

Almanach

Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

Vedecký časopis
Ročník XX.
1/2025



ALMANACH

Actual Issues in World Economics and Politics

Scientific journal

Faculty of International Relations

Bratislava University of Economics and Business

Volume XX

Almanach

Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

Vedecký časopis
Ročník XX.
1/2025



ALMANACH

Actual Issues in World Economics and Politics

Scientific journal

Faculty of International Relations

Bratislava University of Economics and Business

Volume XX

ALMANACH

Redakcia/Editorial Office

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovak Republic
phone: +421 2 6729 5456, e-mail: eva.vlkova@euba.sk

Hlavný redaktor/Editor-in-chief

Michael AUGUSTÍN Bratislava University of Economics and Business (SK)

Redakčná rada/Editorial Board

Kristína BACULÁKOVÁ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Senad BEĆIROVIĆ	University College of Teacher Education Lower Austria (AT)
Lucia BOCKOVÁ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Katarína BROCKOVÁ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Peter CSÁNYI	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Ľubomír ČECH	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Lenka FOJTÍKOVÁ	VŠB – Technical University of Ostrava (CZ)
Tomáš GONGOL	Silesian University in Opava (CZ)
Martin GREŠŠ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Petra GRIGELOVÁ	Slovak Academy of Sciences (SK)
Michaela GRINAJ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Jana ILIEVA	University of Tourism and Management in Skopje (MK)
Karol JANAS	Alexander Dubcek University in Trencin (SK)
Eva JANČÍKOVÁ	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Lidiia KARPENKO	Odessa Polytechnic National University (UA)
Rastislav KAZANSKÝ	Matej Bel University (SK)
Rudolf KUCHARČÍK	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Erik PAJTINKA	Matej Bel University in Banská Bystrica (SK)
POGÁTSA Zoltán	University of West Hungary (HU)
František ŠKVRNDA, ml.	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Agnieszka TURSKA-KAWA	University of Silesia in Katowice (PL)
Natália ZAGORŠEKOVA	Bratislava University of Economics and Business (SK)
Paskal Nedelchev ZHELEV	University of National and World Economy (BG)
Tetyana ZUBRO	Bratislava University of Economics and Business (SK)

Výkonný redaktor/Managing Editor

Eva VLKOVÁ Bratislava University of Economics and Business (SK)

Jazyková redakcia/Language editing: bez korektúry/no language editing

Vydavateľ/Publisher

Vydavateľstvo EKONÓM, Ekonomická univerzita v Bratislave

© Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, 2025

IČO 00 399 957

ISSN 1339-3502

Issues in 2025

MARCH

SEPTEMBER

Obsah

Historical Comparison of the Impact of the World Economy on the Resilience of the Corporate Environment <i>Historická komparace vlivu světové ekonomiky na odolnost firemního prostředí</i> <i>Josef Botlík – Milena Botlíková – Zdeněk Jirásek</i>	5
Prehľad teórií priamych zahraničných investícií a ich klasifikácia <i>Overview of the Theories of Foreign Direct Investment and Its Classification</i> <i>Michal Kunička</i>	33
Allonov plán ako východzí bod izraelskej osadníckej politiky na okupovaných územiach po tzv. šesťdňovej vojne <i>The Allon Plan as a Starting Point for Israeli Settlement Policy in the Occupied Territories After the So-Called the Six Day War</i> <i>Tomáš Michalák</i>	55
Analysis of the EU Council Voting Cooperation in the Benelux Minilateral Group During the Decade of Crisis <i>Analýza spolupráce pri hlasovaní v rade EÚ v rámci minilaterálnej skupiny krajín Beneluxu počas desaťročia krízy</i> <i>Juraj Sýkora</i>	70

HISTORICAL COMPARISON OF THE IMPACT OF THE WORLD ECONOMY ON THE RESILIENCE OF THE CORPORATE ENVIRONMENT¹

HISTORICKÁ KOMPARACE VLIVU SVĚTOVÉ EKONOMIKY NA ODOLNOST FIREMNÍHO PROSTŘEDÍ

Josef Botlík ^a – Milena Botlíková ^b – Zdeněk Jirásek ^c

^a Faculty of Philosophy and Science in Opava, Silesian University in Opava, Masarykova třída 343/37, 746 01 Opava, Czech Republic, e-mail: botlik@opf.slu.cz

^b Self-employed person, Dětmárovice, 73514 Dětmárovice, Czech Republic, botlikova.m@volny.cz.

^c Faculty of Philosophy and Science in Opava, Silesian University in Opava, Masarykova třída 343/37, 746 01 Opava, Czech Republic, e-mail: zdenek.jirasek@opf.slu.cz

Abstract: The economic environment is determined and influenced by many factors, such as the security situation, the price of energy resources, economic and political restrictions, etc. In this environment, companies are looking for tools that will allow them to compete and increase the company's resilience to market pressures.

When analyzing economic barriers and company tools, a historical comparison with the environment of socialist Czechoslovakia was used as a method, because the period of the Cold War and the search for tools in a market-limited environment shows a set of common features.

Keywords: computer, company, resistance, EU, embargo, history

JEL: L51, N74, L63

Abstrakt: Ekonomické prostředí je určeno a ovlivněno mnoha faktory, například bezpečnostní situací, cenou energetických zdrojů, ekonomickými a politickými restrikcemi apod. Firmy v tomto prostředí hledají nástroje, které jim umožní konkurenceschopnost a zvýší odolnost firmy vůči tlakům v tržním prostředí.

Při analýze ekonomických bariér a firemních nástrojů byla jako metoda použita historická komparace s prostředím socialistického Československa, protože období studené války a hledání nástrojů v tržně omezeném prostředí vykazuje množinu společných znaků.

Klíčová slova:

počítač, společnost, odolnost, EU, embargo, historie

JEL: L51, N74, L63

Introduction

The resilience of the corporate environment and processes is determined not only by technological and social progress. Companies must constantly evolve, they must not only adapt to new technological, but also social and economic challenges in order to achieve greater efficiency and competitiveness. Technological progress is opposed to supranational and national economic interests and policies, characterized by the polarization of tolerance towards competing entities. It is evident that the corporate and business sectors must adapt to this imbalance, especially by increasing the resilience of corporate processes to political, directive,

¹ Paper was created as part of research SGS/2/2024 "Historical specifics of the development of computers in totalitarian Czechoslovakia" at the Faculty of Philosophy and Science in Opava, Silesia University in Opava.

non-market mechanisms. Embargos have been used as a political and economic restrictive tool since time immemorial, their effectiveness depends not only on the correct definition of goals, but also on the choice of means for implementation, which are determined subjectively. A characteristic feature of the current period, as well as the Cold War period, is a high level of restrictions, which are intended to prevent the use and financing of the development of advanced technologies.

This can be a serious danger that not only reduces the effectiveness of progressive instruments, but also significantly threatens the market environment and can threaten the competitiveness of the corporate sector. Embargoes can directly threaten the existence of companies, both on the side applying restrictions and, on the side, affected by restrictions, in this context, companies are looking for tools to increase economic resilience, which include in particular the means and tools of information and communication technologies and computer technology, the specificity of which is the use of these means as tools for “competitive intelligence” methods. Globalization factors related to the exchange and dissemination of information and technological progress, especially digitization, therefore act reciprocally as an accelerator and stimulator of corporate processes, especially economic ones.

The resilience of companies can be increased by implementing technologies into business processes, not only by deploying these technologies (quantitative side), but especially by implementing them into business process management systems. The history of process control systems dates back to the 1960s and is directly related to material production planning and human resource planning. In Western countries, these concepts are based on the management of the Japanese car manufacturer Toyota and are usually referred to as ERP (Enterprise Resource Planning and risk management systems), SCP (Supply Chain Management, goods flow management systems, data and finances related to the product or service, from the purchase of raw materials to the delivery of the product to the destination.), CRM (Customer Relationship Management systems), etc., there is a wide range of systems. In the past, a different approach to the development of tools for increasing the efficiency and resilience of companies has already been shown, in the Eastern Bloc these systems were integrated into the robust “ASŘ” system (Automated Management Systems, AMS, in Czech ASŘ, sometimes also referred to as Automated control systems, ACS).

The aim of the research was to search for historical parallels and compare legislation, institutions and corporate tools focused on information technologies within different social and economic environments, political decisions and directives in the environment of planned and market economy. This paper is a theoretical study, based on the research question of whether it is possible to identify significant parallels between current and historical processes in the examined period, concerning restrictive transnational policies and technological innovation, and is part of a larger set of studies published, for example, at the conferences Globalization and its Socio-Economic Consequences, International Relations 2023: Current Issues in World Economy and Politics, or International Colloquium on Regional Sciences.

To identify parallels, the environment of socialist Czechoslovakia was chosen, which is given by the fact that, like the current environment, this environment was historically characterized by supranational management, economic restrictions and directive policies.

So far, no relevant studies have been conducted that would objectively compare the economic and social environment of the former Eastern Bloc and the current EU. Nevertheless, comparing these environments and identifying risks and positives is necessary. It is possible to identify primarily bureaucratic obstacles and directive methods and a unified approach to the market (in the Eastern Bloc represented by the Council for Mutual Economic Assistance – CMEA, COCOM). A partial comparison can be found in Kaminski,² this study allows a partial

² KAMINSKI, B. (2000): 17 The Europe Agreements and Transition: Unique Returns from Integrating into the European Union, p. 306.

comparison from a historical point of view. As early as 2000, the author stated that *“No other institution seems to evoke so much controversy as the European Union (EU). Its administrative arm, the European Commission (EC) has been accused of excessive bureaucratization,”* the author also draws attention to the persisting asymmetry of relations in the EU in relation to post-communist countries. It can be stated that these findings have been confirmed and even deepened in the development process. The author also states, for example, that *“CMEA members did not have the option of exit,”* but the experience with BREXIT has shown that even leaving the EU was not easy and required a considerable financial burden for the withdrawing Britain.

Comparing socio-economic environments in a political context always runs into the problem that no regime prefers information about negative phenomena. For example, Ptichkin³ presents the CMEA in a typically ideological: *“The Council for Mutual Economic Assistance is the first organization in history to be called upon to promote the establishment and development of international economic relations of a new type, relations based on the principles of full equality, respect for sovereignty and national interests, mutual advantage, and comradely mutual assistance. Historically, the decade and a half that have passed since the formation of Comecon is a relatively short period. But the successes scored during this period are graphic evidence of the tremendous advantages of the socialist economic system and the socialist type of international economic relations.”* In this pragmatic way, the necessity of evaluating and comparing different environments in a historical context can be demonstrated. However, positive evaluations of the compared environment of the Eastern Bloc can also be found in contemporary studies, for example, Khachatryan⁴ states that *“... it is an undisputed fact that the CMEA was the basis of the integration of the socialist countries in the second half of the twentieth century. And under certain economic conditions in the region of the CMEA was a successful international structure, promoting the development of member countries after the Second world war”* ... Similarly, Nedelcu⁵ states that *“During the Cold War, most of the Warsaw Pact and COMECON countries were characterized, economically speaking, by rapid industrialization, be it heavy or light industry.”*

The historical analysis provides a comparison of past and current knowledge of the given environment, so the importance of Comecon can currently be evaluated more objectively than the real environment of the EU. For example, Ball⁶ notes that after the collapse of the Eastern Bloc, *“The market system led to an improvement in economic performance compared to Western Europe in only two out of six countries compared to 1988 and 2016.”*

Even in the EU assessment, historical developments in the evaluation can be traced. While Stevanovic⁷ states *“the EU is the best we have: it is the home of human rights,”* Hamm - Gillard⁸ draw attention to the bureaucratic environment on the basis of studies examining trade defence and crisis management: *“the article offers valuable insights into both the actions and thought processes of EU bureaucrats, while simultaneously encouraging a broader reflection on their professional ethos and the challenges it regularly undergoes.”* These partial comparisons are another motivation for this study.

³ PTICHKIN, N. (1965). The 19th Session of the Council for Mutual Economic Assistance in Prague, p. 3.

⁴ KHACHATURYAN, M. (2016): Organizational-Economic Mechanism of Formation and Realization of the Industrial Policy Within the Framework of the Cmea and the Eu: Experience and Prospects for Russia, p. 2677.

⁵ NEDELICU, M.-R. (2023) “Industry 4.0 in Central and Eastern Europe: Is Romania Ready to Embrace the Fourth Industrial Revolution?”, p. 618.

⁶ BALL, J. (2020): Does socialism really lead to economic failure? The USSR and COMECON Eastern Europe before 1989, p. 87.

⁷ STEVANOVIC, V. (2009): Europe: Culture and standardization, p. 153.

⁸ HAMM, M. – GILLARD, X. (2024): Le travail de la critique en eurocratie Regards ethnograph. croisés, p. 40.

1 Literature review

Due to the nature of the paper, where part of the research and discussion is based on confrontation with other authors, the literature review is focused mainly on the sustainability of companies as a tool for the economic sustainability of systems. Guideline policies and restrictions are understood by many researches in the context of “*reproducible errors in human reasoning*” resulting from the biased “*established relevance by assessors of global catastrophic risks*.” This problem is discussed significantly by Yudkowsky⁹ or Taber – Lodge,¹⁰ who emphasize the heuristic risk assessment factor. Despite the fact that many political scientists and economists reject restrictions as an economic tool, it is a widely applied mechanism, but a significant number of experts have reservations about its effectiveness. For example, Yudkowsky¹¹ states that the expected (assumed) effect of restrictions can significantly affect the definition of restriction parameters: “*A hindsight bias is when subjects, after learning the final result, provide a much higher estimate of the predictability of that outcome than subjects who predict the outcome without prior knowledge. The hindsight bias is sometimes called the “I knew it all along” effect.*” In the context of restrictive policies, the absolute and relative probability of a risk judgment is an important factor in the effectiveness of the risks identified, as Lichtenstein et al.¹² examined in the last century.

One of the essential elements of the resilience of the corporate environment is the monitoring of competitive immunity, which allows companies to respond quickly to non-standard situations that cause outages (which can undoubtedly include the consequences of embargoes). “*It is necessary to be able to anticipate and adapt to changes in the market*”... *methods... “Include... state-of-the-art tools and technologies.”*¹³ It is important to note that restrictions are among the tools that have an impact on “*regional economic resilience across Europe... economies are affected by economic shocks at the same specific time.*”¹⁴ In this context, it is also necessary to emphasize the transnational nature of restrictions, Ciote¹⁵ mentions that: “*Resilience should not be an isolated economic goal, but should be considered as a significant additional constraint on economic growth*” and points to the need for “*robustness of socio-economic systems,*” i.e., specifies the need for a supranational, global environment for the implementation of restrictions.

Despite the fact that many authors deal with specific forms and tools of economic resilience of companies, the response to economic shocks is dealt with, for example, by the research of Tolner et. al.,¹⁶ but these studies do not examine the processes of directive restrictions and do not seek historical comparison. They also do not delve deeper into the importance of modern technologies, specifying monetary policy and managerial tools or social capital as tools for resilience,¹⁷ “*... Professional and political ties reinforced the negative impact on the resilience of societies,*” but the author also mentions the role of “*Nature of the crisis.*” From the perspective of directive policies, resilience analyses in the literature focus

⁹ YUDKOWSKY, E. (2008): Cognitive Biases Potentially Affecting Judgment of Global Risks, p. 91.

¹⁰ TABER, CH. S. – MILTON, L. (2006): Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs, p. 755.

¹¹ YUDKOWSKY, E. (2008): Cognitive Biases Potentially Affecting Judgment of Global Risks, p. 91.

¹² LICHTENSTEIN, S. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. – LAYMAN, M. – COMBS, B. (1978): Judged Frequency of Lethal Events, p. 551.

¹³ KOPANTSEV, D. – VAZHENIN, S. (2011): The vulnerability and resilience of the company in modern economic space, p. 224.

¹⁴ SENSIER, M. – BRISTOW, G. – HEALY, A. (2016): Measuring Regional Economic Resilience across Europe: Operationalizing a complex concept, p. 11.

¹⁵ CIOTE, C. (2014): Economic resilience to disturbing forces, pp. 979-982.

¹⁶ TOLNER, F. – BARTA, B. – EIGNER, G. (2024): Reaction to Idiosyncratic Economic Shocks—Economic Resilience of Small – and Medium-Sized Enterprises.

¹⁷ KIRPISHCHIKOV, D. (2024): Board of directors' social capital as factor of companies' resilience to exogenous shocks, p. 50.

more on crisis phenomena similar to embargoes in the sense of closing the economic environment (pandemic processes), at this level, resilience is analyzed by Kirpishchikov,¹⁸ or Maha et. al.¹⁹ In connection with resilience, some authors²⁰ also mention the so-called “Strategic resilience,” which “means the ability of a company to adapt to adverse changes in its external environment while remaining competitive.” From the perspective of restrictions and embargoes, it is important to note that two priority factors are key, government contracts and the level of business activities in general. “Resilience is higher in regions with high entrepreneurial activity, ... because SMEs have contributed to the adaptation of the economy by filling the market gaps of companies that have left the market and expanding (diversifying) foreign trade through parallel imports.”²¹

The importance of technology for resilience and adaptability has been explored, for example, by Bianco et. al.:²² “... Operational responses based on Industry 4.0, smart manufacturing processes and smart capabilities enable manufacturers to build resilience and rapidly mitigate power losses in times of global crisis. The results therefore show that the implementation of Industry 4.0 provides companies with resilience through flexibility, reliability, robustness and responsiveness.” The dominant role of modern and progressive technologies in resilience was analysed by Lei et. al.,²³ the authors explore “how digital transformation affects the economic resilience of the energy industry.”

If we focus on the effectiveness of embargoes, then Klomp,²⁴ for example, cites (in the context of arms embargoes) more than a dozen research papers, summarizing the findings that “as a foreign policy tool, arms embargoes have been widely criticized in academic and political circles as ineffective. The practices of circumvention of the embargo by sending states, together with the lack of international enforcement, are considered to fundamentally undermine the success of the embargo.” From another point of view, the “stimulus effect of the embargo is even mentioned on the part of the embargo recipients.” Historically, there are also documented examples of ineffectiveness and circumvention of embargoes, not only intentional, such as the example of Finnish ships supplying strategic goods to China²⁵ in the 1950s, when the Finnish government did not recognize the conflict situation,²⁶ but also in the form of a policy of so-called “heterodox autonomy”²⁷ in the case of Argentina's boycott of the Cuban embargo in the 1970s. In the sense of comparing embargoes, we can then cite a study applying the circumvention of the 1973 oil embargoes to current reality:²⁸ “...small states ... they are particularly adept at getting around ... sanctions and their use to further expand their own

¹⁸ KIRPISHCHIKOV, D. (2024): Board of directors' social capital as factor of companies' resilience to exogenous shocks, p. 50.

¹⁹ MAHA, L.-G. – STOIAN, C. – BEJENAR, S. (2023): The resilience of Romanian companies in the context of the COVID-19 pandemic: Relevant experiences and good practices.

²⁰ RUBAKHA, M. – TKACHYK, L. – PRYIMAK, I. – DEMCHYSHAK, N. – YURKIV, R. (2024): Factor Analysis of Financial Performance and Formation of Strategic Resilience in Ukrainian it Companies Under the Challenges of War, p. 260.

²¹ ZEMTSOV, S. – VOLOSHINSKAYA, A. (2024): Russian regional resilience under sanctions, p. 54.

²² BIANCO, D. – FILHO, M. – LATAN, H. – GANGA, G. – FRANK, A. – JABBOUR, CH. (2023): The role of Industry 4.0 in developing resilience for manufacturing companies during COVID-19.

²³ LEI, Y. – LIANG, Z. – RUAN, P. (2023): Evaluation on the impact of digital transformation on the economic resilience of the energy industry in the context of artificial intelligence, p. 785.

²⁴ KLOMP, J. (2024): Targeting profits: The economic impact of arms embargoes on defense companies, p. 391.

²⁵ GÖTZ, N. (2008): In a Class by Itself: Cold War Politics and Finland's Position vis-à-vis the United Nations, 1945-195, p. 71.

²⁶ JENSEN-ERIKSEN, N. (2013): Lost at Sea: Finnish government, shipping companies and the United Nations embargo against China during the 1950s, p. 68.

²⁷ PIÑERO, M.T. (2016): Autonomous foreign policy and the Argentine boycott of the United States embargo on Cuba Política exterior autonómica y el boicot argentino al embargo de Estados Unidos a Cuba, p. 51.

²⁸ RETTIG, E. – RUBINOVITZ, Z. (2023): How small states break oil sanctions: Israel's oil import strategy in the 1970s, p. 1.

markets.” Problems of circumvention of the embargo conditions can also be identified in the case of the Cold War and the Cocom (The Coordinating Committee for Multilateral Export Controls) embargo, for example, in the BDR-GDR relationship, e.g., Fäßler.²⁹ If we want to discuss the importance of information technology, we can also find circumvention of embargoes at this level, this issue is mentioned by Sikora³⁰ “*Spectacular espionage operations together with the successful corruption of some capitalist companies have allowed Polish scientists to constantly update the overall view of global trends in IT.*” Sikora³¹ mentions the role of intelligence operations and technology theft: “*...The KGB was a leader in intelligence operations aimed at Western research and development programs and facilities, and its counterparts in the Warsaw Pact states were also deeply involved...*”

We will conclude the mapping of available resources with a relatively extensive study on the development of computers in socialist Czechoslovakia. In this study,³² -state that: “*Based on archival evidence from the Czechoslovak government and its ministries in the 1970s, this article provides a preliminary view of the institutional processes that led to the emergence of the computer disciplines ... in communist Czechoslovakia.*”

Due to the nature of the study, i.e. a comparison with the historical development within socialist Czechoslovakia, we would like to provide an overview of current strategies for those interested, which are similar in character to “planning”, these are 283 documents referred to as “strategic”, at random the “National Recovery Plan (NRP)”, which is a recovery and resilience plan within the meaning of Regulation (EU) 2021/241 of the European Parliament and of the Council, of 12 February 2021 establishing the Recovery and Resilience Facility (RRF), 'Digital Czechia' or 'Innovation Strategy of the Czech Republic 2019-2030'.³³

2 Methods

The essence of the research was a search of literary sources and historical sources focused on the development of technologies, at the levels of embargoes and restrictions, cooperation and national or supranational policies, institutions and directives. Historical research was carried out at the level of analysis of the economic and social environment during the Cold War and the importance of progressive technologies, especially information (computer) technologies. The research was carried out at the level of the development of computers in socialist Czechoslovakia and the Eastern Bloc in the context of the planned economy and directive decision-making, supranational interests and the implementation of market inhibition in the form of embargoes and political restrictions. At the same time, the influence of supranational groupings of Comecon (RVHP) and the EU was examined.

The search and research in historical sources are followed by a comparison, which focuses on three priority areas. Restrictions, Directives and company tools.

The problem of historical comparisons can be found in two priority levels of research. The first level is a simple description of historical knowledge (we deliberately do not use the term historical sources, because we understand knowledge as the conclusion of research applied to the level of knowledge), on the second level it is possible to compare with the present, in which case it is necessary to distinguish the degree of knowledge transferable to the present and

²⁹ FÄBLER, P. (2006): Bonn und das strategische Embargo gegen die Sowjetunion und ihre Verbündeten 1949–1958 (Bonn and the strategic embargo against the Soviet Union and its allies, 1949–1958), p. 673.

³⁰ SIKORA, M. (2017): Clandestine Acquisition of Microelectronics and Information Technology by the Scientific-technical Intelligence of the Polish People's Republic in 1970-1990, p. 200.

³¹ SIKORA, M. (2022): Spies, Brokers, and the State: Intelligence Operations and the Polish Computer Industry in the 1980s, p. 210.

³² DOLEZAL, M. – SMUTNY, Z. (2019): The Emergence of Computing Disciplines in Communist Czechoslovakia: What's in a (Sovietized) Name?, p. 1.

³³ STRATEGY DATABASE. (2024): Portál strategických dokumentů.

then to identify the degree of applicable knowledge and the degree of applied knowledge within the comparison.

The historical comparison shows and confirms the progressive role of technologies and at the same time the political and supranational character of the tools of competition and protectionist policy, which under various pretexts eliminates the market environment and purposefully slows down classical market mechanisms, especially the free market. These policies are usually implemented on the basis of an identified (or artificially created competitive, often referred to or understood as security) threat and can be understood as a “retarding effect” of globalization factors.

3 Historical comparison

If we want to examine the resilience of the corporate environment from an IT perspective, it is necessary to look at how the available number of these resources has developed and how it has been conceived. Sikora³⁴ states that *“Along with the imminent détente on the eve of the 1970s, approximately 70,000 computers were working in the USA. At the same time, Poland had 200 such facilities. Several factors were responsible for this backwardness, in particular the embargo on the sale of dual-use components to communist countries.”* Other authors also point out the importance of computers in relation to embargoes: *“When the personal computer revolution was underway, the computer embargo was at the forefront of Cocom, even though personal computers were not prominent at its inception.”*³⁵

The Eastern and Western blocs developed differently in the segment of the use of computer technology during the Cold War. The difference was not only in the maturity of the technology, but also in the deployment and software development segment. In the Western Bloc, the deployment of computer technologies has been driven primarily by the market since about the 1970s. For this reason, software development in the Western bloc was less coordinated, but it responded flexibly to market needs. In the Eastern Bloc, coordinated, society-wide optimization of technologies was crucial, including the coordination of teaching and training of employees for the operation and management of computer centres. A significant positive of the implementation of computers in the Eastern Bloc was the focus on the economy and the manufacturing sector, which was reflected in the insufficient support of “personal” computers on the market and lagging behind in the microcomputer segment, but in the corporate environment it was visionary ahead of its time with the planned AMS concept. Automated management systems (AMS, sometimes referred to as Automated control systems, ACS) represented a broad technical and administrative concept of computer records, accounting, planning, etc., which usually took place in the mode of batch processing of bulk data. In the Western bloc, technological progress gradually manifested itself (due to the imposed technological embargo), which by the end of the 1980s reached about a ten-year lead over the Eastern Bloc, especially in the segment of mini and microcomputers. The development of technology in socialist Czechoslovakia, like other areas, was controlled and managed centrally at the level of the leading party, the Communist Party of Czechoslovakia, the government and Moscow, and was also subject to the international concept of cooperation between the countries of the socialist bloc under the umbrella of Comecon (The Council for Mutual Economic Assistance, CMEA, RVHP). For this reason, computers were deployed in the Eastern Bloc rather defectively, according to the needs of the planned economy. Directive management and international cooperation brought efficiency in the use of computers for enterprises, the resilience of enterprises was supported by economic certainties and planned redistribution of

³⁴ SIKORA, M. (2017): *Clandestine Acquisition of Microelectronics and Information Technology by the Scientific-technical Intelligence of the Polish People's Republic in 1970-1990*, p. 200.

³⁵ LESLIE, CH. (2019): *From CoCom to Dot-Com: Technological Determinisms in Computing Blockades, 1949 to 1994*, p. 196.

resources, and the optimization of the process of dislocation of computer resources to critical and priority production sites was very important from the technological point of view, which ensured a high share of stability of priority production and enabled the operation of robust systems on a relatively small technological base.

3.1 Background to the development of technology in socialist Czechoslovakia

From the point of view of the economy at the state level, the development of computer technology in socialist Czechoslovakia had to be subordinated to the economic plans enshrined in the Constitution of the Czechoslovak Republic (Constitutional Act No. 150/1948 Coll.), or in the Constitution of the Czechoslovak Socialist Republic (Constitutional Act No. 100/1960 Coll.) and later constitutional versions.

In this sense, it is necessary to analyse historical facts, the 1970s and the development of technology in socialist Czechoslovakia can be based on information on the timetable for the implementation of the measures submitted by the Minister for Technical and Investment Development Ladislav Šupka³⁶ in March 1973 for the meeting of the Government Committee for Science and Technology of the Government of the Czechoslovak Socialist Republic. In the resolution on the “Report on the Current State of the Unified National System of Management of the Deployment and Efficiency of the Use of Computer Technology in the National Economy,” the Minister was instructed to submit in cooperation with the SPK (State Planning Commission), FMHS (Federal Ministry of Metallurgy and Engineering) and other interested ministries to the Government Committee for Science and Technology by 31.3.1973 “a timetable for the implementation of the individual measures listed in the report in order to create a gradually comprehensive interconnected system of unified management of the deployment of computer technology in the national economy.”³⁷ By Government Presidium Resolution No. 277/71, the Committee for Electronic Computer Technology was established and the principles of a unified nationwide system of management of the deployment and use of computer technology were adopted. At the time, it was a progressive state concept that included, among other things:

- Ensuring systematic prognostic, conceptual and methodological activities both at the departmental and national level.
- A radical restriction on the import of computer technology from capitalist countries and a clear transition to the technology of socialist countries.
- Transition from the use of computers from batch data processing to the use of computers for building automated information and control systems under unified methodological management.
- Improvement and rationalization of information systems.
- Purposeful planning and binding balancing of automatic computers and investment limits as part of the national economic plan.
- Consistent orientation on international cooperation with the USSR and other countries of the socialist camp countries, both in the field of computer and automation technology and in the field of their use.

In the “Resolution of the 8th Meeting of the Government Committee for Science and Technology of the Government of the Czechoslovak Socialist Republic” submitted by the FMTIR (Federal Ministry for Technical and Investment Development), the concept of transition to socialist computer technology is presented and the situation for the next 5 years is forecasted (Table 1, Figure 1). It is possible to identify an effort to transition to a “socialist platform” of computer technology, space is given to domestic computers, the priority was the

³⁶ NA (2024a): National Archives of the Czech Republic in Prague, Archive fund SKVTIR.

³⁷ NA (2024a): National Archives of the Czech Republic in Prague, Archive fund SKVTIR.

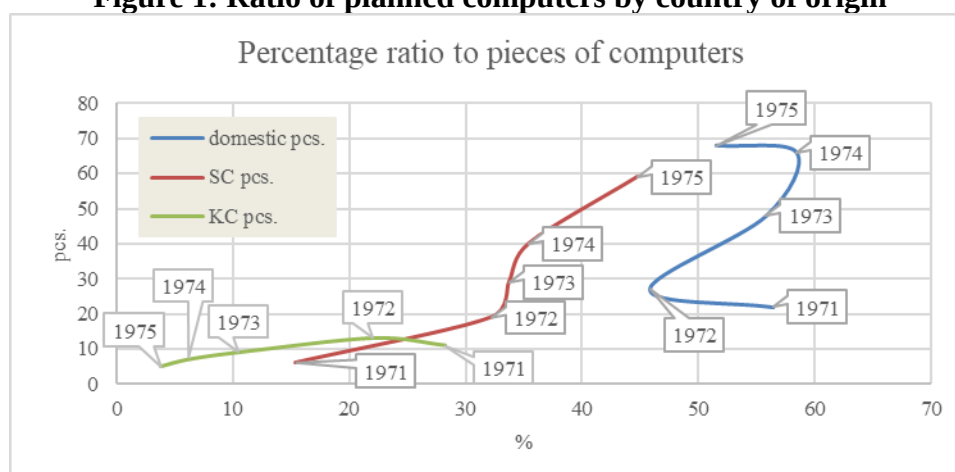
concept of cooperation between socialist countries, there is a noticeable reduction of computers from capitalist countries, yet it is still planned.

Table 1: Planned number of computers

Year	Total pcs.	Total %	domestic pcs.	domestic %	SC pcs.	SC %	KC pcs.	KC %	pcs.
1971	39	100	22	56,4	6	15,4	11	28,2	--
1972	59	100	27	45,8	19	32,2	13	22	--
1973	86	100	48	55,8	29	33,7	9	10,5	--
1974	113	100	66	58,4	40	35,4	7	6,2	-19
1975	132	100	68	51,5	59	44,7	5	3,8	-46

Source: Own processing according to Kovář (2024b).

Figure 1: Ratio of planned computers by country of origin



Source: Own processing according to Kovář (2024b).

Graph 1 shows the percentage share of domestic computers imported from capitalist states (KC) and socialist states (SC), (more precisely, from the countries of the socialist camp). The x-axis shows the percentage ratio of all computers, the y-axis shows the number of required pieces. From the table and graph, it can be seen that already at the beginning of the deployment of computer technology in Czechoslovakia it was predicted that the concept assumed an almost 11% deficit. It is clear from the graph that although the share of domestic computers is planned to be the highest in absolute values, it has a declining tendency in percentage terms after 1974, as well as in the period between 1971 and 1972. It is also interesting to note that the number of computers from capitalist countries in 1971–1974 was higher than the share of socialist computers in 1971, which indicates the need to account for imports from capitalist countries. For the sake of completeness, we would like to add that this concept must take into account 2 levels of prediction. First, minicomputers are not taken into account, which is explicitly stated in the report: “by the end of 1973, 86 computers (ben minicomputers) will be installed or delivered, which represents an increase of 46% compared to 1972.” The second conceptual level, perhaps unintentionally, responds to the outdated domestic series of computers “... the production of the domestic EC 1021 computer is reduced from 40 to 23 pieces,” but the report also states that: “Compensation by import of Soviet EC 1030 computers could not be secured for 1974. In addition, it turned out that in some ministries not all the requirements applied were covered by investment limits, and so the balance for 1974 was not closed.” However, according to other sources,³⁸ 69 computers (JSEP series – Unified System of Electronic Computers) were deployed in 1974 and 185 in 1976. This situation is even more confusing if you calculate with

³⁸ KOVÁŘ, P. (2024a): Jednotný systém elektronických počítačů.

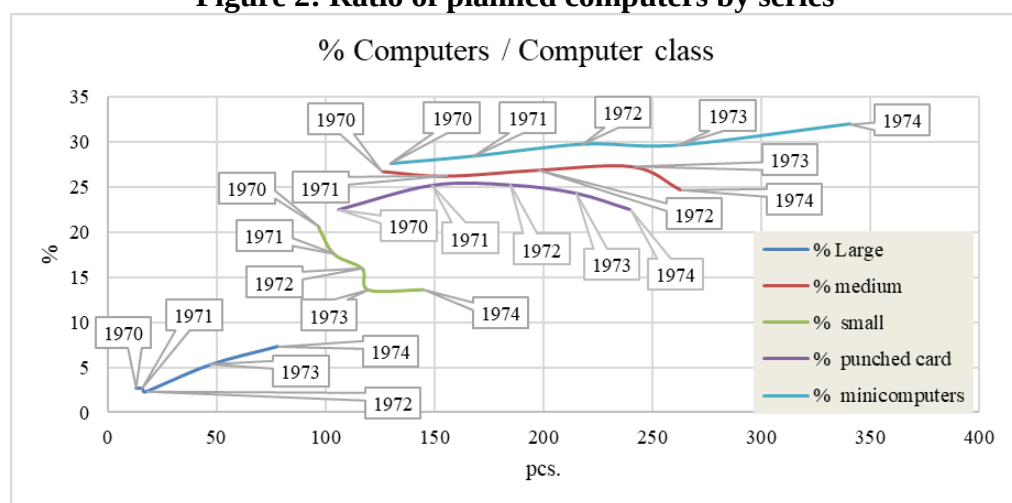
more types of computers. Kovář³⁹ shows the states of computers segmented into large, small, medium, etc., see Table 2 and Figure 2.

Table 2: Planned number of computers by series

Year	large	medium	small	punched card	minicomputers	total
1970	13	126	97	106	130	472
1971	16	155	104	149	168	592
1972	17	197	117	185	218	734
1973	47	241	120	215	262	885
1974	78	263	145	240	341	1 067
total	171	982	583	895	1119	3750

Source: Own processing according to NA, 2004a)

Figure 2: Ratio of planned computers by series



Source: Own processing according to Kovář (2024b).

Figure 2 shows the number of computers in the years 1970-1973 in individual segments (x-axis) and the percentage of all computers in the given year (y-axis).

The graph shows that the development of minicomputers and medium-sized computers had the greatest dynamics, but between 1973 and 1974 they recorded a drop in the percentage share of the total number of computers. The unsystematic or even “ossified” understanding of innovation is evidenced by the high proportion of punched card computers, their high dynamics in the number of computers and a smaller share in the percentage decline between 1971 and 1974 than the percentage decline in the share of minicomputers. The underestimation of the importance of the transition from large computers to small and mini computers is also evidenced by the continuous, both absolute and percentage increase in large computers. It is necessary to realize that this segment is seemingly the least represented in the chart, but due to price and performance parameters, this segment was dominant for the corporate and state sectors during the fifth five-year plan.

By comparing Tables 1 and 2 and Graphs 1 and 2, it can be seen that the state prediction of the development and deployment of computers was not able to use the potential of minicomputers, and the tables also show inconsistencies and unsystematic nature in the records. Nevertheless (or rather because of this) it is easier to trace the shares of individual computer classes and manufactured pieces than in Western countries.

³⁹ KOVÁŘ, P. (2024b): Statistické údaje

To illustrate this, we quote from Appendix 1⁴⁰ *“Fulfilment of the points of the timetable for the implementation of individual measures, listed in the material for the Government Committee of Science and Technology of the Government of the Czechoslovak Socialist Republic”* to the *“Report on the Current State of the Unified National Management System for the Deployment and Use of Computer Technology in the National Economy”*⁴¹ of 30 March 1973 of the financial limits devoted by the state to computer technology: *“For 1973, the SPK (State Planning Commission, additional limits for the purchase of computer equipment in the total amount of 292 million Czechoslovak crowns, distributed for FMHS (Federal Ministry of Metallurgy and Engineering, authors' note) 54 million Czechoslovak crowns, FMD (Federal Ministry of Transport, authors' note) 30 million CZK, MP ČSR (Ministry of Industry of the Czechoslovak Republic, authors' note) 124 million CZK, Ministry of Defence of the Czechoslovak Republic (Ministry of Defence, authors' note) 19 mil. CZK, MoD SSR 19 mil. CZK and MP SSR 46 million CZK. For 1974 and 1975, the limits on the purchase of computers are not additionally increased and the ministries must cover their requirements without the right to increase the investment limits for buildings up to CZK 1.5 million. CSK budget costs and machinery not included in the construction budget.”*

The Government Committee for Science and Technology further states that *“The analysis of this situation shows the necessity to urgently examine the possibilities of domestic computer production and, in connection with this, to carry out appropriate negotiations with the partners of ZST (countries of the socialist camp, author's note) on the possibility of increasing the supply of computers of their production.”* As early as the 1970s, it was stated that there were deficiencies in the balance sheets and deployment of computer technology.

From this list it is clear:

1. enormous financial demands (almost a million crowns for a computer),
2. the complexity of the planning apparatus.

3.2 Directive in the Eastern Bloc and Socialist Czechoslovakia

The given examples show the issue of records of manufactured computers and the unsystematic nature of directive management and planning of computer production. The real importance of computer technology was not realized by the party and political leaders until the end of the 1980s, when the *“Program of Informatization of Czechoslovak Society”* was developed (discussed at the Central Committee of the Communist Party of Czechoslovakia seminar on informatics on January 25, 1989 and in the Central Committee of the Communist Party of Czechoslovakia for Science and Technology on January 30, 1989, it was stated that *“informatization must be understood as a society-wide process”* and a draft of the principles of state science and science and technology policy until 2005 was created.

The effort for total decision-making and *“unified nationwide development management”* is evident already at the beginning of the development of computers in the Czechoslovak Government Resolution No. 24 and 28 of January 1971 *“Proposal for the organization of unified nationwide management of the development and production of electronic computer technology, its deployment and use.”*

The effort of state authorities in the 1970s and 1980s was to apply uniform principles and regulate the process of creating these systems from the central level, according to the *“Concept of Building Automated Guidance Systems in the National Economy”* approved by Government Resolution No. 16 of 1974, or the subsequent ministerial orders of 1978. *“The term ASŘ meant a control system equipped with computers, telecommunication technology and programs for computers (software), enabling to generate information for control from centrally stored data. In the advanced chap. At the same time, there was talk of “automatic data*

⁴⁰ NA (2024a): National Archives of the Czech Republic in Prague, Archive fund SKVTIR.

⁴¹ NA (2024a): National Archives of the Czech Republic in Prague, Archive fund SKVTIR.

processing.” *The term ASŘ expressed a broader approach to the introduction of computers for central control systems. A distinction was made between technical and technical axes. processes, organizations, territorial management,*”⁴² the authors even mention the concept of a national system in this sense: *“The idea of a nationwide automated management system (CAS) is not developed because it was based on the central administrative-commanding system of management in socialist countries.”* They thus indicate the inconsistency of the socialist understanding of the process of deploying information technologies and the real spontaneity of IT development.

3.3 Transnational directives, coordination in the Eastern Bloc, transnational influences

If we want to compare supranational influences, it is necessary to mention Comecon (The Council for Mutual Economic Assistance), which was a business and economic institution (organization), founded in 1949, which ceased to exist with the collapse of the Eastern Bloc in 1991. Comecon is currently understood as a power tool for controlling national economies.

In 1962, the “Commission for Scientific Problems of Computer Technology” was established in Warsaw, and in 1964 the production and design of computers began to be coordinated between the Comecon countries. In 1969, the Intergovernmental Commission on Computing was established to coordinate the production of computers.

The cooperation of the Comecon countries was conceptually completed by the (only limited implementation) concept of the “International Centre for Informatics and Electronics,” the agreement was signed in 1987 in Moscow and the government of the Czechoslovak Socialist Republic approved it by a resolution of 30 June 1988.

It is necessary to realize that in addition to the relevant national ministries, other institutions also intervened in the planning process, e.g. The Federal Planning Office, the State Planning Commission, and a whole range of commissions at the Comecon. In addition to this complicated structure of various existing authorities and commissions, other institutions were gradually created, in this short summary it is not possible to mention everything, for example NOTO – National Organization of Technical Service. The NOTO function was ensured in a multinational environment, within the Czechoslovak Socialist Republic the NOTO function was ensured by the decision of the FMHS of May 1972 by the FMHS decision of May 1972 by VHJ ZPA (VHJ – Production and Economic Unit, ZPA – Industrial Automation Plants) and TESLA (Czechoslovak Company, whose name is an abbreviation of the words TEchnika SLAboproudá), through their organizations: Kancelářské stroje, n.p. Praha, Datasystém, n.p. Bratislava, Centre for Computer Technology TESLA Prague.

From the FMHS report, which was discussed at the VIII th meeting of the Committee on Electronic Computing in December 1973, it follows that *“the preparation of the Czechoslovak Committee. NOTO is roughly according to work schedules. In the KSNP (Office Machines, authors' note) and DSNP (Datasystem, authors' note) enterprises, sections of computer systems were established, in which 1400 qualified workers were concentrated. In ICS Tesla (Institute of Computer Science, in Czech UVT, authors' note), capacities have been allocated to ensure current tasks for JSEP. In these capacities, all three Czechoslovak NOTO organizations provide pre-contracting and contracting activities related to hardware deliveries, design and construction of computer centers for JSEP within specialized departments. The training of programmers and technicians in NOTO organizations was also started. All Czechoslovak NOTO organizations have currently completed the first courses of training of lecturers – instructors in the USSR, both for programming and for technical operation...”*

⁴² PERNICA, V. – NEŠPOR, R. Z. (ed.) (2017): Systémy řízení automatizované, Sociologická encyklopedie.

3.4 Current environment and trends.

The policy of supranational integration can lead to directive decisions that are to a certain extent comparable to directive management from the era of socialism and planned economy, or to supranational cooperation comparable to Comecon. *“There are many reasons to compare the current European Union with the former Council for Mutual Economic Assistance, known in our country under the acronym Comecon. On the contrary, the current EU certainly cannot be compared to its predecessor, i.e., the EEC from the period before 1989. It was still a functioning institution that did not pretend to be a political center of power... The Comecon countries worked ... In the regime of “limited sovereignty”... the current EU, i.e., the EU after the so-called Lisbon Treaty, has gradually embarked on the path of “limited sovereignty” of EU member states. EU legislation today consists of EC directives and regulations. As far as directives are concerned, they require states to adopt them into their legal systems through the process of so-called “implementation”, and it is even simpler for regulations.”*⁴³

Alternatives to the cooperation of the Comecon countries and the concept of the “International Centre for Informatics and Electronics” from the 1980s in the Eastern Bloc can be identified in current EU policy, e.g., in Regulation (EU) 2021/887 establishing the “European Cybersecurity Industrial, Technology and Research Competence Centre and Network of National Coordination Centers.”⁴⁴ Other alternative comparable initiatives⁴⁵ also include the “European High Performance Computing Joint Undertaking” (EuroHPC JU). Among the European transnational concepts, it is also necessary to mention the “Digital Europe” (DIGITAL) programme, which is an EU funding programme aimed at bringing digital technologies to businesses, citizens and public administrations, as well as the “Connecting Europe Facility - Digital,” the “Strategic Technologies for Europe” (STEP) platform, which was set up by the EU to support European industry and increase investment in critical technologies, and supports and incentivises investment in infrastructures digital connectivity of common European interest. The EU's key funding programme for research and innovation is 'Horizon Europe'. Following the decision on the mid-term review of the Multiannual Financial Framework, the indicative funding for Horizon Europe for the period 2021-2027 is EUR 93.5 billion, with some sources⁴⁶ reporting as much as EUR 95.5 billion. Horizon Europe is the EU's 9th multiannual framework programme for research and innovation, which runs from 2021 to 2027.

If we talk about supranational (European) institutions from the point of view of the resilience of the corporate environment, it is necessary to mention the “Executive Agency” EISMEA, this executive agency of the European Commission manages European programs that help small businesses to stay competitive. Project policy can be identified in the concept of Important Projects of Common European Interest (IPCEI), which make a significant contribution to economic growth, employment, the green and digital transitions, and the competitiveness of the Union's industry and economy.

There is a wide range of other projects, policies and regulations by which the EU regulates market principles and which (currently demonstrably the Green Deal policy) degrade the competitiveness of the European business environment. At random, without any claim to completeness or weight, we can mention, for example, the “Strategy for Sustainable and Smart Mobility” (sets specific goals for the transformation of the transport sector, determines the direction of development in the field of electromobility and alternative fuels – it contains

⁴³ BARTOŇ, J. (2019): EVROPA: Dopadne EU jako RVHP?

⁴⁴ EUROPEAN COMMISSION (2021): The European Cybersecurity Competence Centre and Network is now ready to take off.

⁴⁵ EU (2024b): Evropský společný podnik pro vysoce výkonnou výpočetní techniku (EuroHPC JU).

⁴⁶ EU (2024a): EUR-Lex.

elements of central planning in the field of transport infrastructure and technologies), the “REPowerEU Plan” (sets targets for reducing dependence on Russian fossil fuels, determines the direction of investments in renewable energy sources and energy efficiency - recalls central planning in the field of energy policy), the 'European Semester' (coordinates the economic policies of the Member States, sets recommendations for fiscal and structural reforms - similar to central planning in that it seeks to coordinate economic policies at supranational level), the “Common Agricultural Policy” (regulates agricultural production, sets quotas for products, determines the direction of the development of agriculture in the EU - has elements of central planning in the area of agricultural production, and distribution of subsidies), “Next Generation EU” and “Multiannual Financial Framework” (identifies priority areas for investment and resource allocation – can be compared to central planning in the sense that it determines the use of funds across the EU), “EU Industrial Strategy” (defines key development industrial sectors and technologies, sets targets for digital transformation, sets rules for the environmental sustainability of industry – shows elements of central planning, determines priority areas for the development of the economy), it can be stated that even though the European Union is primarily based on the principles of market economy, in recent years it has shown steps and initiatives that have the character of central planning.

3.5 Protectionist policy

Although it might seem that the current global political world processes are not primarily aimed at intensifying the resilience of the corporate environment, but rather affect uncontrolled migration, unequal environmental behaviour of dominant states or the significantly growing struggle for energy resources, the opposite is true. Priority global trends lead to a protectionist policy of national interests, which is characterized by the struggle for raw material resources and increasing the resilience of the economic environment. This effect is externally manifested in economic sanctions, embargoes due to competition and an increased degree of directive regulations limiting national specifics and interests. This environment was characteristic of the Cold War period.

There is therefore a certain parallel between today's protectionist policy embargo and the Cocom embargo, which was imposed by the United States and Western European countries on the Eastern Bloc during the student war. In the Eastern Bloc, and then in socialist Czechoslovakia, the Cocom embargo, established in 1949 at the beginning of the Cold War, had a primary economic impact. It was primarily intended to coordinate export control from the Western Bloc countries to the Soviet Union and the Eastern Bloc. Embargoes on the export of technology to socialist countries had a major impact on the technological development of the Eastern Bloc, limiting access to advanced technologies, which led to technological lag and reduced competitiveness of socialist economies. Compared to the existing sanctions, “*the embargo ... it was never intended to force Soviet leaders to change their behaviour.*”⁴⁷

At present, there is a wide range of embargoes and sanctions imposed by Western countries that (from the point of view of analysis and comparison of the EU environment) support the objectives of the EU's common foreign and security policy, such as conflict resolution, the fight against terrorism, non-proliferation of weapons of mass destruction, the promotion of democratic values and the protection of human rights.⁴⁸ In this case, it is an analogy comparable to the directive setting of obligations for citizens and businesses, which is contrary to the principles of the free market and the inviolability of personal freedoms. The growing tendency is alarming, which confirms the current trends of world division, possible isolation of the EU and a significant reduction in market mechanisms. This growing trend is

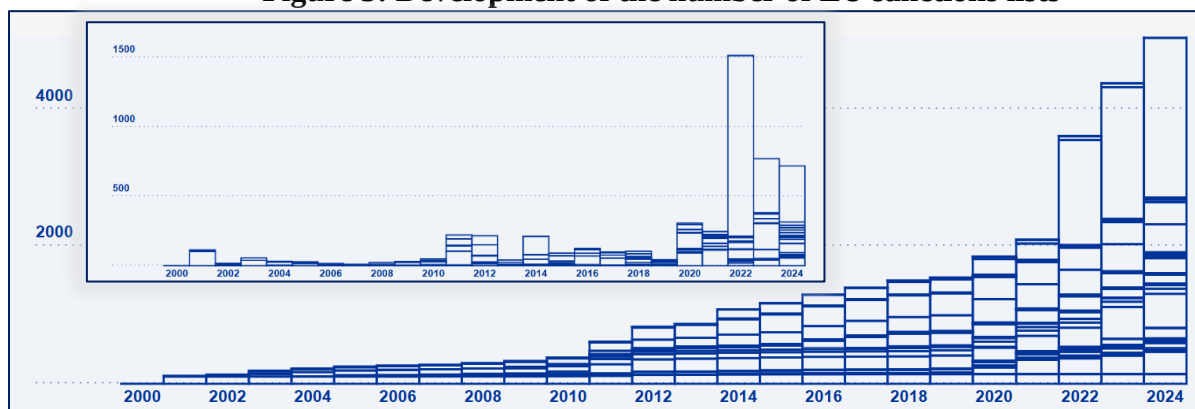
⁴⁷ FØRLAND, T. E. (1991): 'Economic Warfare' and 'Strategic Goods': A Conceptual Framework for Analyzing COCOM, p. 191.

⁴⁸ EU Sanctions Map (2024).

explained, for example, by the Giumelli et al.,⁴⁹ as follows: “Due to shortcomings in the creation of its own military forces, the EU relied on sanctions to play a role in international crises – and this dependence only increased over time,” but the author also questions the effectiveness of sanctions: “The debate on effectiveness often overlapped with the discussion on what the ultimate goals are when resorting to sanctions. Official EU documents show that sanctions are imposed with the aim of changing the behavior of targets.” This principle was not in line with the Cocom embargo.

The EU's current protectionist policy is proclaimed “to minimise adverse consequences for those who are not responsible for the policies or actions that led to the adoption of sanctions.”⁵⁰ Minimizing the consequences of sanctions does not mean that they will not affect entities that are not subject to sanctions. These entities may also include companies from EU countries that are affected by sanctions in the form of loss of sales or raw materials. Primarily, sanctions are implemented in the form of sanction regimes, a sanctions regime means restrictive measures taken either with regard to the situation in a given country or taken against specific horizontal actions (such as terrorism). To illustrate this, we present a graph (Figure 3) showing the development of the number of sanction regimes after 2000. A jump in sanctions in 2022 is evident (smaller graph), and an overall sustained increase is traceable in the cumulative graph (larger graph), which indicates a growing power trend implemented (enforced) in the form of sanctions. At the same time, however, this development must be reflected in the EU market environment and leads to the destruction of existing global market relations, this can significantly threaten the competitiveness of EU companies and can therefore be identified as a significant motivation for the implementation of tools increasing the resilience of the corporate environment.

Figure 3: Development of the number of EU sanctions lists



Source: Own processing according to <https://www.sanctionsmap.eu/#/main>.

3.6 Documents and legislation related to Innovation

In the search for parallels between historical processes and the present, common features of important documents and institutions in the field of science, technology, technology and digitization for the Czech Republic, Slovakia and the European Union were identified. Among the sub-concepts, comparable to NOTO, is the “National Research, Development and Innovation Policy of the Czech Republic 2021+,” approved by Government Resolution No. 759 of 20 July 2020 (Last but not least, it is necessary to mention the Innovation Strategy of the

⁴⁹ GIUMELLI, F. – HOFFMANN, F. – KSIĄŻCZAKOVÁ, A. (2020): The when, what, where and why of European Union sanctions, p. 1.

⁵⁰ EUROPEAN PARLIAMENT (2023): EU AI Act: first regulation on artificial intelligence.

Czech Republic 2019-2030.⁵¹ *“The National Policy is an overarching strategic document at the national level for the development of all components of research, development and innovation in the Czech Republic. The document contributes to the fulfilment of certain criteria: the basic conditions for the possibility of drawing funds from the European Union funds in the programming period 2021–2027... it should contribute to the development and achievement of progress in the following key areas: governance and financing of the R-D-I system; Motivation of people for research careers and development of human resources... defines 5 strategic objectives based on key areas and 28 actions to implement the objectives.”* By comparing the development of this policy (National Policy for 2016-2020), we identify a comparable trend with the pre-revolutionary planned process development: *“The National Research, Development and Innovation Policy of the Czech Republic for the years 2016 to 2020 is a basic strategic document at the national level, which sets the main directions in the field of research, development and innovation and covers other related strategic documents of the Czech Republic. The document places greater emphasis on the support of applied research for the needs of the economy and state administration and identifies the key fields and research topics on which applied research should focus. The national policy also proposes changes in the management and financing of science so that more cutting-edge scientific results are produced and companies are more involved in research and development.”*⁵² At present, within the timeline, the Innovation Strategy of the Czech Republic 2019-2030 (Office of the Government of the Czech Republic, 2024a) is also valid, where an analogy can again be found in propaganda proclamations: *“a team of the most capable personalities in the field of innovation from the corporate environment, scientists, academics and public administration employees, who prepared the most daring innovation strategy of recent years with a large competence overlap, concentrating the activities of a number of ministries and organizations.”*

A wide range of legislation is linked to the National Research Policy, for example Act No. 130/2022 Coll. states *“The draft state budget expenditure on research and development is based on the National Research, Development and Innovation Policy and contains a proposal of expenditure for the calendar year and a medium-term outlook for support for the period immediately following the 2nd year.”* (Including the subsequent Act No. 50/2020 Coll.).

The Ministry of Trade and Industry is responsible for innovation policy, yet Act No. 130/2002 Coll. of the Czech Republic lists other competencies, e.g., in § 1 there is a reference to 2 other ministries: *“the Act regulates in connection with directly applicable regulations of the European Union... tasks of organisational units of the state and tasks of organisational units of the Ministry of Defence and the Ministry of the Interior,”* there is also a clear reference to EU regulations.

The interconnection with transnational strategies can be traced on many levels. For example, in the document Innovation Strategy of the Czech Republic 2019–2030,⁵³ *“goals that correspond to the international requirements of a number of so-called innovation scoreboards” are mentioned. We base this on the three most important ones – the Summary Innovation Index (SII), the Global Innovation Index (GII) and the Innovation, Output Indicator (IOI). According to SII, the Czech Republic is in the largest group of so-called Moderate Innovators. The goal is therefore to be ranked in the Strong Innovators category by 2025 and to be in the leading European group (Innovation Leaders) by 2030,”* to complement the transnational influence, IOI is an indicator of “innovation results” introduced by the European Commission in 2013.

⁵¹ OFFICE OF THE GOVERNMENT OF THE CZECH REPUBLIC (2024b): Národní politika výzkumu, vývoje a inovací České republiky 2021+.

⁵² MINISTRY OF EDUCATION, MŠMT (2024): Národní politika výzkumu, vývoje a inovací České republiky na léta 2016 až 2020.

⁵³ OFFICE OF THE GOVERNMENT OF THE CZECH REPUBLIC (2024a): Inovační strategie ČR 2019-2030.

From the Czech legislation, we can also mention the National RIS3 Strategy – National Research and Innovation Strategy for Smart Specialisation of the Czech Republic 2021–2027,⁵⁴ for comparison with NOTO we can state, for example: *“The development of the economy towards higher innovation and added value is also hampered by a lack of qualified people and a lack of a stable, predictable and motivating business environment.”* In connection with the resilience of the corporate environment and innovation, this strategy directly mentions: *“The purpose of the National RIS3 Strategy ... The main “motto” is: A resilient economy based on knowledge and innovation...”* comparing it with historical documents, we can also find vague and general proclamations: *“At the level of specific objectives, relevant tools and type activities are defined.”*

Similar trends and directives can be identified (in connection with the comparison of socialist Czechoslovakia) in the Slovak Republic, for example, in connection with the resilience of the economy, technology and progress in the National Strategy for Research, Development and Innovation until 2030,^{55,56} *“The National Strategy includes an Action Plan with 91 specific measures, which is already partially being fulfilled,”* including the expected implementation of AI,⁵⁷ or a focus on Smart Cities.

3.7 IT and current directives at the EU level

The way in which the European Union regulates the “information society” through its rules and policies was analysed at the turn of the century by Broderick,⁵⁸ summarizing the findings: *“Innovative products and services from the information technology sector are constantly transforming global communication and the world economy.”*

1. The market economy is subject to a number of directives.
2. Technology development is planned and centrally coordinated.
3. The free market is subordinated and deformed by supranational political processes.
4. The national economic environment is subject to supranational legislation.
5. Transnational cooperation deforms the development of national economies.

Within information technology, there are currently two primary platforms, comparable to the era of computer deployment during the Cold War. These include in particular the global digitization process and the implementation and use of AI resources. EU directives are therefore primarily oriented from the level of physical technologies, regulating and restricting the “virtual” component of IT, data and information behaviour. In this context, there is extensive legislation, mainly centered around the “Data Act”, which was published in the Official Journal of the EU on 22 December 2023 and will enter into force on 12 September 2025. The Data Act complements the “Data Governance Act”, which is the first output of the European Data Strategy. The Data Governance Act came into force in September 2023.⁵⁹ The explanatory material to the Act directly states that it is a “political act”. This directive is part of the “European strategy for data.”⁶⁰ Restrictive instruments related to protectionist policies and embargoes can also be found in this legislation, e.g., Chapter VII deals with illegal access to data by third-country governments. The Data Act provides public sector bodies with the means to access private sector data, thereby strongly supporting the restrictive role of states (and therefore the EU).

⁵⁴ MPO (2022): Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky 2021–2027.

⁵⁵ VAIA (2024): Národná stratégia výskumu, vývoja a inovácií 2030.

⁵⁶ VĚDAVÝZKUM.CZ (2024): Slovensko má novou strategii výzkumu, vývoje a inovací. Hodlá čelit přebujelosti institucí.

⁵⁷ MZV (2024): Slovensko má novou strategii výzkumu, vývoje a inovací, hodlá čelit přebujelosti institucí.

⁵⁸ BRODERICK, T.R. (2000): Regulation of information technology in the European Union.

⁵⁹ EUROPEAN COMMISSION (2024a): Vysvětlení aktu o datech.

⁶⁰ EUROPEAN COMMISSION (2024b): A European strategy for data.

However, according to International Trade Administration:⁶¹ *“it remains unclear how some of the provisions of the Data Act will work in practice: with potential restrictions on the transfer of industrial data outside the EU, companies with global operations may face challenges with their ability to share data between EU and non-EU operations. In addition, the Data Act would prevent the sharing of industrial data with gatekeepers (i.e., large online platforms).”* In this context, the creation of the “European Digital Media Observatory”, a centre to be directly involved in the *“Creation of a platform for cooperation between fact-checkers and academics dealing with online disinformation, is very alarming. It will support the emerging EU market for services provided by fact-checkers. ... public authorities.”*⁶² Politicians can thus significantly dictate which information is “the right one.” More information can be found below, e.g., at European Commission.⁶³ State intervention, in particular in the context of digitalisation, is also the subject of an “Interoperable Europe:” *“... Interoperability allows administrations to work together and ensure the functioning of public services across territorial, sectoral and organisational boundaries.”*⁶⁴ Regarding the digital environment, more can be drawn, for example, at European Commission.⁶⁵

Similar principles of regulation and directives are applied in the case of AI, *“the use of AI in the EU will be regulated by the Artificial Intelligence Act, the world’s first comprehensive AI law.”*⁶⁶ This short list of measures related to information technology, digitization, national and supranational directives can be used as a partial case study that shows the current generation of instability in the market system, comparable to the Cold War period and a directly managed, planned economy, and can push European companies below the acceptable level of environmental sustainability. These regulations, like other, especially European, initiatives, transformed technological and social progress into a pseudo-planned directly controlled economy by means of directive regulations. For the sake of completeness, in the context of EU regulations, the subsequent regulation is shifted to the level of state directives, for example, in the context of the “Artificial Intelligence Act”, Member States are obliged to establish 3 new types of authorities, “Market Surveillance Authority”, “Notification Authority” and must designate a national public authority to enforce compliance with the obligations.⁶⁷ Within the framework of coordinated technology development, it is also necessary to mention the “European Institute of Innovation and Technology”, as a regulatory body determining the priorities of innovation and technological development.

3.8 Business processes as a tool for the resilience of the corporate environment

To increase the resilience of corporate performance, it is necessary to look for tools that will not be significantly subject to directive policy, that can respond flexibly to changes in the economic environment, especially in the segment of supplier and customer relations and in the segment of human resources. At the same time, it is necessary for these technologies to be resistant to restrictions and possible restrictions and not to be tendentiously tied to EU legislation. Experience with automated control systems in the era of a directive planned environment shows that an important tool for increasing resilience is not only technology, but above all the implementation of tools using these technologies, especially in the decision-making process and management of business processes. Figure 4 shows the rate of implementation of selected business process management systems in Czech companies during

⁶¹ INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION (2024): European Union Information Technology Data Act.

⁶² EUROPEAN COMMISSION (2024c): European Digital Media Observatory.

⁶³ EUROPEAN COMMISSION (2024d): Digital Service Infrastructures.

⁶⁴ EUROPEAN COMMISSION (2024e): The Interoperable Europe Policy.

⁶⁵ EUROPEAN COMMISSION (2024f): Digital Services.

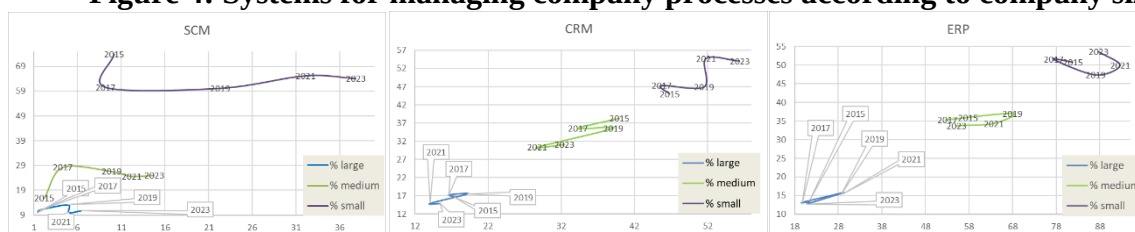
⁶⁶ EUROPEAN PARLIAMENT (2023): EU AI Act: first regulation on artificial intelligence.

⁶⁷ EU ARTIFICIAL INTELLIGENCE ACT (2024): EU Artificial Intelligence Act.

the years 2015 to 2023 with two-year intervals. The willingness of companies to implement these systems is an indicator of the subsequent ability to better respond to the competitive environment, economic and political shocks. Figure 4 compares systems for enterprise resource planning and risk management, systems for managing the flow of goods, data and finances related to a product or service, and systems for managing customer relationships.

The y-axis shows the share of the system in the given year (in %), the x-axis indicates the percentage of companies using the system in the given segment. It is evident that the largest increase is evident in the segment of small companies (10–49 employees) in goods flow management systems, so it is evident that restrictions and embargoes are most perceived as a factor preventing the movement of goods, which companies are trying to prevent. On the contrary, systems for enterprise resource planning and risk management show almost cyclical behaviour in all monitored groups, small, medium-sized (50–249 employees) and large (250 and more employees) enterprises, i.e., they are more dependent on general economic processes.

Figure 4: Systems for managing company processes according to company size

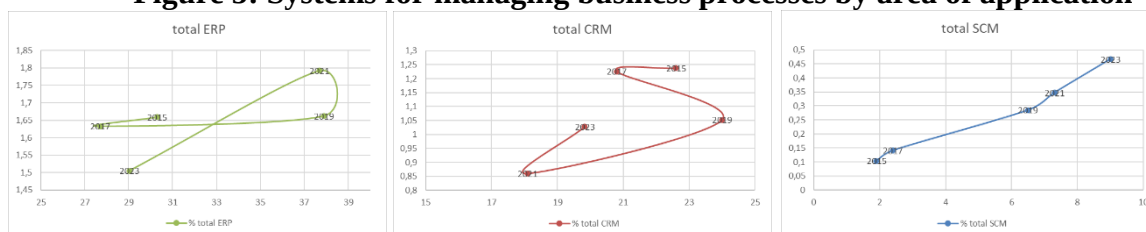


Source: Own processing according to ICT in enterprises, available at: https://csu.gov.cz/docs/107516/ec8d8acc-aa65-8c56-8e64-76910b6ed6e1/2_it_podniky_cz_cas_rady_2024.xlsx?version=2.0

This trend is even more pronounced in the comparison of individual systems related to all systems, as shown in Figure 5.

The y-axis shows the share of all systems, the x-axis shows the percentage of companies using the selected system. Although SCM systems are less used in absolute terms, they are actually increasing their share almost constantly.

Figure 5: Systems for managing business processes by area of application



Source: Own processing according to ICT in enterprises, available at: https://csu.gov.cz/docs/107516/ec8d8acc-aa65-8c56-8e64-76910b6ed6e1/2_it_podniky_cz_cas_rady_2024.xlsx?version=2.0

It is clear from the graphs that companies perceive the need to increase resilience and understand directive regulations and embargoes as risk factors that can be prevented by controlling and managing the movement of goods.

4 Discussion and results

Due to the fact that this is a theoretical study, the results are combined with the discussion and findings of other studies. At the same time, it must be admitted that due to the breadth of the issue, a narrow, purposefully selected segment of technologies and directives is compared, in no case can this study be considered a final analysis, rather it is a motivational and recommending study showing possible future tendencies for research or dissertation.

In general, it can be stated that it is not possible to objectively compare the historical process of the development of information technologies and tools for the resilience of the corporate environment between the Eastern and Western blocs, due to different socio-economic and political platforms.

In the Western Bloc, the deployment was driven primarily by the market from about the 1970s. For this reason, the development of technologies was more spontaneous, reacting flexibly to market needs, and the state coordinated strategic research and development in the sense of ensuring national security.

In the Eastern Bloc, coordinated, society-wide optimization of technologies was crucial, including the coordination of teaching and training of employees for the operation and management of computer centers. In socialist countries, there was a high degree of cooperation, the development of information technologies was coordinated within the framework of cooperation by Comecon directives. For these reasons, the computer series were essentially used, especially SMEP computers (a system of small electronic computers) and the JSEP series. This unification enabled the regime to maintain the resilience of enterprises and the national economy by developing systems for massive business process management (similar to CRM, ERP, etc. in the Western bloc), their coordinated deployment had, despite technological backwardness, a significant economic impact, because they were deployed in a coordinated and systematic manner, taking into account the economic needs of the regime. Priority for the resilience of the business environment was given to automated management systems (ASŘ), which was a concept of business process management (computer records, accounting, planning, etc.), which usually took place in the mode of batch processing of bulk data. Despite the negatives of socialist development, centralized decision-making and planned economy, this initial orientation towards the economy and the manufacturing sector was a significant positive, the negative was the subsequent effect of insufficient support for personal computers and uncompetitiveness in the microcomputer segment.

It is evident that the contemporary world and the world during the Cold War have common features. It is characterized mainly by a bipolar division (even though today's world presents itself as more polar, there are still two power blocs opposing each other), in the past it was a bloc of countries linked to the USSR and the Western world, currently a bloc of Russia, China and countries accepting their policies, or not accepting the policy of the West on the one hand, and countries concentrated around the EU and the USA (the Western world, often referred to as liberal or democratic). It can therefore be stated that the economic dimension of the Cold War, as today (the new Cold War), is narrowed down to two blocks.

It can also be stated that both epochs are characterized by a distinct economic struggle, which is covered by a policy of sanctions and embargoes, applied mainly at the supranational level. The third common level can be identified in the suppression of market principles and mechanisms, although their nature is different. During the Cold War, it was given by the form of ownership of the means of production and the existence of a planned economy, but today the tendency of a planned economy is conditioned by directive regulations of economic and political lobbies.

Another common feature is the importance of information technologies from the position of a competitive and power tool and the implementation of protectionist policies on these technologies. Last but not least, it is evident that economic and global interests have not

been and are not unified even at the level of power blocs, much less across the global economic environment.

An interesting parallel was identified by, for example, Libbey:⁶⁸ *“The economic dimension to the Cold War often focused on two blocs of nations, each led by one of the opposing superpowers. In 1949, the Soviet Union sponsored the Council for Mutual Economic Assistance or Comecon in Eastern Europe; the United States founded the Coordinating Committee for Multilateral Export Controls or Cocom in Western Europe. Both soon expanded. On one level, the two groups were quite distinct. Comecon resembled a common market; Cocom restricted technology transfers. The article below, however, presents a series of arguments that suggest these dissimilar economic groupings possessed to an extraordinary degree a common pattern in their history. They frequently mirrored each other in the contentious relations shared by the U.S. and U.S.S.R.”*

Differences of opinion on key issues and the inability to engage in constructive dialogue significantly worsen the economic and market environment. We can talk about the construction of a new “Iron Curtain” (breaking off diplomatic relations, banning the movement of people or selected nationalities). However, if we pay more attention to economic constraints, the inconsistency of view on restrictions is evident from the beginning of the restrictions and accompanies them throughout their operation, as demonstrated by the circumvention of Cocom sanctions and the current one.

The fragmentation and heterogeneity of EU sanctions may be a serious problem with their effectiveness, as Yudkowsky⁶⁹ has argued that *“A society well protected from minor risks will not take action against serious risks.”*

The research revealed another interesting fact related to embargoes and IT, which is the departure of IT professionals from crisis areas. As an example, we can mention the emigration of the pioneer of Czechoslovak computer technology, prof. Svoboda with a number of collaborators, the comparison shows that *“Ban on IT professionals leaving the country”* is cited as the biggest problem in more than 75% of IT companies in Ukraine today.⁷⁰ There has been a long debate about the effectiveness of embargoes, especially in terms of effectiveness, character and enforceability. Klomp⁷¹ emphasizes national legislation and the willingness to apply sanctions in this sense: *“... the embargoes imposed by the US are unilateral foreign policy measures, while ... the sanctions imposed by the EU and the UN are multifaceted. Multilateral sanctions are usually not subject to enforcement by the institutions that impose them and depend primarily on the individual shipper's obligation to translate them into national legislation and practice, while unilateral sanctions (US) rely primarily on the shipper's willingness to apply them. Better enforcement would lead to better compliance and thus a more effective embargo from this perspective.”* A significant and proven counterproductive effect of embargoes (from the point of view of the recipient of sanctions) is also the acceleration of the efficiency of domestic resources, which was evident in socialist Czechoslovakia (or in the Eastern Communist bloc) at the level of a boom in reengineering and community activities (computer technology produced by the amateur community, for example in the SVAZARM organization). A similar effect can be identified today, *“The Russian food embargo has helped to significantly reduce Russia's dependence on imports of agri-food products, improve the balance of import and export relations, strengthen their product and geographical diversification.”* However, it can be assumed that these pro-growth and pro-activation effects are presented with a certain

⁶⁸ LIBBEY, J. (2010): CoCom, Comecon, and the Economic Cold War, p. 133.

⁶⁹ YUDKOWSKY, E. (2008): Cognitive Biases Potentially Affecting Judgment of Global Risks, p. 91.

⁷⁰ RUBAKHA, M. – TKACHYK, L. – PRYIMAK, I. – DEMCHYSHAK, N. – YURKIV, R. (2024): Factor Analysis of Financial Performance and Formation of Strategic Resilience in Ukrainian IT Companies Under the Challenges of War, p. 260.

⁷¹ KLOMP, J. (2024): Targeting profits: The economic impact of arms embargoes on defense companies, p. 391.

“political bias”, the author himself states in the study that “... *The consumer and social impacts of the embargo are mostly negative. It has caused inflation of producer prices and consumer prices of food, and has significantly reduced purchasing power.*” The pro-growth character of selected segments of production and technology development, comparable to reengineering and community development from the Cold War era, is evident in the activities of Hamas or in Iran at present. The effectiveness and justification of the embargos can be viewed from various angles, for example, the conclusions of the United Nations meeting, where, for example, the United States embargo against Cuba was not justified in contemporary society, as evidenced by the Resolution calling for an end to the United States embargo against Cuba,⁷² stating that the embargo is “Harmful, Violates UN Charter.”⁷³

The discussion also needs to outline other issues of the effectiveness of embargoes, in particular the willingness to participate in sanctions. These tendencies are also known from the Cold War and the Cocom embargo, when Western Europe was far less involved in sanctions than the US, as many analysts, such as Fäßler⁷⁴ point out: “*However, the Western Europeans proved to be reluctant and stubborn allies due to their economic and political interests. The end of the 1940s has been exported to East Europe (during a comprehensive period of German products) and has to be a strategic embargo for the European War in Europe.*” Also, Cain⁷⁵ emphasizes “*tensions between Britain and the US, especially during the Nixon administration, over how British computer firms tried to gain a market in communist countries.*”

It should also be mentioned in the discussion that not the entire Cold War period was necessarily under the influence of restrictions and that there were periods of cooperation, “*it is proven that there is a tendency in modern foreign studies to downplay the importance of the experience of détente as a special model of East-West relations.*”⁷⁶ The period of cooperation in the field of information technology was not exceptional in the Cocom era, who dealt with computer and information technology, analyzed, based on archival materials, the Franco-Soviet cooperation in the field of economics from the late 50s to the 80s of the 20th century, “*which was initially motivated by a common interest in promoting planning methods, but was later reworked as a dialogue dominated by technical issues of information processing and communication and eventually became part of a business strategy to support the French and Eastern European computer industry.*”

Conclusion

The resilience of the corporate environment is influenced not only by the internal implementation of innovative tools, but also by the economic environment in which companies find themselves. Centrally planned economies have historically proven to have serious shortcomings, such as insufficient stimulus for innovation, insufficient competition, or suppression of individual initiatives. However, there is no denying the positive contribution of environmental stability, price stability, social security, or the possibility of redistributing resources according to economic and social needs. The examples of China's economic growth, micro and nano technologies, and the space program show the symbiosis of a planned economy and a free market, provided that planning responds flexibly to the market. This paradox was

⁷² UNITED NATIONS (2023b): General Assembly Concludes Consideration of Cuba Embargo with Adoption of Resolution Urging States to Repeal Laws Impeding Trade, Navigation.

⁷³ UNITED NATIONS (2023a): Economic, Commercial Embargo Imposed by United States Against Cuba Harmful, Violates UN Charter, Speakers Underline in General Assembly.

⁷⁴ FÄßLER, P. (2006): Bonn und das strategische Embargo gegen die Sowjetunion und ihre Verbündeten 1949-1958 (Bonn and the strategic embargo against the Soviet Union and its allies, 1949–1958), p. 673.

⁷⁵ CAIN, F. (2005): Computers and the Cold War: United States Restrictions on the Export of Computers to the Soviet Union and Communist China, p. 131.

⁷⁶ YUNGBLYUD, V. – ILJIN, D. (2024): Trade-Economic and Scientific-Technical Relations Between the USA and the USSR during the Years of Detente, p. 91.

also evident in socialist Czechoslovakia, when the socialist company, JZD Slušovice, implemented elements of the market economy into its business processes and became the “flagship” of computer development and production. On the contrary, in the classic current market environment of the EU, it is possible to observe elements of planning and directives that can significantly limit the market environment. Theoretically, we can observe tendencies to blend the free market with elements of directives.

In the current market environment, the global directive environment brings in particular the risk of supply chain disruption due to crises and geopolitical tensions, high centralization of global management and coordination of international teams, instability between local and global customer requirements, and a high level of threat from regulations and restrictions.

Company tools that can be implemented in this environment are technological innovations, but they may be subject to restrictions and embargoes, and finally the most effective tool is the implementation of tools for business process management. Historical comparison has shown that these tools are undergoing development that determines the robustness of these systems based on the performance and availability of technologies. At the same time, these systems are able to respond flexibly enough to directives that define the character of these tools, the corporate and market environment. An example is the development and robustness of automated control systems, which, although they had limited flexibility, were focused on central planning, emphasized production optimization, availability and performance of technologies, and it was not necessary to develop specific modules within the planned economy, for example, there was limited customer orientation. ASŘ were a key tool for planning and managing rapid industrialization in Eastern Bloc countries, currently Industry 4.0, digital transformation systems and AI tools are an alternative. A focus on customers, on the market economy, is preferred, emphasis is placed on efficiency and competitiveness, flexibility and adaptability.

The added value of the research is historical comparison, which can increase the objectivity of scientific analyses, because in practice there is a targeted political deformation of the content. In relation to the analysed topic, it can be stated that this deformation is pointed out by several authors, e.g. Yungblyud – Ilyin:⁷⁷ *“While Russian authors usually emphasize the equal and mutually beneficial nature of cooperation in the scientific and technological spheres, American and European historians point out that the USSR lagged behind in the development and introduction of new technologies into production by the mid-1970s, was more interested in cooperation and, as a result, a more vulnerable position in negotiations,”* but even this opinion is a reflection of the deformation of the content of information. However, if we want to compare the impact of embargoes on IT development, we would like to take the advice stated by Leslie⁷⁸ in connection with the Cocom embargo: *“Computers were at the center of the quandary: does a device provide an inevitable strategic advantage, or is it the innovation culture that surrounds the device what needs protection? What is more, protecting the institutionalized knowledge from antagonists would require reducing the openness of the academic and scientific institutions that had provided innovation in the first place. When the personal computing revolution was underway, the computing embargo was at the forefront of Cocom, even though PCs had not been prominent at its inception. With the fall of the Berlin Wall and the dissolution of the USSR, it might seem as if Cocom had been successful, yet contemporary critics and practitioners think otherwise. The determinism that underwrote Cocom then operated in reverse: policies granting access to computing networks were imagined to inevitably bring about cultural and political changes. The failure of Cocom to achieve a meaningful hindrance*

⁷⁷ YUNGBLYUD, V. – ILJIN, D. (2024): Trade-Economic and Scientific-Technical Relations Between the USA and the USSR during the Years of Detente, p. 125.

⁷⁸ LESLIE, CH. (2019): From CoCom to Dot-Com: Technological Determinisms in Computing Blockades, 1949 to 1994, p. 196.

to technology and the unintended consequences of its implementation failed to make an impact in the political arena, but the lessons about technology transfer gained from the evaluation of the embargo deserve greater attention to guide policy today.”

It may be alarming to note that at present the dominant political context is detached from the principles of the market economy, competition is perceived as a threat, cooperation as an advantage for competing entities.

References:

1. BALL, J. (2020): Does socialism really lead to economic failure? The USSR and COMECON Eastern Europe before 1989. *Journal of Labor and Society*, 23(1), pp. 87-110.
2. BARTOŇ, J. (2019): EVROPA: Dopadne EU jako RVHP? Neviditelný pes, [online]. In: *Neviditelný pes*, 23. 1 2019. [Cited 3. 10. 2024.] Available online: https://neviditelnypes.lidovky.cz/zahranici/evropa-dopadne-eu-jako-rvhp.A190121_204110_p_zahranici_wag
3. BIANCO, D. – FILHO, M. – LATAN, H. – GANGA, G. – FRANK, A. – JABBOUR, CH. (2023): The role of Industry 4.0 in developing resilience for manufacturing companies during COVID-19. In: *International Journal of Production Economics*, 2023, Vol 256, Article no. 108728.
4. BRODERICK, T.R. (2000): *Regulation of information technology in the European Union*. Netherlands: Kluwer Law International, 2000. ISBN: 90-411-9823-7.
5. CAIN, F. (2005): Computers and the Cold War: United States Restrictions on the Export of Computers to the Soviet Union and Communist China. In: *Journal of Contemporary History*, 2005, Vol. 40, pp. 131-147.
6. CIOTE, C. (2014): Economic resilience to disturbing forces. In: eds. Serban I.: *Proceeding of Second World Congress on Resilience: from person to society*. Timisoara, Romania, 2014, pp. 979-982.
7. DOLEZAL, M. – SMUTNY, Z. (2019): The Emergence of Computing Disciplines in Communist Czechoslovakia: What's in a (Sovietized) Name? In: *Proceeding of Workshop on the History of Computing held at the 24th IFIP World Computer Congress, WCC, 2018, Poznań, Poland, September 19–21, 2019*, pp. 1-25.
8. EU ARTIFICIAL INTELLIGENCE ACT (2024): [online]. In: *EU Artificial Intelligence Act*, 8.11.2024. [Cited 13. 11. 2024.] Available online: <https://artificialintelligenceact.eu/national-implementation-plans/>
9. EU (2024a): EUR-Lex. [online]. [Cited 23. 7. 2024.] Available online: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:horizon_europe EU Sanctions Map, (2024). <https://sanctionsmap.eu/#/main>
10. EU (2024b): Evropský společný podnik pro vysoce výkonnou výpočetní techniku (EuroHPC JU). [online]. [Cited 23. 8. 2024.] Available online: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/european-high-performance-computing-joint-undertaking-eurohpc-ju_cs
11. EUROPEAN COMMISSION (2024a): Vysvětlení aktu o datech. [online]. [Cited 23. 6. 2024.] Available online: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/data-act-explained>
12. EUROPEAN COMMISSION (2024b): A European strategy for data. [online]. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/strategy-data>
13. EUROPEAN COMMISSION (2024c): European Digital Media Observatory. [online]. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://ec.europa.eu/digital-building-blocks/sites/display/DIGITAL/European+Digital+Media+Observatory+dashboard>

14. EUROPEAN COMMISSION (2024d): Digital Service Infrastructures. [online]. [Cited 3. 8. 2024.] Available online: <https://ec.europa.eu/digital-building-blocks/sites/display/DIGITAL/Dashboards>
15. EUROPEAN COMMISSION (2024e): The Interoperable Europe Policy. [online]. [Cited 3. 8. 2024.] Available online: <https://interoperable-europe.ec.europa.eu/interoperable-europe/interoperable-europe-act>.
16. EUROPEAN COMMISSION (2024f): Digital Services. [online]. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: https://commission.europa.eu/about/departments-and-executive-agencies/digital-services_en.
17. EUROPEAN COMMISSION (2021): The European Cybersecurity Competence Centre and Network is now ready to take off. [online]. In: *European Commission*, 28. 6. 2021. [Cited 23. 6. 2023.] Available online: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/european-cybersecurity-competence-centre-and-network-now-ready-take>
18. EUROPEAN PARLIAMENT (2023): EU AI Act: first regulation on artificial intelligence. [online]. In: *Topics*, 8. 6. 2023. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence>
19. FÄßLER, P. (2006): Bonn und das strategische Embargo gegen die Sowjetunion und ihre Verbündeten 1949–1958 (Bonn and the strategic embargo against the Soviet Union and its allies, 1949–1958). In: *Vierteljahrshefte Fur Zeitgeschichte*, 2006, Vol. 54, No. 4, pp. 673-700.
20. FØRLAND, T. E. (1991): 'Economic Warfare' and 'Strategic Goods': A Conceptual Framework for Analyzing COCOM. *Journal of Peace Research*, 1991, Vol. 28, No. 2, pp. 191-204.
21. GÖTZ, N. (2008): In a Class by Itself: Cold War Politics and Finland's Position vis-à-vis the United Nations, 1945-1956. In: *Journal of Cold War Studies*, 2008, Vol. 10, No. 2, pp. 71-96. 10.1162/jcws.2008.10.2.71
22. GIUMELLI, F. – HOFFMANN, F. – KSIĄŻCZAKOVÁ, A. (2020): The when, what, where and why of European Union sanctions. In: *European Security*, 2020, Vol. 30, No. 1, pp 1-23.
23. HAMM, M. – GILLARD, X. (2024): Le travail de la critique en eurocratie Regards ethnographiques croisés. *Politique européenne*, N° 85(3), 40-71.
24. INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION (2024): European Union Information Technology Data Act. [online]. In: *Trade gov.*, 16. 8. 2023. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://www.trade.gov/market-intelligence/european-union-information-technology-data-act>.
25. JENSEN-ERIKSEN, N. (2013): Lost at Sea: Finnish government, shipping companies and the United Nations embargo against China during the 1950s. In: *Scandinavian Journal of History*, 2013. Vol. 38, No. 5, pp. 68-589.
26. KAMINSKI, B. (2000): 17 The Europe Agreements and Transition: Unique Returns from Integrating into the European Union. In S. Antohi & V. Tismaneanu (Ed.): *Between Past and Future: The Revolution of 1989 and Their Aftermath*, pp. 306-331.
27. KHACHATURYAN, M. (2016): Organizational-Economic Mechanism of Formation and Realization of the Industrial Policy Within the Framework of the Cmea and the Eu: Experience and Prospects for Russia. *International Business Management*, 10(14). pp. 2677-2686.
28. KIRPISHCHIKOV, D. (2024): Board of directors' social capital as factor of companies' resilience to exogenous shocks. In: *Journal of the New Economic Association*, 2024, Vol. 1, No. 62, pp. 50-74.

29. KLOMP, J. (2024): Targeting profits: The economic impact of arms embargoes on defense companies, In: *Journal of Policy Modeling*, 2024, Vol. 46, No. 2, pp. 391-416.
30. KOPANTSEV, D. – VAZHENIN, S. (2011): The vulnerability and resilience of the company in modern economic space. In: *Economy of Region*, 2011, pp. 224-228. 10.17059/2011-3-25.
31. KOVÁŘ, P. (2024a): Jednotný systém elektronických počítačů. In: *Historie počítačů v Československu*, 2005-2024. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://historiepocitacu.cz/program-jsep.html>
32. KOVÁŘ, P. (2024b): Statistické údaje. [online]. In: *Historie počítačů v Československu*, 2005-2024. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://historiepocitacu.cz/statisticke-udaje.html>
33. LEI, Y. – LIANG, Z. – RUAN, P. (2023): Evaluation on the impact of digital transformation on the economic resilience of the energy industry in the context of artificial intelligence. In: *Energy Reports*, 2023, Vol. 9, pp. 785-792.
34. LESLIE, CH. (2019): From CoCom to Dot-Com: Technological Determinisms in Computing Blockades, 1949 to 1994. In: *Proceeding of IFIP International Conference on the History of Computing (HC)*, Poznan, Poland, Sep 2018, pp. 196-225.
35. LIBBEY, J. (2010): CoCom, Comecon, and the Economic Cold War. In: *Russian History*, 2010, Vol. 37, pp. 133-152.
36. LICHTENSTEIN, S. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. – LAYMAN, M. – COMBS, B. (1978): Judged Frequency of Lethal Events. In: *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 1978, Vol. 4, No. 6, pp. 551-578.
37. MAHA, L.-G. – STOIAN, C. – BEJENAR, S. (2023): The resilience of Romanian companies in the context of the COVID-19 pandemic: Relevant experiences and good practices. In: *Heliyon*, 2023, Vol. 9, No. 11, eArticle 21951.
38. MŠMT (2024): Národní politika výzkumu, vývoje a inovací České republiky na léta 2016 až 2020. [online]. [Cited 18. 6. 2024.] Available online: <https://msmt.gov.cz/vyzkum-a-vyvoj-2/narodni-politika-vyzkumu-vyvoje-a-inovaci-ceske-republiky-na>
39. MPO (2022): Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky 2021–2027. [online]. 2022. [Cited 18. 6. 2024.] Available online: https://mpo.gov.cz/assets/cz/podnikani/ris3-strategie/dokumenty/2022/1/RIS3-Strategie-_A_RIS3-Strategie_.pdf.
40. MZV (2024): Slovensko má novou strategii výzkumu, vývoje a inovací, hodlá čelit přebujelosti institucí. [online]. In: *BusinessInfo.cz.*, 29. 11. 2024. [Cited 13. 12. 2024.] Available online: <https://www.businessinfo.cz/clanky/slovensko-ma-novou-strategii-vyzkumu-vyvoje-a-inovaci-hodla-celit-prebujelosti-instituci/>.
41. NA (2024a): National Archives of the Czech Republic in Prague, Archive fund SKVTIR. Packet No. 319.
42. NEDELICU, M.-R. (2023): *Industry 4.0 in Central and Eastern Europe: Is Romania Ready to Embrace the Fourth Industrial Revolution?* Proceedings of the International Conference on Business Excellence. 17, pp. 618-629.
43. PERNICA, V. – NEŠPOR, R. Z. (ed.) (2017): Systémy řízení automatizované, Sociologická encyklopedie. [online]. In: *Sociologický ústav AV ČR*, 11. 12. 2017. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: https://encyklopedie.soc.cas.cz/w/Syst%C3%A9my_%C5%99%C3%ADzen%C3%AD_automatizovan%C3%A9
44. PIÑERO, M.T. (2016): Autonomous foreign policy and the Argentine boycott of the United States embargo on Cuba Política exterior autonómica y el boicot argentino al embargo de Estados Unidos a Cuba. In: *Estudios-Centro De Estudios Avanzados-Universidad Nacional De Cordoba*, 2016, Vol. 36, pp. 51-70.

45. PTICHKIN, N. (1965). The 19th Session of the Council for Mutual Economic Assistance in Prague. *The American Review of Soviet and Eastern European Foreign Trade*, Vol. 1, No. 4 (Jul. - Aug., 1965), pp. 3-8.
46. RETTIG, E. – RUBINOVITZ, Z. (2023): How small states break oil sanctions: Israel's oil import strategy in the 1970s. In: *Journal of Strategic Studies*, 2023, Vol. 47, No. 1, pp. 1-31.
47. RUBAKHA, M. – TKACHYK, L. – PRYIMAK, I. – DEMCHYSHAK, N. – YURKIV, R. (2024): Factor Analysis of Financial Performance and Formation of Strategic Resilience in Ukrainian it Companies Under the Challenges of War. In: *Financial and credit activity-problems of theory and practice*, 2024, Vol. 1, No. 54, p. 260-281.
48. SENSIER, M. – BRISTOW, G. – HEALY, A. (2016): Measuring Regional Economic Resilience across Europe: Operationalizing a complex concept. In: *Spatial Economic Analysis*, 2016, Vol. 11, pp. 11-24.
49. SIKORA, M. (2017): Clandestine Acquisition of Microelectronics and Information Technology by the Scientific-technical Intelligence of the Polish People's Republic in 1970-1990. In: *Proceeding of Fourth International Conference On Computer Technology in Russia and in the Former Soviet Union (SORUCOM)*, Moscow, Russia, 2017, pp. 200-212.
50. SIKORA, M. (2022): Spies, Brokers, and the State: Intelligence Operations and the Polish Computer Industry in the 1980s. In: *IEEE Xplore*, 2022, Vol.110, No. 1, pp. 210-219.
51. STEVANOVIC, V. (2009): Europe: Culture and standardization. *PHAINOMENA*, 18(68-69), p. 153+.
52. STRATEGY DATABASE (2024): Portál strategických dokumentů. [online]. 2024. [Cited 3. 6. 2024.] Available online: <https://www.databaze-strategie.cz/cz/cr/strategie>
53. TABER, CH. S. – MILTON, L. (2006): Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs. In: *American Journal of Political Science*, 2006, Vol. 50, No. 3, pp. 755-769.
54. TOLNER, F. – BARTA, B. – EIGNER, G. (2024): Reaction to Idiosyncratic Economic Shocks—Economic Resilience of Small – and Medium-Sized Enterprises. In: *Sustainability*, 2024, Vol. 16, Article no. 5470.
55. UNITED NATIONS (2023a): Economic, Commercial Embargo Imposed by United States Against Cuba Harmful, Violates UN Charter, Speakers Underline in General Assembly, GA/12552. [online]. In: *Press*, 1. 11. 2023. [Cited 13. 10. 2024.] Available online: <https://press.un.org/en/2023/ga12552.doc.htm>.
56. UNITED NATIONS (2023b): General Assembly Concludes Consideration of Cuba Embargo with Adoption of Resolution Urging States to Repeal Laws Impeding Trade, Navigation, GA/12554. [online]. In: *Press*, 2. 11. 2023. [Cited 13. 10. 2024.] Available online: <https://press.un.org/en/2023/ga12554.doc.htm>
57. OFFICE OF THE GOVERNMENT OF THE CZECH REPUBLIC (2024a): Inovační strategie ČR 2019-2030. [online]. In: VVI. [Cited 13. 10. 2024.] Available online: <https://vyzkum.gov.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=866015>.
58. OFFICE OF THE GOVERNMENT OF THE CZECH REPUBLIC (2024b): Národní politika výzkumu, vývoje a inovací České republiky 2021+. [online]. In: VVI, 2020. [Cited 13. 10. 2024.] Available online: <https://vyzkum.gov.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=913172>
59. VĚDAVÝZKUM.CZ (2024): Slovensko má novou strategii výzkumu, vývoje a inovací. Hodlá čelit přebujelosti institucí. [online]. In: *IOCB TEC-H*, 6.12. 2024 [Cited 13. 12. 2024.] Available online: <https://vedavyzkum.cz/politika/politika/slovensko-ma-novou-strategii-vyzkumu-vyvoje-a-inovaci-hodla-celit-prebujelosti-instituci>

60. VAIA (2024): Národná stratégia výskumu, vývoja a inovácií 2030. [online]. [Cited 3. 12. 2024.] Available online: <https://vaia.gov.sk/sk/narodna-strategia-vyskumu-vyvoja-a-inovacii-2/#>.
61. YUDKOWSKY, E. (2008): Cognitive Biases Potentially Affecting Judgment of Global Risks. In: *Global Catastrophic Risks*, eds. Nick Bostrom, N. – Čirković, M. M. New York: Oxford University Press, 2008, pp. 91-119. ISBN 9780198570509.
62. YUNGBLYUD, V. – ILJIN, D. (2024): Trade-Economic and Scientific-Technical Relations Between the USA and the USSR during the Years of Detente. In: *World Economy and International Relations*, 2024, Vol. 68, No. 5, pp. 125-141.
63. ZEMTSOV, S. – VOLOSHINSKAYA, A. (2024): Russian regional resilience under sanctions. In: *Journal of the New Economic Association, New Economic Association*, 2024, Vol. 64, No. 3, pp. 54-83.

Contacts:

Ing. Josef Botlík

Faculty of Philosophy and Science in Opava
Silesian University in Opava
Masarykova 37/343
746 01 Opava
Czech Republic
e-mail:botlik@opf.slu.cz

prof. PhDr. Zdeněk Jirásek, CSc

Faculty of Philosophy and Science in Opava
Silesian University in Opava
Masarykova 37/343
746 01 Opava
Czech Republic
e-mail:zdenek.jirasek@fpf.slu.cz

Ing. Milena Botlíková, Ph.D.

735 71 Dětmárovice č. p. 1422
e-mail: botlikova.m@volny.cz

PREHLAD TEÓRIÍ PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ A ICH KLASIFIKÁCIA¹

OVERVIEW OF THE THEORIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ITS CLASSIFICATION

Michal Kunička

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

Abstrakt: Od polovice minulého storočia môžeme registrovať enormný nárast medzinárodnej mobility kapitálu. Tento proces je spojený s globalizačnými tendenciami a rozmachom nadnárodných spoločností pochádzajúcich nielen z hospodársky vyspelých štátov ale aj z rozvojových. Pritom zahraničné investície sa umiestňujú v zahraničí z rôznych dôvodov. Cieľom tohto príspevku je analyzovať a systematizovať vývoj teórie priamych zahraničných investícií (PZI) od neoklasického chápania umiestnenia kapitálu v zahraničí až po moderné prístupy predpokladajúce trhové nedokonalosti a aktivitu nadnárodných spoločností. Pojednávame o aktuálnych neekonomických faktoroch rozhodujúcich pri umiestnení kapitálu v zahraničí. Rozoberáme kľúčové etapy vývoja teoretických prístupov ku skúmaniu PZI a vymedzujeme hlavné pojmy. Text poukazuje na vysokú koncentráciu teórií PZI, ktoré predpokladajú výlučne ekonomické determinanty umiestňovania kapitálu v zahraničí a ignorujú vedľajšie faktory ako inštitucionálne podmienky zdrojových a prijímajúcich ekonomík.

Kľúčové slová: priame zahraničné investície, portfóliové investície, nedokonalé trhy, determinanty PZI, klasifikácia

JEL klasifikácia: F21, F23

Abstract: Since the middle of the last century, we have been able to register an enormous increase in international capital mobility. This process is associated with globalization tendencies and the expansion of multinational corporations originating not only from economically developed countries but also from developing ones. Foreign investments are located abroad for various reasons. The purpose of this paper is to analyze and systematize the development of the theory of foreign direct investment (FDI) from the neoclassical understanding of capital placement abroad to modern approaches assuming market imperfections and the activity of multinational corporations. We also discuss current non-economic factors decisive in capital placement abroad. We analyze key stages in the development of theoretical approaches to the study of FDI and define the main concepts. The text points to a high concentration of FDI theories that assume exclusively economic determinants of capital placement abroad and ignore secondary factors such as institutional conditions of source and recipient economies.

Key words: foreign direct investment, portfolio investment, imperfect markets, determinants of FDI, classification

JEL Classification: F13, F63

Úvod

Investície sú kľúčovým faktorom pri rozvoji hospodárstva a ich úloha sa stáva obzvlášť významnou v kontexte prebiehajúcej globalizácie a vzostupu jednotlivých ekonomík

¹ Článok je publikovaný v rámci projektu č. 09I03-03-V04-00505 *Súčasný trendy v regulácii a podpore priamych zahraničných investícií* financovaného z Plánu obnovy a odolnosti Slovenskej republiky.

globálneho Juhu. Pritom medzinárodný pohyb kapitálu vedie nielen k obchodnej globalizácii, ale aj k finančnej globalizácii, ktorú výrazne zintenzívňuje. Podľa Konferencie OSN o obchode a rozvoji (UNCTAD) medzinárodné toky kapitálu pozostávajú z troch jeho častí, a to priamych zahraničných investícií (PZI), zahraničných portfóliových investícií a iných investícií.² Kritériom pre klasifikáciu slúži účel investovania. Aj jeden z kľúčových zdrojov štatistík o kapitálových tokoch – Medzinárodný menový fond – identifikuje tri hlavné formy medzinárodných kapitálových tokov.³ Po prvé, uvádza priame investície alebo dlhodobé kapitálové investície, ktoré zabezpečujú investorom kontrolu nad predmetom umiestňovania kapitálu. Tie totiž slúžia na zabezpečenie dlhodobých strategických záujmov investora. Po druhé, vyznačuje portfóliové investície, ktoré sú krátkodobými či strednodobými kapitálovými investíciami do cenných papierov vylučujúce manažérske a kontrolné právo investora ovládať predmet investície. Po tretie, ide o ostatné medzinárodné investície, ktoré nie sú zahrnuté v žiadnej z predchádzajúcich kategórií investícií a zahŕňajú obchodné úvery, pôžičky či bankové vklady. Portfóliovými a ostatnými investíciami zabezpečujú investorovi príjem z investovaného kapitálu. V článku sa preto pokúsime o definovanie a vysvetlenie dvoch najvýznamnejších foriem zahraničných investícií. Rozoberieme portfóliové investície a priame zahraničné investície a skúsime ich navzájom porovnať.

Veľká časť vedeckých prác je založená na PZI ako kľúčovom determinante hospodárskeho rastu a technologického rozvoja. Treba zdôrazniť, že aj samotná podstata hospodárskeho rozvoja spočíva v rýchлом a efektívnom medzinárodnom prenose a lokálnej absorpcii existujúcich technológií. Konceptuálny pohľad na tieto procesy prinášajú jednotlivé teoretické predstavy o zahraničných investíciách, ktoré sú jednou zo základných oblastí ekonomickej teórie. V priebehu dlhého obdobia rozvoja medzinárodných ekonomických vzťahov prešla teória investícií významnými zmenami, čo odráža sociálno-ekonomické podmienky a nové technologické úspechy.

Článok rozoberá vývoj teórie investícií, počnúc neoklasickým chápaním investícií či teoretickými predstavami založenými na nedokonalostiach trhu a končiac aktuálnymi neekonomickými faktormi rozhodujúcimi pri umiestnení kapitálu v zahraničí. Odhaľuje obmedzenia jednotlivých teórií PZI a identifikuje spoločné vlastnosti medzi niektorými z nich. Autor sa taktiež pokúša o klasifikáciu existujúcich teórií PZI. Naplnenie cieľov príspevku môže pomôcť poskytnúť základ pre komplexnú teóriu PZI. Pre dosiahnutie hlavného cieľa uskutočňujeme rešerš aktuálnej literatúry, ktorá je nápomocná pri spracovaní jednotlivých teoretických predstáv o PZI a ich ďalšej klasifikácii. Snažíme sa vyplniť medzeru najmä v domácej literatúre, ktorá sa zaoberá prehľadom teórií a ich klasifikáciou. Z nasledujúceho textu vyplýva, že domáca literatúra je minimálna v oblasti skúmania existujúcich teoretických predstáv.

1 K niektorým otázkam definície pojmu priame zahraničné investície

Pred definíciou PZI si najprv vysvetlíme koncept *portfóliových investícií*, čo nám umožní lepšie pochopiť kľúčový predmet príspevku, a to aj v kontexte vývoja teórií PZI, ktoré sa prirodzene zrodili na základe teoretických predstáv o portfóliových investíciách. Hoci existujú niektoré nezrovnalosti v určovaní zahraničných portfóliových investícií medzi štátmi a medzinárodnými organizáciami môžeme ich definovať ako nákup rezidentov domácej krajiny nekontrolných podielov v zahraničnom majetku a cenných papieroch vydaných spoločnosťami, bankami či vládami iných štátov. Podľa teoretickej analýzy Tancošovej a Slaného portfóliové

² UNCTAD (2011): Scope and definition: Series on Issues in International Investment Agreements. [Online.] In: UNCTAD, 2011. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia20102_en.pdf>.

³ IMF (2009): Balance of payments and international investment position manual. [Online.] In: IMF, 2009. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>>.

investície predstavujú „*pohyb cenných papierov a ich zmyslom je hodnotový výnos*.“⁴ Ovplyvňujú ich najmä úrokové miery, výnosy z cenných papierov či rôzne špekulačné manipulácie. Portfóliové investície sú často nazývané aj nepriamymi investíciami a predpokladajú investovanie zahraničných ekonomických subjektov do akcií kótovaných na národnej burze cenných papierov.⁵ V literatúre pojem *nepriame investície* sa používa na pomenovanie portfóliových investícií hlavne v zmysle absencie záujmu investora podieľať sa na manažovaní a kontrole zahraničných podnikov. Hlavnými znakmi odlišujúcimi portfóliové a priame zahraničné investície sú trvalý záujem investora a jeho efektívna participácia na riadení podniku. Potvrdenie týchto vlastností môžeme nájsť aj v prácach iných autorov, podľa ktorých portfóliové investície zahŕňajú investície do množstva cenných papierov, ako sú zahraničné akcie či štátne dlhopisy, len s cieľom získať finančné výnosy bez akéhokoľvek zámeru vlastniť, kontrolovať alebo riadiť domáce firmy.⁶ V odbornej literatúre sa preto môžeme niekedy stretnúť aj s tvrdením, že portfóliové investície sú *pasívne* a priame investície, naopak, *aktívne*. Aj podľa Makoni manažérska dimenzia je faktorom, ktorý odlišuje PZI od portfóliových investícií.⁷ V zásade, definícia portfóliových investícií by mala byť jednoznačná, ale v praxi problém vymedzenia kontroly záujmov či kontrolného podielu spôsobuje určité ťažkosti. Okrem toho oficiálne národné štatistiky často nezahŕňajú transakcie spojené s nákupom cenných papierov medzi dcérskymi a materskými spoločnosťami.

Skúsme si teraz rozobrať pojem *priame zahraničné investície*. Napriek tomu, že tento pojem je široko používaný v ekonomickej literatúre, zatiaľ neexistuje jednotný názor ohľadom jeho definície. Navyše samotná definícia sa v priebehu rokov neustále mení. Ak sa pozrieme na rôzne prístupy k definovaniu PZI, môžeme identifikovať hlavné odlišnosti, ktoré súvisia predovšetkým so zložitou a všestrannou procesom investovania. Tu môžeme zaradiť otázky ako miera kontroly aktivít podniku zo strany investora, spôsob manažovania a dlhodobej kontroly podniku, definovanie subjektu investícií. Osobitnú kategóriu rozdielu v definíciách predstavuje odlišnosť priamych a portfóliových investícií, ktorú sme čiastočne vysvetlili v predchádzajúcej časti textu.

Novodobá definícia PZI zdôrazňuje myšlienku kontroly a kladie dôraz na trvalý záujem priameho investora. Tu sa zhodujú hlavne definície medzinárodných organizácií ako OECD⁸ či Medzinárodného menového fondu. Priame zahraničné investície sú kategóriou cezhraničných investícií uskutočnených rezidentom v jednej ekonomike s cieľom vytvoriť trvalý záujem v podniku, ktorý je rezidentom v inom hospodárstve. Podobnú definíciu uvádza aj WTO, podľa ktorej priama zahraničná investícia sa uskutočňuje v tom prípade, keď investor so sídlom v domovskej krajine získa aktíva v hostiteľskej krajine so zámerom spravovať tieto aktíva.⁹ Aj podľa slovenskej literatúry prostredníctvom PZI si investor zabezpečuje určitý podiel na vlastníctve a účinnú kontrolu, pričom vstupuje priamo do výrobnéj alebo obchodnej činnosti.¹⁰ Prítomnosť faktoru manažovania aktív a kontroly podniku je rozpoznávacím znakom PZI.

⁴ TÁNCOŠOVÁ, J. – SLANÝ, A. (2004): Teoretické aspekty priamych zahraničných investícií. In: *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 1. s. 63.

⁵ MARANDU, E. E. – DITSHWEU, T. (2018): An overview of the key theories of foreign direct investment: The way forward. In: *Advances in Social Sciences Research Journal*, 2018, roč. 5, č. 12.

⁶ AKIMUNE, I. – YOSHITOMI, M. – KITAMURA, T. (1991): *Japanese direct investment in Europe : motives, impact, and policy implications*.

⁷ MAKONI, P. L. (2015): An extensive exploration of theories of foreign direct investment. In: *Risk Governance & Control: Financial markets and institutions*, 2015, roč. 5, č. 2.

⁸ OECD. (2008): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. [Online.] In: OECD, 2008. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://www.oecd.org/en/publications/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-2008_9789264045743-en.html>.

⁹ WTO. (1996): Trade and foreign direct investment. [Online.] In: WTO, 1996. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://www.wto.org/english/news_e/pr057_e.htm>.

¹⁰ TÁNCOŠOVÁ, J. – SLANÝ, A. (2004): Teoretické aspekty priamych zahraničných investícií. In: *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 1. s. 63.

Z pohľadu miery kontroly možno PZI považovať za vlastníctvo 10 % a viac kmeňových akcií či akcií s hlasovacím právom podniku, čo sa zvyčajne považuje za indikátor „významného vplyvu“ investora.¹¹ Miera kontroly podniku sa však medzi krajinami líši. Väčšina medzinárodných organizácií sledujúcich pohyby kapitálu sa však zhodujú na tom, že priame investície by sa mali klasifikovať ako investície, ktoré garantujú vlastníctvo minimálne 10 % majetku spoločnosti. Tu treba zdôrazniť, že hranica 10 % je odporúčanou na zabezpečenie štatistickej konzistentnosti medzi krajinami, ktoré často operujú s rozličnou minimálnou hranicou podielu investora na základnom kapitáli alebo hlasovacích právach podniku. Pravdou však je, že sa minimálna hranica podielu vlastníctva medzi rôznymi autormi líši a pohybuje sa v rozpätí 10 % až 25 %. Skutočné rozpätie kapitálového podielu môže však byť v praxi rôzne.¹²

2 Pohľad vedeckej literatúry na klasifikáciu teórií PZI

Teória zahraničných investícií je súčasťou všeobecnej ekonomickej teórie, ktorá skúma rozhodnutia o využívaní zdrojov na vytváranie nových kapitálových aktív. V priebehu minulého storočia prešla teória zahraničných investícií významnými zmenami, ktoré odzrkadľovali vtedy aktuálne sociálno-ekonomické podmienky a nový technologický pokrok. Musíme zdôrazniť, že sa zaoberáme výlučne teóriami priamych zahraničných investícií a vyhýbame sa teóriám portfóliových investícií. Priame zahraničné investície boli totiž do 50. rokov minulého storočia vnímané ako podmnožina nepriamych investícií,¹³ čo komplikuje klasifikáciu jednotlivých teórií PZI a ich vývoj v čase. Treba tiež zdôrazniť, že s postupnou akumuláciou teoretických poznatkov a empirických výsledkov je klasifikácia teórií PZI nevyhnutnou pre systematické chápanie problematiky a jej vývoja. Pritom evolúcia teórií PZI pozostáva z dvoch častí, a to deskriptívnej politickej analýzy a neskoršej empirickej analýzy.¹⁴ Tieto prístupy k skúmaniu PZI sa pokúsime vysvetliť v nasledujúcich častiach článku zaoberajúcich sa jednotlivými teóriami.

Vzhľadom na realitu vo svetovej ekonomike bol do polovice 20. storočia obmedzený medzinárodný pohyb kapitálu na portfóliové investície, čo súviselo najmä s absenciou globálnych aktivít nadnárodných korporácií.¹⁵ Z tohto vyplývajú dva limitujúce faktory, ktoré ovplyvnili vývoj teórií zameraných na priame zahraničné investície. Po prvé, teoretické predstavy o priamych zahraničných investíciách sú obmedzené makroekonomickou úrovňou skúmania, ktorá nezohľadňuje úlohu transnacionálnych korporácií, ale hľadá vysvetlenie tokov PZI na úrovni štátov. Po druhé, vzhľadom na dominanciu portfóliových investícií vo svete sa teórie priamych zahraničných investícií nemohli prirodzene rozvinúť ako samostatná kategória. Tieto faktory prispeli k vytvoreniu niektorých kategórií teoretických pohľadov na PZI. Ide o teórie PZI a teórie portfóliových investícií, pritom posledné z vyššie uvedených dôvodov vynecháme. Teórie PZI niektorí autori rozdeľujú podľa úrovne skúmania na makroekonomické a mikroekonomické,¹⁶ zatiaľ čo iní podľa foriem trhu na teórie predpokladajúce dokonalú konkurenciu a teórie predpokladajúce nedokonalú konkurenciu.¹⁷

¹¹ IMF (2009): Balance of payments and international investment position manual. [Online.] In: IMF, 2009. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>>.

¹² TÁNCOŠOVÁ, J. – SLANÝ, A. (2004): Teoretické aspekty priamych zahraničných investícií. In: *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 1, s. 63.

¹³ NAYAK, D. – CHOUDHURY, R. N. (2014): A selective review of foreign direct investment theories. [Online.] In: UNESCAP, 2014. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <https://www.unescap.org/sites/default/files/AWP%20No.%20143_0.pdf>.

¹⁴ VASYECHKO, O. (2012): A review of FDI theories: an application for transition economies. In: *International Research Journal of Finance and Economics*, 2012, roč. 89.

¹⁵ GRANČAY, M. – DUDÁŠ, T. – GREŠŠ, M. (2014): *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*. s. 350.

¹⁶ Pozri: Gray, 2013; Grančay, Dudáš a Grešš, 2014; Makoni, 2015.

¹⁷ Pozri: Agarwal, 1980; Nayak a Choudhury, 2014; Moosa, 2015; Bajrami a Zeqiri, 2019.

Podľa Grayho makroekonomické teórie PZI skúmajú faktory špecifické pre jednotlivé štáty a sú viac prepojené s medzinárodným obchodom.¹⁸ Treba zdôrazniť, že pri makroekonomickom pohľade na PZI sa skúmajú cezhraničné toky kapitálu, ktoré sa zachytávajú v platobnej bilancii, a dôvody ich uskutočnenia, ako napríklad veľkosť trhu, dynamika vývoja ekonomiky, infraštruktúra, prírodné zdroje, či inštitucionálne faktory.¹⁹ Na druhej strane, mikroekonomické teórie PZI sú špecifické pre firmy a prikláňajú sa k nedokonalej konkurencie. V tomto prípade Lipsey uvádza, že mikroekonomické teórie skúmajú motiváciu investora, resp. rozhodovanie firmy alebo odvetvia. Pokúšajú sa objasniť, prečo nadnárodné spoločnosti umiestňujú svoje dcérske spoločnosti v konkrétnych štátoch a snažia sa tam preniknúť. Teórie zohľadňujúce firemnú úroveň sa v zásade rozdeľujú do dvoch skupín. Prvá skupina teoretikov sa zaoberá vnútornými zmenami vo firmách, ktoré povzbudzujú k investovaniu do zahraničia. Ide o konkurenčné výhody firmy, ktoré jej umožnia presadiť sa na zahraničnom trhu napriek zvýhodneným domácim spoločnostiam. Tu môžeme spomenúť teórie konkurenčných výhod firiem od Hymera²⁰ a Kindlebergera,²¹ ktoré boli vypracované v 60. – 70. rokoch minulého storočia. Druhá skupina teórií sa zameriava na firemnú štruktúru v konkrétnom odvetví a zdôrazňuje význam oligopolov. V tomto prípade nadnárodné korporácie reagujú na zahraničnú aktivitu konkurentov v odvetví a investujú navonok pre udržanie svojej pozície. Príkladom tejto skupiny teórií sú práce od Knickerbockera²² a Grahama.²³ Spoločným znakom obidvoch skupín teórií je uvažovanie o nedokonalých trhoch, ktoré vysvetľujú samotnú podstatu existencie PZI.

Napriek niekoľkým klasifikáciám, väčšina autorov zaraduje teoretické predstavy o PZI podľa foriem trhu na teórie predpokladajúce dokonalé trhy a teórie predpokladajúce nedokonalé trhy. V tejto oblasti prominentnými sa stali práce Agarwala²⁴ a Lizonda,²⁵ ale aj nadväzujúce príspevky Nayaka a Choudhuryho²⁶ či Moosaeho.²⁷ V ďalšej časti textu sa pokúsime vysvetliť jednotlivé teoretické predstavy, ktoré dnes poznáme pod zastrešujúcim názvom *všeobecná teória PZI*. Musíme však upozorniť, že neexistuje nejaká jedna teória PZI, ktorá by pokrývala obrovské spektrum problematik a determinantov, naopak poznáme asi desiatky teoretických predstáv, ktoré sa navzájom nie vždy vylučujú a sú komplementárne. Tu môžeme, napríklad, spomenúť prínos Faethovej do rozpracovania systematizácie teórií, ktorá rozlišuje 9 teoretických modelov.²⁸ Navrhovaná kategorizácia teórií PZI podľa odbornej literatúry je uvedená v tabuľke 1.

¹⁸ GRAY, H. P. (2013): Macroeconomic theories of foreign direct investment: An assessment, s. 172-195.

¹⁹ LIPSEY, R. E. (2004): Home-and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment.

²⁰ HYMER, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*.

²¹ KINDLEBERGER, C. P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*.

²² KNICKERBOCKER, F. T. (1973): Oligopolistic reaction and multinational enterprise. In: *The International Executive*, 1973, roč. 15, č. 2, s. 7-9.

²³ GRAHAM, E. M. (1975): Oligopolistic imitation, theories of foreign direct investment, and European direct investment in the United States. [Online.] In: MIT, 1975. [Citované 24.2.2025.] Dostupné online: <<https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/48748/oligopolisticimi00grah.pdf?sequence=1>>.

²⁴ AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.

²⁵ LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: IMF, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>.

²⁶ NAYAK, D. – CHOUDHURY, R. N. (2014): A selective review of foreign direct investment theories. [Online.] In: UNESCAP, 2014. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <https://www.unescap.org/sites/default/files/AWP%20No.%20143_0.pdf>.

²⁷ MOOSA, I. A. (2015): Theories of foreign direct investment: Diversity and implications for empirical testing. In: *Transnational Corporations Review*, 2015, roč. 7, č. 3, s. 297-315.

²⁸ FAETH, I. (2009): Determinants of foreign direct investment—a tale of nine theoretical models. In: *Journal of Economic surveys*, 2009, roč. 23, č. 1, s. 165-196.

Tabuľka 1: Klasifikácia teórií priamych zahraničných investícií

<i>Autor</i>	<i>Kategórie teórií PZI</i>
Agarwal (1980)	• Teórie predpokladajúce dokonalé trhy • Teórie predpokladajúce nedokonalé trhy • Hypotézy založené na sklone k investovaniu • Iné determinanty PZI
Lizondo (1990)	• Teórie predpokladajúce dokonalé trhy • Teórie predpokladajúce nedokonalé trhy • Iné teórie PZI • Ďalšie determinanty PZI
Grančay, Dudáš, Grešš (2014)	• Teórie skúmajúce PZI na makroekonomickej úrovni • Rozvojové teórie PZI • Teórie skúmajúce PZI na mikroekonomickej (firemnej) úrovni • Eklektická teória PZI
Nayak a Choudhury (2014)	• Teórie založené na dokonalnej konkurencii • Teórie založené na nedokonalých trhoch • Teórie založené na charaktere meny • Teórie PZI nadväzujúce na medzinárodný obchod • Rozvojové teórie PZI
Moosa (2015)	• Teórie predpokladajúce dokonalé trhy • Teórie predpokladajúce nedokonalé trhy • Iné teórie PZI • Teórie založené na iných (inštitucionálnych) faktoroch

Prameň: vlastné spracovanie autora.

V ďalších častiach článku zhrnieme existujúce teoretické konštrukty o PZI, ktoré zdôrazňujú rôzne faktory a motívy investovania. Niektoré z týchto teórií používajú argumenty, ktoré sú aplikovateľné aj na analýzu portfóliových investícií. Odlišnosťou teórií PZI je však uvažovanie o manažovaní a kontrole dcérskych firiem. Najprv rozoberáme teórie, ktoré predpokladajú dokonalé trhy a zameriavajú sa na rozdiel v miere výnosov, diverzifikácie portfólia či veľkosti trhu, resp. produkcie. Ďalej sa zaoberáme teoretickými predstavami, ktoré predpokladajú nedokonalé trhy a zdôrazňujú úlohu priemyselnej organizácie podnikov, internalizácie, životného cyklu výroby a oligopolistickej reakcie firiem. Uvádzame tiež zastrešujúcu teóriu predpokladajúcu nedokonalé trhy, ktorú poznáme ako eklektickú teóriu PZI. Nasledujúce časti sú venované ďalším teoretickým predstavám, a to hypotéze interného financovania, teórii menovej oblasti, modernejšiemu modelu gravitačného typu. Záverečnou kategóriou teoretických vysvetlení o umiestňovaní PZI je inštitucionálny rámec, ktorý zahŕňa vnútroštátne podmienky prijímajúcich krajín, ale niekedy aj zdrojových štátov. Tu môžeme spomenúť faktory ako politická stabilita, daňový režim či štátne stimuly.

3 Teórie predpokladajúce dokonalé trhy

Azda prvé teoretické vysvetlenie PZI bolo postavené na princípoch teórií medzinárodného obchodu. Tu treba zdôrazniť neoklasickú ekonomickú školu a tzv. Heckscherovu-Ohlinovu teóriu, kde sa zahraničné investície považovali za súčasť medzinárodného obchodu s kapitálom. Model Heckschera a Ohlina je založený na predpoklade, že obchodované statky disponujú rozdelenou faktorovou intenzitou výroby a obchodujúce krajiny rozdelenou faktorovou hojnosťou. To následne vedie k medzinárodným rozdielom v cenách výrobných faktorov. Podľa tohto modelu kapitálovo bohatá krajina by exportovala

kapitálovo-intenzívny statok. V prípade absencie medzinárodného obchodu krajina by presúvala relatívne lacný kapitál do zahraničia, čím by dosiahla vyššie výnosy.²⁹ Z tohto vyplýva, že firmy si zabezpečujú kapitál v kapitálovo bohatých krajinách a investujú do krajín s nedostatkom kapitálu. Ide o tzv. *hypotézu založenú na rozdielnych výnosoch* z umiestnenia kapitálu. Hlavným tvrdením tejto teórie je, že PZI sú funkciou medzinárodných rozdielov v úrokovej miere. Podľa tejto teórie kapitál prúdi zo štátov s nízkou úrokovou mierou do štátov s vyššou úrokovou mierou. Neskôr tato hypotéza bola rozšírená aj o menové rizika, ktoré sú typické pre chudobnejšie krajiny, t. j. ekonomiky s nedostatkom kapitálu.

Hypotéza rozdielnosti miery výnosov, ako jedna z prvých teoretických predstáv vysvetľujúcich PZI, je dosť limitujúca, a to nielen z dôvodu jej predpokladu dokonalých trhov, čo nezodpovedá realite zahraničných aktivít firiem. Treba zdôrazniť, že jednou z jej problémových stránok je predpoklad absencie rizika, vďaka čomu je miera návratnosti jediným faktorom, ktorý vysvetľuje investičné rozhodnutie.³⁰ Dôležitým však je to, že teoretický prístup opierajúci sa o kapitálové trhy sa postupom času menil a dnes obsahuje zapracovanie nielen miery výnosu, ale aj rizika.³¹ Z tohto vyplýva, že firmy, ktoré chcú maximalizovať svoje výnosy, sú nútené diverzifikovať investičné portfólio. Ďalší bod kritiky je zameraný na cieľ firiem maximalizovať zisk, čo nemusí byť vždy pre tieto spoločnosti kľúčové. Stratégiou nadnárodných spoločností nemusí byť len dosahovanie čím najvyšších ziskov prostredníctvom umiestnenia kapitálu v zahraničí. Investor sa môže totiž zamerať na dosiahnutie vyšších úspor z rozsahu pri rozšírení výroby na domácom trhu. Kľúčovým faktorom pri rozhodnutí o PZI môže byť, a to najmä z krátkodobého alebo strednodobého pohľadu, správanie konkurencie.³² Firma sa rozhodne o umiestnenie investície na zahraničnom trhu napríklad vtedy, ak pocíti konkurenčné tlaky zo strany iných firiem v odvetvi.

Slabú stránku tohto modelu predstavuje jeho jednostrannosť či nedostatok realizmu. Vyspelé ekonomiky sú vybavené kapitálom a preto umiestňujú svoje investície do rozvojových krajín, kde kapitál je vzácny, resp. drahý. Realitou je prevládanie len jedného smeru kapitálových tokov – z vyspelých krajín do rozvojových, t. j. krajín s nedostatkom kapitálu. To následne obmedzuje vysvetľovaciu schopnosť modelu v prípade PZI z rozvojových krajín, ktoré sú okrem nedostatku kapitálu charakterizované nedokonalosťami či dokonca neexistenciou kapitálových trhov.³³

Ďalšia teória PZI nadväzuje na portfóliové investície a spočíva v diverzifikácii umiestňovania kapitálu. Teoretické korene tejto hypotézy siahajú ešte do 50. rokov minulého storočia a vyplývajú z prác Tobina³⁴ či Markowitza.³⁵ Na rozdiel od teórie rozdielnosti miery návratnosti *hypotéza diverzifikácie portfólia* zohľadňuje aj nemenej dôležitý faktor rizika, s ktorým sa stretávajú firmy pri uskutočnení PZI. Predpokladá, že investori pri výbere portfólia zohľadňujú nielen mieru návratnosti, ale aj riziko, ktoré negatívne ovplyvňuje objem umiestnenia investície v zahraničí. Odpoveďou firiem na riziko je potom snaha o diverzifikáciu

²⁹ FAETH, I. (2009): Determinants of foreign direct investment—a tale of nine theoretical models. In: *Journal of Economic surveys*, 2009, roč. 23, č. 1, s. 165-196.

³⁰ MOOSA, I. A. (2015): Theories of foreign direct investment: Diversity and implications for empirical testing. In: *Transnational Corporations Review*, 2015, roč. 7, č. 3, s. 297-315.

³¹ GRANČAY, M. – DUDÁŠ, T. – GREŠŠ, M. (2014): *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*, s. 351.

³² AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.

³³ LALL, S. (1979): Transfer pricing and developing countries: some problems of investigation. In: *World development*, 1979, roč. 7, č. 1, s. 59-71.

³⁴ TOBIN, J. (1958): Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk. In: *The Review of Economic Studies*, 1958, roč. 25, č. 2, s. 65-86.

³⁵ MARKOWITZ, H. M. (1959): *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*. New Haven: Yale University Press, 1959. 368 s.

portfólia.³⁶ V literatúre môžeme nájsť mnoho spôsobov, ako otestovať vzťah medzi výškou PZI a existenciou rizika, pritom najčastejšie používanými premennými vyjadrujúcimi mieru rizika sú rozptyl alebo štandardná odchýlka miery návratnosti.³⁷

Podobne ako teória rozdielnej miery návratnosti, ani teória diverzifikácie portfólia nevysvetľuje prečo PZI sú preferovanou formou rozmiestnenia kapitálu pre nadnárodné spoločnosti oproti portfóliovým investíciám. Podľa niektorých autorov dôležitým faktorom pre firmy je charakter finančných trhov, ktoré sú často v rozvojových krajinách nedokonalé a slabo rozvinuté.³⁸ Tato realita potom ovplyvňuje rozhodnutie firiem o umiestnenie PZI. Nedokonalosti na trhu a vyplývajúce rizika sú takýmto spôsobom zmiernené možnosťou priameho rozhodovania a kontroly aktív, čo je v prípade portfóliových investícií nemožné.

Napriek veľkému počtu pokusov empiricky testovať túto hypotézu väčšina autorov sa stotožňuje s tým, že štatistické dôkazy sú dosť slabé a nepresvedčivé.³⁹ Pritom pri realizácii overovania tejto teórie sa zvyčajne vyskytujú niektoré problémy totožné s problémami pri testovaní hypotézy o rozdielnej miere výnosnosti. Po prvé, investície firiem sa umiestňujú v zahraničí na základe očakávaných výnosov a rizík, zatiaľ čo dostupné štatistiky, ktoré sa používajú pri testovaní sú vykazované *ex post*. Po druhé, vykazované údaje o výnosnosti, ktoré sa používajú aj na meranie rizika, nemusia byť presné a pravdivé a to z dôvodu vnútorných finančných vzťahov medzi dcérskou a materskou spoločnosťou, ktoré sú ovplyvnené snahou firmy znížiť daňové zaťaženie. Po tretie, premenná vyjadrujúca riziko sa tiež nedá spoľahlivo merať. Napriek tomu, riziko predstavuje podstatný determinant umiestnenia PZI.

Teória veľkosti trhu objasňuje objem a smerovanie PZI na základe veľkosti trhu hostiteľskej krajiny. Predpokladá sa, že väčší objem trhu kde sa umiestňujú investície bude mať pozitívny vplyv na ich objem. Logika tejto hypotézy je podobná domácim investíciám firiem, ktoré po rozšírení trhu zvyšujú objem investícií pre pokrytie rastúceho dopytu. Kľúčovým ukazovateľom na meranie veľkosti trhu je veľkosť hospodárstva, resp. HDP alebo HNP hostiteľskej krajiny.⁴⁰ Aj väčšina empirických štúdií zaoberajúcich sa skúmaním FDI aplikujú reálny alebo nominálny HDP krajiny prijímajúcej investície,⁴¹ síce niektoré štúdie používajú aj mieru rastu príjmov hostiteľskej krajiny či rozdiel medzi mierou rastu príjmov v investujúcej a hostiteľskej krajine. Treba zdôrazniť, že hypotéza veľkosti trhu odzrkadľuje aj faktor veľkosti outputu, preto často v literatúre tieto dva determinanta skúmajú spoločne. Hypotéza veľkosti outputu má hlbší teoretický základ a vychádza z neklasických teórií domácich investícií, zatiaľ čo hypotéza veľkosti trhu je viac empirický opodstatnená. Podobne ako veľkosť trhu aj veľkosť produkcie firmy má pozitívny vplyv na PZI. Pritom veľkosť outputu je meraná nie makroekonomickým ukazovateľom ako HDP ale mikroekonomickým objemom výroby, resp. objemom predajov firmy. Treba však zdôrazniť, že veľkosť trhu a veľkosť outputu sú ako determinanty vysvetľujúce objem PZI vzájomne nahraditeľné, keďže vyjadrujú ten istý faktor z rôzneho uhla pohľadu.

Hypotéza o veľkosti produkcie bola viackrát testovaná na základe teoretického rámca domácich investícií. Musíme konštatovať, že výsledky jednotlivých autorov sa podstatne líšia, avšak hypotéza veľkosti trhu či veľkosti outputu sú všeobecne platné a to pri skúmaní rôznych cieľových krajín, období, techník odhadu či špecifikácii modelov. Treba zdôrazniť, že podobne

³⁶ MOOSA, I. A. (2015): Theories of foreign direct investment: Diversity and implications for empirical testing. In: *Transnational Corporations Review*, 2015, roč. 7, č. 3, s. 297-315.

³⁷ BAJRAMI, H. – ZEQRIRI, N. (2019): Theories of foreign direct investment (FDI) and the significance of human capital. In: *International journal of business & management*, 2019, roč. 7, č. 1, s. 11-24.

³⁸ RAGAZZI, G. (1973): Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment. In: *IMF Economic Review*, 1973, roč. 20, s. 471-498.

³⁹ Pozri napr. Hufbauer, 1975; Agarwal, 1980; Lizondo, 1990.

⁴⁰ MAJEED, M. T. – AHMAD, E. (2008): Human capital development and FDI in developing countries. In: *Journal of Economic Cooperation*, 2008, roč. 29, č. 3, s. 79-104.

⁴¹ Pozri napr. Wang a Swain, 1995; Yang a kol. 2000; Contessi a Weinberger, 2009.

ako predchádzajúce teórie aj táto hypotéza má svoje slabé stránky, a to z teoretického hľadiska a aj zo strany empirického skúmania. Ako sme už povedali, hypotéza veľkosti outputu vychádza z teoretických predstáv o domácich investíciách, hoci determinanty vnútorných a zahraničných investícií sa do určitej miery líšia. Problémom testovania hypotézy je aj účel investícií. Uskutočnené empirické štúdie nerozlišujú medzi PZI zameranými na výrobu pre domáci trh hostiteľskej krajiny a PZI umiestnenými pre výrobu a export z hostiteľskej krajiny na medzinárodné trhy. V druhom prípade veľkosť trhu sa stáva irelevantným determinantom alokácie PZI. Tu môžeme spomenúť hlavne malé otvorené ekonomiky centrálnej Európy, kde produkcia zahraničných investorov sa prevažne umiestňuje v zahraničí, resp. na celom trhu Európskej únie. Ďalším nedostatkom je naviazanosť hypotézy outputu na teóriu domácich investícií. Tu treba zdôrazniť, že predpoklady teórie domácich investícií a teórie PZI sa výrazne líšia. Keď domáce investície zahŕňajú iba výdavky na výrobnú kapacitu firmy, potom PZI zahŕňajú aj finančné aktíva. Preto aplikácia hypotézy outputu vychádzajúcej z teórie domácich investícií na teóriu zahraničného umiestnenia kapitálu nie je celkom korektná. Nemenej dôležitým je aj otázka o prvotných investíciách. Nadnárodné spoločnosti sú ochotné investovať viac do krajín, kde existuje už vybudovaná firemná infraštruktúra, prípadne existuje rozbehnutá dcérska spoločnosť. Naopak, investor umiestňuje nižší objem kapitálu na nových trhoch.

4 Teórie predpokladajúce nedokonalú konkurenciu

Ďalšiu kapitolu vo vývoji teórii PZI predstavuje zapracovanie predpokladu nedokonalkej konkurencie. Azda prvým teoretikom v tomto smere bol kanadský ekonóm Stephen Hymer, ktorý poukázal na štruktúru trhov a špecifické charakteristiky firiem. Hymer⁴² vychádzal z nevýhod, ktorými disponujú zahraničné firmy oproti domácim spoločnostiam. Zahraničné firmy majú na rozdiel od domácich nedostatok informácií, vyššie dopravné či komunikačné náklady a čelia objektívnym bariéram (jazyk, kultúra, právny systém, preferencie spotrebiteľov a pod.) pri vstupe na cudzí trh. V tomto prípade, keď zahraničné firmy chcú vstúpiť na trh, potrebujú disponovať určitou špecifickou konkurenčnou výhodou. V tejto súvislosti sa preto v literatúre o PZI môžeme stretnúť s pojmom *teória konkurenčnej výhody firmy*.⁴³ Ako uvádza Kindleberger,⁴⁴ jeden z autorov tejto teórie, konkurenčnou výhodou zahraničnej firmy môže byť výhodnejšie financovanie, obchodná značka, patentovaná technológia, marketingové či manažérske zručnosti a úspory z rozsahu. Slabou stránkou tejto teórie je jej neschopnosť vysvetliť prečo firmy disponujúce špecifickými konkurenčnými výhodami musia využívať PZI na expandovanie do zahraničia. Alternatívou pre zahraničné firmy by bol napríklad export alebo predaj výrobných práv domácim firmám. Odpoveď na túto otázku však dávajú ďalšie nadväzujúce teórie zohľadňujúce internalizáciu alebo oligopolistickú konkurenciu.

Teória internalizácie predpokladá nedokonalé trhy, ako napríklad manažment, marketing, ľudský kapitál alebo vedomosti, čo komplikuje a združuje prepojenie týchto trhov s cieľom nasledujúcej výroby.⁴⁵ Pre zníženie nákladov a zrýchlenie procesov firmy nahrádzajú externé trhy vnútornými. Firma sa môže napríklad rozhodnúť kúpiť subdodávateľskú firmu v zahraničí pre lepšie manažovanie vnútorných procesov. Takýmto spôsobom sa externý trh stane interným, kde investujúca firma disponuje podstatnou kontrolou a obchádza prípadné nedokonalosti na trhu medziproduktov. Zmenu externých trhov na interné nazývame *internalizáciou*, ktorá sa uskutočňuje do bodu, keď výhody z internalizácie (zníženie rizík

⁴² HYMER, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press, 1976. 275 s.

⁴³ GRANČAY, M. – DUDÁŠ, T. – GREŠŠ, M. (2014): *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*. s. 378.

⁴⁴ KINDLEBERGER, C.P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press, 1969. 225 s.

⁴⁵ BUCKLEY, P. J. - CASSON, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1976. 116 s.

z omeškania či odstránenie byrokratických obmedzení) sa nevyrovnajú nákladom na internalizáciu (administratívne a komunikačné náklady). Podľa Lizonda internalizácia medzi krajinami dáva priestor pre rozvoj nadnárodných spoločností a prispieva k aktivizácii tokov PZI.⁴⁶

V literatúre sa teória internalizácie považuje za všeobecný teoretický prístup, ktorý zastrešuje ostatné pohľady na zahraničné investície. Rugman však zdôrazňuje jej nízku empirickú využiteľnosť a nemožnosť priameho overenia, pritom zdôrazňuje, že predpoklady teórie internalizácie musia byť presnejšie špecifikované.⁴⁷

Rozmach teoretických predstáv o PZI v 70. rokoch minulého storočia nebol sústredený iba na špecifické konkurenčné výhody firiem, ale aj na oligopolistickú trhovú štruktúru niektorých odvetví. Tu treba spomenúť tzv. *teóriu oligopolistickej reakcie firiem*. Medzi prominentné príspevky v tomto smere môžeme zaradiť prácu Knickerbockera⁴⁸ a nadväzujúcu prácu Grahama.⁴⁹ Podľa Knickerbockera je aktivizácia PZI konkrétnej spoločnosti spôsobená činnosťou konkurenčných firiem v rovnakom odvetví, ktoré je charakterizované oligopolistickou formou trhu. Inými slovami, firmy v odvetví rozhodujú o uskutočnení zahraničných investícií do štátov, v ktorých pôsobí konkurenčná firma. Na základe údajov z viac ako stovky nadnárodných spoločností v USA bola preukázaná miera koncentrácie vstupov dcérskych spoločností na trh iných krajín v čase. Z tohto vyplynulo, že zvýšená priemyselná koncentrácia viedla k aktivizácii konkurentov v odvetví, ktorí nasmerovali svoje investície s cieľom zabrániť ustanoveniu dominantnej pozície jednej firmy na zahraničnom trhu. Flowers preukázal, že významným determinantom PZI je veľkosť trhu, ktorá priamoúmerne ovplyvňovala vstupnú koncentráciu firiem v odvetví, resp. ich reakciu na rozhodnutie konkurenta. Iní autori však preukázali, že miera diverzity výrobkov či výdavky na výskum a vývoj negatívne korelujú so vstupnou koncentráciou firiem.⁵⁰ Reakcia konkurenčných firiem v odvetví sa znižovala s rastom výrobného portfólia či väčšou technologickou náročnosťou odvetvia.

Podľa Agarwala však tato hypotéza naznačuje, že PZI nadnárodných firiem sa navzájom obmedzujú.⁵¹ Intenzifikácia investícií na zahraničný trh zvyšuje konkurenciu v odvetví, a preto znehodnocuje efekt oligopolistickej reakcie. Inými slovami, vytvorením konkurenčného prostredia strácajú nadnárodné firmy dôvod na umiestnenie PZI. Slabou stránkou tohto pohľadu je absencia vysvetlenia, čo stimuluje „prvú“ firmu o umiestnení PZI. Kritizovaným bodom tejto teórie je ignorovanie iných možností vstupu na zahraničný trh, ako napríklad export alebo udelenie licencie.

Ďalším dôležitým faktorom umiestnenie PZI je rozdiel v cenách niektorých výrobných faktorov, ktorý je zapríčinený ich nemobilnosťou medzi krajinami. Absencia mobility práce či prírodných zdrojov spôsobuje to, že cena týchto výrobných faktorov sa medzi krajinami líši. Dôsledkom je vytvorenie podmienok na alokáciu PZI v krajinách s nižšími mzdami či dostupnejšími prírodnými zdrojmi. Úroveň miezd v hostiteľskej krajine v pomere k mzdám

⁴⁶ LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: IMF, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>.

⁴⁷ RUGMAN, A. M. (1986): New theories of the multinational enterprise: An assessment of internalization theory. In: *Bulletin of economic research*, 1986, roč. 38, č. 2, s. 101-118.

⁴⁸ KNICKERBOCKER, F. T. (1973): Oligopolistic reaction and multinational enterprise. In: *The International Executive*, 1973, roč. 15, č. 2, s. 7-9.

⁴⁹ GRAHAM, E. M. (1975): Oligopolistic imitation, theories of foreign direct investment, and European direct investment in the United States. [Online.] In: MIT, 1975. [Citované 24.2.2025.] Dostupné online: <<https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/48748/oligopolisticimi00grah.pdf?sequence=1>>.

⁵⁰ FLOWERS, E. B. (1976): Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 1976, roč. 7, č. 2, s. 43-55.

⁵¹ AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.

v domovskej krajine je tak dôležitým determinantom PZI. V odbornej literatúre tieto determinanty zastrešuje tzv. *lokalizačná teória PZI*.

Overovanie tejto hypotézy môžeme nájsť vo veľkom množstve empirických štúdií, ktoré však prinášajú zmiešané výsledky. Jeden z prvých pokusov o testovanie tejto hypotézy poukazuje na nízke mzdy ako jeden z najdôležitejších determinantov PZI.⁵² Skúmajúc nárast miezd niektorí autori preukázali pokles PZI.⁵³ Love a Lage-Hidalgo poukázali na to, že reálne rozdiely v mzdách medzi USA a Mexikom majú významný vplyv na toky PZI medzi dvoma krajinami.⁵⁴ Aj novšie práce skúmajúce determinanty PZI v krajinách Vyšehradskej skupiny došli k záveru, že výška mzdy má negatívny dopad na prílev investícií.⁵⁵ Na druhej strane, niektoré kvalitatívne príspevky,⁵⁶ ale aj kvantitatívne práce,⁵⁷ poukazujú na nevýznamný alebo dokonca opačný efekt výšky miezd na objem PZI.

Od polovice 20. storočia vzniklo veľké množstvo teoretických predstáv o PZI, pritom niektoré z nich už sme objasnili v predchádzajúcich častiach textu. Musíme však konštatovať, že väčšina z nich má problém nekompletnosti, t. j. poskytuje iba parciálny pohľad na problematiku a vysvetľuje umiestnenie PZI len čiastočne a z konkrétneho pohľadu. Túto situáciu sa podarilo napraviť len na konci 70. rokov, keď britský ekonóm John H. Dunning predstavil svoju *eklektickú teóriu PZI* alebo tzv. *paradigmu OLI* (z angl. O – *ownership advantages*, L – *location advantages*, I – *internalization advantages*).

Dunning⁵⁸ vo svojich konzekventných prácach rozpracoval eklektický prístup integráciou troch pohľadov objasňujúcich umiestnenie PZI. Ide o spojenie teórie priemyselnej organizácie, teórie internalizácie a teórie lokalizácie. Dunningov prístup preto umožnil skúmať zahraničné investície nie iba na mikroekonomickej, ale aj na makroekonomickej úrovni, kedy sa zohľadňujú okrem špecifických výhod firiem aj výhody štátov. Eklektická teória zahŕňa celkovo tri špecifické faktory, ktoré ovplyvňujú investovanie firiem v zahraničí. Po prvé, ide o špecifické výhody firiem ako technológia, značka, či know-how, ktoré jej umožňujú vyrábať s nízkymi nákladmi aj v zahraničí. Treba zdôrazniť, že ide hlavne o nehmotné výhody, ktoré umožňujú firmám dosahovať vyššie výnosy a kompenzujú prípadné náklady súvisiace s cezhraničnými operáciami. Po druhé, táto teória sa zaoberá aspektom špecifických výhod štátov a otázkou kam nadnárodné firmy investujú v zahraničí. Medzi tieto výhody môžeme zaradiť determinanty ako cena práce či dostupnosť surovín. Vyber miesta alebo špecifické výhody štátov firmy kombinujú so svojimi špecifickými výhodami tak, aby sa dosahoval čím najvyšší výnos. Okrem dostupnosti výrobných faktorov firmy zvažujú aj sociálne, politické, či kultúrne podmienky. Po tretie, ide o spôsob akým firmy vstupujú na zahraničné trhy. Tu rozlišujeme medzi voľbou externých trhov alebo interných trhov, t. j. internalizáciou keď investujúca firma vytvára vlastný interný systém a subdodávateľskú sieť. Firmy volia internalizáciu v prípade, keď v hostujúcej krajine absentuje nejaký trh alebo daný trh funguje neefektívne.

Pritomnosť všetkých troch typov výhod vedie k pozitívnemu rozhodnutiu firmy investovať v zahraničí. Firma rozhodne umiestniť PZI ak má nejaké konkurencieschopné aktíva alebo zdroje oproti domácim firmám, vie tieto výhody realizovať samostatne a hostiteľská krajina disponuje podmienkami na efektívnejšiu výrobu v porovnaní s domácim trhom. To

⁵² RIEDEL, J. (1975): The nature and determinants of export-oriented direct foreign investment in a developing country: A case study of Taiwan. In: *Review of World Economics*, 1975, roč. 111, č. 3, s. 505-528.

⁵³ Pozri napr. Goldberg, 1972 a Moore 1993.

⁵⁴ LOVE, J. H. – LAGE-HIDALGO, F. (2000): Analysing the determinants of US direct investment in Mexico. In: *Applied Economics*, 2000, roč. 32, č. 10, s. 1259-1267.

⁵⁵ DARMO, L. a kol. (2020): Determinants of the FDI Inflow into the Visegrad Countries. In: *Ekonomický časopis*, 2020, roč. 68, č. 10, s. 1057-1080.

⁵⁶ FORSYTH, D. J. C. (1972): *U.S. Investment in Scotland*. New York: Praeger Publishers, 1972. 320 s.

⁵⁷ Pozri napr. Wheeler a Mody, 1990; Yang a kol. 2000.

⁵⁸ Pozri Dunning 1977, 1979, 1988.

povedie k otvoreniu vlastnej výroby na cieľovom trhu alebo získaniu existujúcej výroby s cieľom riadenia a kontroly. Naopak, absencia alebo negatívny charakter jedného z troch prvkov Dunningovho modelu povedie k tomu, že spoločnosť bude musieť zanechať priame investície v prospech nejakého iného spôsobu presadenia sa na trhu.

Podobne ako iné teórie PZI aj Dunningova eklektická paradigma disponuje slabými stránkami, na ktoré neraz útočili jej kritici. Po prvé, ide o príliš všeobecný charakter teórie, ktorá obsahuje veľké množstvo faktorov objasňujúcich PZI, čo komplikuje a niekedy znemožňuje vytvorenie silných ekonometrických modelov s vysokou mierou vysvetľovacej schopnosti. Je však pravdou, že väčšina prediktorov je súčasťou iných predstáv o PZI, ktoré sú teoreticky podložené a empiricky overené. Po druhé, paradigma OLI naznačuje, že tri skupiny vysvetľujúcich faktorov sú navzájom nezávislé, hoci jedna z výhod môže ovplyvňovať tú ďalšiu. Napríklad zmena vo vnútorných procesoch firmy môže viesť k prehodnoteniu lokality umiestnených dcérskych spoločností v zahraničí.

V polovici 60. rokov minulého storočia americký ekonóm Raymond Vernon predložil *teóriu životného cyklu produktu*, v ktorej sa pokúsil o vysvetlenie umiestnenia investícií v zahraničí a vývoja svetového obchodu s hotovými výrobkami na základe jednotlivých fáz ich životného cyklu. Zadefinoval 3 základné fázy, t. j. fáza nového produktu, fáza dospievania, a fáza štandardizovaného produktu,⁵⁹ počas ktorých sa uskutočňuje vývoj nového produktu, umiestnenie PZI a zmena umiestnenia výroby.

V počiatočných štádiách životnosti výrobku, resp. vo fáze nového produktu, sa výroba uskutočňuje v domovskej krajine s vysokou úrovňou príjmu, kde firma disponuje ľahkým prístupom k vstupom a udržiava rýchlu komunikáciu s dodávateľmi, konkurentmi, či odberateľmi finálnej produkcie. V tejto fáze je produkt vysoko diferencovaný, firma môže prispôbovať jeho vlastnosti požiadavkám vnútorného trhu a jeho dopyt je značne cenovo neelastický. Keď sa produkt stane úspešným na domácom trhu, firma začne s exportom na zahraničný trh iných vyspelých krajín, ktoré majú dostatočný dopyt po novom (zatiaľ drahom) výrobku. V tejto fáze výroba prebieha v domácej krajine a firma zatiaľ neumiestňuje žiadne PZI, expanduje výlučne exportom finálnej produkcie. Vo fáze zrelosti však firma začína vyrábať produkt, vlastnosti ktorého sú už pre domáceho a zahraničného odberateľa známe. V tomto bode firma rozhoduje o prenose výroby produktu do zahraničia. S najväčšou pravdepodobnosťou ide o umiestnenie PZI v iných hospodársky vyspelých krajinách. Vzhľadom na vznik konkurencie zo strany iných spoločností v odvetvi, firma uvažuje o dosiahnutí konkurenčnej výhody, ktorú môže priniesť umiestnenie výroby (PZI) v zahraničí. Ide hlavne o nižšie náklady spojené s výrobou, ľahší prístup na trh, či obchádzanie obchodných bariér. Podľa Vernona (1966) firma rozhodne o PZI v prípade, keď hraničné náklady domácej výroby spolu s dopravnými nákladmi sú vyššie ako potenciálne priemerné výrobné náklady v zahraničí. Nakoniec, vo fáze štandardizovaného produktu jeho výrobný postup nie je výlučným vlastníctvom inovátora a firma sa môže rozhodnúť investovať v rozvojových krajinách s cieľom dosiahnutia nižších nákladov. Tu dôležitú úlohu hrá napríklad lacná pracovná sila.

Intenzívne overenie Vernonovej hypotézy môžeme nájsť v prácach pochádzajúcich zo 70. až 80. rokov 20. storočia.⁶⁰ Tieto práce sa najčastejšie odvolávajú na PZI smerujúce z USA či iných vyspelých krajín západnej Európy. V dôsledku rozvoja komunikačných technológií a zmien vo svetovom hospodárstve, sa podstatne obmedzil význam a platnosť tejto teórie. Aj samotný Vernon uznáva, že s rozvojom cezhraničných aktivít nadnárodných spoločností, ich postup pri zavádzaní produktu a umiestnení PZI sa výrazne zmenil. Životný cyklus produktu,

⁵⁹ VERNON, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1966, roč. 80, č. 2, s. 190-207.

⁶⁰ AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.

ktorý poznáme z teórie už nezodpovedá realite medzinárodného obchodu a umiestňovania PZI. Nadnárodná spoločnosť dnes hneď vyrába a uvádza výrobok v rozvojových krajinách a potom ho importuje do domovskej krajiny. Zmenu životného cyklu môžeme vysvetliť napríklad lepšou informovanosťou nadnárodných korporácií o požiadavkách trhu či nižšou technologickou a príjmovou medzerou medzi najväčším inovátorom a inými rozvinutými ekonomikami.⁶¹

5 Iné teoretické predstavy o umiestnení PZI

Ďalšou teóriou, ktorá získala značnú pozornosť v literatúre o FDI, je hypotéza súvisiaca s investíciami firiem a ich vnútornými finančnými procesmi. Ide o *hypotézu likvidity* alebo tzv. *hypotézu interného financovania*. Vyplýva z práce Barlowa a Wendera,⁶² ktorí porovnávajú rozhodnutie firmy o PZI so zárobkom hazardných hráčov a predpokladajú, že nadnárodné korporácie majú nízky sklon k umiestneniu počiatočných priamych investícií v zahraničí a naopak preferujú alokáciu interných zdrojov získaných dcérskymi spoločnosťami. Inými slovami, drvivú väčšinu investícií firmy znovu alokujú v tom istom štáte, kde boli ich zisky vytvorené. Naopak, nadnárodné spoločnosti vynakladajú iba skromné množstvo svojho kapitálu na počiatočnú PZI. Z tejto hypotézy vyplýva, že medzi internými peňažnými tokmi a investíciami existuje pozitívny vzťah, ktorý je logický z dôvodu nižších nákladov na interné financovania v porovnaní s použitím externých zdrojov.

Niektoré práce zdôrazňujú, že hypotéza likvidity disponuje mimoriadnou vysvetľovacou schopnosťou najmä pre investície v rozvojových štátoch, ktoré uplatňujú opatrenia na obmedzenie pohybu kapitálu zahraničných firiem a sú charakteristické nízkym stupňom rozvoja finančných a kapitálových trhov.⁶³ V rozvojových ekonomikách sa použitie interne vytvorených zdrojov stáva preferovaným spôsobom umiestnenia PZI, keďže ich inštitucionálny rámec výrazne komplikuje interné pohyby prostriedkov medzi materskou a dcérskou spoločnosťou. Navyše, niektoré kvalitatívne štúdie preukázali, že významným kritériom pri rozhodovaní o internom spôsobe umiestnenia investícií je veľkosť vlastníctva aktív. Dcérske spoločnosti menších firiem sú pri financovaní svojej expanzie viac závislé od interných zdrojov, čo je viac v súlade s hypotézou likvidity.

Táto hypotéza bola viackrát testovaná empiricky, pritom sa používali kvalitatívne⁶⁴ aj kvantitatívne⁶⁵ nástroje na jej overenie. Môžeme konštatovať, že autori týchto štúdií preukázali pomerne zmiešané výsledky, ktoré však nepopierajú tendenciu nadnárodných spoločností investovať interne vytvorené zdroje do vlastných dcérskych spoločností.

Nadväzujúc na neoklasický pohľad a hypotézu rozdielnych mier výnosov Aliber⁶⁶ rozpracoval jeden z prvých teoretických konceptov zohľadňujúcich menové rizika. Jeho *teória menovej oblasti* (angl. *currency area hypothesis*) predpokladá, na rozdiel od neoklasikov, že zahraničné investície vo všeobecnosti vznikli v dôsledku nedokonalostí kapitálového trhu.⁶⁷ Priame zahraničné investície sú výsledkom rozdielu medzi menou domácej krajiny a menou

⁶¹ LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: IMF, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>.

⁶² BARLOW, E. R. – WENDER, I. T. (1955): *Foreign Investment and Taxation*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1955. 481 s.

⁶³ Pozri napr. Agarwal, 1980 a Lizondo, 1990.

⁶⁴ STOBAUGH, R. Jr. (1970): Financing foreign subsidiaries of US-controlled multinational enterprises. In: *Journal of International Business Studies*, 1970, roč. 1, č. 1, s. 43-64.

⁶⁵ SEVERN, A. K. (1972): Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing. [Online.] In: NBER, 1972. [Citované 23.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.nber.org/system/files/chapters/c3467/c3467.pdf>>.

⁶⁶ ALIBER, R. Z. (1971). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. In: DUNNING, J.H. (ed.): *The Multinational Enterprise*. Westport, CT: Praeger publishers, 1971. 368 s.

⁶⁷ MAKONI, P. L. (2015): An extensive exploration of theories of foreign direct investment. In: *Risk Governance & Control: Financial markets and institutions*, 2015, roč. 5, č. 2, s. 77-83.

cieľového štátu. Z pohľadu Alibera ekonomiky so slabšou menou majú vyššiu šancu prilákať PZI a dokážu lepšie využiť rozdiely v miere trhovej kapitalizácie v porovnaní s krajinami vlastniacimi silnú menu.⁶⁸ Naopak, čím silnejšia je mena krajiny, tým je pravdepodobnejšie, že firmy z tejto krajiny budú umiestňovať priame investície v zahraničí. Potvrdenie svojej hypotézy Aliber preukázal aj na príklade PZI smerujúcich z USA, Kanady či Spojeného kráľovstva.⁶⁹

Kľúčovými otázkami pri testovaní hypotézy menovej oblasti sú, či je nadhodnotenie meny spojené s odlevom PZI a či je podhodnotenie meny spojené s prílevom PZI. Popri pozitívnych výsledkoch empirických testov nie je táto hypotéza schopná vysvetliť investície medzi krajinami s podobne silnou menou alebo koncentráciu investícií do určitých odvetví. Aj podľa Lalleho hypotéza menovej oblasti je menej relevantná pre rozvojové krajiny s veľmi nedokonalými alebo neexistujúcimi kapitálovými trhmi a so silne regulovanými menami.⁷⁰ Nie je schopná vysvetliť investície medzi rozvojovými krajinami a obzvlášť investície chudobnejších krajín do priemyselne vyspelých štátov. Tento problém sa stal totiž mimoriadne aktuálny s rapidným rozmachom nadnárodných korporácií pochádzajúcich z krajín BRICS.

Väčšina teórií uvedených vyššie je založená na západnom vnímaní investičných procesov. Na druhej strane existuje malo teoretických prístupov k skúmaniu PZI pochádzajúcich z rozvojových štátov. V tomto kontexte môžeme spomenúť napríklad japonské rozvojové teórie PZI a prínos japonského ekonóma Kiyoshi Kojimu. Jeho pohľad na zahraničné investície sa zhoduje s dynamickým rozvojom japonských nadnárodných spoločností a ich vonkajšej expanzie do chudobnejších krajín regiónu juhovýchodnej Ázie. Podľa Kojimu sa japonské zahraničné investície líšia od PZI Spojených štátov spôsobom, že prvé vytvárajú obchod a posledné nahrádzajú obchod.⁷¹ Investície vytvárajúce obchod generujú nadmerný dopyt po dovoze a prebytočnú ponuku vývozu. Ide o PZI do odvetví, v ktorých má krajina umiestňujúca kapitál v zahraničí komparatívnu nevýhodu. Zdrojová krajina potom ťaží z umiestnenia PZI dovozom tovarov, ktoré sa vyrábajú relatívne lacnejšie v prijímajúcej krajine. Výsledkom takýchto investícií je nárast vzájomného obchodu medzi zdrojovou a prijímajúcou krajinou, ako aj prospešná priemyselná reštrukturalizácia v oboch krajinách.⁷² Naopak, priame zahraničné investície nahrádzajúce obchodnú výmenu smerujú do odvetví, v ktorých má krajina umiestňujúca PZI v zahraničí komparatívnu výhodu. Objem medzinárodného obchodu sa takýmto spôsobom obmedzuje, keďže krajina prijímajúca PZI nedisponuje komparatívnou výhodou v odvetví a nemôže konkurovať zdrojovej krajine. V prípade japonských PZI do zahraničia, išlo o umiestnenie kapitálu do pracovne a surovinovo náročných odvetví, v ktorých Japonsko nedisponovalo komparatívnou výhodou, a preto statky naspäť importovalo – vytváralo obchod. Opačný efekt pre obchod mali PZI smerujúce z USA, ktoré umiestňovali kapitál do technologicky náročných odvetví vyrábajúcich pre vnútorné trhy prijímajúcich krajín. Medzinárodný obchod sa takýmto spôsobom obmedzoval, čo potom viedlo k deficitom platobných bilancií, vývozom pracovných miest a nasledovnému zavedeniu protekcionistických opatrení v zdrojovej krajine.

Jednou z najmodernejších teoretických predstáv z oblasti PZI je *gravitačný model*, ktorý sa najčastejšie používa na analýzu medzinárodného obchodu. Hoci bol uvedený na začiatku 60.

⁶⁸ ALIBER, R. Z. (1971). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. In: DUNNING, J. H. (ed.): *The Multinational Enterprise*. Westport, CT: Praeger publishers, 1971. 368 s.

⁶⁹ ALIBER, R. Z. (1970). A Theory of Direct Foreign Investment. In: KINDLEBERGER, C. P. (ed.): *The International Corporation: A Symposium*. Cambridge, MA: MIT Press, 1970. 426 s.

⁷⁰ LALL, S. (1976): Theories of direct private foreign investment and multinational behaviour. In: *Economic and Political Weekly*, 1976, roč. 11, s. 31-33.

⁷¹ KOJIMA, K. (1975): International trade and foreign investment: substitutes or complements. In: *Hitotsubashi journal of economics*, 1975, roč. 16, č. 1, s. 1-12.

⁷² LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: IMF, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>.

rokov 20. storočia začal sa intenzívne používať na skúmanie zahraničných investícií len v 90. rokoch minulého storočia. Vo svojej originálnej podobe vysvetľuje intenzitu obchodu medzi dvomi partnermi na základe gravitačného zákona, teda ekonomickej veľkosti obchodných partnerov a geografickej vzdialenosti medzi nimi. Napríklad Krugman, Obstfeld a Melitz poukazujú na významnosť tohto modelu, pričom uvádzajú, že ekonomická veľkosť obchodných partnerov priamoúmerne vplýva na obchodné toky, zatiaľ čo geografická vzdialenosť nepriamo úmerne vplýva na objem obchodných tokov.⁷³ Teoretický základ gravitačného modelu uvádzajú viacerí autori, ako napríklad Anderson,⁷⁴ Bergstrand,⁷⁵ či Anderson a Van Wincoop.⁷⁶ Jeho rozšírenie na oblasť PZI môžeme nájsť v prácach Brentona, Di Mauroho a Lückeho,⁷⁷ Camposa a Kinoshiteho⁷⁸ či Carstensa a Toubala.⁷⁹ Neskoršie práce pridávajú k tomuto modelu ďalšie vysvetľujúce faktory, vrátane vybavenosti štátov výrobnými faktormi, vrátane spoločného jazyka, spoločných hraníc alebo členstva krajín v regionálnych obchodných dohodách.

Pri aplikácii gravitačného modelu na toky PZI treba počítať aj s jeho slabými stránkami. Po prvé, model je obmedzený na určité obdobie. Po druhé, gravitačný model vychádza z predpokladu, že pre všetky štáty sa použije rovnaký súbor nezávislých premenných, čo v niektorých prípadoch môže byť diskutabilné. Napríklad bilaterálne ekonomické vzťahy jednotlivých štátov sú do značnej miery heterogénne a odraziť všetky ich charakteristiky konečným súborom premenných nie je možné. Na druhej strane jednoduchosť modelu predstavuje jeho silnú stránku, pretože zahŕňa len obmedzený počet premenných, čo uľahčuje výpočtovú stránku analýzy.⁸⁰ Vzhľadom na širokú škálu teórií PZI a determinantov, ktoré na nich nadväzujú, tento teoretický model umožňuje zakomponovať premenné interdisciplinárneho charakteru. Bez ohľadu na spomenuté klady a zápory je model všeobecne akceptovateľný a dostatočný pre objasnenie tokov PZI.

6 Inštitucionálny rámec ako faktor pre umiestnenie PZI

V 80. rokoch minulého storočia na sile nabrali inštitucionálne faktory vysvetľujúce prílev a odlev PZI. Ide o vnútorné podmienky zdrojových a prijímajúcich štátov, ktoré odzrkadľujú politické, sociálne a právne prostredie. Prirodzene, väčšina prác sa venuje inštitucionálnemu rámcu krajín, kde sa PZI umiestňujú, hoci existujú aj niektoré štúdie, ktoré skúmajú podmienky materských štátov, z ktorých PZI prúdia navonok.⁸¹ Inštitucionálne determinanty sú však kritickým faktorom hlavne pre prijímajúce krajiny, ktorým záleží na

⁷³ KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M. – MELITZ, M. (2012): *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Pearson, 2012. 705 s.

⁷⁴ ANDERSON, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. In: *American Economic Review*, 1979, roč. 69, č. 1, s. 106-116.

⁷⁵ BERGSTRAND, J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. In: *The Review of Economics and Statistics*, 1985, roč. 67, č. 3, s. 474-481.

⁷⁶ ANDERSON, J. E. – WINCOOP, VAN E. (2003): Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. In: *American Economic Review*, 2003, roč. 93, č. 1, s. 170-192.

⁷⁷ BRENTON, P. – DiMAURO, F. – LUCKE, M. (1999): Economic integration and FDI: An empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central and Eastern Europe. In: *Empirica*, roč. 26, s. 95-121.

⁷⁸ CAMPOS, N. F. – KINOSHITA, Y. (2003): Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies. [Online.] In: *IMF*, 2003. [Citované 23.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Why-Does-Fdi-Go-Where-it-Goes-New-Evidence-From-the-Transition-Economies-16954>>.

⁷⁹ CARSTENSEN, K. – TOUBAL, F. (2004): Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis. In: *Journal of comparative economics*, 2004, roč. 32, č. 1, s. 3-22.

⁸⁰ BERGEIJK, van P. A. G. (1994): *Economic diplomacy, trade and commercial policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1994. 208 s.

⁸¹ TALLMAN, S. B. (1988): Home Country Political Risk and Foreign Direct Investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 1988, roč. 19, s. 219-234.

prilákani zahraničného kapitálu. Dôležitú úlohu tu hrajú politická stabilita či sociálne a právne prostredie. Tie sú často oveľa významnejšie pri rozhodovaní investorov oproti cieľavedomým štátnym opatreniam na prilákanie PZI.⁸² Oveľa účinnejšími pre stimulovanie prílevu investícií sú stabilita daňového režimu a právneho prostredia, otvorenosť ekonomiky, či dokonca rýchlosť úradných úkonov. Na druhej strane limitujúcimi faktormi pre umiestnenie PZI sú reštrikcie v repatriácii zisku, absencia ochoty spolupracovať zo strany štátnych úradov, prísne podmienky zamestnania domácej pracovnej sily.

Jedným z kľúčových determinantov ovplyvňujúcich prílev PZI je *politická stabilita* a jej zmena v čase. Zmena politickej stability smerom k zhoršeniu politického prostredia vedie nielen k poklesu prvotných investícií do cieľovej krajiny, ale aj znižuje pravdepodobnosť znovurozdelenia dosiahnutých ziskov dcérskych spoločností. Medzi zhoršenie politickej situácie, môžeme zaradiť zmenu právneho prostredia, daňového režimu, politické krízy a revolúcie. Inštitucionálne faktory ako politická stabilita, resp. nestabilita, boli viackrát skúmané empiricky, pritom štúdie zaoberajúce sa touto problematikou prinášajú zmiešané výsledky. Staršiu analýzu existujúcich štúdií prináša napríklad Agarwal⁸³ či Lizondo,⁸⁴ zatiaľ čo komplexný pohľad na novšie práce je zhrnutý v príspevku Gokceliho.⁸⁵ Väčšina kvalitatívnych výskumov preukázala negatívny efekt politických výkyvov na rozhodovanie investorov o umiestnení PZI.⁸⁶ Tie využili najmä údaje zozbierané kontaktovaním nadnárodných firiem, pričom zisťovali ako ich investičné rozhodnutia sú ovplyvnené politickým rizikom. Kvantitatívne štúdie⁸⁷ však priniesli odlišné výsledky, keď v niektorých prípadoch vzťah medzi investíciami a politickou nestabilitou bol štatisticky bezvýznamný. Štúdie skúmajúce literatúru o PZI poukazujú na niektoré faktory, ktoré by mohli k takýmto výsledkom prispieť. Po prvé, musíme uznať, že kvantitatívne skúmanie determinantov ako politická nestabilita či riziko sú nesplniteľnou úlohou z dôvodu zložitého merania kvalitatívnych parametrov. Akým spôsobom môžeme merať faktory ako právny štát, kvalita podnikateľského prostredia, spolupráca miestnych úradov a pod. Po druhé, ekonometrické modely často neberú do úvahy časové oneskorenie, ktoré môže nastať medzi politickou udalosťou a jej dopadom na objem PZI. Po tretie, špecifikácie modelov nezahŕňajú iné premenné, ktoré by odzrkadľovali ďalšie vysvetľujúce faktory. Nakoniec, zmena politického prostredia môže viesť k rôznej úrovni rizík, ktoré by investície ovplyvnili, dokonca riziko môže mať odlišný vplyv v závislosti od odvetvia, kam investície smerujú.

Jednu z najnovších snáh o skúmanie vplyvu kvality inštitucionálneho rámca na prílev PZI priniesla štúdia Gokceliho na príklade krajín OECD.⁸⁸ Jeho štatistický signifikantné výsledky naznačujú, že ekonomická sloboda, kvalita štátneho riadenia a iné inštitucionálne parametre pozitívne vplývajú na prílev PZI do krajín s nižšou úrovňou inštitucionálnej kvality, kam patria, napríklad, aj krajiny Vyšehradskej skupiny. Pritom tieto výsledky sú platné výlučne z dlhodobého hľadiska. Kvalita inštitúcií, však nie je štatisticky významným prediktorom pre

⁸² GRANČAY, M. – DUDÁŠ, T. – GREŠŠ, M. (2014): *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*, s. 359.

⁸³ AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.

⁸⁴ LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: *IMF*, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>

⁸⁵ GOKCELI, E. (2023): Institutional quality and foreign direct investment: evidence from OECD countries. In: *Ekonomický časopis*, 2023, roč. 71, č. 3, s. 222-257.

⁸⁶ BASI, R. S. (1963): *Determinants of United States Private Direct Investment in Foreign Countries*. Kent: Kent State University, 1963.

⁸⁷ SETHI, D. a kol. (2003): Trends in foreign direct investment flows: A theoretical and empirical analysis. In: *Journal of international business studies*, 2003, roč. 34, s. 315-326.

⁸⁸ GOKCELI, E. (2023): Institutional quality and foreign direct investment: evidence from OECD countries. In: *Ekonomický časopis*, 2023, roč. 71, č. 3, s. 222-257.

krajiny s vyššou úrovňou kvality inštitucionálneho rámca, a to ani z krátkodobého ani z dlhodobého hľadiska.

Daňová politika je ďalším faktorom ovplyvňujúcim rozhodnutie investorov o umiestnení PZI či spôsoboch ich financovania. Ovplyvňuje totiž mieru čistého výnosu investujúcich firiem, a to zo strany zdrojovej ako aj hostiteľskej krajiny. V teoretickej literatúre o vzťahu daňového režimu a investícií môžeme nájsť tri základné transmisné kanály, ktoré túto závislosť vysvetľujú. Po prvé, výška daňového zaťaženia má priamy vplyv na čistý výnos z PZI. Po druhé, zdaňovanie príjmu vytvoreného v zdrojovej krajine ovplyvňuje čistú ziskovosť domácich investícií, a teda relatívne čistú ziskovosť medzi domácimi a zahraničnými investíciami. Napokon, daňové politiky ovplyvňujú relatívne kapitálové náklady domácich a zahraničných investícií. Napriek jasnému predpokladu negatívneho vplyvu zdaňovania na umiestnenie investícií v zahraničí poskytujú empirické štúdie nejednoznačné výsledky. Carlton, napríklad, zistil, že vysoké daňové sadzby neodradzajú nové firmy.⁸⁹ Štúdia Ginevičiusa a Tvaronavičienej na príklade tranzitívnych ekonomík Pobaltia nepotvrdila hypotézu, že priaznivý daňový režim prispieva k prilákaniu PZI, pritom vyzdvihuje, že oveľa účinnejším je garantovanie existujúceho podnikateľského prostredia či kontinuita pretrvávajúcich reforiem.⁹⁰ Niektoré štúdie však podporujú hypotézu, že dane významne ovplyvňujú výber miesta pre investície.⁹¹

Oveľa jasnejším faktorom vplývajúcim na umiestnenie PZI je poskytovanie *štátnych stimulov*. Treba však povedať, že v prípade počiatkových investícií väčšina firiem nezohľadňuje napríklad oslobodenie od dane z príjmu ako dôležitý faktor. Literatúra však uvádza menšie firmy ako výnimku v tomto vzťahu, kde štát poskytuje stimuly pre presadenie sa v menej rozvinutých krajinách. Stimuly poskytované rozvojovými štátmi ovplyvňujú skôr distribúciu PZI medzi nimi, pritom investície bohatých krajín by sa do tejto skupiny ekonomík aj tak uskutočnili. Doposiaľ známe práce o efekte stimulov na prílev PZI sa zhodujú na tom, že štátne intervencie, síce sú nasmerované na podporu prílevu investícií, ale niekedy škodia a odrádzajú investorov. Štátne stimuly sú často sprevádzané obmedzeniami a reštrikciami, ktoré prevažujú poskytovaný systém podpory. To zrejme prispieva k nejednoznačným výsledkom množstva empirických štúdií.

Záver

Priame zahraničné investície predstavujú dôležitý ekonomickým faktor ovplyvňujúci hospodársky rozvoj krajín. Prostredníctvom cezhraničného prenosu kapitálu, technológií a know-how umožňujú rýchly ekonomický rozvoj. Navyše, väčšina štúdií sa zhodujú na tom, že PZI sú nevyhnutné pre zvýšenie produktivity a zabezpečenie ekonomického rastu. Pre rozvíjajúce sa a tranzitívne ekonomiky umiestnenie zahraničného kapitálu je obzvlášť kritické pre reštrukturalizáciu národného hospodárstva a zlepšenie konkurencieschopnosti. Z tohto dôvodu skúmanie faktorov, ktoré povzbudzujú alebo obmedzujú umiestnenie PZI umožňuje pochopiť globálnu alokáciu kapitálu. Tu treba totiž konštatovať, že sa väčšina teoretických predstáv a empirických štúdií zameriava na ekonomické determinanty PZI, pričom ostatné skupiny boli do nedávneho času výrazne zanedbané alebo analyzované len okrajovo. Túto skutočnosť môžeme logicky vysvetliť samotnou podstatou PZI. Investície sú totiž

⁸⁹ CARLTON, D. W. (1983): The location and employment choices of new firms: An econometric model with discrete and continuous endogenous variables. In: *The review of economics and statistics*, 1983, roč. 65, č. 3, s. 440-449.

⁹⁰ GINEVIČIUS, R. – TVARONAVIČIENE, M. (2003): Čo privádza priame zahraničné investície do pobaltských krajín? Prípad Litvy, Lotyšska a Estónska. In: *Ekonomický časopis*, 2003, roč. 51, č. 8, s. 963-981.

⁹¹ MURTHY, K. B. – BHASIN, N. (2015): The impact of bilateral tax treaties: A multi-country analysis of FDI inflows into India. In: *The Journal of International Trade & Economic Development*, 2015, roč. 24, č. 6, s. 751-766.

ekonomickým konceptom a spájajú sa s ekonomickými javmi a procesmi. O relevantnosti a dôveryhodnosti iných vysvetľujúcich faktorov sa dodnes diskutuje. Treba však povedať, že sa väčšina teoreticky podložených predstáv či modelov pozerá na PZI ako na ekonomický jav a snažia sa o ich vysvetlenie prostredníctvom čisto ekonomických prediktorov. Túto skutočnosť môžeme potvrdiť aj množstvom teórií, ktoré sme rozoberali v predchádzajúcich častiach textu.

Potreba vypracovania všeobecnej teórie PZI s cieľom vysvetlenia jednotlivých determinantov existuje už dlhšiu dobu. Prelomovým bodom vo vývoji teoretických predstáv sa stala eklektická teória, ktorá poukazuje na to, že zahraničné investície sú funkciou špecifických výhod firiem, špecifických výhod štátov a internalizácie. Inými slovami, na umiestnenie kapitálu v zahraničí musí firma disponovať špecifickou komparatívnou výhodou oproti iným firmám v hostiteľskej krajine, jej internalizácia musí byť výhodnejšia v porovnaní s inými možnosťami expanzie na zahraničné trhy. Prijímajúca krajina musí mať určité výhody oproti domovskej krajine. Paradigma *OLI* sa v súčasnosti považuje za popredný pohľad predpokladajúci nedokonalé trhy a disponuje veľkým vysvetľovacím potenciálom, hoci niektorí autori sa zhodujú na tom, že jej nedostatkom je diskutabilná praktická aplikácia v operačných výskumných modeloch. Musíme však uznať, že na mikroekonomickej úrovni má tento teoretický pohľad na PZI povzbudzujúci potenciál.

Použitá literatúra:

1. AGARWAL, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980, roč. 116, č. 4, s. 739-773.
2. AKIMUNE, I. – YOSHITOMI, M. – KITAMURA, T. (1991): *Japanese direct investment in Europe : motives, impact, and policy implications*. Avebury Press, 1991. 165 s. ISBN 978-1856281997.
3. ALIBER, R. Z. (1970). A Theory of Direct Foreign Investment. In: KINDLEBERGER, C.P. (ed.): *The International Corporation: A Symposium*. Cambridge, MA: MIT Press, 1970. 426 s. ISBN 978-0262610148.
4. ALIBER, R. Z. (1971). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. In: DUNNING, J. H. (ed.): *The Multinational Enterprise*. Westport, CT: Praeger publishers, 1971. 368 s. ISBN 978-0043301890.
5. ANDERSON, J. E. – WINCOOP, VAN E. (2003): Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. In: *American Economic Review*, 2003, roč. 93, č. 1, s. 170-192. <https://doi.org/10.1257/000282803321455214>.
6. ANDERSON, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. In: *American Economic Review*, 1979, roč. 69, č. 1, s. 106-116.
7. BAJRAMI, H. – ZEQRIRI, N. (2019): Theories of foreign direct investment (FDI) and the significance of human capital. In: *International journal of business & management*, 2019, roč. 7, č. 1, s. 11-24.
8. BARLOW, E. R. – WENDER, I. T. (1955): *Foreign Investment and Taxation*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1955. 481 s.
9. BASI, R. S. (1963): *Determinants of United States Private Direct Investment in Foreign Countries*. Kent: Kent State University, 1963.
10. BERGEIJK, van P. A. G. (1994): *Economic diplomacy, trade and commercial policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1994. 208 s. ISBN 978-1852788933.
11. BERGSTRAND, J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. In: *The Review of Economics and Statistics*, 1985, roč. 67, č. 3, s. 474-481. <https://doi.org/10.2307/1925976>.

12. BRENTON, P. – DiMAURO, F. – LUCKE, M. (1999): Economic integration and FDI: An empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central and Eastern Europe. In: *Empirica*, roč. 26, s. 95-121.
13. BUCKLEY, P. J. – CASSON, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1976. 116 s. ISBN 978-1-349-02901-3.
14. CAMPOS, N. F. – KINOSHITA, Y. (2003): Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies. [Online.] In: *IMF*, 2003. [Citované 23.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Why-Does-Fdi-Go-Where-it-Goes-New-Evidence-From-the-Transition-Economies-16954>>.
15. CARLTON, D. W. (1983): The location and employment choices of new firms: An econometric model with discrete and continuous endogenous variables. In: *The review of economics and statistics*, 1983, roč. 65, č. 3, s. 440-449.
16. CARSTENSEN, K. – TOUBAL, F. (2004): Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis. In: *Journal of comparative economics*, 2004, roč. 32, č. 1, s. 3-22.
17. CONTESSI, S. – WEINBERGER, A. (2009): Foreign direct investment, productivity, and country growth: an overview. In: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 2009, roč. 91, č. 2, s. 61-78.
18. DARMO, L. a kol. (2020): Determinants of the FDI Inflow into the Visegrad Countries. In: *Ekonomický časopis*, 2020, roč. 68, č. 10, s. 1057-1080.
19. DUNNING, J. H. (1979): Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory. In: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979, roč. 41, s. 269-295.
20. DUNNING, J. H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. In: *Journal of International Business Studies*, 1988, roč. 19, s. 1-31.
21. DUNNING, J.H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. In: OHLIN, B. – HESSELBORN, P. O. – WISKMAN, P. J. (ed.): *The International Allocation of Economic Activity*. London: MacMillan, 1977.
22. FAETH, I. (2009): Determinants of foreign direct investment—a tale of nine theoretical models. In: *Journal of Economic surveys*, 2009, roč. 23, č. 1, s. 165-196.
23. FLOWERS, E. B. (1976): Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 1976, roč. 7, č. 2, s. 43-55. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490700>
24. FORSYTH, D. J. C. (1972): *U.S. Investment in Scotland*. New York: Praeger Publishers, 1972. 320 s.
25. GINEVIČIUS, R. – TVARONAVIČIENE, M. (2003): Čo privádza priame zahraničné investície do pobaltských krajín? Prípady Litvy, Lotyšska a Estónska. In: *Ekonomický časopis*, 2003, roč. 51, č. 8, s. 963-981.
26. GOKCELI, E. (2023): Institutional quality and foreign direct investment: evidence from OECD countries. In: *Ekonomický časopis*, 2023, roč. 71, č. 3, s. 222-257.
27. GOLDBERG, M. A. (1972): The determinants of US Direct Investment in the EEC: Comment. In: *The American Economic Review*, 1972, roč. 62, č. 4, s. 692-699.
28. GRAHAM, E. M. (1975): Oligopolistic imitation, theories of foreign direct investment, and European direct investment in the United States. [Online.] In: *MIT*, 1975. [Citované 24.2.2025.] Dostupné online: <<https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/48748/oligopolisticimi00grah.pdf?sequence=1>>
29. GRANČAY, M. – DUDÁŠ, T. – GREŠŠ, M. (2014): *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONOM, 2014. 494 s. ISBN 978-80-225-3921-0.

30. GRAY, H. P. (2013). Macroeconomic theories of foreign direct investment: An assessment. In: RUGMAN, A. M. (ed.): *New Theories of the Multinational Enterprise*. New York: Routledge, 2013. s. 172-195.
31. HUFBAUER, G. C. (1975): The multinational corporation and direct investment. In: *International trade and finance: Frontiers for research*, 1975, roč. 45, č. 1, s. 253-319.
32. HYMER, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press, 1976. 275 s. ISBN 978-0262080859.
33. IMF (2009): Balance of payments and international investment position manual. [Online.] In: IMF, 2009. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>>.
34. KINDLEBERGER, C. P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press, 1969. 225 s. ISBN 978-0300010855.
35. KNICKERBOCKER, F. T. (1973): Oligopolistic reaction and multinational enterprise. In: *The International Executive*, 1973, roč. 15, č.2, s. 7-9. <https://doi.org/10.1002/tie.5060150205>
36. KOJIMA, K. (1975): International trade and foreign investment: substitutes or complements. In: *Hitotsubashi journal of economics*, 1975, roč. 16, č. 1, s. 1-12.
37. KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M. – MELITZ, M. (2012): *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Pearson, 2012. 705 s. ISBN 978-0-13-214665-4.
38. LALL, S. (1976): Theories of direct private foreign investment and multinational behaviour. In: *Economic and Political Weekly*, 1976, roč. 11, s. 31-33.
39. LALL, S. (1979): Transfer pricing and developing countries: some problems of investigation. In: *World development*, 1979, roč. 7, č. 1, s. 59-71.
40. LIPSEY, R. E. (2004): Home-and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment. In: BALDWIN, R. E. - WINTERS, A. L. (eds.): *Challenges to Globalization: Analyzing the Economics*. Chicago: The University of Chicago Press, 2004.
41. LIZONDO, J. S. (1990): Foreign direct investment. [Online.] In: IMF, 1990. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557752055/ch03.xml>>.
42. LOVE, J. H. – LAGE-HIDALGO, F. (2000): Analysing the determinants of US direct investment in Mexico. In: *Applied Economics*, 2000, roč. 32, č. 10, s. 1259-1267.
43. MAJEED, M. T. – AHMAD, E. (2008): Human capital development and FDI in developing countries. In: *Journal of Economic Cooperation*, 2008, roč. 29, č. 3, s. 79-104.
44. MAKONI, P. L. (2015): An extensive exploration of theories of foreign direct investment. In: *Risk Governance & Control: Financial markets and institutions*, 2015, roč. 5, č. 2, s. 77-83.
45. MARANDU, E. E. – DITSHWEU, T. (2018): An overview of the key theories of foreign direct investment: The way forward. In: *Advances in Social Sciences Research Journal*, 2018, roč. 5, č. 12. <https://doi.org/10.14738/assrj.512.5741>
46. MARKOWITZ, H. M. (1959): *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*. New Haven: Yale University Press, 1959. 368 s.
47. MODY, A. – WHEELER, D. (1990): *Automation and world competition: new technologies, industrial location and trade*. New York: Palgrave Macmillan. 191 s. ISBN 978-0-312-04071-0.
48. MOORE, M. O. (1993): Determinants of German manufacturing direct investment: 1980–1988. In: *Review of World Economics*, 1993, roč. 129, č. 1, s. 120-138.
49. MOOSA, I. A. (2015): Theories of foreign direct investment: Diversity and implications for empirical testing. In: *Transnational Corporations Review*, 2015, roč. 7, č. 3, s. 297-315.

50. MURTHY, K. B. – BHASIN, N. (2015): The impact of bilateral tax treaties: A multi-country analysis of FDI inflows into India. In: *The Journal of International Trade & Economic Development*, 2015, roč. 24, č. 6, s. 751-766.
51. NAYAK, D. – CHOUDHURY, R. N. (2014): A selective review of foreign direct investment theories. [Online.] In: *UNESCAP*, 2014. [Citované 21.2.2025.] Dostupné online: <https://www.unescap.org/sites/default/files/AWP%20No.%20143_0.pdf>
52. OECD (2008): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. [Online.] In: *OECD*, 2008. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://www.oecd.org/en/publications/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-2008_9789264045743-en.html>.
53. RAGAZZI, G. (1973): Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment. In: *IMF Economic Review*, 1973, roč. 20, s. 471-498. <https://doi.org/10.2307/3866325>
54. RIEDEL, J. (1975): The nature and determinants of export-oriented direct foreign investment in a developing country: A case study of Taiwan. In: *Review of World Economics*, 1975, roč. 111, č. 3, s. 505-528.
55. RUGMAN, A. M. (1986): New theories of the multinational enterprise: An assessment of internalization theory. In: *Bulletin of economic research*, 1986, roč. 38, č. 2, s. 101-118.
56. SETHI, D. a kol. (2003): Trends in foreign direct investment flows: A theoretical and empirical analysis. In: *Journal of international business studies*, 2003, roč. 34, s. 315-326.
57. SEVERN, A. K. (1972): Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing. [Online.] In: *NBER*, 1972. [Citované 23.2.2025.] Dostupné online: <<https://www.nber.org/system/files/chapters/c3467/c3467.pdf>>.
58. STOBAUGH, R. Jr. (1970): Financing foreign subsidiaries of US-controlled multinational enterprises. In: *Journal of International Business Studies*, 1970, roč. 1, č. 1, s. 43-64.
59. TALLMAN, S. B. (1988): Home Country Political Risk and Foreign Direct Investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 1988, roč. 19, s. 219-234.
60. TÁNCOŠOVÁ, J. – SLANÝ, A. (2004): Teoretické aspekty priamych zahraničných investícií. In: *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 1, s. 62-73.
61. TOBIN, J. (1958): Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk. In: *The Review of Economic Studies*, 1958, roč. 25, č. 2, s. 65-86.
62. UNCTAD (2011): Scope and definition: Series on Issues in International Investment Agreements. [Online.] In: *UNCTAD*, 2011. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia20102_en.pdf>.
63. VASYECHKO, O. (2012): A review of FDI theories: an application for transition economies. In: *International Research Journal of Finance and Economics*, 2012, roč. 89, s. 118-137.
64. VERNON, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1966, roč. 80, č. 2, s. 190-207.
65. WANG, Z. Q. – SWAIN, N. J. (1995): The determinants of foreign direct investment in transforming economies: Empirical evidence from Hungary and China. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1995, roč. 131, č. 2, s. 359-382.
66. WTO (1996): Trade and foreign direct investment. [Online.] In: *WTO*, 1996. [Citované 22.2.2025.] Dostupné online: <https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm>.
67. YANG, J. Y. Y. – GROENEWOLD, N. – TCHA, M. (2000). The determinants of foreign direct investment in Australia. In: *Economic Record*, 2000, roč. 76, č. 232, s. 45-54.

Kontakt:**Ing. Michal Kunička, PhD.**

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: michal.kunicka@euba.sk

ALLONOV PLÁN AKO VÝCHODZÍ BOD IZRAELSKÉJ OSADNÍCKEJ POLITIKY NA OKUPOVANÝCH ÚZEMIACH PO TZV. ŠEŠŤDŇOVEJ VOJNE¹

THE ALLON PLAN AS A STARTING POINT FOR ISRAELI SETTLEMENT POLICY IN THE OCCUPIED TERRITORIES AFTER THE SO-CALLED THE SIX DAY WAR

Tomáš Michalák

Ústav orientalistiky Slovenskej akadémie vied, Klemensova 19, 813 64 Bratislava,
Slovenská republika, e-mail: tmichalak@centrum.sk

Abstrakt: Významným medzníkom v histórii Blízkeho východu bola v roku 1967 júnová vojna, ktorá sa do dejín zapísala s prívlastkom šesťdňová. Udalosti, ktoré po nej nasledovali postupne zmenili arabsko-izraelský konflikt na palestínsku otázku, keďže touto vojnou sa začala izraelská okupácia palestínskych území. Základným následkom okupácie bolo budovanie židovských osád na územiach, ktoré ležali mimo hraníc štátu Izrael a ktoré sú hlavnou prekážkou riešenia palestínskej otázky aj dnes. Tento článok sa preto vracia ku koreňom tohto dnes aktuálneho a stále neriešeného problému. Jeho cieľom je prispieť k hlbšiemu poznaniu histórie Palestíny, Izraela ale tiež celého Blízkeho východu.

Kľúčové slová: Izrael, Palestína, Allonov plán, osadnícke hnutie, sionizmus

JEL klasifikácia: F51, Y80

Abstract: An important landmark in the history of the Middle East was the June war in 1967, which went down in history with the epithet six days. The events that followed gradually turned the Arab-Israeli conflict into a Palestinian issue, since this war started the Israeli occupation of the Palestinian territories. The basic consequence of the occupation was the building of Jewish settlements in territories that lay outside the borders of the State of Israel and which are the main obstacle to solving the Palestinian issue even today. This article therefore returns to the roots of this current and still unsolved problem. Its goal is to contribute to a deeper understanding of the history of Palestine, Israel, but also the entire Middle East.

Keywords: Israel, Palestine, the Allon Plan, settler movement, Zionism

JEL Classification: F51, Y80

Úvod

Predkladaný článok je písaný v chronologickej zostave tak, aby umožnil dokonalý prehľad všetkých, v nadväznosti na seba plynúcich udalostí. Ich priebeh má napomôcť k vytvoreniu komplexného obrazu o situácii na okupovaných palestínskych územiach, vzťahov v Izraeli a vplyv vonkajších subjektov. Pri písaní textu bol použitý synchrónny prístup, ktorý sleduje viacero javov v rovnakom období. Vzhľadom na túto skutočnosť bolo potrebné použiť správnu metodiku, teda špecifickú kombináciu niekoľkých postupov – metód.

Základnou používanou metódou v tomto prípade je kritika prameňov, ktorú nazývame aj priamou metódou, keďže najpodstatnejšie historické fakty sú vysvetľované priamo z prameňov. Priama metóda je najdôležitejšou cestou od faktografie k rekonštrukcii historickej skutočnosti. Priama metóda je kombinovaná s použitím ďalších dvoch výskumných metód,

¹ Štúdia bola vypracovaná v rámci grantového projektu VEGA, č. 2 /0027/22 v ÚO SAV.

a síce metódy induktívnej a deduktívnej. Induktívna metóda je použitá na empirickom skúmaní historických javov, ktoré postupne prechádzali od jednotlivých faktov k všeobecnejším údajom o spoločenských skutočnostiach v skúmanom období. Naproti tomu bola deduktívna metóda použitá prostredníctvom tvrdení jednotlivých priamych aktérov, ktoré boli prijaté za hypotézy a tie boli overované tak, že sa z nich a ostatných známych poznatkov vyvodili závery, ktoré boli konfrontované s faktami. Dostatok literatúry pre dané obdobie nám dovoľuje používať deduktívnu metódu, pretože umožňuje overovať prijaté hypotézy. Keďže autor nie je len ten, kto popisuje udalosti, ale pokúšal sa v nich nájsť aj súvislosti a príčiny historických javov, bol využitý analytický postup aj iných vedných odborov ako je politológia a sociológia.

Tzv. šesťdňová vojna sa začala 5. júna 1967 útokom izraelského letectva na Egypt a následne konflikt zasiahol Sýriu aj Jordánsko. Už 10. júna sa izraelské vojenské akcie skončili s pozoruhodným výsledkom, keďže územie, ktoré Izrael dobyl, bolo trikrát väčšie než bola jeho vtedajšia rozloha. V Sýrii sa izraelské vojská dostali až na vrchol Golanských výšin, Jordánsko stratilo Západný breh Jordánu, vrátane východného (arabského) Jeruzalema a Egyptu Izrael zabral pásma Gazy a celý Sinajský polostrov. Izraelčania, ktorí pred vojnou síce počítali s víťazstvom, však zostali sami prekvapení takýmto územným ziskom. A tak po vojne muselo izraelské vedenie riešiť vážnu dilemu: čo s dobytými územiami?

Sinajský polostrov aj Golanské výšiny boli okupované územia nezávislých štátov, a teda sa očakávalo, že skôr či neskôr sa ich status, či už po mierovej dohode alebo vojenskom konflikte, nejakým spôsobom vyrieši. Pásmo Gazy (po arabsky Ġazza) a Západný breh Jordánu boli v inej pozícii. Obe tieto územia mali byť podľa rezolúcie OSN č. 181/II z roku 1947 súčasťou Palestínskeho arabského štátu, ktorý však nikdy nevznikol. Namiesto toho sa dostali pod kontrolu susedných arabských krajín. Pásmo Gazy bolo od konca prvej arabsko-izraelskej vojny (známa tiež ako palestínska vojna) v roku 1948 pod správou Egypta, ale nikdy sa nestalo jeho súčasťou. Západný breh Jordánu bol zase v apríli 1950 anektovaný Jordánskom. Mnoho obyvateľov Západného brehu tento stav neuznávalo, pretože túžili po vlastnom štáte a navyše jordánska nadvláda vnútila palestínskym Arabom podriadené postavenie v rámci hášimovského kráľovstva. Viacerí preto po príchode izraelských vojsk ani nevedeli ako sa k ukončeniu jordánskej správy postaviť.

Rovnaká situácia bola aj v pásme Gazy, kde do júnovej vojny panovala pomerne tvrdá egyptská správa. Ťažké to mali predovšetkým islamskí náboženskí učenci a aktivisti, ktorých kontrolovala egyptská kontrarozviedka. Títo učenci, v prevažnej väčšine, zostávali až do roku 1967 organizačne spojení s egyptským Moslimským bratstvom,² ktorého predstaviteľia boli tvrdo prenasledovaní sekulárnym režimom Džamāla ʿAbdannāšira. Práve kvôli kritike režimu bola, tak v Egypte, ako aj v pásme Gazy mnohým islamským učencom zakázaná činnosť na školách a v mešitách, pričom mnohí skončili aj vo väzení. Vo väzení skončil aj vtedy mladý Aḥmad Jāsin, neskorší zakladateľ hnutia Ḥamās.³ Práve júnová vojna pretrhala väzby medzi egyptským moslimským bratstvom a jeho odnožou v pásme Gazy. Po obsadení Gazy izraelskou armádou boli z väzníc prepustení všetci náboženskí učenci, vrátane aktivistov Moslimského bratstva. Tí pokračovali v šírení svojich myšlienok medzi obyvateľmi Gazy – organizovali diskusné krúžky, spoločné modlitby a šírili literatúru s náboženskou tematikou. Izraelská správa tieto aktivity vítala, pretože jej to pomáhalo tlmiť aktivity palestínskeho hnutia odporu, ktorý tvorili najmä ľavicové marxistické organizácie, hnutia a skupiny. Tie v tom čase predstavovali pre Izrael hlavného protivníka a nikto v tom čase nepredpokladal, že nenápadná,

² Muslimské bratstvo – plný názov Združenie muslimských bratov (Džamʿijāt al-ichvān al-muslimūn). Založené v Egypte v roku 1928 pre boj proti koloniálnej závislosti, boj za návrat spoločnosti k islamským hodnotám a obnovu islamského chalífátu. Bratstvo rozvinulo bohatú charitatívnu a propagačnú činnosť, avšak v priebehu 20. storočia sa zradikalizovalo a začalo používať násilné prostriedky. Z Egypta sa združenie šírilo do ostatných arabských krajín.

³ MENDEL, M. (2000): *Náboženství v boji o Palestinu*, s. 177.

ale trpezlivá práca islamských učencov sa môže neskôr stať hlavným zdrojom odporu voči izraelskej okupácii. Zmiernenie kontroly nad islamskými aktivistami znamenalo, že podmienky pre šírenie fundamentalistických myšlienok boli počas izraelskej správy priaznivejšie než tomu bolo za egyptskej správy.⁴ Izrael po dobytí pásma Gazy nepredložil žiadnu ponuku ani návrh riešenia jeho ďalšieho statusu, čo naznačovalo, že židovský štát si ho hodlá ponechať.⁵

1 Izraelské dohady o osude okupovaných území

Nejasný zostával osud Západného brehu Jordánu. Členovia izraelskej vlády sa nevedeli zhodnúť na jednotnom postupe ohľadom tohto územia. Počas júnových rokovaní všetci ministri za Národnú náboženskú stranu⁶ a ministra bez kresla Menachema Beginu zo strany Gahal⁷ presadzovali, aby Izrael Západný breh anektoval ako historickú súčasť Veľkého Izraela. Iní ministri, najmä za ľavicové Zoskupenie⁸, zase presadzovali, aby čo možno najväčšia časť tohto územia bola vymenená za mier. Minister obrany Moše Dajan dokonca vyhlásil: „Čakám na telefonát od kráľa Ĥusajna“.⁹ Jordánsky kráľ Ĥusajn sa však verejne neodvážil postupovať separátne a pridržal sa spoločného postupu arabských štátov, ktoré odmietali s Izraelom rokovať o čomkoľvek, kým sa z dobytých území jednostranne nestiahne. Kráľ Ĥusajn si však veľmi dobre uvedomoval, že otázku Západného brehu je potrebné rýchlo riešiť, pretože čím dlhšie bude okupácia trvať, tým ťažšie bude získať ho späť. Nešlo pritom iba o vyhlásenia časti izraelského politického spektra, ktoré žiadalo anektovať Západný breh Jordánu a osídľovať ho židmi. Znepokojovalo ho aj silnejšie palestínske hnutie odporu, ktoré si robilo nárok na celé územie historickej Palestíny, vrátane Západného brehu Jordánu. Navyše po porážke Jordánska v júnovej vojne sa väčšina palestínskych bojovníkov presúvala zo Západného brehu práve do Jordánska. Jordánsky kráľ preto skúmal možnosti, ako s Izraelom rokovať tajne. Podnikal cesty do Európy a USA s cieľom získať podporu a vytvoriť tlak na Izrael. Prostredníctvom USA sa mu prvé tajné kontakty s izraelskými predstaviteľmi podarilo nadviazať už 2. júla 1967.¹⁰ Ku konkrétnemu výsledku sa však nedopracoval.

V čase šesťdňovej vojny bola pri moci v Izraeli Vláda národnej jednoty, ktorá bola vytvorená tesne pred vojnou 1. júna 1967 a predsedal jej Levi Eškol. Bola zložená zo strán naprieč politickým spektrom – ľavicových, pravicových aj náboženských, avšak dominantné postavenie v nej mala ľavicová strana Mapai, ktorá v Izraeli prakticky vládla od jeho vzniku. Išlo o stranu tzv. otcov zakladateľov, labouristických ľavicových sionistov. Sionizmus (Sijón – jedno z biblických pomenovaní Jeruzalema) sa zrodil v Európe koncom 19. storočia ako národné hnutie, ktoré sa stalo politickým vyjadrením tisícročnej túžby židov vrátiť sa do krajiny svojich predkov, ktorá v tej dobe však už bola Palestínou, a vytvoriť židovský štát Izrael. Priekopníci sionizmu prichádzajúci do Palestíny zakladali poľnohospodárske osady v presvedčení, že osídľovať pôdu a obrábať ju, je jediný spôsob ako na princípe „židovskej práce“ vykúpiť izraelský ľud.¹¹ Avšak skupovanie pôdy a jej osídľovanie v čase, keď hranice Palestíny ešte neboli ustálené, sa stalo aktívnou politikou sionistov známou ako „vytváranie reálneho stavu vecí“. Tento postup mal za cieľ získať čo najväčšie územie, o ktorom by sa

⁴ Tamže.

⁵ MORRIS, B. (2001): *Righteous Victim. A History of the Zionist-Arab Conflict 1881 – 2001*, s. 330.

⁶ V Izraeli známa skôr pod skratkou *Mafdal*, od roku 1948 bola vždy súčasťou ľavicovej vlády.

⁷ Akronym z Guš Herut-Liberalim. Pravicová politická strana založená v roku 1965, ktorá sa stala zakladajúcou stranou pravicového bloku Likud v roku 1973.

⁸ Často uvádzaná pod anglickým názvom *Alignment*. Po hebrejsky HaMa'arach. Politická aliancia, ktorá vznikla v roku 1965 spojením ľavicových strán Mapai a Ahdut ha-Avoda. V roku 1968 sa Zoskupenie spojilo so stranou Rafi (Rešimat Poalei Yisrael), čím vznikla Izraelská strana práce (Mifleget HaAvoda HaJisra'elit).

⁹ MORRIS, B. (2001): *Righteous Victim. A History of the Zionist-Arab Conflict 1881 – 2001*, s. 330.

¹⁰ GOLAN, G. (2015): *Israeli Peacemaking since 1967*, s. 15.

¹¹ BEN-AMI, S. (2006): *Scars of War, Wounds of Peace*, s. 2-3.

v budúcnosti už nedali viesť rokovania.¹² Vytvorenie Izraela sionistov čiastočne uspokojilo, pričom Izrael svoje územie ešte zväčšil po ziskoch v palestínskej vojne. Podpísaním dohôd o prímerí so susednými arabskými štátmi v roku 1949, boli stanovené konečné hranice Izraela, uznané aj medzinárodným spoločenstvom. Sú to jediné medzinárodné hranice, ktoré Izrael kedy mal. Avšak šesťdňová vojna znovu otvorila odloženú debatu o územných cieľoch sionizmu.

Sebavedomie Izraela totiž po porážke „arabského Goliáša“ významne vzrástlo a vo väčšine Izraelčanov prebudilo vlnu mesianistického entuziazmu, čo povzbudilo tzv. náboženských sionistov. Títo ľudia sa nikdy neuspokojili s Izraelom v hraniciach z roku 1949 a poháňaní mesianistickou víziou tvrdili, že až židovská okupácia celej Erec Jisrael (Zem izraelská alebo aj Veľký Izrael) je rozhodujúcim krokom na ceste k vykúpeniu izraelského ľudu. Pod pojmom Erec Jisrael si nábožensky citiaci sionisti predstavovali územie biblického Izraela, ktorý sa podľa Biblie rozprestieral od Nílu po Eufrat. Boli presvedčení, že oni sú skutočnými vlastníkami pôdy na území celého Veľkého Izraela, teda Izraela vrátane Západného brehu (ktorý nazývajú Judea a Samária), pásma Gazy a ďalších území v okolitých arabských štátoch a že ich osídľovaním iba naplnia boží zámer.¹³ A víťazstvo v júnovej vojne považovali za božie znamenie, aby tento cieľ dosiahli.

Po júnovej vojne Izrael skutočne začal s politikou osídľovania dobytých palestínskych území. O osude Jeruzalema jeho predstavitelia dlho nepremýšľali. Už krátko po obsadení východnej časti tohto pre židov najposvätejšieho mesta, dňa 7. júna 1967 minister obrany Moše Dajan vyhlásil: „Zjednotili sme Jeruzalem, hlavné mesto oddelené od Izraela. Vrátili sme sa na naše najposvätejšie miesta, a už ich nikdy neopustíme. (...) Naším kresťanským a moslimským spoluobčanom záväzne sľubujeme náboženskú slobodu a práva.“¹⁴ Lenže už 11. júna 1967 sa v jeruzalemskom Starom meste začali stavebné úpravy, ktoré vyhnali arabských obyvateľov z ich obydľí. Týkalo sa to najmä obyvateľov štvrte al-Mağāriba, ktorá susedila s Chrámovou horou.¹⁵ V blízkosti Múra nárekov tu bolo zbúraných okolo 160 arabských domov. Cieľom bolo vytvorenie veľkej voľnej plochy pre modliacich sa pri Múre nárekov. Rovnako arabskí obyvatelia žijúci v židovskej štvrti Starého mesta prišli o svoje domovy. Byty a domy boli vyvlastnené a poskytnuté na bývanie výhradne židovským obyvateľom.¹⁶ S výstavbou v Jeruzaleme, mimo územia Starého mesta, začal Izrael v roku 1969. Strategickým cieľom sa stalo zaistenie jednotnej politickej kontroly mesta, ktorá bola realizovaná podľa Územného plánu Jeruzalema z roku 1968. Práca na tomto pláne bola zahájená už v roku 1963, čo dokazuje, že zjednotenie a kontrola Jeruzalema bolo izraelským cieľom dávno pred júnovou vojnou.¹⁷ Výstavba sídlisk vo východnom, severnom a južnom Jeruzaleme prebiehala tak, aby bola zvýraznená celistvosť mesta a už nikdy nebolo možné mesto rozdeliť tak, ako to bolo pred rokom 1967.¹⁸ Táto výstavba mala potvrdiť a urobiť nezvratným budúce rozhodnutie o anektovaní Jeruzalema.

Prvý krok k posilneniu svojej moci nad východným Jeruzalemom urobil izraelský parlament Kneset 27. júna 1967, keď novelizoval „vyhlášku zákona a správy“ tak, že právo, jurisdikciu a správa štátu Izrael sa rozšírila aj na Jeruzalem.¹⁹ Hoci v tomto prípade ešte nešlo o anektovanie Jeruzalema, USA a medzinárodné spoločenstvo tento krok odsúdili, pretože to naznačovalo izraelské odhodlanie Jeruzalem kompletne zabráť. To sa potvrdilo o 13 rokov

¹² ŠLAIM, A. (2016): Izrael a Palestina: přehodnocení, revize, vyvracení, s. 59.

¹³ OBERSCHALL, A. (2007): Conflict and Peace Building in Divided Societies. Responses to Ethnic Violence, s. 133.

¹⁴ DUMPER, M. (1977): The Politics of Jerusalem Since 1967, s. 162.

¹⁵ HIRST, D. (2005): Puška a olivová ratolest, s. 327.

¹⁶ COHEN, E. R. (1985): Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982, s. 146.

¹⁷ BOLLENS, S. A. (2000): On Narrow Ground: Urban Policy and Ethnic Conflict in Jerusalem and Belfast, s. 71.

¹⁸ COHEN, E. R. (1985): Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982, s. 146.

¹⁹ HIRSCH, M. – HOUSEN-COURIEL, D. – LAPIDOTH, R. (1995): Whither Jerusalem? Proposals and Positions Concerning the Future of Jerusalem., s. 6.

neskôr, keď Kneset 30. júla 1980 schválil „Základný zákon“, ktorý ustanovil Jeruzalem za hlavné mesto Izraela.²⁰ V podstate išlo o formálnu anexiu východného (arabského) Jeruzalema. Keďže týmto zákonom Izrael fakticky porušil rezolúciu BR OSN 181 z roku 1947 o rozdelení Palestíny a takisto odignoroval námietky arabských štátov, Palestínčanov a aj svetových veľmocí, reakcia na tento krok prišla okamžite. Kritika zaznievala skutočne z každej strany a mimoriadne rokovala aj Bezpečnostná rada OSN, ktorá 20. augusta 1980 schválila rezolúciu 478. Tá označila Izrael za „okupačnú mocnosť“ a jeho schválený Základný zákon za „neplatný“ (Null and void).²¹ V tomto prípade už Spojené štáty svojím vetom Izrael nepodržali. Za prijatie rezolúcie hlasovalo 14 členov BR, pričom USA sa zdržali.

Pri zvyšných územiach však začalo vo vláde dochádzať k rozporom. Počas júnových rokovaní ministri za Národnú náboženskú stranu (Mafdal), dovtedy umiernení, ale po júnovej vojne ovplyvnenej mesianizmom, navrhovali, aby Izrael zakladal veľké osady na Západnom brehu z náboženských dôvodov, keďže išlo o biblické územia Judea a Samária. Pri zakladaní takýchto osád, nemali byť brané do úvahy záujmy palestínskych Arabov ani hustota osídlenia na daných územiach. Zo strany Gahal zase prichádzali návrhy, aby boli budované veľké židovské osady na Západnom brehu, Golanských výšinách, v pásme Gazy a tiež na Sinajskom polostrove predovšetkým z národných a bezpečnostných dôvodov.²² Proti týmto návrhom sa však stavala Moše Dajan, ktorému bol ako ministrovi obrany prisudzovaný najväčší podiel za úspech v júnovej vojne a teda bol mimoriadne populárnym a vplyvným členom vlády. Dajan presadzoval, aby Západný breh zostal arabský a Izrael by ho mal iba spravovať, predovšetkým z bezpečnostného hľadiska. Tak isto odmietal osídľovanie tohto územia židovskými obyvateľmi spôsobom, akým sa to dialo na územiach dobytých v palestínskej vojne v roku 1948, tzn. vyhánaním arabských obyvateľov a zaberaním alebo ničením ich obydľí.²³ Dokedy by Západný breh mal byť takto spravovaný a ako sa jeho status bude riešiť v budúcnosti však nevedel povedať ani Moše Dajan.

Keďže Izrael oficiálne a verejne neponúkol arabským štátom žiadne riešenie ohľadom dobytých území, a arabské štáty by pravdepodobne žiadne kompromisné riešenie ani neprijali, začali izraelskí predstavitelia skúmať možnosti, aká okupačná politika bude vhodná pre jednotlivé obsadené územia. Rôzni ministri prichádzali na rokovania s rôznymi návrhmi. Na zasadnutí vlády dňa 26. júla 1967²⁴ predložil na prerokovanie návrh riešenia izraelskej politiky na okupovaných územiach podpredseda vlády a minister pre absorbovanie imigrantov (Ministry of Immigrant Absorption) Jigal Allon.²⁵

2 Allonov plán

Jeho návrh, ktorý bol neskôr neoficiálne nazvaný ako Allonov plán, bol založený na doktríne bezpečných izraelských hraníc. Táto doktrína spočívala v tom, že Izrael si ponechá kontrolu (rozumej anektuje) nad prilehlými pohraničnými oblasťami (teda nad časťou dobytých území), ale zo zvyšných častí dobytých území by sa stiahol výmenou za mierovú dohodu. V menšej miere sa teda jeho plán týkal aj Golanských výšin a Sinajského polostrova. Golanské výšiny, z vrcholu ktorých je možné ostreľovať izraelské mestá a dediny, si kvôli strategickej polohe Izrael mal ponechať plne pod kontrolou, prípadne ich väčšiu časť. Na Sinaji si Izrael mal udržať pod kontrolou pás územia od mesta a hraničného priechodu Rafah až po mesto

²⁰ Znenie zákona dostupné na stránka izraelského ministerstva zahraničných vecí. Dostupné na: <http://www.israel.org/MFA/ForeignPolicy/MFADocuments/Yearbook4/Pages/113%20Basic%20Law-%20Jerusalem-%20Knesset%20Resolution-%2030%20J.aspx> [4.1.2025]

²¹ Kópia rezolúcie dostupná na stránke Bezpečnostnej rady OSN. Dostupné na: <http://unscr.com/en/resolutions/doc/478> [4.1.2025]

²² COHEN, E. R. (1985): *Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982*, s. 144.

²³ GILBERT, M. (2002): *Izrael – Historie*, s. 392.

²⁴ Niektoré zdroje uvádzajú dátum konania tohto rokovania 27. júla 1967.

²⁵ BEN-AMI, S. (2006): *Scars of war, wounds of peace*, s. 139.

Šarm aš-Šajch na juhu Sinajského polostrova. Takto sa malo zabrániť blokáde Tiranskej úžiny a úžiny Bāb al-mandab.²⁶ V prevažnej väčšine sa však Allonov plán vzťahoval na budúcnosť palestínskych území.

Pokiaľ išlo o Západný breh Jordánu, Jigal Allon navrhoval anektovať nasledovné oblasti: pás územia pozdĺž rieky Jordán, široký asi 10 až 15 kilometrov tiahnuci sa od údolia Beit Še'an až k Mŕtvemu moru; väčšinu Judskej púšte v okolí Mŕtveho mora; priľahlé územia okolo Jeruzalema, kde mali byť stavané sídliská pre židovských obyvateľov; časť Hebronských hôr²⁷ vrátane výbežku al-Laṭrūn a niekoľko kilometrov široký pás územia spájajúci Mŕtve more s Jeruzalemom. Dve samostatné palestínske územia, ktoré takto vznikli a nesusedili spolu mali byť spojené cestnou komunikáciou. Allonov plán odporúčal budovanie izraelských osád a vojenských základní na týchto územiach. Plán tiež vyzýval na začatie rozhovorov s lokálnymi vodcami o statuse zostávajúcich častí Západného brehu a ich zmenu na plne autonómny región (t.j. civilná aj bezpečnostná správa – T.M.), ktorý by bol ekonomicky prepojený s Izraelom.²⁸ Podľa Allonovho plánu tak mal Izrael anektovať asi 40 % územia Západného brehu Jordánu. Plán bol vypracovaný tak, aby boli anektované územia, na ktorých žilo čo možno najmenej arabských obyvateľov. S výnimkou Jeruzalema, išlo väčšinou o neobývané alebo veľmi riedko osídlené územia, z ktorých utiekli tam žijúci palestínski Arabi počas júnovej vojny do Jordánska a už im nebolo umožnené sa vrátiť. Naopak pod palestínsku autonómiu mali patriť územia husto obývané palestínskymi Arabmi.

Údolie rieky Jordán je v týchto miestach suché, trpiace nedostatkami dažďových zrážok a západne od neho sa dvíhajú svahy pohoria Samária,²⁹ ktoré rovnako trpia nedostatkom zrážok. Podľa vtedajších údajov na tomto území žilo asi 15.000 arabských obyvateľov, z toho 5.000 v meste Jericho, ktoré navrhovaný 15 km široký pás čiastočne pretínal. Jigal Allon navrhoval v tomto pásme budovať vojensko-civilné osady so stálou vojenskou prítomnosťou. Ich úlohou malo byť stráženie izraelsko-jordánskej hranice nielen pred možným jordánskym útokom, ale aj pred prenikaním palestínskych bojovníkov z Jordánska. Napriek nie najvhodnejším klimatickým podmienkam navrhoval na svahoch pohoria Samária zakladať poľnohospodárske osady, ktoré by s pomocou umelého zavlažovania dokázali užiť aj veľkú populáciu židovských osadníkov. Základom tohto plánu boli relatívne dobré ekologické podmienky údolia Jordán pre pestovanie skorých ozimín a tropického ovocia.³⁰

Jigal Allon počítal s dvoma variantmi riešenia Západného brehu Jordánu – palestínskou a jordánskou. Znamenalo to, že v prípade palestínskeho variantu mala na územiach, ktoré by Izrael neanektoval, vzniknúť už spomenutá palestínska autonómia. V prípade, že by došlo k mierovým rokovaniam s Jordánskom, mohli by byť tieto územia vrátené Hášimovskému kráľovstvu výmenou za mierovú zmluvu. V tomto prípade by Jordánsko kontrolovalo palestínske územia v dvoch oddelených enklávach, ktoré by boli pripojené k Jordánsku pozemným koridorom cez Jericho.³¹ Takéto riešenie však odmietal jordánsky kráľ Ḥusajn, ktorý žiadal úplné stiahnutie z Izraela z celého Západného brehu Jordánu.

V pásme Gazy navrhoval Jigal Allon uplatňovať úplne odlišnú politiku než na Západnom brehu Jordánu. Pásmo Gazy už nikdy nemalo byť vrátené Egyptu a ani sa nemalo stať súčasťou arabskej (palestínskej) autonómie plánovanej na Západnom brehu Jordánu.³² Väčšina obyvateľov Gazy mala byť presídlená – časť na Sinajský polostrov a časť na Západný

²⁶ DISHON, D. (ed) (1973). Middle East Record 1968, s. 250-253.

²⁷ Po arabsky Džabal al-Chalīl.

²⁸ RANTA, R. (2015): Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories, s. 42.

²⁹ po arabsky as-Sāmira alebo tiež Džabal Nābulus

³⁰ EFRAT, E. (2006): The West Bank and Gaza Strip: A Geography of Occupation and Disengagement, s. 26-27.

³¹ SHINDLER, Colin: A History of Modern Israel. New York: Cambridge University, 2013, s. 137.

³² EFRAT, E. (1988): Geography and Politics in Israel since 1967, s. 25.

breh.³³ Vysídlenie sa malo týkať utečencov z obdobia arabsko-izraelských vojen v rokoch 1948 a 1956, ktorí pred bojmi utiekli do pásma Gazy. Za ich presun mal zodpovedať Úrad OSN pre palestínskych utečencov na Blízkom východe (UNRWA). Jigal Allon mal týmto návrhom ambíciu prispieť k riešeniu problému utečencov. Navrhoval, aby po odsune utečencov bolo pásmo Gazy s pôvodnými arabskými obyvateľmi pripojené k Izraelu a stalo sa tak jeho nedeliteľnou súčasťou.³⁴ Jigall Allon si uvedomoval, že takýto presun obyvateľstva bude trvať dlhé roky. Preto navrhol, aby sa pásmo Gazy až do ukončenia odsunu spravovalo rovnako ako Západný breh Jordánu. To znamená jeho husto obývaná severná časť by bola súčasťou palestínskej autonómie, prípadne Jordánska a mesto Gaza by slúžilo ako prístav v Stredozemnom mori. Strategický priechod Rafah na juhu a jeho menej osídlené okolie by bolo pod kontrolou Izraela.³⁵ Vláda po dlhej diskusii rozhodnutie o návrhu Jigala Allona odložila.

Otázka budúcnosti palestínskych území sa v dňoch 18. augusta až do skorých ranných hodín 19. augusta 1967 stala predmetom rokovania najsilnejších koalíčných strán Mapai a Ahdut ha-Avoda združených v aliancii Zoskupenie.³⁶ Na tomto stretnutí Moše Dajan namietal, že na Západnom brehu Jordánu nie je vhodné budovať statickú obranu pozdĺž celého údolia rieky Jordán.³⁷ Preto predložil svoj vlastný plán, ktorý sa od toho Allonovho líšil vo viacerých bodoch. Na zabezpečenie izraelských hraníc navrhoval Dajan vybudovanie vojenských základní na piatich najvyšších horských vrchoch Západného brehu Jordánu. V okolí každej základne by mali byť vybudované veľké priemyselné osady. Malé poľnohospodárske osady nad údolím Jordánu, ako ich navrhoval Jigal Allon, podľa Dajana neboli schopné zabezpečiť dostatočnú ochranu hraníc. Pokiaľ išlo o politickú správu Západného brehu, Izrael by sa o ňu delil spoločne s Jordánskom – Izrael by mal na starosti bezpečnosť a Jordánsko civilnú administratívu, pričom arabským obyvateľom by zostalo jordánske občianstvo.³⁸ Na margo Dajanovho riešenia bezpečnosti sa Jigal Allon vyjadril, že „Izrael na zaistenie svojej bezpečnosti nutne potrebuje jasne vymedzené hranice.“³⁹

Politický výbor Zoskupenia neschválil ani jeden z týchto návrhov, avšak pozitívnejšie vnímal riešenia obsiahnuté v Allonov pláne.⁴⁰ Hoci izraelská vláda diskutovala o Allonovom pláne v priebehu rokov 1967 a 1968, nikdy nebol formálne vládou schválený a tiež sa nikdy nestal oficiálnou doktrínou Strany práce (vznikla v roku 1968 fúziou Zoskupenia a strany Rafi).⁴¹ Avšak zostal univerzálnou platformou Strany práce a slúžil jej ako základný koncept riešenia palestínsko-izraelského konfliktu vo volebnom programe vo voľbách v roku 1974, 1977, 1981, 1984 a 1988.⁴² A vlády vedené Stranou práce do roku 1977 postupovali v otázke osídľovacej a okupačnej politiky palestínskych území takmer v súlade s plánom Jigala Allona.⁴³

Medzitým sa svetové veľmoci pustili do diplomatickej aktivity, ktorá mala priniesť urovnanie, prijateľné pre obe strany. Na žiadosť Sovietskeho zväzu bolo zvolané mimoriadne

³³ RANTA, R. (2015): Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories, s. 42.

³⁴ EFRAT, E. (1988): Geography and Politics in Israel since 1967, s. 26.

³⁵ COHEN, E. R. (1985): Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982, s. 144.

³⁶ RANTA, R. (2015): Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories, s. 43.

³⁷ JAMAL, A. (2005): The Palestinian National Movement, s. 24.

³⁸ RANTA, R. (2015): Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories, s. 44.

³⁹ JAMAL, A. (2005): The Palestinian National Movement, s. 24.

⁴⁰ RANTA, R. (2015): Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories, s. 44.

⁴¹ MORRIS, B. (2001): Righteous Victim. A History of the Zionist-Arab Conflict 1881 – 2001, s. 330.

⁴² STEIN, K. W. (1999): Heroic Diplomacy. Sadat, Kissinger, Carter, Begin and the Quest for Arab-Israeli Peace, s. 169.

⁴³ PELEG, I. (1995): Human Rights in the West Bank and Gaza: Legacy and Politics, s. 23.

zasadnutie Valného zhromaždenia OSN už 19. júna 1967.⁴⁴ V snahe dosiahnuť pokojné urovnanie bolo zvolaných množstvo rokovaní diplomatov, štátnikov, vysokých predstaviteľov krajín, ale aj medzinárodných organizácií. Nakoniec bola na zasadnutí Bezpečnostnej rady OSN 22. novembra 1967 jednomyselne prijatá rezolúcia č. 242. Okrem iného rezolúcia vyžadovala, aby sa izraelské ozbrojené sily stiahli z území okupovaných v nedávnom konflikte a že každý štát v oblasti má právo žiť v mieri, bezpečných a uznaných hraniciach slobodne a bez hrozieb násilia.⁴⁵ Práve tieto dve formulácie, uvedené ako samostatné odstavce v prvom bode rezolúcie, sa stali spornými. Obe strany zdôrazňovali iba tie časti rezolúcie, ktoré im najviac vyhovovali.

Arabské štáty trvali na tom, že Izrael sa má okamžite stiahnuť zo všetkých území, dobytých v júnovej vojne. Izrael sa z okupovaných území odmietal stiahnuť a naopak požadoval, aby mu bolo najprv uznané právo na existenciu v bezpečných hraniciach, na úprave ktorých trval. Po tom ako Izrael anektoval východný Jeruzalem, netajil sa úmyslom anektovať Golanské výšiny, pásмо Gazy a tak isto podľa návrhov v Allonovom pláne niektoré územia na Západnom brehu Jordánu, arabské štáty odmietali urobiť prvý krok. V čase prijatia rezolúcie č. 242 do Egypta a Sýrie prichádzali mohutné dodávky zbraní zo ZSSR v snahe čo najrýchlejšie obnoviť ich zbrojný arzenál. Na línii zastavenia paľby sa množili vzájomné provokácie a z nich plynúce ozbrojené zrážky. V okolí Suezského prielivu dochádzalo k delostreleckej výmene medzi egyptskou a izraelskou armádou. Z Jordánska prenikali na Západný breh palestínski partizáni a podnikali tam útoky proti izraelským okupačným silám.⁴⁶ Túto situáciu zase využívali izraelskí predstavitelia ako dôvod, prečo sa nemôžu stiahnuť zo žiadnej časti dobytých území.

Arabské štáty síce rezolúciu BR OSN č. 242 prijali, ale odmietali rokovať skôr, ako sa Izrael z okupovaných území stiahne. Izrael síce rezolúciu č. 242 prijal, ale odmietol vyhlásiť, že ju dodrží. Izrael tvrdil, že rezolúciu prijal iba ako podklad pre budúce rokovania, ktoré však nemali byť sprostredkované veľmocami, ale mali to byť priame rokovania s arabskými štátmi. Už dopredu však boli známe jeho požiadavky na úpravu hraníc.⁴⁷ A keďže izraelskí predstavitelia dobre poznali tri zásady prijaté 1. septembra 1967 v Chartúme,⁴⁸ vedeli, že arabské štáty s týmto riešením súhlasiť nebudú. Rezolúcia č. 242 prinášala mnoho diplomatických nedorozumení a jej plnenie sa z rôznych dôvodov neustále odkladalo, hoci najmä predstavitelia Spojených štátov prichádzali s rôznymi návrhmi na jej plnenie.⁴⁹ Sebavedomí predstavitelia Izraela po úspešnej júnovej vojne však skutočný záujem o mier s arabskými štátmi nemali. Keď v roku 1971 prišiel s návrhom územia za mier egyptský prezident Anwar as-Sādāt, Moše Dajan sa vyjadril, že „radšej mať Šarm aš-Šajch bez mieru ako mier bez Šarm aš-Šajchu.“⁵⁰ Narážal tým na mesto Šarm aš-Šajch ležiace na juhovýchode Sinajského polostrova v blízkosti Akabského zálivu. Udržanie si Sinaja bola v tom čase pre Izrael väčšia priorita ako mierová zmluva s Egyptom.

Množiac sa ozbrojené prepady palestínskych partizánov na Západnom brehu Jordánu a v pásme Gazy, sovietske vyzbrojovanie Egypta a Sýrie, ale tiež izraelská anexia východného Jeruzalema a ich neochota urobiť prvý krok a stiahnuť sa aspoň z časti okupovaných území, boli dôvodmi, ktoré Izrael využíval na obhajobu svojho zámeru budovať osady na okupovaných územiach. Izraelská vláda už 28. septembra 1967 informovala Spojené štáty, že plánuje zriadenie niekoľkých osád, aby si Izrael dokázal zaistiť svoju bezpečnosť.⁵¹ Izraelskí

⁴⁴ SORBY, K. R. (2010): Jún 1967, s. 411.

⁴⁵ Plné znenie rezolúcie BR OSN dostupné na: <http://www.un.org/Depts/dpi/palestine/ch3.pdf> [24.11.2024]

⁴⁶ WANNER, J. (2002): Krvavý Jom Kippur, s. 24.

⁴⁷ BROŽ, I. (2005): Arabsko-izraelské války, s. 238.

⁴⁸ Takzvaná Chartúmska rezolúcia, ktorá určovala politiku arabských štátov voči Izraelu - žiadny mier s Izraelom, žiadne uznanie Izraela, žiadne rokovania s Izraelom.

⁴⁹ SORBY, K. R. (2010): Jún 1967, s. 451-453.

⁵⁰ GOLAN, G. (2015): Israeli Peacemaking since 1967, s. 33.

⁵¹ YISHAI, Y. (1987): Land or Peace, s. 41.

predstavitelia aj po prijatí rezolúcie č. 242 argumentovali, že osady sú potrebné pre stanovenie nových bezpečných hraníc, keďže rezolúcia uznáva právo Izraela na existenciu v bezpečných a uznaných hraniciach.⁵² Prvý odsek v prvom bode rezolúcie o úplnom sa stiahnutí z okupovaných území však splniť odmietali.

Osady, ktoré v súlade s Allonovým plánom začal Izrael budovať, boli vlastne vojenské základne, označované ako Nahal.⁵³ Spájali vojenskú prítomnosť s civilnou poľnohospodárskou činnosťou, pričom sa časom mali stať plne civilnými. Izrael zriaďoval tieto osady na miestach, ktoré si predstavoval ako svoje stále hranice v budúcej mierovej dohode s arabskými štátmi. Osady vznikali na sýrskych Golanských výšinách aj na Sinajskom polostrove. Pokiaľ ide o palestínske územia, tak do polovice roka 1973 bolo postavených niekoľko osád pozdĺž rieky Jordán, takmer presne podľa Allonovho plánu. Všetky osady boli malé a poľnohospodárske a arabská populácia v týchto regiónoch bola minimálna (treba však poznamenať, že väčšina Arabov utiekla z tejto oblasti počas júrovej vojny). Prvé osady boli založené aj v pásme Gazy. Ich obyvateľmi sa stávali hlavne noví židovskí prisťahovalci do Izraela, ktorí v nich získali od izraelskej vlády výhodné podmienky pre život.⁵⁴ Išlo predovšetkým o lacné bývanie a rôzne dotácie na bežný život. Navyše niektorí z nich, najmä prisťahovalci z Európy, ani nemali žiadne znalosti o palestínsko-izraelskom konflikte.

3 Vznik hnutia Guš Emunim

V pretváraní vojenských základní na plne civilné osady však vláda postupovala veľmi pomaly, čo sa stretlo s tvrdou kritikou náboženských a pravicových strán. Strana Slobodný stred (Ha-Merkaz ha-chofši – neskôr sa pripojila k bloku Likud) dokonca obvinila vládu z politiky holokaustu na Západnom brehu Jordánu, pričom s ďalšími podobnými skupinami vytvorila Hnutie za Veľký Izrael. Toto hnutie sa rýchlo stalo populárne a konalo ako silná nátlaková skupina s cieľom dosiahnuť vládne ústupky pre väčšie osídľovanie na okupovaných územiach.⁵⁵ Výrazne sa do popredia tlačil náboženský sionizmus, poháňaný mesianistickou víziou, že židovská okupácia celej Zeme izraelskej je rozhodujúcim krokom na ceste k jej vykúpeniu. Vláda a najmä Moše Dajan však skutočne robil všetko preto, aby odolal nátlaku rôznych skupín a nedovolil zakladať osady na územiach husto obývaných Arabmi na Západnom brehu, kde bol na osídľovanie vyvíjaný najväčší tlak, keďže z pohľadu náboženských sionistov to bola Judea a Samária. Avšak v jednom prípade aj tento skúsený vojenský veterán nakoniec silnému náporu podľahol. Išlo o mesto Hebron.

Mesto Hebron má pre židov mimoriadny význam. Nachádza sa v ňom totiž mauzóleum patriarchov, uctievaná svätyňa všetkých troch monoteistických náboženstiev – judaizmu, kresťanstva a islamu. Stojí nad komplexom podzemných jaskýň, v ktorých sú hroby najvýznamnejších patriarchov Starého zákona (Adam a Eva, Abrahám a Sára, Izák a Rebeka, Jákob a Lea). Židia v Hebrone žili od stredoveku až do augusta 1929. Vtedy vyvrcholilo napätie medzi arabmi a židmi, vyplývajúce z arabskej nespokojnosti s britskou mandátnou správou, ktorá spoluorganizovala prisťahovalectvo európskych židov do Palestíny. Prvé nepokoje v súvislosti s náboženskými obradmi pri Múre nárekov sa začali v Jeruzaleme a viedli k smrti niekoľkých ľudí. Po Palestíne sa začali šíriť správy, že v Jeruzaleme židia vraždia Arabov. Správy dorazili až do Hebronu, kde skupiny rozzúrených Arabov zaútočili na miestnych ortodoxných židov, výsledkom čoho bola smrť 66 z nich.⁵⁶ Ďalší židovskí obyvatelia pred násilnosťami utiekli alebo sa schovali u svojich arabských susedov. Každopádne britská správa

⁵² COHEN, E. R. (1985): Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982, s. 143.

⁵³ Akronym z Noar Halutzi Lohem – polovojenské poľnohospodárske centrá.

⁵⁴ DİNÇER, O. B. – COŞKUN, G. (2011): Jewish Settlements: Another Name for Occupation, s. 17.

⁵⁵ COHEN, E. R. (1985): Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982, s. 144.

⁵⁶ MORRIS, B. (2004): The Birth of the Palestinian Refugee Problem Revisited, s. 10.

musela následne z mesta evakuovať všetkých židov. Návrat do Hebronu sa odvtedy stal prvoradým cieľom nielen ortodoxných, ale aj náboženských sionistov.

Výsledky júnovej vojny im poskytli tú najlepšiu možnosť. Najaktívnejšia v tomto smere bola skupina náboženských sionistov, vedená rabínom Moše Levingerom, finančne a morálne podporovaná Hnutím za Veľký Izrael. Svoju akciu podnikli 4. apríla 1968, keď sa desať židovských rodín, vydávajúcich sa za švajčiarskych turistov ubytovalo v hoteli Park v Hebrone. Následne Moše Levinger oznámil, že táto skupina obnovuje židovské osídlenie Hebronu.⁵⁷ Návrat do Hebronu mal značnú verejnú podporu a preto vláda, napriek nesúhlasu Mošeho Dajana, dovolila osadníkom zostať. Avšak museli opustiť centrum mesta a presunúť sa do izraelskej vojenskej základne na jeho okraji. Osadníci nakoniec 12. apríla 1968 dostali povolenie založiť osadu, ktorú pomenovali Kirjat Arba, čo bol alternatívny biblický názov Hebronu.⁵⁸

Zlom v pevnom postoji vlády, budovať osady výlučne na základe bezpečnosti, nastal po jomkipurskej vojne v októbri 1973, ktorej priebeh otriasol sebavedomím Izraela. Politické víťazstvo tentoraz patrilo Arabom, keďže mýtus o izraelskej nepremožiteľnosti sa zrútil. Naopak v Izraeli došlo napriek odrazeniu egyptského a sýrskeho útoku ku kritike vedúcich predstaviteľov krajiny, najmä predsedkyne vlády Goldy Meirovej a hrdinu júnovej vojny Mošeho Dajana. Nielenže v tejto vojne Izrael prvýkrát stratil časť územia, ktoré kontroloval a došlo k vysokým stratám na životoch, ale prvýkrát bolo množstvo izraelských vojakov zajatých. Agranatova komisia⁵⁹, ktorá mala za úlohu vyšetriť príčiny a určiť zodpovednosť za nedostatočnú pripravenosť Izraela na októbrovú vojnu v roku 1973, uverejnila predbežnú správu 1. apríla 1974.⁶⁰ Hoci premiérka Golda Meirová nebola v tejto správe menovaná ako zodpovedná za zlyhanie, správa odporučila odvolať náčelníka generálneho štábu Davida Elazara a niektorých ďalších generálov. Dňa 2. apríla Elazar rezignoval, ale izraelská verejnosť žiadala vyvodiť zodpovednosť aj voči ministrovi obrany Moše Dajanovi. Zvnútra vládnej koalície sa ozvali hlasy vyzývajúce Dajana na odstúpenie. Ďalší členovia reagovali, že keď má odstúpiť Dajan, musí aj Meirová.⁶¹ Pod týmto tlakom 11. apríla 1974 Golda Meirová odstúpila z postu predsedníčky vlády a tým spôsobila aj pád celého svojho kabinetu. Po viacerých nezhodách vo vnútri najsilnejšej strany v koalícii – Strany práce – zostavil novú vládu až 3. júna 1974 Jicchak Rabin.⁶² Táto vláda však už nedokázala tak presvedčivo čeliť rastúcemu tlaku náboženských sionistov, ktorých popularita rýchlo v Izraeli rástla.

Signálom pre zvýšenie ich aktivity sa stala konferencia v Ženeve v decembri 1973, kde sa hovorilo aj o izraelskom stiahnutí sa z okupovaných území. Členovia rôznych spolkov podporujúcich osadnícke aktivity sa 7. februára 1974 zúčastnili stretnutia v osade Kfar Ecion na Západnom brehu Jordánu, ktorá bola vybudovaná v rámci Allonovho plánu. Výsledkom stretnutia bolo vytvorenie skupiny, ktorá si dala meno Guš Emunim BeMafdal (Blok pravoverných v Národnej náboženskej strane).⁶³ Zakrátko sa však skupina od strany Mafdal osamostatnila a začala pôsobiť ako riadne osadnícke hnutie Guš Emunim (Blok pravoverných). Jedným z lídrov sa stal aj rabín Moše Levinger.

Hnutie Guš Emunim organizovalo množstvo demonštrácií, protestných pochodov a pokusov o nelegálne založenie osád, pri ktorých sa jeho aktivisti dostávali do konfliktu s armádou. Ich aktivity a demonštrácie neraz podporili aj niektorí opoziční politici z pravicových alebo náboženských strán. Obavy hnutia, že prebiehajúce diplomatické

⁵⁷ JACOBY, T. A. (2005): *Women in Zones of Conflict: Power and Resistance in Israel*, s. 96.

⁵⁸ COHEN, E. R. (1985): *Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982*, s. 145.

⁵⁹ Pomenovaná po Šimonovi Agranatovi predsedovi najvyššieho súdu Izraela, ktorý predsedal tejto komisii.

⁶⁰ GILBERT, M. (2002): *Izrael – dejiny*, s. 455.

⁶¹ SACHAR, H. M. (1998): *Dějiny státu Izrael*, s. 608.

⁶² GOLDSCHMIDT, A. Jr. – DAVIDSON, L. (2006): *A Concise History of the Middle East*, s. 354.

⁶³ WEISBURD, D. *Jewish Settler Violence: Deviance as Social Reaction*, s. 25.

rokovania by mohli viesť k dohodám medzi Izraelom a arabskými štátmi o navrátení nielen Sinajského polostrova a Golanských výšin, ale aj Západného brehu Jordánu, viedla k zosilneniu jeho aktivít. Hnutie Guš Emunim presadzovalo osídľovanie práve tých oblastí Západného brehu Jordánu, ktoré boli najviac obývané palestínskymi Arabmi.⁶⁴ Zdržanlivá osadnícka politika vlády sa začala rozpadáť pod kombinovaným tlakom opozície a ilegálnych aktivít osadníckeho hnutia. Šimon Peres, minister obrany v novej vláde, prišiel s politikou „funkčného kompromisu“, ktorú podporilo aj Guš Emunim. Podľa tejto politiky všetka pôda na Západnom brehu Jordánu a v pásme Gazy, ktorá nebola využívaná palestínskymi Arabmi, môže byť konfiškovaná a využívaná židovskými prisťahovalcami, teda osadníkmi.⁶⁵ Proti sa však postavil premiér Jicchak Rabin, na čo Guš Emunim zareagoval spustením nátlakových akcií.

V lete 1974 sa skupina aktivistov nazvaná Elon More, hlásiaca sa ku Guš Emunim, pokúšala napriek zákazu zriadiť osadu v ruinách bývalej vlakovej stanice pri starovekom meste Sebastia, niekoľko kilometrov severne od arabského mesta Nábulus na Západnom brehu Jordánu. Po opakovaných konfliktoch s izraelskou armádou dosiahli nakoniec v roku 1975 kompromis s ministrom obrany Šimonom Peresom, ktorý im povolil presťahovať sa dočasne do bývalého vojenského tábora Kadum. Tábor sa pomaly rozrastal a už o rok v ňom žilo okolo 120 ľudí v 30 montovaných domoch.⁶⁶ Dočasná dohoda sa nakoniec stala trvalou a v roku 1977 tu vznikla plnohodnotná osada nazvaná Kedumim. Podobne nezákonne, pod falošnými zámienkami a s pomocou Peresa boli založené aj niektoré ďalšie osady. Napríklad osada Ofra v blízkosti palestínskeho mesta Rāmallāh mala pôvodne slúžiť ako pracovná dielňa a osada Šilo, na polceste medzi Jeruzalemom a Nábulusom, zase ako tábor pre archeologický prieskum.⁶⁷ Postup zakladania osád bol zväčša rovnaký. Aktivisti Guš Emunim si v oblasti, kde sa chceli usadiť, vyhliadli nevyužívanú alebo opustenú budovu, následne ju obsadili a nakoniec z nej odmietali odísť. V modernom jazyku sa takémuto postupu hovorí Squatting (neoprávnené obsadenie budovy). Premiér Jicchak Rabin, ktorý bol známy svojim sekularizmom a odporom k osadníckemu hnutiu, dokonca ministra obrany Peresa obvinil, že pôsobí ako „trójsky kôň“ v Strane práce.⁶⁸ Guš Emunim sa takýmto spôsobom pokúšalo zakladať osady aj v pásme Gazy.

Nálada verejnosti sa postupne odklňala od konzervatívnych postojov izraelskej ľavice k mytologickým postojom izraelskej pravice. Pravicové strany začali na kritike vládnej politiky na okupovaných územiach získavať politické body. Aliancia Gahal, vedená Menachemom Beginom, vytvorila s ďalšími pravicovými stranami blok Likud (Jednota), ktorý v roku 1977 vyhral voľby. Novým premiérom sa stal Menachem Begin.⁶⁹ Tento politik s teroristickou minulosťou, ktorý v predvolebnej kampani razil ostrú líniu žiadnych územných ústupkov zo strany Izraela, mal po nástupe do úradu niekoľko vyhlásení, pri ktorých sa držal svojej tvrdej línie a potvrdzoval svoj nekompromisný imidž. O Západnom brehu Jordánu zásadne hovoril ako o „oslobodenej Judei a Samárii“, ktorá bude pod vládou Likudu naďalej osídľovaná mladými židmi a voči Arabom bude postupovať zásadne z pozície sily.⁷⁰ Samozrejme sa ostro

⁶⁴ PELEG, I. (1995): Human Rights in the West Bank and Gaza: Legacy and Politics, s. 25-26.

⁶⁵ SHAHAK, I. – MEZVINSKY, N. (2004): Jewish Fundamentalism in Israel, s. 54.

⁶⁶ The New York Times, 3.4.1976. Dostupné na: <https://www.nytimes.com/1976/04/03/archives/120-israelis-in-the-west-bank-dig-in-to-hold-new-settlement.html> [15.11.2024]

⁶⁷ SHAHAK, I. – MEZVINSKY, N. (2004): Jewish Fundamentalism in Israel, s. 54.

⁶⁸ BAR-ZOHAR, M. (2007): Shimon Peres: The Biography, s. 310.

⁶⁹ Menachem Begin – izraelský politik. Narodil sa v Breste (vtedy Ruská ríša) v roku 1913. V roku 1942 odišiel do Palestíny, kde sa stal členom a čoskoro vodcom militantnej sionistickej organizácie Irgun. Tá sa stala neslávne známou teroristickými akciami proti arabským a britským cieľom v Palestíne. Begin stál napríklad za bombovým útokom na Hotel kráľa Dávida v Jeruzaleme v roku 1946, pri ktorom zomrelo 91 ľudí. Britské úrady vypísali za jeho dolapenie odmenu. Po vzniku Izraela pretransformoval Irgun na politickú stranu Cherut. Neskôr s ďalšími pravicovými stranami vytvoril politický blok Likud.

⁷⁰ NEWSWEEK, 30. mája 1977 – rozhovor s Menachemom Beginom; In: MENDEL, M. (1992): Židé a Arabové, s. 108-110.

postavil aj proti vytváraní akéhokoľvek palestínskeho subjektu (entity), pretože jeho vláda rozhodla o začlenení „Judey, Samárie“ a pásma Gazy do suverénneho štátu Izrael ako súčasť akéhokoľvek konečného urovnania.⁷¹ Po nástupe do kresla predsedu vlády začal Menachem Begin otvorene spochybňovať aj znenie rezolúcie 242 z 22. novembra 1967. Konkrétne tvrdil, že prvý bod rezolúcie 242, ktorý požaduje stiahnutie izraelských ozbrojených síl z území okupovaných po júnovej vojne, sa nevzťahuje na jordánsky Západný breh, alebo Judeu a Samáriu, ako to nazýval on.⁷² Medzinárodné spoločenstvo vrátane USA takéto videnie izraelského premiéra o neúplnom stiahnutí sa Izraela z okupovaných území viackrát verejne odmietlo.

Po izraelských voľbách 1977 osadnícka aktivita získala ideologickú a finančnú podporu novej vlády, ktorá sa prihlásila k myšlienke Veľkého Izraela tak ako Guš Emunim. Nasledujúce roky sa stali zlatou érou osadníctva. Izraelčania osady stavali po celom Západnom brehu Jordánu, vrátane okolia veľkých arabských miest, čím sa bránilo ich ďalšiemu rozvoju. Táto politika mala zabrániť možnosti územného kompromisu v budúcnosti, čím sa na scénu vrátila taktika vytvárania reálneho stavu vecí. Konečným cieľom bolo zmeniť demografické zloženie a dosiahnuť, aby na území „Judey a Samárie“ žilo viac Židov ako Arabov, čo by uľahčilo jeho anektovanie. V priebehu nasledujúcich desiatich rokov, keď bol Likud vždy súčasťou vlády, stúpol počet židovských osadníkov na Západnom brehu Jordánu z 4.400 v roku 1977 na 60.300 v roku 1987.⁷³ Popri tom počet osád stúpol z 36 na 100.⁷⁴ Židovského osídľovania nebolo ušetrené ani chudobné pásmo Gazy. Na území s rozlohou 360 km² žilo v roku 1987 asi 560.000 obyvateľov.⁷⁵ Pätnásť izraelských osád tu svojou rozlohou zaberalo 28% územia, pričom židovských osadníkov, ktorí ich obývali, bolo asi 2.500.⁷⁶ Výstavbu osád kritizovali v niekoľkých rezolúciách OSN, európske štáty aj USA.

Došlo aj k obnoveniu židovskej prítomnosti v centre Hebronu. Postarala sa o to Miriam Levingerová, manželka Mošeho Levingera, ktorá v noci 19. apríla 1979 prišla so skupinou žien (12 dospelých žien a 35 neplnoletých dievčat) z Kirjat Arba do centra Hebronu. Formou squattingu sa aktivistky hnutia Guš Emunim usadili v bývalom židovskom medicínskom centre Bejt Hadasa, ktoré bolo od nepokojov v roku 1929 opustené, a odmietali odtiaľ odísť.⁷⁷ Izraelská vláda ich nielenže podporila, ale dokonca im poskytla vojenskú ochranu a umožnila im otvoriť ješivu.⁷⁸ O rok neskôr, po teroristickom útoku Palestínčanov proti študentom ješivy, udelila izraelská vláda súhlas na zriadenie osady. Postupne v centre Hebronu vyrástla malá židovská komunita, ktorá pod vojenskou ochranou obsadila ďalšie nehnuteľnosti v okolí Bejt Hadasa.⁷⁹ Židovskí osadníci v centre Hebronu dávali ostentatívne najavo svoju prítomnosť, čím mimoriadne dráždili arabskú väčšinu. Malá skupina osadníkov, strážená dokonca vyšším počtom izraelských vojakov, hlasno vykrikovala, že Arabi sú iba dočasnými obyvateľmi židovskej Judei a Samárie. Guš Emunim organizoval výlety a prehliadky mesta pre svojich podporovateľov, pričom sa prechádzali najmä po štvrtiach, ktoré považovali za židovské. Nahlas čítajúc svoj politický program cez megafóny provokovali prizerajúcich sa arabských obyvateľov Hebronu.⁸⁰ Izraelská vláda pod vedením Likudu svojou pro-osadníckou politikou a propagandistickou rétorikou vytvorila v krajine atmosféru, že v záujme osídľovania je možné

⁷¹ RABIN, Y. (1996): *The Rabin Memoirs*, s. 317.

⁷² SORBY, K. R. (2010): Jún 1967, s. 451.

⁷³ Podľa štatistík izraelskej organizácie Peace Now, dostupné na <https://peacenow.org.il/en/settlements-watch/settlements-data/population> [29.11.2024].

⁷⁴ SCHULZE, K. E. (2017): *The Arab-Israeli Conflict*, s. 71.

⁷⁵ JAMISON, E. – JOHNSON, P. D. – ENGELS, R. A. (eds) (1987): *World Population Profile: 1987*, s. 40.

⁷⁶ MORRIS, B. (2001): *Righteous Victim. A History of the Zionist-Arab Conflict 1881 – 2001*, s. 565.

⁷⁷ JACOBY, T. A. (2005): *Women in Zones of Conflict: Power and Resistance in Israel*, s. 97.

⁷⁸ Ješiva – židovská náboženská škola.

⁷⁹ EPHRON, D. (2017): *Zabití krále*, s. 89-90.

⁸⁰ TESSLER, M. A. (1994): *A History of the Israeli-Palestinian Conflict*, s. 539-540.

urobiť čokoľvek. Už len samotná vojenská kontrola palestínskych území a zaberanie pôdy kvôli výstavbe osád výrazne strpčovala život Palestínčanom.

Záver

Počas pravicovej vlády vedenej Likudom dochádzalo k zmenám v štruktúre ľudí, najmä z hľadiska ich etnického a geografického pôvodu, ktorí sa sťahovali do novo vystavaných domov na okupovaných palestínskych územiach. Kým Izrael budoval osady na miestach, ktoré mali z pohľadu štátu bezpečnostný alebo strategický význam, tak ich obyvateľmi sa prevažne stávali židovskí prisťahovalci z Európy. Tí sa do nich sťahovali z dôvodu výhodných podmienok a dotácií, ktoré im poskytovala vláda. Väčšina týchto ľudí bola sekulárne myslíaca, o arabsko-izraelský konflikt sa nezaujímal a podľa toho aj vyzerali ich vzťahy s palestínskymi Arabmi. Izraelskí osadníci navštevovali arabské mestá a dediny, kde chodili nakupovať do palestínskych obchodov, jedávali v miestnych reštauráciách či tankovali benzín na pumpách. Mnohí cestovali po Západnom brehu, pričom vyhľadávali staré židovské lokality a takisto navštevovali aj mauzóleum patriarchov v Hebrone.⁸¹ Izraelčania a Palestínčania sa pri týchto situáciách bežne stretávali a nedochádzalo medzi nimi k žiadnym konfliktom. Novými osadníkmi za vlády Likudu sa však stávali náboženský sionisti, ktorí pochádzali najmä z arabských štátov ako Jemen, Irak alebo Egypt. Tí nielenže vyrastali v oveľa religionistickejšom prostredí, ale často zastávali tvrdý proti-arabský postoj. Mnohí z nich sa predtým vo svojich domovských krajinách kvôli Izraelu a jeho politike stávali terčom diskriminácie a útokov zo strany väčšinového arabského obyvateľstva. Zakorenená averzia voči Arabom v kombinácii s hlbokým presvedčením o ich duchovnom práve na územia Judey a Samárie spôsobilo, že sa z nich začali formovať radikálne skupiny a na okupovaných územiach sa začal prejavovať militantný náboženský sionizmus vo svojej najhoršej podobe.

V snahe zastrašiť a vyhnúť tam žijúcich Palestínčanov sa židovskí fanatici často uchýľovali k útokom, ktoré mali podobu organizovaného rozbíjania výkladov na palestínskych obchodoch, ničenia palestínskej úrody, bitie palicami či útokov nožmi.⁸² V roku 1979 na príkaz náčelníka Generálneho štábu izraelskej armády Rafaela Eitana boli osadníci integrovaní do pravidelných rezervných jednotiek, ktoré boli zodpovedné za stráženie ulíc arabských miest a dedín na okupovaných územiach.⁸³ Mnohí osadníci chodili ozbrojení aj keď nepatrili k týmto „legálnym“ jednotkám, čo vyvolávalo dojem, že hnutie Guš Emunim má vlastné ozbrojené milície. Radikálna až fanatická politická klíma v spojení s ľahko dostupnými zbraňami, uľahčovala začiatkom osemdesiatych rokov 20. storočia bojovne naladeným osadníkom útoky voči arabským civilistom a ich majetkom.

Použitá literatúra:

1. BAR-ZOHAR, M. (2007): *Shimon Peres: The Biography*. New York: Random House, 2007. ISBN: 978-1-4000-6292-8.
2. BEN-AMI, S. (2006): *Scars of War, Wounds of Peace*. New York: Oxford University Press, 2006.
3. BOLLENS, S. A. (2000): *On Narrow Ground: Urban Policy and Ethnic Conflict in Jerusalem and Belfast*. Albany: State University of New York Press, 2000.
4. BROŽ, I. (2005): *Arabsko-izraelské války*. Praha: EPOCH, 2005. ISBN 80-86928-91-0.
5. COHEN, E. R. (1985): *Human Rights in the Israeli-Occupied Territories 1967 – 1982*. Manchester University Press, 1985.

⁸¹ GILBERT, M. (2002): Izrael – dejiny, s. 413.

⁸² SACHAR, H. M. (1998): Dějiny státu Izrael, s. 668.

⁸³ MASALHA, N. (2000): *Imperial Israel and the Palestinians. The Politics of Expansion*, s. 121.

6. DİNÇER, O. B., COŞKUN, G. (2011): Jewish Settlements: Another Name for Occupation. In: *USAK policy brief*, No. 5. Ankara: International Strategic Research Organization, 2011.
7. DISHON, D. (ed) (1973). *Middle East Record 1968*. Jerusalem: Israel Universities Press, 1973.
8. DUMPER, M. (1977): *The Politics of Jerusalem Since 1967*. New York: Columbia University Press, 1977.
9. EFRAT, E. (2006): *The West Bank and Gaza Strip: A Geography of Occupation and Disengagement*. New York: Routledge, 2006.
10. EFRAT, E. (1988): *Geography and Politics in Israel since 1967*. London: FRANK CASS & CO, 1988.
11. EPHRON, D. (2017): *Zabití krále*. Praha: Knížný klub, 2017. ISBN 978-80-242-5642-9.
12. GILBERT, M. (2002): *Izrael – Historie*. Praha: BB art, 2002.
13. GOLAN, G. (2015): *Israeli Peacemaking since 1967*. New York: Routledge, 2015.
14. GOLDSCHMIDT, A. Jr. – DAVIDSON, L. (2006): *A Concise History of the Middle East*. Boulder: Westview, 2006. ISBN 0-8133-4275-9.
15. HIRST, D. (2005): *Puška a olivová ratolest*. Praha: BB/art, 2005. ISBN 80-7341-434-1
16. HIRSCH, M. – HOUSEN-COURIEL, D. – LAPIDOTH, R. (1995): *Whither Jerusalem? Proposals and Positions Concerning the Future of Jerusalem*. The Hague: Martinus Nijhoff Publishers, 1995. ISBN 90-411-00776.
17. JAMAL, A. (2005): *The Palestinian National Movement*. Bloomington: Indiana University Press, 2005. ISBN 0-253-21773-3.
18. JAMISON, E., JOHNSON, P. D., ENGELS, R. A. (eds) (1987): *World Population Profile: 1987*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1987.
19. JACOBY, T. A. (2005): *Women in Zones of Conflict: Power and Resistance in Israel*. Montreal & Kingston: McGill-Queen's University Press, 2005.
20. MASALHA, N. (2000): *Imperial Israel and the Palestinians. The Politics of Expansion*. London: Pluto Press, 2000.
21. MENDEL, M. (2000): *Náboženství v boji o Palestinu*. Brno: Atlantis, 2000. ISBN 80-7108-189-2.
22. MENDEL, M. (1992): *Židé a Arabové*. Prachatic: Rovina, 1992. ISBN 80-900810-3-7.
23. MORRIS, B. (2001): *Righteous Victim. A History of the Zionist-Arab Conflict 1881 – 2001*. New York: Vintage Books, 2001.
24. MORRIS, B. (2004): *The Birth of the Palestinian Refugee Problem Revisited*. Cambridge: University Press, 2004. ISBN 978-0-511-16505-4.
25. OBERSCHALL, A (2007). *Conflict and Peace Building in Divided Societies. Responses to Ethnic Violence*. New York: Routledge, 2007.
26. PELEG, I. (1995): *Human Rights in the West Bank and Gaza: Legacy and Politics*. Syracuse University Press, 1995.
27. RABIN, Y. (1996): *The Rabin Memoirs*. Los Angeles: University of California Press, 1996. ISBN: 0-520-20776-9.
28. RANTA, R. (2015): *Political Decision Making and Non-Decisions: the Case of Israel and the Occupied Territories*. London: Palgrave Macmillan, 2015.
29. SACHAR, H. M. (1998): *Dějiny státu Izrael*. Praha: Regia, 1998. ISBeN 80-9024-844-6.
30. SHAHAK, I. – MEZVINSKY, N. (2004): *Jewish Fundamentalism in Israel*. London: Pluto Press, 2004.
31. SCHULZE, K. E. (2017): *The Arab-Israeli Conflict*. New York: Routledge, 2017.
32. SMITH, T. (1976): 120 Israelis in the West Bank Dig in to Hold New Settlement. [online]. In: *The New York Times*, 3.4.1976. Dostupné na: <https://www.nytimes.com/1976/04/03/>

archives/120-israelis-in-the-west-bank-dig-in-to-hold-new-settlement.html
[15.11.2024.]

33. SORBY, K. R. (2010): *Jún 1967*. Bratislava: SAP, 2010. ISBN 978-80-8095-065-1.
34. STEIN, K. W. (1999): *Heroic Diplomacy. Sadat, Kissinger, Carter, Begin and the Quest for Arab-Israeli Peace*. New York: Routledge, 1999.
35. ŠLAIM, A. (2016). *Izrael a Palestina: přehodnocení, revize, vyvracení*. Praha: Academia, 2016. ISBN 978-80-200-2544-9.
36. TESSLER, M. A. (1994): *A History of the Israeli-Palestinian Conflict*. Bloomington: Indiana University Press 1994. ISBN 0-253-35848-5.
37. WANNER, J. (2002): *Krvavý Jom Kippur*. Praha: Libri, 2002. ISBN 80-7277-121-3.
38. WEISBURD, D. (1989): *Jewish Settler Violence: Deviance as Social Reaction*. The Pennsylvania State University, 1989.
39. YISHAI, Y. (1987): *Land or Peace*. Stanford: Hoover Institution Press, 1987.

Kontakt:

PhDr. Tomáš Michalák, PhD.

Ústav orientalistiky

Slovenská akadémia vied

Klemensova 19

813 64 Bratislava

Slovenská republika

e-mail: tmichalak@centrum.sk

ANALYSIS OF THE EU COUNCIL VOTING COOPERATION IN THE BENELUX MINILATERAL GROUP DURING THE DECADE OF CRISIS

ANALÝZA SPOLUPRÁCE PRI HLASOVANÍ V RADE EÚ V RÁMCI MINILATERÁLNEJ SKUPINY KRAJÍN BENELUXU POČAS DESAŤROČIA KRÍZY

Ing. Juraj Sýkora

University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations, Dolnozemska cesta 1/b,
852 35 Bratislava 5, e-mail: juraj.sykora@euba.sk

Abstract: The Benelux is a formalised but flexible mini-lateral group consisting of Belgium, the Netherlands and Luxembourg. The group focuses on different policy areas, especially where member countries have similar positions and can find common ground. This allows them to combine their efforts and increase their influence in the Council. The common interests of Belgium, the Netherlands and Luxembourg led to the creation of the Customs Union, which operated for more than 75 years and evolved into the Benelux Union in 2008. The Benelux countries have shown a high degree of flexibility in their votes in the Council for the period 2009-2019, as well as diversity in their choice of cooperation partners. The voting results and the interviews conducted show that these countries prefer common solutions and coordination in areas where they have similar views. The goal of the article is to demonstrate the dynamics in the Benelux minilateral group and examine their voting cooperation at the Council, thus assessing the relevance of the minilateral group in common effort to shape EU politics.

Keywords: Minilateralism, Benelux, Council

JEL: F53, H77

Abstrakt: Benelux je formalizovaná, ale flexibilná minilaterálna skupina, ktorú tvoria Belgicko, Holandsko a Luxembursko. Skupina sa zameriava na rôzne oblasti politiky, najmä tie, kde majú členské krajiny podobné postoje a dokážu nájsť zhodu. To im umožňuje spojiť svoje úsilie a zvýšiť svoj vplyv v Rade. Spoločné záujmy Belgicka, Holandska a Luxemburska viedli k vytvoreniu colnej únie, ktorá fungovala viac ako 75 rokov a v roku 2008 sa zmenila na Úniu Beneluxu. Krajiny Beneluxu preukázali vysokú mieru flexibility pri hlasovaní v Rade na obdobie rokov 2009 - 2019, ako aj pri výbere partnerov na spoluprácu. Z výsledkov hlasovania a uskutočnených rozhovorov vyplýva, že tieto krajiny uprednostňujú spoločné riešenia a koordináciu v oblastiach, v ktorých majú podobné názory, ale nefungujú ako blok, ktorý by sa snažil hlasovať spoločne aj v prípade nejednotnosti názorov. Cieľom článku je poukázať na dynamiku v minilaterálnej skupine krajín Beneluxu a preskúmať ich spoluprácu pri hlasovaní v Rade, a tak posúdiť význam minilaterálnej skupiny v spoločnom úsilí o formovanie politiky EÚ.

Kľúčové slová: minilateralizmus, Benelux, Rada

JEL: F53, H77

Introduction

Belgium, the Netherlands, and Luxembourg collectively known as the Benelux countries represent a significant economic and political grouping within the European Union. In 2019, their combined GDP amounted to €1,511.41 billion, accounting for 9.67% of the total

GDP of the EU-28. Demographically, the Benelux countries had a total population of 29.45 million in 2019, constituting 5.73% of the EU-28's total population. The influence of these countries in EU decision-making has evolved, particularly following reforms in the Council of the European Union's voting system. Under the previous voting system, in place before November 1, 2014, the combined voting weight of the Benelux countries stood at 8.10%. However, following the adoption of a revised voting mechanism, their relative influence, as measured by their voting weight in 2014, decreased to 5.46%. These figures illustrate the economic strength and institutional role of the Benelux countries within the European Union, highlighting their continued importance despite shifts in voting dynamics. Their strategic economic position, coupled with their commitment to European integration. It highlights their ongoing influence in shaping EU policies and initiatives.^{1, 2, 3}

Benelux was created during the Second World War as a customs union between Belgium, the Netherlands and Luxembourg on 5 September 1944 in London, where the governments signed the agreement in exile of the three countries. The customs union became operational in 1948, laying the foundations for closer cooperation and creating a free trade area with a common customs system vis-à-vis third countries. Neither the creation of the European Coal and Steel Community nor the development of the European Economic Community diminished the importance and effectiveness of the Benelux. On the contrary, in 1958 Belgium, the Netherlands and Luxembourg formed the Economic Union, which extended economic cooperation and the integration of the internal market. The aim of the treaty was to promote the free movement of persons, capital, goods and services, to coordinate financial, social and economic policies, and to establish a common trade policy with third countries. When the treaty expired in 2008, the Benelux countries updated it and created the Benelux Union. The new treaty entered into force in 2012 and has since focused on deepening cooperation in the areas of the internal market, economic union, sustainable development, justice, home affairs and cross-border police.^{4, 5, 6} The Benelux Treaty establishes five institutions:

- The Benelux Committee of Ministers - the main decision-making body that sets the Union's priorities;
- The Benelux Council - prepares material for the Committee of Ministers and consists of senior ministerial officials;
- The Benelux General Secretariat - responsible for coordinating cooperation in the areas of economy, sustainability and security;
- The Benelux Inter-Parliamentary Advisory Council - made up of 49 MPs from member countries who advise their governments;
- Benelux Court of Justice - interprets and applies Benelux law.^{7, 8}

The chairmanship of the Benelux Committee of Ministers rotates annually between the member states. The close cooperation between the Benelux countries can be seen in the regular meetings of the prime ministers prior to European Council meetings in order to harmonise their positions. The Benelux countries are also increasing their cooperation with other EU Member States and mini-lateral groups, in particular the Nordic and Baltic countries. This cooperation

¹ POPTCHEVA, E-M. and DEVANEY, C. 2014. Changed rules for qualified majority voting in the Council of the EU.

² WORLD BANK (2021a): *GDP of Belgium, Netherlands and Luxembourg in 2019*.

³ WORLD BANK (2021b): *Population of Belgium, Netherlands and Luxembourg in 2019*.

⁴ ANTOINE, H. (2021): *Why we need the Benelux*.

⁵ INTERNATIONAL DEMOCRACY WATCH. Treaty establishing the Benelux economic union.

⁶ THE COUNCIL OF EUROPEAN UNION (2008): *Police cooperation within the Benelux - Joint Presentation on the JHA Council of 24 October 2008*.

⁷ SECRETARIAAT-GENERAL BENELUX (2020a): *Benelux-Verdrag*.

⁸ SECRETARIAAT-GENERAL BENELUX: *Prioriteiten van het Belgische voorzitterschap*.

was manifested at the trilateral conference on 21 May 2021.⁹ However, the Netherlands often has different preferences from Belgium and Luxembourg has noted, external partners often perceive the Benelux countries individually. For example, German Chancellor Angela Merkel invited the Dutch prime minister to discuss the future of Europe with Scandinavian leaders after Brexit but left out representatives from Belgium and Luxembourg. While De Gruyter assesses the Netherlands' relations with the Scandinavian countries positively, she also emphasises the importance of Benelux cooperation and its alliance with the Visegrad Group.¹⁰

The quantitative analysis in this case study is based on a comprehensive examination of the EU Council voting dataset for the Benelux countries during two periods: 2009-2014 and 2014-2019. The analyzed data is categorized into two main areas: first, the co-voting relationships among Member States, and second, the blocking attempts by specific minilateral formations. In assessing co-voting behavior, two key indicators are examined: Vote similarity and frequency of synchronous opposing votes. The significance of these measures could be questioned by arguing that vote similarity or synchronous opposition might arise from random chance rather than intentional coordination. To counter this argument, the observed values are compared against a null hypothesis, testing whether they are merely random coincidences. To deepen the understanding of the quantitative data collected in the first phase of the research and to explore the role of minilateral groups in the Benelux decision-making process, a series of semi-structured interviews were conducted with Benelux representatives. These interviews provided an opportunity to validate the findings and gain insights from their perspective.

1 Quantitative analysis of voting records

This part of the study focuses on the analysis of voting data over the two periods under consideration. The period in question aligns with the so-called “Ten Years of Crisis,” beginning with the Great Recession in 2008–2009, followed by the European sovereign debt crisis, and concluding with the migration crisis. A comparison of voting behaviour over these periods shows that although the Benelux countries are not always the closest partners in all policy areas, their overall level of cooperation is higher than one would expect. The permutation test confirms that Benelux cooperation is significant at the 1% level, allowing the null hypothesis to be rejected with 99% confidence. Voting behaviour shows that the Benelux countries have the highest degree of similarity with France, despite some differences in political attitudes. This phenomenon can be attributed to the conformist nature of France, which has a high proportion of yes votes. In the second reporting period, the similarity of votes between Belgium and Luxembourg (from 98.07% to 95.36%) and between the Netherlands and Belgium (from 95.11% to 93.97%) decreased. In the first period, the similarity of votes between the Netherlands and Luxembourg was 95.26%, but in the second period it fell to 92.21%. Despite this decline, the Benelux countries show stable cooperation, particularly in the areas of the economy, employment and social policy, the environment, foreign affairs, the internal market, telecommunications and justice. On the contrary, a lower level of cooperation was observed in the area of agricultural policy.

In the first period, the similarity of votes was 93.51% between Belgium and Luxembourg and 91.91% between Belgium and the Netherlands. In the second period, the similarity fell to 88.46% (Belgium and Luxembourg) and 73% (Belgium and the Netherlands). This change may be linked to the reform of the Common Agricultural Policy in 2014.^{11, 12} A similar trend can also be seen in the areas of energy, industry and research. While the Benelux

⁹ BALTASAM (2021): *The importance of cooperation between the Baltic, Benelux and Nordic states highlighted in the Trilateral Conference.*

¹⁰ GRUYTER, C. (2018): There is life for the EU after Brexit.

¹¹ EUROPEAN COMMISSION (2013): Overview of CAP Reform 2014-2020

¹² INSTITUTE FOR FOREIGN AFFAIRS AND TRADE (2021): Minilateral voting database.

countries voted unanimously in the first period, the similarity between Belgium and the Netherlands and Luxembourg decreased to 69.23% in the second period. However, Luxembourg and the Netherlands maintained 100% voting similarity. In terms of blocking behaviour, the Netherlands made the most blocking attempts (29 in the first period, 20 in the second period). Belgium increased the number of blocking attempts from 7 to 15, indicating a more confrontational behaviour. Luxembourg had the fewest blocking attempts (15 votes), with agriculture, telecommunications and environment being the most frequent areas. Overall, the Benelux countries attempted to block 43 proposals in the first period and 41 in the second, with the total number of proposals falling from 675 to 431, an increase in the relative proportion of blocking votes. In the first period, there was only one synchronous block by all three Benelux countries in the area of internal market and consumer affairs (2008/0157(COD)).¹³ There were also three bilateral blocking attempts between Belgium and the Netherlands and Luxembourg and the Netherlands. In the second period, there were no synchronous blocking attempts by the Benelux countries, but the number of bilateral blocking attempts increased, in particular between Belgium and the Netherlands. These cases mainly concerned technical issues and only one case concerned internal market policy. The analysis shows that the Benelux countries are able to cooperate and coordinate their positions effectively, especially when they have common interests. However, they are prepared to seek alternative partners when priorities diverge, which increases their flexibility within the EU.

2 Qualitative analysis of the interviews

This part of the study focuses on the analysis of interviews with representatives of the Benelux countries. The interviews show that the Benelux, as a mini-lateral group, has a high degree of institutionalisation and cooperation, but not on all issues. The countries try to find common ground for cooperation, but when their interests do not coincide, they also look for partners in other EU member states. Interviewees describe cooperation within the Benelux as 'fluid' or 'difficult to grasp because coordination can be very informal and ad hoc, depending on the issue'. All three interviewees between high-ranking representatives of all three Benelux countries confirmed that the frequency and intensity of cooperation depends on the specific issues. As one interviewee explained, 'coordination is more intense on justice and home affairs questions, as this is a priority defined in the Benelux treaties'. Benelux representatives meet regularly "at the level of the directorates-general of the ministries of the interior" or "at the level of the secretaries-general of the ministries of foreign affairs," while "the PermRep and the DPR meet quite often." Prior to European Council meetings, "the prime ministers always meet" and discuss possibilities for mutual support. The six-month rotating presidency also plays an important role in coordination between parliaments and representatives. When asked about unity in the COREPER I and II negotiations, different views were expressed. One interviewee stated that 'we coordinate before the meetings, but we speak separately', while two others stressed that 'we do not have an agreement to speak with one voice in the negotiations'. A Dutch respondent added that different issues require different coalitions. Nevertheless, their statements show that the Benelux try to support each other on issues of common interest: 'we try to support and coordinate with each other' and 'we help each other with concrete actions'. However, if they cannot reach a consensus, 'there are no institutionalised COREPER or Antici meetings to set agendas'. The following section focuses on a cross-analysis of these statements with the voting data. Respondents identified Justice and Home Affairs (JHA), Internal Market, Economy, Rule of Law (GAC), Enlargement (GAC), Banking Union and Taxation as areas where the Benelux countries have common positions. They also reported agreement on climate (ENVI) and migration (JHA). The similarity of votes between Belgium and the Netherlands on

¹³ EUROPEAN COUNCIL (2020): Open Data.

JHA is 92.26%, which is lower than their overall average similarity of 94.67%. There is a high similarity between Belgium and Luxembourg (96.13%), but only 91.61% between Luxembourg and the Netherlands. The lower similarity does not imply a lack of cooperation, as the Benelux countries implement joint projects as cross-border police and judicial cooperation. In the area of economic policy, Benelux unity is strong, with 100% similarity between Belgium and Luxembourg. In the area of environment and health, the Benelux countries achieved 100% voting similarity in both periods. In terms of most frequent partners, the Luxembourg representative indicated that he cooperates with the Netherlands on free trade and the digital agenda. The voting data confirms this, as in the area of the internal market the similarity of votes between Luxembourg and the Netherlands is 95.24%.

On the other hand, when it comes to agricultural policy, Luxembourg prefers Belgium (92.23%), while the similarity with the Netherlands is only 88.35%.^{14, 15} On the question of the closest partners outside the Benelux, respondents agree that it depends on the issue under discussion (interviews 1, 3, 6). Belgium mentioned France and Germany as the most important partners, which is confirmed by the voting data. The Luxembourg interviewee highlighted linguistic proximity as a factor for cooperation with France. The Dutch representative identified France and Germany as key partners (interview 6), with a voting similarity of 90-95%. Interviewees highlighted the common pro-European orientation of the Benelux and its role in promoting deeper European integration (interviews 1, 3, 6). In the context of Brexit, Benelux representatives see their role as a balancing element between France, Germany and the rest of the EU (interviews 3, 6).

Conclusion

In summary, the Benelux countries seek to cooperate when they have common interests and are able to coordinate their positions. However, when their views diverge, they look for partners within the EU, in particular France or Germany. Analysis of voting data and interviews shows that cooperation of Belgium and Luxembourg is tighter than between these countries and the Netherlands. This is due not only to different policy preferences in key areas, but also to informal factors such as linguistic proximity. Another finding is that the Benelux has become more confrontational over the periods under review, mainly due to the Netherlands, which has made the most attempts to block proposals within the group. Despite the high degree of institutionalisation and coordination, Benelux has a flexible nature that allows its members to work with different partners outside the group to promote their interests effectively. It follows that Benelux is an important instrument for its member countries. It provides a platform for communicating with each other, exchanging information and coordinating joint action in the Council, thereby strengthening their political influence. Nevertheless, it is a flexible form of cooperation rather than a rigid bloc. The Benelux countries do not hesitate to cooperate with other EU member states if they do not find support within their own group.

The Benelux countries continue to demonstrate their strong cooperation through joint efforts to enhance security and support Ukraine, thus also supporting the security of Europe. A key element of this support is military assistance through joint procurement initiatives. For example, Belgium, the Netherlands and Luxembourg are working together to supply Ukraine with UAVs for reconnaissance. Belgium has taken the lead in direct military assistance, providing 300 Iveco Lynx light tactical vehicles and artillery shells worth around €373.1 million. Both Belgium and the Netherlands are also playing a crucial role in training Ukrainian personnel, particularly in the operation of mine-hunting vessels. They also plan to provide Ukraine with armoured ambulances and UAVs, ensuring that Ukraine is better equipped not

¹⁴ EUROPEAN COUNCIL (2020): Open Data

¹⁵ INSTITUTE FOR FOREIGN AFFAIRS AND TRADE (2021): Minilateral voting database.

only for combat but also for rescue and intelligence missions.¹⁶ Belgium and Luxembourg have signed long-term security agreements with Ukraine to demonstrate their continued support. Belgium's agreement focuses on strengthening Ukraine's defence capabilities in line with NATO standards, while Luxembourg has promised to donate €80 million annually in defence assistance over the next ten years.¹⁷ The war in Ukraine has also pushed the Benelux countries to deepen their own regional defence cooperation within the European Union. They are expanding cooperation on defence spending and military production, reflecting a broader shift in European security policy. As smaller states are trying to maximise their collective strength, they tend to work together to build strategic resilience. However, the Benelux countries remain aligned with the EU's Common Foreign and Security Policy and support EU-led sanctions, military assistance programmes and diplomatic initiatives, reinforcing a unified European response to the war in Ukraine.¹⁸

References:

1. ALIYEVA, A. (2025): Luxembourg, Belgium, and Netherlands want more cooperation in field of defense. [online]. Published 13. 3. 2025. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://www.azernews.az/region/239030.html>.
2. ANTOINE, H. (2021): *Why we need the Benelux*. [online]. Published 25. 1. 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: https://diplomatie.belgium.be/en/policy/policy_areas/highlighted/cooperation/why_we_need_benelux.
3. BALTASAM (2021): *The importance of cooperation between the Baltic, Benelux and Nordic states highlighted in the Trilateral Conference*. [online]. Published 21. 1. 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://www.benelux.int/nl/belgisch-voorzitterschap-2021/>.
4. EUROPEAN COMMISSION (2013): *Overview of CAP Reform 2014-2020*. [online]. Published 1. 12. 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-policy-perspectivesbrief-05_en.pdf.
5. EUROPEAN COUNCIL (2020): *Open Data*. [database]. European Council Data, 2020. Available online: <https://www.consilium.europa.eu/en/general-secretariat/corporate-policies/transparency/open-data/>.
6. FORNUSEK, M. (2024): Belgium unveils \$445 million defense aid packages for Ukraine. [online]. Published 19. 3. 2024. [Cited 28. 3. 2025.] Available online: <https://kyivindependent.com/belgium-pledges-445-million-defense-aid-package-to-ukraine/>.
7. GRUYTER, C. (2018): *There is life for the EU after Brexit*. [online]. Published 23. 3. 2018. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://carnegieeurope.eu/2018/03/23/there-is-life-for-eu-after-brexit-pub-75876>.
8. INSTITUTE FOR FOREIGN AFFAIRS AND TRADE (2021): *Minilateral voting database*. [online]. Published 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://kki.hu/en/ivf-minilateralism/#related-publications>.
9. INTERNATIONAL DEMOCRACY WATCH (1958): *Treaty establishing the Benelux economic union*. Published on 16. 9. 1958. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: http://www.internationaldemocracywatch.org/attachments/365_The%20Benelux%20Union%20Treaty.pdf.

¹⁶ FORNUSEK, M. (2024): Belgium unveils \$445 million defense aid packages for Ukraine.

¹⁷ OFFICE OF THE PRESIDENT OF UKRAINE (2024): Security agreement with Luxembourg: The document includes a provision on financial assistance to Ukraine.

¹⁸ KURNIASIH, D., & NUGRAHANI, H. S. D. (2024): Benelux and European Union CFSP Security in Response to the Russia-Ukraine War.

10. KURNIASIH, D., & NUGRAHANI, H. S. D. (2024): Benelux and European Union CFSP Security in Response to the Russia-Ukraine War. [online]. Published 2024. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://scholarhub.ui.ac.id/jsjgs/vol6/iss1/4/>.
11. OFFICE OF THE PRESIDENT OF UKRAINE (2024): Security agreement with Luxembourg: The document includes a provision on financial assistance to Ukraine. [online]. Published 21. 2. 2024. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://www.president.gov.ua/en/news/bezpekova-ugoda-z-lyuksemburgom-dokument-mistit-punkt-pro-pi-92053>.
12. POPTCHEVA, E.-M. – DEVANEY, C. (2014): *Changed rules for qualified y voting in the Council of the EU*. [online]. Published on 12. 9. 2021. European Parliamentary Research Service. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://epthinktank.eu/2014/12/09/changed-rules-for-qualified-majorityvoting-in-the-council-of-the-eu/>.
13. SECRETARIAAT-GENERAL BENELUX (2020a): Benelux-Verdrag [Benelux Treaty].
14. SECRETARIAAT-GENERAL BENELUX: Prioriteiten van het Belgische voorzitterschap [Priorities of the Belgian presidency]. [online]. Published 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://www.benelux.int/nl/belgisch-voorzitterschap-2021/>.
15. THE COUNCIL OF EUROPEAN UNION (2008): *Police cooperation within the Benelux - Joint Presentation on the JHA Council of 24 October 2008*. [online]. Published on 24. 10. 2008. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: https://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/jha/103594.pdf
16. VERHAEGEN (2019): *The Benelux*. [online]. Published on 28. 6. 2019. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://gouvernement.lu/en/dossiers/2018/benelux.html#bloub-1>.
17. WORLDBANK (2021): *GDP of Belgium, Netherlands and Luxembourg in 2019*. Worldbank, 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://data.worldbank.org/?locations=BE-NL-LU>.
18. WORLDBANK (2021b): *Population of Belgium, Netherlands and Luxembourg in 2019*. Worldbank, 2021. [Cited 12. 12. 2024.] Available online: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=BE-NL-LU>.

Kontakt:

Ing. Juraj Sýkora

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

e-mail: juraj.sykora@euba.sk

Almanach Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

Vedecký časopis *Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* vychádza na Fakulte medzinárodných vzťahov EU v Bratislave od roku 2006. Spočiatku vychádzal dvakrát ročne, v rokoch 2013 – 2022 vychádzal štyrikrát ročne a od roku 2023 vychádza opäť dvakrát do roka. Cieľom vedeckého časopisu je pokryť problematiku aktuálnych otázok svetovej ekonomiky, politiky, práva a medzinárodných vzťahov a poskytnúť priestor pre prezentáciu plurality názorov rôznymi formami, predovšetkým výstupmi z vedeckého výskumu. V zmysle záverov zasadnutia Redakčnej rady vedeckého časopisu *Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* je publikovanie umožnené aj autorom z externého prostredia. Príspevky sú recenzované.

Rozsah vedeckých článkov je minimálne 18 000 znakov (10 normostrán), články obsahujú abstrakt, kľúčové slová, JEL klasifikáciu a zoznam použitej literatúry. Články sú publikované v slovenskom/českom a anglickom jazyku. Nadpis, abstrakt a kľúčové slová v slovenskej/českej verzii príspevku sú preložené aj do anglického jazyka.

Termín pre odovzdanie príspevkov do prvého čísla je do 1. februára a do druhého čísla do 1. augusta príslušného roku.

Vedecký časopis *Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* je indexovaný v databázach:

ProQuest

EconPapers

EBSCO



EconPapers



IDEAS

EconBiz



Etický kódex autora

Autor, ktorý zaslal článok redakcii *Almanach – aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, čestne vyhlasuje, že:

1. článok je výsledkom jeho tvorivej vedeckej činnosti a má naň autorské práva (všetky predložené články prejdú procesom kontroly plagiátorstva prostredníctvom softvéru EtxtAntiPlagiarism),
2. má plnú moc od všetkých spoluautorov k nakladaniu s článkom,
3. súhlasí s redakčným procesom vedeckého časopisu *Almanach – aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* a po prijatí článku aj s jeho publikáciou, vrátane zaradenia článku do všetkých databáz, v ktorých je vedecký časopis *Almanach – aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* indexovaný alebo v budúcnosti bude indexovaný,
4. článok nebol a v prípade jeho prijatia ani nebude ponúknutý na publikovanie inde,
5. zoznam autorov článku zahŕňa všetky osoby, ktoré sa na ňom významne podieľali,
6. zoznam autorov článku nezahŕňa osoby, ktoré sa na ňom významne nepodieľali,
7. článok korektne uvádza všetky citácie a neobsahuje prebraté pasáže a myšlienky bez uvedenia zdroja,
8. obsah článku je založený na skutočne vykonanom výskume,
9. článok uvádza zdroje financovania výskumu, ak nejaké boli,
10. žiaden z autorov nie je vo vzťahu k obsahu článku v konflikte záujmov.

Na uverejnenie článku v časopise *Almanach – aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* neexistuje právny nárok.