce. Svoji roli sehrává i způsob placení, např. i zmíněná možnost koupě na splátky. Pokud jde o komunikační politiku, nestačí jen tradiční a zmíněná moderní média, ve kterých je míra penetrace v Asii nižší než na vyspělých trzích. Kromě využití televize, rádia, tisku a internetu je vhodné použít i události a společenské akce, venkovní a mobilní reklamu, podporu v místě prodeje a vzdělávací kampaně. Moderní maloobchodní řetězce představují zatím pouze třetinu celkových prodejů spotřebního zboží v Číně a méně než pětinu v Indii, převažují malé rodinné obchody⁷.

Vytvořit úspěšnou strategii pro tyto trhy se dnes stalo důležitou součástí firemních cílů a plánů. Rostoucí různorodost a konkurenční prostředí znamenají

⁷GUILD, T.: Think regionally, act locally: Four steps to reaching the Asian consumer, 2009.

nutnost chápat existující specifika uvnitř ekonomik jednotlivých zemí a soustředit zdroje na slibné části trhů. Strategie musí odrážet charakteristiky národního trhu (včetně zmíněné úrovně urbanizace), stejně jako velikost firmy, její pozici i aspirace. Jednou z možností je např. využít přístup vytváření městských clusterů.⁸

Je možné segmentovat např. čínská města podle faktorů, jakými jsou průmyslová struktura, demografické faktory, rozsah, geografická blízkost a charakteristiky spotřebitele. Takto lze identifikovat určitý počet clusterů, každý dostatečně homogenní tak, aby bylo oprávněné považovat jej za jeden trh pro posouzení strategických rozhodnutí. Následné zvolení priorit a postupů při jejich zacílení (targetingu), může napomoci společnosti zvýšit efektivnost distribuční sítě, prodejců a médií i marketingové strategie. Firmy tak mohou využít příležitosti i v atraktivních menších městech a spíše uvnitř než napříč různých clusterů, tedy strategii, která vyžaduje méně komplexní distribuční řetězec a méně partnerů. Ty společnosti, které chtějí využít expanze napříč clustery, mohou snadněji zacílit na určitý, větší počet podobných měst uvnitř několika velkých clusterů, které nabízejí stejné tržní příležitosti, ale nacházejí se v různých částech země. Další výhodou této koncentrace zdrojů na určité clustery je možnost využít efektu „word of mouth“. Vzhledem k relativně krátké historii jednotlivých značek v Číně hraje tento nástroj a pověst značky významnější roli, než je tomu ve vyspělých ekonomikách.

Při využití této strategie je důležité zaměřit se na rozměr clusteru, nikoli města, analyzovat historii růstu příjmů a produktových řad s tím, že pouhá extrapolace budoucích trendů na základě této historie není dostatečná, protože s růstem příjmů se spotřební zvyklosti rychle mění. V Číně je třeba si také uvědomit, že zevšeobecnění je možné jen částečně, vzhledem k existujícím významným rozdílům i uvnitř oblastí, které vedou k nutnosti diferencovat komunikační kampaně a volit rozdílné formy distribuce. Tato lokalizace je v Číně nutná i z důvodu omezené dostupnosti národních médií, což se týká nejen dostupnosti TV kanálů, ale zejména ostatních médií jako jsou noviny a rádio i billboardy. Je třeba také zvážit, s ohledem na strategicko-řídicí rozhodování, možnost spojení (např. geograficky blízkých) clusterů nebo jejich rozdělení na subclustery. Jejich počet závisí na potřebách společnosti a měl by umožnit efektivní řízení.

Pokud jde o Indii, využít efektivně rostoucí spotřebu může být náročnější než v Číně, vzhledem ke zdejší menší urbanizaci i ranějšímu stádiu hospodářského rozvoje. Správně alokovat finanční i lidské zdroje a zlepšit řízení znamená zvolit možná menší počet clusterů v okolí velkých indických měst, protože tyto clustery mohou představovat velký podíl v hospodářském rozvoji země. Další možností, která se již některým firmám vyplatila, je zaměřit se pouze na určitý počet států v zemi.

3 Zahraniční nebo místní manažeři?

Pro úspěšné působení na rozvíjejících se trzích je neméně důležitou výzvou pro firmy efektivní využití lidských zdrojů, zejména řídicích kádrů. Podle některých názorů éra západních manažerů-expatriotů pomalu končí a i zde se doporučuje

⁸ ATSMON Y. – KERTESZ, A. – VITTAL, I.: Is your emerging-market strategy local enough?, 2011.

lokalizace.⁹ Problematika mezikulturních rozdílů v chování a jednání zástupců různých národních kultur a z nich vyplývajících nedorozumění je dostatečně známou a diskutovanou. Ukazuje se, že i když pro západní manažery je život v Číně snazší než pro čínské manažery v západních zemích, zdá se být pro ně tento trh komplikovaný. Také nedostatečný výkon, neúspěch a předčasný odjezd, nebo odvolání vyslaných manažerů jsou na tomto trhu mnohem častějšími důvody, než je tomu na jiných zahraničních trzích.

Západní manažeři musí počítat s autoritářským režimem, netransparentními a měnícími se pravidly, nedostatečnou ochranou životního prostředí i autorských práv a jiného duševního vlastnictví, omezenou možností uplatnění některých způsobů prodeje (např. „multi-level marketing) nebo vyhledávání a najímání personálu, vysokou administrativní zátěží a nutností získání řady povolení a schválení a zasahováním politiky do života firem a jejich zaměstnanců (stranické organizace ve firmě, podezřívavost při pořádání společných podnikových akcí a shromáždění a pod.). Dnešní generace expatriotů má ale život snazší než předchozí generace. Za peníze lze dnes v Číně nakoupit prakticky vše, trh na rozdíl od západního světa dynamicky roste a poskytuje nové příležitosti i zkušenosti, umožňuje vysoké odměny za práci, vylepšení profesionálního životopisu i kariérního postupu, v neposlední řadě i poznání zajímavé kultury. Řadě manažerů se zde líbí, jsou spokojeni a rádi zůstávají a firmy sem začínají vysílat své nejschopnější kádry.

V posledních letech se ale i čínské firmy stávají více globálními a vyhledávají investiční příležitosti v zahraničí. Dnes je můžeme najít nejen tradičně v ostatních asijských zemích, ale s rostoucí dynamikou v Africe, Latinské Americe, USA i v Evropě. Investují do akvizic (v západní Evropě), ale i do výstavby kapacit „na zelené louce“ (ve střední Evropě) a s cílem získat moderní technologie a know-how nakupují majetkové podíly i v menších a středně velkých firmách, ke kterým je rovněž přitahuje velmi dobrá pověst výrobků a vysoká kvalifikace technických pracovníků a inženýrů. Objevuje se rovněž trend většího přílivu čínských investic do Evropy, než je tomu naopak.

Čínští expatrioti jsou relativně nový fenomén, který odráží rostoucí sílu a význam země. Zatímco dřívější vlny emigrantů způsobila chudoba, násilí a despotická nadvláda a lidé hledali v zahraničí práci a obživu, noví expatrioti jsou jiní. Přicházejí se zajištěnou prací a mzdou a stanoveným obdobím působení, po kterém se vracejí domů. Jejich situace je podobná jako jejich západních protějšků a přesto i v mnohém odlišná. Podmínky, za kterých zde pracují, jim nemusí připadat tak úžasné, vezmeme-li v úvahu nezvyklou stravu, vysoké ceny výrobků a služeb, ale nižší mzdy (ve srovnání se západními manažery), zejména pokud pracují pro státem vlastněné firmy. Přicházejí pracovat sami, často bez rodinných příslušníků a žijí proto někdy velmi osaměle a skromně, což může připadat zajímavé jen mladším a svobodným manažerům. V Číně se také manažer na vyšším stupni podnikové nebo státní hierarchie setkává s velkou úctou a respektem, v Evropě je jen jedním z obyčejných manažerů. Navíc tímto způsobem ztrácí kontakt s dřívějšími obchodními známými i možnost rozvíjet dále tyto vztahy a svůj kariérní postup. Není proto výjimkou, že pokud je takový manažer vyslán do zahraničí, znamená to, že doma nebyl dostatečně úspěšný. Pro mladé expatrioty může být pobyt vítaný, protože jim umožňuje zdokonalit angličtinu, poznat

⁹ JOERRES, J. A.: Beyond expats: Better managers for emerging markets, 2011.

novou kulturu a zábavu, pro ženy poznat i k ženám vstřícnější prostředí. Proto, pokud je to možné, mohou chtít zůstat. Dalším problémem, kterému musí čínští manažeři čelit, je stereotypně negativní nahlížení na čínské společnosti v zahraničí, na neznalost jejich doma dobře zavedených, známých značek i na kvalitu jejich výrobků a služeb. Dá se ale očekávat, že zvyšující se kvalita jejich produktů bude západními zákazníky zaznamenána, tak jako tomu bylo v případě japonské a jihokorejské produkce.

Pro zahraniční manažery je čínský trh lákavý, ale náročný a vyžaduje specifické dovednosti, které jdou za rámec a někdy i kolidují s obvyklými obchodními standardy a praktikami. Vyžaduje se kulturní vnímavost a adaptabilita, pochopení trhu i schopnost rychlé reakce na dynamické změny a specifika prostředí a situace. Ne všechno lze vyčíst z knih a pochopit během školení. Nestačí soustředit se pouze na trh a úspěšný prodej, ale umět spolupracovat s vládou a místními politickými představiteli, budovat dlouhodobé vazby s bezprostředním firemním okolím a tuto spolupráci zahrnout do strategického plánovacího procesu. I při adaptaci na místní podmínky je dále nutné zavádět základní obvyklé standardy podnikání. To v čínském prostředí vyžaduje větší sblížení se mezi zaměstnanci a jejich rodinami i trpělivé vysvětlování základních pracovních principů a nutnosti jejich dodržování. Nabídka talentovaných lidí je v Číně omezená a jejich kvalita je odlišná v různých regionech, oborech i věkových skupinách.

Získání a udržení schopných zaměstnanců není jen otázkou peněz a kariérního postupu, ale i pracovního prostředí. Chce to více se osobně zajímat o své zaměstnance a podporovat různé společné společenské akce a události, jako je např. i účast na svatbě, zájem o rodinu a pod. To, co bývá v západním světě považováno za invazi do soukromí, se zde cení jako výraz respektu a vlastnost dobrého šéfa. Dalším problémem nalezení vhodného modelu je jak zajistit snížení nákladů při zachování kvality produktů, navíc při existujícím kopírování a krádežím duševního vlastnictví. Některé společnosti proto opustily svoji strategii zaměřenou na jednu značku a přicházejí, i ve spolupráci s místními firmami, se strategií více značek, zaměřených na různé segmenty zákazníků. Dochází ke změnám v organizačních strukturách firem i k budování výzkumných kapacit a center služeb firmy v místě působení. Vzhledem ke komplexnosti problémů a rychle se měnícímu prostředí je kritickým faktorem úspěchu schopnost být flexibilní. Nelze ale podléhat momentálním tlakům a měnit strategii a politiku pro dočasnou výhodu a tím ohrožovat dosažení možného významnějšího výsledku. Proto je nezbytné jasně formulovat priority, strategické, etické, operativní a personální a ty dodržovat. Působení zahraničních expatriotů v Číně je i pro zkušené manažery velmi náročné a vyžaduje dostatečnou firemní podporu, od samotného manažera potom hledat a využívat různé možnosti jak obnovit vlastní energii, relaxovat a poznávat místní kulturu.

Jak bylo zmíněno, navzdory pozornosti, která je této problematice v poslední době věnována, je schopnost adaptace expatriotů, zejména na vzdálených a kulturně odlišných trzích, nedostatečná. Objevil se proto návrh strategie tzv. „obráceného expatriota“¹⁰. Tímto expatriotem je míněn místní manažer, který je umístěn na vedoucí pozici v řízení lokálních aktivit firmy, jejíž základní působení a centrála se nacházejí na západních trzích. Tento manažer potom prochází rotací pozic a poznáváním zavedených podnikových aktivit na různých místech této firmy v zahraničí. V souladu

¹⁰JOERRES, J. A.: Beyond expats: Better managers for emerging markets, 2011.

s dosavadními zkušenostmi manažera a složitostí daného podnikání je mu určena doba pro poznání jednotlivých hlavních aktivit společnosti, zejména funkčních, jako jsou finance, řízení lidských zdrojů a marketing, stejně jako jednotlivých podnikatelských jednotek tak, aby mohl pochopit specifika a různé potřeby zákazníka.

Takto expatriot může „stínovat“ podnikové manažery v různých zemích, posílit své poznatky a zkušenosti, které uplatní po návratu do svého domácího prostředí. Pro maximalizaci šance na úspěch se doporučuje vyjasnit a stanovit očekávání a cíle pro všechny zúčastněné, program a akční plán po návratu manažera domů, včetně způsobů kontroly. Během zaškolování je třeba vyhradit vždy dostatečný čas a vhodné prostředí pro koučování, dialog a oboustrannou zpětnou vazbu, které umožní případnou úpravu programu a zajistit i komunikaci mezi jednotlivými angažovanými manažery. Je zároveň nutné zdůraznit hostujícímu manažerovi i jeho koučům, že cílem není jednoduchý transfer praktik, ale jejich adaptace tak, aby byla aplikována základní pravidla, která vhodně vybalancují inovace, podstupované riziko i základní ekonomické zásady a prvky. Každá firma si vytvoří vlastní přístup podle potřeby, důležité je ale dlouhodobé zaměření při vyhledávání a péči o potenciální vedoucí manažery.

Získat a udržet schopné místní odborníky a talentované absolventy univerzit nemusí být pro západní firmy jednoduché, protože např. čínské domácí společnosti dokážou pro své zaměstnance vytvářet prostředí, které jim zajistí jejich loajalitu. Na druhé straně čínští mladí zaměstnanci stále více chápou význam práce pro zahraniční společnost a její značky a vítají mentoring a zaškolovací programy. Zajištění zajímavého kariérního postupu pro tyto zaměstnance také zvyšuje šance firmy uspět v rostoucím boji o talenty s čínskými konkurenty, a to i v oblasti získávání odborníků pro výzkum a vývoj.

Také indický trh vyžaduje, aby firmy poskytly místnímu managementu dostatek autonomie. Vedoucí manažer musí mít zkušenosti a znalosti o místním trhu a kultuře, schopnost rozhodovat a také dobře komunikovat s vedením mateřské společnosti. I níže postavení manažeri by měli podporovat inovace a podnikavost a snažit se o zkrácení času uvedení výrobků na trh. I zde se vyplatí nabízet zrychlení a transparentnost kariérního postupu a motivace založené na výkonnosti pro ty nejlepší zaměstnance, stejně jako zmíněné programy rotace a kurzy pro vedoucí manažery.

4 Růst střední třídy a vrstvy bohatých obyvatel

Významným fenoménem je také na jedné straně rostoucí střední třída, na straně druhé rostoucí vrstva bohatých obyvatel. Tito noví spotřebitelé nabízejí výhody těm, kterým se podaří být mezi prvními, kteří využijí těchto příležitostí. Některé asijské země také mohutně investují do výzkumu a vývoje s cílem zvýšit podíl výrobků s vysokou přidanou hodnotou ve vývozu. Čína už dávno není jen levnou manufakturou, ale silným konkurentem v řadě oblastí. I když vyspělé země v čele s USA nadále ještě hrají zásadní roli, a v blízké budoucnosti se to zřejmě nezmění, přesto jejich dominance bude oslabovat, a ve vzdálenějším období budou změny ve prospěch nových center výraznější.

Přestože velké mezinárodní společnosti mají silné globální značky, setkávají se na těchto trzích s rostoucí místní konkurencí. V některých oborech je tato konkurence schopná dosáhnout miliardových obrátů díky zacílení na venkovské oblasti a vyplnění

produktových nik, které uspokojují místní potřeby s nízkými náklady při využití patriotismu spotřebitelů. Existují různé možnosti, jak zachytit tyto nové trendy v chování spotřebitelů na rozvíjejících se trzích, ale kritickými body strategie jsou zejména rychlost a rozsah reakce. Pro dosažení potřebného rozsahu je nutné identifikovat segmenty podobných spotřebitelů na různých trzích, které firmám umožní dosahovat obrátu a zisku, který ospravedlní kapitálové investice v určité oblasti. Dalším směrem je zapojit do spolupráce místní partnery, kteří znají dobře situaci a prostředí.

Střední třídu je zde přitom třeba chápat v regionálním smyslu. Spotřebitelé, vzhledem k jejich příjmu, ještě stále nejsou dostatečně bohatí pro to, aby pravidelně měnili a nahrazovali produkty a na rozdíl od vyspělých zemí utrácejí větší procento z příjmu domácnosti na jídlo a dopravu. Řešením by proto mohlo být identifikovat nejprve, zda jsou potřeby zdejších spotřebitelů primárně globální nebo lokální, poté ohodnotit schopnost spotřebitele dovolit si zakoupit určitý produkt. Prognózy by měly zahrnout i odhad stupně penetrace a dostupnost produktu na hlavních sledovaných trzích, stejně jako ochotu spotřebitelů přejít k dražším produktům. Tradiční formy, kdy společnosti vstupují na trhy postupně a zaměřují se na různé značkové a tržní kombinace, nestačí. Musí budovat a sdílet informace o spotřebitelích napříč trhy a být ochotnější spolupracovat s různými místními partnery, včetně spolupráce s veřejným sektorem. K tomu je potřeba zmíněná větší flexibilita organizační struktury, vytváření nových „druhých“ firemních ústředí, center náboru potřebných kádrů a využití místních prodejců.

Zejména podnikatelské prostředí v Číně se velmi rychle mění a vyznačuje se novými regulačními opatřeními i rostoucími náklady pro podnikání firem. Zároveň ale zdejší bohatí spotřebitelé představují nové příležitosti. Ani krize a globální zpomalení nezabránilo růstu počtu těchto obyvatel. Je odhadováno, že do r. 2015 se země stane oblastí se čtvrtou největší koncentrací bohatých lidí ve světě (po USA, Japonsku a Velké Británii) a počet bohatých domácností vzroste z 1,6 milionu v r. 2008 na 4,4 milionu v r. 2015. Průzkum, který využil i osobních rozhovorů s 1750 bohatými respondenty v 16 čínských městech, ukázal, že jejich nejvýraznějším rysem je jejich mládí: 80 % bylo mladších 45 let, ve srovnání s 30 % v USA a 19 % v Japonsku¹¹. Vzhledem k mládí mají tito spotřebitelé menší povědomí o luxusních značkách a sledují více i funkční přínosy a výhody produktů (např. kvalitu, materiál, design, zpracování). Svými postoji a chováním se rovněž významně odlišují od ostatních obyvatel země: 52 % z nich prohlásilo, že důvěřuje zahraničním značkám, oproti 11 % většiny obyvatel. Jsou také ochotnější zkoušet nové technologie, půjčovat si peníze a jsou náchylnější mít potíže při dosahování uspokojivé rovnováhy mezi pracovním a osobním životem. Sledují velmi televizi, tráví více času surfování po internetu i aktivitami mimo domov (při sportu, ve wellness centrech a restauracích). Podle průzkumu se potřebují cítit ojedinelí a finančně zabezpečení. Analýza potřeb odhalila sedm výrazných segmentů těchto spotřebitelů s různým původem bohatství, přístupem k práci, spotřebním chováním a pod. Např. „exkluzivní“ segment, složený z nejbohatších lidí, který vyhledává jen to nejlepší a nejmódnější zboží a značky, narozdíl od segmentu „self-made“ mužů i žen, kteří i přes dostatek peněz stále tvrdě pracují, málokdy nakupují jen to nejlepší zboží a před nákupem porovnávají ceny.

¹¹ GUILD, T.: Think regionally, act locally: Four steps to reaching the Asian consumer, 2009.

Jedině pochopením rozdílů, jak se tyto bohaté domácnosti liší od těch na ostatních trzích, od ostatních čínských spotřebitelů i navzájem, mohou společnosti využít nabízené příležitosti, získat si důvěru a loajalitu této atraktivní skupiny spotřebitelů, upravit a vytvářet jejich rozvíjející se záliby a vkus i spotřební chování.

5 Změny v chování japonských spotřebitelů

Po desetiletích výrazně odlišného a předvídatelného chování japonských spotřebitelů můžeme v poslední době vidět změny, díky nimž se začínají tito spotřebitelé podobat svým protějškům v Evropě a v USA. Zatímco dříve byli Japonci ochotni zaplatit za kvalitu a výhody a neměli obvykle zájem o levnější produkty, nyní utrácejí méně a nakupují jinak. Zdá se, že tyto změněné postoje a chování přetrvávají, protože důvodem není jen nedávná krize a pokles, ale nové okolnosti, ať už se jedná o digitální revoluci nebo o přístupy mladší, méně materialisticky zaměřené generace. Průzkumy potvrzují, že roste zájem o diskontní a přímý nákup, stejně jako prodej zboží privátních potravinářských značek a i přes relativně malé obývací prostory mnozí spotřebitelé nakupují ve velkém. Méně lidí než dříve se také stravuje a vyhledává zábavu mimo domov a zaměstnanci si častěji připravují a nosí své vlastní obědy do práce, což vedlo i k přezdívce takového člověka jako bento-danshi, t. j. „box-lunch man“. Byl proveden průzkum, který se zaměřil na strategie vedoucích japonských a mezinárodních společností a provedl také rozhovory s více než dvacátkou top manažerů nejvýznamnějších firem v oblasti maloobchodu a spotřebního průmyslu s cílem odhalit jak a proč se spotřebitelé mění.

Podle této studie se změny týkají následujících aspektů:¹²

- snaha o snížení nákladů, kdy místo vyznávání dřívější zásady „utrátit více s cílem ušetřit čas“ se většina hlásí k zásadě „strávit více času s cílem ušetřit“, což vede ke zmíněnému růstu podílu privátních značek, byť je jejich penetrace v Japonsku, ve srovnání s celosvětovým průměrem, zatím v počáteční fázi (4 % oproti 20 %),
- trávení více času doma – Japonci byli, vzhledem k hodinám stráveným v práci a malým obývacím prostorům, zvyklí trávit hodně času mimo domov, nyní podle průzkumu téměř 50 % z nich stráví více času doma při sledování televize, surfování po internetu, čtením novin nebo posloucháním hudby,
- změny ve způsobu nakupování – oproti dřívějšímu nakupování v blízkosti domova jsou ochotnější cestovat za nákupem, místo obchodních domů tráví čas v nákupních centrech a specializovaných obchodech, nakupují více i po internetu (růst z 1,3 mld. dolarů v r. 1999 na téměř 30 mld. hodnoty nákupů nyní),
- zvýšení zájmu o vlastní zdraví a životní prostředí – přestože byli Japonci, díky jejich životnímu stylu, stravování a genetické výbavě, vždy považováni za jeden z nejzdravějších národů, průzkum ukázal, že vzrostly výdaje na zdraví, sport a rekreační aktivity, rostla popularita a návštěva

¹² SALSBERG, B.: The new Japanese consumer, 2010.

lékáren i nákup produktů, které jsou ohleduplné a přátelské vůči životnímu prostředí, přestože, stejně jako jinde, jsou spotřebitelé opatrní v utrácení za „zeleně označené výrobky a služby“.

Co je důvodem těchto změn v chování? Podle zmíněné studie jsou to tři hlavní faktory. Prvním je krize a hospodářský útlum, přičemž v případě japonské ekonomiky je to delší trend, trvající již dvě dekády. To způsobilo zvýšení obav a nervozity převážné většiny obyvatel, které se projevily ve změně chování směrem k úspoře peněz. S tím je spojen i druhý faktor, kterým je objevení se nové generace s radikálně odlišnými postoji. Tato generace vyrůstala v ekonomicky složitém období, více se straní tradičního společného kolektivního soužití a materiálního vlastnictví, je více pesimistická a více náchylná zůstat bez zaměstnání než starší generace. Je ochotná utratit více peněz spíše na služby než na výrobky a také na nové technologie. Pro prodávající to znamená promyslet, jak se této generaci přiblížit. Jako poslední faktor lze uvést i různá drobná a většinou neprovázená regulační opatření, kterými japonská vláda např. snížila některé dřívější slevy při cestování, zvýšila podíl nákupu volně prodejných léků, zavedla povinnost pro zaměstnance nad 40 let (= kolem 50 mil. obyvatel) absolvovat testy pro odhalení rizika cukrovky a vysokého tlaku, která by je měla přimět držet dietu a více cvičit a opatření, která by vedla ke snížení počtu mladistvých kuřáků.

Vzhledem k tomu, že v případě Japonska jde o trend přiblížení chování jeho spotřebitelů tomu v Evropě a v USA, je možné se nechat do jisté míry inspirovat těmito vyspělými trhy. Znamená to snažit se pro začátek vytvářet a udržet loajalitu spotřebitelů a zkoušet nové obchodní formáty, které budou odpovídat způsobům, kterými nyní spotřebitelé nakupují. Některé zahraniční firmy (např. IKEA, McDonald's, Wal-Mart) zde zaznamenaly významné úspěchy, které nutí místní výrobce a maloobchodníky změnit strategii. Někteří z nich jsou úspěšní, jiní ve snaze snížit náklady hledají řešení ve fúzích nebo partnerství s hlavními maloobchodníky s cílem vyhnout se velkoobchodníkům a prostředníkům. Skutečnost, že japonský trh jako druhý největší spotřebitelský trh ve světě se mění a jeho dříve odlišní a komplikovaní spotřebitelé se začínají podobat těm západním, může být příjemnou zprávou a zároveň výzvou pro firmy a podnikatele.

ZÁVĚR

Vývoj na rozvíjejících se trzích, tzv. emerging markets, je v centru pozornosti již řadu let a dopady globální finanční krize a hospodářské recese význam tohoto centra růstu jen umocnily. I když v posledním období došlo k určitému zpomalení jejich tempa růstu, příležitosti, které tyto ekonomiky nabízejí, jsou obrovské. Úspěch na těchto trzích není, vzhledem k jejich různorodosti a komplikovanosti, jednoduchý, ale stává se nutností pro udržení a zvýšení konkurenceschopnosti i evropských firem. Využití nabízené příležitosti vyžaduje úspěšnou strategii, nové podnikatelské modely a od manažerů prokázat vůdčí schopnosti a dovednosti. Mnozí přiznávají, že navzdory své firemní velikosti a finanční síle, moderním technologiím a sofistikovaným marketingovým nástrojům se jim ne vždy daří v souboji s místními konkurenty.

Dosavadní převažující marketingový přístup, zaměřený na relativně malou vrstvu bohatých spotřebitelů, kterým se nabízejí stejné výrobky stejným způsobem jako na vyspělých trzích, nebo naopak snaha získat početnou skupinu spotřebitelů

běžných domácností v souboji s místními firmami již nestačí. Firmy musí změnit způsob uvažování a znovu promyslet každý aspekt své činnosti, včetně produktového portfolia, výzkumu a rozvoje, marketingu a jeho nástrojů a získávání a rozvoje talentovaných zaměstnanců. Musí rychle rozhodovat o výši a alokaci svých zdrojů, umět pracovat s rizikem a kulturní rozmanitostí a to zcela novým způsobem.

Tyto změny musí být zároveň prováděny promyšleně a systematicky. Je možné využít zmíněné urbanizace, kromě geografických úvah i správně načasovat zavádění rozdílných typů produktů, zvolit segmentační strategie, které v globálním a regionálním měřítku respektují lokální specifika, budovat na těchto trzích centra řízení, výzkumu a inovací, investovat do místního designu a nových modelů výrobků, které lépe odpovídají potřebám místních zákazníků a adaptovat a diverzifikovat i další nástroje marketingového mixu, jakými jsou formy distribuce, cenová a komunikační politika. Důležitým faktorem úspěšného působení je také, zejména v Číně, získání podpory ze strany státních institucí a vládních představitelů, široké veřejnosti a místních médií, i zdejších obchodních partnerů, investorů, dodavatelů a zákazníků. Umění efektivně rozvíjet a řídit tyto vzájemné vztahy může mít pro firmu velký význam při jejím vstupu na trh, v oblasti fúzí a akvizic a při upevňování její dobré pověsti. Vítězit v konkurenčním boji o tuto početnou skupinu nových spotřebitelů se tak stává podmínkou i nadějí pro budoucí prosperitu evropských společností.

POUŽITÁ LITERATURA:

1. AMMI, Ch. (2005). *Marketing ethnique*. Paříž: Hèrmes Science Publishing Ltd., 2005. ISBN 978-2746211766.
2. ATSMON, Y. – DIXIT, V. – MAGNI, M. – ST-MAURICE, I. (2011). China's new pragmatic consumers. In: *McKinsey Quarterly*, 2011, č. 1.
3. ATSMON Y. – KERTESZ, A. – VITTAL, I. (2011). Is your emerging-market strategy local enough? In: *McKinsey Quarterly*, 2011, č. 2.
4. DAGA, V. – NIMAL M – NARASIMHAN, L. (2010). Riding Asia's digital tiger. In: *McKinsey Quarterly*, 2010, č. 4.
5. GUILD, T. (2009). Think regionally, act locally: Four steps to reaching the Asian consumer. In: *McKinsey Quarterly*, 2009, č. 4.
6. HOSPODÁŘSKÉ NOVINY (2011). Příloha Víkend, 2011, č. 55, 4.3.2011.
7. JOERRES, J.A. (2011). Beyond expats: Better managers for emerging markets. In: *McKinsey Quarterly* No.2/2011.
8. LAMONT, J. (2010). Inovace, inovace po indicku dobývá svět. In: *Hospodářské noviny*, 2010, č. 14, 21. 1. 2010.
9. SALSBERG, B. (2010). The new Japanese consumer. In: *McKinsey Quarterly*, 2010, č. 2.
10. ZAMYKALOVÁ, M. (2010). *Spotřebitelské chování různých etnických skupin a jeho odraz v marketingu*. In: Sborník z 10. mezinárodní vědecké konference. Praha, VŠE Oeconomica, 2010. ISBN 978-80-245-1583-0.

KONTAKT

doc. Ing. Miroslava Zamykalová, CSc.
Katedra mezinárodního obchodu
Fakulta mezinárodních vztahů
Vysoká škola ekonomická v Praze
Nám. W. Churchilla 4
130 67 Praha 3, Česká republika
E-mail: zamykalo@vse.cz

Ing. Soňa Gullová, PhD.
Katedra mezinárodního obchodu
Fakulta mezinárodních vztahů
Vysoká škola ekonomická v Praze
Nám. W. Churchilla 4
130 67 Praha 3, Česká republika
E-mail: gullova@vse.cz



DISKUSIA

AKTUÁLNE VÝZVY V POSTAVENÍ TAIWANU VO SVETOVOM HOSPODÁRSTVE

Ing. Marek Csabay, PhD.¹

ABSTRAKT

Taiwan patrí vzhľadom na vysokú konkurenčnú schopnosť, osobitné postavenie ako významného dodávateľa informačných a komunikačných technológií, značnú mieru prepojenosti s rastúcou čínskou ekonomikou a vysoký stupeň hospodárskeho rozvoja vo všeobecnosti k najvýznamnejším ekonomikám vo svetovom hospodárstve. Článok sa zaoberá aktuálnymi výzvami v medzinárodnom ekonomickom prostredí, ktorým Taiwan čelí. Pozornosť je venovaná špecifikám hospodárskeho vývoja Taiwanu, ktoré viedli k vybudovaniu osobitného postavenia vo svetovej ekonomike, ako i trendom obchodno-politickej integrácie v regióne juhovýchodnej Ázie, ktorého je Taiwan súčasťou.

Kľúčové slová: Taiwan, juhovýchodná Ázia, obchodná politika, zóna voľného obchodu, ekonomická integrácia

ABSTRACT

Taiwan is one of the most important economies in the world due to its competitiveness, its position of a main supplier of information and communication technologies, its level of integration with the growing Chinese economy and – in general – due to its level of development. The article deals with current challenges that Taiwan is facing in the international economic arena. Attention is given to the specifics of Taiwan's economic development that have led to its unique position in the world economy as well as to the trade-political integration in the region of Southeast Asia to which Taiwan belongs.

Key words: Taiwan, Southeast Asia, Trade Policy, Free Trade Area, Economic Integration

JEL: F59, O53

¹ Autor mal príležitosť pôsobiť v teritóriu ako ekonomický diplomat MZVaEZ SR, je autorom Ekonomickej informácie o teritóriu – Taiwan 2012 a 2013.

ÚVOD

V ostatnom čase čelí Taiwan zdanlivo neobvyklému počtu výziev, ktoré vyplývajú jednak z aktuálneho vývoja vo svetovej ekonomike, a jednak z dozrievajúceho postavenia porovnateľného v mnohých ohľadoch s priemyselne rozvinutými ekonomikami. Dynamický vývoj od druhej polovice 20. storočia priniesol Taiwanu označenie jedného z tigrov juhovýchodnej Ázie (spoločne s Hongkongom, Singapurom a Kórejskou republikou) a zaradenie do skupiny tzv. novoindustrializovaných štátov (Newly Industrialized Economies - NICs).² Priemerný hospodársky rast vo výške 10 % ročne (a nárast HDP p. c. 8 % ročne) za viac ako polstoročie³ priniesli zásadné zvýšenie hospodárskej úrovne, ako aj kvality života obyvateľov. Súčasná hospodárska úroveň umožňuje zaradiť Taiwan nielen medzi NICs, ale ako ukazuje napríklad prax Medzinárodného menového fondu aj medzi hospodársky vyspelé štáty⁴, prípadne medzi najvyspelejšie ekonomiky (inovačne orientované) podľa Medzinárodného ekonomického fóra.⁵

Dosiahnutý stupeň rozvoja je nielen dôsledkom priaznivého externého prostredia, ale i odrazom vhodne zvolenej hospodárskej politiky a správneho prispôsobenia sa podmienkam, v ktorých sa ekonomika rozvíja. Schopnosť adaptácie a štrukturálnych zmien možno považovať za inherentnú súčasť fungovania taiwanskej ekonomiky, ako i podnikateľskej kultúry. Spomalenie hospodárskeho rastu v roku 2012 a odhalenie pretrvávajúcej zraniteľnosti vyplývajúcej zo závislosti od tradičných trhov opätovne otvára tému orientácie taiwanskej ekonomiky. Práve zmeny vo vonkajšom prostredí vedú k úvahám o potrebe štrukturálnych zmien, či už z pohľadu ekonomiky samotnej alebo v teritoriálnej orientácii vývozu. Potvrdením akútnej potreby novej definície charakteru ekonomiky je i rastúci počet hospodársko-politických stratégií v podobe plánov prijatých taiwanskou vládou v ostatných rokoch. Odhliadnuc od 16. strednodobého plánu na roky 2013-2016⁶, v roku 2011 v reakcii na spomalenie rastu západných ekonomík bol prijatý Economic Climate Response Program, v roku 2012 v reakcii na spomalenie samotnej taiwanskej ekonomiky Economic Power-Up Plan, ktorý dopĺňal tzv. Dragon Plan v oblasti zahraničného obchodu.

² Novoindustrializované krajiny (Newly Industrialized Countries – NICs) predstavujú najvyspelejšiu skupinu v rámci rozvojových štátov a pri niektorých z nich možno uvažovať o zaradení do skupiny rozvinutých ekonomík. Geograficky ich môžeme lokalizovať do Latinskej Ameriky a juhovýchodnej Ázie, pričom ich spoločným znakom je absolvovanie procesu tzv. novej industrializácie v priebehu druhej polovice 20. storočia a úspešné vymanenie veľkej časti populácie z chudoby. Bližšie pozri napr.: TODARO, M. P. - SMITH, S. C. (2011): *Economic Development*, LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy* alebo CSABAY, M. a kol. (2011): *Ekonomika rozvojových štátov*.

³ CEPD (2012): *Economic Development R.O.C. (Taiwan)*, s. 7

⁴ V rámci skupiny „Iné vyspelé ekonomiky“ (angl. Other Advanced Economies), bližšie pozri napr. IMF (2012): *World Economic Outlook – October 2012*, s. 180

⁵ Skupina angl. označovaná „Innovation-Driven“ zahŕňa 35 najvyspelejších ekonomík sveta, bližšie pozri SCHWAB, K. (ed.) (2012): *The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition*, s. 10

⁶ Strednodobé plány rozvoja sú základným nástrojom hospodárskej politiky Taiwanu, prvý štvorročný plán bol prijatý v roku 1953.

Predkladaný článok nie je komplexnou analýzou postavenia Taiwanu vo svetovej ekonomike, avšak svojím prístupom a argumentačnou základňou siaha k inštrumentáriu, ktoré je pri takejto analýze obvyklé. Rovnako článok nemá v úmysle postihnúť všetky zmeny v postavení Taiwanu vo svetovom hospodárstve, ani zahrnúť všetky výzvy z nich vyplývajúce. Samotné hodnotenie aktuálneho vývoja si kladie skôr za ambíciu postihnúť kľúčové – hospodársky vývoj ovplyvňujúce – trendy vo vonkajšom prostredí, pričom v prípade potreby venuje pozornosť aj vývoju vo vnútornom prostredí otvorenej ekonomiky Taiwanu.

1 Východiská pri skúmaní postavenia Taiwanu vo svetovom hospodárstve

Napriek prevažne ekonomickému a obchodno-politickému zameraniu tohto článku treba čitateľovi pripomenúť základný prvok definujúci jedinečné postavenie Taiwanu v medzinárodných vzťahoch, ktorým je ovplyvňovaná nielen jeho pozícia v medzinárodných ekonomických vzťahoch, ale i samotné východiská tvorby hospodárskej politiky, ktorá musí abstrahovať od niektorých nástrojov s medzinárodným charakterom. Od 70. rokov 20. storočia je Taiwan (Čínska republika, angl. Republic of China – R.O.C.) v medzinárodne nerovnoprávnom postavení vzhľadom na prevládajúce uplatňovanie politiky jednej Číny a uznávanie Čínskej ľudovej republiky väčšinou členov medzinárodného spoločenstva. Taiwan (R.O.C.) v súčasnosti uznáva 23 štátov, spomedzi nich iba jeden európsky – Svätá stolica, 4 africké, 6 oceánskych a 12 zo Strednej a Južnej Ameriky, resp. Karibskej oblasti.⁷

Na základe uplatňovania politiky jednej Číny je Taiwan vnímaný ako hospodárska a kultúrna entita, avšak nemôže sa zúčastňovať na činnosti väčšiny medzinárodných organizácií⁸ a rovnako je veľmi problematickou i tvorba a rozvoj zmluvnej základne (vrátane hospodársko-politickej) vzhľadom na obavy z reakcií čínskej vlády. Bilaterálne vzťahy s tretími štátmi sú tak rozvíjané v rovinách kultúrnej a predovšetkým hospodárskej spolupráce s vecnými a formálnymi obmedzeniami, ktorých hranice sa priebežne posúvajú, i keď ich dynamika je nízka. Pragmatizmus a opatrnosť partnerov Taiwanu treba chápať vzhľadom na politický, v prípade bezprostredných susedov i vojenský, globálne však predovšetkým hospodársky vplyv a potenciál Číny.

1.1 Štrukturálna adaptácia v hospodárskom rozvoji Taiwanu

Na pochopenie postavenia ekonomiky Taiwanu vo svetovom hospodárstve treba venovať pozornosť o. i. modelu hospodárskeho rozvoja, ktorým krajina prešla od importnej substitúcie cez proexportnú orientáciu až po vybudovanie kľúčového postavenia v globálnych dodávateľských sieťach informačných a komunikačných technológií (IKT). Moderná história hospodárskeho rozvoja Taiwanu sa začala v roku 1949 po presune nacionalistickej vlády Kuomintangu v dôsledku prehranej občianskej

⁷ Bližšie pozri MOFA R.O.C.

<http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Regions/AlliesIndex/?opno=f8505044-f8dd-4fc9-b5b5-0da9d549c979>

⁸ Pre zoznam medzinárodných organizácií, ktorých je Taiwan členom, pozri MOFA R.O.C. <http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/NationalOrg/OrgList/?opno=3400817f-1a5b-443c-8969-174b5c7819b2>

vojny z pevninskej Číny na ostrov. V tom čase bol Taiwan rozvojovou ekonomikou, ktorá bola navyše ťažko postihnutá dôsledkami druhej svetovej vojny. Koniec druhej svetovej vojny ukončil japonskú imperiálnu nadvládu nad Taiwanom, zároveň však ponechal krajinu bez priemyselnej základne, ktorá bola zničená, resp. použitá na úhradu vojnových reparácií.⁹

Prvotné základy hospodárskeho rozvoja Taiwanu môžeme hľadať v priaznivých vonkajších podmienkach, ktoré krajine priniesol začiatok studenej vojny. V ranej fáze rozvoja čerpal Taiwan významnú časť rozvojovej pomoci USA na vybudovanie základnej infraštruktúry.¹⁰ K dispozícii bol však i súkromný kapitál, ktorý mal pôvod v aktívach zámožných rodín, ktoré emigrovali v roku 1949 z pevninskej Číny. Zároveň s nimi prišiel na Taiwan i šanghajský medzivojnový podnikateľský duch, ktorý v rovnakom období podobným spôsobom podporil i rozvoj Hongkongu. Významným faktorom rozvoja bola aj pragmatická a flexibilná hospodárska politika vlády, ktorá zohľadňovala aktuálny stupeň rozvoja krajiny. Vláda si kladla za prioritu zabezpečenie sociálnej a politickej stability, pričom napriek svojmu autoritárskemu charakteru (do konca 80. rokov 20. storočia) a vysokej miere štátneho intervencionizmu, ako i kontrole strategických odvetví (prakticky dodnes) ponechávala voľný priestor na rozvoj súkromného sektora. V každej fáze rozvoja dokázal Taiwan vhodne identifikovať svoju pozíciu vo svetovom hospodárstve a prispôbiť hospodársko-politické priority podmienkam vo vonkajšom prostredí i stupňu konkurencieschopnosti domáceho priemyslu. Hospodársky rozvoj krajiny tak možno sledovať ako uvádza Tab. 1 v šiestich etapách.¹¹

⁹ CSABAY, M.: Historický vývoj a súčasná charakteristika ekonomiky Taiwanu In: *Almanach – Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, roč. II., č. 1/2007, s. 81-89

¹⁰ Pozn.: Pomoc USA bola pôvodne určená na obnovu pevninskej Číny ako ekvivalent Marshallovho plánu v Európe.

¹¹ Bližšie pozri napr. CEPD (2012): *Economic Development R.O.C. (Taiwan)*, s. 8 a nasl., CSABAY, M. (2011): *Ekonomika rozvojových štátov*, s. 56 a nasl., alebo BROWN, K. a kol. (2010): *Investment Across the Taiwan Strait: How Taiwan's Relationship with China Affects its Position in the Global Economy*, s. 3 a nasl.

Tabuľka 1: Etapy hospodárskeho rozvoja Taiwanu (1950-2010)

<i>Obdobie</i>	<i>Priority hospodárskej politiky</i>	<i>Ťažiskové odvetvia</i>
50. roky 20. st.	Hospodárska stabilizácia Pozemková reforma a obnova infraštruktúry Substitúcia dovozu v odvetviach náročných na pracovnú silu Kontrola importu Zavedenie strednodobého hospodárskeho plánovania	Poľnohospodárstvo Energetika Stavebníctvo
60. roky 20. st.	Podpora odvetví náročných na pracovnú silu Exportná orientácia a budovanie kvalitného podnikateľského prostredia Prvá exportná výrobná zóna (1966)	Odvetvia náročné na pracovnú silu
70. roky 20. st.	Rozvoj strojárkeho priemyslu Rozvoj infraštruktúry Rozvoj odvetví náročných na kapitál Substitúcia dovozu v odvetviach náročných na kapitál Zníženie závislosti od dovozu priemyselných polotovarov	Základný a ťažký priemysel (odvetvia náročné na kapitál)
80. roky 20. st.	Hospodárska liberalizácia a internacionalizácia Budovanie vlastnej kapitálovej základne Počiatky kapitálového prieniku do Číny Orientácia na vyššiu pridanú hodnotu produkcie	Odvetvia náročné na kapitál
90. roky 20. st.	Presun odvetví náročných na pracovnú silu do krajín v regióne s lacnejšou pracovnou silou Rozvoj technologicky náročných odvetví OEM a ODM produkcia v elektronike a IKT	Odvetvia náročné na technológie Služby
post 2000	Rozvoj zelených technológií Intenzívna podpora výskumu a vývoja Rozvoj ľudských zdrojov Liberalizácia obchodu (vstup do WTO v r. 2002) Integrácia v rámci regiónu juhovýchodnej Ázie (obchodná dohoda s Čínou - ECFA) Budovanie a marketing vlastných značiek	Informačné a komunikačné technológie Služby

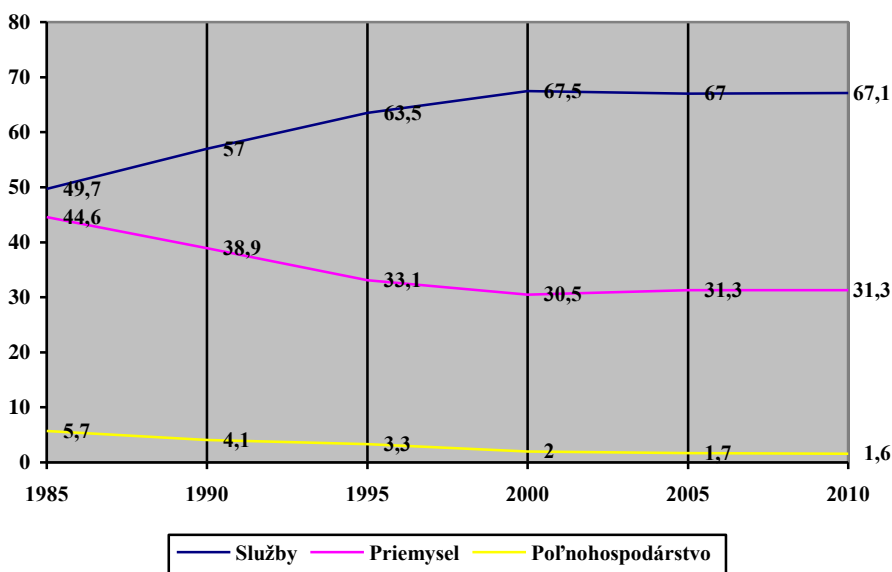
Prameň: vlastné spracovanie podľa dokumentov CEPD a IDB MOEA R.O.C.

I keď je empiricky zjavné, že štrukturálna adaptácia bola integrálnou súčasťou modelu hospodárskeho rozvoja Taiwanu od jeho začiatku v 50. rokoch 20. storočia,

pre súčasný charakter taiwanskej ekonomiky malo kľúčový význam obdobie 70. rokov, v ktorých sa začali v regióne juhovýchodnej Ázie vytvárať prvopočiatky vertikálnych špecializačných sietí v oblasti pracovne náročnej výroby polovodičov¹² a následne 90. rokov, v ktorých sa pevne zakotvila jednak exportná orientácia hi-tech priemyslu, a jednak prepojenosť na čínsku ekonomiku. Zároveň tak bol zadefinovaný špecifický, čiastočne otvorený, charakter taiwanskej ekonomiky pri zachovaní ochrany vnútorného trhu.

V štruktúre HDP Taiwanu v súčasnosti dominujú služby, ktoré tvoria okolo 67 % celkového produktu, pričom podiel veľko- a maloobchodu sa pohybuje na úrovni približne 18 %. Historicky dosiahol priemysel svoje maximum v roku 1985 (44,6 %), odvtedy sa však jeho podiel na celkovom HDP znížil a v súčasnosti tvorí približne 31 % (výrobné odvetvia tvoria viac ako 26 %). Poľnohospodárstvo tvorí dlhodobo menej ako 2 % (pozri Graf 1).¹³

Graf 1: Vývoj štruktúry HDP Taiwanu (1985-2010, %)



Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov IDB MOEA R.O.C.

K hlavným priemyselným odvetviám Taiwanu patria predovšetkým informačné a komunikačné technológie, chemický a farmaceutický priemysel, kovospracujúci a strojársky priemysel vrátane výroby dopravných prostriedkov a biotechnológie. Taiwan má v globálnej ekonomike nezastupiteľné miesto v dodávateľských štruktúrach IKT vzhľadom na podnikateľský model taiwanských

¹² IDE-JETRO/WTO (2011): *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*, s. 16

¹³ MOEA R.O.C. Industrial Development Bureau
<http://www.moeaidb.gov.tw/external/view/en/about/index.html>

spoločností zameriavajúcich sa na ODM/OEM¹⁴ produkciu (HonHai Precision Industries/Foxconn, Quanta, Compal, Pegatron a pod.), ako aj produkciu pod vlastnými značkami (napr. ASUS, Acer, HTC).

V rámci výrobných odvetví vykazuje Taiwan v niektorých produktoch výraznú dominanciu na svetovom trhu, či už prostredníctvom produkcie na Taiwane, alebo prostredníctvom produkcie taiwanských (technologických) spoločností v zahraničí. Čelná pozícia patrí Taiwanu o. i. vo výrobe masiek ROM (s podielom 56,3 % na svetovej produkcii v hodnotovom vyjadrení), produkcii integrovaných obvodov (43,9 %), produkcii zlievarní pre IKT priemysel (64,5 %). Taiwanské spoločnosti produkujú (doma i v zahraničí) o. i. 89,4 % svetovej produkcie notebookov, 87,6 % tabletov, 54,4 % monitorov, 85,3 % základných dosiek, 83 % modemov, ale i 79,9 % golfových hláv, 76 % potápačských oblekov, 35 % topánok, 32,4 % skútrov a elektrických vozíkov a pod.¹⁵

1.2 Aktuálny vývoj ekonomiky Taiwanu

Vzhľadom na svoje postavenie hlavného dodávateľa informačných a komunikačných technológií je Taiwan jednou z najvýznamnejších ekonomík sveta. Z hľadiska veľkosti HDP podľa parity kúpnej sily (cca 876 mld. USD podľa MMF v roku 2011) je Taiwan približne 19. najväčšou ekonomikou sveta (15., ak berieme EÚ ako jednu hospodársku entitu) s podielom cca 1,1 % na svetovom HDP¹⁶, čo predstavuje v prípade krajiny s približne 23,2 miliónmi obyvateľov, spomedzi ktorých je ekonomicky činných cca 10,7 milióna¹⁷, pozoruhodný výkon. V bežných cenách dosiahol taiwanské HDP v roku 2011 úroveň 464 mld. USD.¹⁸

Ako bolo už naznačené vyššie, dosiahnutá úroveň rozvoja je výsledkom systematického uplatňovania vhodnej exportne orientovanej hospodárskej politiky, ktorá krajine zabezpečila z dlhodobého hľadiska stabilný ekonomický rast. V rokoch 1991 – 2000 rástla taiwanská ekonomika v priemere 6,4 %¹⁹ ročne a po poklese v roku 2001 predovšetkým v dôsledku prepadu cien počítačových komponentov rástla kontinuálne i počas väčšej časti poslednej dekády. Tento pozitívny hospodársky vývoj zastavilo spomalenie svetovej ekonomiky v roku 2009 (pozri Tab.2).

¹⁴ ODM – Original Design Manufacturing, OEM – Original Equipment Manufacturing

¹⁵ Bližšie pozri MOEA R.O.C. Industrial Development Bureau

<http://www.moeaidb.gov.tw/external/view/en/about/index.html>

¹⁶ Podľa IMF World Economic Outlook Database,

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>

¹⁷ CEPD (2012): *2012 Taiwan Statistical Data Book*, s. 26 a nasl.

¹⁸ Podľa IMF World Economic Outlook Database,

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>

¹⁹ IDB MOEA (2010): *2010 Industrial Development of Taiwan R.O.C.*, s. 2, dostupné on-line: <http://www.moeaidb.gov.tw> [25.2.2013]

Tabuľka 2: Prehľad vybraných ekonomických ukazovateľov Taiwanu

	2009	2010	2011	2012
Rast (%)	-1,81	10,76	4,07	1,26
HDP (mld. USD)	377,5	428,2	464,0	474,1
HDP p. c. (USD)	16 359	18 503	20 006	20 378
HDP PPP (mld. USD)	734,8	824,5	875,9	901,9
HDP p. c. PPP (USD)	31 782	35 595	37 716	38 486
Inflácia (%)	-0,86	0,96	1,42	1,93
Nezamestnanosť (%)	5,85	5,21	4,39	4,18
Rezervy (mld. USD)	348,2	382,0	385,5	403,2

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov DGBAS a IMF WEO 2012

Po výraznom oživení taiwanskej ekonomiky v roku 2010 (v porovnaní s prepadom v roku 2009) došlo vďaka priaznivému hospodárskemu vývoju v roku 2011 k stabilizácii základných ekonomických ukazovateľov – ekonomika dosiahla rast HDP na úrovni 4 %. Oživenie ekonomiky v rokoch 2010-2011 bolo spôsobené obnovením dopytu po taiwanských výrobkoch na zahraničných trhoch. V priebehu roku 2012 však postupne dochádzalo k poklesu exportnej výkonnosti krajiny vzhľadom na zníženie dopytu na kľúčových trhoch (USA, EÚ), čo viedlo k spomaleniu hospodárskeho rastu. V priebehu 1.-10. mesiaca 2012 došlo postupne ku korekciám odhadov hospodárskeho rastu z výhľadu 3,1 % až na úroveň 1,13 %. Oživenie exportu a taiwanskej ekonomiky v koncom roka 2012 v dôsledku sezónneho zvýšenia dopytu po taiwanských výrobkoch na zahraničných trhoch²⁰ spôsobilo mierne pozitívnejší výsledok hospodárskeho rastu na úrovni 1,26 %.

Tento vývoj potvrdil pretrvávajúcu vysokú zraniteľnosť ekonomiky v dôsledku exogénnych šokov, keď export dosahuje úroveň približne 66 % HDP (v bežných cenách), v dôsledku čoho je krajina citlivá na zmeny v dopyte na zahraničných trhoch, avšak zároveň potvrdil i značnú schopnosť rýchlej regenerácie. V roku 2011 dosiahol zahraničný obchod Taiwanu hodnotu 589,9 mld. USD, pričom export dosahoval hodnotu 308,3 mld. USD a import hodnotu 281,6 mld. USD. V roku 2012 došlo k poklesu ako vývozu, tak i dovozu (pozri Tab.3). Saldo obchodnej bilancie je dlhodobo pozitívne a v roku 2011 dosiahlo hodnotu 26,7 mld. USD, pričom z tohto pohľadu bol trend zachovaný aj v roku 2012.²¹ V globálnom porovnaní bol v roku 2011 Taiwan 17. najväčším exportérom a 18. najväčším importérom vo svetovom obchode s tovarmi s podielom 1,7 %, resp. 1,5 % (v oboch prípadoch dosiahol Taiwan 12. miesto po vylúčení intrakomunitárneho obchodu EÚ).²² V exporte a importe služieb figuruje Taiwan na 24., resp. 28. mieste na svete s podielom 1,1 % v oboch prípadoch (po vylúčení intra-EÚ obchodu je na 13., resp. 18. mieste).²³

²⁰ V dôsledku sezónneho rastu spotrebiteľského dopytu v súvislosti s blížiacimi sa sviatkami na západných trhoch (Vianoce) a v Ázii (lunárny nový rok).

²¹ BOFT MOEA R.O.C.: *Trade Statistics*, dostupné on-line: <http://cus93.trade.gov.tw/ENGLISH/FSCE/>

²² WTO (2012): *World Trade Report 2012*, s. 30-31

²³ WTO (2012): *World Trade Report 2012*, s. 32-33

Tabuľka 3: Vývoj zahraničného obchodu Taiwanu (mld. USD)

	<i>Export</i>	<i>Import</i>	<i>Saldo</i>
2008	255,6	240,4	15,2
2009	203,6	174,3	29,3
2010	274,6	251,2	23,4
2011	308,3	281,6	26,7
2012*	301,1	270,7	30,4

* Pozn.: predbežné údaje

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov BOFT MOEA R.O.C.

Z pohľadu komoditnej štruktúry zahraničného obchodu taiwanskému vývozu dominujú priemyselné výrobky s podielom viac ako 98 % na vývoze tovarov. Poľnohospodárske produkty a potraviny sa na vývoze podieľajú len 0,3 %, resp. 0,8 %. Naopak, pri dovoze dominujú poľnohospodárske výrobky a nerastné suroviny, ktoré sa na ňom podieľajú približne 75 %. Spotrebné tovary a kapitálové celky sa na dovoze podieľajú cca 8 %, resp. 16 %. Najvýznamnejšou vývoznou položkou sú „elektrické stroje, prístroje a zariadenia, ich časti, zvukové a obrazové zariadenia“ (v roku 2011 dosiahol ich vývoz hodnotu 112,5 mld. USD), najvýznamnejšou dovoznou položkou „minerálne palivá a oleje a príbuzné produkty“ (v roku 2011 dovoz v hodnote 63,1 mld. USD).²⁴

Najvýznamnejšími obchodnými partnermi sú Čínska ľudová republika a Hongkong, ktorí pokrývajú 40 % celkového objemu taiwanského exportu. Krajiny ASEAN(6)²⁵ predstavujú spoločne druhú najvýznamnejšiu skupinu zahraničnoobchodných partnerov s kumulatívnym podielom 16,4 % na celkovom exporte Taiwanu, pričom najdôležitejším partnerom je Singapur. Obchod s Hongkongom, ČLR, USA, Japonskom, Európou a krajinami ASEAN potom tvorí viac ako 80 % celkového obratu zahraničného obchodu. Rastúci obchod v rámci regiónu juhovýchodnej Ázie predstavuje trh pre viac ako polovicu taiwanských exportov.²⁶

Z hľadiska priamych zahraničných investícií je Taiwan jedným z najvýznamnejších aktérov v regióne juhovýchodnej Ázie. Keďže Taiwan má vzhľadom na ázijské pomery malý trh s vysokým stupňom technologického rozvoja v porovnaní s ostatnými krajinami v regióne, pôsobí skôr ako aktívny investor než ako príjemca investícií, i keď v ostatných rokoch v objeme tokov PZI do zahraničia zaostáva za novými silnejšími investormi v regióne.²⁷ Z pohľadu kumulatívneho objemu PZI v zahraničí je však Taiwan s investíciami vo výške 213 mld. USD v roku 2011 piatym najvýznamnejším investorom z regiónu (za Japonskom, Hongkongom, Čínou a Singapurom, ale pred Kórejskou republikou a Malajziou, ktoré vykazujú

²⁴ Prehľad komoditnej štruktúry podľa údajov Bureau of Foreign Trade, Ministry of Economic Affairs R.O.C. (údaje za rok 2011)

²⁵ ASEAN(6): Indonézia, Thajsko, Malajzia, Singapur, Filipíny, Vietnam

²⁶ Prehľad teritoriálnej štruktúry podľa údajov Bureau of Foreign Trade, Ministry of Economic Affairs R.O.C. (údaje za rok 2011)

²⁷ Bližšie pozri napr. UNCTAD (2012): *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, s. 42

v ostatných rokoch vyššie toky PZI).²⁸ Investičná komisia Ministerstva hospodárstva Taiwanu zaregistrovala a schválila v roku 2012 celkovo 2 738 zahraničných investičných projektov v celkovej hodnote 5,56 mld. USD. To predstavuje nárast o 19,93 % v počte prípadov a nárast o 12,18 % v hodnote investícií v porovnaní s rokom 2011.²⁹

Taiwan má dlhodobu stabilnú externú pozíciu. Prebytok v zahraničnom obchode umožňuje kumulovať jedny z najvyšších devízových rezerv vo svete. Taiwan je držiteľom šiestych najväčších devízových rezerv spomedzi všetkých štátov vo svete (resp. siedmich po započítaní eurozóny) v hodnote 406 mld. USD (januári 2013).³⁰ Mierne riziká vyplávajú z rastúceho verejného dlhu (v roku 2010 33,5 % HDP, v roku 2012 36,0 % HDP³¹), ktorý je však z veľkej časti krytý domácimi bankami. Napriek spomaleniu ekonomiky sa Taiwanu podarilo udržať si čelné pozície v medzinárodných hodnoteniach konkurencieschopnosti a podnikateľského prostredia (pozri Tab. 4). V správe Svetovej banky Doing Business 2013 obsadil Taiwan 16. miesto spomedzi 185 hodnotených krajín.³² Podľa správy inštitútu BERI je taiwanské investičné prostredie na 4. mieste spomedzi 50 hodnotených štátov (za Singapurom, Švajčiarskom a Nórskom) a teda na 2. mieste v Ázii.³³ Z hľadiska medzinárodného hodnotenia Taiwanu možno pozitívne vnímať tiež obhájenie 13. miesta v porovnaní konkurencieschopnosti jednotlivých krajín, ktoré bolo zverejnené v publikácii Svetového ekonomického fóra Global Competitiveness Report 2012-2013, pričom Taiwan sa zaradil na 4. miesto v Ázijsko-pacifickom regióne (za Singapur, Hongkong a Japonsko, ale pred Kórejskú republiku, Austráliu a Čínu).³⁴ V hodnotení podľa Indexu ekonomickej slobody vydávanom Heritage Foundation bol Taiwan v roku 2013 na 20. mieste spomedzi 177 porovnávaných ekonomík (v roku 2012 bol Taiwan síce na 18. mieste, avšak medziročne zlepšil svoje hodnotenie).³⁵

²⁸ UNCTAD (2012): *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, s. 173-174

²⁹ IC MOEA R.O.C.: *Statistics Summary Analysis*, dostupné on-line:

http://www.moeaic.gov.tw/system_external/ctrl?PRO=NewsListLoad&lang=1

³⁰ CENTRAL BANK OF R.O.C.: *Foreign Exchange Reserves*, dostupné on-line:

<http://www.cbc.gov.tw/lp.asp?CtNode=699&CtUnit=307&BaseDSD=32&mp=2>

³¹ DGBAS: *Key Economic Indicators* (February 10, 2013), s. 1 dostupné on-line: <http://www.dgbas.gov.tw>

³² WORLD BANK (2012): *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, s. 3

³³ MOEA R.O.C.: *BERI: Taiwan's Investment Environment No. 4 in the World, Second in Asia*, dostupné on-line:

http://www.moea.gov.tw/Mns/english/news/News.aspx?kind=6&menu_id=176&news_id=29651

³⁴ SCHWAB, K. (ed.) (2012): *The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition*, s. 13

³⁵ HERITAGE FOUNDATION: *2013 Index of Economic Freedom* (2013), s. 3 a 421-422

Tabuľka 4: Hodnotenie Taiwanu vo vybraných medzinárodných rebríčkoch

<i>Inštitúcia</i>	<i>Rebríček</i>	<i>Poradie vo svete</i>	<i>*Poradie v Ázii</i>	<i>Dátum zverejnenia</i>
International Institute for Management Development (IMD)	World Competitiveness Yearbook	7	3	05/2012
Business Environment Risk Intelligence (BERI)	Profit Opportunity Recommendation	4	2	04/2012
	Operations Risk Index	1	1	
	Remittance and Repatriation Factor	4	2	
World Economic Forum (WEF)	Global Competitiveness Index 2012-2013	13	4	09/2012
	The Global Information Technology Report 2012	11	2	04/2012
Heritage Foundation	2013 Index of Economic Freedom	20	3	01/2013

* Pozn.: Poradie ázijských krajín nezahŕňa štáty Blízkeho a Stredného Východu.

Prameň: IDB MOEA R.O.C., upravené a aktualizované.

2 Vybrané aktuálne otázky postavenia Taiwanu vo svetovej ekonomike

Pri zameraní sa na otázku potenciálnych zmien v postavení Taiwanu vo svetovej ekonomike sa pokúsime v možnej miere abstrahovať od politickej roviny, v rámci ktorej sa krajina dlhodobo usiluje o emancipáciu.^{36,37} Vzhľadom na abstraktný charakter tejto zahranično-politickej ambície narážajúcej na status quo preferujúcu väčšinu členov medzinárodného spoločenstva³⁸, je samotný prístup Taiwanu k tejto otázke pragmatický, uprednostňujúci rozvoj hospodárskej spolupráce ako „dennej agendy“ zahraničnej politiky. Posilňovanie postavenia ako stabilného a technologicky vyspelého partnera v medzinárodných ekonomických vzťahoch je i vzhľadom na vyššie naznačený vývoj hlavným predpokladom zabezpečenia hospodárskeho a sociálneho rozvoja taiwanskej spoločnosti. Pritom snahu o udržanie nezastupiteľného miesta v dodávateľských sieťach IKT možno zároveň vnímať aj ako snahu o kompenzáciu prakticky absolútnej závislosti na zahraničných energetických

³⁶ Taiwan bol v roku 1971 vylúčený z OSN, keď bol zástupca Čínskej republiky (reprezentujúci Čínu) nahradený predstaviteľom ČĽR. Na základe tohto kroku musel Taiwan prispôsobiť svoju zahraničnú politiku novým podmienkam, avšak získanie rovnoprávnejšieho postavenie v medzinárodnom spoločenstve je jeho trvalou ambíciou napriek prevažne pragmatickému vnímaniu tejto otázky.

³⁷ Rovnako článok abstrahuje od roviny teritoriálnych sporov v Juho-, resp. Východočínskom mori, ktorých je Taiwan účastníkom.

³⁸ Uznávanie jednej Číny s prevažujúcim príklonom k Čínskej ľudovej republike.

(a v mnohých ohľadoch i iných surovinových) zdrojoch. Historická skúsenosť krajiny potvrdila Taiwanu už viackrát, že sledovanie zmien vo vonkajšom prostredí a následná adaptácia je predpokladom úspešného rozvoja malej otvorenej ekonomiky.

2.1 Globálny rámec pôsobenia Taiwanu v medzinárodných ekonomických vzťahoch

Taiwan je od roku 2002 pod názvom Samostatné colné územie Taiwanu, Penghu, Kinmenu a Matsu členom Svetovej obchodnej organizácie. WTO je pravdepodobne najvýznamnejšou globálnou organizáciou, ktorej je Taiwan plnoprávnym členom. Začlenením sa do WTO (mesiac po vstupe ČĽR) sa Taiwan zaradil do multilaterálneho obchodného systému a ako taký je integrálnou súčasťou globálnych liberalizačných procesov. Popri členstve v multilaterálnom obchodnom systéme je však bežnou praxou participujúcich štátov využívať výnimky z doložky najvyšších výhod a zúčastňovať sa na bilaterálnej, resp. regionálnej obchodnej integrácii v podobe dohôd o voľnom obchode a colných únií. Vzhľadom na suverénny charakter takýchto dohôd je pre Taiwan problematické (aj keď nie nemožné) vstupovať do bilaterálnych, prípadne regionálnych obchodných dohôd, keďže predpokladom takéhoto kroku je istota partnerov, že to neohrozí ich vzťahy s Čínou (prípadne akceptácia politickej zodpovednosti za zhoršenie vzťahov).

V súčasnosti má Taiwan uzavreté dohody o voľnom obchode s piatimi stredoamerickými štátmi (Nikaraguou, Guatemalou, Panamou, Salvadorom a Hondurasom).³⁹ Všetky uvedené štáty uznávajú Čínsku republiku a majú s Taiwanom nadviazané diplomatické styky.⁴⁰ Ostatné krajiny uznávajúce Taiwan nie sú z hľadiska veľkosti trhu a obchodného potenciálu zaujímavé, keďže vo väčšine prípadov ide o malé, resp. mikro-štáty. Vzhľadom na túto skutočnosť sa Taiwan musí uchádzať o uzavretie dohôd o voľnom obchode s krajinami (resp. integračnými zoskupeniami), ktoré ho neuznávajú, avšak disponujú atraktívnejšími tržmi. Prioritné postavenie z tohto pohľadu majú najvýznamnejší obchodní partneri - Čína, USA, EÚ a krajiny ASEAN.

Vo vzťahu k Číne je základným liberalizačným nástrojom Rámcová dohoda o ekonomickej spolupráci (angl. Economic Cooperation Framework Agreement - ECFA) podpísaná v roku 2010⁴¹, ktorá je prakticky jedinou ďalšou existujúcou obchodnou dohodou. Od jej podpisu došlo k uzavretiu i viacerých nadväzujúcich dohôd, ktoré uľahčujú rozvoj hospodárskych vzťahov medzi Čínou a Taiwanom. Vedľajším efektom, a možno predpokladať, že i cieľným, je širšia i hlbšia ekonomická integrácia Taiwanu s pevninskou Čínou. ECFA má o. i. aj politický cieľ, ktorým vytvára predpoklady na priechodnosť a akceptovateľnosť uzatvárania bilaterálnych, či regionálnych obchodných dohôd Taiwanu s tretími stranami zo strany

³⁹ BOFT MOEA R.O.C.: *FTAs signed with trading partners*, dostupné on-line: <http://www.trade.gov.tw/english/Pages/List.aspx?nodeID=672>

⁴⁰ Bližšie pozri MOFA R.O.C.

<http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Regions/AlliesIndex/?opno=f8505044-f8dd-4fc9-b5b5-0da9d549c979>.

⁴¹ Bližšie pozri MAC R.O.C.: *Explanation Concerning the Signing of the Cross-Strait Economic Cooperation Framework Agreement*, <http://www.mac.gov.tw/lp.asp?ctNode=5921&CtUnit=4142&BaseDSD=7&mp=3>

Číny. Možno sa však domnievať, že čínska strana si ponecháva právo definovať svoju pozíciu k jednotlivým zamýšľaným obchodným dohodám Taiwanu s tretími krajinami podľa aktuálnych politických potrieb.

Spomedzi ostatných partnerov sú v najpokročilejšom štádiu rokovania so Singapurom, Novým Zélandom (v oboch prípadoch rokovania prebiehajú) a USA (začiatok rokovaní bol ohlásený na marec 2013). Rokovania so Singapurom o dohode o voľnom obchode (označovanej ako Agreement between Singapore and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu on Economic Partnership - ASTEP) sa začali v roku 2011 s ambíciou ukončiť ich do dvoch rokov. Prioritizácia rokovaní je pochopiteľná, keďže obchod so Singapurom predstavuje takmer tretinu celkovej obchodnej výmeny s krajinami ASEAN(10). Rokovania o dohode o hospodárskej spolupráci s Novým Zélandom sa začali v priebehu roka 2012 a zahŕňajú popri liberalizácii obchodu tiež širšie otázky spolupráce v poľnohospodárstve, investíciách, vzdelávaní a pod.

Rámcová dohoda o obchode a investíciách (angl. Trade and Investment Framework Agreement - TIFA) bola podpísaná medzi USA a Taiwanom v roku 1994 a predstavuje základný nástroj na konzultácie a rokovania o hospodárskej spolupráci medzi oboma krajinami. V roku 2007 bol jej výkon pozastavený v dôsledku tzv. raktopamínového sporu vo veci dovozu amerického hovädzieho mäsa na Taiwan. Po povolení importu v roku 2012 sa krajiny dohodli na obnovení rokovaní v roku 2013, pričom jednou z nosných tém je dohoda o voľnom obchode. Potenciál ústretového kroku taiwanskej strany v otázke dovozu hovädzieho mäsa však zrejme nulifikuje následné otvorenie otázky dovozu bravčového mäsa z USA, ktorý narazí na podstatne väčší odpor domácich poľnohospodárov.⁴²

Viacere ďalšie krajiny realizujú štúdie uskutočniteľnosti dohody o voľnom obchode, resp. dopadové štúdie v nadväznosti na indikovaný záujem Taiwanu (napr. India, Malajzia, Filipíny), ale ich prioritami sú viacstranné liberalizačné procesy.⁴³ Podobne európske podnikateľské záujmy na Taiwane viedli k vypracovaniu dopadovej štúdie o vplyve uzavretia obchodnej dohody medzi EÚ a Taiwanom už v roku 2008 a následne jej aktualizácie v roku 2012.⁴⁴

Navrhovaná obchodná dohoda medzi EÚ a Taiwanom je z politických dôvodov pracovne označovaná ako dohoda o hospodárskej spolupráci (Economic Cooperation Agreement - ECA), pričom preferovaným titulom je aj označenie „opatrenia na podporu obchodu“ (Trade Enhancement Measures - TEM) vzhľadom na citlivosť používania termínu „dohoda“. Uvedená štúdia deklaruje pozitívne vplyvy TEM, resp. naznačuje potrebu uzavretia TEM vzhľadom na nové podmienky, v ktorých sa obchodné vzťahy s Taiwanom odvíjajú v súčasnosti, osobitne:⁴⁵

- spomalenie hospodárskeho rastu v EÚ a rast exportu na Taiwan,

⁴² Otázka bola otvorená v čase písania tohto článku, jej riešenie, ani vplyv otázky na agendu rokovaní pod hlavičku TIFA v marci 2013 nebolo v tom čase známe.

⁴³ Napr. tzv. ASEAN+6, resp. Transpacifické partnerstvo.

⁴⁴ Blížšie pozri THELLE, M. H. a kol. (2008): *Taiwan: Enhancing Opportunities for European Business* alebo THELLE, M. H. – ALI, D. M. (2012): *EU-Taiwan Trade Enhancement Measures*

⁴⁵ THELLE, M. H. – ALI, D. M. (2012): *EU-Taiwan Trade Enhancement Measures*, s. 7

- uzavretie dohody ECFA medzi Taiwanom a Čínou, ktorá potenciálne odkláňa Taiwan od EÚ,
- uzavretie dohody EÚ o voľnom obchode s Kórejskou republikou, ktorá zvyhodňuje komplementárnu kórejskú produkciu na európskom trhu.

Ohlásenie projektu Transatlantického partnerstva v obchode a investíciách (angl. Transatlantic Trade and Investment Partnership) medzi USA a EÚ⁴⁶ pravdepodobne spomalí postup smerujúci k prípadnému otvoreniu rokovaní, osobitne v situácii, keď európska agenda nie je prioritou porovnateľnou s vektormi taiwanskej zahraničnej politiky voči Číne, USA a krajinám ASEAN. Určitým náznakom nižšej priority TEM v porovnaní s inými projektmi obchodnej liberalizácie je i deklarovaná snaha Taiwanu hľadať alternatívnu cestu na trh EÚ (ale i USA). Začiatkom roka 2013 ohlásila Taiwanská rada pre zahraničný obchod (Taiwan External Trade Development Council - TAITRA) plán podpory prieniku na turecký a mexický trh, ktoré požívajú výhody nulových colných sadzieb s EÚ, resp. USA.⁴⁷ Podmienkou je dodržanie pravidiel o pôvode tovaru, čo je možné dosiahnuť kompletizáciou výrobkov v uvedených krajinách. V oboch prípadoch však možno uvedený krok hodnotiť aj ako snahu kompenzovať výhody vyplývajúce z realizácie dohôd o voľnom obchode, ktoré požívajú konkurenčné kórejské výrobky na európskom a americkom trhu.⁴⁸

Obchodno-politické zábery Taiwanu presahujúce región juhovýchodnej Ázie sa dotýkajú i potenciálnej účasti na projekte Transpacifického partnerstva (angl. Trans-Pacific Partnership - TPP), čo je navrhovaná zóna voľného obchodu medzi Brunejom, Chile, Novým Zélandom, Singapurom (uvedené 4 krajiny sú pôvodní členovia Transpacifického strategického ekonomického partnerstva z roku 2005), Austráliou, Kanadou, Malajziou, Mexikom, Peru, USA a Vietnamom.⁴⁹ Vysoká miera protekcionizmu, paralelné vedenie bilaterálnych rokovaní a absentujúca podpora zo strany Číny, ktorá preferuje projekt ASEAN+6 (RCEP), sú zrejme príčinou deklaratívnej roviny prejaveneho záujmu zo strany Taiwanu v súčasnosti.

2.2 Regionálne hľadisko v postavení Taiwanu

Región juhovýchodnej Ázie⁵⁰ (JVA), predstavuje pre Taiwan jeden z kľúčových trhov a zároveň cieľovú destináciu taiwanských investícií hľadajúcich od 80. rokov podmienky s lacnejšou pracovnou silou. Za 30 rokov aktívnych investícií v rámci regiónu prešiel zásadným hospodárskym rozvojom a zároveň získal nezastupiteľné miesto v dodávateľských reťazcoch pre taiwanský priemysel. Navyše je zrejme, že dynamika hospodárskeho rastu regiónu posúva ťažisko svetovej ekonomiky

⁴⁶ DG TRADE: *European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership*, dostupné on-line

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=869>

⁴⁷ Turecko ako člen colnej únie EÚ, Mexiko ako člen zóny voľného obchodu NAFTA.

⁴⁸ Dohoda o voľnom obchode medzi Kórejskou republikou a EÚ je v účinnosti od júla 2011, obdobná dohoda s USA od marca 2012.

⁴⁹ 16. kolo rokovaní sa bude konať za účasti uvedených 11 krajín v marci 2013.

⁵⁰ Pre ilustratívne potreby tohto článku zahŕňa región JVA okrem Taiwanu ekonomicky silnejšie štáty skupiny ASEAN(6) - Filipíny, Indonézia, Malajzia, Singapur, Thajsko, Vietnam, ako aj Čínu, Hongkong, Kórejskú republiku a Japonsko.

z transatlantického priestoru na východ do Ázie.⁵¹ Z pohľadu Taiwanu to potvrdzuje i rastúca intraregionálna obchodná výmena, osobitne vo vzťahu k exportu, ako ju ilustruje Tab. 5 (na porovnanie uvádzame i vývoj exportu do USA, EÚ a APEC).

Konjunkturálne zmeny taiwanského exportu v dôsledku vývoja svetovej ekonomiky spôsobujú, že pri porovnaní vývozu na začiatku a konci sledovaného obdobia v podstate pri viacerých partneroch nemožno konštatovať zásadné zmeny v jeho objeme (USA, EÚ, Hongkong), napriek tomu celkový export vzrástol o 54,4 mld. USD. Z toho 44,9 mld. USD predstavoval nárast exportu do (užšie vymedzeného) regiónu JVA. Alternatívne porovnanie exportu do krajín APEC ukazuje nárast o 48,4 mld. USD. Pri prakticky rovnakom objeme vývozu do USA a EÚ ako ďalších dvoch centier svetového hospodárstva je zrejmé, že ťažisko taiwanského exportu (ako hlavného zdroja hospodárskeho rozvoja krajiny) sa presúva do ázijského, resp. ázijsko-pacifického priestoru.

Najvýznamnejším ekonomickým partnerom Taiwanu v regióne (i z globálneho pohľadu) je Čína. Rastúce prepojenie v rámci ekonomiky širšej Číny (zahŕňajúcej pevninskú Čínu, Hongkong, Taiwan a Macao) sa prejavuje kontinuálnym zvyšovaním obchodnej výmeny, kumulatívneho objemu (vzájomných) investícií, ako aj počtom návštevníkov.⁵² Základným nástrojom spolupráce (a tým aj regionálnej integrácie) je vyššie spomínaná Rámcová dohoda o ekonomickej spolupráci (ECFA), ktorá je jednou z 19 dohôd medzi Čínou a Taiwanom, na základe ktorých sa rozvíjajú bilaterálne hospodárske vzťahy. V rámci regiónu je však zároveň jedinou liberalizačnou dohodou, ktorej je Taiwan zmluvnou stranou.

Tabuľka 5: Vývoj taiwanského exportu na vybrané trhy (mld. USD)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Celkový export	246,7	255,6	203,6	274,6	308,3	301,1
Japonsko	15,9	17,6	14,5	18,0	18,2	18,9
Hongkong	38,0	32,7	29,5	37,8	40,1	37,9
Čína	62,4	66,9	54,3	76,9	84,0	80,7
Kórea	7,8	8,7	7,3	10,7	12,4	11,6
ASEAN(6)*	35,8	38,4	30,2	41,4	50,7	55,7
Región JVA**	159,9	164,3	135,8	184,8	205,4	204,8
USA	32,1	30,8	23,6	31,5	36,4	33,0
EÚ	27,0	28,1	21,3	27,3	28,6	26,2
APEC	200,4	204,4	165,5	225,1	252,4	249,2

* ASEAN(6): Filipíny, Indonézia, Malajzia, Singapur, Thajsko, Vietnam

** Pozn.: Ako súčet exportu do vyššie uvedených krajín

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov CEPD R.O.C.

⁵¹ DOBBS, R. a kol. (2012): *Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class*, s. 17

⁵² Štatistiky bilaterálnej spolupráce pozri napr. na Mainland Affairs Council R.O.C.:

<http://www.mac.gov.tw/np.asp?ctNode=5892&mp=3>

Je prirodzené, že kultúrna a jazyková blízkosť, spoločné dejiny a v neposlednom rade 1,3-miliardový čínsky trh s potenciálom lacnejšej pracovnej sily pôsobia gravitujúco na taiwanskú ekonomiku. Taiwan je pravdepodobne najväčším investorom v Číne (odhladnuc od Hongkongu) s investíciami len za roky 1991-2012 v kumulatívnej výške 124,5 mld. USD.⁵³ Vzhľadom na donedávna uplatňovanú prax realizácie obchodných a investičných operácií prostredníctvom Hongkongu, ktorý patri k regionálnym finančným a obchodným centrámi s globálnym významom, je prakticky nemožné identifikovať presný objem taiwanských investícií, resp. investícií s taiwanskou účasťou v Číne⁵⁴. Taiwanské investície v pevninskej Číne sa významným spôsobom podieľajú na technologickej produkcii a zároveň hi-tech vývoze krajiny.⁵⁵ Medzičasom dosiahnutý rozsah spolupráce medzi oboma krajinami zahŕňa napr. dohody o ochrane investícií, colnej spolupráci a v neposlednom rade memorandum o porozumení o menovom zúčtovaní (medzi novým taiwanským dolárom – TWD a renminbi – RMB), ktoré potenciálne vytvára z Taiwanu druhé off-shore centrum obchodovania s RMB⁵⁶ po Hongkongu. Zároveň sa priebežne odstraňujú prekážky v pohybe kapitálu, ktoré stále obmedzujú možnosti investovania do vybraných oblastí. Za príznak predpokladanej hlbšej integrácie oboch ekonomík možno považovať aj otvorenie zastúpenia Čínskej obchodnej komory pre vývoz a dovoz strojárskeých a elektronických produktov (China Chamber of Commerce for Import and Export of Machinery and Electronic Products – CCCME) na Taiwane koncom januára 2013⁵⁷ a ohlásené vytvorenie stálych zastúpení taiwanskej Nadácie pre kontakty ponad úžinu (Straits Exchange Foundation - SEF) a čínskej Asociácie pre vzťahy cez Taiwanskú úžinu (Association for Relations Across the Taiwan Strait - ARATS), prostredníctvom ktorých sa realizuje mechanizmus nepriamych kontaktov medzi oboma krajinami.

Hospodársko-politická orientácia Taiwanu na Čínu je dominantným charakteristickým prvkom postavenia Taiwanu v JVA napriek skutočnosti, že Taiwan má intenzívne obchodné a kapitálové prepojenie aj s inými štátmi regiónu. Za predpokladu, že by procesy obchodnej liberalizácie v regióne stagnovali, postavenie Taiwanu by nebolo potenciálne ohrozené. V skutočnosti však prebiehajú intenzívne rokovania smerujúce k hlbšej integrácii ostatných krajín JVA do svetovej ekonomiky, či už prostredníctvom regionálnej alebo nadregionálnej spolupráce. Integrácia JVA je de facto tlačaná vpred vysokým stupňom vertikálnej špecializácie, ktorá sa v regióne vytvorila v podobe dodávateľských reťazcov obsluhujúcich globálny elektrotechnický trh (vrátane IKT).⁵⁸

⁵³ Tamtiež

⁵⁴ Napr. taiwanské štatistiky hovoria o cca 40 tis. taiwanských investičných projektoch v Číne, čínske o takmer 80 tis.

⁵⁵ XING, Y. (2012): *The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality*, s. 9

⁵⁶ Zúčtovací mechanizmus medzi TWD a RMB, resp. obchodovanie s RMB prostredníctvom zúčtovacej banky na Taiwane sa realizuje od 6. 2. 2013

⁵⁷ Ide o prvé obchodné zastúpenie Číny na Taiwane, kancelárie na podporu cestovného ruchu boli recipročne otvorené v roku 2010.

⁵⁸ Blížie pozri napr.: HIRATSUKA, D. – UCHIDA, Y. (2008): *Vertical Specialization and Economic Integration in East Asia*

Ústredným prvkom integračných procesov v regióne JVA je Združenie národov juhovýchodnej Ázie (Association of Southeast Asian Nations - ASEAN), ktoré zahŕňa 10 krajín regiónu v rámci zóny voľného obchodu s ambíciou vytvoriť hospodárske spoločenstvo do roku 2020 (spoločný trh do 2015).⁵⁹ Centrálna pozícia ASEAN v obchodnej liberalizácii regiónu je posilnená dohodami o voľnom obchode s najvýznamnejšími regionálnymi ekonomikami – Čínou, Kóreou, Japonskom, ale i Austráliou, Novým Zélandom a Indiou⁶⁰, ktorá sa stala strategickým partnerom po expanzii ASEAN do priestoru Indočínskeho polostrova v 90. rokoch 20. storočia. Na základe uvedeného vývoja bolo iba prirodzené, že krajiny ASEAN a uvedení strategickí partneri vytvorili platformu ASEAN+6, ktorá navrhla vytvorenie Všeobecného regionálneho hospodárskeho partnerstva (angl. Regional Comprehensive Economic Partnership - RCEP). Rokovania o RCEP sa začnú v roku 2013 s výhľadom na ukončenie do konca roku 2015, čím dôjde k vytvoreniu najväčšej zóny voľného obchodu na svete.

V rámci spolupráce ASEAN s krajinami regiónu JVA bola vytvorená i platforma ASEAN+3 s Čínou, Japonskom a Kóreou, ktorá iniciovala o. i. aj trojstrannú spoluprácu medzi uvedenými krajinami. Pravidelné trojstranné samity a potreba koordinácie v ekonomických otázkach viedli k vytvoreniu stáleho sekretariátu Trojstrannej spolupráce v roku 2011 a ohláseniu zámeru vytvoriť trojstrannú zónu voľného obchodu v roku 2012 (tzv. Trilateral Free Trade Agreement – T-FTA).

Treťou ohlásenou obchodno-politickou iniciatívou zasahujúcou do regiónu JVA je vyššie spomenuté Transpacifické partnerstvo. Projekt má základ v Transpacifickom strategickom ekonomickom partnerstve z roku 2005 medzi Brunejom, Chile, Novým Zélandom a Singapurom. V súčasnosti TPP zahŕňa ďalších 7 krajín: Austráliu, členov NAFTA (USA, Kanadu a Mexiko), ďalších členov ASEAN (Malajziu, Vietnam) a Peru. Transpacifické partnerstvo síce nie je projektom Ázijsko-pacifickej hospodárskej spolupráce (angl. Asia-Pacific Economic Cooperation – APEC), ale všetky participujúce krajiny sú aj členmi APEC⁶¹ a možno predpokladať, že je prechodným krokom k vytvoreniu navrhovanej Zóny voľného obchodu Ázie a Pacifiku (angl. Free Trade Area of the Asia-Pacific - FTAAP). Taiwan (i s ohľadom na svoje členstvo v APEC) neformálne prejavil záujem o TPP s výhľadom na ukončenie vstupných rokovaní do roku 2020, avšak bezprostredne na projekte neparticipuje (prehľad štátov zúčastňujúcich sa na aktuálnych projektoch obchodnej liberalizácie v regióne JVA uvádza Tab. 6)

⁵⁹ ASEAN: *ASEAN Economic Community Blueprint*, s. 5

⁶⁰ Bližšie pozri ASEAN: *FTA Agreements*, dostupné on-line:

<http://www.asean.org/images/2012/publications/FactSheet/FTA%20Agreements.pdf>

⁶¹ Členské štáty APEC pozri <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/Member-Economies.aspx>

Tabuľka 6: Prehľad iniciatív liberalizácie obchodu v regióne juhovýchodnej Ázie

	<i>Trilaterálna spolupráca</i>	<i>ASEAN+3</i>	<i>RCEP</i>	<i>TPP</i>
<i>Participujúce krajiny</i>	Čína Japonsko Kórea	Brunej* Filipíny* Indonézia* Kambodža* Laos* Malajzia* Mjanmarsko* Singapur* Thajsko* Vietnam* Čína Japonsko Kórea	Brunej* Filipíny* Indonézia* Kambodža* Laos* Malajzia* Mjanmarsko* Singapur* Thajsko* Vietnam* Čína Japonsko Kórea India <i>Austrália</i> <i>Nový Zéland</i>	Brunej*+ Malajzia* Singapur*+ Vietnam* Chile+ Kanada Mexiko Peru USA <i>Austrália</i> <i>Nový Zéland</i> +
<i>Začiatok rokovaní o voľnom obchode</i>	2013	Nahradené formátom ASEAN+10	2013	2010 [‡]

Pozn.: TPP – v súčasnom formáte 11 krajín od r. 2013.

* Členské štáty ASEAN

+ Členské štáty Transpacifického strategického ekonomického partnerstva z roku 2005

Prameň: vlastné spracovanie

Ako vyplýva z uvedeného, Taiwan v súčasnosti neparticipuje nielen na projekte TPP, ale ani na jednej zo spomínaných aktuálnych iniciatív. Neúčast' Taiwanu je dôsledkom viacerých faktorov, medzi ktoré možno zahrnúť neštandardné postavenie Taiwanu v medzinárodných vzťahoch, rezervovaný postoj Číny, ako aj filozofiu ochrany vnútorného trhu na taiwanskej strane. Deklaratívna rovina záujmu Taiwanu zúčastniť sa na TPP (či RCEP) ho za predpokladu úspešného ukončenia rokovaní o uvedených projektoch potenciálne znevýhodňuje, osobitne pri zohľadnení aktívneho zapojenia jeho najväčšieho konkurenta – Kórejskej republiky – v dvoch z troch najvýznamnejších regionálnych projektoch obchodnej liberalizácie (T-FTA a RCEP) v situácii, keď Kórea navyše disponuje účinnými dohodami o voľnom obchode s USA a EÚ. Naznačený prístup Taiwanu možno vnímať ako prekvapujúci vzhľadom na riziká vyplývajúce osobitne z neúčasti na T-FTA a RCEP, keďže región JVA je pre krajinu kľúčový z pohľadu dodávateľských, ako i distribučných sietí. Okrem hospodárskych rizík sú s neúčast'ou spojené aj možné politické dôsledky. Bezprostredne vytvára začatie rokovaní o RCEP v roku 2013 na Taiwan tiež tlak na uzavretie prebiehajúcich rokovaní o voľnom obchode so Singapurom (ASTEP) a Novým Zélandom (ECA).

ZÁVER

Taiwanská ekonomika je výrazne integrovaná do svetovej ekonomiky v globálnom rozsahu, čo je v silnom rozpore s politickým postavením krajiny, ktoré je definované vzťahom s Čínou. Určitý pragmatizmus vniesol do ich vzájomných vzťahov tzv. Konsenzus 1992, v rámci ktorého obe strany deklarujú, že sú súčasťou jednej Číny, pričom si ponechávajú právo vlastnej interpretácie povahy „jednej Číny“. Koncentrácia na hospodárske otázky pod ochranným štítom Konsenzu priniesla širšiu a hlbšiu mieru prepájania oboch ekonomík. Rozvoj Taiwanu ako svetovej IKT veľmoci je úzko spojený s dynamickým rastom čínskeho hospodárstva. Pevninská Čína predstavuje vhodnú príležitosť ako produkovať lacnejšie a v rozsahu pre globálny trh. Veľká časť IKT exportov ČĽR pochádza z produkcie výrobných podnikov, ktoré sú vo vlastníctve taiwanských spoločností. Čoraz výraznejšie sa prejavuje integrácia oboch ekonomík prostredníctvom delby práce, v ktorej sa Taiwan koncentruje na výskum a vývoj, inovácie produktov, na ich následný marketing (ak produkujú pod vlastnou značkou, v prípade OEM a ODM produkcie sa o marketing stará vlastník dizajnu, resp. značky) a Čína na ich výrobu. Podnikateľské štruktúry vytvorené taiwanskými spoločnosťami v Číne v podstate kopírujú a dopĺňajú systém dodávateľských vzťahov vybudovaný v celom regióne JVA.

Delba práce medzi Taiwanom a Čínou (resp. ostatnými krajinami JVA s výnimkou Kórejskej republiky, ktorá vytvára konkurenčné dodávateľské štruktúry a čiastočne Japonska) prebieha vo vertikálnej rovine. V tomto zmysle prebieha delba práce aj medzi JVA a USA, resp. EÚ. Ak zoberieme do úvahy charakter vzťahov medzi USA a EÚ, ktoré predstavujú nosnú štruktúru svetového hospodárstva, rozdielnou je práve delba práce, ktorá prebieha v transatlantickom priestore v horizontálnej rovine. Je témou na zamyslenie, či je obdobná transformácia charakteru delby práce v rámci regiónu JVA možná a či nepredstavuje základ budúcej dynamiky rozvoja po vyčerpaní modelu postaveného v podstate na nákladoch pracovnej sily. Napriek svojej technologickej vyspelosti Taiwan nemá v tomto ohľade exkluzivitu pri definovaní budúceho vývoja minimálne z dôvodu podobných ambícií Japonska a Kórejskej republiky, resp. potenciálnych ambícií Číny v budúcnosti.

Vychádzajúc z predpokladu, že zvolená štruktúra hospodárstva s výrobou tovarových skupín s vysokým spotrebiteľským dopytom v globálnom meradle (a vysokou pridanou hodnotou produkcie náročnej na technológie) je najlepšou možnou a zároveň v súčasnosti jedinou dosiahnuteľnou podobou taiwanského hospodárstva, tak základným rizikom ekonomiky Taiwanu je pretrvávajúca citlivosť na externé vplyvy, osobitne v podobe poklesu dopytu na zahraničných trhoch. Vývoj v ostatných rokoch opakovane potvrdil, že motorom ekonomiky Taiwanu je zahraničný obchod. Zníženie dopytu po taiwanských tovaroch na zahraničných trhoch sa prakticky v reálnom čase prenáša do poklesu exportu a následne do spomalenia hospodárskeho rastu krajiny. Pri dlhodobejšom výpadku dopytu na kľúčových trhoch Taiwan čelí riziku stagnácie ekonomiky, ktoré môže teoreticky znížiť posilnením domáceho dopytu. Malý domáci trh (23 mil.) a nízka miera participácie strednej vrstvy na benefitoch z dynamického obdobia rozvoja ekonomiky v minulosti sú prekážkou zásadného nárastu domácej spotreby. V tejto súvislosti síce spravodlivejšia participácia všetkých sociálnych vrstiev na výsledkoch rozvoja môže priniesť zlepšenie situácie, avšak treba si uvedomiť do akej miery ekonomický význam Taiwanu vo svetovej ekonomike presahuje jeho geografický a populačný rozmer. Zachovanie obvyklej

dynamiky hospodárskeho rozvoja krajiny je možné iba v globálnom meradle a – ako mnohokrát v minulosti – prostredníctvom adaptácie na aktuálne podmienky vonkajšieho prostredia.

V reakcii na spomalenie hospodárskeho rastu taiwanská vláda podnikla už v roku 2011, a následne i v roku 2012, kroky s cieľom zvýšiť domáci dopyt a avizovala balíček ekonomických stimulov zameraných na posilnenie ekonomiky v krátkodobom horizonte a zvýšenie konkurencieschopnosti krajiny v dlhodobom horizonte. Stimulačný balíček zahŕňal stabilizáciu finančného systému, zmrazenie cien vybraných komodít, podporu investícií, pomoc priemyslu, podporu domácej spotreby a zvýšenie vývozu. Strategickým záujmom krajiny sa stalo pretvorenie Taiwanu na regionálne logistické, finančné a výskumné centrum. V reakcii na pokles exportnej výkonnosti v roku 2012 vláda tiež ohlásila tzv. Dračí plán na podporu exportu, ktorý sa prejavil o. i. zvýšenou intenzitou organizácie kontraktčných podujatí a podnikateľských misií. Podobne sa do pozornosti dostal sektor služieb a osobitne cestovný ruch. Vo všeobecnosti však k zásadným štrukturálnym zmenám v ekonomike v ostatných rokoch nedochádza. Dôvodom je pravdepodobne vysoká miera stability a rozsah systému dodávateľských vzťahov v priemysle prekračujúcom rámec taiwanskej ekonomiky.

Štandardným nástrojom na oživenie štruktúry hospodárstva sú investície. V tomto ohľade čelí Taiwan napriek pozitívnemu vývoju v štatistikách PZI v roku 2012 náznakom klesajúceho záujmu zahraničných investorov (napr. z USA), ako i nízkemu záujmu taiwanských investícií v zahraničí o návrat do materskej krajiny. Práve návrat investícií je jedným z nástrojov, prostredníctvom ktorých vláda dúfa v oživenie ekonomiky. Zhoršovanie investičných podmienok v Číne by mohlo napomôcť nárast investícií na Taiwane v progresívnom meradle tak, ako sa bude meniť charakter dominujúcich odvetví čínskej ekonomiky z náročných na pracovnú silu v prospech náročných na technológie. Keďže nárast miezd, problémy so stabilitou dodávok surovín a elektrickej energie, ako aj ďalšie faktory začínajú byť realitou investičného prostredia v Číne už v súčasnosti, riešenie môže priniesť blízka budúcnosť. Rizikom je skutočnosť, že podobným problémom budú potenciálni investori čeliť i na Taiwane v konkurencii zvyšných krajín regiónu JVA. I v prípade, že by Taiwan v súťaži o investície uspel, ich získanie týmto spôsobom ho môže pripraviť o auru ázijského tigra, ktorý skôr určoval vývoj regiónu, ako bol jeho prijímateľom.

Aktívne zapojenie do obchodnej liberalizácie v regionálnom i nadregionálnom rozmere je nevyhnutným predpokladom pokračovania hospodárskeho zázraku Taiwanu v budúcnosti. Odhliadnuc od špekulatívnej roviny scenárov budúceho vývoja vo vonkajšom a vnútornom prostredí taiwanskej ekonomiky, nezachytenie novej vlny integračných procesov je potvrdenou skutočnosťou. Je rovnako realitou, že Taiwan si ponecháva napriek čiastočnej liberalizácii relatívne protekcionistický prístup v ochrane vnútorného trhu prostredníctvom netarifných opatrení, osobitne technických a administratívnych prekážok, resp. nedostatočnej (a zrejme cielenej) nízkej rýchlosti a transparentnosti konania zodpovedných orgánov napr. v povoľovacom konaní na dovoz. V prípade poľnohospodárskych výrobkov však pretrváva popri fyto-sanitárnych normách aj klasická ochrana prostredníctvom colných bariér.

Zmena prístupu v miere uplatňovania protekcionistických obchodno-politických opatrení je zrejme potrebná, a to aj za cenu nevyhnutnej adaptácie vo

vybraných odvetviach. Politická zmena v tomto ohľade nebude ľahká, keďže taiwanské výrobné odvetvia majú všeobecne vysokú schopnosť projekcie svojho vplyvu na vládu. Rýchlu zmenu prístupu k obchodnej politike nenapomáha ani prekryvanie relevantných otázok obavami z postoja Číny k otázke zapojenia Taiwanu do bilaterálnych, či regionálnych obchodných združení. Napriek očakávanému ad hoc formulovaniu stanoviska Číny k pripojeniu Taiwanu k niektorému z liberalizačných projektov, možno vychádzať z predpokladu, že Čína nebude blokovat' uzavretie akejkoľvek dohody tretej krajiny s Taiwanom, pokiaľ bude obdobná dohoda podpísaná i s Čínou. Z tohto hľadiska, vzhľadom na účasť samotnej Číny, má väčšie predpoklady na úspech zapojenie Taiwanu do projektu RCEP, pričom následné pripojenie k TPP tiež nie je vylúčené. Prvotným signálom ďalšieho vývoja môže byť včasné ukončenie prebiehajúcich rokovaní o zónach voľného obchodu so Singapurom a Novým Zélandom. V prípade neúspechu, či neúčasti na integračných procesoch môže byť politickým dôsledkom s vážnymi hospodárskymi a sociálnymi dopadmi riziko, že Taiwan bude v budúcnosti prehladaný.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ASEAN: *ASEAN Economic Community Blueprint*, dostupné on-line: <http://www.asean.org/archive/5187-10.pdf> [citované 15.3.2013]
2. ASEAN: *ASEAN and FTA Partners Launch The World's Biggest Regional Free Trade Deal*, dostupné on-line: <http://www.asean.org/news/asean-secretariat-news/item/asean-and-fta-partners-launch-the-world-s-biggest-regional-free-trade-deal> [citované 15.3.2013]
3. ASEAN: *FTA Agreements*, dostupné on-line: <http://www.asean.org/images/2012/publications/FactSheet/FTA%20Agreements.pdf> [citované 15.3.2013]
4. BROWN, K. a kol.: *Investment Across the Taiwan Strait: How Taiwan's Relationship with China Affects its Position in the Global Economy*. London: The Royal Institute of International Affairs/Chatham House 2010, ISBN 978-1-86203-242-2
5. BOFT MOEA R.O.C.: *FTAs signed with trading partners*, dostupné on-line: <http://www.trade.gov.tw/english/Pages/List.aspx?nodeID=672> [citované 15.3.2013]
6. BOFT MOEA R.O.C.: *Trade Statistics*, dostupné on-line: <http://cus93.trade.gov.tw/ENGLISH/FSCE/> [citované 15.3.2013]
7. CENTRAL BANK OF R.O.C.: *Foreign Exchange Reserves*, dostupné on-line: <http://www.cbc.gov.tw/lp.asp?CtNode=699&CtUnit=307&BaseDSD=32&mp=2> [citované 15.3.2013]
8. CEPD: *2012 Taiwan Statistical Data Book*. Taipei: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan R.O.C. 2012
9. CEPD: *Economic Development R.O.C. (Taiwan)*. Taipei: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan R.O.C. 2012, ISBN 978-986-03-3668-9
10. CSABAY, M. a kol.: *Ekonomika rozvojových štátov*. Bratislava: Ekonóm 2011, ISBN 978-80-225-3129-0

11. CSABAY, M.: Historický vývoj a súčasná charakteristika ekonomiky Taiwanu
In: *Almanach – Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, roč. II., č. 1/2007, ISSN 1337-0715, s. 81-89
12. DG TRADE: *European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership*, dostupné on-line
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=869> [citované 15.3.2013]
13. DGBAS: *Key Economic Indicators (February 10, 2013)*, s. 1, dostupné on-line: <http://www.dgbas.gov.tw> [citované 15.3.2013]
14. DOBBS, R. a kol.: *Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class*. McKinsey Global Institute 2012, dostupné on-line:
http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/urbanization/urban_world_cities_and_the_rise_of_the_consuming_class [citované 15.3.2013]
15. HERITAGE FOUNDATION: *2013 Index of Economic Freedom*. Washington and New York: Heritage Foundation/The Wall Street Journal 2013, ISBN 978-0-89195-284-8
16. HIRATSUKA, D. – UCHIDA, Y.: *Vertical Specialization and Economic Integration in East Asia*. Tokyo: IDE-JETRO 2008
17. IDB MOEA: *2010 Industrial Development of Taiwan R.O.C*. Taipei: Industrial Development Bureau, Ministry of Economic Affairs R.O.C. 2010
18. IDE-JETRO/WTO: *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*. Geneva: WTO 2011, ISBN 978-92-870-3767-1
19. IMF: *World Economic Outlook – October 2012*. Washington: IMF 2012, ISBN 978-1-61635-389-6
20. IMF World Economic Outlook Database,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>
[citované 15.3.2013]
21. IC MOEA: *Statistics Summary Analysis*, dostupné on-line:
http://www.moeaic.gov.tw/system_external/ctrl?PRO=NewsListLoad&lang=1
[citované 15.3.2013]
22. LIPKOVÁ, Ľ a kol.: *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint 2 2011, ISBN 978-80-89393-37-4
23. MAC R.O.C.: *Explanation Concerning the Signing of the Cross-Strait Economic Cooperation Framework Agreement*,
<http://www.mac.gov.tw/lp.asp?ctNode=5921&CtUnit=4142&BaseDSD=7&mp=3> [citované 15.3.2013]
24. MOFA R.O.C.
<http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/NationalOrg/OrgList/?opno=3400817f-1a5b-443c-8969-174b5c7819b2> [citované 15.3.2013]
25. MOFA R.O.C.
<http://www.mofa.gov.tw/EnOfficial/Regions/AlliesIndex/?opno=f8505044-f8dd-4fc9-b5b5-0da9d549c979> [citované 15.3.2013]
26. MOEA R.O.C.: *BERI: Taiwan's Investment Environment No. 4 in the World, Second in Asia*, dostupné on-line:
http://www.moea.gov.tw/Mns/english/news/News.aspx?kind=6&menu_id=176&news_id=29651 [citované 15.3.2013]

27. MOEA R.O.C. Industrial Development Bureau
<http://www.moeaidb.gov.tw/external/view/en/about/index.html> [citované 15.3.2013]
28. SCHWAB, K. (ed.): *The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition*. Geneva: World Economic Forum 2012, ISBN 978-92-95044-35-7
29. THELLE, M. H. a kol.: *Taiwan: Enhancing Opportunities for European Business*. European Chamber of Commerce Taipei/Copenhagen Economics 2008
30. THELLE, M. H. – ALI, D. M.: *EU-Taiwan Trade Enhancement Measures*. Taipei: European Chamber of Commerce Taipei/Copenhagen Economics 2012
31. TODARO, M. P. - SMITH, S. C.: *Economic Development*. Harlow: Addison Wesley 2011, ISBN 978-14-08284-47-6
32. UNCTAD: *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. Geneva: U.N. Publications 2012, ISBN 978-92-1-112843-7
33. WORLD BANK: *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank 2013, ISBN 978-0-8213-9615-5
34. WTO: *World Trade Report 2012*. Geneva: World Trade Organisation 2012, ISBN 978-92-870-3815-9
35. XING, Y.: *The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality*. Tokyo: Asian Development Bank Institute 2012

KONTAKT

Ing. Marek Csabay, PhD.
Fakulta ekonomie a podnikania
Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10
851 05 Bratislava
E-mail: marek.csabay@uninova.sk



DISKUSIA

POTREBUJE SLOVENSKO DOMÁCU VEREJNÚ DIPLOMACIU?

PhDr. Lucia Kužmová

ABSTRAKT

Článok sa zaoberá verejnou diplomaciou. Druhá dimenzia verejnej diplomacie – domáca verejná diplomacia – je prezentovaná aj ako relatívne nová prax ministerstiev zahraničných vecí vo svete, aj ako výzva pre ne, aby prispôbobi svoje štruktúry meniacemu sa medzinárodnému kontextu a začali využívať nové spôsoby komunikácie. V článku sú prezentované súčasné modely domácej verejnej diplomacie, ktoré využívajú ministerstvá zahraničných vecí vo svete a z pohľadu týchto modelov je analyzovaná domáca verejná diplomacia Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (MZVaEZ SR) v krátkej histórii existencie Slovenskej republiky. V závere je zdôraznená nutnosť efektívnejšej komunikácie s domácou verejnosťou, v čom by mohli ministerstvu pomôcť aj nové informačné technológie.

Kľúčové slová: verejná diplomacia, domáca verejná diplomacia, štátni aktéri, neštátni aktéri, značka krajiny, branding krajiny, Slovensko

ABSTRACT

The paper focuses on public diplomacy. The second dimension of public diplomacy – the domestic public diplomacy is presented both as a relatively new practice within ministries of foreign affairs (MFAs) around the world and the challenge for them to adapt to a changing international context by using new ways of communication. The current models of domestic public diplomacy implemented by ministries of foreign affairs around the world are presented and from the perspective of these models a domestic public diplomacy of the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic (MFEA SR) in its short history is analyzed. In conclusion, the need for a more effective communication of MFEA SR with the domestic public is highlighted – new information technologies could help in this task.

Key words: public diplomacy, domestic public diplomacy, state actors, non-state actors, nation branding, Slovakia

JEL: Z00, Z18

Úvod

Postupujúca globalizácia a medializácia zintenzívňuje a internacionalizuje komunikáciu medzi štátmi. V súvislosti s týmto javom pozorujeme dve odlišné situácie. Na jednej strane sa sťažila úloha štátu, keďže rozsiahle využívanie masovokomunikačných prostriedkov spôsobuje, že štát pri výkone svojej zahraničnej politiky a obhajobe záujmov vlastnej krajiny v medzinárodných vzťahoch, okrem oficiálnych vzťahov s krajinami, musí zvládnuť aj komunikáciu s novými aktérmi, ako sú neštátne mimovládne organizácie, podnikatelia, médiá, cirkvi, ale aj jednotlivci. Na druhej strane práve využívanie masovokomunikačných prostriedkov, nové informačné technológie, mobilnejšie obyvateľstvo a stále otvorenejší svet umožňujú vládam štátov a ministerstvám zahraničných vecí uskutočňovať svoje zahraničnopolitické agendy aj ovplyvňovaním verejnej mienky obyvateľov vlastnej a cieľovej krajiny. Neznamená to však, že tento postup, označovaný aj ako verejná diplomacia, môže nahradiť tradičnú diplomáciu medzi štátmi na úrovni politických predstaviteľov. Tradičná diplomacia má svoje miesto aj na prahu 21. storočia. Vlády štátov si zároveň uvedomujú, že ak ministerstvá zahraničných vecí majú v súčasnosti úspešne vykonávať zahraničnú politiku musia spolupracovať s obyvateľstvom a neštátnymi aktérmi doma aj v zahraničí.

V článku je prezentovaná verejná diplomacia v krátkej histórii Slovenskej republiky (SR) a analyzovaný súčasný stav domácej verejnej diplomacie cez aktivity Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (MZVaEZ SR). Na základe zistených skutočností je zdôraznená potreba efektívnejšej komunikácie s domácim obyvateľstvom a implementácie rôznych IT aplikácií.

Článok má tri časti. Prvá časť je venovaná definíciám verejnej diplomacie, jej rozdielnemu významu pre veľké a malé štáty a meniacej sa úlohe ministerstva zahraničných vecí a diplomata v súčasnosti. V závere prvej časti sa rozoberá aj vzťah verejnej diplomacie a značky/brandingu krajiny. V druhej časti je definovaná domáca verejná diplomacia, jednak ako nový termín, jednak ako relatívne nový nástroj v činnosti ministerstiev zahraničných vecí. V tejto časti sú prezentované modely, ktoré v súčasnosti implementujú jednotlivé ministerstvá pri komunikácii s neštátnymi aktérmi a domácim obyvateľstvom, ako aj informácia o virtuálnych a sociálnych sieťach, ktoré sa snažia ministerstvá využívať. V tretej časti sú analyzované skúsenosti s verejnou a domácou verejnou diplomaciou v podmienkach SR. Ako príklad sú uvedené komunikačné aktivity zamerané na zahraničnú i domácu verejnosť, počas prístupového procesu do EÚ a NATO. Ťažiskom článku je analýza súčasných aktivít MZVaEZ SR z pohľadu modelov domácej verejnej diplomacie prezentovaných v druhej časti článku.

1 Verejná diplomacia

Verejná diplomacia (public diplomacy) už vo svojej podstate kombinuje prvky zahraničnej politiky, propagandy, public affairs (PA)¹, public relations (PR)²,

¹ PA označuje aktivity, ktoré zahŕňajú identifikáciu, hodnotenie, plánovanie a reakciu na príležitosti a riziká, ktoré vznikajú ako dôsledok politických rozhodnutí, ktoré ovplyvňujú podnikateľské, ale aj iné subjekty.

politického marketingu, kultúrnej diplomacie a ukazuje sa, že je prepojená aj so strategickými cieľmi a témami hospodárskej diplomacie, a najnovšie aj (globalizovanými) médiami.³ V literatúre možno nájsť rôzne definície verejnej diplomacie. Niektoré definície označujú verejnou diplomaciou všetko, čím sa jeden štát prejavuje vo vzťahu k ostatným štátom sveta. Na základe takéhoto chápania sú do verejnej diplomacie zahrnuté „nielen oficiálne aktivity vlády, ale aj ostatných subjektov spoločnosti, ktoré svojím konaním, či už zámerne alebo mimovoľne, pozitívne alebo negatívne, ovplyvňujú verejnú mienku o ich domovskom štáte v zahraničí“⁴. Nie sú odčlenené aktivity, ktoré síce majú dopad na verejnú mienku, ale sa realizujú nezávisle od zámerov štátu. Podľa J. Bátoru „verejná diplomacia zahŕňa všetky tie aktivity štátnych a neštátnych aktérov, ktoré pozitívne prispievajú k udržaniu a zväčšeniu mäkkej moci štátu“⁵. V definícii sa objavujú dva ďalšie termíny, jedným z nich je mäkká moc. Pojem mäkkej moci vytvoril Joseph Samuel Nye, Jr. a označuje ňou schopnosť štátu presvedčiť iných bez použitia sily, alebo nátlaku, aby sledovali jeho ciele. Mäkká moc (soft power) na rozdiel od tvrdej moci (hard power) nie je založená na ekonomickej, alebo vojenskej sile štátu. Rozdiel medzi hard power a soft power nespočíva pritom v cieľoch, ale najmä v nástrojoch zahraničnej politiky. Pokiaľ hard power pri presadzovaní svojich cieľov používa nátlak, sankcie, hrozby a násilie, soft power využíva silu argumentov a presvedčovania.⁶ Druhým termínom sú štátni a neštátni aktéri. Medzi štátnych aktérov patrí okrem vlády, najmä ministerstvo zahraničných vecí a diplomatické zastúpenia štátu v zahraničí. Ich poslaním je presadzovať národné záujmy štátu v medzinárodných vzťahoch. Na rozdiel od štátnych, skupina neštátnych aktérov nie je celkom jednoznačne definovaná. Do tejto skupiny môžu patriť mimovládne organizácie, občianski aktivisti, predstavitelia podnikateľskej sféry, umelci, akademická obec, prípadne regionálne inštitúcie, lokálne organizácie a médiá doma a v zahraničí. Diapazón neštátnych organizácií je pomerne široký a ich úloha je rôzna. Mimovládny sektor ponúka skôr aplikovaný výskum a verejnú diskusiu, zatiaľ čo akademická sféra sa sústreďuje na výskum a definovanie pojmov.⁷

Koncepčný rámec verejnej diplomacie zahŕňa širokú škálu aktérov, preto sa verejná diplomacia označuje aj ako **diplomacia mnohých aktérov** (multistakeholder diplomacy), prípadne **nová verejná diplomacia** (new public diplomacy) alebo **megadiplomacia** (megadiplomacy).⁸ Treba uviesť, že mnohí autori zužujú aktérov a

² PR označuje cieľavedomé ovplyvňovanie verejnosti, komunikáciu a prácu s verejnosťou. Aktéri PR môžu byť štátni aj neštátni. Hlavný rozdiel medzi PR a verejnou diplomaciou (VD) je, že VD slúži záujmom štátu pri presadzovaní jeho cieľov v zahraničí a PR slúži záujmom akéhokoľvek subjektu.

³ Peterková, J. (2006): Verejná diplomacie – jen módní pojem nebo skutečná změna?

⁴ Pajtínka, E. (2008): Verejná diplomacia, s. 191.

⁵ Bátor, J. (2005): Public Diplomacy in Small and Medium-Sized States: Norway and Canada, s. 5.

⁶ Nye, J. S. (2004): Soft Power. The Means to Success in World Politics.

⁷ Demeš, P. (2010): Komentár k príspevkom v paneli „Nová koncepcia verejnej diplomacie MZV SR“, s. 26.

⁸ Tyler, M. et.al. (2012): Domestic Public Diplomacy, s. 5; Melissen, J. (2005): Wielding Soft Power: The New Public Diplomacy; Melissen, J. (ed.) (2007): The New Public Diplomacy. Soft Power in International Relations.

verejnú diplomáciu najmä na štátnych aktérov a vládne aktivity. H. Tuch definuje verejnú diplomáciu ako proces komunikácie vlády so zahraničnou verejnosťou v snahe priniesť porozumenie pre myšlienky a ideály svojho národa, jeho inštitúcie a kultúru, rovnako ako jeho národné ciele a politiku.⁹ Tejto definícii sa veľmi približuje pragmatická definícia verejnej diplomacie od E. Pajtinku. Podľa nej je verejná diplomacia „súborom štátnych a štátom podporovaných aktivít, ktoré sú zamerané primárne na ovplyvňovanie verejnej mienky v zahraničí, a to v súlade so zahraničnopolitickými záujmami štátu“¹⁰. Z takejto zúženej definície vyplývajú aj relevantní aktéri, ktorými sú tí, ktorí realizujú zahraničné aktivity s podporou a prípadne aj v súčinnosti so štátom v prospech záujmu štátu.

Verejná diplomacia nesiahá na tradičnú diplomáciu medzi štátmi, ako ju praktizujú ministerstvá zahraničných vecí v súčasnosti, ale ovplyvňuje spôsob realizácie diplomacie. Vlády aj naďalej zostávajú hlavnými aktérmi a vykonávateľmi zahraničnej politiky, ale viac ako kedykoľvek predtým, ministerstvá zahraničných vecí a diplomati musia ísť nad rámec bilaterálnej a multilaterálnej diplomacie a musia si vytvárať a udržiavať vzťahy s novými globálnymi aktérmi. Ministerstvo zahraničných vecí musí preto systematicky pracovať s tvorcami verejnej mienky a médiami. Je primárne zodpovedné za rozvoj vzťahov so zahraničím, presadzovanie a obhajobu záujmov vlastnej krajiny v medzinárodných vzťahoch. Výhodou ministerstva zahraničných vecí je, že disponuje sieťou zastupiteľských úradov štátu v zahraničí a pracovníkov, ktorí sú špeciálne pripravení pre oblasť medzinárodných vzťahov, vrátane jazykových znalostí. Na druhej strane, meniaci sa charakter medzinárodných vzťahov predstavuje pre ministerstvá zahraničných vecí všeobecne veľkú výzvu, ale aj tlak, aby adaptovali svoje vnútorné štruktúry a presnejšie špecifikovali svoje miesto v štruktúre zahraničných vzťahov do ktorých vstupujú aj ďalší aktéri. S meniacim sa charakterom zahraničných vzťahov sa mení aj úloha diplomata. Diplomata už nie je výlučne orientovaný na štátnu správu a na diplomáciu svojej krajiny, ale musí sa usilovať o dlhodobé kontakty s rôznymi aktérmi (network diplomacy).¹¹

V minulosti prevládal názor, že verejná diplomacia je efektívna najmä pre veľké štáty. Je možné, že takýto názor vznikol preto, že v literatúre boli najčastejšie publikované spôsoby a postupy, ktoré aplikovali veľké štáty, ako napr. USA, ktoré mali špecializovanú štátnu agentúru pre verejnú diplomáciu už od roku 1953, známu pod názvom United States Information Agency (USIA). Dnes sa ukazuje, že verejnú diplomáciu účinne využívajú aj malé a stredné štáty.¹² Tieto môžu propagovať niektoré témy dokonca účinnejšie a dôveryhodnejšie, keďže je zrejmé, že ich skrytou zámerkou nemôže byť ekonomická moc a vojenská sila. Je pravda, že ciele a úlohy verejnej diplomacie veľkých a malých štátov sú rôzne. Zatiaľ čo veľké štáty sa zameriavajú na vytváranie pôsobivého obrazu svojej krajiny, malé a stredné krajiny sa snažia najmä zviditeľniť. Preto sa koncentrujú najmä na prilákanie pozornosti na špecifické aktivity svojich krajín. Keďže verejná diplomacia umožňuje aj malým

⁹ Tuch, H. N. (1990): *Communicating With the World: U.S. Public Diplomacy Overseas*.

¹⁰ Pajtinka, E. (2010): *Diskusia k Panelu 1: Nová koncepcia verejnej diplomacie MZV SR*, s. 32.

¹¹ Leonard, M., Stead, C., Smewing, C. (2002): *Public Diplomacy*.

¹² Batora, J. (2005): *Public Diplomacy in Small and Medium-Sized States: Norway and Canada*, s. 7-22.

a stredným štátom budovať pozitívne predstavy o vlastných hodnotách a ovplyvňovať postavenie svojich krajín v medzinárodnom spoločenstve spôsobom, ktorý prekračuje možnosti ich ekonomickej a vojenskej sily, je dôležité, aby jej venovali náležitú pozornosť. Príkladom úspešnej verejnej diplomacie malého štátu je Nórsko, ktorému sa podarilo vytvoriť si v medzinárodnej politike obraz vplyvného sprostredkovateľa mieru vo svete a vyjednávača v problémových regiónoch.¹³

Hoci neexistuje ideálna a všeobecná stratégia verejnej diplomacie, lebo každá krajina je unikátna, existujú isté spoločné črty. Predpokladom úspešnej stratégie verejnej diplomacie je existencia konceptu verejnej diplomacie, ktorý v sebe zahŕňa samotnú stratégiu a štruktúru celého systému. Systém musí obsahovať organizáciu a vzájomné prepojenia jednotlivých zložiek v štátnej správe, prípadne mieru koordinácie jednotlivých aktérov a ďalšie aspekty. Takto navrhnutý systém spolu s niekoľkými témami, ktoré sú prezentované ako odkaz (message), ktorý chce krajina o sebe komunikovať, sú predpokladom fungujúcej verejnej diplomacie. Na odkaz môže, ale nemusí byť napojený príťažlivý príbeh krajiny. Ako pre odkaz, tak aj pre príbeh krajiny, je dôležitý jeho súzvuk s identitou štátu. Musia odrážať základné charakteristiky štátu a príťažlivé hodnoty, ktoré krajina vyznáva a ktoré bude verejnosť, zahraničná aj domáca, ochotná akceptovať.¹⁴ Súčasťou stratégie by mala byť identifikácia cieľových krajín a mikrostratégií pre tieto krajiny spolu so špecifikáciou vytypovaných segmentov, ako aj nástroje a spôsob vyhodnotenia účinnosti.¹⁵

Jedným z pojmov, ktorý sa často spája s verejnou diplomaciou je značka (branding), v oblasti medzinárodných vzťahov predovšetkým značka/branding krajiny¹⁶. Myšlienkou branding krajiny je vytvoriť takú značku krajiny, ktorá by ju odlišovala od inej krajiny. Zástancovia branding krajiny poukazujú na skutočnosť, že podobne ako nadnárodné spoločnosti, štát existuje a funguje vo vysoko konkurenčnom prostredí, a preto by mal mať svoju značku aj štát. Odporcovia branding krajiny tvrdia, že verejná diplomacia a branding krajiny spolu nesúvisia, lebo obraz krajiny sa nedá vytvoriť postupom zhora nadol a zmena obrazu krajiny sa nedá realizovať bez skutočných ekonomických a politických reforiem v samotnom štáte. Hoci branding krajiny a verejná diplomacia môžu byť nastavené ako dva rôzne prístupy, v praxi tieto dva prístupy nemusia byť nutne oddelené. Naopak, zviditeľnenie krajiny na medzinárodnej scéne cez branding krajiny môže uľahčiť úlohu zahraničným zastupiteľstvám v ich aktivitách v oblasti verejnej diplomacie. Branding krajiny môže byť chápaný ako výsledok spoločného úsilia štátu a jeho významných subjektov,

¹³ Bátora, J. (2005): Public Diplomacy in Small and Medium-Sized States: Norway and Canada, s. 16-20.

¹⁴ Gonesh, A., Melissen, J. (2005): Public Diplomacy: Improving Practice, s. 13-19.

¹⁵ Peterková, J. (2008): Veřejná diplomacie malých států a realita České republiky, s. 13-16.

¹⁶ Branding je všeobecne spájaný s korporátnym sektorom, avšak čoraz častejšie sa týka aj krajín presadzujúcich sa v celosvetovej konkurencii a usilujúcich sa o zmenu či skvalitnenie svojej reputácie. Procesy nation-branding sa neviažu len na rozvinuté ekonomiky sveta, sú kľúčovým konceptom a výzvou pre krajiny, ktoré sa o medzinárodnú akceptáciu snažia, alebo sú už zaradené do medzinárodných štruktúr a potrebujú docieľiť vyššiu mieru odlišiteľnosti svojej značky. Významný posun v uvažovaní o hodnote značky krajín predstavuje aj tzv. Anholt Nation Brands Index, ktorý vyhodnocuje kvalitu značky krajiny.

vrátane ekonomických.¹⁷ Zmerať efektivitu brandingu krajiny pomáha *Nation Brands Index* (NBI), ktorý je dôležitou a medzinárodne uznávanou referenciou. Jeho cieľom je pomáhať vládam porozumieť významu tvorby národnej identity a reputácie. NBI vytvoril Simon Anholt.¹⁸ Prvý zoznam uverejnil v roku 2005. Od roku 2008 sa Anholt spojil s americkou pobočkou nemeckej *Gesellschaft für Konsumforschung* v New Yorku (GfK Roper Public Affairs & Media). Od tohto roku sú zoznamy vydávané ročne. Zoznam najúspešnejších štátov je výsledkom prieskumu verejnej mienky, ktorého sa napr. v roku 2011 zúčastnilo 20 337 respondentov. Otázky sú z oblasti kultúry, politiky, hospodárstva, kvality života a imigračnej politiky. NBI sa v posledných rokoch etabloval na zaujímavý a mediálne vďačný zoznam. V roku 2011 bolo aj Slovensko zaradené do tohto prestížneho hodnotenia výskumu značiek krajín – *Anholt-GfK Roper Nation Brands Index*.

2 Domáca verejná diplomacia

V predchádzajúcej časti boli uvedené definície verejnej diplomacie. Vo všeobecnosti je možné konštatovať, že verejná diplomacia označuje komunikáciu vlády s verejnosťou v zahraničí s cieľom získať porozumenie a podporu verejnosti v zahraničí pre politiku vlastnej krajiny. Situácia pri definovaní domácej verejnej diplomacie je zložitejšia, keďže tento termín sa takmer vôbec nepoužíva. „*Domáca verejná diplomacia je pomerne nová prax ministerstiev zahraničných vecí na celom svete a stáva sa pre ne významným a dôležitým nástrojom v globalizovanom svete.*“¹⁹ V článku je termínom **domáca verejná diplomacia** (domestic public diplomacy) označená séria iniciatív, ktoré využíva ministerstvo zahraničných vecí na informovanie občanov vlastnej krajiny. Výsledkom iniciatív by mala byť:

- lepšia informovanosť domáceho obyvateľstva,
- získanie podpory a spolupráce domácich aktérov pre zahraničnopolitické ciele štátu.

Slovenskí autori označujú aktivity, ktoré realizuje ministerstvo zahraničných vecí vo vzťahu k domácej verejnosti rôzne. Najčastejšie sa objavuje označenie „*public relations*“²⁰ alebo „*public affairs*“²¹. J. Bátora hovorí o zahraničnej a domácej dimenzii verejnej diplomacie, ale domácu dimenziu verejnej diplomacie chápe širšie, nielen ako aktivity ministerstva zahraničných vecí.²² A. Duleba domácu verejnú diplomáciu nazýva domácim vektorom verejnej diplomacie.²³

¹⁷ Gonesh, A., Melissen, J. (2005): *Public Diplomacy: Improving Practice*, s. 13-19.

¹⁸ Anholt, S. (2007): *Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*.

¹⁹ Tyler, M. et.al. (2012): *Domestic Public Diplomacy*, s. 5.

²⁰ Pajtínka, E. (2008): *Verejná diplomacia*, s. 198.

²¹ Sláviková, E., Bilčík, V., Duleba, A. (2009): *Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach Ministerstva zahraničných vecí SR. Analýza skúseností a návrh odporúčaní*, s. 11.

²² Bátora, J. (2005): *Public Diplomacy in Small and Medium-Sized States: Norway and Canada*, s. 5; Bátora, J. (2010): *Verejná diplomacia: Koncepcie a zahraničná dimenzia*. s. 14-19.

²³ Duleba, A. (2010): *Poznámky k domácemu vektoru verejnej diplomacie*, s. 20-25.

Začiatkom roku 2012 M. Tyler publikovala výsledky výskumu, ktorý sa realizoval v Austrálii a vychádzal z hodnotenia praxe ministerstiev zahraničných vecí v niektorých štátoch sveta.²⁴ Výsledky výskumu prezentujú postupy ministerstiev zahraničných vecí pri tvorbe vzťahov s domácou verejnosťou. Z výskumu vyplynuli tri modely domácej verejnej diplomacie, ktoré v súčasnosti ministerstvá zahraničných vecí aplikujú:

- **priamy, jednosmerný** (direct, one-way)
- **dvojsmerný, čiže dialóg** (two-way, dialogue)
 - priama komunikácia, diskusia (face to face interaction)
 - on-line dialóg (online dialogue)
- **partnerstvo** (partnership).

Najbežnejším spôsobom komunikácie ministerstva zahraničných vecí s domácim obyvateľstvom je **jednosmerný spôsob**, pri ktorom ide o tzv. informačnú komunikáciu. Úlohou takejto komunikácie je odovzdať informáciu, preto je interakcia s prijímateľom limitovaná. Tento spôsob je tradičný. Už od prvej svetovej vojny sa začali vytvárať tzv. tlačové oddelenia na väčšine ministerstiev zahraničných vecí. Vznikli ako reakcia ministerstiev na záujem novinárov, podnikateľskej sféry a verejnosti, ktorí požadovali informácie týkajúce sa zahraničnej politiky. Úlohou tlačových oddelení bolo vypracovávať tlačové správy, organizovať tlačové konferencie a poskytovať informácie o zahraničnej politike pre domácu aj zahraničnú verejnosť. Historicky je verejná komunikácia ministerstiev zahraničných vecí centralizovaná a vedená hierarchicky. Informácie poskytuje minister alebo oddelenie zriadené na tento účel. Informácie sú poskytované jednosmerne a „ex-post“ v takom rozsahu, ako ministerstvo uzná za vhodné.

Dvojsmerný spôsob komunikácie, ktorý nie je až taký bežný, bol aplikovaný v niekoľkých krajinách na svete, pozitívne skúsenosti s ním majú aj niektoré malé európske štáty napr. Nórsko a Fínsko. Zapojenie verejnosti „ex-ante“ do rokovaní o cieľoch zahraničnej politiky nie je obvyklé. Využívanie nových možností neznamena nahradenie súčasného súboru noriem, pravidiel, rutín a postupov v diplomacii, ale rozšírenie existujúcich možností. Nórsko implementovalo fórum pre domácu verejnú diplomaciu v roku 2007. Iniciatíve predsedá minister zahraničných vecí. Fórum vzišlo z odporúčaní Výboru pre verejnú diplomaciu a jeho úlohou je posilniť obraz Nórska vo svete. Pozostáva najmä z členov vlády, akademikov a jednotlivcov, ktorí reprezentujú podnikateľský sektor. Členovia fóra diskutujú najmä o otázkach, ktoré sa týkajú iniciatív nórskej verejnej diplomacie.²⁵ Iný prístup využíva Fínsko. Na podporu domácej verejnej diplomacie ministerstvo zahraničných vecí organizuje každoročné stretnutia s občanmi „Citizens Events“, na ktorých fínski občania jednak

²⁴ Tyler, M. et.al. (2012): Domestic Public Diplomacy, s. 1-15.

²⁵ Ministry of Foreign Affairs, Press Centre, „Norwegian Public Diplomacy Forum Launched Today“, [Citované 25.07.2012.]

<<http://www.regjeringen.no/en/dep/ud/press/news/2007/Norwegian-Public-Diplomacy-Forum-lanche.html?id=467754>>

komunikujú s predstaviteľmi ministerstva, veľvyslancami a konzulmi a jednak si môžu prezrieť aj priestory ministerstva.²⁶

Posledný model domácej verejnej diplomacie je **partnerstvo**. Tento spôsob zapája expertov a odborníkov z rôznych oblastí. Vytvára komunikáciu a spoluprácu medzi pracovníkmi ministerstva zahraničných vecí na jednej strane a špecialistami, vysoko kvalifikovanými odborníkmi na strane druhej. Experti a odborníci môžu pomáhať diplomácii a verejnej diplomácii prostredníctvom svojich špecializovaných odborov, ako sú napr. informačné technológie, akademický výskum, financie a ďalšie oblasti. Ako príklad partnerského modelu M. Tyler uvádza Spojené štáty a Tech@State iniciatívu²⁷. Partnerský model sa ukazuje ako inovatívny prostriedok na podporu domácej verejnej diplomacie. Aplikuje ho v súčasnosti len málo krajín, USA od roku 2010, takže aj skúsenosti s týmto modelom sú limitované, ale ukazuje sa, že v budúcnosti ho budú stále viac zohľadňovať v plánoch jednotlivých ministerstiev zahraničných vecí.²⁸

Dôležitým aspektom najnovších stratégií verejnej diplomacie je aj využívanie virtuálnych a sociálnych sietí – Twitter, YouTube, Facebook alebo Second Life. Maledívy²⁹ boli prvou krajinou, ktorá otvorila veľvyslanectvo v *Second Life*. Veľvyslanectvo je umiestnené na Diplomatickom ostrove *Second Life*. Návštevníci sa môžu priamo rozprávať s počítačovo generovaným veľvyslancom o vízach, obchode a iných záležitostiach. Na Diplomatickom ostrove sa nachádza aj Diplomatické múzeum a Diplomatická Akadémia. Ostrov zriadila nadácia DiploFoundation ako súčasť projektu Virtuálna diplomacia. V máji 2007 sa Švédsko stalo druhou krajinou a prvou európskou, ktorá otvorila veľvyslanectvo „*Second House of Sweden*“ v *Second Life*. Prevádzkuje ho Švédsky inštitút. V tomto prípade veľvyslanectvo slúži viac na propagáciu Švédska, jeho kultúry, ako na poskytovanie virtuálnych služieb veľvyslanectva.³⁰

Doplnok k modelom tvorí tzv. **vzdelávací model** (education model). Mnohé ministerstvá zahraničných vecí sa snažia o spoluprácu s mladými ľuďmi. Spolupráca má zaistiť jednak kontinuitu kvalitného ľudského potenciálu v oblasti zahraničných služieb, jednak získať domácu podporu na vykonávanie zahraničnej politiky. Medzi vzdelávacie programy patria napr. rôzne stáže, kurzy, súťaže a pod. v závislosti od zdrojov ministerstva zahraničných vecí.

Výhody prezentovaných modelov sú:

- zintenzívnenie dialógu s domácou verejnosťou,
- využívanie digitálnych technológií pri realizácii stratégií verejnej diplomacie,
- implementácia vzdelávacích programov, ktoré zapájajú mladých ľudí do zahranično-politických iniciatív.

²⁶ Ministry for Foreign Affairs of Finland, „The Foreign Ministry Serving Citizens“, [Citované 25.07.2012.]

<<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=199345&nodeid=15631&contentlan=2&culture=en-US>>

²⁷ <<http://tech.state.gov/>>

²⁸ Tyler, M. et.al. (2012): Domestic Public Diplomacy, s. 12.

²⁹ <http://maldivesmission.ch/index.php?id=65>

³⁰ www.sweden.se/secondlife

3 Slovensko a domáca verejná diplomacia

Slovenská republika (SR) vznikla ako samostatný štát 1.1. 1993. „Nežná revolúcia“ z roku 1989, pokojné rozdelenie Československa v roku 1993, politické a ekonomické reformy, ako aj demokratizačné a integračné procesy sa stali dôležitou súčasťou samostatnej histórie Slovenska.

Po vzniku SR sa prioritami štátu a slovenskej diplomacie stali:

- uznanie SR ako samostatného štátu a jedného z nástupníckych štátov bývalého Česko-Slovenska,
- vytvorenie siete diplomatických zastúpení,
- zviditeľnenie Slovenska ako demokratickej krajiny.

Obdobie po vzniku SR bolo pre ministerstvo zahraničných vecí charakteristické častými zmenami. Okrem organizačných a administratívnych zmien sa muselo Slovensko profilovať aj v zahranično-politickej oblasti a pripraviť si odborníkov na diplomatickú službu³¹, zároveň si ministerstvo v domácom prostredí vytváralo pozíciu realizátora a koordinátora zahraničných záležitostí krajiny.

Do roku 2004 boli hlavnými prioritami domácej a zahraničnej politiky vstup SR do EÚ a NATO. S prístupovými procesmi krajiny sú spojené aj prvé skúsenosti ministerstva s verejnou a domácou verejnou diplomaciou. V rámci predreferendovej kampane, ktorá bola hlavnou súčasťou Komunikačnej stratégie vlády SR na prípravu obyvateľstva na členstvo SR v EÚ³² spolupracovali pracovníci rôznych oddelení ministerstva zahraničných vecí so zástupcami z mimovládnych organizácií, médií, s umelcami a akademikmi. Cieľom bolo získať podporu obyvateľstva a účasť na referende. Boli kombinované obidva modely komunikácie. Jednosmerný prostredníctvom masovokomunikačných prostriedkov a informačných materiálov. Pri dvojsmernom modeli bol využitý aj dialóg, aj on-line komunikácia. Dialóg tvoril priamy kontakt s občanmi na prednáškach, verejných stretnutiach a diskusiách. On-line komunikácia bola zabezpečená najmä formou bezplatnej telefonickej linky a tzv. kontaktných bodov na centrálnej a regionálnej úrovni. Kým na internej komunikačnej kampani sa ministerstvo zahraničných vecí zúčastňovalo spolu s inými aktérmi, v externej kampani bolo hlavným realizátorom. „*Rozvojový program Externej integračnej komunikačnej stratégie (EIKS)*“³³ predstavoval prvý reálny pokus o verejnú diplomáciu v podmienkach MZV.³⁴ Cieľom externej kampane bolo zvýšiť informovanosť o Slovensku v krajinách EÚ a predstaviť SR ako budúceho člena EÚ.

Pozitíva kampaní:

³¹ Spolupráca ministerstva zahraničných vecí s novokonštituovanými akademickými pracoviskami – Ústavom medzinárodných vzťahov a aproximácie práva Právnickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave (1991), Fakultou politických vied a medzinárodných vzťahov Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici (1995) a Fakultou medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave (2000) na príprave odborníkov pre rezort.

³² Prijatá uznesením vlády SR č. 319/99.

³³ Rozvojový program EIKS schválila vláda SR Uznesením č. 738 15.8.2001.

³⁴ Sláviková, E., Bilčík, V., Duleba, A. (2009): Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach Ministerstva zahraničných vecí SR. Analýza skúseností a návrh odporúčaní, s. 25.

- zrozumiteľné ciele a argumenty,
- politický konsenzus medzi vládnu koalíciou a opozíciou v daných zahraničnopolitických cieľoch,
- postoje predstaviteľov krajiny boli konzistentné,
- doma a v zahraničí komunikované ciele boli v súlade so zahraničnou politikou štátu,
- kampane boli v domácom prostredí orientované na širokú verejnosť,
- v zahraničí bola kampaň zameraná cielene na členské krajiny EÚ.

V období po vstupe Slovenska do EÚ a NATO, ministerstvo zahraničných vecí reorganizovalo svoje štruktúry, aby sa prispôbilo zmenenej situácii a zároveň sa na domácej scéne muselo vyrovnat' s rastúcim prepojením zahraničnej a vnútornej politiky. Na domácej pôde dodnes pretrvávajú potreba celospoločenskej diskusie o európskych témach, prioritách, stratégiách a partnerstvách, ktoré sa členstvom Slovenska v EÚ, NATO a Eurozóne stali súčasťou domácej politiky. Diskusia bude čoraz diferencovanejšia a získať všeobecný konsenzus bude náročnejšie, ako to bolo pri otázke vstupu SR do EÚ a NATO³⁵, najmä v súvislosti s eurokrízou a očakávanou centralizáciou v eurozóne. V komunikácii s domácim obyvateľstvom by mohla ministerstvu pomôcť efektívna domáca verejná diplomacia využívajúca nové IT možnosti.

Napriek skutočnosti, že ministerstvo zahraničných vecí vznikalo v období informačného veku prijalo organizačný model, aký aplikovali iné tradičné ministerstvá. V súčasnosti je ministerstvo napojené na vládnu počítačovú sieť GOVNET³⁶ a jednotlivé zastupiteľské úrady majú na internete svoje webové stránky. Po vstupe Slovenska do EÚ a Schengenu ministerstvo získalo aj prístup do databáz Schengenu a EÚ. Schengenská databáza pomáha najmä konzulárnym a vízovým pracovníkom získavať relevantné informácie z centrálného registra. Ministerstvo zahraničných vecí sa verejnou diplomaciou systematicky začalo zaoberať od roku 2008.³⁷ V tom čase bol na ministerstve vytvorený Odbor verejnej diplomacie, v súčasnosti Odbor verejnej a kultúrnej diplomacie Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (OVKD MZVaEZ SR).³⁸

Komunikácia ministerstva s domácou verejnosťou je prevažne **jednosmerná**. Tlačový odbor a hovorca MZVaEZ SR zabezpečujú publicitu významných aktivít zahraničnej politiky a vydávajú správy pre tlačové agentúry, printové a elektronické médiá. Na webovej stránke ministerstva sú dostupné audiovizuálne informácie o činnosti ministra a štátnych tajomníkov ministerstva v slovenskom a anglickom jazyku. Cez stránku sa možno opýtať na názor priamo ministra³⁹, ktorý podporuje dialóg s verejnosťou o otázkach zahraničnej politiky, žiaľ, vo veľmi limitovanej forme. Cieľu priblížiť slovenskú diplomáciu verejnosti slúži Diplomatiecké múzeum. Exponáty

³⁵ Gyárfašová, O. (2010): Spoločenský aktéri a verejná diplomacia MZV SR, s. 81-87.

³⁶ GOVNET spája úrad premiéra, kanceláriu prezidenta, parlament a všetky ministerstvá a rôzne vládne agentúry v Bratislave ako aj agentúry v regiónoch krajiny.

<http://www.foreign.gov.sk/>

³⁷ Grivna, V. (2010): Úvodný príhovor, s. 6.

³⁸ www.mzv.sk, www.foreign.gov.sk

³⁹ http://www.mzv.sk/sk/sluzby_obcanom/opytajte_sa_ministra

múzea ilustrujú, že územie Slovenska bolo predmetom a dejiskom diplomacie dávno pred vznikom Slovenskej republiky. Meniace sa podmienky vytvárajú tlak na ministerstvá zahraničných vecí, aby menili svoje tradičné spôsoby komunikácie a vytvorili si pevné vzťahy s občanmi. Do popredia sa čoraz väčšími dostávajú nové formy komunikácie, napr. MZVaEZ SR možno nájsť aj na YouTube, Facebook-u a ponúka aj RSS čítačku.⁴⁰

Za **dvojsmernú** komunikáciu MZVaEZ SR s občanmi by sa dala označiť služba poskytovania dôležitých informácií, včasného varovania pred hroziacim nebezpečenstvom v zahraničí a pomoci v núdzových situáciách, ktorú ministerstvo ponúka svojim občanom. V súčasnosti už väčšina ministerstiev poskytuje podobné služby. Sú odpoveďou na rastúcu mobilitu ľudí. Napríklad Rakúske ministerstvo európskych a medzinárodných záležitostí (BMeiA) poskytuje takúto pomoc svojim občanom v zahraničí nielen prostredníctvom webovej stránky, ale aj prostredníctvom aplikácie App⁴¹, ktorú si môžu občania stiahnuť do svojich smartphonov. Cieľu priblížiť slovenskú diplomaciu verejnosti slúžia Dni otvorených dverí (DOD). Táto aktivita ministerstva čiastočne korešponduje s aktivitami ministerstva zahraničných vecí Fínska. Pre porovnanie môže byť spomenutá aj iniciatíva Rakúskeho ministerstva zahraničných vecí (BMeiA), ktoré otvára svoje dvere občanom, školám a študentom.⁴² Dvojsmernú komunikáciu dopĺňajú aj on-line diskusie ministra a pracovníkov ministerstva s občanmi na vybrané témy. Minister zahraničných vecí a európskych záležitostí SR M. Lajčák začal tradíciu on-line diskusiou s občanmi koncom roka 2009. On-line diskusia s ministrom bola plánovaná aj vo februári 2013.⁴³

Iniciatíva podobná nórskemu fóru o verejnej diplomacii je spolupráca MZVaEZ SR, konkrétne Odboru verejnej diplomacie a kultúrnej spolupráce, s tretím sektorom⁴⁴ a s univerzitami⁴⁵. Výsledkom je spolupráca výskumníkov z univerzitných pracovísk, zástupcov mimovládnych organizácií, pracovníkov ministerstva a diplomatov z praxe. Príkladom sú konferencie, ktoré sa konali na MZVaEZ SR na tému Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?⁴⁶, Globálna prezentácia SR: možnosti a výzvy⁴⁷ a Slovensko – krajina s potenciálom: Hľadanie obsahu globálnej prezentácie SR⁴⁸.

Za **dvojsmernú komunikáciu až partnerstvo** by sa dal označiť Dotačný program MZVaEZ SR. Jeho cieľom je poskytovať dotácie na expertízy mimovládneho sektora a akademickej obce pri tvorbe zahraničnej politiky SR. V Dotačnom programe⁴⁹ na rok 2013 boli zverejnené odporúčané témy ako Prehľbovanie verejnej

⁴⁰ <http://www.youtube.com/user/mzvsvr>, <http://www.youtube.com/user/mzvsvr>,
<http://www.mzv.sk/sk/aktualne/rss>

⁴¹ www.auslandsservice.at

⁴² <http://www.bmeia.gv.at/aussenministerium/aussenministerium/besuch-von-schulen-im-aussenministerium.html>

⁴³ <https://www.mzv.sk/App/WCM/chat.nsf?Open>

⁴⁴ napr. Slovenskou spoločnosťou pre zahraničnú politiku, SFPA, n.o.

⁴⁵ napr. Ústavom európskych štúdií a medzinárodných vzťahov Fakulty sociálnych a ekonomických vied Univerzity Komenského v Bratislave, FSEV UK

⁴⁶ MZV SR, 4.12.2009

⁴⁷ 24.11.2010

⁴⁸ MZV SR, 29.2.2012

⁴⁹ http://www.mzv.sk/sk/cinnost_ministerstva/dotacie_zo_statneho_rozpoctu

diskusie o zahraničnej politike SR, Branding SR: od ideového konceptu ku komunikačnému manuálu alebo Rozšírenie existujúcich bilaterálnych diskusných fór⁵⁰ o Francúzsko a Rakúsko.

Vzdelávací model je zameraný na spoluprácu ministerstva s univerzitami, s ktorými má ministerstvo uzavretú dohodu o vzájomnej spolupráci. Program zahŕňa krátkodobé študentské stáže, ktoré umožňujú študentom oboznámiť sa s činnosťou ministerstva a zastupiteľských úradov. Zaujímavý vzdelávací program má napr. Ministerstvo zahraničných vecí USA. Virtuálny program s názvom Virtuálny Študent diplomatických služieb⁵¹ je zameraný na využitie talentu mladých Američanov v oblasti diplomatických služieb doma i v zahraničí.

Paralelne s aktivitami v oblasti verejnej diplomacie prebieha na Slovensku aj príprava značky/brandingu krajiny a jednotnej prezentácie.⁵² Po vstupe SR do EÚ a NATO sa čoraz častejšie ozývali hlasy, že treba aby sa SR pokúsila o novú značku/branding krajiny. V roku 2006 M. Horváth napísal: „*Branding Slovenska je aktuálny predovšetkým preto, že je zrejme, že obraz Slovenska vo svete nie je v mnohých prípadoch obrazom o realite, ktorú Slovensko žije*“.⁵³ Slovensko by malo byť vnímané ako nezameniteľná entita, a nie ako jedna z menších východoeurópskych krajín.

S aktivitami v oblasti prípravy značky/brandingu krajiny súvisí konferencia **Slovensko – krajina s potenciálom: Hľadanie obsahu globálnej prezentácie SR**. Na konferencii, ktorá sa konala začiatkom roka 2012, bol prezentovaný materiál *Slovensko: krajina s potenciálom*.⁵⁴ Konferenciu organizoval Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK v spolupráci s MZVaEZ SR. Materiál sa zaoberá definíciou ideového konceptu využiteľného pre budúcu značku/branding Slovenska ako modernej európskej krajiny 21. storočia. Autori v ňom poukazujú na skutočnosť, že aj mnohé etablované štáty hľadajú nové príbehy a značky. V súvislosti s iniciatívou možno povedať, že podobné iniciatívy, hoci v inom štádiu, prebehli a prebiehajú aj v susedných štátoch ako napr. v Rakúsku⁵⁵ alebo v Českej republike (ČR)⁵⁶. Vláda ČR schválila už v roku 2005 Konceptiu jednotnej prezentácie Českej republiky. „*Koncepcia jednotnej prezentácie Českej republiky vznikla v gescii Ministerstva zahraničných vecí Českej republiky a za cieľ si stanovila päť priorít*“.⁵⁷ Naopak, v prípade Rakúska ide o kreatívnu inováciu brandingu (re-branding) krajiny a snahu sústrediť pozornosť najmä na hospodárstvo, prácu, infraštruktúru a inovácie. V prípade Rakúska je gestorom ministerstvo hospodárstva (BMWFJ).

⁵⁰ V súčasnosti existujú bilaterálne diskusné fóra s ČR, Nemeckom a Poľskom.

⁵¹ the Virtual Student Foreign Service, VSFS, <<http://www.state.gov/vsfs/>>

⁵² Pojmom jednotná prezentácia, značka štátu a verejná diplomacia sa detailne venuje P. Rusiňák v článku: Rusiňák, P. (2012): Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky.

⁵³ Horváth, M. (2006): Nation Branding – komplexný prístup k prezentácii Slovenska.

⁵⁴ Slovensko: krajina s potenciálom. (2011).

⁵⁵ <http://www.bmwfj.gv.at/Aussenwirtschaft/nationbrandingaustria/Seiten/default.aspx>

⁵⁶ http://www.cot.cz/data/cesky/05_10/priloha_C1005.pdf

⁵⁷ Mattoš, B. (2011): Jednotná prezentácia štátu ako nástroj vonkajšej komunikácie krajiny – Česká republika, s. 169.

Podľa P. Rusiňáka koordinačnú funkciu pri realizácii jednotnej prezentácie štátu v zahraničí najčastejšie plní 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.*“⁵⁸ Aj na Slovensku je v súčasnosti koordináciou jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí poverené MZVaEZ SR.⁵⁹ Cieľom ministerstva je v súčinnosti s príslušnými slovenskými inštitúciami, nájsť taký model riadiaceho procesu, ktorým by sa dosiahla väčšia efektivita využívania ľudského potenciálu, synergia finančných zdrojov a koordinácia aktivít zameraných na prezentáciu Slovenska ako dynamicky sa rozvíjajúcej krajiny, atraktívnej z hľadiska investícií, cestovného ruchu, s čitateľnými a rešpektovanými zahranično-politickými prioritami. Pri napĺňaní týchto cieľov majú nezastupiteľnú úlohu Slovenské inštitúty.⁶⁰

ZÁVER

SR prešla v svojej krátkej histórii mnohými zmenami. Výsledkom týchto zmien sú vlastná štátnosť, významné reformy, ako aj dosiahnutie integračných cieľov. Na meniacu sa situáciu reagovalo aj MZVaEZ zmenou svojej štruktúry, názvu, spolupracou s akademickými pracoviskami, mimovládnyimi organizáciami a implementáciou niektorých nových foriem komunikácie ako sú napr. diskusné fóra a on-line diskusie. Profesionalizáciu slovenskej diplomacie uľahčuje skutočnosť, že na čele MZVaEZ SR počas jeho existencie boli najmä kariérni diplomati. Od roku 2011 ministerstvo reformuje ekonomickú diplomaciu a v roku 2012 získalo niektoré nové kompetencie v oblasti jednotnej prezentácie štátu, čo ovplyvní aj kultúrnu diplomaciu. Ministerstvo si zároveň uvedomuje, že so zvýšenou mobilitou občanov krajiny rastú nielen požiadavky na poskytovanie efektívnych konzulárnych služieb, ale aj situácie, keď sa občania v zahraničí môžu ocitnúť v problémoch. V roku 2013 sa ministerstvo rozhodlo spraviť ďalší krok k občanom cestujúcim do zahraničia – po príchode do cudziny dostane občan do svojho mobilu uvítaciu SMS, ktorá obsahuje telefónny kontakt na non-stop službu na slovenský zastupiteľský úrad v príslušnej krajine a informáciu, v ktorom meste sa zastupiteľský úrad nachádza.

Na druhej strane je zrejmé, že v slovenskej spoločnosti sa málo diskutuje o hodnotách, ktoré sú pre SR charakteristické, čo Slovensko ako mladý štát dosiahlo, kam chce smerovať a ako by malo byť Slovensko v zahraničí prezentované. Takáto komunikácia by mala byť celospoločenská a obojsmerná aspoň do takej miery, aby sa zistilo, či témy a navrhované ciele nachádzajú odozvu a majú podporu. Pre celospoločenskú diskusiu by sa mohli vo väčšej miere využiť verejnoprávne médiá, významné jubileá⁶¹, ale aj rôzne diskusné fóra, on-line diskusie a iné komunikačné

⁵⁸ Rusiňák, P. (2012): Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky, s. 24.

⁵⁹ V súlade s novelizáciou Kompetenčného zákona, ktorý vstúpil do platnosti 1. 10. 2012.

⁶⁰ M. Lajčák, podpredseda vlády a minister zahraničných vecí a európskych záležitostí SR na porade riaditeľov slovenských inštitútov O jednotnej prezentácii Slovenska, 8.-9. 10. 2012

⁶¹ Ako napr. 20. výročie vzniku SR, 1150. výročie príchodu vierozvestcov sv. Cyrila a Metoda na územie Veľkej Moravy, 10. výročie členstva SR v EÚ, slovenské predsedníctvo v EÚ v r. 2016 a pod.

formy na báze nových informačných technológií. Sféra diplomacie by sa mala otvoriť širšej slovenskej verejnosti, ľudia na Slovensku by „nemali byť len informovaní“ o zahraničnej politike. Možno by prínosom bolo aj vytvorenie virtuálneho veľvyslanectva, či by už prezentovalo štruktúru a aktivity štandardného slovenského veľvyslanectva alebo kultúrne hodnoty a značku Slovenska, prípadne pravidelne uskutočňované Dni otvorených dverí na MZVaEZ SR aj za účasti niektorých veľvyslancov.

Strategickým nástrojom manažovania a efektívneho využívania cieľovej komunikácie s domácou i zahraničnou verejnosťou sú obe dimenzie verejnej diplomacie. Domáca dimenzia verejnej diplomacie by mohla pomôcť aktivovať domácu verejnosť, aby sa občania Slovenska stali kritickými pozorovateľmi a aktívnymi účastníkmi komunikácie s MZVaEZ SR. Budúcnosť rozhodne, či sa používanie pojmu **domáca verejná diplomacia** v diplomatickom slovníku udomáčni a či týmto termínom budú označované práve aktivity ministerstva zahraničných vecí v oblasti komunikácie s domácou verejnosťou.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ANHOLT, S. (2007): *Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. London: Palgrave Macmillan, 2007. 134 s. ISBN-13: 978-0230-50028-0.
2. BÁTORA, J. (2010): Verejná diplomacia: Koncepcie a zahraničná dimenzia. In: *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*, Bátora, J., Hozlárová, Z., (eds.), Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK, 2010, 123 s.
3. BÁTORA, J. (2005): Public Diplomacy in Small and Medium-Sized States: Norway and Canada. [Online] In: *Discussion Papers in Diplomacy*. Netherlands Institute of International Relations Clingendael, 26 s. 2005. [cit. 25.07.2012] Dostupné na internete: <http://ccges.apps01.yorku.ca/old-site/IMG/pdf/13_Batora.pdf>.
4. DEMEŠ, P. (2010): Komentár k príspevkom v paneli Nová koncepcia verejnej diplomacie MZV SR. In: *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*, Bátora, J., Hozlárová, Z., (eds.), Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK, 2010, 123 s.
5. DULEBA, A. (2010): Poznámky k domácejmu vektoru verejnej diplomacie. In: *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*, Bátora, J., Hozlárová, Z., (eds.), Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK, 2010, 123 s.
6. GONESH, A. – MELISSEN, J. (2005): Public Diplomacy: Improving Practice. In: *Clingendael Diplomacy Papers 5*. The Hague: Netherlands Institute of International Affairs, Clingendael, 2005. 50 s.
7. GRIVNA, V. (2010): Úvodný príhovor. In: *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*, Bátora, J., Hozlárová, Z., (eds.), Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK, 2010, 123 s.
8. GYÁRFAŠOVÁ, O. (2010): Spoločenský aktéri a verejná diplomacia MZV SR. In: *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?*, Bátora, J.,

- Hozlárová, Z., (eds.), Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov FSEV UK, 2010, 123 s.
9. HORVÁTH, M. (2006): Nation Branding – komplexný prístup k prezentácii Slovenska. [Online.] In: *TREND*, 28.6.2006. [Citované 25.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/nation-branding-komplexny-pristup-k-prezentacii-slovenska-diskusia.html>>
 10. LEONARD, M. – STEAD, C. – SMEWING, C. (2002): *Public Diplomacy*. London: the Foreign Policy Centre (FPC), 2002. 183 s. ISBN: 1- 903558-131.
 11. MATTOŠ, B. (2011): Jednotná prezentácia štátu ako nástroj vonkajšej komunikácie krajiny – Česká republika. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2011, č. 1, roč. IX, s. 165-175.
 12. MELISSEN, J. (ed.) (2007): *The New Public Diplomacy. Soft Power in International Relations*. New York: Palgrave Macmillan, 2007, 221 s. ISBN 0-333-71495-4.
 13. MELISSEN, J. (2005): Wielding Soft Power: The New Public Diplomacy. In: *Clingendael Diplomacy Papers*, den Haag: Netherlands Institute of International Relations Clingendael, 2005, Nr. 2, p. 1-30.
 14. NYE, J. S. (2004): *Soft Power. The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs, 2004, 191 s. ISBN13: 978-1-58648-306-7.
 15. PAJTINKA, E. (2010): Diskusia k Panelu 1: Nová koncepcia verejnej diplomacie MZV SR. In: Bátora, J., Hozlárová, Z., (eds.) *Verejná diplomacia: Nový strategický nástroj MZV SR?* Bratislava: Ústav európskych štúdií a medzinárodných vzťahov, FSEV, 2010, s. 31-32.
 16. PAJTINKA, E. (2008): Verejná diplomacia. In: Mattoš, B. (zost.): *Diplomatická služba členského štátu EÚ v procese európskej integrácie*. Bratislava: Ekonóm, 2008, s. 185-200. ISBN 978-80-225-2630-2.
 17. PETERKOVÁ, J. (2008): Verejná diplomacie malých štátů a realita České republiky. In: *Mezinárodní vztahy*, 2008, ročník 43, číslo 2, s. 5-24.
 18. PETERKOVÁ, J. (2006): Verejná diplomacie – jen módní pojem nebo skutečná změna? In: *Mezinárodní vztahy*, 2006, ročník 41, číslo 3, s. 83 – 89.
 19. RUSIŇÁK, P. (2012). Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky. In: *Medzinárodné vzťahy*, 2012, č. 2, roč. X, s. 7-28.
 20. SLÁVIKOVÁ, E. – BILČÍK, V. – DULEBA, A. (2009): *Strednodobá koncepcia rozvoja verejnej diplomacie v podmienkach Ministerstva zahraničných vecí SR. Analýza skúseností a návrh odporúčaní*. Bratislava: Výskumné centrum SFP, n.o., 2009, 50 s.
 21. *Slovensko: Krajina s potenciálom. Ideový koncept prezentácie Slovenska*. (2011): [Online.] 2011. [Citované 25.07.2012.] Dostupné na internete: <[https://lt.justice.gov.sk/\(S\(vptb0g55wfx2xobkroywdh55\)\)/Attachment/2411_vlastny%20material_doc.pdf?instEID=67&attEID=41999&docEID=221620&matEID=4676&langEID=1&tStamp=20111130131241747](https://lt.justice.gov.sk/(S(vptb0g55wfx2xobkroywdh55))/Attachment/2411_vlastny%20material_doc.pdf?instEID=67&attEID=41999&docEID=221620&matEID=4676&langEID=1&tStamp=20111130131241747)>
 22. TUCH, H. N. (1990): *Communicating With the World: U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: Palgrave Macmillan, 1990. ISBN 13: 9780312048099.
 23. TYLER, M. C. et.al. (2012): Domestic Public Diplomacy. [Online.] In: *Discussion Paper: International Experience*. Clingendael : Netherlands Institute of International Affairs, 2012, 15 s. [Citované 25.07.2012.] Dostupné na internete:

<http://www.clingendael.nl/publications/2012/20051000_cdsp_paper_diplomacy_5_gonesh_melissen.pdf>.

KONTAKT

PhDr. Lucia Kužmová
Fakulta aplikovaných jazykov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: lucia.kuzmova@euba.sk



P R E H L A D

ORGANIZAČNÉ PROSTREDIE ZAHRAŇICNEJ POLITIKY SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Ing. Mgr. Monika Satková

ABSTRAKT

Tento príspevok analyzuje formovanie zahraničnej politiky v rámci vnútorného organizačného prostredia štátu. Ťažiskom výskumu je Slovenská republika a Česká republika, ktorých organizačné prostredia sú porovnávané s cieľom zodpovedať otázku „Aké je organizačné prostredie zahraničnej politiky Slovenskej republiky?“ Pri odpovedaní na túto otázku je využitý prístup zahraničnopolitickej analýzy, najmä modely organizačného prostredia a byrokratickej politiky so zameraním na aktérov a štruktúry organizačného prostredia. Zameriava sa na kompetencie inštitúcií, ktorých úloha v zahraničnopolitickom procese je vymedzená ústavnými zákonmi. Ide najmä o parlament, prezidenta a vládu. V prípade, že aktéri vystupujú v kolektívnom orgáne, sú využité rôzne úrovne analýzy: jednotlivec, skupina a celok.

Kľúčové slová: organizačné prostredie, zahraničná politika, Slovenská republika, Česká republika, Graham Allison, zahranično-politická analýza

ABSTRACT

This article deals with the process of foreign policy shaping from the domestic point of view. Research is aimed at Slovak and Czech Republics, whose organizational landscapes are compared in order to answer the main research question ‘What is the organizational landscape of foreign policy of the Slovak Republic?’ To answer the research question the Foreign Policy Analysis approach is used, in particular model of organizational process and model of bureaucratic politics aiming at actors and structure of organizational landscape. Focus is given to roles and competences of institutions, in particular parliament, president and the government. In the case when actors are part of a collective institution, various levels of analysis are used: individual, group and aggregate.

Key words: organizational landscape, foreign policy, Slovak Republic, Czech Republic, Graham Allison, foreign policy analysis

JEL: Z00, H79

ÚVOD

Zahraničná politika (ZP) je súčet oficiálnych vonkajších vzťahov nezávislého aktéra (najčastejšie štátu) v medzinárodných vzťahoch¹ a slúži na vytváranie a reguláciu vzťahov s inými štátmi a aktérmi medzinárodného prostredia. Z pohľadu klasického realizmu je ZP vnímaná ako štátocentrická a štát je jediným, koherentným aktérom, ktorý presadzuje jasný národný záujem racionálnou cestou.² Neorealisti, ktorí stavali do popredia štruktúru medzinárodného systému, v ktorom sa odohráva ZP štátov, tiež skúmali ZP s hlavným aktérom štátom.³ Zo skúmania tak oba prístupy vyčlenili vnútroštátne štruktúry, procesy, identity a hodnotové systémy ako determinanty zahraničnopolitického chovania štátu.⁴ Graham Allison (1971) v diele *Essence of Decision*, použitím príkladu kubánskej raketovej krízy ukázal, že model racionálneho aktéra, v ktorom sa štát chápe ako unitárny aktér, rozhodujúci sa racionálne, je síce prospešný na vysvetlenie viacerých aspektov zahraničnopolitického správania, avšak mal by byť doplnený o pochopenie toho, „že monolity sú čierne skrinky zakrývajúce viaceré hnacie sily vo vysoko diferencovanej štruktúre rozhodovacích procesov.“⁵

Aby sa dalo vysvetliť zahraničnopolitické konanie štátu, treba vysvetliť zahraničnopolitické rozhodovacie procesy vnútri štátu. „Schéma zahraničnopolitického procesu spravidla kopíruje organizačnú a politickú štruktúru štátu, oddeľuje z nej však tie súčasti, ktoré sú späté s formovaním a realizáciou zahraničnej politiky“⁶.

Akákoľvek analýza týchto aktivít sa musí zamerať na (1) politickú dimenziu, kde pomenovaní jednotlivci majú formálnu zodpovednosť za ZP, na (2) pridruženú byrokráciu, ktorá zabezpečuje kontinuitu a odbornosť jednotlivých akcií a tak ich robí zmysluplnými, a na (3) problém racionality, alebo schopnosti presadiť zámery logickým a zámerným spôsobom.⁷ Podľa Kořana sa potom pri analýze procesu tvorby ZP stretávame s dvoma rovinami a to (1) statickou a formálnou, v ktorej sú zakotvené ústavnoprávne a legislatívne pravidlá⁸ a ktorá tvorí štruktúru tvorby ZP a s rovinou (2) dynamickou a neformálnou, ktorá zahŕňa aktuálne rozloženie politických síl a aktuálne vzťahy medzi jednotlivými aktérmi a ktorá tvorí proces tvorby ZP.⁹

Zahranično–politický proces je ovplyvnený aj témami, od ktorých závisí, ktorí aktéri sa do rozhodovacieho procesu zapoja. Okrem špecifických tém, ktoré na seba

¹ Hill, C. (2003): *The Changing Politics of Foreign Policy*, s. 2.

² *Ibid.*, s. 6; pozri napr: Morgenthau, H. (1948): *Politics among nations*; Carr, E. H. (1974): *Twenty Years Crisis*.

³ Napr. Waltz, K. (1979): *Theory of International Politics*.

⁴ Kořan, M. (2007a): *Struktura a proces zahraniční politiky*, s. 12.

⁵ Allison, G. T. (1971): *Essence of Decision, Explaining the Cuban Missile Crisis*, s. 5.

⁶ Rusiňák, P. (2005): *K teoretickým prístupom skúmania zahraničnej politiky*, s. 34.

⁷ Hill, C. (2003): *The Changing Politics of Foreign Policy*, s. 51.

⁸ Ústavnoprávne a legislatívne pravidlá tvorby zahraničnej politiky sú súborom právnych noriem, ktorý určuje aktérov, rozhodujúcich v zahraničnej politike, a to najmä určením vzájomných vzťahov, povinností a spôsobom riadenia organizačných štruktúr, ktoré štát využíva na výkon zahraničnej politiky. Definujú témy, o ktorých títo aktéri rozhodujú.

⁹ Kořan, M. (2007a): *Struktura a proces zahraniční politiky*, s. 13-14.

viažu špecifických aktérov¹⁰ Kořan rozlišuje atraktívne tzv. „prvoradé“ a neatraktívne tzv. „druhoradé“ zahraničnopolitické témy. Neatraktívne témy sú väčšinou riešené na úrovni rezortných ministerstiev, ako je napríklad ministerstvo zahraničných vecí a iní aktéri zahraničnopolitického rozhodovania sa nimi zaoberajú len okrajovo. Pri atraktívnych témach je okruh aktérov, ktorí sa podieľajú na rozhodovacom procese vyšší a rôznorodý.¹¹

Hlavnou výskumnou otázkou tohto príspevku je: Aké je organizačné prostredie zahraničnej politiky Slovenskej republiky (SR)?

Odpoveď na túto otázku sa tvorí pomocou komparácie organizačného prostredia ZP SR a Českej republiky (ČR). Predpokladáme, že historická skúsenosť a niekoľkoročné fungovanie SR a ČR v rámci jedného štátu, zároveň rovnaké alebo veľmi podobné charakteristiky týchto dvoch štátov, ako napríklad rovnaký politický systém, dalo predpoklad vzniku podobných, ak nie rovnakých vnútroštátnych štruktúr organizujúcich ZP. Práve z tohto dôvodu považujeme tieto dve krajiny za vhodné na komparáciu a hypotézou je, že organizačné prostredie slovenskej ZP sa napriek samostatnému vývoju od začiatku 90. rokov 20. storočia nebude v zásadných smeroch líšiť od organizačného prostredia českej ZP. Koncepty zahraničnej politiky SR a ČR v nadväznosti na počiatky formovania samostatnej zahraničnej politiky SR analyzujú viacerí slovenskí autori. Z najvýznamnejších diel spomenieme napr. Mojžitu, Weissu a Dulebu, Lukáča a Wlachovského¹². Diplomatickej službe SR, diplomacii a teoretickému vymedzeniu zahraničnej politiky sa potom venuje napr. Peter Rusiňák a Jozef Batora¹³.

Samotná štruktúra, inštitúcie a jednotlivci vytvárajúci organizačné prostredie ZP môžu svojou povahou vplývať na rozdiely pri vytváraní rozhodnutí, a tým aj na akcie ZP. Príspevok je však zameraný najmä na vytváranie rozhodnutí o akcii, nie na samotnú fázu jej implementácie.

Hlavným teoretickým prístupom je zahraničnopolitická analýza (Foreign Policy Analysis). Zahraničnopolitická analýza zahŕňa do skúmania proces, ktorým sa v zahraničnej politike rozhoduje a jej predpokladom je, že základným zdrojom väčšiny správania a zmien v medzinárodnej politike je človek, konajúci individuálne alebo v kolektíve. Nevníma štát ako unitárneho aktéra, ale zameriava sa na ľudí a jednotky, z ktorých pozostáva štát. Národný záujem realistickej školy medzinárodných vzťahov sa v zahraničnopolitickej analýze pretransformoval do záujmu viacerých hráčov, pričom nie všetky záujmy sa musia zhodovať. Zahraničnopolitická analýza neráta s klasickým prístupom k racionalite tých, čo rozhodujú, ale stavia aj na iných sociálnych vedách¹⁴ a ich prístupoch o rozhodovacích procesoch. Využíva koncept tzv.

¹⁰ Pod špecifickými témami myslím také zahraničnopolitické témy, ktoré svojím charakterom a dopadmi priamo určujú sieť aktérov, okrem ministerstva zahraničných vecí, ktorí sa zúčastňujú na rozhodovacom procese.

¹¹ Ibid., s. 16-18.

¹² Mojžita, Miroslav (2004): Formovanie slovenskej diplomacie v rokoch 1990 až 1993; Weiss, Peter (2007): Formovanie slovenskej diplomacie a jej inštitucionálnych základov; Duleba, Lukáč, Wlachovský (1998). ZP SR východiská, stav a perspektívy.

¹³ Rusiňák, P. (2008): K niektorým aspektom budovania diplomatickej služby v SR; Rusiňák, P. (2005): K teoretickým prístupom skúmania zahraničnej politiky; Batora, J. (2004): Inštitucionálne zázemie zahraničnej politiky SR.

¹⁴ Psychológia, ekonomika, sociológia, antropológia, geografia, etc.

bounded rationality¹⁵, ktorého základom je, že ľudia sa riadia uspokojením, nie optimalizáciou, ale zároveň predpokladá nedokonalú informovanosť. Informácie ľudia spracovávajú rôzne v stresových podmienkach a v opakovaných rutinérskych činnostiach, pričom osobnostné predpoklady, skúsenosti a historický precedens ovplyvňujú rozhodovací proces.¹⁶

Na účely tohto príspevku nie je využité celé spektrum teórií, ktoré sú súčasťou zahraničnopolitickej analýzy. Nie sú zahrnuté najmä prístupy sledujúce psychologické aspekty aktéra, ani vplyv identity a verejnej mienky na zahraničnopolitické rozhodovanie. Takéto analýzy by si vyžadovali oveľa väčší priestor, než poskytuje tento príspevok.

Hlavnými využitými prístupmi sú modely byrokratickej politiky a organizačného procesu. Tieto modely rozpracovali Allison (1971), Allison a Halperin (1972) a Halperin (1974), neskôr Hammond (1986), Rhodes (1994), Stern a Verbeek (1998) a iní.

Podľa Hilla sa tieto dva modely zlúčili do jedného modelu, modelu vládnej politiky¹⁷. Aj Allison s Halperinom skombinoval tieto dva modely¹⁸, čo však Bendor s Hammondom považovali za nesprávny krok, pretože Allison s Halperinom pred ich zlúčením nedefinovali povahu jednotlivých modelov¹⁹. Navyše, Paul‘t Hart a Uriel Rosenthal hovoria, že v rámci byrokratickej politiky je nedostatočný pokrok v debata medzi analytikmi zahraničnej politiky. Tvrdia, že hlavnou témou debát sú stále pôvodné modely Allisona a Halperina napriek ich nejasnému vysvetľovaciemu postaveniu v čase ich formulácie, a napriek hlavným konceptuálnym a metodologickým nedostatkom, ktoré boli podrobené kritike. Dodnes sa podľa Harta a Rosenthala vedci (1) nezhodli, či treba hovoriť o byrokratickej politike, a teda čiasto o výkonnej moci alebo o vládnej politike, a teda o celej škále osôb so záujmami v rámci a mimo vlády. Okrem toho, (2) nevytvorili sa metodické vedomosti ohľadom vysvetľujúceho postavenia prístupov byrokratickej politiky a (3) vedci nastolili najmä hlavné normatívne otázky podnietené všadeprítomnosťou byrokratickej politiky v politickom procese.²⁰

Za nevýhodu pri využití týchto modelov možno považovať fakt, že tieto teórie vznikali v politickom systéme USA, rovnako ako ich overovanie a aplikácia bola vykonávaná v podmienkach tejto krajiny, poprípade v podmienkach iného štátu s prezidentskou formou vlády²¹. V parlamentnej forme vlády, akou sú Česká a Slovenská republika, poprípade aj v štátoch s inou formou vlády sa však aplikovateľnosť týchto prístupov obmedzuje vzhľadom na iné prepojenia a kompetencie jednotlivých inštitúcií a aktérov. Podľa Hilla, tí, čo sú formálne

¹⁵ Vid' Simon, H. (1982): Modelst of Bounded Rationality.

¹⁶ Hudson, V. M. – Vore, C. S. (1995): Foreign Policy Analysis Yesterday, Today and Tomorrow, s. 210-211.

¹⁷ Hill, C. (2003): The Changing Politics of Foreign Policy, s. 85.

¹⁸ Allison, G. T. – Halperin, M. H. (1972): Bureaucratic Politics A Paradigm and Some Policy Implications.

¹⁹ Bendor, J. – Hammond, T. H. (1992): Rethinking Allison's Models, s. 304.

²⁰ Hart, P. - Rosenthal, U. (1998): Reappraising Bureaucratic Politics, s. 233-235.

²¹ Pozri napr.: Stewart, P. D. – Hermann, M. G. – Hermann, C. F. (1989): Modeling the 1973 Soviet Decision to Support Egypt , s. 35-59.

zodpovední za rozhodovanie v ZP, a sú zodpovední aj za jej dôsledky, sú politici. Ich presné hodnoty a umiestnenie v rámci politickej štruktúry bude rôzne v rôznych štátoch, vždy v závislosti od typu štátu alebo iných medzinárodných aktérov, ktorých reprezentujú.²²

Napriek týmto nedostatkom však model byrokratickej politiky a model organizačného prostredia ostávajú najväčšími rozpracovanými modelmi použiteľnými v tomto príspevku.

Model organizačného procesu vidí vládu ako súhrn organizácií, centrálne koordinovaných na vrchole, každá s jej vlastnými špecialistami a expertízami, ale tiež s vlastnými prioritami a vnímaním. Každá organizácia má svoje zvyky alebo tzv. štandardné operačné postupy. Podľa tohto modelu, organizácie odpovedajú na zmeny skôr adaptáciou (malými zmenami k existujúcim procedúram) ako znovunachádzaním štandardných operačných procedúr.²³

To, čo sa deje v medzinárodnej politike, je výsledkom organizačných procesov v troch dimenziách. Po prvé, aktuálne udalosti sú výsledkami organizácií. Väčšina správania je určená už dopredu danými procedúrami. Po druhé, existujúce organizačné rutiny na zavádzanie súčasných fyzických schopností vytvárajú rozmedzie efektívnej voľby, ktorá je dostupná vláde pri akomkoľvek probléme. Po tretie, organizačné výsledky štruktúrujú situáciu tak, že sa lídri musia rozhodovať v rámci obmedzení štruktúry.²⁴

Model byrokratickej politiky sa zameriava na úlohu jednotlivcov vo vládných organizáciách. Individuálni poradcovia zastávajú rôzne úlohy: 1) Vedú alebo pracujú v rámci špecifickej agentúry alebo oddelenia. Každá agentúra a oddelenie má svoj vlastný mandát. Expertíza a záujmy danej agentúry sú odvodené od záujmov a názorov jednotlivcov, ktorí v danej agentúre pracujú. 2) Poradcovia sú umiestnení na špecifickej pozícii v rámci hierarchickej štruktúry agentúry alebo oddelenia. Jednotlivec na čele agentúry je závislý od svojich podriadených, ktorí mu poskytujú informácie, analýzy a názory na politiku.

Model byrokratickej politiky zvyrazňuje, že vnímanie a priority poradcov sú tvarované organizáciou, ktorá ich zamestnáva, ako aj ich osobnými ambíciami a záujmami. Výsledkom je, že politická voľba (výber) je výstupom komplexného vyjednávania na viacerých úrovniach: hierarchicky medzi nadriadenými a podriadenými s ich osobnými agendami a horizontálne medzi hlavami agentúr, ktoré reprezentujú rôzne záujmy vo vláde.²⁵

Rozhodnutia a akcie vlády nie sú zvoleným výsledkom, ale výsledkom, ktorý vznikol z kompromisu, konfliktu a zmätenia úradníkov s rôznymi záujmami a nerovnakým vplyvom. Aktivita, z ktorej vychádza rozhodnutie a akcia, je výsledkom vyjednávania cez usporiadané prepojenia (action channels) medzi jednotlivými členmi vlády. Usporiadané prepojenia vytvárajú štruktúru „hry“, termíny nútia zaneprázdnených hráčov, aby venovali pozornosť daným otázkam. Je dôležité

²² Hill, C. (2003): *The Changing Politics of Foreign Policy*, s. 52.

²³ Allison, G. T. - Halperin, M. H. (1972): *Bureaucratic Politics A Paradigm and Some Policy Implications*, s. 43-46.

²⁴ Allison, G. T. (1971): *Essence of Decision, Explaining the Cuban Missile Crisis*, s. 78.

²⁵ Breuning, M. (2007): *Foreign Policy Analysis: A Comparative Introduction*, s. 96-99.

rozpoznať, že vládne konanie prislúchajúce istému problému je kolážou relatívne nezávislých rozhodnutí a konaní jednotlivcov a skupín hráčov v širšej hre.²⁶

Pri spracúvaní príspevku je využitá metóda dedukcie, a teda pomocou prístupu zahraničnopolitickej analýzy je vytvorená hypotéza o formovaní ZP v rámci organizačného prostredia v Slovenskej republike a Českej republike a táto hypotéza je overená. Metódami overovania sú kvalitatívne výskumné metódy, a to najmä analýza oficiálnych dokumentov upravujúcich ZP, ústavno-právne a legislatívne zakotvenie ZP, administratívnych záznamov a komparácia prípadov ČR a SR²⁷.

Vzhľadom na to, že ani Allison, ani iní autori, neuvádza, akým spôsobom operacionalizovať jeho modely, je zvolený rámec, ktorý vychádza z oboch týchto modelov.

Pri každom aktérovi, ktorý vytvára organizačné prostredie zahraničnej politiky, je preskúmané jeho legislatívne vymedzené postavenie v rámci organizačného prostredia (statická, formálna rovina – ktorá je základom procedúr a rutín) a analyzovaná aj dynamická rovina. V prípadoch (parlament, vláda), kde by úroveň celku nebola postačujúca na analýzu, sú použité hladiny analýzy zamerané jednak na celok (napr. vláda), jednak na časti tohto celku (napr. výbory vlády) a jednotlivcov, ktorí tvoria predchádzajúce vyššie hladiny.

Na základe tohto rámca vznikne komplexný obraz o organizačnom prostredí ZP, ktorý umožní odpovedať na hlavnú výskumnú otázku.

Obmedzením je, že sa príspevok nezameria na hodnotové a ideové základy politických strán. Na miestach, kde je to možné, však upozorňujeme na súvislosti vyplývajúce práve z rôznosti hodnotových a ideových preferencií.

Analýza je zúžená na aktérov, ktorých úloha vplývať a vytvárať organizačné prostredie je zakotvená v hlavných zákonoch štátu, najmä v ústave. Pri analýze je zvolená logika postupu od aktérov s najnižšou právomocou v oblasti ZP (parlament) po najdôležitejších (vláda).

Z časovej perspektívy potom skúmame obdobie po roku 2004, teda roku, keď SR aj ČR vstúpili do EU a NATO. Takto sa predíde hodnoteniu organizačného prostredia, ktoré bolo v procese prispôsobenia sa členstvu v týchto zoskupeniach.

1 Komparácia organizačného prostredia SR a ČR

1.1 Postavenie parlamentu ako aktéra ZP

Postavenie parlamentu ako aktéra ZP skúmame z pohľadu jeho úlohy v statickej aj dynamickej dimenzii procesu tvorby ZP, pričom sa zameriavame na rôzne úrovne analýzy, a to úroveň individuálnu, skupinovú (výbory) a úroveň parlamentu ako celku. Keďže parlament SR (Národná rada Slovenskej republiky – NR SR) je jednokomorový a Parlament ČR dvojkomorový, vynechaná je úroveň jednotlivých komôr, ktorá nie je použiteľná pre prípad SR.

²⁶ Allison, G. T. (1971): *Essence of Decision, Explaining the Cuban Missile Crisis*, s. 162.

²⁷ Prínosným je v tomto ohľade dielo *Zahraničná a bezpečnostná politika SR v dokumentoch*, ktoré zachytáva najvýznamnejšie dokumenty zakotvujúce ZP v SR. Viac pozri: Weiss, P. – Škvrnda, F. (eds.) (2004): *Zahraničná a bezpečnostná politika SR v dokumentoch – I*.

Z hľadiska ústavnoprávneho zakotvenia činnosti parlamentov ČR a SR v oblasti zahraničnej politiky neexistujú zásadné rozdiely. V hlavných bodoch činností sa právomoci parlamentov zhodujú.

Z Ústavy SR pre NR SR v oblasti zahraničnej politiky vyplývajú rovnaké právomoci ako v prípade Ústavy ČR pre Parlament ČR, s tým rozdielom, že NR SR je jednokomorový orgán. NR SR aj Parlament ČR vyslovuje súhlas s medzinárodnými zmluvami (čl. 86 Ústavy SR, čl. 49 Ústavy ČR), schvaľuje rozpočet a môže rozhodovať v oblasti bezpečnostnej politiky (čl. 86 g, j, k, l, Ústavy SR, čl. 43 Ústavy ČR), má právomoc prijímať ústavné zákony, ktorými môže meniť Ústavu, aj štátne hranice (čl. 3 odsek 2, Ústavy SR, čl. 11 Ústavy ČR) a zriaďuje výbory ako svoje iniciatívne a kontrolné orgány, ktorých činnosti ustanovuje zákon²⁸ (čl. 92 Ústavy SR; čl. 31 Ústavy ČR). Na rozdiel od Ústavy ČR, Ústava SR zriaďovanie komisií nezakotvuje²⁹.

Zásadným rozdielom tak je rozdiel v počte komôr parlamentov, čo najmä pri procedúrach schvaľovania zákonov môže vygenerovať rozdielne výsledky, zároveň v prípade ČR môže dôjsť k istému „zdvojeniu“ zahraničnopolitických aktivít výborov tvorených Poslaneckou snemovňou aj Senátom.

1.1.1 Individuálna úroveň

V ČR aj SR poslanec na individuálnej úrovni má právo zákonodarnej iniciatívy. V ČR je právo zákonodarnej iniciatívy v druhej komore parlamentu (Senáte) obmedzené na možnosť podávať návrh zákona iba v rámci Senátu ako celku. Interpelačným právom v oboch republikách disponuje iba poslanec. Poslanci, ktorí boli členmi výborov Parlamentu so vzťahom k ZP, a tým boli najbližšie k ZP problematike, by mali vyvíjať aj vyššiu aktivitu pri legislatívnej iniciatíve na ovplyvnenie ZP. Zelinka ukázal, že v rozmedzí rokov 2002 - 2006³⁰ poslanci ani senátori ČR zákonodarnú iniciatívu na ovplyvnenie zahraničnej politiky nevyužívali.³¹ Pri aplikácii na obdobie 2006 – 2011 bolo legislatívnych návrhov celkovo 8. Okrem návrhov ústavných zákonov o referendách³² a návrhu zákona o nutnosti dodržiavania záväzných noriem medzinárodného práva³³, ktoré sa dajú považovať za návrhy presadzujúce poslancovu/senátorovu víziu zahraničnej politiky, boli ostatné návrhy za sledované obdobie skôr technického charakteru, čo potvrdzujú Zelinkove zistenia. V SR vo výboroch NR SR so zahraničnopolitickou agendou³⁴ boli za rovnaké obdobie (2002 -

²⁸ Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 350/1996 Z. z. o rokovacom poriadku Národnej rady Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov

²⁹ Činnosť komisií je zakotvená v Rokovacom poriadku NR SR (6. Časť paragraf 61)

³⁰ Kvôli spresneniu treba dodať, že Zelinka skúmal zákonodarnú činnosť poslancov a senátorov v Zahraničnom výbore, Výbore pro zahraniční záležitosti, obranu a bezpečnost a v oboch Výboroch pro evropské záležitosti.

³¹ Zelinka, P. (2007): Parlament jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 120-121.

³² Šlo o referendum o umiestnení prvkov protiraketovej obrany a referendum o pristúpenie ČR k Lisabonskej zmluve. Prvé nebolo schválené, druhé bolo vzaté späť v 2. čítaní.

³³ Navrhnuté podmienky uznania Kosova (zamietnuté v 1. čítaní) a o spôsobe uznávania novovzniknutých štátov (zamietnuté v 1. čítaní).

³⁴ Zahraničný výbor NR SR, Výbor NR SR pre európsku integráciu, Výbor NR SR pre európske záležitosti

2011) predložené 3 návrhy zákonov³⁵, ktoré sa dotýkali zahraničnopolitickej agendy a ktoré mali prevažne technický charakter. Rovnako ako v prípade ČR tak ani v SR legislatívnu iniciatívu v oblasti ZP poslanci nevyužívali.

Na rozdiel od zákonodarnej iniciatívy sú poslanecké interpelácie využívané veľmi často, a to rovnako v ČR ako v SR. Interpelovaný člen vlády je povinný podľa ústavy na interpeláciu odpovedať do 30 dní od jej uskutočnenia (čl. 53 (2) Ústavy ČR, čl. 80 Ústavy SR). Interpelácie však nemajú záväzný charakter, ale môžu upozorniť na chybné smerovanie ZP. Účinok interpelácie v zásadných otázkach nespôsobí zmenu, v čiastkových záležitostiach zakomponovanie obsahu otázky závisí od každého ministra, či premiéra. Celkovo sa vplyv na ZP na individuálnej úrovni dá považovať za nízky.³⁶

Na individuálnej úrovni je ešte nutné spomenúť úlohu predsedov parlamentu. Predsedovia Poslaneckej snemovne ČR a Senátu ČR formálne nevykonávajú aktivity zamerané na zahraničnú politiku, pretože na základe legislatívnej úpravy priame prepojenie neexistuje. Obom však podľa rokovacích poriadkov prislúcha právo zastupovať Poslaneckú snemovňu a Senát navonok, čo Zelinka považuje za interpretovateľné ako právomoc vykonávať zahraničnopolitické aktivity.³⁷ Rovnako Predseda NR SR nemá legislatívne zakotvené zahraničnopolitické aktivity, zastupovať NR SR navonok mu pripisuje až Rokovací poriadok NR SR (paragraf 34 odsek 2a). Vplyv predsedov potom Zelinka charakterizuje ako pomerne silný, neformálny, so širokým priestorom na aktivitu a vlastnú iniciatívu, v závislosti od osobnosti predsedu. Priestor aktivít a vlastných iniciatív má svoju platformu v rôznych inštitúciách alebo vo formáte stretnutí najvyšších predstaviteľov parlamentov.³⁸

1.1.2 Skupinová úroveň

Pod skupinovú úroveň spadajú organizačné jednotky, orgány, ktoré si parlament vytvára s cieľom rokovať o zahraničnej agende, a analyzovať a vyhodnocovať. Tieto potom vyúsťujú do uznesení, ktoré majú pre parlament odporúčací charakter. Legislatívne je možnosť vytvárania výborov zakotvená v ústavách oboch štátov, bližšie sú definované v jednotlivých rokovacích poriadkoch.

Podľa Zelinku môžu výbory vplyvať na zahraničnú politiku dvoma spôsobmi. Prvým spôsobom je vplyv na vnútro parlamentu (prejednávanie zahraničnopolitickej agendy a vydávanie odporúčajúcich uznesení – k medzinárodným zmluvám, rozpočtu ministerstva zahraničných vecí (ďalej len MZV)), druhým je vplyv zameraný navonok parlamentu (vlastná diplomatická aktivita, označovaná aj ako „parlamentná diplomacia“).³⁹ Stupeň korelácie medzi odporučeniami výborov a schválením zákonov, zmlúv či uznesení je vysoký vzhľadom na to, že zloženie výborov zodpovedá proporčne rozdeleniu kresiel v parlamente a parlamentných komorách. Rovnaký stav je

³⁵ Návrh ústavného zákona o spolupráci NR SR a vlády SR v záležitostiach EÚ (zverejnený v Zbierke zákonov č. 397/2004); návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon o oficiálnej rozvojovej pomoci (zamietnutý v 1. čítaní); návrh zákona, ktorým sa zriaďuje Slovenský historický ústav v Ríme (prezident SR ho vrátil)

³⁶ Zelinka, P. (2007): Parlament jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 121.

³⁷ Ibid., s. 124.

³⁸ Ibid., s. 124.

³⁹ Ibid., s. 124-126.

aj v prípade výborov NR SR. Funkcia výborov vo vnútri parlamentu je teda najmä v oblasti analýz, hodnotení a informácií. Vonkajšie funkcie parlamentu spočívajú v tom, že výbory prijímajú zahraničné delegácie alebo vysielajú vlastné delegácie s cieľom prerokovávať otázky spoločného záujmu, poprípade slúžia na rozvoj ekonomickej spolupráce, keď sa v delegácii výboru nachádzajú aj predstavitelia súkromného sektoru⁴⁰. Parlamentná diplomacia nie je protokolárne obmedzená, a teda dovoľuje prejednávať aj témy, o ktorých sa ťažko diskutuje na inej platforme kvôli ich chýlostivému charakteru⁴¹.

1.1.3 Úroveň parlamentu ako celku

Parlament ČR na tejto úrovni je na skúmanie problematický, vzhľadom na chýbajúcu legislatívu upravujúcu bližšie spoluprácu oboch komôr. Takýto zákon by podľa Ústavy museli prijať obe komory Parlamentu (Čl. 40 Ústavy ČR), pričom posledná iniciatíva na schválenie tohto zákona nebola úspešná už po prvom čítaní v Poslaneckej snemovni, keď Ústavnoprávny výbor neodporúčal v končiacom volebnom období sa týmto zákonom (tzv. stykovým zákonom) ďalej zaoberať.⁴² Je teda otázne do akej miery, bez legislatívneho zakotvenia, môžu tieto dve komory spolupracovať a koordinovať ZP. Zelinka v tejto súvislosti hovorí o neformálnych vzťahoch medzi komorami ako o vzťahoch založených najmä na osobných vzťahoch predsedov týchto komôr alebo poslancov a senátorov.⁴³ Ústava však určuje spôsob, akým sa hlasuje o zahraničnopolitických otázkach a pripisuje obom komorám rovnakú úlohu, keď napríklad schválenie medzinárodných zmlúv alebo vyslanie ozbrojených síl vyžaduje súhlas oboch komôr, bez možnosti prehlasovania Senátu Poslaneckou snemovňou.⁴⁴ Okrem toho podľa Zelinku v zahraničnopolitických témach obe komory Parlamentu ČR vystupujú spravidla v pozícii legitimizujúcej, a teda o zásadných otázkach zahraničnopolitického významu hlasujú v súlade s politikou vykonávanou vládou.⁴⁵

Ústava SR stanovuje spôsob hlasovania v NR SR o zahraničnopolitických otázkach, pričom na vyslovenie súhlasu s medzinárodnou zmluvou je nutná nadpolovičná väčšina všetkých hlasov (čl. 84 (3) Ústavy SR). Na prijatie ústavy, zmenu ústavy, na vyslovenie súhlasu s medzinárodnou zmluvou, ktorou sa prenáša časť práv SR na EÚ, o vypovedaní vojny inému štátu je nutná trojpäťtinová väčšina všetkých poslaneckých hlasov (čl. 84 (4) Ústavy SR). Zahraničnopolitické otázky preto často vyžadujú, aby v NR SR za vládny zákon hlasovala aj opozícia. Najmä v prípadoch, keď musí byť súhlas 3/5 parlamentu. V praxi sa nevyskytol prípad, že by vládny zákon o zahraničnopolitickej otázke nebol schválený, i keď nastali prípady, že

⁴⁰ Ibid., s. 124-126.

⁴¹ Kořan, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 – 2009, s. 37.

⁴² Usnesení ústavněprávního výboru Poslanecké sněmovne ČR z 67. schůze 2010.

⁴³ Dokazuje to na vzťahoch Petr Pithart – Lubomír Zaorálek, Lubomír Zaorálek – Přemysl Sobotka, Přemysl Sobotka – Tomáš Vlček, kde pri prvej dvojici dochádzalo k častým spoločným aktivitám, pri druhej dvojici tieto aktivity upadli a posledná dvojica bola znovu aktívna.

⁴⁴ V prípade iných zákonov je Poslanecká snemovňa schopná prehlasovať zákon schválený alebo neschválený v Senáte.

⁴⁵ Zelinka, P. (2007): Parlament jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 128-132.

o danej otázke sa viedla zdĺhavejšia rozprava, poprípade sa prijatie daného zákona zdržalo, alebo bola snaha o využitie zahraničnopolitickej otázky na presadenie vnútro politickej otázky⁴⁶. Konečné schválenie vládnych návrhov potom dokazuje, že legitimizujúca úloha NR SR nie je iba formálna, ale prejavuje sa aj v praxi. V tomto ohľade sa NR SR zhoduje s Parlamentom ČR.

Dôležitý je vzťah parlamentu k vláde. Parlament schvaľuje štátny rozpočet, ktorý navrhuje vláda vyslovuje aj dôveru vláde, čím na jednej strane ovplyvňuje finančné možnosti na činnosť aktérov ZP a na druhej strane formálne vyslovuje súhlas s vládnu politikou v zahraničnopolitickej oblasti.

Vláda je navrhovateľom medzinárodných zmlúv, vstupu do medzinárodných organizácií, a oboznamuje parlament s obsahom prerokovaných dokumentov (čl. 10b Ústavy ČR, čl. 1 ústavného zákona č. 397/2004 Zb.). Z ministerstiev vytváraných vládou je hlavným partnerom parlamentu MZV, ktoré predstavuje parlamentu víziu a zameranie zahraničnej politiky. Predstavitelia MZV oboznamujú členov parlamentu, najčastejšie na rokovaní výborov, o najaktuálnejších témach zahraničnej politiky, napríklad o vedených diplomatických rokovaníach alebo o činnosti vojenských jednotiek na vyslaní v zahraničí. Okrem toho MZV, vo väčšine prípadov reprezentované ministrom zahraničných vecí alebo štátnym tajomníkom/náместníkom, oboznamuje výbory s jednotlivými položkami rozpočtu a záverečného účtu.

Celkovo sa dá povedať, že na jednotlivých úrovniach sú parlamenty SR a ČR v rámci ich statickej roviny rovnaké. Rozdiel v počte komôr, prináša ČR väčšiu kontinuitu – vzhľadom na Senát a spôsob volieb doň. Na úrovni jednotlivca v oboch prípadoch legislatívna iniciatíva členov výborov, venujúcich sa zahraničnopolitickým otázkam, bola nízka. Na úrovni výborov má schválenie otázky na tejto úrovni vysokú koreláciu so schválením na úrovni celého parlamentu, vzhľadom na proporčne rovnaké zloženie výboru ako parlamentu. Parlament ako celok potom v oboch republikách svojou činnosťou legitimizoval vládnu politiku.

1.2 Prezident a jeho právomoci v zahraničnej politike

Ústavne zakotvená pozícia a právomoci prezidentov ČR a SR sa v oblasti ZP v zásade nelíšia. Obaja prezidenti sú podľa ústavy hlavou štátu (čl. 54 Ústavy ČR; čl. 101(1) Ústavy SR) a reprezentujú štát navonok (čl. 63 Ústavy ČR, čl. 102 Ústavy SR), pričom obaja majú veľkú mieru autonómie v procese tvorby ZP, keďže nie sú zodpovední žiadnej ústavnej alebo politickej autorite. Ďalšie právomoci prezidentov v zahraničnopolitickej oblasti určujú články 102 Ústavy SR a 63 Ústavy ČR. Prezident prerokúva a ratifikuje medzinárodné zmluvy. V oboch krajinách prezident vydal rozhodnutie⁴⁷, ktorým právomoci prerokúvania medzinárodných zmlúv prenáša na vládu alebo s jej súhlasom na jednotlivých jej členov, a teda v praxi prerokúvanie medzinárodných zmlúv vykonáva vláda a prezident sa zúčastňuje len na ich

⁴⁶ Príkladom môžu byť: Ratifikácia Lisabonskej zmluvy (2008); schvaľovanie Návrhu na ukončenie pôsobenia príslušníkov ozbrojených síl Slovenskej republiky v operácii Iracká sloboda v Iraku (2007);

⁴⁷ Rozhodnutie prezidenta Slovenskej republiky z 29. júna 2001 o prenesení právomoci dojednávateľ niektoré medzinárodné zmluvy, zákon č. 250/2001 Zbierky zákonov; Rozhodnutie prezidenta republiky ze dne 28. dubna 1993 o sjednávání mezinárodních smluv, zákon č. 144/1993 Sbírky zákonů

ratifikácii.⁴⁸ Prezidenti prijímajú, poverujú a odvolávajú vedúcich diplomatických misií, pričom vedúcich zastupiteľských misií prezidentovi odporúča vláda podľa návrhu MZV. Prezident však môže nomináciu odmietnuť. Po odmietnutí vláda podá novú nomináciu, kým sa s prezidentom nezhodne.⁴⁹ Prezidenti oboch štátov v svojich právomociach v ZP podliehajú povinnosti kontrasignácie, ktorá vyplýva priamo z ústavy.⁵⁰ Znamená to, že prvotnú zodpovednosť za takéto rozhodnutie má vláda⁵¹ a aj váha zahraničnopolitického rozhodovania je výslovne na strane vlády. Formálne sú tak obaja prezidenti v oblasti ZP slabými aktérmi. Dôležité sú však práve ich neformálne alebo menej formálne aktivity, pri ktorých prezident nie je ovplyvňovaný ani politickými (nepotrebuje súhlas parlamentu ani vlády) ani lobistickými tlakmi⁵².

Na to, aby zahraničná politika fungovala konzistentne, je nutná efektívna komunikácia medzi prezidentom a vládou, hlavne s MZV. Hlavným komunikačným prepojením medzi týmito aktérmi je v oboch štátoch Kancelária prezidenta. Legislatívne je zriadenie a činnosť Kancelárie prezidenta SR určená zákonom č. 16/1993 Z.z. o Kancelárii prezidenta SR v znení neskorších predpisov a zákonom 114/1993 Sb. O Kancelárii prezidenta ČR. Činnosť kancelárií a ich štruktúru bližšie určujú Organizačné poriadky. V ČR tak úlohu komunikácie s MZV má podľa organizačného poriadku Zahraniční odbor, na Slovensku je to Odbor zahraničnej politiky. Vymedzenie činností oboch odborov je skoro totožné. V zásade v oboch štátoch tento odbor zhromažďuje, spracúva a vyhodnocuje pre prezidenta informácie o zahraničnej politike štátu a medzinárodných vzťahoch. Z týchto informácií vypracúva pre prezidenta stanoviská, návrhy a odporúčania pre zahraničnopolitické aktivity a vystúpenia prezidenta, z čoho sa dá usudzovať, že touto činnosťou môže ovplyvňovať prezidentov názor. V SR v rámci Odboru zahraničnej politiky pracuje 5 odborných pracovníkov (riaditeľ + 4 referenti), ktorí majú rozdelenú agendu na jednotlivé teritória a regióny sveta a agendu NATO a EÚ.

Na základe informácií získaných z osobného rozhovoru s riaditeľom Odboru zahraničnej politiky Kancelárie prezidenta SR (ďalej len OZP KP SR) Jánom Šothom je mechanizmus výmeny informácií o zahraničnopolitických otázkach medzi OZP KP SR a MZV SR nasledovný: KP je v stálom kontakte s MZV SR a jednotlivými ZÚ v zahraničí, ktoré KP SR poskytujú každodenne aktuálne informácie o dôležitých témach zahraničnej politiky. Okrem iného MZV zasiela týždenný prehľad vybraných správ zo ZÚ, čím sa podľa slov riaditeľa OZP KP SR zabezpečuje neprehliadnutie dôležitej témy, ktorú možno predstavitelia ZÚ nepovažovali za potrebnú zaslať KP SR. MZV poskytuje aj denný monitoring médií, týždenný monitoring o energetickej politike, informácie o prioritných témach (V4, spojenci, konflikty) a na vyžiadanie aj

⁴⁸ Oba prezidenti môžu toto rozhodnutie zrušiť, ale v praxi k takejto situácii nedošlo.

⁴⁹ V roku 2004, prezident SR I. Gašparovič nesúhlasil s vymenovaním poslanca a bývalého rektora Univerzity Komenského Ferdinanda Devínskeho na post veľvyslanca v Maďarsku. (Mesežnikov, G. (2009): Činnosť prezidenta SR Ivana Gašparoviča v rokoch 2004 – 2008.) V roku 2010 prezident ČR V. Klaus odmietol nominovať za ministra zahraničných vecí navrhnutého Petra Mareše na post veľvyslanca na Ukrajinu. (Kubita, J. (2010): Veľvyslanec v USA bude Gandalovič.)

⁵⁰ Čl. 63, odsek 3 Ústavy ČR; čl. 102, odsek 2 Ústavy SR.

⁵¹ Müller, D. (2007): Legislatívny rámec tvorby Českej zahraničnej politiky, s. 26-27.

⁵² Batora, J. (2004): Inštitucionálne zázemie zahraničnej politiky SR, s. 94.

iné informácie. Medzi MZV SR a KP SR neexistuje informačný systém na prenos informácií, disponujú len internými informačnými systémami, ktoré nie sú prepojené. Podľa typu informácie a stupňa utajenosti sa potom informácie z MZV SR a ZÚ SR posielajú prezidentovi a riaditeľovi OZP KP SR priamo mailovou komunikáciou alebo telefonicky (otvorené správy z MZV a ZÚ), v prípade utajených skutočností (depeše, spisy) cez sekretariát KP SR osobne. Existujú aj informácie, ktoré dostane len prezident, alebo také, ktoré má k dispozícii len prezident a potom ich obsah zdieľa s riaditeľom OZP KP SR – takýchto prípadov však podľa vyjadrenia riaditeľa OZP KP SR Jána Šotha nie je veľa. Výmena informácií môže prebiehať aj na referentskej úrovni, ale riaditelia sú s týmto oboznámení.⁵³

Pri príprave prejavov a vystúpení prezidenta OZP KP SR komunikuje s MZV a ZÚ, ktoré vytvárajú podklady, naznačujú hlavné témy a témy, o ktorých je vhodné a nutné diskutovať. Tieto podklady KP upraví, rozšíri o témy, ktoré prezident považuje za dôležité, alebo zníži akcent niektorých tém. Úpravu textu už OZP KP SR nemusí spätne konzultovať s MZV, avšak v prípade zásadnej zmeny obsahu je na túto MZV vždy upozornené. Zároveň pri každom prezidentovom prijatí zahraničného činiteľa, alebo pri prezidentových cestách do zahraničia je prítomný aj pracovník MZV, a teda MZV je priamo informované o vyjadreniach prezidenta.⁵⁴

Prezident sa pravidelne stretáva s ministrom zahraničných vecí, ale aj inými ústavnými činiteľmi a diskutujú o významných zahraničnopolitických udalostiach, čím si vyjasňujú svoje pozície. Stretnutia sa uskutočňujú ad hoc, pričom ich zakotvenie možno nájsť v ústnej dohode, ktorá sa spravidla obnovuje pri každej zmene vlády alebo prezidenta. MZV na začiatku každého roku koordinuje zahraničné cesty relevantných ústavných činiteľov, pričom cesty prezidenta neschvaľuje iný štátny orgán. Na zasadnutiach vlády a NR SR sa má podľa Ústavy SR prezident právo zúčastňovať, robí tak však len sporadicky.

V ČR sa v rámci Zahraničného odboru vytvorili dve oddelenia. Prvým je Oddelení NATO a EU a druhým Oddelení bilaterální spolupráce. Na tomto odbore pracuje spolu sedem pracovníkov. Zahraničný odbor podľa organizačného poriadku spolupracuje s MZV ČR na zhromažďovaní, spracúvaní a vyhodnocovaní informácií o zahraničnej politike a vypracúva pre prezidenta podklady s odporúčaniami na rokovania a jeho vystúpenia. Okrem agendy súvisiacej s prípravou zahraničných ciest alebo prijatí prezidentom, tlmočí príslušným orgánom a úradom stanoviská a názory prezidenta k zahraničnopolitickým témam a zabezpečuje tiež jeho korešpondenciu.⁵⁵

Rovnako ako v prípade SR prezident ČR sa vždy dohodne s premiérom a ministrom zahraničných vecí na neformálnych, ale pravidelných stretnutiach, s cieľom koordinovať zahraničnú politiku. Počas vlády Topolánka sa však tieto stretnutia prerušili kvôli sporu medzi prezidentom Klausom a premiérom Topolánkom.⁵⁶ Kořan dodáva, že neboli ani hlavnou platformou vytvárania

⁵³ Rozhovor s Jánom Šothom v Bratislave 25.3.2011.

⁵⁴ Rozhovor s Jánom Šothom v Bratislave 25.3.2011.

⁵⁵ Organizačný poriadok Kancelárie prezidenta ČR, čl. 5.

⁵⁶ Beneš, V. - Braun, M. (2010): The European Dimension of the Czech Foreign Policy, s. 76.

konsenzu.⁵⁷ Neznamená to však, že prestala aj komunikácia medzi kanceláriou prezidenta a vládou, respektíve MZV ČR.

Na rozdiel od prezidenta SR, zahraničné cesty prezidenta ČR podliehajú schváleniu vládou,⁵⁸ ale ešte sa nestalo, že by prezidentovu cestu vláda neschválila. V roku 2005, však premiér Paroubek vyhlásil, že v prípade, ak sa prezident Klaus nebude v zahraničí vyjadrovať v línii so zahraničnou politikou, obmedzí jeho zahraničné cesty.⁵⁹

Cez Výbor pre EÚ sa prezident zúčastňuje na príprave vládnych stratégií, pozícií a inštrukcií na stretnutia Európskej rady. Kancelária prezidenta je pridruženým členom oboch pracovných úrovní aj vládnej úrovne Výboru pre EÚ a zúčastňuje sa na diskusiách o všeobecnejších strategických otázkach.⁶⁰

Na základe uvedených informácií možno zhrnúť, že obaja prezidenti majú veľmi podobné postavenie v rámci ZP štátu vymedzenej legislatívnou rovinou. Na základe ich vymedzených právomocí sa formálna úloha prezidentov v ZP týchto štátov dá označiť ako nízka. Napriek tomu ich vystupovanie a názory majú veľký vplyv na to, ako tieto štáty vnímajú zahraniční partneri a svojím akcentom k niektorým témam môžu ovplyvniť mieru pozornosti, ktorá im je venovaná. Funkcie a výmeny informácií medzi kanceláriou prezidenta a MZV, poprípade medzi prezidentom a ústavnými činiteľmi osobne v oboch štátoch prebiehajú na rovnakej alebo veľmi podobnej báze.

Ako hlavný faktor vplyvu prezidenta na ZP potom vystupuje do popredia jeho vlastná osobnosť, jeho preferované témy a miera, ktorou sa v hlavných témach ZP zhoduje s líniiu vlády, alebo do akej miery prezident svoje názory koriguje, zmiernuje, aby spolu s vládou svojim zahraničným partnerom vysielali konzistentné postoje.

1.3 Vláda ako aktér zahraničnej politiky

Na vládu ako aktéra ZP sa dá pozerat' z viacerých hľadísk najmä v rámci jej dynamickej roviny. Z hľadiska smerovania sa dá činnosť vlády rozdeliť na vnútornú (formovanie zahraničnej politiky vo vnútri vlády) a vonkajšiu (zahraničné cesty predstaviteľov vlády, premiérska diplomacia). Z hľadiska úrovne analýzy vlády sa dá pozerat' na jednotlivca, ktorý je v tomto prípade zastúpený pozíciou predsedu vlády a ministrov, spomedzi ktorých najvýznamnejším je minister zahraničných vecí. Ďalšou úrovňou je úroveň skupiny, ktorú reprezentujú ministerstvá (najmä MZV) a poradné výbory vlády, ktoré sa zaoberajú zahraničnopolitickou agendou. Poslednou je úroveň vlády ako celku. Nasledujúca časť je venovaná legislatívnym vymedzením pozície vlády ako aktéra ZP. Vzhľadom na obmedzený priestor sa príspevok nebude hlbšie venovať organizačnému prostrediu v rámci MZV, ani problematike postavenia ostatných ministerstiev.

Vláda je ústavne vymedzená ako kolektívny vrcholný orgán výkonnej moci a skladá sa z predsedu, podpredsedov a ministrov (čl. 67 odsek 1 Ústavy ČR; čl. 108

⁵⁷ Kořan, M. (2007b): Domestic Politics in Czech Foreign Policy: Between Consensus and Clash, s. 36.

⁵⁸ Pozri Usnesení vlády České republiky ze dne 22. Května 2000 č. 506 + 2P o koordinaci zahraničních cest členů vlády a o financování vrcholních návštěv.

⁵⁹ Paroubek tak reagoval na Klausove kritické vyjadrenia voči Ústavnej zmluve EÚ. ČTK, (26.5.2005): Paroubek pohrozil Kalusovi omezení zahraničních cest.

⁶⁰ Beneš, V. - Braun, M. (2010): The European Dimension of the Czech Foreign Policy, s. 76.

Ústavy SR). Medzi kompetencie vlády v oblasti ZP, ktoré sú legislatívne zakotvené (zákon č. 2/1969 Sb., čl. 119 Ústavy SR) patria najmä formulácia ZP, rozhodovanie v zbore o návrhoch zákonov, o programe vlády a o jeho plnení, o medzinárodných zmluvách a o bezpečnostných otázkach týkajúcich sa vyslania ozbrojených síl alebo o vyhlásení vojnového stavu. Z tohto vymedzenia jasne vyplýva, že vláda zohráva najdôležitejšiu úlohu v oblasti ZP najmä formuláciou ZP. Ako jediná z ústavných orgánov totiž disponuje touto právomocou. Okrem toho má vláda právomoc, bez nutnosti schválenia v parlamente, nadviazať diplomatické styky s inými štátmi. Kořan dodáva, že aj keď nie je zahraničnopolitická agenda v rokovaní vlády na prioritnom mieste, vplyv vlády je v tejto oblasti zásadný. A aby bola ZP vykonávaná bez väčších problémov je nutné, aby neexistovali rozpory v komunikácii medzi rezortmi a úradom vlády, alebo priamo premiérom.⁶¹

Na vykonávanie jednotlivých politík, vláda zákonom⁶² zriaďuje ministerstvá (čl. 79 Ústavy ČR, čl. 122 Ústavy SR) a určuje ich agendu. Za riadenie a za ich činnosť zodpovedá minister. Príslušní ministri sa potom venujú problematike svojej pôsobnosti, vypracovávajú koncepcie rozvoja a pripravujú podklady pre štátny rozpočet. Všetky materiály predkladajú vláde na rokovanie.⁶³ Vláda o predložených materiáloch rozhodne uznesením a uloží predsedovi vlády, podpredsedovi vlády alebo priamo rezortným ministrom vykonanie uznesení vlády.⁶⁴

Hlavným aktérom, ktorý vytvára, koordinuje a riadi ZP je MZV. Vo viacerých oblastiach potom MZV spolupracuje s inými ministerstvami.⁶⁵

Vláda rozhoduje aj o zahraničných cestách predsedu vlády a ministra zahraničných vecí, určuje spôsob financovania týchto ciest a veľkosť delegácie. Keďže MZV je v oboch krajinách zodpovedné za koordináciu zahraničných ciest, je to práve minister zahraničných vecí, ktorý informuje o týchto cestách na zasadnutí vlády. Ani v jednom štáte sa však nestalo, že by nejakú zahraničnú cestu, alebo jej financovanie vláda neschválila.

Obe vlády, aj v ČR aj v SR, rozhodujú v zbore a na prijaté uznesenia je nutný súhlas nadpolovičnej väčšiny jej členov (čl. 76 Ústavy ČR; čl. 118 a čl. 119 Ústavy SR). Nutnosť nadpolovičnej väčšiny hlasov umožňuje, aby sa do konečného uznesenia dostali názory jednotlivých rezortov, z čoho vyplýva, že konečné uznesenie bude závisieť od toho, či je vláda koaličná,⁶⁶ a od jednotnosti takejto koalície. Okrem toho, každý návrh musí pred jeho prerokovaním vládou prejsť pripomienkovým konaním⁶⁷,

⁶¹ Kořan, M. (2008): Politický kontext a tvorba české zahraniční politiky v roce 2007, s. 21-22.

⁶² Tzv. kompetenčný zákon. V ČR je to zákon č. 2/1969 Sb. o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy ČR, v SR je to zákon č. 575/2001 o organizácii a činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov.

⁶³ Gajdoš, M. (2007): Vláda jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 43.

⁶⁴ Kořan, M. (2008): Politický kontext a tvorba české zahraniční politiky v roce 2007, s. 18.

⁶⁵ Najčastejšie s Ministerstvom hospodárstva a výstavby SR/ Ministerstvom obchodu a priemyslu ČR.

⁶⁶ V SR aj ČR v doterajšej histórii bola nutnosť vytvárať vládne koalície, čo je do veľkej miery determinované pomerným volebným systémom (v SR sa takto volí celý Parlament, v ČR dolná komora parlamentu – Poslanecká snemovňa).

⁶⁷ Výnimkou sú prípady, keď predkladaný materiál je nelegislatívnej, nekoncepčnej povahy a nezasahuje do pôsobnosti iných orgánov verejnej moci, ani im z neho nevyplývajú úlohy,

v ktorom si jednotlivé ministerstvá vyjasňujú stanoviská k danej problematike. Zároveň takto prebieha vzájomná kontrola.⁶⁸

Spôsob priebehu samotného rokovania v rámci vlády je daný rokovacími poriadkami, ktoré vláda môže meniť uznesením vlády a prispôbiť ich tak svojim potrebám. V rámci oboch rokovacích poriadkov je zakotvená možnosť vytvárať poradné orgány, ktorých hlavné úlohy, zloženie a metódy práce určí ich štatút schválený vládou.(čl. IX Rokovacieho poriadku ČR; čl. 17 Rokovacieho poriadku vlády SR). Jednotlivé pomocné orgány sú zamerané na také témy, ktoré sú zvyčajne v kompetencii viacerých ministerstiev a ich zriadenie má slúžiť najmä na koordináciu práce týchto ministerstiev a prípadné riešenie sporov medzi rezortmi. Počas rokovania vlády informujú jednotlivé výbory o výsledkoch rokovania (väčšinou rezortní ministri). To, aký pomocný výbor vlády sa schválil, odzrkadľuje vládne prioritné témy a preferované postupy.⁶⁹

Zahraničnopolitickou agendou sa z týchto orgánov zaoberá v ČR: Bezpečnostná rada štátu a Výbor pro Evropskou unii. Na Slovensku sú to obdobné poradné orgány: Bezpečnostná rada štátu a Ministerská rada vlády.

Bezpečnostné rady majú za úlohu koordinovať problematiku bezpečnosti v štáte. S týmto cieľom si vytvárajú pracovné výbory (Výbor pre koordináciu zahraničnej bezpečnostnej politiky ČR v gescii ministra zahraničných vecí a Výbor pre zahraničnú politiku SR – predsedu navrhuje minister zahraničných vecí SR). Bezpečnostná rada má v oboch štátoch 9 členov, pričom sa zhodujú aj v zastúpených ministerstvách. Prezident má v oboch štátoch právo ju zvolať a zúčastniť sa na jej rokovaníach.

Pôvodne Ministerská rada vlády SR pre záležitosti EÚ (v súčasnosti Ministerská rada) na Slovensku a Výbor pro Evropskou unii v ČR slúžili na stanovovanie a koordináciu pozícií v EÚ. Vznik tohto orgánu a obsadenie jeho jednotlivých postov sa v oboch štátoch spája s prechodom koordinačnej právomoci v oblasti politik EÚ z MZV na tento orgán.

V prípade ČR v roku 2007 zmenou rokovacieho poriadku došlo k presunu agendy EÚ z MZV na novovytvorený post námestníka ministra pre európske záležitosti⁷⁰, ktorý sa takto stal prvým podpredsedom Výboru pre EÚ a minister zahraničných vecí druhým podpredsedom. Rezortné koordinačné skupiny⁷¹, dovtedy

poprípade, ak tak rozhodne vláda. (Jednací řád vlády ČR a čl. 10 odsek 7 Smernice na prípravu a predkladanie materiálov na rokovanie vlády SR).

⁶⁸ Gajdoš, M. (2007): Vláda jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 43-44.

⁶⁹ Ibid., s. 45.

⁷⁰ O vytvorenie tohto postu sa snažila najmä ODS, aby sa dosiahlo sprehľadnenie kompetencií v agende EÚ a zároveň chcela verejnosti ukázať, že otázky EÚ sa nedejú mimo nich, ale že sú súčasťou ich každodenného života. (Kořan, M. (2007b): Domestic Politics in Czech Foreign Policy: Between Consensus and Clash, s. 35.) Hlavným odôvodnením vzniku tohto postu a prislúchajúcej Sekce pro evropské záležitosti bolo blížiacie sa predsedníctvo ČR v EU. Hlavnou úlohou Sekce bola koordinácia vlády pri príprave predsedníctva EÚ, pri negociáciách Lisabonskej zmluvy a pri celkovom plánovaní českej EÚrúskej politiky.(Beneš, V. - Braun, M. (2010): The European Dimension of the Czech Foreign Policy, s. 74.)

⁷¹ Každé ministerstvo vytvára svoju rezortnú koordinačnú skupinu, ktorej úlohou je spolu s inými rezortmi riešiť otázky, ktoré presahujú oblasť jedného rezortu. Na zasadaní rezortnej skupiny sa vždy zúčastňovali členovia MZV, no postupne sa jednotlivá sektorová politika EÚ

obsadené pracovníkmi MZV, obsadili podriadení Podpredsedu vlády pre európske záležitosti.⁷² Výbor pre EÚ definuje hlavné stratégie a pozície v zásadných otázkach, o ktorých sa rokujú v inštitúciách EÚ. Na sprehľadnenie agendy sa výbor rozčlenil na Výbor pro EÚ na úrovni členů⁷³ a Výbor pro EÚ na pracovni úrovni. Na čele prvého spomenutého je predseda vlády ČR a podpredsedami sú minister pre európske záležitosti a minister zahraničných vecí, predsedom druhého spomenutého je minister pre európske záležitosti.

V prípade SR ešte pri vzniku Ministerskej rady vlády SR pre záležitosti EÚ, MZV presadilo také zmeny v navrhovanom štatúte, aby si zachovalo svoju hlavnú koordinačnú úlohu v otázkach politik EÚ.⁷⁴ Ešte v roku 2007 bola funkčnosť Rady otázná. Podľa Világiho a Bilčíka (2007): „Praktická využiteľnosť tohto inštitútu však bola doteraz nízka, keď sa zásadné vnútorné konflikty ohľadom postojov SR v EÚ (priority pre medzivládnu konferenciu, postoj k otvoreniu prístupových rokovani s Tureckom) riešili na pôde NR SR či koalicinej rady.“⁷⁵ Od apríla 2012 bola pôvodná rada vlády začlenená do Ministerskej rady a minister zahraničných vecí sa stal aj podpredsedom vlády. Na základe uznesenia vlády č. 226 z 31. mája 2012 bol zmenený a doplnený zákon č. 575/2001 Z.z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy. Týmto sa MZV SR nielen premenovalo na Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, ale v rámci svojich kompetencií už zahŕňa aj „koordináciu realizácie politik Európskej únie“⁷⁶.

Významným dokumentom, ktorý určuje základné smerovanie politik vlády aj oblasti ZP, je programové vyhlásenie vlády. Toto vládna koalícia vytvára po voľbách a predkladá ho parlamentu, ktorý s ním vyslovuje súhlas. V zahraničnopolitickej oblasti je tento dokument dôležitý najmä ako akási forma predlohy, na základe ktorej sa potom ZP realizuje. V oboch štátoch totiž dlhodobo chýba podrobne spracovaná dlhodobá stratégia ZP.

1.3.1 Premiárska diplomacia

Najpriamejším nástrojom na ovplyvňovanie ZP je diplomacia vykonávaná predsedom vlády – premiárska diplomacia⁷⁷. Takáto diplomacia podľa Kořana (2010) pôsobí dvomi smermi: 1) aktívne pracuje na plnení zahraničnopolitickej orientácie a cieľov daného premiéra a vlády a 2) zachováva kontinuitu a politicky zakotvuje diplomaciu na nižšej úrovni (diplomaciu MZV a iných ministrov).

Premiárska diplomacia má však aj svoje obmedzenia, ktorými je limitovaný priestor na jej vykonávanie v rámci celkovej agendy premiéra. Premiér nemá možnosť, na rozdiel od ministra zahraničných vecí, systematicky a kontinuálne pristupovať

prenáša na ad hoc princípe priamo na jednotlivé rezorty. (Gajdoš, M. (2007): Vláda jako aktér zahraniční politiky České republiky, s. 60.)

⁷² Kořan, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 – 2009, s. 22.

⁷³ Rozhoduje o inštrukciách na COREPER, určuje mandáty ministrov pre stretnutia Rady

⁷⁴ Batora, J. (2004b): Slovenská diplomacia v povstupovom období, s. 92.

⁷⁵ Világi, A. – Bilčík, V. (2007): Fungovanie a koordinácia domácich inštitúcií SR v legislatívnom procese Európskej únie: stav, možnosti, odporúčanie, s. 23.

⁷⁶ Zákon č. 575/2001 Z.z. § 14, 2, g.

⁷⁷ V kontexte SR sa na označenie premiéra najčastejšie používa pojem predseda vlády. „Premiér“ a „predseda vlády“ sú významovo synonymá.

k nejakej téme alebo krajine. A k tomu je premiér ešte aj vo väčšine tém závislý od konzultantov z úradu vlády, ktorí svojou činnosťou a prípravou podkladov vedia ovplyvniť charakter agendy premiéra. Rovnako je dôležitá aj úloha MZV, ktoré poskytujú expertné a politické poradenstvo úradu vlády. Preto existuje prepojenie medzi kvalitou komunikácie a koordinácie MZV a úradu vlády a kvalitou diplomacie premiéra.⁷⁸

1.3.2 Ministerstvo zahraničných vecí

Ako sme spomenuli v legislatívnom vymedzení činnosti vlády, vláda je základným vykonávateľom a koordinátorom ZP. Väčšina úloh sa potom rieši na MZV⁷⁹, ktoré sa podieľa na tvorbe koncepcie ZP, čím spoluurčuje hlavné smerovania ZP⁸⁰. Podľa paragrafu 6 zákona č. 2/1969 O zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy ČR je MZV ústredným orgánom štátnej správy ČR pre oblasť zahraničnej politiky. Vytvára koncepciu a koordinuje zahraničnú rozvojovú pomoc, koordinuje vonkajšie ekonomické vzťahy a podieľa sa na dojednávani medzinárodných sankcií a koordinuje postoj ČR k nim. Ďalej MZV zabezpečuje vzťahy ČR na všetkých úrovniach a koordinuje aktivity dvojstrannej a mnohostrannej spolupráce.

V SR vymedzuje činnosť MZV SR paragraf 14 zákona č. 575/2001 Z.z. o organizácii činnosti vlády a organizácií ústrednej štátnej správy. Rovnako ako v prípade ČR je MZV SR ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť zahraničnej politiky a vzťahy SR k ostatným štátom a medzinárodným organizáciám. Po novele zákona v roku 2012 k týmto kompetenciám pribudli aj medzinárodné zoskupenia a vzťahy k európskym inštitúciám. Ako sme už vyššie spomenuli touto novelou bol zmenený aj názov MZV SR na Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR⁸¹.

Obe MZV zabezpečujú ochranu práv a záujmov štátu a jeho občanov v zahraničí, riadia ZÚ v zahraničí, zabezpečujú styky s orgánmi a predstaviteľmi cudzích štátov doma aj v zahraničí, nakladanie a hospodárenie s majetkom štátu v zahraničí a koordináciu prípravy a vnútroštátneho prerokovania, uzatvárania, vyhlasovania a vykonávania medzinárodných zmlúv.

Výpočet kompetencií MZV v rámci spomínaných zákonov je v ČR oproti MZV SR širší. V SR ďalšie kompetencie ako koordináciu činnosti ministerstiev a iných ústredných orgánov štátnej správy v oblasti zahraničných vzťahov a im zverených úsekoch štátnej správy, koordináciu činnosti ústredných orgánov v oblasti medzinárodných stykov ako aj kompetencie MZV SR v oblasti ekonomickej diplomacie a rozvojovej pomoci upravuje Štatút MZV SR⁸². Štatút a jeho zmeny

⁷⁸ Kořan, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 – 2009, s. 29.

⁷⁹ Napriek vytvoreniu už spomínanej Ministerskej rady vlády SR pre EÚ a Výboru pre EÚ v ČR, ktoré prevzali veľkú časť agendy MZV v oblasti koordinácie európskych politík, MZV stále ostáva kľúčovým hráčom pri tvorbe zahraničnej politiky.

⁸⁰ Belko, M. (2007): Ministerstvo zahraničních věcí jako aktér české zahraniční politiky, s. 74.

⁸¹ V záujme prehľadnosti bude pod skratkou MZV SR myslený rozšírený názov.

⁸² Štatút Ministerstva zahraničních věcí SR podrobnejšie vymedzuje pôsobnosť a úlohy MZV SR, ustanovuje zásady činnosti a jeho vnútornej organizácie a zároveň vzťahy k ústredným orgánom štátnej správy a ďalším orgánom a organizáciám.

schvaľuje vláda. Všetky ministerstvá do určitej miery vystupujú aj v zahraničnej politike, na čo si zriaďujú špeciálne útvary. Rovnako aj jednotliví ústavní činitelia vystupujú v ZP, a teda, pre jednotné vystupovanie štátu navonok je nutné činnosť týchto útvarov a aktérov koordinovať.

Okrem už spomenutých aktivít MZV v oboch štátoch zhromažďuje a vyhodnocuje informácie zo zahraničia a poskytuje ich iným orgánom štátnej správy (vláda, prezident, parlament). MZV tiež vydáva stanoviská ku každodenným udalostiam⁸³. Z pohľadu personálnej vybavenosti je práve MZV najkompetentnejšie a vybavené na výkon bežnej agendy ZP.

Súčasťou MZV sú zastupiteľské úrady (ZÚ)⁸⁴, ktoré reprezentujú štát v zahraničí a ktorých činnosť sa riadi Viedenským dohovorom o diplomatických stykoch a Viedenským dohovorom o konzulárnych stykoch. MZV riadi činnosť ZÚ a zaisťuje im potrebné materiálne, bezpečnostné a organizačné podmienky.

Vnútrošnú organizáciu ministerstva v oboch štátoch určuje organizačný poriadok, ktorý schvaľuje minister zahraničných vecí ako smernicu.⁸⁵

MZV riadi a za jeho činnosť zodpovedá minister zahraničných vecí. Právomoci vo vzťahu k iným orgánom štátnej moci (najmä vláde a parlamentu) ako aj vo vzťahu vnútri ministerstva v oboch krajinách určuje Organizačný poriadok MZV. Výpočet právomocí a povinností ministra zahraničných vecí je v oboch krajinách podobný.⁸⁶

Na oboch ministerstvách sa rozhodlo o nutnosti reformy organizácie a riadiacich procesov MZV (v ČR to bolo v roku 2005, v SR v roku 2006). V oboch prípadoch bolo výsledkom reformy prehodnotenie organizačnej štruktúry, strategického a projektového riadenia a prác s informáciami. Okrem toho aj vyhodnotenie činnosti ZÚ a optimalizácia ich siete.

V ČR bola snaha vytvoriť nový manažment na princípe obchodného manažmentu s cieľom zvýšiť osobnú zodpovednosť zamestnancov MZV ČR a zvýšiť efektivitu činnosti MZV. Cieľom bolo oddeliť činnosť politicky nominovaných funkcií námestníkov od kariérnych diplomatov zavedením projektového riadenia⁸⁷. V roku 2008 bol však tento proces pozastavený, vzhľadom na nevôľu samotného byrokratického aparátu MZV. Výsledkom boli iba nepatrné úpravy, najmä v oblasti IT manažmentu. Minister zahraničných vecí Jan Kohout (vláda J. Fischera) úplne zastavil všetky reformné procesy na MZV, ba dokonca niektoré už uskutočnené reformy vrátil do pôvodného stavu. Kořan vymenováva tri najpodstatnejšie otázky, ktorých zodpovedanie je nevyhnutné na efektívnejšie a transparentnejšie fungovanie dnešného

⁸³ Kořan, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 – 2009, s. 29-30.

⁸⁴ Veľvyslanectvá, stále misie, stále zastúpenia, delegácie, generálne konzuláty, inštitúty a ekonomické a kultúrne úrady

⁸⁵ Organizačný poriadok MZV SR musí byť v súlade s úlohami, zásadami činnosti a zásadami organizácie MZV SR uvedenými v Štatúte.

⁸⁶ MZV SR, (2012): Smernica č. 51/2012 – Organizačný poriadok MZV SR, Organizační řád Ministerstva zahraničních věcí

⁸⁷ Jedným z realizovaných projektov je Provinčný a rekonštrukčný tím v Afganistane. Schvaľovanie projektov je nasledovné: zamestnanci MZV predložia návrh projektu námestníkom, ktorí na kolégiu jedajú o strategických a finančných hľadiskách projektu a schvaľujú ho. (KOŘAN, 2009 s. 23 - 24)

MZV ČR. Týmito otázkami sú: otázky siete ZÚ a ich efektivita, otázky diplomatickej rotácie a otázky rozhodovania o osobných politikách (personal policies) a osobných otázkach v rámci MZV.⁸⁸

Koncom novembra 2006 rozhodlo vedenie MZV SR o realizácii projektu zmien na ministerstve, ktoré by mali viesť k trvalej efektivite riadenia (názov projektu TREFA)⁸⁹.

V roku 2007 prebehol vnútorný audit na MZV SR a od roku 2008 sa projekt TREFA začal implementovať. V rámci implementačnej fázy MZV SR prijalo stratégiu Úspešné Slovensko v bezpečnom svete, a zaviedlo nové formy riadenia. K líniovému a strategickému riadeniu pribudlo riadenie projektové, ktoré slúži na riadenie a riešenie prierezových a časovo ohraničených úloh, pričom umožňuje spoluprácu medzi sekciami a spoluprácu s externými subjektmi. Projektové riadenie tiež poskytuje MZV SR schopnosť flexibilnejšej reakcie, pretože nemusí zakaždým meniť svoju organizačnú štruktúru⁹⁰. Prijala sa aj nová organizačná štruktúra a prvýkrát aj Kariérny poriadok určujúci presné pravidlá a postupy profesného smerovania zamestnancov MZV SR. Zriadilo sa oddelenie vzdelávania zamestnancov – diplomatická akadémia. V oblasti informačných a komunikačných technológií MZV zaviedlo videokonferenčné hovory so Stálym zastupiteľstvom pri EÚ v Bruseli a manažérsky informačný systém, umožňujúci vedeniu MZV SR rýchlejšie sa rozhodovať, vďaka lepšiemu prístupu k informáciám vloženým do systému⁹¹. Elektronický obeh dokumentov sa z nedostatku finančných zdrojov nepodarilo zaviesť.

Vláda je z pohľadu statickej aj dynamickej roviny najdôležitejším aktérom v rámci organizačného prostredia ZP. Rovnako ako v predchádzajúcich častiach sa najmä v legislatívnej rovine vláda ČR a vláda SR neodlišujú. V dynamickej rovine sa však líšia najmä v súvislosti s potrebou artikulovať zahraničnopolitické ciele v rámci programového vyhlásenia vlády, ktoré závisia od názorovej jednotnosti koalície. Ani jeden štát nebol schopný vytvoriť dlhodobú stratégiu ZP, i keď čiastkové stratégie existujú. V rámci MZV v oboch štátoch prebehli reformné procesy, ktoré zaviedli projektové riadenie, nové informačné technológie, nové postupy v personálnych otázkach ministerstva a viedli k optimalizácii siete ZÚ.

ZÁVER

Cieľom príspevku bolo dať odpoveď na výskumnú otázku: Aké je organizačné prostredie ZP SR? Tento cieľ bol uskutočňovaný pomocou komparácie organizačných prostredí Slovenskej republiky a Českej republiky, s dôrazom na hlavných aktérov a inštitúcie, ktorých postavenie v ZP vymedzujú ústavy týchto štátov.

Odpoveď na výskumnú otázku bola rozčlenená do dvoch základných častí. Prvá, úvodná časť, sa zaoberala základným teoretickým vymedzením témy, prístupov a metód. Základným pre tento príspevok je prístup zahraničnopolitickej analýzy a

⁸⁸ Kořan, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 – 2009, s. 30.

⁸⁹ Vykonanie procesného, hospodárskeho, organizačného, funkčného a personálneho auditu a zavedenie systému trvalého zvyšovania výkonnosti v rezorte. (Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR 2007) .

⁹⁰ Projektové riadenie upravuje Smernica MZV SR č. 67/2008 o projektovom riadení.

⁹¹ Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR 2008.

v rámci neho modely byrokratickej politiky a organizačného procesu. Z oboch modelov bol zvolený výskumný rámec, ktorý bol použitý v druhej kapitole.

Druhá časť sa s ohľadom na kompetencie v ZP vymedzené legislatívou štátov zaoberá postupne postavením parlamentu, vlády a MZV v rámci organizačného prostredia ZP. Analyzuje vždy jednotlivé úrovne v rámci vymenovaných inštitúcií, úroveň jednotlivca, úroveň skupiny a úroveň celku a vzhľadom na zvolený rámec analyzuje nielen statickú rovinu, ktorá je daná legislatívou ale aj dynamickú rovinu, ktorá ukazuje vzťahy medzi jednotlivými aktérmi. Dôležité sú vzťahy jednak v rámci jednotlivej štátnej inštitúcie (napr. parlamentu), a jednak vzťahy voči iným inštitúciám v rámci štátu a úloha, ktorú daný aktér zohráva pri zahraničných stykoch.

Dôležitým zistením bolo, že zmeny v organizačných štruktúrach ZP, a teda miera, akou organizačné prostredie uchováva svoju štruktúru, závisí najmä od (1) zmien vlád, čo bolo najviac zreteľné v druhej časti príspevku, ktorá sa zaoberala úlohou vlády ako aktéra v ZP, potom od (2) pristupovania k medzinárodným organizáciám a zoskupeniam, keď vstup do EÚ (a NATO) v oboch štátoch spôsobil zmenu organizačného prostredia vytvorením nových postov a štruktúr na riešenie otázok vyplývajúcich z tohto členstva a keď niektoré kompetencie tradične pripisované MZV prešli na výbory vlády, ktoré mali v kompetencii záležitosti EÚ⁹². Tretím dôvodom sú (3) zmeny v medzinárodnom systéme alebo „externé šoky“.

Výraznejším, i keď v praxi nevyužitým rozdielom v organizačných prostrediach ZP sledovaných štátov, bol vzťah vlády a prezidenta v súvislosti so schvaľovaním zahraničných ciest. V ČR podliehajú zahraničné cesty prezidenta schváleniu vlády, čím si vláda ČR vytvára priestor na usmernenie možných rozdielných názorov medzi prezidentom a vládou. Dá sa usudzovať, že práve tento nástroj môže vláda ČR využiť pri problémoch s konzistentnosťou prezentácie názorov voči zahraničným partnerom. V SR je konzistentnosť ZP navonok pri zahraničných cestách prezidenta odkázaná na konzultácie prezidenta a vládnych činiteľov a spočíva na osobnom uvážení prezidenta.

Komparácia dospela k záveru, že v hlavných aspektoch bola línia vývoja organizačných prostredí ZP SR a ZP ČR rovnaká, čím sa potvrdila aj hypotéza tohto príspevku. Vzhľadom na tento fakt, by sa ďalšie štúdie mohli zaoberať práve odpovedaním na otázku - prečo. Navyše, tento príspevok sa obmedzil len na niektorých aktérov ZP. Bolo by prínosné rozšíriť analýzu o ďalších aktérov, najmä o ministerstvá pôsobiace v oblasti hospodárstva a obrany a regióny a regionálnych aktérov. Rovnako by bolo treba hlbšie analyzovať organizačné prostredie MZV SR, pri ktorom bola skúmaná len úloha ministerstva ako celku a pozícia a právomoci ministra zahraničných vecí v rámci organizačného prostredia ZP. Pri ministerstve zahraničných vecí by taktiež, vzhľadom na to, že v oboch štátoch prebehla reforma organizácie a riadenia tohto ministerstva, mohlo byť témou, aké zmeny v efektívnosti výkonu ZP tieto reformné procesy priniesli.

⁹² V prípade SR sa tieto kompetencie znovu vrátili na MZV SR v roku 2012 novelou zákona 575/2001 Z.z., ktorou MZV SR prebralo kompetenciu v oblasti koordinácie európskych záležitostí.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ALLISON, G. T. (1971): *Essence of Decision, Explaining the Cuban Missile Crisis*. New York: HarperCollinsPublishers.
2. ALLISON, G. T. - HALPERIN, M. H. (1972): Bureaucratic Politics A Paradigm and Some Policy Implications. *World Politics, Vol. 24* , s. 40-79.
3. BÁTORA, J. (2004): Inštitucionálne zázemie zahraničnej politiky SR. In Kollár, M.- Mesežnikov, G. (eds.)(2004): *Slovensko 2003: Súhrnná správa o stave spoločnosti* (s. 339 - 350). Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.
4. BÁTORA, J. (2004b): Slovenská diplomacia v povstupovom období. In Duleba, A. - Lukáč, P. (Eds.)(2004): *Zahraničná politika Slovenska po vstupe do NATO a EÚ - Východiská a stratégie*. (s. 85 - 95). Bratislava: Výskumné centrum Spoločnosti pre zahraničnú politiku.
5. BELKO, M. (2007): Ministerstvo zahraničných vecí jako aktér české zahraniční politiky. In Kořan, M. - Hrabálek, M. (2007): *Česká zahraniční politika: aktéři, struktura, proces* (s. 73 - 97). Brno: Mezinárodní politologický ústav.
6. BENDOR, J. - HAMMOND, T. H. (1992): Rethinking Allison's Models. *The American Political Science Review, Vol. 86, No. 2* , s. 301-322.
7. BENEŠ, V.- BRAUN, M. (2010). The European Dimension of the Czech Foreign Policy. In: Kořan M. (ed.)(2010): *Czech Foreign Policy in 2007 - 2009: Analysis* (s. 59 - 92). Prague: Institute of International Relations.
8. BREUNING, M. (2007): *Foreign Policy Analysis: A Comparative Introduction*. New York: Palgrave Macmillan.
9. CARR, E. H. (1974): *Twenty Years Crisis, 1919 - 1939: An Introduction to the Study of International Relations*. London: Macmillan Press.
10. ČTK, (26.5.2005): *Paroubek pohrozil Kalusovi omezení zahraničních cest*. [online] Dostupné na internete: <<http://www.novinky.cz/domaci/57246-paroubek-pohrozil-klausovi-omezenim-zahranicnich-cest.html>> (navštívené 13.2.2011)
11. DULEBA - LUKÁČ - WLACHOVSKÝ (1998). *ZP SR východiská, stav a perspektívy*. Bratislava: Výskumné centrum Spoločnosti pre zahraničnú politiku. ISBN 80-967745-4-9.
12. GAJDOŠ, M. (2007): Vláda jako aktér zahraniční politiky České republiky. In Kořan, M.- Hrabálek, M. (eds.) (2007): *Česká zahraniční politika: Aktéři, struktura, proces*. Brno: Mezinárodní politologický ústav.
13. HALPERIN, M. H. (1974): *Bureaucratic Politics & Foreign Policy*. Washington: Brookings Institution.
14. HAMMOND, T. H. (May 1986): Agenda Control, Organizational Structure and Bureaucratic Politics. *American Journal of Political Science, Vol. 30, No. 2* , s. 379-420.
15. HART, P. - ROSENTHAL, U. (1998): Reappraising Bureaucratic Politics. In STERN, E. - VERBEEK, B. (eds.) (1998): Whither the Study of Governmental Politics in Foreign Policymaking? A Symposium. *Mershon International Studies review*, s. 233-240.
16. HILL, C. (2003): *The Changing Politics of Foreign Policy*. New York: Palgrave Macmillan, Ltd.

17. HUDSON, V. M. - VORE, C. S. (1995): *Foreign Policy Analysis Yesterday, Today and Tomorrow*. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.scribd.com/doc/12936427/Hudson-Vore-Foreign-Policy-Analysis-Yesterday-Today-And-Tomorrow>> (navštívené 12.11.2012)
18. Jednací řád vlády ČR. [online] Dostupné na internete: <<http://www.vlada.cz/cz/ppov/lrv/dokumenty/jednaci-rad-vlady-91200/>> (navštívené 2.12.2012)
19. KOLLÁR, M. - MESEŽNIKOV, G. (2004): *Slovensko 2003. Súhrnná správa o stave spoločnosti*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.
20. KOŘAN, M. (2007a): Struktura a proces zahraniční politiky. In M. Kořan, M. Hrabálek (eds.), *Česká zahraniční politika: Aktéři, struktura, proces*. Brno: Masarykova univerzita.
21. KOŘAN, M. (2007b): Domestic Politics in Czech Foreign Policy: Between Consensus and Clash. *International Issues & Slovak Foreign Policy Affaires*, Vol. XVI (No. 2/2007), 23-45.
22. KOŘAN, M. - HRABÁLEK, M. (2007): *Česká zahraniční politika: aktéři. struktua, proces*. Brno: Mezinárodní politologický ústav.
23. KOŘAN, M. (2008). Politický kontext a tvorba české zahraniční politiky v roce 2007. In: Kořan, M. (ed.) (2008): *Česká zahraniční politika v roce 2007* (s. 13 - 44). Praha: Ústav mezinárodních vztahů.
24. KOŘAN, M. (2009): Politický kontext a tvorba české zahraniční politiky v roce 2008. In: Kořan, M. (ed.) (2009): *Česká zahraniční politika v roce 2008*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů.
25. KOŘAN, M. (2010): The Political Context and the Making of the Czech Foreign Policy in 2007 - 2009. In: KOŘAN et al. (2010): *Czech Foreign Policy in 2007 - 2009: Analysis*. Prague: Institute of International Relations.
26. KUBITA, J. (2010): *Velvyslanec v USA bude Gandalovič*. [online]. Hn.Ihned.cz.[27.9.2010] Dostupné na internete: <<http://hn.ihned.cz/c1-46598350-velvyslanec-v-usa-bude-gandalovic>> (navštívené: 1.12.2012)
27. MESEŽNIKOV, G. (2009): *Činnosť prezidenta SR Ivana Gašparoviča v rokoch 2004 – 2008*. [online] Bratislava: Inštitút pre verejné otázky. Dostupné na internete: <http://www.ivo.sk/buxus/docs//Prezident_volby_2009/GASPAROVIC.pdf> (navštívené 1.10.2012)
28. MOJŽITA, M. (2004): *Formovanie slovenskej diplomacie v rokoch 1990 až 1993*. Bratislava: Ústav politických vied SAV.
29. MORGENTHAU, H. (1948): *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Knopf.
30. MÜLLER, D. (2007): Legislativní rámec tvorby České zahraniční politiky. In M. Kořan, M. - Hrabálek (eds.) (2007): *Česká zahraniční politika: aktéři, struktura, proces*. Brno: Mezinárodní politologický ústav.
31. MZV SR, (2008): *Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR 2007*.
32. MZV SR, (2009): *Aktuálny ročný komponent výročnej správy MZV SR 2008*.
33. MZV SR, (2008): *Úspešné Slovensko v bezpečnom svete - stratégia MZV SR*.
34. MZV SR, (2012): Smernica č. 51/2012 – Organizačný poriadok MZV SR
35. NRSR, (2011): *Postavenie a právomoci*. [online] Dostupné na internete: <<http://www.nrsr.sk/default.aspx?sid=predseda/kompetencie>> (navštívené 2. 12. 2012)

36. Organizační řád Ministerstva zahraničních věcí
37. Organizačný poriadok Kancelárie prezidenta ČR
38. Organizačný poriadok kancelárie prezidenta SR
39. Organizačná štruktúra MZV SR. [online] Dostupné na internete: <http://www.mzv.sk/sk/ministerstvo/organizacna_struktura-organizacna_struktura> (navštívené 10.12.2012)
40. Príloha č. 2 Organizačného poriadku MZV SR
41. RHODES, E. (October 1994): Do Bureaucratic Politics Matter?: Some Disconfirming Findings from the Case of the U.S. *World Politics*, Vol. 47, No. 1, s. 1-41.
42. RUSIŇÁK, P. (2005): K teoretickým prístupom skúmania zahraničnej politiky. In *Medzinárodné vzťahy*, 2005, č.2, s.30-40. ISSN 1336 – 1562
43. RUSIŇÁK, P. (2008): K niektorým aspektom budovania diplomatickej služby v SR. In *Medzinárodné vzťahy*, 2008, č.1, s.68-79. ISSN 1336-1562
44. SIMON, H. (1982): *Modelst of bounded rationality*. Massachusetts: MIT Press.
45. Smernica MZV SR č. 67/2008 o projektovom riadení.
46. Smernice na prípravu a predkladanie materiálov na rokovanie vlády SR.[online] Dostupné na internete: <http://www.vlada.gov.sk/data/files/335_smernica-na-pripravu-a-predkladanie-materialov-na-rokovanie-vlady-sr-uplne-znenie.pdf> (navštívení 2.12.2012)
47. Štatút Ministerstva zahraničných vecí SR.[online] Dostupné na internete: <http://www.mzv.sk/sk/ministerstvo/ministerstvo-statut_ministerstva> (navštívené 2.12.2012)
48. STERN, E. - VERBEEK, B. (1998). Whither the Study of Governmental Politics in Foreign Policymaking? A Symposium. *Mershon International Studies review*, s. 205-255.
49. STEWART, P. D. - HERMANN, M. G. - HERMANN, C. F. (1989): Modeling the 1973 Soviet Decision to Support Egypt. *The American Political Science Review*, Vol. 83, No. 1, s. 35-59.
50. Usnesení ústavněprávního výboru Poslanecké sněmovny ČR z 67. schůze 2010. [online] Dostupné na internete: <<http://www.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?o=5&ct=615&ct1=2>> (navštívené 2.12.2012)
51. Usnesení vlády České republiky ze dne 22. Května 2000 č. 506 + 2P o koordinaci zahraničních cest členů vlády a o financování vrchních návštěv. [online] Dostupné na internete: <<http://racek.vlada.cz/usneseni/usnweb.nsf/0/3927323C93BC29BCC12571B600704875>> (navštívené 12.11.2012)
52. Ústava ČR (zákon č. 1/1993 Sb. v znení neskorších predpisov)
53. Ústava SR (zákon č. 92/1992 Z.z. v znení neskorších predpisov)
54. VILÁGI, A. - BILČÍK, V. (2007): Fungovanie a koordinácia domácich inštitúcií SR v legislatívnom procese Európskej únie: stav, možnosti, odporúčanie. Bratislava: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku.
55. WALTZ, K. (1979): *Theory of international Politics*. New York: McGraw-Hil, Inc.l.
56. WEISS, P. – ŠKVRNDA, F. (eds.) (2004): Zahraničná a bezpečnostná politika SR v dokumentoch – I. časť. Bratislava: Ekonóm, 2004.

57. WEISS, P. (2007): Formovanie slovenskej diplomacie a jej inštitucionálnych základov. In MATTOŠ, B. (Ed.) (2007): *Zborník z vedeckej konferencie – Zahraničná politika a diplomacia Slovenskej Republiky v kontexte európskej integrácie*. Bratislava: EKONÓM. ISBN 978-80-225-2467-4.
58. Zákon č. 144/1993 Sbirky zákon QUOTE o sjednávanií mezinárodních smluv
59. Zákon č. 2/1969 Sb. o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy ČR
60. Zákon č. 250/2001 Zbierky zákonov o prenesení právomoci dojednávať niektoré medzinárodné zmluvy
61. Zákon č. 397/2004 Zb. o spolupráci NR SR a vlády SR v záležitostiach EÚ
62. Zákon č. 575/2001 Z.z. o organizácii činnosti vlády a organizácií ústrednej štátnej správy, tzv „kompetenčný zákon“
63. Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 350/1996 Z. z.o rokovacom poriadku Národnej rady Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov
64. ZELINKA, P. (2007): Parlament jako aktér zahraniční politiky České republiky. In: M. Kořan, - Hrabálek, M. (eds.) (2007): *Česká zahraniční politika: aktérři, struktura, proces*. Brno: Masarykova univerzita Mezinárodní politologický ústav.

KONTAKT

Ing. Mgr. Monika Satková
Katedra medzinárodných politických vzťahov
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: monika.satkova@euba.sk



P R E H E A D

VYUŽITIE AKREDITÍVOV PRI FINANCOVANÍ MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU

Ing. Eva Jančíková, PhD.

ABSTRAKT

Vo financovaní medzinárodného obchodu má nezastupiteľné miesto dokumentárny akreditív, ktorý je v svojej podstate už nástrojom financovania, ale okrem toho je súčasťou aj sofistikovanejších foriem financovania, akými sú forfaiting, exportné financovanie a komoditné financovanie. Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania z pohľadu dovozcu, vývozcu a sprostredkovateľa, nakoľko v podmienkach Slovenskej republiky máme pomerne veľké rezervy vo využívaní dokumentárneho akreditívu v obchodnom financovaní.

Kľúčové slová: obchodné financovanie, dokumentárny akreditív, forfaiting, exportné financovanie, komoditné financovanie

ABSTRACT

Documentary letters of credit play a very important role in international trade and by their nature they are already an important financing tool. They are also an important part of other sophisticated forms of financing, such as forfaiting, export finance and commodity finance. The purpose of this article is to define and analyze different forms of financing from the perspective of the importer, exporter and middleman, as the use of letters of credit in foreign trade of the Slovak Republic is inadequate compared to other developed countries.

Key words: trade finance, documentary letter of credit, forfaiting, export finance, commodity finance

JEL: F49, G15, G21, G32

ÚVOD

Rozvoj medzinárodného obchodu je spojený s medzinárodným obchodným financovaním, v rámci ktorého má nezastupiteľné miesto akreditív. Akreditív má svoje špecifické miesto v medzinárodnom obchode. Je to najbezpečnejší platobný

a zaist'ovací prostriedok, ktorý sa používa pri obchodných transakciách spojených s rizikom obchodného partnera a jeho krajiny, teda ak je obchodný partner nový alebo je z krajiny, ktorá je ekonomicky alebo politicky nestabilná.

Pred uzavretím kontraktu prebiehajú rokovania medzi predávajúcim a kupujúcim, ktoré majú za cieľ optimalizovať spôsob platenia a platobné podmienky. Väčšina bánk má špecializované útvary, ktoré sa zaoberajú zhromažďovaním a obstarávaním informácií o firmách. Vo veľkej miere využívajú aj tzv. „kancelárske“ informácie, ktoré poskytujú špecializované firmy. Okrem voľby platobnej podmienky v mnohých prípadoch sú tieto rokovania dôležité aj z hľadiska finančného zabezpečenia obchodu tak na strane predávajúceho, ako aj kupujúceho. Nezastupiteľné miesto pri financovaní obchodu má práve dokumentárny akreditív, ktorý sa môže využiť na zabezpečenie úveru na strane kupujúceho alebo predávajúceho.

Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania medzinárodného obchodu, pri ktorých sa využíva dokumentárny akreditív z pohľadu dovozcu, vývozcu a sprostredkovateľa.

1 Financovanie dovozu

Banka po vyhodnotení bonity klienta môže vystaviť akreditív bez toho, aby príkazcovi viazala prostriedky. V prípade dodávateľského úveru môže dovozca dovieť tovar a realizovať ho na domácom trhu a následne z výnosov uhradiť protihodnotu dokladov banke. Ide o prípady, keď by sa bez akreditívu, ktorý slúži na zaistenie platobnej schopnosti dovozcu, nedal obchod vôbec zrealizovať. Napríklad, keď sa obchodní partneri nepoznajú a akreditív je jediná možnosť, ako obchod zabezpečiť.

Banky pri vykonávaní svojej činnosti vychádzajú jednak zo všeobecných legislatívnych pravidiel a jednak z vlastnej obchodnej politiky. V súčasnosti má väčšina bánk vnútorné normy, ktoré upravujú, komu banky a za akých okolností poskytujú jednotlivé služby. Pri vypracovaní takýchto noriem zohrávajú dôležitú úlohu medzinárodné a národné záväzky vyplývajúce z medzinárodných zmlúv a národných zákonov a predpisov a tiež rozhodnutia akcionárov banky. Ide hlavne o určité vymedzenie ochrany banky pred jej zneužitím na legalizáciu príjmov z trestnej činnosti, financovanie terorizmu a pred priamymi škodami spôsobenými podvodným konaním. Väčšina bánk má jednoznačne stanovenú politiku v oblasti financovania obchodov s niektorými špecifickými druhmi tovarov, akými sú napr. zbrane, suroviny a chemikálie, ktoré sa môžu zneužiť na výrobu chemických a nukleárných zbraní alebo narkotík. Niektoré banky, aby sa vyhli problému, majú vydaný absolútny zákaz na financovanie obchodov s týmito tovarmi. Pre dokumentárne akreditívy je táto politika banky veľmi dôležitá, lebo banka má možnosť pomerne jednoznačne identifikovať, s akým tovarom sa obchoduje a kto je do obchodov zapojený. Väčšina bánk v Európskej únii má v tejto oblasti rovnaký postoj.

Pri dokumentárnom akreditíve banka vstupuje do záväzku za príkazcu, a preto v súlade s obozretným podnikaním musí vedieť, za koho do záväzku vstupuje a aké riziko na seba preberá. Vystavenie akreditívu podlieha schvaľovaciemu konaniu, ako keby sa príkazcovi poskytoval úver. Je logické, že ak by pri výplate z akreditívu príkazca nemal zdroje, aby banke zaplatil odmenu za vyplatené prostriedky, musela by banka použiť svoje vlastné zdroje, a v takom prípade by išlo o poskytnutie vynúteného

úveru. Banka teda podpisuje s príkazcom úverovú zmluvu. Môže ísť o jednorazovú zmluvu o poskytnutí úverovej linky na jednotlivú transakciu alebo o rámcovú úverovú zmluvu, ktorá môže zahrňovať viacej transakcií vrátane poskytnutia prostriedkov na financovanie ďalších potrieb príkazcu.

V praxi sa môžeme stretnúť s niekoľkými možnosťami:

- *Finančná situácia príkazcu je vynikajúca.* Vystavujúca banka nemá žiadne pochybnosti o tom, že v čase výplaty bude mať k dispozícii dostatok finančných prostriedkov na svojom bežnom alebo úverovom účte. Úverový limit je možné schváliť bez potreby zaistenia.
- *Príkazca má v čase vystavenie akreditívu dostatok vlastných zdrojov.* Aj v tomto prípade banka analyzuje jeho finančnú situáciu. V prípade, že finančná situácia príkazcu je akceptovateľná, banka zablokuje prostriedky vo výške záväzku na jeho účte a podpisuje okrem úverovej zmluvy aj zmluvu o blokácii prostriedkov na účte príkazcu v prospech vystavujúcej banky.
- V prípade, že finančná situácia príkazcu nie je pre banku akceptovateľná, banka akreditív nevystaví, aj keď má v čase žiadosti o vystavenie akreditívu dostatok prostriedkov a banka ich môže zablokovať. Ide o prípady, keď hrozí riziko, že príkazca môže mať v budúcnosti finančné problémy a exekúcie na účtoch. Pretože blokácia sa realizuje na účtoch príkazcu, nie je banka chránená v prípade exekúcie. Určitou možnosťou zabezpečiť pred rizikom je založenie prostriedkov v prospech banky a podpísanie záložnej zmluvy, ktorá sa následne registruje v notárskom registri.
- *Príkazca nemá v čase vystavenia akreditívu dostatok vlastných zdrojov.* V tomto prípade banka posudzuje celkovú finančnú situáciu klienta ešte dôkladnejšie a výsledkom analýzy klienta je odpoveď na otázku, či bude mať prostriedky v budúcnosti, napr. zaplacením tovaru domácimi alebo zahraničnými odberateľmi. Banka na zaistenie takejto transakcie bude požadovať určité dodatočné zabezpečenie napríklad založenie pohľadávok v prospech banky (znovu prichádza do úvahy registrácia v notárskom registri), založenie tovaru, zaslanie tovaru na adresu banky, založenie zásob, založenie nehnuteľnosti a pod.

Dĺžka schvaľovacieho procesu závisí nielen od bonity príkazcu, ale aj od výšky a trvania akreditívneho záväzku. Príkazca by pri podpísaní kúpnej zmluvy mal mať aspoň predbežný súhlas banky s vystavením akreditívu. V opačnom prípade sa vystavuje riziku, že sa v kúpnej zmluve zaviazne, že do určitého času zabezpečí vystavenie akreditívu, a potom tento záväzok nebude schopný splniť, čím poruší kúpnu zmluvu. Po schválení vstupu banky do záväzku za príkazcu, banka a príkazca podpisujú zmluvu o otvorení akreditívu (v zmysle § 682 Obchodného zákonníka). Súčasťou zmluvy o otvorení akreditívu, ktorá obsahuje len základné údaje o transakcii, je aj žiadosť o otvorenie akreditívu, ktorá obsahuje všetky ďalšie podrobnosti.

Žiadosť o otvorenie akreditívu by mala obsahovať úplné a jasné inštrukcie pre vystavujúcu banku. Na zjednodušenie vystavovania žiadosti sa používajú predtlačené formuláre bánk, ktoré príkazcu „vedú“ obsahom žiadosti. Ich výhodou je možnosť voľby medzi ponúkanými možnosťami. Je veľmi dôležité vystaviť akreditív na prvýkrát tak, aby príkazcu dostatočne chránil pred neoprávnenou výplatou a pred

potrebami zmien, ktoré môže požadovať oprávnený, v prípade že nebude akceptovať predložené znenie akreditívu. Správne vyplnenie žiadosti o vystavenie dokumentárneho akreditívu je základom funkčnosti celej operácie. Je najdôležitejšou časťou povinností príkazcu. Po vystavení akreditívu hrá žiadateľ „pasívnu“ úlohu. Po predložení dokumentov beneficentom banka skúma a zisťuje ich súlad s akreditívnymi podmienkami. Ak ich uzná za dobré, vypláca na ťarchu účtu žiadateľa bez predchádzajúceho vyzvania alebo upozornenia.

1.1 Akreditív s odloženým platením

Akreditív s odloženým platením (deferred payment credit) je splatný v dohodnutom čase po prezentácii dokumentov. Cieľom akreditívu s odloženým platením je umožniť príkazcovi, aby sa refinancoval za akreditívnu sumu predajom tovaru, ktorý kúpil v rámci akreditívu. Vzhľadom na krátky čas medzi prezentáciou dokumentov a platením pri hotovostných akreditívoch, akreditívy s odloženým platením sú veľmi vhodné na realizáciu forfaitingových transakcií. Hoci akreditív s odloženým platením je splatný v určitom stanovenom čase po prezentácii dokumentov, je obvyklé, že banky uskutočňujú platbu oprávnenému pred splatnosťou akreditívu. Povaha takejto platby pred splatnosťou v rámci akreditívu s odloženým platením bola v minulosti diskutabilnou.

Niektoré súdy považovali platbu pred splatnosťou za anticipačnú platbu v rámci akreditívu, po splnení jeho podmienok. Iní to nepovažovali za platbu v rámci akreditívu, ale za úver oprávnenému. Ak sa platba bude považovať za úver, nároky oprávneného z akreditívu sú podporné. V deň splatnosti akreditívu záväzok banky v rámci akreditívu sa vyrovnáva oproti nárokom banky na splatenie úveru. V nových Jednotných zvyklostiach a pravidlách (JZP) je tento problém už upravený jednoznačne. Banky sa môžu rozhodnúť vyplatiť prostriedky pred splatnosťou.

2 Financovanie vývozu

Dokumentárny akreditív, ktorý predstavuje záväzok banky poskytnúť plnenie (teda platiť hneď alebo za určitý čas), poskytuje banke vývozcu (oprávneného) záruku, že ak vývozca je schopný vyrobiť tovar a zabezpečiť dokumenty, dostane zaplatené. Okrem toho je pre financujúcu banku dôležité aj to, aká banka vystavila akreditív a vlastné znenie akreditívu. Financujúca banka najčastejšie požaduje, aby bola potvrdzujúcou bankou. Je to preto, že potvrdzujúca banka je potom priamym účastníkom a bez jej súhlasu nemôžu byť podmienky akreditívu zmenené.

Akreditív sa vystavuje krátko po podpísaní kontraktu. Potvrdzujúca banka môže hneď po vyhodnotení rizika vývozcu a vystavujúcej banky schváliť poskytnutie finančných prostriedkov na výrobu tovaru, ktorý je krytý akreditívom. Ide o financovanie kontraktu, ktorý je zabezpečený akreditívom. Banka by mohla financovať kontrakt aj bez akreditívu, ale v takom prípade by to bolo na riziko vývozcu, ktoré je pomerne ľahké vyhodnotiť, a na riziko dovozcu. Vyhodnotenie rizika dovozcu je pre financujúcu banku veľmi náročné, v niektorých prípadoch až nemožné. Hlavne, ak ide o export do rozvojovej alebo rozvíjajúcej sa krajiny, kde už aj riziko banky je pomerne vysoké. Podmienkou poskytnutia financovania je postúpenie výnosu z akreditívu na financujúcu banku.

2.1 Akontačné akreditívy

Klasický akreditív umožňuje čerpanie najskôr po dodaní tovaru a predložení príslušných dokumentov. V obchode s niektorými plodinami vznikla potreba poskytnutia určitej predplatby, a tak sa začali používať akontačné akreditívy, tzv. akreditívy s červenou/zelenou doložkou (Red clause/green clause credit).

Akreditív s červenou doložkou umožňuje oprávnenému získať predplatu – akontáciu bez predloženia dokumentov, teda ešte pred nalodením, naložením tovaru na odoslanie. Akreditív s červenou doložkou bol vyvinutý pre austrálsky trh s vlnou. Umožňoval farmárom platiť strihačom vlny pred dodaním konečného výrobku. Oprávnený mohol uplatňovať nároky až do výšky 80 % hodnoty vopred proti záväzku predávajúceho, že v rámci času stanoveného v akreditíve dodá tovar. Tento druh akreditívu umožňuje oprávnenému kúpiť tovar na aukcii alebo urobiť testové nákupy od výrobcov. Nevyplatený zostatok akreditívu sa vypláca oprávnenému až po prezentácii dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu. Akontácia je oprávneným použitá na výrobu alebo nákup dodávaného tovaru, alebo na úhradu výdavkov spojených s dodávkou (dopravné, poistné – ak pri veľkom objeme dodávky tvorí vyššie percento). Názov vznikol podľa doložky o možnej predplatbe, ktorá bola napísaná červeným atramentom, obvykle na hornom okraji akreditívneho textu.

2.2 Financovanie prostredníctvom potvrdeného akreditívu

Pri nepotvrdenom akreditíve (Unconfirmed/Advised Letter of Credit) je v záväzku za platbu voči beneficiantovi len vystavujúca banka. Avizujúcej banke nevzniká avizovaním nijaký vlastný platobný záväzok. Tento akreditív nekryje zahraničné politické a hospodárske riziko.

Pri potvrdenom akreditíve (Confirmed Letter of Credit) druhá banka preberá potvrdením akreditívu vlastný nezávislý platobný záväzok nezávisle od toho, či vystavujúca banka bude vstave poskytnúť potvrdzujúcej banke krytie za vykonanú platbu. Pre oprávneného je dôležité, že potvrdením akreditívu sú odstránené zahraničné politické a ekonomické riziká. Potvrdenie akreditívu nominovanou bankou zakladá nezávislý záväzok takejto nominovanej banky, ktorý existuje ako dodatočný záväzok popri záväzku vystavujúcej banky. Inými slovami, potvrdenie akreditívu znásobuje platobné nároky oprávneného. Záväzok potvrdzujúcej banky je nezávislý od záväzku vystavujúcej banky. V praxi to znamená, že vývozca dostane protihodnotu dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu pri ich predložení alebo v deň splatnosti od potvrdzujúcej banky.

Niektoré krajiny (napr. Čína alebo Irán) vo všeobecnosti nepovoľujú domácim bankám potvrdzovať dokumentárne akreditívy. V týchto krajinách banky vyvinuli svoje vlastné koncepty na poskytnutie určitého stupňa zaistenia bez potvrdenia akreditívov. Tieto banky často uvádzajú, že budú „chrániť“ platobné nároky oprávneného. Obchodný účinok takejto „ochranej“ doložky pritom zodpovedá potvrdeniu akreditívu.

Okrem potvrdenia (otvoreného potvrdenia), ktoré upravujú JZP a aj Obchodný zákonník, sa v bankovej praxi stretávame aj s tzv. tichým potvrdením. Zatiaľ čo otvorené potvrdenie sa realizuje na základe žiadosti vystavujúcej banky priamo v akreditíve a ide vlastne o určitý spôsob ručenia za vystavujúcu banku na základe jej mandátu, pri tichom potvrdení ide o dvojstranný vzťah medzi potvrdzujúcou bankou

a oprávneným bez toho, aby o tejto skutočnosti bola informovaná vystavujúca banka. Zmluva o tichom potvrdení obsahuje dohodu, že banka bude voči oprávnenému konať podľa ustanovení § 687 Obchodného zákonníka a čl. 8 Jednotných pravidiel a zvyklostí pre dokumentárne akreditívy ako banka potvrdzujúca uvedený akreditív v predloženej podobe a za predpokladu, že budú predložené dokumenty zodpovedajúce podmienkam akreditívu. Vzhľadom na to, že pri tichom potvrdení nominovaná banka nie je priamym účastníkom akreditívu, obmedzuje svoje potvrdenie na akreditív v znení v čase potvrdenia a tiež pre prípad, keď splnenie záväzkov z akreditívu alebo kompenzácia za výplaty nebude zakázaná právnou/súdnou cestou.

Úloha avizujúcej banky je obmedzená na kontrolu autenticity akreditívu a nezakladá žiadne právo voči vystavujúcej banke. Banka kontroluje síce dokumenty, ale ide len o profesionálnu službu klientovi. Avizujúca banka zasiela dokumenty vystavujúcej banke, a tak získava kontrolu nad tokom platieb, ktoré by mali prechádzať práve cez avizujúcu banku. V prípade, že ide o akceptovateľné riziko oprávneného a vystavujúcej banky, avizujúca banka môže akreditív s určitými obmedzeniami zaručiť. Niekedy sa stáva, že banka nie je vôbec zaangažovaná do akreditívu, ale oprávnený žiada o záruku, že po predložení dokumentov ich banka zaplatí bez postihu. V tomto prípade ide o pomerne vysoké riziko, ktoré sa v bankách posudzuje jednotlivo.

V prípade, že ide o otvorené potvrdenie, potvrdzujúca banka zvažuje riziko vystavujúcej banky (jej profesionalitu v oblasti akreditívnych transakcií a riziko krajiny) a v prípade, že riziko je akceptovateľné, akreditív potvrdí. V každom prípade sa predpokladá, že pokiaľ banka poskytne potvrdenie alebo záruku v akejkoľvek forme, mala by dobre poznať aj oprávneného. Pri tichom potvrdení alebo zárukách je to ešte dôležitejšie a banky takéto transakcie veľmi starostlivo zvažujú a poskytujú ich len veľmi dobrým a spoľahlivým klientom.

Napriek tomu, že vo väčšine bánk je potvrdzovanie akreditívov veľmi rozšírené a banky v tom vidia veľmi zaujímavú formu financovania zahraničného obchodu s vybranými teritóriami, v bankách na Slovensku si táto forma financovania stále ešte nenašla svoje miesto. Podobná situácia je aj v ďalších krajinách strednej a východnej Európy. Napriek tomu, že bankový sektor v týchto krajinách je vo veľkej miere zastúpený dcérskymi spoločnosťami najväčších európskych a amerických bánk, nepodarilo sa im túto oblasť zásadnejšie ovplyvniť.

2.3 Forfaiting a akreditívy s odloženým platením

Forfaiting považujeme dnes už za klasickú formu financovania. Pri forfaitingu ide o odkup pohľadávky bez regresu na klienta. Je to veľmi flexibilná technika financovania, ktorá umožňuje exportérovi poskytnúť dodávateľský úver importérovi bez toho, aby musel viazať svoje peňažné prostriedky a znášať riziko z oneskorenej platby, resp. z nezaplatenia. Zároveň je exportér plne chránený proti úrokovému a kurzovému riziku.

Forfaiting sa využíva hlavne vo financovaní medzinárodného obchodu. Forfaiter odkupuje od vývozcu kryté importné alebo exportné pohľadávky. Pohľadávka môže byť krytá dokumentárnym akreditívom s odloženou splatnosťou, bankovou zárukou alebo avalovanou zmenkou. Pri odkupe platobných inštrumentov zaistených bankou a kryjúcich obchodné transakcie ide spravidla o financovanie bez spätného postihu voči predávajúcemu. Forfaitingový proces sa začína uzatvorením

zmluvy medzi forfaitingovou spoločnosťou a forfaitistom. V zmluve sa vymedzuje konkrétna pohľadávka, náklady spojené s odkupom, požadovaná dokumentácia a termín realizácie. Potom vývozca dodá tovar dovozcovi a postúpi pohľadávku forfaitingovej spoločnosti. Nasleduje úhrada dohodnutej finančnej čiastky (hodnota pohľadávky znížená o náklady forfaitingu) forfaitingovou spoločnosťou na účet forfaitistu. V deň splatnosti forfaitingová spoločnosť inkasuje nominálnu hodnotu pohľadávky priamo od dovozcu, respektíve od jeho banky. Pokiaľ sa tak nestane, vystupuje ako veriteľ a zabezpečuje upomienky a ďalší postup vedúci k súdnemu vymáhaniu.

Forfaiting je vhodný pre firmy, ktoré vyvážajú do zahraničia tovar a služby vyšších hodnôt, hlavne investičné celky. Pomocou forfaitingu sa na jednej strane obmedzia alebo celkom vylúčia riziká spojené s dovozcom, jeho krajinou a riziko zmeny kurzu. V prípade forfaitingových operácií sa vyvinul sekundárny trh, napríklad v Londýne. Forfaitingová spoločnosť môže odkúpenú pohľadávku ďalej predať.

Medzi najdôležitejšie výhody forfaitingu patrí to, že forfaiting umožňuje okamžitý prístup k finančným zdrojom už pri dodaní tovaru alebo služby, a pritom sa nečerpá úverový limit vývozcu. Vývozca neviaže svoje prostriedky, má vyššiu likviditu a odľahčenú bilanciu. Forfaiting je financovaním s pevnými úrokovými sadzbami a vývozca sa nevystavuje menovému a úrokovému riziku.

Forfaiting je flexibilnou službou, ktorá umožňuje ponuku na odkup všetkých pohľadávok, ale aj pohľadávok jednotlivito. Na rozdiel od faktoringu forfaiting zabezpečuje financovanie pohľadávok s dlhšími splatnosťami od 90 dní až do 10 rokov. Pri použití finančného forfaitingu je možné prostredníctvom emisie vlastných zmeniek získať prostriedky na financovanie exportných kontraktov, rovnako ako prostriedky na financovanie prevádzky.

Ponuky na odkup je možné získať v priebehu 24 hodín a vývozca môže ponúknuť dovozcovi odklad platby bez toho, aby to ohrozilo jeho likviditu. Výhodou forfaitingu je aj operatívnosť a jednoduchosť tejto formy financovania. Nevýhodou forfaitingu sú pomerne vysoké náklady v porovnaní s inými možnosťami financovania a niekedy môže mať vývozca problém nájsť pre forfaitingovú spoločnosť vhodného ručiteľa.

Koniec deväťdesiatych rokov minulého storočia postavil banky pred riešenie nových problémov spojených s podvodmi pri použití akreditívov s odloženým platením. Zatiaľ čo francúzske, talianske a švajčiarske sudy pôvodne akceptovali preukázaný podvod za jediný dôvod, keď príkazca alebo vystavujúca banka mohli odmietnuť platenie pri splatnosti akreditívov s odloženým platením (akreditívov, ktoré nevyžadovali predloženie zmeniek), anglosaské sudy považovali abstraktnú povahu akreditívov za nadradenú nad podvod. Všetko sa zmenilo rozhodnutím London High Court, ktorý podvod oprávneného nadradil nad JZP. Tento súd rozhodol, že hoci boli dokumenty plne v súlade s akreditívom, potvrdzujúca banka konala nad rámec mandátu, ktorý jej dala vystavujúca banka, keď odkúpila pohľadávku z akreditívu s odloženou splatnosťou, a teda konala na vlastné riziko. V odôvodnení súd súčasne uviedol, že pokiaľ by v rámci akreditívu bola požadovaná zmenka, situácia by sa posudzovala inak. V takom prípade by bola potvrdzujúca banka chránená zmenkovým zákonom, ktorý výslovne chráni tzv. „bona fide“ držiteľa zmenky pred podvodom. The London High Court uviedol vo svojom rozhodnutí, že keby bola potvrdzujúca banka pred odkúpením pohľadávky z akreditívu s odloženou splatnosťou požiadala

o súhlas a vystavujúca banka by jej ho dala, vystavujúca banka by bola povinná platiť aj v prípade, že by sa medzičasom zistil podvod. Toto súdne rozhodnutie vyvolalo veľký rozruch medzi bankami. Podľa mnohých by napríklad súd v USA prijal rozdielne rozhodnutie, t. j. vystavujúca banka musí platiť za každých okolností, ak boli dokumenty prijaté.

Návrhy, aby sa prešlo od akreditívov použiteľných odloženým platením k akreditívom použiteľným akceptáciou alebo negociáciou zmenky, sa nestretli s pozitívnym ohlasom. Mnohé krajiny hlavne v Ázii síce rady používajú zmenky, ale na druhej strane mnohé hlavne v strednej a východnej Európe dávajú prednosť bezzmenkovým transakciám. Ani návrh, aby si banky dávali odsúhlasovať odkup, nebol všeobecne prijatý, pretože sa predpokladalo, že vystavujúca banka nebude mať záujem takýto súhlas dávať.

V každom prípade tieto diskusie o nejednotnom pohľade na akreditívne pravidlá priniesli pre banky jedno dôležité poučenie: potrebu poznať svojho klienta a jeho biznis. Banky sa začali týmto problémom intenzívne zaoberať, a keďže išlo o pomerne dôležitú súčasť obchodného financovania, prijímali opatrenia na elimináciu rizík. Zo skúsenosti bánk bolo evidentné, že k podvodom s dokumentmi najčastejšie dochádzalo v určitom podnikateľskom segmente, málokedy to boli priemyselné podniky alebo veľké obchodné spoločnosti. Najrizikovejšou kategóriou boli obchodníci, ktorých banky dostatočne nepoznali a ktorých manažéri boli často inej štátnej príslušnosti ako obchodná spoločnosť. Nejasnosti v oblasti odloženého platenia v rámci akreditívov boli jedným z hlavných dôvodov, že sa začala pripravovať nová revízia JZP. Po niekoľkoročných diskusiách nakoniec prijali túto definíciu potvrdenia:

„Vystavujúca banka sa zaväzuje poskytnúť kompenzáciu nominovanej banke, ktorá poskytla plnenie z akreditívu alebo negociovala v prípade právoplatného predloženia dokumentov a postúpila príslušné dokumenty vystavujúcej banke. Kompenzácia na sumu právoplatne predložených dokumentov pri akreditíve použiteľnom formou akceptácie alebo odloženej platby je splatná k dátumu splatnosti, bez ohľadu na to, či nominovaná banka poskytla preddavok alebo zrealizovala odkup pred dátumom splatnosti.¹

Postfinancovanie akreditívu je pomerne novou formou financovania na základe akreditívu. Ide vlastne o medzibankové financovanie banky dovozcu. Banka dovozcu otvorí akreditív, ktorý má potvrdiť banka vývozcu. Exportér predloží dokumenty potvrdzujúcej banke, ktorá ich skontroluje, a v prípade, že zodpovedajú podmienkam akreditívu, zrealizuje platbu vývozcovi z vlastných zdrojov, t. j. bez toho, aby v čase výplaty získala krytie od vystavujúcej banky. Súčasťou akreditívu je medzibanková dohoda, v rámci ktorej vystavujúca banka zaplatí v dohodnutom čase, najčastejšie je to do 1 roka. Úroky za toto obdobie platí vystavujúca banka, resp. tieto úroky prenesie na dovozcu.

Výhodou tejto formy financovania je, že vývozca dostane zaplatené hneď pri predložení dokumentov, ale dovozca platí svojej banke až v dohodnutom čase. Pretože ide o medzibankový úver, riziková marža je nižšia, čo sa odráža na úrokoch, ktoré sú nižšie ako pri priamom dodávateľskom úvere. Oproti klasickému medzibankovému úveru je táto forma financovania oveľa flexibilnejšia a môže sa využiť aj pri

¹ Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 15.

financovaní menších obchodov, teda vo vzťahu malých a stredných podnikateľov. Odsúhlasenie financovania je vlastne súčasťou odsúhlasenia potvrdenia akreditívu s podobným postupom ako pri forfaitingu. Na rozdiel od forfaitingu, kde je akreditív vystavovaný s odloženou splatnosťou a vývozca sa rozhoduje, či si pohľadávku ponechá vo svojich knihách, pri postfinancovaní je akreditív vystavený ako sightový, vývozca dostane zaplatené pri predložení dokumentov a úver si vedie vo svojich knihách banka. Túto formu asi najviac využívajú ruské banky pri financovaní svojich dovozov.

Diskontovanie akreditívu je podobnou formou financovania ako postfinancovanie akreditívu s tým rozdielom, že ide o financovanie akreditívu s odloženou splatnosťou. Financovanie sa realizuje na riziko vystavujúcej banky, ktoré musí byť schválené ako pri potvrdenom akreditíve. O diskontovanie akreditívu žiada vystavujúca banka priamo v akreditíve, ale spôsob, sadzby, marže a dĺžky financovania si väčšinou dohodne s financujúcou bankou ešte pred vystavením akreditívu. Výhodou tejto formy financovania pre vývozcu je, že dostane zaplatené po predložení dokumentov protihodnotu dokumentov v plnej výške. Náklady za financovanie znáša dovozca.

2.4 Úver na komoditné financovanie

Ide o poskytnutie krátkodobého úveru (spravidla do 1 roka) obchodníkovi s určitou komoditou na financovanie nákladov spojených s nákupom, dopravou, skladovaním a predajom komodity. Využíva sa pri financovaní komodít kótovaných na burzách (ropa, bavlna, olejnaté semená), pri ktorých sú určené kvalitatívne parametre, na základe ktorých je stanovená cena a pri ktorých je možné odhadnúť cenový vývoj. Spláca sa spravidla platbami odberateľov komodity priamo banke, ktorá úver poskytla. Z úveru je hradená len časť ceny komodity (60 % až 90 %, podľa druhu komodity, podľa štruktúry obchodu). Na úhradu zvyšnej časti musí obchodník použiť iné (väčšinou vlastné) finančné zdroje. K čerpaniu dochádza výplatom peňažných prostriedkov na účet dodávateľa, pomerne často dochádza k vystavovaniu dokumentárnych akreditívov alebo záruk v prospech dodávateľa. Výhodou je možnosť získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami obchodníka. Bez tejto formy financovania by sa obchodník nemohol zúčastniť na niektorých obchodoch a navyše ušetrený úverový limit môže použiť na iné aktivity.

Komoditné financovanie sa musí zabezpečiť proti určitým rizikám: riziku nedodania komodity, rizikám spojeným so skladovaním komodity, riziku konkurzu, platobnému riziku, riziku poklesu ceny komodity a ďalším rizikám. Riziká spojené so skladovaním komodity zahŕňujú riziko krádeže, podvodu (napr. skladový list vystavený na neexistujúce množstvo komodity) a riziko poškodenia komodity. Týmto rizikám možno predchádzať uskladnením komodity u nezávislého skladovateľa (financovaná komodita nemôže byť uskladnená vo vlastných skladovacích priestoroch klienta). Skladovateľ banka odsúhlasí (najčastejšie na základe preverenia finančných výkazov skladovateľa a kontrolou skladovacích podmienok nezávislou kontrolnou organizáciou). Počas skladovania je komodita poistená a poisťné plnenie vinkulované v prospech banky.

Financovaná komodita musí spĺňať nasledovné kritériá (z anglického MUST, foneticky „MAST“ = musí):

- **M** – marketable = obchodovateľná – dobre predajná, tzn. na trhu je o túto komoditu záujem a obchoduje sa s ňou na komoditných burzách.
- **A** – ascertainable = overiteľná – štandardizovaná, jej kvalitatívne parametre sú jednoznačne určené, a tak overiteľné (ide napr. o štátne normy, príp. parametre, ktoré má daná komodita spĺňať, špecifikované na komoditnej burze). Cena komodity je viazaná na tieto parametre.
- **S** – stable = stabilná – stabilná cena, tzn. v období financovania by nemalo dochádzať k veľkým cenovým výkyvom (cenový vývoj možno odhadnúť analýzou údajov zistených na komoditnej burze). Stabilný dopyt, o komoditu by mal byť „záujem“, tzn. nejde o nejakú sezónnu, módnú záležitosť, najčastejšie sa takto financujú komodity kľúčové pre určité odvetvie.
- **T** – transferable = premiestniteľná – možno ju dobre a bez problémov prepravovať, nielen z hľadiska samotnej prepravy dopravnými prostriedkami, ale hlavne z dôvodov vývozných obmedzení, sankcií, veterinárnych opatrení...

Banky najčastejšie financujú už existujúce komodity (t. j. zožatú, vyťaženú) a zriedkavo realizujú predfinancovanie. Banka porovnáva cenu na faktúre od dodávateľa s obvyklou trhovou cenou (napr. na burze), aby sa zabránilo fakturovaniu nereálnych cien. Podstatou komoditného financovania je, že bankou financovaná komodita slúži na zabezpečenie úveru. Z tohto pohľadu je dôležité zabezpečenie fyzickej a právnej kontroly nad komoditou pre prípad realizácie zaistenia, teda dispozičné a vlastnícke právo na komoditu. Na zabezpečenie komodity slúžia skladové listy a zmluvy o zaistení prevodu práva. Komodita sa stane zaistením úveru potom, ako banka dostane od klienta skladový list s indosamentom, uzavrie s ním zmluvu o zaist'ovacom prevode práva a dostane certifikát kontrolnej organizácie, ktorá overuje množstvo a kvalitu uskladnenej komodity. Komodita je pod kontrolou banky a jej uvoľnenie je podmienené alikvotnou splátkou istiny (t. j. koľko percent z množstva komodity slúžiace ako zaistenie je uvoľnené, toľko percent musí klient splatiť z istiny). V určitých prípadoch môže byť komodita uvoľnená proti vystaveniu bankovej záruky (alebo akreditívu) od odberateľa (dôležité je, aby banka posúdila vhodnosť podmienok na výplatu pod oboma inštrumentmi). V prípade, keď banka akceptuje priamo riziko odberateľa, môže byť komodita uvoľnená zo skladu proti postúpeniu pohľadávky, vzniknutej na základe dodávky tejto komodity, na banku.

Komoditné financovanie je určené pre obchodníkov s komoditami, ktorí musia byť dostatočne skúsení a mať zodpovedajúci podiel na trhu s danou komoditou. Obchodník by mal doložiť reálnosť predaja financovaného množstva komodity a komodita musí byť predajná v každom okamihu financovania. Obchodník musí byť schopný pokryť možnú fluktuáciu ceny komodity na trhu. Výhody pre obchodníka spočívajú v možnosti získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami klienta (finančné inžinierstvo) a tiež v možnosti zúčastniť sa na obchodoch, ktoré by nemohol realizovať na základe klasických štruktúr zaistenia. Výhodou je aj nízka cena financovania v porovnaní s rastom ceny komodity počas roka (tzn. nakúpi veľký objem za nižšiu cenu, než za ktorú by mohol priebežne nakupovať menšie objemy komodity zo svojich zdrojov).

2.5 Exportné financovanie

Dokumentárne akreditívy sú často súčasťou exportného financovania, pri ktorom ide o okamžité vyplatenie vývozcu dovozcom. Dovozcovi poskytuje potrebné finančné prostriedky banka vývozcu formou bankového tovarového úveru. Jednou zo základných podmienok je prísna účelovosť a väzba na konkrétny obchodný prípad. Pri využití štátnej podpory vývozu – Eximbankou – platia určité obmedzenia vymedzené pravidlami „OECD CONSENSUS“.

Exportné financovanie sa využíva na financovanie investičných celkov vrátane sprievodných služieb a uvedenia investície do prevádzky, financovanie kusových dodávok investičného a strojárkeho charakteru vrátane náhradných dielov. Úverovanie vývozu lodí, jadrových elektrární a lietadiel je vo väčšine bánk upravené špeciálnymi predpismi a financovanie vývozu vojenskej techniky, vojenského materiálu a poľnohospodárskych produktov je z týchto úverov vylúčené.

2.6 Základné podmienky úverovania

1. Vývozcom je právnická osoba so sídlom v krajine vývozcu.
2. Úver je poskytovaný na max. 85 % hodnoty vývozu bankou vývozcu zahraničnému dovozcovi, resp. jeho banke.
3. *15 % hodnoty vývozu uhradí zahraničný dovozca vývozcovi pred čerpaním odberateľského úveru, najčastejšie formou dokumentárneho akreditívu.*
4. Vývozné úverové riziká poisťuje Eximbanka.
5. Minimálne 50 – 60 % hodnoty tvorí tovar slovenského pôvodu.
6. Podiel miestnych nákladov na hodnote vývozu bude predstavovať hodnotu rovnajúcu sa maximálne výške hotovostnej platby.
7. Čerpanie úveru zahraničným dlžníkom – vo forme výplaty vývozcovi z úveru prebieha ihneď po dodávke (čiastočných dodávkach).
8. Splácanie úveru zahraničným dlžníkom prebieha v rovnomerných polročných splátkach, s prvou splátkou 6 mesiacov od ukončenia dodávok (resp. uvedenia investície do prevádzky).

Pri exportnom financovaní má akreditív veľmi dôležitú úlohu, ktorá spočíva v zaplatení, resp. zaistení platenia tej sumy, ktorá nie je úverovaná, t. j. 15 % hodnoty kontraktu. Čo je však ešte dôležitejšie, k čerpaniu úveru dochádza po uskutočnení dodávky. Predloženie dokumentov o dodaní tovaru v súlade s podmienkami akreditívu je najlepším dôkazom, že dodávka bola uskutočnená.

3 Financovanie sprostredkovateľov

Dokumentárne akreditívy majú nezastupiteľné miesto pri financovaní sprostredkovateľských obchodov. V praxi sa používajú hlavne prevoditeľné akreditívy alebo back-to-back akreditívy, prípadne ak sa nepodarí dohodnúť prevod alebo vystavenie druhého akreditívu, môže sa ako forma zaistenia použiť aj postúpenie akreditívnej pohľadávky.

3.1 Prevoditeľný akreditív

Prevoditeľný akreditív (Transferable Letter of Credit) je nástrojom zaistenia platby pri sprostredkovateľských obchodoch. Umožňuje realizovať obchodné transakcie bez toho, aby sprostredkovateľ musel na tieto transakcie použiť vlastné

finančné prostriedky. Najčastejšie je sprostredkovateľom obchodník, ktorý má obmedzené možnosti získať zdroje na financovanie obchodu. V prípade prevoditeľného akreditívu väčšinou banke stačí, keď preukáže, že je schopný obchod zrealizovať a zabezpečiť všetky potrebné dokumenty, ktoré sa požadujú v rámci akreditívu.

Prevoditeľný akreditív je upravený článkom 38 JZP 600 a je to akreditív, na základe ktorého môže oprávnený požiadať nominovanú banku, aby bol použiteľný vcelku alebo sčasti jedným alebo viacerými druhými oprávnenými.

Prevoditeľný akreditív znamená akreditív, ktorý konkrétne uvádza, že je „prevoditeľný“. Prevoditeľný akreditív môže byť použiteľný ako celok alebo jeho časť iným oprávneným („druhý oprávnený“) na žiadosť oprávneného („prvý oprávnený“). Prevádzajúca banka znamená nominovanú banku, ktorá prevádza akreditív alebo, pri akreditíve použiteľnom v akejkoľvek banke, banku, ktorá je konkrétne poverená vystavujúcou bankou na prevod a ktorá akreditív prevedie. Vystavujúca banka môže byť prevádzajúcou bankou.²

Ak akreditív neuvádza, že je prevoditeľný, nárok na plnenie môže mať len osoba, ktorá je uvedená v akreditíve ako oprávnená. Teda len oprávnený môže predkladať dokumenty a žiadať plnenie z akreditívu. Pri prevoditeľnom akreditíve sa tento nárok na predkladanie dokumentov a plnenie môže previesť na ďalšie osoby. Prevedený akreditív umožňuje druhému oprávnenému jeho použitie. V prípade, že v čase prevodu nie je dohodnuté inak, všetky poplatky, ktoré vzniknú s prevodom, musí hradiť prvý oprávnený.

Podľa JZP môže byť akreditív prevedený po častiach viac ako jednému oprávnenému, za predpokladu, že sú povolené čiastkové čerpania alebo dodávky. Druhý oprávnený však už nemôže previesť akreditív na žiadneho ďalšieho oprávneného. To znamená, že akreditív sa môže previesť na viacerých, ale nie viacnásobne.

Žiadosť o prevod musí uvádzať, či a za akých podmienok môžu byť zmeny avizované druhému oprávnenému. Ak sa akreditív prevedie na viac ako jedného druhého oprávneného, odmietnutie zmeny jedným alebo viacerými druhými oprávnenými neovplyvní platnosť akceptácie zmeny akýmkoľvek iným druhým oprávneným, pre ktorého sa podmienky prevedeného akreditívu príslušne zmenia. Pre akéhokolvek druhého oprávneného, ktorý danú zmenu odmietol, zostane prevedený akreditív nezmenený.³

Prevedený akreditív musí presne odrážať podmienky akreditívu vrátane potvrdenia, ak existuje, s výnimkou sumy akreditívu, jednotkovej ceny v ňom stanovenej, dátumu platnosti, lehoty na predloženie alebo posledného dátumu odoslania a výšky percenta poistného krytia.

Prevádzajúca banka realizuje prevod na základe písomnej žiadosti oprávneného. Pred uskutočnením prevodu však preveruje všetky okolnosti a rozhoduje sa podľa textu akreditívu a hlavne podľa oprávneného. Zvyčajne nie je dôvod, aby nominovaná banka prevod nezrealizovala. Výnimku tvoria prípady, keď sa banka

² Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 41-42.

³ Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 42.

rozhodne, že s daným subjektom – oprávneným – nechce z nejakého dôvodu spolupracovať, napr. z dôvodu embarga, podozrenia z prania špinavých peňazí, obchodovania so zbraňami alebo iným neakceptovateľným tovarom, alebo keď banka nemôže zinkasovať poplatky za prevod.

Banka pred prevedením akreditívu veľmi starostlivo kontroluje, či spĺňa všetky potrebné náležitosti:

- či je akreditív vystavujúcou bankou označený ako „prevoditeľný“;
- či je oprávnená realizovať prevod akreditívu – akreditív musí byť použiteľný v prevádzajúcej banke, t. j. musí byť zmocnená platiť, prevziať záväzok na odloženie platby, prijať cudziu zmenku alebo negociovať;
- či podmienky prevádzaného akreditívu zodpovedajú podmienkam originálneho akreditívu (vždy si treba uvedomovať, že dokumenty predložené druhým oprávneným by mali zodpovedať podmienkam pôvodného akreditívu);
- či majú byť prípadné zmeny oznámené druhému oprávnenému;
- cez ktorú banku sa má prevádzaný akreditív avizovať druhému beneficiantovi.

Ako sme už spomínali, JZP stanovujú podmienky, ktoré môžu byť v prevádzanom akreditíve zmenené.

V prevádzanom akreditíve môže byť:

Znížená suma akreditívu a jednotková cena tovaru.

- Akreditív môže byť prevedený na rovnakú sumu a jednotkovú cenu v prípade, že prvý oprávnený vystupuje len ako sprostredkovateľ, ktorý dostáva sprostredkovateľskú províziu (napríklad, keď konečný kupujúci a dodávateľ o sebe síce vedia, ale z nejakého dôvodu spolu nechcú alebo nemôžu obchodovať) a sprostredkovateľskú províziu dostane mimo akreditívnych podmienok.
- V prípade, že sú povolené čiastočné dodávky/čerpanie, treba sa uistiť, že v prevádzanom akreditíve sú jednotkové ceny pre jednotlivé položky menšie alebo rovnaké ako v originálnom akreditíve. V žiadnom prípade sumy vo faktúre druhého oprávneného nesmú byť vyššie ako vo faktúre prvého oprávneného.

Skrátená platnosť akreditívu/termínu dodávky/lehoty na prezentáciu dokumentov.

- Prvý oprávnený môže toto požadovať v prípade, keď chce urýchliť dodávku tovaru a/alebo prezentáciu dokumentov, napríklad nebude určitý čas v práci a nebude môcť vymeniť faktúry).
- Banka môže, aby mala viac času na spracovanie dokumentov, navrhnúť prvému oprávnenému skrátenie času na prezentáciu dokumentov.

Percento poistného krytia môže byť zvýšené tak, aby suma krytia dosiahla sumu, ktorá je uvedená v originálnom akreditíve.

- Originálny akreditív uvádza „najmenej na 110 %“ alebo podobné výrazy, aby sa predišlo tomu, že dokumenty odmietnu z toho dôvodu, že poistná suma je trochu vyššia, ako sa požadovalo.

- Percento uvádzané v prevádzanom akreditíve môže byť uvedené určitým počtom čísiel po desatinnej čiarky, tak aby sa dosiahli požiadavky originálneho akreditívu, napr. 127,2345 % (kde toto percento prevádzanej sumy sa rovná 110 % sumy pôvodného akreditívu).
- V prípade dodávok niekoľkých položiek tovarov, a keď sú čiastočné dodávky povolené, treba sa uistiť, že percento uvedené v prevádzanom akreditíve je stanovené jednotlivo pre každú položku, keď sa aplikuje rôzna provízia pre každý typ tovaru.

Všetky podmienky prevádzaného akreditívu musia zodpovedať podmienkam originálneho akreditívu, napr. Incoterms, dopravná cesta. To si, samozrejme, vyžaduje, aby si to prvý oprávnený pri obchodných rokovaníach uvedomil.

Banka si musí dávať pozor, aby text prevádzaného akreditívu zodpovedal textu pôvodného akreditívu. Napríklad, ak vystavujúca banka stanoví, že konosament má uvádzať „notify applicant“, potom v prevádzanom akreditíve treba uviesť notify adresu tejto spoločnosti, ak poistný dokument má uvádzať číslo pôvodného akreditívu, v prevádzanom akreditíve treba uviesť toto číslo. **Banka sa musí tiež uistiť, že druhý oprávnený bude schopný predložiť všetky požadované dokumenty zodpovedajúce podmienkam akreditívu.** V niektorých prípadoch treba zvážiť všetky zvyklosti a regulácie v zúčastnených krajinách. Napríklad: Akreditív z Libanonu požaduje prezentáciu faktúry legalizovanej libanonskou ambasádou. Faktúra druhého oprávneného (vystavená na prvého oprávneného, ktorý má sídlo v inej krajine ako Libanon) bude mať asi problémy legalizovať ambasádou Libanonu v krajine druhého oprávneného alebo napríklad akreditív požadujúci prezentáciu faktúry s pripojeným štítkom z kontrolného úradu ako SGS, Bureau Veritas a pod. Keďže takýto štítok bude pripojený len k faktúre finálneho predávajúceho (prvý oprávnený), druhý oprávnený nebude schopný predložiť faktúru, ktorá bude zodpovedať podmienkam akreditívu. **Požadovanie dokumentu v originálnom akreditíve, iného ako faktúra a/alebo zmenka, v ktorých sa uvádza cena alebo hodnota tovaru,** bude viesť k tomu, že nebudú splnené podmienky akreditívu.

Podmienky obchodnej diskretnosti

Môže nastať niekoľko prípadov:

1. *Kupujúci a konečný dodávateľ poznajú svoju identitu a ceny.* V tomto prípade by nemali byť žiadne problémy s údajmi na dokumentoch.
2. *Kupujúci a konečný dodávateľ poznajú svoju identitu, ale nepoznajú svoje ceny.* V tomto, prípade treba venovať mimoriadnu pozornosť požiadavkám v akreditíve, ktoré sa týkajú hodnoty alebo ceny. Hlavne ich uvádzanie na iných dokumentoch ako faktúra a zmenka. Dochádza tu jednak k tomu, že hrozí prezradenie cien, a jednak nesplnenie podmienok akreditívu.
3. *Konečný dodávateľ/predávajúci nepozná identitu kupujúceho.* Treba venovať pozornosť požiadavkám v akreditíve, ktoré sa týkajú uvádzania zúčastnených strán, napr. notify adresy, kontrolné certifikáty a pod.
4. *Kupujúci nesmie poznať identitu dodávateľa.* Určité dokumenty môžu obsahovať exportéra/dodávateľa, napr. osvedčenie o pôvode, baliace listy vystavené na hlavičkovom papieri dodávateľa.

Vo všetkých prípadoch, kde uvádzanie mien/súm môže poškodiť obchodné záujmy klienta banky, sa musia hľadať možnosti, ako sa im vyhnúť. Môžu sa do prevádzaného akreditívu vložiť doložky, ktoré sú nad rámec čl. 38, JZP 600 napr. „meno druhého oprávneného sa nesmie spomenúť na žiadnom dokumente“, „dokumenty okrem faktúry a zmenky nesmú uvádzať žiadnu sumu alebo jednotkovú cenu“.

Prevoditeľné akreditívy sa v medzinárodnom obchode používajú v prípadoch, keď sprostredkovateľ dokáže presvedčiť svojich partnerov, aby tento spôsob akceptovali. V prípade, že niektorá strana nesúhlasí s prevoditeľným akreditívom, môže sa použiť back-to-back akreditív.

3.2 Back-to-back akreditív

Back-to-back akreditív sa používa v prípade, že kupujúci nie je ochotný vystaviť prevoditeľný akreditív alebo subdodávateľ nie je ochotný akceptovať prevedený akreditív. Riešením je vystavenie samostatných akreditívov, pokiaľ s tým zase súhlasí banka sprostredkovateľa.

V porovnaní s prevoditeľným akreditívom je jeho použitie rizikovejšie, keďže nie je upravený JZP 600 a ide o dva samostatné akreditívy. Jeho žiadateľ poskytuje akreditív, ktorý bol vystavený v jeho prospech, ako formu zaistenia pre vystavujúcu banku. Back-to-back akreditív nekryje riziko nezaplatenia v rámci pôvodného akreditívu. O back-to-back akreditíve hovoríme vždy, keď banka vystavuje importný akreditív na základe exportného akreditívu.

Back-to-back akreditív je vystavený vystavujúcou bankou alebo potvrdzujúcou bankou na žiadosť oprávneného back-to-back (alebo druhého) akreditívu, ktorý je zvyčajne obchodným partnerom oprávneného, od ktorého nakupuje tovar, ktorý sa predáva príkazcovi prvého akreditívu. Obidva akreditívy sú od seba nezávislé.

Back-to-back akreditívy môžu mať rôzne konštrukcie s rôznymi stupňami rizika:

1. „Úplne identické alebo „reálne“ back-to-back akreditívy – pri tejto konštrukcii exportný akreditív plne zodpovedá importnému akreditívu. Všetky dokumenty okrem faktúry v importnom akreditíve sa použijú pod exportným akreditívom.
2. Back-to-back akreditívy, v ktorých sa niektoré dokumenty z importného akreditívu môžu použiť v rámci exportného akreditívu. Táto konštrukcia sa používa najčastejšie.
3. Back-to-back akreditívy, kde podmienky exportného akreditívu sú úplne iné ako podmienky importného akreditívu a žiadne dokumenty z dovozného akreditívu sa nedajú použiť v rámci exportného akreditívu. Vzhľadom na veľké riziko sa takáto konštrukcia využíva zriedkavo, a to len v prípade, že sa transakcia realizuje na limit príkazu.

Vystavenie back-to-back akreditívov predstavuje pre banku a sprostredkovateľa vždy určité riziko, ktorého výška závisí od toho, aké dokumenty sa požadujú a do akej miery sa dajú dokumenty predložené pod importným akreditívom použiť pod exportným akreditívom. V porovnaní s prevoditeľným akreditívom back-to-back akreditívy sa účtujú a evidujú ako dva úplne samostatné akreditívy.

Klient predloží banke žiadosť o vystavenie akreditívu a postup je ako pri štandardnom akreditíve. Banka vystavenie akreditívu zvažuje v celom komplexe

podobne ako pri prevoditeľnom akreditíve. Banka väčšinou požaduje, aby exportný akreditív, na základe ktorého vystavuje importný akreditív, bol ňou potvrdený a stala sa tak priamym účastníkom transakcie a bez jej súhlasu by sa nemohol exportný akreditív zmeniť. Obidva akreditívy by mali byť použiteľné v banke sprostredkovateľa. Exportný akreditív by mal byť založený v prospech banky. V prípade, že jedna z týchto podmienok nie je splnená, banka vystaví akreditív len na tzv. riziko klienta, t. j. z jeho úverového limitu.

Pri back-to-back akreditíve je veľmi dôležité zosúladiť podmienky tak, aby mohli byť predložené dokumenty v rámci exportného aj importného akreditívu, a preto to podrobnejšie rozoberieme.

Predloženie faktúr v rámci exportného akreditívu sa môže zdržať v prípadoch, keď sa vyžadujú víza alebo legalizácia zahraničnou ambasádou alebo v prípadoch použitia štítkov, ktoré sa majú pripojiť ako potvrdenie o tom, že kontrolu vykonal nezávislý úrad. Aby sprostredkovateľ (príkazca z dovozného akreditívu) mohol reagovať rýchlejšie, je vhodné do dovozného akreditívu zahrnúť dokument, ktorý bude osvedčovať, že vývozca (oprávnený z dovozného akreditívu) oznámil podrobnosti týkajúce sa dodávky, prípadne mu odfaxoval určité dokumenty hneď po nalodení tovaru.

Pokiaľ ide o dopravné dokumenty, v prípade „reálneho“ back-to-back akreditívu nie sú žiadne problémy, keďže sa tovar dodáva priamo z miesta dodávateľa konečnému odberateľovi a použije sa ten istý konosament v rámci oboch akreditívov. V prípade, že tovar príde najskôr k sprostredkovateľovi a potom sa odosiela konečnému odberateľovi, predkladajú sa dva samostatné dopravné dokumenty. Aby sa predišlo tomu, že sa predloží právoplatný dokument v rámci dovozného akreditívu, ale nepredloží sa právoplatný dopravný dokument v rámci exportného akreditívu, môže banka postupovať týmto spôsobom:

Po dohode s dovozcom a jeho prepravným agentom sa uzavrie „zmluva o budúcej zmluve“, podľa ktorej sa prepravca zaviazá, že po predložení dopravného dokumentu požadovaného v rámci dovozného akreditívu vystaví požadovaný dopravný dokument v súlade s podmienkami exportného akreditívu. Takýto postup si, samozrejme, vyžaduje dobrý vzťah s prepravcom a hlavne je dôležité, aby mal prepravca potrebné know-how. Okrem toho, ak sa bude požadovať vystavenie dopravného dokumentu na rad banky, banka môže mať tiež kontrolu nad tovarom, čo predstavuje ďalšie zabezpečenie. Samozrejme, takéto riešenie má význam len v prípade, že sa tovar neposielá do nejakej vzdialenej krajiny a že charakter tovaru umožňuje jeho ľahký predaj.

V prípade, že oprávnený z dovozného akreditívu kryje poistenie tovaru počas celej prepravy, akreditív musí obsahovať takú požiadavku na poistné krytie, aby to zodpovedalo percentuálnej výške poistenia požadovaného v rámci exportného akreditívu. Banka odporúča svojmu klientovi – sprostredkovateľovi, aby zabezpečoval poistenie počas celej cesty alebo aspoň poslednej časti (v závislosti od kúpnej zmluvy). Ponúka to niekoľko výhod, z ktorých môžeme spomenúť zabezpečenie potrebnej kvality poisťovacej spoločnosti, zabezpečenie obchodnej diskretnosti a obmedzenie dokumentárneho rizika.

V prípade požadovania baliacich alebo váhových listov môžu byť tieto predložené pod obidvoma akreditívami, ak sa, samozrejme, tovar neprekladá alebo neprebaluje.

V prípade osvedčenia o pôvode, vyhotoveného konečným dodávateľom, sprostredkovateľ môže zísť do miestnej obchodnej komory (alebo inej kompetentnej inštitúcie) a nahradiť osvedčením vystaveným v jeho mene. Takýto postup sa odporúča aj vzhľadom na diskretnosť.

Banka sa musí ubezpečiť, že jej klient môže predložiť všetky ostatné dokumenty požadované pod akreditívom, ak nie sú požadované v rámci dovozného akreditívu. Na druhej strane v rámci dovozného akreditívu sa môžu požadovať aj ďalšie dokumenty, ktoré sa v exportnom akreditíve nepožadujú, napríklad certifikát zaručujúci dobrú kvalitu tovaru, osvedčenie o pôvode a pod.

Ak sa jeden alebo viac dokumentov predkladá v rámci dovozného akreditívu a súčasne aj exportného akreditívu, banka do svojho akreditívu vkladá dodatočné podmienky, ktoré zamedzia tomu, aby došlo k prezradeniu určitých informácií o cenách a zúčastnených stranách.

Back-to-back akreditív je na jednej strane vynikajúcim nástrojom na financovanie medzinárodného obchodu, ale vzhľadom na pomerne vysoké riziko pre banku sprostredkovateľa je jeho využitie limitované. Navyše sú tieto transakcie veľmi náročné na spracovanie a vyžadujú si mimoriadne skúsenosti všetkých zúčastnených nielen v realizácii obchodu, obchodného financovania, ale hlavne pri vystavovaní dokumentov.

3.3 Postúpenie výnosov

Oprávnený môže postúpiť časť alebo aj celý výnos z akreditívu tretej strane postupníkovi (assignee), ktorou je dodávateľ. Postupník si musí byť vedomý toho, že platbu dostane len v prípade, že exportér dostane platbu v rámci akreditívu, čo postupník nemá pod kontrolou. Postúpenie výnosov je neodvolateľné, a preto musia všetky strany súhlasiť s akoukoľvek zmenou. Postúpenie výnosov môže byť akceptovateľnou alternatívou pre dodávateľa, ktorý by inak požadoval akreditív alebo platbu vopred.

Podľa článku 39 JZP 600 „Skutočnosť, že akreditív nie je označený ako prevoditeľný, neovplyvňuje právo oprávneného postúpiť akékoľvek výnosy, na ktoré môže mať alebo na ktoré mu môže vzniknúť nárok v rámci akreditívu, v súlade s ustanoveniami príslušnej legislatívy. Tento článok sa týka len postúpenia výnosov a nie postúpenia práva konať v rámci akreditívu“.⁴

V prípade prevodu akreditívu ide o to, aby subdodávateľom bolo umožnené priame čerpanie z akreditívu, takže prvý oprávnený prevedie svoje právo predložiť dokumenty a čerpať z akreditívu na druhého oprávneného. V prípade postupu (cesie) akreditívnej pohľadávky si banka, ktorá financuje dodávku, zabezpečuje výnos z akreditívu pre seba. Prevod je možný len v prípade, že je akreditív označený ako prevoditeľný, naproti tomu je postup prakticky možný vždy. Ako každé postúpenie, aj postúpenie z akreditívu je voči dlžníkovi účinné len vtedy, ak mu je oznámené (notifikované). Notifikácia postúpenia akreditívnej sumy nezakladá záruku platby bankou, ktorá uskutočnila notifikáciu.

Ako už bolo spomenuté, postupník dostane zaplatené – ak – a len ak – oprávnený (postupca – assignor) dostane platbu v rámci akreditívu. Postúpenie dáva

⁴ Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. (2007), s. 43.

postupníkovi určitú istotu v prípade, že sa oprávnený z akreditívu (postupca) dostane do problémov, ktoré sa skončia exekúciou. Napriek tomu, že postúpenie nedáva postupníkom záruku platby, môže poskytnúť určité zabezpečenie v situácii, kde sa očakáva, že platba z akreditívu sa reálne uskutoční.

ZÁVER

Financovanie na báze akreditívu je oblasť, ktorú u nás treba najviac rozvíjať. Vo vyspelých ekonomikách je bežné, že keď vývozca dostane akreditív, je to pre banku dostatočná záruka, že ak je schopný zabezpečiť tovar a dokumenty, dostane zaplatené. Banka teda môže poskytnúť úver a ako zabezpečenie slúži postúpenie budúcich pohľadávok z akreditívu. Ku klasickým formám financovania, ktoré sa aj u nás používajú, patrí forfaiting akreditívnych pohľadávok. V tomto prípade banka odkupuje už existujúcu pohľadávku z akreditívu s odloženým platením. Okrem tejto formy sa u nás využívajú aj ďalšie možnosti financovania, ako napríklad postfinancovanie a diskontovanie akreditívov. Akreditívy sa využívajú aj pri niektorých sofistikovaných nástrojoch stredno- a dlhodobého financovania, akými sú exportné a komoditné financovanie.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ANDERLE, P. (2008): *Dokumentárni akreditiv v praxi*. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2008. 151s. ISBN 978-80-247-2276-4.
2. COLLYER, G. – KATZ, R. (2004): *Collected DOCDEX Decisions 1997-2003*. Paríž: ICC Publishing s. a., 2004. 182 s. ISBN 92-842-134-7.
3. FUNG, T. K. (2004): *Leading Court Cases on Letters of Credit*. Paríž: ICC Publishing, 2004. 206 s. ISBN 92-842-1339-8.
4. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Európska únia*. Bratislava: Sprint, 2011. 446 s. ISBN 978-80-89393-33-6.
5. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint, 2011. 433 s. ISBN 978-80-89393-37-4.
6. SCHÜTZE, R. A. – FONTANE, G.(2003): *Documentary Credit Law throughout the world*. Paríž: ICC Publishing, 2003. 170 s. ISBN 92-842-1298-7.
7. *International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credit 2007 Revision for UCP 600*. Paris: International Chamber of Commerce, Publication No. 681 E, 2007. 88 s. ISBN 978-92-842-0019-1.
8. *Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy*, vydanie 2007. Paríž: ICC Services. 2007. 55 s. ISBN 978-92-842-1257-6.
9. *Rethinking Trade Finance 2011, Global Survey*. Paríž: ICC. 2011.74 s. ISBN 978-92-842-0100-6.
10. Interné materiály ČSOB, a. s., Bratislava.

KONTAKT

Ing. Eva Jančíková, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/B

85235 Bratislava

E-mail: eva.jancikova@euba.sk



P R E H L A D

**ENVIRONMENTÁLNE VÝCHODISKÁ KLASICKEJ
A NEOKLASICKEJ EKONOMICKEJ TEÓRIE A TRVALO
UDRŽATEĽNÝ ROZVOJ¹**

Ing. Veronika Fodorová, PhD.
Ing. Michal Ščepán, PhD.

ABSTRAKT

Problém udržateľného rozvoja predstavuje základnú otázku súvisiacu so súčasným a budúcim vývojom našej spoločnosti a pozdvihuje ju na úroveň ekologického a sociálneho rozvoja v podobe vzťahu medzi ľudskou činnosťou a jej dopadmi na životné prostredie. Cieľom tohto článku je prehľad historického vývoja výskumu ekologických implikácií v ekonomickej teórii, a teda vývoj konceptu udržateľného rozvoja v klasickej a neoklasickej ekonomickej teórii. I keď klasickí ekonómovia ekologickému rozmeru ekonomie priamu pozornosť nevenujú, nemožno pri ďalšom výskume od týchto teórií abstrahovať. Treba tiež mať na pamäti, že kým rané ekonomické teórie ponúkajú len implicitné nahliadnutie do otázok súvisiacich so životným prostredím, teórie rozvinuté v druhej polovici dvadsiateho storočia podčiarkujú nutnosť širšieho rámca pre výskum, ktorý kombinuje ekonomické, sociálne a ekologické aspekty nevyhnutné ku kreovaniu integrovaného konceptu udržateľného rozvoja.

Kľúčové slová: udržateľný rozvoj, ekonomický rast, sociálno-ekonomický rozvoj, životné prostredie, ekonomické teórie, politická ekonómia

ABSTRACT

The issue of sustainable development poses crucial questions about the character of the current and future development of our society and elevates this problem on an economical, ecological and social level into the form of a relationship between human activity and its impacts on the environment. The aim of this article is to summarize the historical development of environmental implications of classical and neoclassical economic theory and the evolution of the concept of sustainable development. It is a fact that the classical economists do not pay a direct attention to the ecological dimension of economy, for a further research is the analyses of key

¹Článok je spracovaný v rámci riešenia projektu grantovej schémy pre doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov Ekonomickej univerzity v Bratislave č. 2319213 „Vzájomné vzťahové prepojenie hospodárskeho rastu a trvalo udržateľného rozvoja“.

presumption of a crucial need. While the early economic theory offers only implicit insights into environmental issues, it becomes clear in the later development of economic theory in the second half of the 20th century that a broader framework of combined economic, environmental and social aspects is necessary to provide for an integrated concept of sustainability.

Key words: sustainable development, economic growth, socio-economic development, environment, economic theory, political economy

JEL: Q01, Q56, O44

ÚVOD

Problematika udržateľnosti vývoja spoločnosti v rovine ekonomickej, ekologickej, ako aj sociálnej je komplexným interdisciplinárnym problémom. Jeho determinantom je rámec produkčných a spotrebných vzorcov, ktoré v kontexte vzácnosti zdrojov a environmentálnych limitov musia dosiahnuť udržateľnú podobu rovnováhy v záujme zabezpečenia životnej úrovne obyvateľstva a minimalizácie negatívnych externalít vplývajúcich na životné podmienky.

Z hľadiska ekonomickej teórie je tak koncept udržateľného rozvoja relatívne novým prístupom, ktorý spochybnil konvenčné chápanie rozvoja, opierajúce sa predovšetkým o hospodársky rast v kvantitatívnej polohe. V tomto smere preto treba vývoj problematiky udržateľného rozvoja ilustrovať na pozadí zdanlivej dichotómie hospodárskeho rastu a hospodárskeho rozvoja. Hospodársky rast možno vnímať ako kvantitatívny nárast veľkosti ekonomík prostredníctvom nárastu množstva vyprodukovaných tovarov a služieb. Pod širším konceptom hospodárskeho rozvoja možno rozumieť kvalitatívnu zmenu charakteru a foriem ekonomickej produkcie. Problematika hospodárskeho rastu je tak v zásade limitovaná na otázky vyčerpávania zdrojov a otázky životného prostredia (resp. jeho degradácie) a problematika hospodárskeho rozvoja je naopak otázkou rozsiahlych spoločenských zmien s významnými a ďalekosiahlymi ekonomickými a politickými dôsledkami.

Práve v tejto polohe sa črtá udržateľný rozvoj ako spájajúci prvok, ktorý zjednocuje obe roviny rozvoja do spoločného konceptu zohľadňujúceho potreby kvantitatívneho rozvoja vyjadreného hospodárskym rastom, ako aj kvalitatívneho rozvoja vyjadreného širším sociálno-ekonomickým rozvojom v dôsledku spoločenských zmien, ktorý by reflektoval potreby environmentálnej a spoločenskej udržateľnosti. Model udržateľného rozvoja je preto sám o sebe kvalitatívnym posunom v rámci tradičných modelov ekonomického rozvoja, ktorému do veľkej miery dominovali až do sedemdesiatych rokov 20. storočia teórie rastu a modernizačné teórie.

V nasledujúcej časti preto predstavíme vývoj konceptu trvalo udržateľného rozvoja v rámci ekonomickej teórie vôbec v začiatkoch jeho vývoja ako proces zmeny rozvojovej paradigmy v ekonomickom a environmentálnom kontexte prostredníctvom stručného prehľadu základných teórií a najvýznamnejších prác v tejto oblasti. Ako sme už čiastočne naznačili, paradigma rozvoja prešla zásadným obsahovým vývojom od

čisto hospodárskeho rastu k interdisciplinárnejšiemu poňatiu rozvoja spoločnosti ako celku, napriek tomu, že otázka environmentálnej ekonómie zahŕňajúca problematiku vyčerpania prírodných zdrojov, environmentálnych aspektov ekonomickej aktivity a trvalej udržateľnosti ako relatívne samostatnej podoblasti v ekonomickej teórii je pomerne krátko predmetom teoretických analýz. Prvky týkajúce sa povahy prírodných zdrojov a ekologického rozmeru rastu a rozvoja možno nájsť aj v skorších prácach ekonomických mysliteľov. V predkladanom článku sa zameriame na tie aspekty klasického a neoklasického prúdu ekonomickej teórie, ktoré zásadným spôsobom determinovali problematiku hospodárskeho rozvoja a položili základy ekologickému rozmeru ekonomického myslenia. Ďalšie prúdy ekonomického myslenia, ktoré sa problematike venujú hlbšie, budú predmetom našich ďalších analýz, nakoľko autorský kolektív sa plánuje téme venovať z dlhodobejšieho hľadiska. Aj v záujme dosiahnutia celistvosti by bolo nemysliteľné od klasických a neoklasických autorov abstrahovať.

1 Klasická škola ekonómie

Klasická škola ekonomického myslenia sa tradične považuje za základ súčasnej podoby ekonómie ako vednej disciplíny. Ekonomické princípy, položené v období 18. a 19. storočia predstaviteľmi klasickej ekonómie ako Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo a John Stuart Mill, predstavujú tak pre vývoj ekologickej dimenzie ekonomického rozvoja ako i pre ekonomický rozvoj všeobecne dôležité východiská. Spoločným znakom týchto východísk je klasicistická orientácia na úlohu trhu a trhového mechanizmu v ekonomike ako nástroja efektívnej alokácie zdrojov, vrátane prírodných zdrojov. Environmentálne hľadisko vzhľadom na historický rámec vzniku klasickej školy ekonomického myslenia determinovaný obdobím industrializácie však nezohrávalo centrálnu úlohu a ťažiskom skúmania bolo v tejto rovine odhaliť determinanty hospodárskeho rastu.

V tomto kontexte treba tiež zdôrazniť, že síce aspekty hospodárskeho rozvoja neboli primárnym zámerom klasických teórií, nepredstavovali ani koncepty, ktoré by sa na ne zameriavali ako prvé. Isté zárodoky je možno badať i v prácach, ktoré im predchádzali. V máji tohto roku uplynulo 390 rokov od narodenia Sira Williama Pettyho (1623-1687), považovaného za jedného z najvýznamnejších predchodcov klasickej ekonómie. Okrem toho, že stanovením pozemkovej renty prispel k základom poznatkovej bázy na ďalšie určovanie hodnoty v klasickej škole a v oblasti ekonómie boli jeho primárnym záujmom otázky daní, peňazí, medzinárodnej obchodnej výmeny a národného príjmu, je v kontexte udržateľného rozvoja významný aj jeho záujem o demografické procesy a ich vzťah k ekonomickým veličinám, konkrétne v eseji venovanej následkom rastu mesta Londýn.²

Jedným z hlavných predmetov záujmu teoretikov klasickej ekonomickej školy tak bola aj otázka životnej úrovne determinovaná hospodárskym rastom. V tomto kontexte boli prírodné zdroje v rámci klasickej ekonómie považované za dôležité determinanty národného bohatstva a jeho rastu. Vzhľadom na skutočnosť, že klasická ekonómia vníma prírodné zdroje (predovšetkým pôdu, ale aj prírodné bohatstvo

² Sir William Petty on the Causes and Consequences of Urban Growth. In: Population and Development Review. s. 127

všeobecne) ako obmedzené, dospeli takmer všetci klasickí ekonómovia v kontexte zákona klesajúcich výnosov k záveru, že hospodársky rast je z historického hľadiska len prechodnou fázou a ekonomika sa v dlhodobom horizonte nutne blíži k tzv. statickému stavu (z angl. orig. „stationary state“) bez kontinuálneho hospodárskeho rastu.

1.1 Adam Smith (1723-1790)

Prínos Adama Smitha do teórie ekonomickej vedy a jeho dielo *Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov* (1776) sú nepochybne jedným z najvýznamnejších prvkov ekonomickeho myslenia súčasnosti. K jeho zásluhám patrí okrem iného popisanie mechanizmu tzv. neviditeľnej ruky trhu, ktorý predstavuje kľúčovú charakteristiku fungovania trhovej ekonomiky. V zmysle tohto konceptu je konanie jednotlivca vo vlastnom záujme vyjadrené čo najefektívnejším využívaním zdrojov a zároveň aj záujmom spoločnosti ako celku. Fungovanie trhovej ekonomiky je tak vedené neviditeľnou rukou trhu k maximalizácii jej výstupov.³

Pôsobenie neviditeľnej ruky trhu a sledovanie vlastného záujmu jednotlivca však podľa Smitha malo širšie morálne základy. Vo svojom skoršom diele *Teória morálnych pohnútok* (1759) Smith naznačil potrebu organizácie spoločnosti a jej ekonomickej štruktúry takým spôsobom, aby umožňovala členom spoločnosti rozvíjať sa ako slobodné a racionálne bytosti sledujúce svoj vlastný záujem bez obmedzovania štátom, čo podľa Smitha úzko súviselo s ekonomicou prosperitou.⁴

Tento rozmer chápania prosperity a odvodené i rozvoja ekonomiky a spoločnosti ako celku má v kontexte rozvoja jednotlivca významné implikácie. Pojem rozvoja jednotlivca tu pritom nie je príliš vzdialený od konotácie tzv. ľudského rozvoja, ako ho chápeme dnes a naznačuje zásadným spôsobom aj spoločenský rozmer všeobecného rozvoja. Chápanie prosperity a rozvoja aj v líniiach iných ako čisto ekonomických, založených nielen na agregátnej spotrebe a materiálnom vyjadrení blahobytu, je dôležitým rozšírením chápania rozvoja spoločnosti, ktorý sa neskôr premietol aj do konceptu trvalo udržateľného rozvoja.

Z hľadiska environmentálnej problematiky má však dielo Adama Smitha prirodzené limity. Smith koncipoval svoje teórie v období industriálneho rozmachu, významných technologických objavov a výrazného hospodárskeho rastu Veľkej Británie v 18. storočí. Dostupnosť prírodných zdrojov nebola považovaná za obmedzenie ekonomiky a hodnota životného prostredia a prírodných zdrojov mala len inštrumentálny charakter, t. j. jej hodnota sa odvíjala od skutočnosti, či slúži uspokojovaniu ľudských potrieb. Toto chápanie Smitha zhrnul Germain Garnier ako komentár k Smithovmu dielu nasledovne: „Zem zabezpečuje prostriedky bohatstva, avšak bohatstvo nemôže existovať inak ako prostredníctvom priemyslu a práce, ktoré menia, rozdeľujú, spájajú a kombinujú rôzne produkty pôdy, aby ich pretvorili ako

³ Smith, A. – Garnier, G. (1852): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations by Adam Smith. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.gutenberg.org/files/38194/38194-h/38194-h.htm>> s. 184

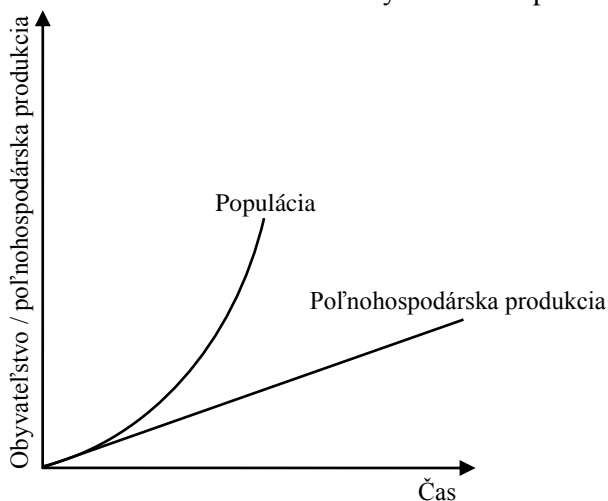
⁴ Smith, A. (1790): The theory of moral sentiments. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf> s. 167-170

vhodné na ľudskú spotrebu.⁵ V Smithovom chápaní preto životné prostredie ako také nemá svoju inherentnú hodnotu a jeho dielu dominuje antropocentrický pohľad.⁶

1.2 Thomas Malthus (1766-1834)

Thomas Malthus patrí medzi prvých ekonomických teoretikov, ktorí naznačovali limity rastu a rozvoja vyjadrené obmedzenosťou prírodných zdrojov. Vo svojom diele *Esej o princípe populácie* (1798) uviedol ako hlavnú prekážku dlhodobého rozvoja rozdielnu povahu rastu počtu obyvateľstva a rastu potravinových zdrojov, resp. poľnohospodárskej produkcie. Podľa Malthusa sa rast počtu obyvateľstva vyvíja geometrickým radom, zatiaľ čo rast poľnohospodárskej produkcie len aritmetickým radom⁷. Z hľadiska zabezpečovania potravín pre obživu obyvateľstva tak podľa Malthusa musí v budúcnosti nutne dôjsť k neschopnosti zabezpečiť trvalý rast obyvateľstva pre nedostatok potravín (pozri graf 1).

Graf 1: Malthusov model rastu obyvateľstva a potravinových zdrojov



Prameň: Vlastné spracovanie autorov.

Malthusovo zdôvodnenie rastu poľnohospodárskej produkcie aritmetickým radom možno ilustrovať prostredníctvom zákona klesajúcich výnosov. Malthus predpokladal, že ponuka pôdy je v dlhodobom horizonte konštantná. Ak rozdelíme výrobné faktory vstupujúce do poľnohospodárskej produkcie na prírodný kapitál (pôda) a človekom vytvorený kapitál (práca a stroje), možno pri konštantných vstupoch prírodného kapitálu v záujme zvyšovania produkcie zvyšovať len vstupy človekom

⁵ Smith, A. – Garnier, G. (1852): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* by Adam Smith. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.gutenberg.org/files/38194/38194-h/38194-h.htm>> s. xix

⁶ Gareth, E. J. – Davies, B. – Hussain, S. (2000): *Ecological Economics: An introduction*. s. 13

⁷ Malthus, T. (1798): *An Essay on the Principle of Population: An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers*. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://129.237.201.53/books/malthus/population/malthus.pdf>> s. 4

vytvoreného kapitálu⁸. Na základe zákona klesajúcich výnosov však zvyšovanie iba jedného vstupu do výroby povedie k poklesu hraničných prírastkov produkcie. Agregátna produkcia sa preto bude zvyšovať pomalším tempom vo vzťahu k rastu obyvateľstva.⁹

Charakter rastu obyvateľstva geometrickým radom opieral Malthus o priaznivé spoločenské podmienky obdobia, ktoré sám prežíval a ktoré bolo spojené s priemyselnou revolúciou a posunom od agrárnej spoločnosti a sebestačnej poľnohospodárskej produkcie ku komerčnej produkcii v priemyselných centrách. V spojení s demografickou zmenou a dlhšou očakávanou dĺžkou života vďaka pokrokom v medicíne predpokladal zdvojnásobenie obyvateľstva každých 25 rokov.¹⁰

Vzťah počtu obyvateľstva a potravinovej produkcie je tak podľa Malthusa prekážkou dlhodobého a stabilného rozvoja spoločnosti, ktorý spadá do tzv. populačnej pasce, v ktorej sa nárast potravinovej produkcie dorovná nárastom obyvateľstva a napokon sa ustáli v tzv. statickom stave ekonomiky, ktorý je možné krátkodobo prekonať len náhodnými priaznivými nárastmi produkcie (napr. vysoká úroda). Pre Malthusa tak fixná ponuka pôdy a predpoklad kontinuálneho rastu obyvateľstva, spolu s klesajúcimi výnosmi v poľnohospodárstve, nutne povedie k poklesu outputu *per capita* v čase. Z dlhodobého hľadiska preto podľa Malthusa životná úroveň obyvateľstva klesá a napokon sa ustáli na subsistenčnej úrovni, v ktorej sa obyvateľstvo ešte môže reprodukovať na konštantnej úrovni veľkosti populácie, ale jeho životná úroveň dosahuje len hodnotu potrebnú na prežitie.

Z historického hľadiska ekonomická realita závery Malthusovej teórie vyvracia, predovšetkým v kontexte technologického pokroku, s ktorým Malthus vo svojom modeli neuvažoval. Z toho dôvodu sa ani populačný rast neprejavil na proporcionálnom náraste faktora práce do poľnohospodárskej produkcie. Technologický pokrok v poľnohospodárstve založený na mechanizácii, umelých hnojivách a ochrane proti škodcom prispel k zvyšovaniu jednotkových výnosov v poľnohospodárstve. Napriek tomu Malthusov prínos do ekonomickej teórie predstavuje relevantné implikácie pre trvalú udržateľnosť budúceho rozvoja spoločnosti. Medzi prvými sa zaoberal otázkou vyčerpatelnosti prírodných zdrojov a jej dôsledkami na rozvoj obyvateľstva a spoločnosti. Hoci sa priamo nezameriava na environmentálne dôsledky, môžeme z jeho predpokladov vyvodit' potrebu zmeny produkčných vzorcov alebo kvalitatívne vyššieho stupňa hodnoty ekonomickej produkcie z prírodných zdrojov.

1.3 David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo prišiel vo svojom diele k podobným záverom ako Malthus. V diele *Zásady politickej ekonómie a zdaňovania* (1817) sa venoval aj otázkam hospodárskeho rastu v kontexte Malthusových východísk, ktoré formalizoval a rozšíril. Ricardo sa tak vo svojom modeli opieral o rozšírené východiská rastu obyvateľstva

⁸ Gareth, E. J. – Davies, B. – Hussain, S. (2000): *Ecological Economics: An introduction*. s. 14

⁹ Honová, I. (2009): Pôda z pohľadu ekonómických teórií. In: *Politická ekonomie*. s. 831

¹⁰ Malthus, T. (1798): *An Essay on the Principle of Population: An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers*. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://129.237.201.53/books/malthus/population/malthus.pdf>> s.7

a rastu ekonomiky, ktoré však tiež vyvodzoval z obmedzenej dostupnosti pôdy na poľnohospodárske účely. Malhusov predpoklad fixnej ponuky pôdy rozšíril a nahradil koncepciou ponuky pôdy rôznej kvality. Poľnohospodárska produkcia podľa Ricarda mohla rásť v čase, buď intenzívnym zvyšovaním produkcie, t. j. snahou o väčšie výnosy z pôdy užíwanej na poľnohospodárku produkciu, alebo extenzívnym zvyšovaním produkcie, t. j. zaberaním dovtedy nekultivovanej pôdy a jej novým využitím na poľnohospodárske účely. V oboch prípadoch však rast výnosov z takéhoto zvyšovania produkcie má logicky klesajúcu tendenciu.

Rast obyvateľstva bol však podľa Ricarda determinovaný nie priamo potravinovou produkciou, ale nepriamo prostredníctvom úrovne miezd. Pokiaľ mzdy narastú nad subsistenčnú úroveň potrebnú na zabezpečenie životných potrieb robotníkov, budú si títo môcť dovoliť početnejšie rodiny, nakoľko ich mzda zabezpečí obživu pre vyšší počet rodinných príslušníkov.¹¹ Ricardo tiež považoval za hlavný stimul rastu obyvateľstva schopnosť zabezpečiť obživu svojej rodine prostredníctvom vyššej mzdy. Vzhľadom na rast ponuky práce daný nárastom obyvateľstva je však úroveň mzdy tlačaná smerom nadol, čím sa mzdy cyklicky samoregulujú prostredníctvom rastu obyvateľstva a ich vzťah je interdependentný.

Mzda však podľa Ricarda mala vplyv aj na zisky v hospodárstve. Podľa Ricardovej teórie nemôže dôjsť k nárastu miezd bez poklesu ziskov.¹² Rast miezd v hospodárstve tak zužuje zisky investorov a dochádza k nižšej akumulácii kapitálu a vytlačaniu investícií v ekonomike pre ich nižšiu výnosnosť. Ak však dochádza k rastu obyvateľstva, a tým aj k rastu ponuky práce, tlak na pokles úrovne miezd opäť vytvára príležitosti na vyšší zisk a rast ekonomiky.

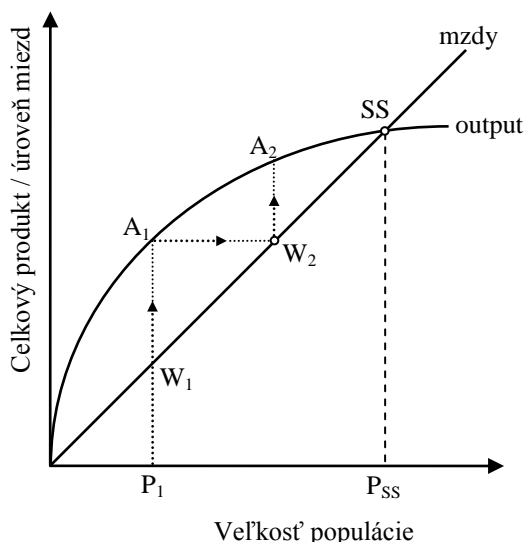
Vývoj úrovne miezd a rast počtu obyvateľstva sa tak vzájomne ovplyvňujú a determinujú aj hospodársky rast v ekonomike. Mechaniku tohto modelu ilustruje graf 2. Krivka celkového *outputu* ekonomiky (hospodárskeho rastu) má rastúci konkávny charakter, čo predstavuje vzhľadom na zákon klesajúcich výnosov klesajúce prírastky *outputu*. Vzhľadom na skutočnosť, že ani Ricardo vo svojom modeli neuvažuje s technologickým pokrokom, je krivka *outputu* ekonomiky fixná a nedochádza k jej posunom. Krivka miezd v ekonomike znázorňuje naopak lineárny rast ako priamy vzťah úrovne miezd a veľkosti obyvateľstva, ktorý sme opísali v predošlej časti.

Rozdiel medzi celkovým *outputom* a úrovňou miezd ($A_1 - W_1$) umožňuje vysoké zisky v ekonomike a podporuje tak rast investícií. Následný hospodársky rast sprevádza rast úrovne miezd, ktorý vyvolá oneskorený nárast počtu obyvateľstva. S konštantným rastom miezd tak s časom rastie aj počet obyvateľstva, zatiaľ čo investície prinášajú klesajúce výnosy, čo sa napokon podľa Ricarda prejaví v tzv. statickom stave ekonomiky (SS). Ricardov model preto predpovedá eventuálnu ekonomickú stagnáciu v prípade, že klesajúce prírastky *outputu* úplne eliminujú impulzy na investovanie.

¹¹ Ricardo, D. (1821): On the Principles of Political Economy and Taxation: para. 5.6 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/LIBRARY/Ricardo/ricP.html>>

¹² Ricardo, D. (1821): On the Principles of Political Economy and Taxation: para. 1.58 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/LIBRARY/Ricardo/ricP.html>>

Graf 2: Ricardov model vzťahu miezd, obyvateľstva a hospodárskeho rastu



Prameň: Gareth, E. J. – Davies, B. – Hussain, S. (2000): *Ecological Economics: An Introduction*, s. 15.

Ricardo preto podobne ako Malthus poukázal na problém trvalého rastu obyvateľstva a rastu miezd, ktorý by vyjadroval podstatu širšieho chápania rozvoja, i keď predovšetkým v jeho kvantitatívnej rovine. Čiastočnou odpoveďou na tento problém bol princíp komparatívnych výhod v medzinárodnom obchode,¹³ ktorý umožňoval zvyšovať spotrebu v ekonomike vďaka zahraničnému obchodu pomocou sústredenia sa na produkciu tovarov s komparatívne nižšími nákladmi na prácu.¹⁴ Vzhľadom na nezohľadnenie technologického pokroku je tak Ricardov model predmetom rovnakej kritiky ako Malthusov.

1.4 John Stuart Mill (1806-1873)

John Stuart Mill so svojím dielom *Princípy politickej ekonómie* (1848) priniesol v rámci klasickej školy ekonómie najzásadnejšie náhľady do environmentálnej problematiky. Patrí k teoretikom, ktorí medzi prvými priamo uznali hodnotu prírodných zdrojov, založenú nie výlučne na ich inštrumentálnom charaktere pre potreby priemyselnej alebo poľnohospodárskej výroby. Mill tak prijal širší pohľad na úlohy životného prostredia a prírodných zdrojov v spoločnosti, čím v mnohých aspektoch predpovedal základy neskoršieho environmentálneho hnutia a ekologickej dimenzie ekonómie. Ako doplnok k poľnohospodárskemu a ťažobnému využitiu pôdy ju považoval aj za zdroj tzv. príjemných hodnôt (z angl. orig. *amenity values*) ako napr. estetická funkcia krajiny, ktoré mali narastať na relatívnom význame vo vzťahu k materiálnym aspektom rastúcej životnej úrovne.

¹³Ricardo, D. (1821): *On the Principles of Political Economy and Taxation*: kap. 17 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/LIBRARY/Ricardo/ricP.html>>

¹⁴Lipková, Ľ. a kol. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. s. 40-41

V úzkom prepojení na tento aspekt hodnoty prírodných zdrojov a životného prostredia je však oveľa zásadnejší prvok Millovej kritiky materializmu a neustálej honby za spotrebou. Mill priamo poukazuje na skutočnosť, že vysoká spotreba prírodných zdrojov a následná degradácia úrovne životného prostredia majú skôr negatívny účinok na blahobyt obyvateľstva. Mill bol toho názoru, že „nie je veľa uspokojenia v uvažovaní o svete, kde nezostáva viac priestoru na spontánnu aktivitu prírody [...]“.¹⁵ Túto myšlienku ďalej rozvádza a tvrdí, že „ak zem musí stratiť veľký podiel svojej príjemnosti [z anlg. orig. *pleasantness*] danej vecami, o ktoré by ju neobmedzený nárast bohatstva a obyvateľstva pripravil, čisto pre účel zabezpečenia tohto väčšieho, ale nie šťastnejšieho obyvateľstva, úprimne dúfam pre blaho budúcich generácií, že budú spokojné so stálym počtom skôr, ako ich k tomu nevyhnutnosť donúti.“¹⁶

Mill sa tak zároveň vracia ku klasickému postoju k hospodárskemu rastu, ktorý podľa klasikov z dlhodobého hľadiska nutne skončí v tzv. statickom stave ekonomiky a zároveň predpovedá aj limity počtu obyvateľstva, ktoré by bola zem schopná užiť. Rovnako túto situáciu odvodzuje od fixnej ponuky pôdy, keď tvrdí, že „limitované množstvo zeme a jej limitovaná produktivita sú pravými limitmi rastu produkcie.“¹⁷ Napriek tomu však v tejto súvislosti ponúka dve odlišné interpretácie okolností dosiahnutia statickej ekonomiky, ktorá podľa neho nastane až ďaleko v budúcnosti.

V prvom rade sa Mill od svojich predchodcov odlišil zohľadnením možnosti zvyšovania produkcie vďaka technologickému pokroku, resp. „novým pokrokom v poľnohospodárskych poznatkoch“. V druhom rade považoval dostupné zdroje pôdy vo svete za stále dostatočne nevyčerpané na zvyšovanie produkcie. Tieto dva predpoklady ho viedli k záveru, že statický stav v ekonomike možno oddialiť ďaleko do budúcnosti práve rozširovaním obrábanej plochy a zavádzaním nových poznatkov, keď tvrdil, že „táto konečná bariéra nebola nikdy v žiadnom prípade dosiahnutá; že nakoľko neexistuje krajina, v ktorej by všetka pôda schopná prinášať úrodu bola tak vysoko kultivovaná, aby z nej nebolo možné získať (aj za predpokladu nového pokroku v poľnohospodárskych poznatkoch) vyššiu produkciu [...] musí ubehnúť veľa času, kým nastane praktická potreba zobrať vážne tento limitujúci princíp do úvahy.“¹⁸

2 Neoklasická škola ekonómie a prechod k dôrazu na udržateľnosť

V sedemdesiatych rokoch 19. storočia sa od klasickej školy ekonomického myslenia začali postupne oddeľovať prúdy tzv. neoklasickej ekonómie, ktorá sa stala

¹⁵ Mill, J. S. (1909): Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: IV.6.8 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html>>

¹⁶ Mill, J. S. (1909): Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: IV.6.8 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html>>

¹⁷ Mill, J. S. (1909): Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: I.12.1 [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html>>

¹⁸ Mill, J. S. (1909): Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: I.12.2. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html>>

synonymom stredného prúdu ekonomického myslenia. Jedným z hlavných rozdielov bola teória hodnoty a spôsob, akým neoklasická ekonómia hodnotu vysvetľovala. Predstavitelia klasickej ekonómie vnímali hodnotu prostredníctvom pracovnej sily zhmotnenej v produkcii. Tento pohľad našiel najvýraznejšie uplatnenie v diele Karola Marxa. Predstavitelia novej, neoklasickej, ekonómie však vysvetľovali hodnotu prostredníctvom obchodnej výmeny reflektujúc preferencie spotrebiteľov (dopyt) a náklady na produkciu (ponuka). Pojmy hodnoty a ceny sa tak v rámci neoklasickej ekonómie zjednotili. Spoločne s týmto vývojom sa zmenilo aj poňatie pojmov absolútnej vzácnosti a hodnoty, ktoré boli nahradené relatívnou vzácnosťou, kde relatívnu hodnotu (cenu) určoval zákon ponuky a dopytu. Hodnota sa tak v zásade odvíjala od užitočnosti, ktorú predstavuje spotreba daného produktu pre spotrebiteľa, čo sa vzťahuje aj na environmentálne statky. V tomto bode sa na neoklasikov z pohľadu „environmentálnejších“ teórií vznáša vlna kritiky. Vyčíta sa im malosť ľudského uvažovania spočívajúca v považovaní ľudského kapitálu za takmer dokonalú náhradu prírodných zdrojov, resp. prírodného kapitálu generujúceho prírodné zdroje.¹⁹ V ekonomickej teórii dochádza k dôrazu na rozdielnosť pojmov ekonomický rast a rozvoj a neoklasické východiská (v zmysle hľadania blahobytu jednotlivca, nie spoločnosti ako celku) nerešpektujú ekologické hranice rastu, resp. ich abstraktne modelujú a hľadajú monetárne vyjadrenia ich nákladov.

Otázky ochrany životného prostredia sa vo všeobecnosti dostali na piedestál vedeckých diskurzov predovšetkým v šesťdesiatych a sedemdesiatych rokoch 20. storočia po zverejnení správy Rímskeho klubu Limity rastu z 2. marca 1972. Odvtedy sa hovorí o tom, že neoklasická škola nevie odpovedať na otázky, nastolené v správe.²⁰ Kritika neoklasickej školy spočíva predovšetkým v kritike metodologických východísk a ich aplikácií. Z perspektívy predmetu nášho výskumu ju môžeme rozdeliť na dve skupiny – ekologických ekonómov a progresívnych ekonómov. Ekologickí ekonómovia, ktorých popularita narastá od osemdesiatych rokov 20. storočia, skúmajú možnosti dosiahnutia oboch cieľov (rastu a udržania systému) vyselektovaných ich prienikom a odmietajú záujem o uspokojenie vlastných potrieb a zabezpečenie vlastného blahobytu ako prvku aktivizujúceho ľudskú činnosť. Progresívni ekonómia naopak vidia znehodnotenie životného prostredia ako sprievodný jav kapitalizmu.

Vo vzťahu udržateľnosti a neoklasizmu je najčastejšie skloňovaným menom Vilfredo Pareto (1848-1923). Novej teórii blahobytu, resp. teórii Paretovho optima predchádzali práce Arthura C. Pigoua (1877-1959), či Alfreda Marshalla (1842-1924). Najjednoduchšie povedané, Paretovo optimum predstavuje takú situáciu v ekonomike, keď nijakou zmenou v alokácii statkov a služieb nie je možné dosiahnuť zvýšenie úžitku jedného subjektu v ekonomike bez zníženia úžitku iného subjektu a ekonomika funguje na princípe dokonalej konkurencie. Optím môže byť aj viacero. Merateľnosť, resp. porovnateľnosť úžitku jednotlivcov však Pareto na rozdiel od svojich predchodcov Pigoua a Marshalla odmietal, a preto je dosiahnutie určitého optima diskutabilné. Okrem toho sa tento princíp zvykne nazývať aj efekt 80:20, čo je interpretované ako stav, keď 80 % výsledného efektu je spôsobených 20 %-ami príčin.

¹⁹ Costanza, R. – Daly, H.E. (1992): Natural Capital and Sustainable Development. In: Society for Conservation Biology, s.40

²⁰ Slavík, J. (2007): Neoklasická ekonomie a ochrana životního prostředí. In: Politická ekonomie, s. 526

Na Pareta nadviazalo množstvo autorov, no v súvislosti s environmentálnou problematikou má asi najvýznamnejšie postavenie Kaldor-Hicksova analýza efektívnosti - analýza nákladov a úžitkov politických rozhodnutí, resp. opatrení. V tejto súvislosti však Slavík upozorňuje predovšetkým na nesprávne informácie alebo ich vyhodnotenie.²¹ Jednak ide o vzdialenosť štátu alebo rozhodovacieho orgánu od jednotlivca, ktorý jediný má správne informácie o špecifikách svojich potrieb na dosiahnutie blahobytu (strana úžitku), a jednak sú samotné potreby jednotlivcov rozdielne. Na druhej strane, náklady rozhodnutí takejto interpretačnej dichotómii nepodliehajú. U nich vzniká skôr otázka ako ich zmerať, internalizovať, resp. akým spôsobom ich odstrániť. Častým prostriedkom ich odstránenia sa stávajú ekonomické nástroje (Pigoánske dane a dotácie), ktoré majú spotrebiteľa odradiť od kúpy statku prostredníctvom zvýšenia jeho ceny, čo u výrobcu vytvára tlak na umiestňovanie tohto statku na trhu, no absolútnu elimináciu jeho spotreby takéto nástroje nepodmieňujú. V kontexte trojpilierového trvalo udržateľného rozvoja by práve tu mohol zohrať pozitívnu úlohu pilier sociálny, keďže environmentálne statky sú z pohľadu neoklasickej ekonómie statkami verejnými a úroveň negatívneho vplyvu na životné prostredie (negatívna externalita ekonomického procesu) závisí od úrovne, ktorú je spoločnosť ochotná tolerovať – spoločenská voľba.

ZÁVER

Klasickí ekonómovia, Smith, Ricardo či Malthus, považovali pôdu za pôvodný zdroj blahobytu i keď tento blahobyt podmieňovali prácou a kapitálom, len kombináciou ktorých mohlo dôjsť k produkcii statkov. Klasický rast bol limitovaný produkčnou kapacitou pôdy, znižujúcimi sa výnosmi (Ricardo), či rastúcim počtom obyvateľstva. V podmienkach rodiacej sa priemyselnej spoločnosti 19. storočia bola pôda ako zdroj blahobytu všeobecne akceptovaná a zamestnávala až 80% pracovnej sily. Vypelá priemyselná spoločnosť a posun v bádani ohľadom ekonomického rastu však doviedli ekonómov k hľadaniu limit rastu, čím sa do popredia dostáva koncept trvalo udržateľného rastu, resp. rozvoja. Neoklasici hľadali takú kombináciu faktorov, ktorých negatívne externality by boli čo najnižšie a zároveň také, aby ich spoločnosť bola ochotná akceptovať. Avšak v centre ich pozornosti je stále indivídium, sledujúce vlastný prospech v trhovom prostredí. Ľudský potenciál síce neoklasici vyzdvihujú na úroveň faktora, ktorý bude mať významný vplyv na budúci vývoj, no dôraz na jeho vlastné záujmy zostáva zachovaný. Preto takýto prístup nie je plne v súlade s konceptom trvalo udržateľného rozvoja, tak ako ho v trojpilierovej štruktúre chápeme dnes.

Pojem udržateľnosť je v ekonomickej teórii skloňovaný predovšetkým od konca osemdesiatych rokov 20. storočia. Model udržateľného rozvoja sľuboval moderným ekonomikám dlhodobú prosperitu a rozvojovým krajinám možnosť „dobehnúť“ rozvinuté.²² Ako už bolo uvedené vyššie, koncept trvalo udržateľného rozvoja v sebe zahŕňa environmentálny, sociálny a ekonomický aspekt, pričom má za cieľ zlepšenie ekonomickej a sociálnej úrovne životných podmienok pri zachovaní

²¹ Slavík, J. (2007): Neoklasická ekonomie a ochrana životního prostředí. In: Politická ekonomie, s. 529-32

²² Raggamby, A. – Rubik, F. (eds. 2012): Sustainable Development, Evaluation and Policy-Making: Theory, Practise and Quality Assurance, s.3

prírodných zdrojov z dlhodobého hľadiska. Podľa Stockmanna existuje viac ako 500 rôznych definícií udržateľnosti²³ a v posledných rokoch sa v súvislosti s trvalo udržateľným rozvojom okrem kolízie troch tradičných konceptov (sociálny, ekonomický, environmentálny) vyzdvihuje i úloha absencie násilného konfliktu v spoločnosti, nedodržiavania ľudských práv, humanitárnych katastrof a občianskych vojen,²⁴ ktoré sú úzko spojené s environmentálnymi zdrojmi.

Odkedy je tento pojem predmetom siahodlhých diskusií, vedci sa snažia odpovedať na otázku, či sú ekonómia, ekológia a trvalo udržateľný rozvoj kompatibilné a či je možné nájsť taký mix politík, ktorý by prispel k harmonickému rozvoju, produkcii, integrite ekosystému a udržania prírodných zdrojov pre budúce generácie. Ale či sa ekologická ekonómia niekedy stane hlavným ekonomickým prúdom záleží od rozhodovania sa a hierarchie hodnôt jednotlivcov.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. COSTANZA, R. – DALY, H.E. (1992): Natural Capital and Sustainable Development. In: *Society for Conservation Biology*, 1992, roč. 6, č. 2, s. 37-46
2. ELLIOTT, J.A. (2006): *An Introduction to Sustainable Development*. Oxon: Routledge, 2006. 283 s. ISBN 9-78-0-415-33558.
3. GARETH, E. J. – DAVIES, B. – HUSSAIN, S. (2000): *Ecological Economics: An introduction*. Oxford : Blackwell Science, 2000. 266 s. ISBN 0-86542-796-8.
4. HONOVÁ, I. (2009): Půda z pohledu dějin ekonomických teorií. *Politická ekonomie*. 2009, č. 6, s. 827-841. ISSN 0032-3233.
5. JEŽEK, J. (1998): *Prostorová a regionální ekonomika*. Plzeň : ZČU, 1998. ISBN 80-7082-483-2.
6. JÍLKOVÁ, J.– SLAVÍKOVÁ, L. (2009): Ekonomie životního prostředí na rozcestí. *Politická ekonomie*. 2009, č. 5. s. 660-676. ISSN 0032-3233.
7. KVASNIČKOVÁ, A. a kol. (1999): *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: REGIO, 1999. ISBN 80-901872-2-6.
8. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint dva, 2011. 433 s. ISBN 978-80-89393-37-4.
9. LISÝ, J. a kol. (2003): *Dejiny ekonomických teorií*. Bratislava: IURA Edition, 2003. 386 s. ISBN 80-89047-60-2.
10. MALTHUS, T. (1798): *An Essay on the Principle of Population: An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers*. [Online.] In: Londýn: J. Johnson, 1798. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete: <<http://129.237.201.53/books/malthus/population/malthus.pdf>> 126 s.
11. MILL, J. S. (1909): *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* [online]. 7. vyd. Londýn: Longmans, Green

²³ Raggamby, A. – Rubik, F. (eds. 2012): Sustainable Development, Evaluation and Policy-Making: Theory, Practise and Quality Assurance, s.5

²⁴ Elliott, J.A. (2006): An Introduction to Sustainable Development, s. 44-45.

- and Co., 1909. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete:
<<http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html>>
12. PURVIS, M. – GRAINGER, A. (eds. - 2004): *Exploring sustainable development: Geographical perspectives*. Camden: Earthscan, 2004. 401 s. ISBN 1-85383-472-6.
 13. RICARDO, D. (1821): *On the Principles of Political Economy and Taxation* [Online.] 3. vyd. Londýn: John Murray, 1821. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete:
<<http://www.econlib.org/LIBRARY/Ricardo/ricP.html>>
 14. RAGGAMBY, A. – RUBIK, F. (eds. 2012): *Sustainable Development, Evaluation and Policy-Making: Theory, Practise and Quality Assurance*. Cheltenham: Edward Elgar, 2012. 313 s. ISBN 978-0-85793-254-9.
 15. SMITH, A. (1790): *The theory of moral sentiments* [Online.] 6. vyd. Sao Paolo: Meta Libri, 2006. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete:
<http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf> 314 s.
 16. SMITH, A. – GARNIER, G. (1852): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations by Adam Smith* [Online.] Londýn: T. Nelson and Sons, 1852. [Citované 07.07.2012.] Dostupné na internete:
<<http://www.gutenberg.org/files/38194/38194-h/38194-h.htm>> 404 s.
 17. SLAVÍK, J. (2007): Neoklasická ekonomie a ochrana životního prostředí. *Politická ekonomie*. 2007, č. 4. s. 526-538. ISSN 0032-3233.
 18. SOJKA, M. 1998. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: VŠE, 1998. ISBN 80-7079-705-3.
 19. Sir William Petty on the Causes and Consequences of Urban Growth. In: *Population and Development Review*, 1984, Vol. 10, No. 1, pp. 127-133.

KONTAKT

Ing. Veronika Fodorová, PhD.
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: veronika.fodorova@euba.sk

Ing. Michal Ščepán, PhD.
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
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 v Zozname periodickej tlače Ministerstva kultúry Slovenskej republiky, evidenčné číslo EV 4785/13. 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 (EV 4785/13). 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 2/2013

Ročník XI.
Volume XI.

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, ročník XI., 2/2013.

Hlavná redaktorka / Editor-in-chief:

Eudmila LIPKOVÁ

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR

University of Malaya, Malaysia

Alexandru BURIAN

Moldavian Association of International Law, Moldova

Eva CIHELKOVÁ

University of Economics in Prague, Czech Republic

Alan V. DEARDORFF

University of Michigan-Ann Arbor, USA

FÁBIÁN Attila

University of West Hungary, Hungary

Otmar HÓLL

Austrian Institute for International Politics, Austria

Edward H. HUIJBENS

University of Akureyri, Iceland

Siti Rohaini Binti KASSIM

University of Malaya, Malaysia

LI Hsi-Mei

Chinese Culture University, Taiwan

Milan MÁRTON

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Stanislav MRÁZ

Matej Bel University in Banská Bystrica, Slovakia

Julija NESTERENKO

Russian State University for the Humanities, Russia

Rebecca NEUMANN

University of Wisconsin-Milwaukee, USA

Jan OSTOJ

Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland

Hakan G. SICAKKAN

University of Bergen, Norway

Karol SORBY

University of Economics in Bratislava, Slovakia

František ŠKVRNDA

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Chong-Ko Peter T'ZOU

Tamkang University, Taiwan

Harun UÇAK

University of Nigde, Turkey

Olga VERETENNIKOVA

Urals State University of Economics, Russia

Jolita VVEINHARDT

Vytautas Magnus University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor:

Martin GRANČAY

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Časopis je zaregistrovaný na Ministerstve kultúry Slovenskej republiky
EV 4785/13.

ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print)

ISSN 1339-2751 (online)