



**Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta medzinárodných vzťahov**



***EKONOMICKÉ, POLITICKÉ A PRÁVNE OTÁZKY
MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV 2015***

Zborník vedeckých prác



***ECONOMIC, POLITICAL AND LEGAL ISSUES
OF INTERNATIONAL RELATIONS 2015***

Volume of Scientific Papers

Recenzenti/Reviewers: Dr.h.c. prof. Ing. Lipková Ľudmila, CSc., prof. Ing. Balhar Víťazoslav, CSc., prof. PhDr. Sorby Karol, DrSc., prof. Ing. Strážovská Helena, CSc.

Zostavovatelia zborníka/Editors: Ing. Hlavová Natália, Ing. Krkošková Zuzana

Medzinárodný vedecký výbor/International Scientific Board:

Predseda/Chairman:

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

Ekonomická univerzita v Bratislave

Členovia/Members:

Dr. hab. Fábíán Attila, PhD.

Západomadžarská univerzita, Šopron

doc. Ing. Fojtíková Lenka, PhD.

Technická univerzita Ostrava

prof. PhDr. Lehmannová Zuzana, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze

prof. JUDr. Mráz Stanislav, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dr. prof. Kapustina Larisa

*Uralská štátna ekonomická univerzita,
Jekaterinburg*

prof. PhDr. Koper Ján, PhD.

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

prof. Palinchak Mykola Mykhailovych

Užhorodská národná univerzita

prof. Dr. Székely Csaba, DrSc.

Západomadžarská univerzita, Šopron

doc. PhDr. Škvrnda František, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

doc. PhDr. Zágoršeková Marta, CSc.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Organizačný výbor/Organizational Committee:

Predseda/Chairman:

Ing. Krkošková Zuzana

Členovia/Members:

Ing. Baculáková Kristína

Ing. Galanská Nina

Ing. Balejová Martina

Ing. Mgr. Harakal'ová Dorota

Ing. Bittmannová Bianka

Ing. Kuchyňková Michaela

Ing. Čas Marcel

Ing. Kunychka Mykhaylo

Ing. Drutarovská Jana

Ing. Michalová Alena

Ing. Držka Michal

Ing. Ondriaš Juraj

Ing. Dziura Boris

Za obsahovú a jazykovú stránku príspevkov zodpovedajú autori./Authors are responsible for the content of their papers.

Vydavateľstvo EKONÓM, 2015

ISBN 978-80-225-4099-5

OBSAH

Daša ADAŠKOVÁ

*SCENÁRE VÝVOJA PROLIFERÁCIE ZBRANÍ HROMADNÉHO NIČENIA NA BLÍZKOM A STREDNOM
VÝCHODE* 7

Kristína BACULÁKOVÁ

SWOT ANALÝZA KULTÚRNYCH A KREATÍVNYCH ODVETVÍ V POBALTSKÝCH KRAJINÁCH 14

Robert BACHO

STATE REGULATION OF NON-BANKING FINANCIAL SERVICES MARKETS IN UKRAINE 21

Martina BALEJOVÁ

VYŠEHRADSKÁ SKUPINA NA CESTE K DIGITÁLNEJ EKONOMIKE 25

Bianka BITTMANNOVÁ

VPLYV KRÍZY NA HOSPODÁRSKE VZŤAHY MEDZI EÚ A ÁZIOU 33

Lucia BOROŠOVÁ

*VYBRANÉ HROZBY A RIZIKÁ VNÚTORNÉHO A VONKAJŠIEHO CHARAKTERU PRÍZNAČNÉ PRE RUSKÚ
FEDERÁCIU* 45

Denys BRAGA, Leonid RANETA

ANALÝZA VPLYVU POHYBU PRACOVNÝCH SÍL NA IMPORT MOLDAVSKEJ REPUBLIKY 53

Katarína BROCKOVÁ

PRÍSTUP ČLR K MEDZINÁRODNOPRÁVNEJ OCHRANE INVESTÍCIÍ 61

Václav CEMPÍREK, Ivo DRAHOTSKÝ, Petra VRBOVÁ

*POJETÍ CENY OD ANTIKY K DNEŠKU V POROVNÁNÍ S VYBRANÝMI SOUČASNÝMI MEZINÁRODNÝMI
TRENDY* 68

Marcel ČAS

METODOLOGICKÁ KONCEPCIA MILTONA FRIEDMANA 76

Mikuláš ČERNOTA

VPLYV DEFORESTÁCIE NA ODOLNOSTNÝ POTENCIÁL KRAJÍN ČELIŤ PRÍRODNÝM KATASTROFÁM 82

Soňa DANIŠOVÁ

*PÁD CYPERSKÉHO RAJA - OD CYPERSKO-TURECKÉHO KONFLIKTU AŽ PO CYPERSKÚ BANKOVÚ
KRÍZU* 86

Jana DRUTAROVSKÁ

KOMPARÁCIA EKONOMÍK RUMUNSKA A BULHARSKA 97

Michal DRŽKA <i>POKRÍZOVÝ VÝVOJ SOCIÁLNYCH NEROVNOVÁH V EUROZÓNE</i>	106
Boris DZIURA <i>MODRÁ EKONOMIKA A JEJ ĎALŠIE VÁVOJOVÉ TRENDY, MODRÁ VS. ZELENÁ EKONOMIKA</i>	115
Nina GALANSKÁ, Zuzana KRKOŠKOVÁ <i>K VYMEDZENIU SOCIÁLNEHO A KULTÚRNEHO KAPITÁLU V KONTEXTE MIGRÁCIE</i>	119
Martin GRANČAY <i>NEKRYTÉ PENIAZE VO SVETOVEJ EKONOMIKE – ZHODNOTENIE PRÍKLADU KAMENNÝCH PEŇAZÍ OSTROVA YAP</i>	129
Nóra GRANČAY <i>ČÍNSKE INVESTÍCIE V BOTSWANE</i>	136
Dorota HAKAŁOVÁ <i>PRÁVNÝ REŽIM ANTARKTÍDY V KONTEXTE ZMLUVY O ANTARKTÍDE</i>	143
Natália HLAVOVÁ <i>KOMPARÁCIA MILÉNIOVÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV A UDRŽATELNÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV</i>	150
David HORÁK, Jana MĚCHUROVÁ <i>EKONOMICKÁ INTEGRACE V ARABSKÉM SVĚTE – PŘÍČINY, PŘEKÁŽKY, PERSPEKTIVY</i>	157
Jaroslav HRIC <i>NOVÉ PRÚDY HOSPODÁRSKEHO USPORIADANIA SVETA V KONTEXTE TRVALO UDRŽATELNÉHO ROZVOJA</i>	166
Simona CHUGURYAN <i>FÍNSKE VOLBY 2015, NÁSTUP EUROSKEPTIKOV VO FÍNSKU</i>	174
Eva IVANOVÁ <i>EKONOMICKÁ DIPLOMACIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ROKU 2014</i>	182
Larisa KAPUSTINA, Nikolay PORTNOV <i>DOES COUNTRY'S INVESTMENT CLIMATE DETERMIN INFLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT?</i>	190
Nad'a KOVALČÍKOVÁ <i>GLOBAL SECURITY: ON THE WAY FROM WALES</i>	198
Eubica KREMPOVÁ <i>ŽIVOTNOST' VÝROBKOV – POLITIKUM ALEBO VEC SPOTREBITEĽA?</i>	206
Michaela KUCHYŇKOVÁ <i>VYBRANÉ ASPEKTY SOCIÁLNYCH PROBLÉMOV ČĽR PLYNÚCICH ZO SYSTÉMU ČÍNSKEHO ŠKOLSTVA</i>	213

Mykhaylo KUNYCHKA <i>OVERENIE GRAVITAČNÉHO MODELU NA PRÍKLADE ZAHRANIČNÉHO OBCHODU UKRAJINY</i>	222
Miroslav KURIC <i>VPLYV PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA EXPORT KRAJÍN VYŠEHRADSKÉJ SKUPINY</i>	228
Lucia KUŽMOVÁ <i>KULTÚRNA DIPLOMACIA NEMECKA, RAKÚSKA A ŠVAJČIARSKA VO VZŤAHU K SLOVENSKU</i>	234
Fedor MAKEEV <i>SOCIOCULTURAL APPROACH TO THE CORRUPTION PHENOMENON RESEARCH</i>	240
Florian MARGAN <i>EU VS. EUROZONA – OCHRANA FINANČNÍ STABILITY, NEBO PERSPEKTIVA KONKURENCESCHOPNOSTI V BUDOUCÍM OBDOBÍ V GLOBALIZOVANÉM SVĚTĚ?</i>	246
Lucia MOJŽIŠOVÁ <i>OBCHODOVANIE S EMISNÝMI POVOLENAMI V EÚ – AKTUÁLNA SITUÁCIA A VÝVOJ PO ROKU 2012</i>	257
Katarína MRKVOVÁ <i>SÚČASNÁ CHARAKTERISTIKA EKONOMIKY ŠPANIELSKA</i>	268
Juraj ONDRIAŠ <i>JADROVÉ ZBRANE V INDICKO-PAKISTANSKÝCH VZŤAHOCH</i>	273
Klaudia PYTELOVÁ <i>HUMANITÁRNE KRÍZY A MEDZINÁRODNÉ PRÁVO</i>	280
Roman STASHUK <i>SOME LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF ADMINISTRATIVE REFORM IN UKRAINE</i>	287
Vitalii STASHUK <i>THE REFORM OF REGIONAL POLICY IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS</i>	292
Miriama VAŠKOVÁ <i>TRENDY VO VÝVOJI SOCIÁLNYCH VÝDAVKOV ŠTÁTOV EÚ V NADVÄZNOSTI NA SVETOVÚ HOSPODÁRSKU KRÍZU</i>	296
Tomáš VERNER <i>PŘÍSPĚVEK EXPORTU KE ZVÝŠENÍ VÝKONNOSTI PODNIKŮ ČR</i>	306
Martin WINKLER <i>ZMLUVY S CUDZÍM PRVKOM V PRÁVNOM PORIADKU ČÍNY – VYBRANÉ OTÁZKY</i>	314
Tetyana ZUBRO <i>EURÁZIJSKÁ INTEGRÁCIA: POLITICKÉ A EKONOMICKÉ ZÁUJMY</i>	320

SCENÁRE VÝVOJA PROLIFERÁCIE ZBRANÍ HROMADNÉHO NIČENIA NA BLÍZKOM A STREDNOM VÝCHODE

PhDr. Daša Adašková, PhD.

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá možnými scenármi vývoja proliferácie zbraní hromadného ničenia (ZHN) na Blízkom a Strednom východe. Konkrétne sú charakterizované tri potenciálne scenáre vývoja, ktoré sú aplikované na aktuálne regionálne medzinárodné vzťahy. Záverom príspevku je hodnotenie, že z krátkodobej perspektívy je najpravdepodobnejšie zachovanie aktuálneho status quo v oblasti vlastníctva ZHN, pričom pre zaistenie bezpečnostnej stability by bolo žiaduce vytvorenie regionálneho hegemonu.

Kľúčové slová: zbrane hromadného ničenia, bezpečnosť, Blízky a Stredný východ

Abstract

The paper deals with potential scenarios of weapons of mass destruction (WMD) proliferation in the Middle East. In particular, three potential scenarios are characterized that are applied to the current regional international relations situation. The paper comes to the conclusion that in the short-term perspective the most likely scenario is the maintenance of the current status quo in the WMD ownership. In order to ensure the regional security and stability, the formation of a regional hegemony would be desirable.

Key words: weapons of mass destruction, security, Middle East

Úvod

Blízky a Stredný východ je jedným z politicky a vojensky najnestabilnejších regiónov sveta, keďže je pravidelne dejiskom ozbrojených konfliktov. Región má významnú pozíciu v súvislosti so súčasnými výzvami medzinárodnej politiky. Pre globálne mocnosti ako USA¹, Ruská federácia², Európska únia a Čína má región strategický význam s dosahom na ich bezpečnosť. Blízky a Stredný východ je zároveň aj najmilitarizovanejším regiónom na svete. Pozornosť medzinárodného spoločenstva vzbudzuje najmä v súvislosti s proliferáciou ZHN a ich nosičov, ktorá patrí k najnaliehavejším bezpečnostným hrozbám. Pre región je charakteristické zvýšené rozmiestnenie programov na výrobu ZHN, ktoré sú spravidla chránené ako štátne tajomstvo. Mnohé štáty regiónu navyše ignorujú významné medzinárodné zmluvy, ktorých primárnym cieľom je zabrániť šíreniu ZHN. Navyše mnohé politické konflikty v regióne ostávajú naďalej nevyriešené, čo zvyšuje do budúcnosti pravdepodobnosť použitia ZHN na ich riešenie, čo by znamenalo obrovské zničujúce následky pre celý región. Dôsledkom tohto vývoja je skutočnosť, že celková bezpečnostná situácia na Blízkom a Strednom východe zostáva nestabilná. Fakt, že štáty Blízkeho a Stredného východu sú ochotné použiť ZHN v ozbrojenom konflikte, bol dokázaný v niekoľkých regionálnych ozbrojených konfliktoch, keďže chemické zbrane, ako aj nosiče ZHN boli použité priamo v boji najmä v subkomplexe Perzský záliv.

¹ Blížšie pozri: Kucharčík, 2013.

² Blížšie pozri: Borošová, 2014; Chuguryan, 2012.

V tomto kontexte hlavným cieľom príspevku je charakterizovať potenciálne scenáre vývoja proliferácie ZHN v regióne a identifikovať ich dopady na bezpečnosť a stabilitu regiónu v kontexte aktuálnych medzinárodných vzťahov.

1 Aktuálni relevantní vlastníci ZHN v regióne Blízkeho a Stredného východu

Aktuálnymi relevantnými aktérmi v oblasti proliferácie ZHN na Blízkom a Strednom východe sú Izrael a Irán.³ V rámci regiónu je Izrael jediným štátom pravdepodobne vlastniacim nukleárne zbrane a sofistikované raketové systémy, čím je de facto schopný ohroziť takmer celý arabský svet. Medzi expertmi je považovaný za štát disponujúci nukleárnymi zbraňami, hoci túto skutočnosť nikdy verejne nepotvrdil ani nevyvrátil. Mnoho detailov o jeho nukleárnom programe a systéme nosičov preto zostáva nejasných.

Začiatky izraelského nukleárneho programu siahajú už do 40. rokov 20. storočia, avšak pre obmedzené ložiská uránu bol Izrael odkázaný na zahraničných dodávateľov. Izrael bol podľa analytikov prvým štátom na Blízkom a Strednom východe, ktorý v polovici 50. rokov 20. storočia vyvíjal tajný program na výrobu nukleárných zbraní a ich nosičov v spolupráci s Francúzskom a USA (Terem, 2008). V súčasnosti pravdepodobne Izrael disponuje sofistikovaným nukleárnym programom. Spravodajské služby odhadujú, že Izrael doteraz vyrobil okolo 840 kg plutónia, čo je dostatočné množstvo štiepneho materiálu na výrobu 100 až 200 nukleárných hlavíc, ktoré by mohli byť použité pre izraelské balistické riadené strely, ako aj samostatné bomby pre potenciálne taktické použitie (James Martin Center..., 2014). Izrael je rovnako považovaný za aktéra biologickej a chemickej proliferácie. Existujú totiž dôkazy o vývoji, výrobe a uskladňovaní chemických a biologických zbraní v minulosti (James Martin Center..., 2014). V súčasnosti sa experti domnievajú, že Izrael nedisponuje zásobami biologických a chemických zbraní ani aktívnymi ofenzívnymi programami.

K hlavným nepriateľom Izraela patria okolité arabské a islamské štáty, ktoré proti nemu bojovali v minulosti, a islamské militantné organizácie. Za hlavných možno v súčasnosti považovať Sýriu, Irán a potenciálne aj Egypt, ktorí sú zároveň vlastníkmi niektorých kategórií ZHN alebo vyspelej raketovej technológie. Na základe izraelskej strategickej doktríny a historickej skúsenosti možno predpokladať, že Izrael by použil nukleárne zbrane len v prípade existenčného ohrozenia.

V oblasti proliferácie nukleárných zbraní je ďalším významným regionálnym aktérom Irán, ktorý je dlhodobo podozrievaný z motivácie vyvinúť nukleárne zbrane. Už v 50. rokoch 20. storočia počas éry šacha Muhammada Rezu Páhlavího bol za pomoci USA odštartovaný iránsky mierový nukleárny program. V 70. rokoch Nemecká spolková republika súhlasila so spoluprácou pri vybudovaní dvoch reaktorov nukleárnej elektrárne v Bušeri. Výstavba nukleárneho programu pokračovala až do Iránskej islamskej revolúcie v roku 1979. (Hoder, 2006) V roku 1984 ajatolláh Chomejní nariadil jeho opätovné spustenie. V 90. rokoch Irán získal zariadenia a technológiu na obohacovanie uránu – plynové centrifúgy pravdepodobne z Pakistanu z utajenej siete pakistanských vedcov a hlavných postáv pakistanského nukleárneho programu Abdula K. Chána a Muhammada Farúka a ďalšie časti technológie nukleárneho palivového cyklu z Ruska. (James Martin Center..., 2015a) V roku 2002 bol Irán obvinený, že jeho nukleárny komplex zahŕňa dve zariadenia v procese konštrukcie, ktorých existencia bola utajovaná. (Sauer, 2007) Od roku 2003 prebiehajú medzinárodné rokovania snažiace sa dosiahnuť dohodu s Iránom o limitovaní jeho nukleárneho programu⁴.

³ V minulosti programy na produkciu niektorej z kategórií ZHN rozvíjali aj Irak, Líbya, Sýria, Egypt a Alžírsko.

⁴ Zatiaľ najvýznamnejším úspechom v rokovaní vo formáte štátov P5+1 s Iránom bolo dosiahnutie dočasnej dohody o limitovaní iránskeho nukleárneho programu (Joint Plan of Action) v roku 2013. Následne v apríli 2015 iránski

V súčasnosti má Irán potenciál stať sa nukleárnym štátom, keďže je schopný zabezpečiť všetky procesy v rámci nukleárneho palivového cyklu, má motivácie získať nukleárne zbrane a disponuje sofistikovaným raketovým programom. V prípade iránskych snáh získať nukleárne zbrane v budúcnosti je pravdepodobné, že by došlo k preventívnemu zásahu zo strany Izraela, ktorý by sa snažil zabrániť Iránu získať nukleárne zbrane. Na druhej strane, ak by sa Iránu podarilo získať nukleárne zbrane, možno očakávať regionálne preteky v zbrojení a ešte väčšiu angažovanosť USA v regióne Blízky a Stredný východ.

Regionálnym aktérom, ktorý pravdepodobne ešte vlastní arzenály chemických zbraní, je v súčasnosti Egypt. (James Martin Center..., 2015b) Obavy vzbudzuje hlavne v dôsledku aktuálnej politickej nestability a snahou radikálneho islamského Moslimského bratstva získať moc v štáte. Pri takomto scenári je pravdepodobná radikalizácia vzťahov v regióne, a to najmä s Izraelom. Navyše Egypt v minulosti neváhal použiť chemické zbrane v ozbrojenom konflikte, preto nemožno jednoznačne vylúčiť, že sa nebude snažiť dosiahnuť svoje národné záujmy aj touto cestou.

V otázke vývoja proliferácie ZHN v regióne Blízky a Stredný východ existuje v súčasnosti niekoľko možných scenárov. Nasledujúce časti príspevku sa venujú konkrétne trom potenciálnym scenárom vývoja proliferácie ZHN na Blízkom a Strednom východe a zároveň hodnotia jej dopady na bezpečnosť regiónu.

2 Scenár č. 1

Prvým scenárom ďalšieho vývoja proliferácie ZHN na Blízkom a Strednom východe je rozhodnutie štátov uskutočniť konkrétne kroky k odzbrojeniu regiónu, a teda úspešne implementovať Pásmo bez ZHN⁵ (Weapons of Mass Destruction-Free Zone, WMDFZ) v rámci regiónu. Cieľom by bolo zvýšiť regionálnu bezpečnosť a de facto prispieť k zvýšeniu medzinárodnej bezpečnosti. V teoretickej rovine by išlo o aplikáciu liberálno-idealistického konceptu na bezpečnostné prostredie, v ktorom však existujú vzťahy medzi aktérmi blízke východiskám politického realizmu a neorealizmu.

Napriek intra-regionálnej a širokej medzinárodnej podpore vytvoriť WMDFZ, tento scenár by pripadal do úvahy v strednodobom a dlhodobom horizonte po prekonaní konkrétnych prekážok. Z charakteru bezpečnostného prostredia vyplývajú dlhodobé prekážky brániace vytvoreniu WMDFZ na Blízkom východe. Ide konkrétne o vzájomnú nedôveru a nepriateľstvo medzi regionálnymi aktérmi a vnímanie vlastníctva ZHN ako nevyhnutného prostriedku na zaistenie si národných záujmov a bezpečnosti v rámci regiónu. Tieto faktory majú za následok, že štáty sa nevedia zhodnúť na bazálnych procedurálnych otázkach týkajúcich sa vytvorenia WMDFZ na Blízkom východe. Ide najmä o to, či má v procese vytvárania WMDFZ najskôr dôjsť k odzbrojeniu regiónu alebo k mierovému urovnaniu sporov. Štáty si zároveň kladú v tejto otázke protichodné požiadavky, de facto bráni relevantnému postupu v otázke vytvorenia WMDFZ na Blízkom a Strednom východe. Na druhej strane aktuálnemu postupu v otázke bráni aj súčasná politicko-bezpečnostná situácia v regióne. Ide najmä o aktivity teroristickej organizácie Islamský štát Iraku a Sýrie (ISIS), stále prebiehajúci vnútroštátny konflikt v Sýrii, nestabilnú politickú situáciu v Egypte a medzinárodné rokovania o iránskom nukleárnom programe. V prípade ich pozitívneho vyriešenia možno očakávať aj pokrok vo vytvorení WMDFZ na Blízkom východe.

oficiálni predstavitelia súhlasili s obmedzeniami nukleárneho programu na minimálne jedno desaťročie a s prísnejšími medzinárodnými kontrolami nukleárných kapacít. Finálna dohoda o obmedzení iránskeho programu bude vychádzať z predchádzajúcej dočasnej dohody s Iránom a má byť uzatvorená do konca júna 2015.

⁵ Pásmo bez ZHN na Blízkom a Strednom východe nadväzuje na egyptský návrh o vytvorení Pásma bez jadrových zbraní na Blízkom a Strednom východe (Nuclear-Weapon-Free Zone) z roku 1974, ktorý bol predložený Komisii pre odzbrojenie a medzinárodnú bezpečnosť Valného zhromaždenia OSN.

Odstránenie ZHN z regiónu, ako aj programov na ich vývoj a produkciu by bolo nepochybné prospešné pre bezpečnosť samotného regiónu. Vylúčilo by sa tak riziko použitia ZHN v ozbrojených konfliktoch. Avšak pravdepodobne by v regióne nedošlo k odstráneniu medzištátnych konfliktov ako takých. V regióne totiž existujú štáty, ktoré sa snažia získať postavenie hegemóna v rámci arabského alebo islamského sveta. Z tohto hľadiska je pravdepodobné, že súperenie o postavenie v rámci regiónu by pokračovalo aj naďalej a zbrojenie by prebiehalo v kategórii konvenčných zbraní, pričom štáty by sa snažili získať vysoko účinné sofistikované balistické rakety alebo strely s plochou dráhou letu. Pri takomto vývoji je pravdepodobné objavenie sa nových regionálnych mocností ako napríklad Saudská Arábia, ktorá disponuje balistickými raketami stredného doletu a v prípade zákazu ZHN v rámci regiónu by bola významným konkurentom v tomto smere nielen Iránu, ale aj Izraelu. Ďalšími mocnosťami by boli Egypt, Líbya, Irak, Sýria, Jemen a Turecko, ktoré disponujú balistickými raketami krátkeho doletu. (Visinger, 2011)

Vytvorením WMDFZ v regióne Blízky východ by pravdepodobne nedošlo k zaisteniu bezpečnosti, stability a mierového vývoja. Podmienkou pre takýto vývoj by bola zmena bezpečnostných a zahraničných politík jednotlivých regionálnych aktérov.

3 Scenár č. 2

Pravdepodobným scenárom v krátkodobej perspektíve je zachovanie existujúceho status quo vo vlastníctve ZHN medzi regionálnymi aktérmi. V praxi by to znamenalo, že Izrael zostane jedinou nukleárnou mocnosťou v regióne, ďalej v regióne bude Irán s vyspelým nukleárnym programom a s potenciálom v budúcnosti vyvinúť nukleárne zbrane a štáty podozrievané zo zásob chemických a biologických zbraní a s vyspelou raketovou technológiou. Výzvou však ostáva, ako zaistiť stabilitu bezpečnostného prostredia v rámci takéhoto rozmiestnenia a usporiadania moci v regióne.

Riešenie na zaistenie regionálnej stability predstavuje aplikácia teórie hegemonnej stability, ktorej autorom je Robert Keohane. Hlavnou myšlienkou teórie je, že pre zachovanie stability v medzinárodných vzťahoch je ideálom hegemonia, ktorá odstraňuje negatívne vplyvy anarchie. Podľa teórie najsilnejší štát v ekonomickej a vojenskej oblasti má totiž potenciál vytvoriť pravidlá existujúceho poriadku a zároveň ich presadiť unilaterálne, odstrašiť agresiu a vynútiť si a zaistiť stabilitu v medzinárodných vzťahoch. (Snidal, 1985)

Vojensky najsilnejší štát v regióne je v súčasnosti Izrael. Podľa teórie by potom zachovanie status quo v proliferácii ZHN na Blízkom a Strednom východe nebolo len v prospech Izraela, ale aj v prospech celého regiónu. Izrael by totiž predstavoval regionálnu veľmoc, ktorej nukleárny potenciál by odstrašil ostatných aktérov pred snahami o zmenu medzinárodných vzťahov v rámci regiónu. Izraelské nukleárne zbrane by tak zaručovali bezpečnosť aj ostatným štátom v rámci regiónu Blízky a Stredný východ. Je pravdepodobné, že niektoré arabské štáty zo subkomplexu Perzského zálivu by takéto usporiadanie podporovali, keďže systém by zabránil snahám iných aktérov získať veľmocenské postavenie. Ide konkrétne o Irán, ktorý sa dlhodobo snaží získať postavenie veľmoci v rámci Perzského zálivu.

Tento scenár má však svoje nedostatky. Na to, aby Izrael mohol plniť funkciu regionálneho hegemóna, by musel najskôr zmeniť vlastnú strategickú doktrínu, bezpečnostnú a zahraničnú politiku. Najskôr by sa musel otvorene priznať k vlastníctvu nukleárných zbraní, čím by deklaroval svoj nukleárny status. Zároveň by musel prejaviť ochotu použiť zbrane proti protivníkovi a na obranu existujúceho status quo v rámci medzinárodných vzťahov na Blízkom a Strednom východe. V neposlednom rade by Izrael musel byť ochotný postaviť sa na obranu iného regionálneho aktéra alebo aktérov, čiže na obranu arabských štátov a Iránu, v prípade ich napadnutia zo strany iného

aktéra. To je podmienené predchádzajúcim uzavretím mierových zmlúv, keďže Izrael doteraz uzavrel mierovú zmluvu len s Egyptom v roku 1979 a Jordánskom v roku 1994.

Ďalším predpokladom je fakt, že regionálni aktéri by rovnako museli akceptovať Izrael ako hegemonu v rámci Blízkeho a Stredného východu. To znamená napríklad aj to, že vo svojich bezpečnostných otázkach by sa mali začať orientovať prioritne na vzťahy s Izraelom a nie na vzťahy s USA. Ide hlavne o štáty zo subkomplexu Perzského zálivu ako Saudská Arábia alebo Kuvajt a Katar. V opačnom prípade by izraelské snahy o pozíciu hegemonu v rámci Blízkeho a Stredného východu a jeho nukleárny monopol v regióne mali pravdepodobne za následok odpor arabských štátov a Iránu v podobe pretekov v zbrojení a snahách vyvážiť izraelský vojenský potenciál vývojom vlastných ZHN. Táto situácia de facto v minulosti nastala napríklad u Iraku, Iránu, Sýrie, Egyptu atď.

V nemožnosť uplatnenia teórie hegemonnej stability na aktuálne status quo v rámci Blízkeho a Stredného východu hovorí aj fakt, že Izrael nikdy neprejavil záujem stať sa regionálnym hegemonom. Navyše Izrael je nukleárnou mocnosťou prakticky od 60. rokov 20. storočia a táto informácia je viac menej verejne známa. Avšak ani táto skutočnosť neodradila Irak od ostreľovania Izraela počas vojny v Perzskom zálive v roku 1991 raketami Scud, čo svedčí o slabosti izraelského nukleárneho odstrašenia.

4 Scenár č. 3

Posledný scenár vývoja proliferácie ZHN na Blízkom východe predstavuje protichodná myšlienka k predchádzajúcemu scenáru. Ide konkrétne o scenár vychádzajúci z teórie neorealistu Kennetha Waltza, podľa ktorého horizontálna proliferácia nukleárných zbraní na Blízkom a Strednom východe by de facto mala pozitívny efekt na bezpečnostné prostredie, keďže by v konečnom dôsledku viedla k jeho stabilizácii, k regionálnemu poriadku a stabilnému odstrašeniu. Podľa autora čím viac nukleárných štátov by bolo v regióne, tým lepšie. (Waltz, 1990) Kenneth Waltz vychádzal z neorealistických predpokladov anarchického svetového politického systému, mocenskej rovnováhy, snahy o akumuláciu moci. Podľa autora nukleárne zbrane predstavujú záruku bezpečnosti, chránia a zaisťujú postavenie štátu v medzinárodných vzťahoch a majú schopnosť odstrašiť iného aktéra a odradiť ho od útoku na nukleárny štát, pretože prípadná odvrata by mala oveľa deštruktívnejšie dôsledky. (Waltz, 2012)

V prípade vzniku viacerých nukleárných štátov na Blízkom a Strednom východe by vzniklo viacero mocenských centier. Rozdelenie moci v regióne by bolo také, že žiaden zo štátov by nemal prevahu nad ostatnými, a teda ani potenciál zmeniť existujúce usporiadanie v rámci regiónu. Došlo by teda k rovnováhe síl, čo by de facto znamenalo stabilitu medzinárodných vzťahov v regióne. Znížilo by sa riziko vypuknutia medzištátneho ozbrojeného konfliktu medzi nukleárnymi štátmi v dôsledku percepcie vysokých nákladov v prípade nukleárneho konfliktu.

V praktickej rovine by sa pravdepodobne druhým nukleárnym štátom v regióne stal Irán vďaka vyspelému nukleárnemu programu. To by malo za následok preteky v zbrojení. Štáty Perzského zálivu, najmä Saudská Arábia by sa snažili získať nukleárne zbrane alebo by sa ešte viac orientovali v oblasti bezpečnosti na USA, čo by de facto viedlo k väčšej prítomnosti USA v regióne na vyrovnanie mocenského potenciálu Iránu. Ďalším štátom by bol pravdepodobne Egypt, ktorý by v nukleárnom Iráne videl svojho významného konkurenta. Časom by sa pravdepodobne snažili získať nukleárne zbrane aj Jordánsko, Sýria a Irak. Možno predpokladať, že popri horizontálnej proliferácii by zároveň došlo aj k vertikálnej. V konečnom dôsledku by preteky v zbrojení pravdepodobne viedli do stavu bezpečnostnej dilemy a nukleárne zbrane by nevedli k zvýšeniu bezpečnosti štátov. Navyše nahromadenie nukleárných arzenálov vedie k hrozbe ich použitia.

Nemožno zároveň očakávať, že by si všetky štáty Blízkeho a Stredného východu ponechali nukleárne zbrane vo svojich strategických arzenáloch výlučne na odstrašenie svojich protivníkov,

tak ako to predpokladal Kenneth Waltz. Z histórie je totiž zrejmé, že štáty Blízkeho a Stredného východu majú motivácie stať sa regionálnym hegemonom. Ide napríklad o Irán, Egypt, Sýriu, Irak. Z tohto hľadiska je potom pravdepodobné, že nukleárne štáty s hegemonistickými ambíciami by použili nukleárne zbrane proti nepriateľovi s relatívne rovnakým nukleárnym arzenálom v ozbrojenom konflikte, aby podporili svoje postavenie resp. získali pozíciu hegemóna v rámci regiónu. Pri takomto scenári možno potom na vývoj v regióne aplikovať predchádzajúcu teóriu hegemonnej stability.

Záver

V súčasnosti je komplikované s istotou predpovedať vývoj proliferácie ZHN na Blízkom východe. Žiaducim vývojom zo strany medzinárodného spoločenstva by bolo odzbrojenie regiónu, čím by sa predišlo použitiu nukleárných, chemických a biologických zbraní na riešenie medzištátnych konfliktov a regionálnych kríz.

Odzbrojenie regiónu Blízky a Stredný východ a vytvorenie WMDFZ však prichádza do úvahy až v strednodobom alebo dlhodobom horizonte a je pravdepodobné, že by nevedlo k odstráneniu regionálnych konfliktov a súperenia. Pravdepodobnejším scenárom v krátkodobom horizonte je zachovanie status quo v aktuálnom stave programov na vývoj a výrobu ZHN v regióne. Pri tomto scenári na zachovanie stability regiónu by bolo žiaduce vytvorenie hegemóna disponujúceho nukleárnym arzenálom s funkciou nukleárneho odstrašenia nepriateľa a zároveň ochotného a schopného zaručiť bezpečnosť regionálnych aktérov, ako aj celého regiónu. Pri tomto scenári však v súčasnosti nemožno kalkulovať s Izraelom, hoci je aktuálne jedinou regionálnou nukleárnou mocnosťou. Dôvodom je jeho bezpečnostná a zahraničná politika uplatňovaná v rámci regiónu Blízky a Stredný východ. Posledný scenár vývoja proliferácie ZHN na Blízkom a Strednom východe predstavuje horizontálna proliferácia nukleárných zbraní v strednodobom a dlhodobom horizonte. Tento scenár by pravdepodobne viedol k pretekem v zbrojení a vytvoreniu ďalších nukleárných mocností v regióne. Zároveň vzhľadom na motivácie regionálnych aktérov získať postavenie hegemóna tento scenár môže potenciálne viesť k vytvoreniu jedného regionálneho hegemóna disponujúceho nukleárnym potenciálom, ktorý zaistí hegemonnú stabilitu na Blízkom a Strednom východe.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BOROŠOVÁ, L. 2014. Národná bezpečnosť Ruskej federácie. In Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2014 : zborník vedeckých prác. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3886-2. - S. 24-32.
- [2] HODER, L. 2006. Irán. In ROJČÍK, O., VILÍMERK, P. (eds.) *Proliferace jaderných zbraní: problémoví aktéři*. Brno: Mezinárodní politologický ústav MU, 2006. ISBN 80-210-4119-6. s. 94-110.
- [3] CHUGURYAN, S. 2012. Východiská bezpečnostnej politiky Ruskej federácie. In Bezpečnostné fórum 2012: zborník príspevkov z V. medzinárodnej vedeckej konferencie v Banskej Bystrici, Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov UMB, 2012. ISBN 978-80-557-0332-9. s. 451-458.
- [4] JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. 2014. *Country Profiles: Israel*. [online]. In: *Monterey Institute for International Studies*, 2014 [citované 20. 5. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/israel/>

- [5] JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. 2015a. *Country Profiles: Iran*. [online]. In: *Monterey Institute for International Studies*, 2015 [citované 20. 5. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/iran/>
- [6] JAMES MARTIN CENTER FOR NON-PROLIFERATION STUDIES. 2015b. *Country Profiles: Egypt*. [online]. In: *Monterey Institute for International Studies*, 2015 [citované 20. 5. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.nti.org/country-profiles/egypt/>
- [7] KUCHARČÍK, R. 2013. Bezpečnostná a obranná politika USA počas prvého funkčného obdobia Baracka Obamu. In: *Bezpečnostné fórum 2013: zborník vedeckých prác zo 6. medzinárodnej vedeckej konferencie*. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, 2013. ISBN 978-80-557-0496-8. -s. 24-28.
- [8] SAUER, T. 2007. Coercive Diplomacy by the EU. Case-study: the Iranian nuclear weapons crisis. [online]. In: *ECPR Standing Group on the EU*, 2007. [citované 20. 12. 2014]. Dostupné na: <http://www.jhubc.it/ecpr-istanbul/virtualpaperroom/022.pdf>
- [9] SNIDAL, D. 1985. The Limits of Hegemonic Stability Theory. [online]. In *International Organization*, Vol. 39, Nu. 4 , Annual Review, 1985. [cit. 2013-07-25],s. 579 - 614. Dostupné na internete: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2706716?uid=3739024&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102640123793> <
- [10] TEREM, P. 2008. *Jadrové zbrane - ich význam a vplyv na svetovú politiku*. Banská Bystrica: UMB, 2008. 290 s. ISBN 978-80-8083-531-6.
- [11] VISINGER, L. 2011. Proliferace zbraní hromadného ničení. In SMOLÍK, J., ŠMÍD, T. a kol. (eds.) *Vybrané bezpečnostní hrozby a rizika*. Brno: MPÚ MU, 2011. ISBN 978-80-210-5288-8, s. 93 - 114.
- [12] WALTZ, K. N. 1990. *Nuclear Myths and Political Realities* [online]. In *The American Political Science Review*, vol. 84, No. 3, American Political Science Association, 1990. [cit. 2013-07-25],s. 731 - 745. Dostupné na internete: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1962764?uid=3739024&uid=2&uid=4&sid=21102512417041>
- [13] WALTZ, K. N. 2012. *Why Should Iran Get the Bomb* [online]. In *Foreign Affairs*, 2012. [cit. 2013-07-25]. Dostupné na internete: < <http://www.foreignaffairs.com/articles/137731/kenneth-n-waltz/why-iran-should-get-the-bomb> >

Kontakt

PhDr. Daša Adašková, PhD.

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: dasa.adaskova@euba.sk

SWOT ANALÝZA KULTÚRNYCH A KREATÍVNYCH ODVETVÍ V POBALTSKÝCH KRAJINÁCH

Ing. Kristína Baculáková

Abstrakt

Cieľom predkladaného príspevku je zhodnotenie aktuálneho stavu kreatívneho priemyslu v Pobaltskom regióne. SWOT analýza poskytuje poznatky o silných a slabých stránkach ako aj o možnostiach či hrozbách pre odvetvie. Analýza by mala slúžiť ako základ pre podporné programy pre ostatné, menej úspešné krajiny.

Kľúčové slová: kreatívny priemysel, Pobaltský región, SWOT analýza

Abstract

The aim of presented paper is to describe the current status of creative industries in the Baltic region. SWOT analysis provides knowledge about strengths and weaknesses of the sector, as well as possible opportunities and threats. The analysis should serve as a baseline for supportive programs for other, less successful countries.

Key words: creative industries, Baltic region, SWOT analysis

Úvod

Kreatívny priemysel je posledných 5 rokov v centre záujmu európskych krajín. Dôkazom je nielen niekoľko lokálnych štúdií, ale i viaceré európske programy. Už dlhoročnú tradíciu má Európske hlavné mesto kultúry, ktoré síce primárne vychádza z podpory kultúry vo vybranom meste, v posledných rokoch sa však často spája s vytvorením kreatívneho mesta (Košice 2013, Plzeň 2015). Okrajovo sa kreatívnemu priemyslu v rámci svojich hlavných cieľov venuje Európa 2020. Od roku 2014 prebieha program Únie pre podporu kultúrnych a kreatívnych odvetví na roky Kreatívna Európa. Cieľom programu je podpora európskej kultúrnej a jazykovej rozmanitosti a kultúrneho dedičstva a podpora konkurencieschopnosti európskych kultúrnych a kreatívnych odvetví, hlavne audiovizuálneho sektora s ohľadom na podporu inteligentného, inkluzívneho a trvalo udržateľného rastu, teda priamo súvisí s cieľom Európy 2020.

Rozvoj kreatívneho priemyslu je v jednotlivých členských krajinách EÚ veľmi rozdielny. Pokiaľ hodnotíme celkový koncept kreatívneho priemyslu v krajine a jej podporu, ako najlepšiu možno považovať Spojené kráľovstvo, kde prvé mapovanie prebehlo už v roku 1998, čo je pre 17 rokov. Koncept a delenie kreatívnych odvetví Spojeného kráľovstva využijeme aj ako základ v našej analýze vymedzenia kreatívnych odvetví v Pobaltských krajinách. Medzi krajiny podporujúce kreatívny priemysel patria aj severské štáty a Pobaltie. Veľmi silnú tradíciu má kreatívny v Taliansku či Španielsku, kde sú kreatívne odvetvia dôležitou súčasťou ekonomiky. Nováčikmi v podpore a rozvoji kreatívneho priemyslu možno označiť krajiny V4.

V predkladanom príspevku sa zameriavame na Pobaltský región a súčasný stav kreatívneho priemyslu v týchto krajinách. Pobaltské krajiny vykazujú niekoľko spoločných črt:

- pojem Pobaltské krajiny prvýkrát použitý po 1. svetovej vojne (zahŕňal aj Fínsko)
- medzivojnové obdobie – existencia autoritatívnych vlád
- 1944-1991 boli pod sovietskou nadvládou
- v súčasnosti parlamentné demokracie

- 2004 – vstup do EÚ a NATO ako prvé post-sovietske republiky
- podobná rozloha a HPD p.c. (The World Bank, 2013)⁶
- transformácia ekonomík

Práve Pobaltské krajiny v posledných rokoch začali intenzívne rozvíjať koncept kreatívneho priemyslu s cieľom ďalšieho rozvoja ich ekonomík. Vyniká najmä Estónsko, ktoré býva za dávané za príklad aj Slovenskej republike.⁷

Pri analýze kreatívneho priemyslu v jednotlivých pobaltských krajinách budeme rešpektovať vymedzenie odvetví tej- ktorej krajiny. Pre ilustráciu uvádzame porovnanie kreatívnych odvetví Spojeného kráľovstva, Estónska, Lotyšska a Litvy. Vidíme, že vymedzenie odvetví je v jednotlivých krajinách takmer totožné.

Tabuľka 1 Kreatívne odvetvia v Pobaltských krajinách – porovnanie so Spojeným kráľovstvom

UK	ES	LT	LV
Reklama	X	X	X
Architektúra	X	X	X
Umenie a starožitnosti			
Remeslá			
Dizajn	X	X	X
Móda	X	X	
Film a video	X	X	X
Televízia a rádio	X	X	X
Hudobný priemysel	X	X	X
Interaktívny voľnočasový softvér	X	X	X
Softvér a počítačové služby	X	X	X
Výkonní umelci	X	X	X
Vydavateľský priemysel	X	X	X

Zdroj: vlastné spracovanie

1 Kreatívny priemysel v Estónsku

Prvé mapovanie kreatívneho priemyslu v Estónsku prebehlo v roku 2005. (Kulturministerium, 2011). Výsledkom bolo stanovenie priorít pre vytvorenie stratégie na podporu kreatívneho priemyslu. Politika kreatívneho priemyslu je v Estónsku koordinovaná Ministerstvom kultúry v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva a komunikácii. Programy samotné sú však realizované inštitúciou pre podporu podnikania – Enterprise Estonia. Samotná podpora by sa dala

⁶ Estónsko 25 823.4, Lotyšsko 22 568.5, Litva 25 453.5 HDP p.c PPP podľa Svetovej banky

⁷ Ragnar Siil ako speaker konferencie Prečo kreatívna ekonomika?, ktorá sa konala v roku 25.3.2011. Záverečnú správu možno nájsť na: http://www.iconference.eu/Icondoc/zaverecna_sprava_seminar_25_3_2011.pdf

rozdeliť na dva typy opatrení (Kulturministerium, 2011). Prvý súbor je všeobecný, týka sa podnikateľského sektora všeobecne, nie teda iba kreatívnym odvetviam. Druhý súbor je špecificky orientovaný na kreatívne odvetvia. Estónsko vo veľkej miere využíva štrukturálne fondy EÚ na financovanie kultúrnej infraštruktúry, regionálneho rozvoja a cestovného ruchu. Konkrétne opatrenia pre podporu kreatívneho priemyslu zahŕňajú (Kulturministerium, 2011, Enterprise Estonia):

- vytváranie kreatívnych klastrov; celkovo bolo vytvorených 9 klastrov, najvýznamnejšie z nich, Tallin a Tartu, fungujú už od roku 2009
- podpora podnikania v kreatívnych odvetviach
- preškolenie nezamestnaných
- digitalizácia kultúrneho dedičstva
- vytvorenie portálu pre kreatívny priemysel
- pravidelné mapovanie odvetvia
- vydávanie štúdií
- organizovanie odborných konferencií

Estónsko aktívne rozvíja medzinárodnú spoluprácu v oblasti kreatívneho priemyslu.

Okrem toho, že je členom pracovnej skupiny EÚ pre kultúrne a kreatívne odvetvia, spolupracuje na regionálnej úrovni. Spolu s Lotyšskom, Litvou a Fínskom vytvorili sieť pre tvorbu politík kreatívneho priemyslu, zúčastňuje sa aj na Severskom partnerstve kultúry (Northern Dimension Partnership on Culture).

Kreatívny priemysel je pre Estónsko dôležitý a perspektívny pre budúci rozvoj. Zamestnáva 28000 pracovníkov, predstavuje asi 5000 podnikov a organizácií a na HDP sa podieľa 3%. (Kulturministerium, 2011). Estónsko je pobaltských centrom architektúry, dizajnu, módy. Všetky odvetvia spolupracujú s partnermi z celého sveta. Zrejme najznámejším produktom estónskeho kreatívneho priemyslu je program Skype.

S Estónskom spolupracujú v oblasti kreatívneho priemyslu najmä susedné Lotyšsko a Litva.

Prvé spojenie s cieľom spolupráce pri vytváraní vládnych politík sa uskutočnilo už v roku 2006. Tieto tri krajiny sa spolu podieľali aj na zaradení kultúry a kreatívneho priemyslu do stratégie Európa 2020.

2 Kreatívny priemysel v Lotyšsku

Lotyšský kreatívny priemysel zamestnáva približne 63511 ľudí, čo predstavuje 5,8 % pracovnej sily. V kreatívnom priemysle Lotyšska pôsobí 9327 podnikov. (Kulturministerium, 2011). Podobne ako Estónsko, aj Lotyšsko začalo intenzívnejšie venovať problematike kreatívneho priemyslu v roku 2005. Práve vtedy predstavilo Ministerstvo kultúry dlhodobý plán rozvoja kultúry 2006 – 2015, kde zdôraznilo nielen kultúrnu a umeleckú funkciu kreatívnych odvetví, ale aj ich ekonomický aspekt a vplyv na rozvoj jednotlivca, spoločnosti aj štátu.

Lotyšsko sa pri koncepcii kreatívneho priemyslu držalo tzv. britského prístupu, okrem susedných krajín spolupracovalo aj s Dánskom, Nórskom, Francúzskom a Nemeckom. Podpora sa orientuje špecificky na:

- prístup k vzdelávaniu o kreatívnom priemysle, zvyšovanie povedomia o kreatívnom priemysle
 - podpora podnikania, a to konkrétne v odvetviach dizajnu a audiovizuálnych médií
 - využívanie nových technológií
 - posilňovanie výskumu
 - vytváranie vhodného pracovného prostredia a pracovných príležitostí pre umelcov
- V Lotyšsku je rozvoj kreatívneho priemyslu prepojený s rozličnou problematikou.

Spája sa s otázkou národnej identity, jazyka a tiež nových exportných možností krajiny. S príchodom hospodárskej krízy sa aj podpora kreatívneho priemyslu v Lotyšsku na moment pozastavila, resp. zvolnela. V posledných rokoch však narastá záujem o podporu kreatívneho priemyslu, a to aj zo strany súkromného sektora. Veľkú pomoc poskytujú neziskové organizácie. Tie aktívne pracujú na vytváraní teoretických materiálov. Zároveň sú iniciátormi a mnohokrát samotnými organizátormi akcií na podporu kreatívneho priemyslu.

3 Kreatívny priemysel v Litve

Litva sa začala fenoménu kreatívneho priemyslu venovať skôr, ako susedné Lotyšsko a Estónsko, konkrétne v roku 2003. Vtedy prebehol v krajine prvý výskum odvetví. V roku 2004 – 2005 boli spracované mapy kreatívneho priemyslu, a v roku 2007 bol predstavený a schválený plán rozvoja kreatívneho priemyslu. Kreatívny priemysel zamestnáva v Litve 61297 ľudí a pôsobí v ňom asi 6149 firiem. Absolútny príjem odvetví predstavuje 1256000000 eur. (Kulturministerium, 2011). Najväčší rast zaznamenal kreatívny priemysel v roku 2008, a to až 8,2 %. (Normantiene, Snieska, 2014).

Kreatívny priemysel v Litve je tiež koordinovaný Ministerstvom kultúry v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva. Bol zahrnutý do Litovskej stratégie využitia štrukturálnych fondov 2007-2013. Štrukturálne fondy sú dôležitým znakom rozvoja kreatívneho priemyslu nielen v Litve, ale vo všetkých troch pobaltských krajinách. Litva využila štrukturálne fondy napríklad na refinancovanie 9 kreatívnych klastrov. (Kulturministerium, 2011). Výška podpory predstavovala 17 miliónov eur. Jeden z najvýznamnejších kreatívnych projektov v Litve predstavuje Republika Užupis – distrikt vo Vilniuse, kde jednotlivé domy tvoria kreatívny klaster. Je tu sústredená kreatívna činnosť, a vplyv aktivít v tomto kreatívnom klastre sa rozšíril aj mimo Vilnius, dokonca aj za hranice Litvy.

Možno konštatovať, že kreatívny priemysel má v pobaltských krajinách silnejúce postavenie, napriek tomu, a to aj v dôsledku ekonomickej krízy, je možné identifikovať oblasti ďalšieho rozvoja. Fleming zdôrazňuje kultúrnu rozmanitosť pobaltského regiónu, jeho bohatú históriu, talentovaných ľudí ako aj slušne vybudovanú infraštruktúru. Upozorňuje však na niekoľko výziev, na ktoré musí kreatívny priemysel v pobaltských krajinách reagovať (Fleming, 2010):

- väčšia viditeľnosť na miestnych, regionálnych aj globálnych trhoch
- vytváranie príležitostí pre spoluprácu s ostatnými sektormi
- rozvoj hlbšieho výskumu a budovanie znalostnej bázy

4 SWOT analýza kreatívneho priemyslu v Pobaltských krajinách

Pri tvorbe SWOT analýzy sme vychádzali zo súčasného stavu a rozvoja kreatívnych odvetví v pobaltských krajinách ako aj z ich spoločných charakteristík. Porovnávali sme pritom celkový vývoj kreatívneho priemyslu v Európskej únii. Celková kreatívna klíma ako aj vyhliadky do budúcnosti mali vplyv na formulovanie možných príležitostí a hrozieb pre tento sektor.

Tabuľka 2 SWOT analýza kreatívnych odvetví v pobaltských krajinách

Silné stránky	Interné	Slabé stránky
Dynamický rozvoj trhu a dobré fungovanie kreatívneho priemyslu vo všetkých troch krajinách		Spolupráca s ostatnými sektormi
Rast záujmu o kreatívne odvetvia		Lepší marketing kreatívnych odvetví doma i v zahraničí
Podpora na celoštátnej úrovni		Kontinuálna podpora a dotváranie vhodných podmienok a ďalší rozvoj
Pomerne dobre fungujúce kreatívne klastre		

Príležitosti	Externé	Hrozby
Dobrá, kreatívna klíma v EÚ (podporné programy Kreatívna Európa, Európa 2020)		Strata podpory v budúcnosti
Možnosť čerpania finančných prostriedkov z Eurofondov		Nevyužitie potenciálu odvetví
Možnosť byť vzorom pre rozvoj kreatívnych odvetví v ostatných krajinách EÚ, možnosť sebaaprezentácie krajiny, mentoringu a couchingu		Absencia hlbšieho výskumu a budovania znalostnej bázy

Zdroj: vlastné spracovanie a Fleming 2010

Všeobecne možno povedať, že v pobaltských krajinách prevládajú viac silné stránky a príležitosti rozvoja kreatívnych odvetví. Ako najdôležitejšie silné stránky sektora chápeme dynamicky sa rozvíjajúci trh a takisto pomerne úspešné fungovanie kreatívnych klastrov, najmä v Litve a Estónsku. Všetky tri krajiny sa o kreatívny priemysel začali zaujímať v rokoch 2003-2005, čo je podstatne skôr, ako tomu bolo napr. v krajinách V4. Záujem o kreatívne odvetvia išiel ruka v ruku so vstupom krajín do EÚ. Pobaltské krajiny sa tiež vyznačujú záujmom vlády o podporu kreatívneho priemyslu, ktorý navyše v poslednej dobe rastie.

Slabou stránkou sa však v budúcnosti môže stať slabnúca až zanikajúca podpora na vládnej úrovni. Podľa Fleminga je tiež slabšou stránkou nedostatočná prezentácia produktov kreatívnych odvetví nielen na domacom, ale aj na zahraničných trhoch. Pobaltské krajiny sa pritom podľa neho vyznačujú vysokým kreatívnym potenciálom, čoho dôkazom môže byť aj úspešná existencia pôvodného estónskeho vynálezu- Skype.

Príležitosti pre región Pobaltia vidíme predovšetkým v súčasnej dobrej kreatívnej klíme v EÚ. Pod pojmom kreatívna klíma rozumieme hlavne súčasný záujem o kreatívne odvetvia na úrovni Únie a začlenenie problematiky fungovania kreatívnych odvetví do strategických programov. Prelomom bolo vydanie Zelenej knihy v roku 2010, kreatívne odvetvia sa okrajovo spomínajú v Európe 2020, primárne im je však venovaný program Kreatívna Európa. Vidíme príležitosť pre krajiny využiť túto pozitívnu klímu aj na čerpanie finančnej podpory z Eurofondov. Vzhľadom na dobré fungovanie kreatívnych klastrov vidíme príležitosť aj v poskytnutí znalostí pre iné krajiny, kde sa kreatívny priemysel ešte len rozvíja. To predstavuje pre krajinu takisto možnosť sebaaprezentácie, marketingu svojich kreatívnych odvetví.

Hrozby predstavuje strata podpory zo strany Únie v budúcnosti, nevyužitie potenciálu kreatívnych odvetví a podľa Fleminga aj absencia hlbšieho výskumu a budovania znalostnej bázy.

Záver

Záverom možno potvrdiť, že kreatívny priemysel v regióne Pobaltia má už svoje postavenie v ekonomike a neustále sa rozvíja. Práve pobaltské krajiny bývajú dávané za vzor krajinám V4 kvôli politike rozvoja kreatívneho priemyslu. Tieto krajiny môžu odovzdať svoje skúsenosti avšak aj ony samy budú musieť čeliť hrozbám vyplývajúcim zo SWOT analýzy. Predovšetkým budú musieť zlepšiť marketing kreatívnych odvetví doma i v zahraničí a zamerať sa na hlbší výskum a budovanie znalostnej bázy.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BALTIJAS KONSULTACIJAS Ltd and KONSORTS Ltd: *The Performance of The Creative Industries Sector of Latvia and Preconditions for Its Targeted Development*. 2013. [cit25.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.km.gov.lv/lv/doc/starptnozares/radosa/2014/Report_on_CI_mapping_in_Latvia_2012_Summary_in_EN.pdf>
- [2] BRITISH COUNCIL Slovensko; Košice 2013; Creative Industry Forum. 2011. *Prečo kreatívna ekonomika? Záverečná správa*. [cit25.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.iconference.eu/Icondoc/zaverecna_sprava_seminar_25_3_2011.pdf>
- [3] EURÓPSKA KOMISIA: *Creative Europe*. [cit23.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://ec.europa.eu/programmes/creative-europe/>>
- [4] EURÓPSKA KOMISIA: *Európa 2020*. [cit23.5.2015]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_sk.htm>
- [5] ENTERPRISE ESTONIA: *Development of creative industry*. [cit27.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://www.eas.ee/en/for-the-entrepreneur/Development-of>>
- [6] FLEMING, T: Developing a Creative Economy in the Baltic Region: Challenges & Opportunities. 2010. In *Creative industries in Estonia, Latvia and Lithuania*. [cit20.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.km.gov.lv/lv/doc/starptnozares/radosa/CreativeIndustries_EstLatLit.pdf>
- [7] KULTURMINISTERIUM: Creative industries in Estonia, Latvia and Lithuania. 2011. [cit20.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.km.gov.lv/lv/doc/starptnozares/radosa/CreativeIndustries_EstLatLit.pdf>
- [8] NORMANTIENE, A. SNIESKA, V.: Role Of Creative Industries In Lithuanian Economy Development. 2014. [cit25.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://www.ecoman.ktu.lt/index.php/Ekv/article/viewFile/5869/4255>>
- [9] NORTHERN DIMENSION PARTNERSHIP ON CULTURE: Memorandum of Understanding setting out the modalities of establishing the Northern Dimension Partnership on Culture. 2010. [cit27.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.ndpculture.org/media/W1siZiIsIjIwMTQvMTAvMTYvOTJuZ2dweXk5eV8xNl8wMl81OV8zNzRfTWVtb3JhbmR1bV9vZl9VbmRlcnN0YW5kaW5nLnBkZiJdXQ/16_02_59_374_Memorandum_of_Understanding.pdf?sha=8adbd6d27814f8e0>
- [10] THE WORKING GROUP OF EU MEMBER STATES: *Policy Handbook on how to strategically use the EU support programmes, including Structural Funds, to foster the potential of culture for local, regional and national development and the spill-over effects on the wider economy*. 2012. [cit26.5.2015]. Dostupné na internete:

[11] THE WORLD BANK: GDP per capita, PPP. 2013. [cit21.5.2015]. Dostupné na internete:<<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>>

Kontakt

Ing. Kristína Baculáková

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: kristina.baculakova@euba.sk

STATE REGULATION OF NON-BANKING FINANCIAL SERVICES MARKETS IN UKRAINE

Dr. Robert Bacho, PhD., assoc. prof.

Abstract

A retrospective assessment of the state regulation of non-banking financial services market of Ukraine has been made in the period of absence of a central regulator in this market. Also a comparison has been made of the specific legislation and public authorities that regulated the non-bank financial services market's components. It is concluded that the regulatory system of the investigated market was fragmentary and was on the stage of its formation, which led to significant financial losses of the consumers these services.

Key words: state regulation, non-banking financial services market, financial activities, credit unions, insurance companies, pawnshops

Market of non-banking financial services, like other fields and areas of the financial market, is subject to state regulation. This is due to increased requirements that have to be met by financial intermediaries which provide non-banking financial services to consumers, since the former administer funds of the latter on a temporary basis.

At the market of non-banking financial services operates a large number of institutions that provide various financial services. These institutions include insurance companies, credit unions, other financial companies (leasing, factoring), pawn shops, non-state pension funds and so on.

It is important to note that the system of state regulation of non-banking financial services hadn't a complex nature in the 90's. As until the establishment of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine in 2003, only some segments of non-banking financial services market were regulated by the state.

In the market of non-banking financial services only insurance market was characterized by continuity and some systemacy of state regulation. After dissolution of the Soviet Union, in modern conditions actively started the establishment of commercial insurance companies. Their work in a certain level was controlled by the Ukrainian state insurance commercial organization, which acted at the same time as a participant of insurance relations. So in the early years of Independence didn't exist a specifically designated authority that had to implement state regulation.

Only in 1993, when the Committee for insurance activity supervision "Ukrstrakhnahlyad" was established, a unified state register of insurance companies was introduced and issued the first license for insurance activities, which was included to the list of Classification of Type of Economic Activity (CTEA) as an exclusive activity. However, the legislation was so prescribed that an insurance company could be created in any organizational and legal form, by forming the statutory capital equivalent to 5,000 USD. Such liberal legislation has led to an increase in the number of insurers up to more than 800 units. "Ukrstrakhnahlyad" actually didn't have the necessary powers of supervision and control of the insurers' activity, as evidenced by the lack of exact aggregate statistical information about the activities of insurers in Ukraine. During the administrative reform in 1999 its functions were transferred to the Ministry of Finance of Ukraine.

Unlike insurance market, in the system of credit unions (credit cooperation) in the first decade of independence of Ukraine has not carried out state regulation. Actually the credit unions (CUs) activity wasn't regulated by any public authority. On the one hand it's because the activities of such institutions became possible only in 1988, when by the Soviet Union's Supreme Soviet was

adopted the law "On Cooperation", as in Soviet times it was forbidden to carry out such activities. On the other hand, it explains the special legal status of the credit union. Thus, according to "Transitional regulation on credit unions in Ukraine" this financial institution is a non-profit organization. In connection with this peculiarity, an important role in normalization of the credit cooperation's system in the early 90's played the National Bank of Ukraine (NBU). Within its competence NBU coordinated the statute of credit unions in terms of crediting and payments and providing loans by them.

At the beginning of 2000 out of 600 acting CUs in Ukraine, only 250 reported on their activities. The lack of specific data is connected with the fact that these institutions were registered at the local level similarly to all other non-profit civil organizations, and also the absence of a unified state register of financial institutions. CUs could submit statistical report to the NBU only on a voluntary basis, but such a rule was not fixed in any law. According to NBU's data at the beginning of 2000 the determined statistical report was handed by 275 CUs, their total assets were 18 million UAH, the share of assets in GDP was 0.03%. In connection with the absence of regulatory powers of NBU concerning CUs' activity, we can't talk about the authenticity of the accumulated reporting – NBU did not make appropriate operational supervision of the timeliness, completeness and correctness of submitted reports and did not conduct the required regular inspections in order to verify their authenticity. At that time, in terms of undoubted authenticity of statistics regarding the state and financial activities of CUs existed only for members of the National Association of Credit Unions of Ukraine (NACUU) and was the only association of CUs in Ukraine. Such situation was caused by the fact that within NACUU under conditions of institutional regulation was introduced the system of continuous monitoring of the financial state of CUs, which foresees submission and analysis of regulatory reporting in an expanded format. In 2000 the NACUU included 102 unions from 19 regions of Ukraine and 30 additional unions – potential members. Based on the above, we can make a conclusion about the adequacy of statistical data of only every fifth CU.

Pawn services market was also characterized by haphazard development and lack of a state regulation authority. Moreover, the legal framework was also outdated. It consisted of such legal acts as typical pawnshop statute (Decree of the Ukrainian SSR's Council of Ministers by 1987); civil legislation of Ukraine; Law of Ukraine "On Pledge"; requirements of the Ministry of Finance of Ukraine concerning activities related to circulation of precious metals and stones; explanation of the State Tax Administration of Ukraine on tax accounting and use of registers of payment transactions in pawn activities etc. In the 90's and first half of 2000's there was no full specific legislation in pawn activity's field. By 2003 from these institutions no statistical data collection had place in a centralized way. First official statistical data on pawnshops' work are dated 2003. Their number was 456 units, besides that in the name of 55 entities contained the word "pawn".

The activities of non-state pension funds (NSPF) during the analyzed period were characterized by the absence of special legislation on the operation of NSPF. Funds been established as joint stock companies or limited liability companies on the basis of the Law of Ukraine "On Business Associations" adopted in 1991, or on the basis of the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Trust Companies" adopted in 1993. The task to implement measures for the financial market's development and regulation was put on the Ministry of Finance of Ukraine. However, specifically defined functions and list of NSPF's authority was not mentioned in any regulatory document.

The first movers of NSPF foundation were several public institutions, joint stock companies and trusts that have been placed in the capital, Kharkiv and Odessa. By 1995 their number was 21 units. It's quite difficult to identify the number of NSPF in the period until 2003, because there was no legal provision for licensing and state regulation of their activities. At that time in the USREOU

were mentioned only those NSPF which had appropriate organizational and legal status: trust company, LLC, JSC etc, giving them the appropriate code according to CTEA. On the whole we can note that NSPF's activities were carried out in conditions of total legal nihilism.

Organizational structure and activities of these funds was diverse. Most of them offered pension plans with fixed contributions, and some offered contracts with guaranteed minimum payments. Raised funds were invested in bank deposits, insurance products, securities, investment projects.

In the early 2000's about 20 thousand people were NSPF participants. Contributions rate was 1-10% of the enterprises' profits, the size of supplementary pension ranged between 7-300 UAH. The largest NSPF was the fund of the notorious bank "Ukraina", which went bankrupt in 2001, and the assets of which accounted 80% of the NSPF total assets. Basically the founders of such institutions were commercial banks, trade unions and enterprises.

At the same time, an essential feature of that period is the attempt to create the first regulatory authorities in matters of private pensions, which played a significant role in efforts to systematize the work of these institutions and legislation development. Such regulatory bodies that made institutional regulation of NSPF were: Association of non-state pension funds created in 1996 and which included 16 NSPF; Association to support the development of non-state social insurance - International Charitable Foundation, established in 1994. The former aimed to protect the Association participants' interests and the latter – to promote creating legislative conditions in Ukraine for NSPF operation.

At the NSFP market leasing transactions were carried out by banks and specialized leasing companies. The first's activity was subject to state regulation by NBU and the last one was free of state influence. This situation has led to a lack of official statistics about the volume of leasing operations. The problem of that time was also that the part of the operations, considered as leasing, was in fact selling in installments, and vice versa, transactions held de facto according to a leasing scheme, due to unfavorable legislative environment, were registered as sales contract with payment by instalments or various lease agreements.

An important aspect of the formation of an effective system of state regulation of non-banking financial services market of Ukraine was the creation in November 2000, the Coordination Council on the Financial Sector Policy at the Cabinet of Ministers of Ukraine. The Council has developed conceptual documents that formed the basis for policy of the future supervision body over the non-bank financial institutions.

Based on the above it should be ascertained that the regulation system of the non-banking financial services market activity in the early years of independence of Ukraine was fragmentary and was in its infancy. While the regulation and supervision of banks and stock market infrastructure obtained a relatively positive experience in 1995-2002, regulation of the activities of non-banking sphere was unsatisfactory, and in some cases absent at all.

State regulation of non-banking financial services market became systematic only in 2001, when the Law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Services Market" was adopted, which laid the foundation for the state policy in this segment of financial market. In future this basic law allowed to establish a state central body which made state regulation of non-banking financial services market - the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine. Creation of such a public authority contributed to the improvement of state regulation of financial intermediaries' activity at the market of non-banking financial services and forming of an adequate basis of domestic non-banking sector's development.

On the whole, we can conclude that the system of regulation over the activities of non-banking financial services market in the first decade of independence was fragmentary and was in

its infancy. Weakening of the current level of state regulation, proposed by the state jurisdiction by reorganization of the existing central body - State Commission for Regulation of Financial Services Markets, could lead to destabilization of the situation in the investigated market and recurrence of bitter experience of the 1991-2002. Further studies should be carried out towards investigation of the European experience of state regulation of non-banking financial services market and implementation to the national legislation EU standards in the field of the studied economic relations.

References

- [1] Bacho R.Y. Insurance business of the region: current state and development prospects: Monograph / N.N. Poyda-Nosyk, R.Y. Bacho.– Uzhgorod: Mystetska liniya, 2010. – 232 pgs.
- [2] The Law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets", dated 12 July 2001, No. 2664-III.
- [3] Zalyetov O.M. Life insurance: Monograph / O.M. Zalyetov. — Kyiv: International Agency “Bizon”, 2006. – 688 pgs.
- [4] Resolution of the National Bank of Ukraine "About Regulation on approval of the Statute of credit unions concerning crediting and settlements and credit extension» No. 25 dated 07.02.1994. - [Electronic resource]. – Access: <https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0041500-94>
- [5] Development strategy of Ukraine's financial sector (materials of the Coordination Council on the Financial Sector Policy at the Cabinet of Ministers of Ukraine). –Kyiv: SE «Publishing house «Kozaky», 2005. – 256 pgs.

Contact

Dr. Robert Bacho, PhD., assoc. prof.

Head of the Economic department

Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute

Kossuth sq. 6, 90202 Beregovo, Ukraine

E-mail: escanor@yandex.ru

VYŠEHRADSKÁ SKUPINA NA CESTE K DIGITÁLNEJ EKONOMIKE

Ing. Martina Balejová

Abstrakt

Digitálna ekonomika je v súčasnosti vnímaná ako hospodárske odvetvie majúce potenciál uvoľniť impulzy pre naštartovanie hospodárskeho rastu a modernizáciu štruktúry HDP členských štátov EÚ. Predkladaná práca si kladie za cieľ predostrieť zjednodušenú analýzu vybraných faktorov, ktoré možno identifikovať ako pozitívne vplývajúce na inovačný potenciál vyšehradského regiónu a zároveň tak vytvárať priaznivé podmienky pre rozvoj digitálnej ekonomiky. Metodológia analýzy spočíva vo vypracovaní radarového grafu v ktorom projektujeme stav 10 subindikátorov spriemerovaných pre všetky štyri vyšehradské krajiny. Medzi vybrané subindikátory sme zaradili napríklad počet osôb s priemernou alebo vysokou mierou digitálnych zručností, počet osôb, ktoré vytvorili počítačový program alebo webovú stránku, verejné výdavky na výskum a vývoj v oblasti ICT, spoločnosti zamestnávajúce ICT špecialistov a iné. Tieto faktory považujeme za relevantné pre rozvoj digitálnej ekonomiky a graficky porovnávame ich stav vo V4 a v EÚ.

Kľúčové slová: digitálna ekonomika, Vyšehradská štvorka, V4, Digitálna agenda pre Európu

Abstract

The digital economy is currently perceived as the industry having the potential to unleash impulses to restart economic growth and to modernize the structure of the EU GDP. The aim of the paper is to present a simplified analysis of selected factors identified as positively influencing the innovation potential of the Visegrad region as well as create favorable conditions for the development of the digital economy. Methodology of the analysis consists in creating a radar chart which projects the average state of 10 sub-indicators for the V4 countries. Among the selected sub-indicators, we analyzed the number of people with average or high rates of digital skills, the number of persons who created computer program or web page, public spending on research and development in the field of ICT, companies employing ICT specialists and others. We consider these factors to be relevant for the development of the digital economy and we graphically compare their actual state in the V4 and EU.

Key words: digital economy, Visegrad V4, Digital agenda for Europe

Úvod

Téma digitálnej ekonomiky predstavuje pre Vyšehradskú skupinu (V4) relatívne novú a nerozpracovanú agendu. Prvýkrát sa táto oblasť formálne dostala do centra aktivít štátov V4 v júli 2014, kedy ju Slovenská republika, ako predsedajúca krajina tohto stredoeurópskeho zoskupenia zakomponovala medzi hlavné priority vo svojom programovom dokumente predsedníctva. Ako sa uvádza v úvodnej kapitole dokumentu s názvom *Hlavné prioritné oblasti*, slovenské predsedníctvo má v úmysle pokračovať v podpore posilňovania konkurencieschopnosti regiónu V4 vnímajúc túto úlohu ako neoddeliteľnú súčasť Vyšehradskej spolupráce. V tomto ohľade by sa krajiny V4 mali zamerať na [...] podporu digitálnej agendy, ktorá v súčasnej dobe zažíva svoj najdynamickejší rast

a získava významnú podporu aj na európskej úrovni⁸. Aktuálne platný dokument slovenského predsedníctva, ktorý definuje hlavné priority Vyšehradskej skupiny na obdobie jedného roka od júla 2014 sa digitálnej ekonomike ďalej venuje v samostatnej podkapitole časti s názvom Konkurencieschopnosť, financie a ekonomika. Podkapitola má názov Digitálna agenda a z hľadiska poradia ide o prvú hospodársku tému, ktorej sa dokument venuje. Tento sektor ekonomiky je explicitne označovaný za odvetvie komparatívnych výhod regiónu V4 majúceho potenciál uvoľniť impulzy pre tvorbu pracovných miest, rozvoj podnikania v regióne ako i perspektívny sektor ekonomiky s „obrovským potenciálom pre rast“ a „vyriešenie nezamestnanosti mladých.“⁹

Predkladaná práca sa zaoberá čiastočnou analýzou opodstatnenosti týchto tvrdení. Podľa doterajšieho pozorovania pozícií niektorých politických predstaviteľov a expertov z regiónu k danej problematike totiž možno pozorovať čoraz častejšie rétoriku obdobného charakteru. Poukazuje sa primárne na vysokú mieru nevyužitého inovačného potenciálu Vyšehradskeho regiónu¹⁰ a potrebu transformácie stredoeurópskych ekonomík smerom k inováciám a vyššej produktivite, resp. „z ekonomík výrobcov k ekonomike tvorcov“¹¹. Takáto hospodárska štruktúra by mala zodpovedať hospodárstvu založenému na vývoji inovatívnych digitálnych technológií a služieb. Aktuálny model štruktúry hospodárstva regiónu je totiž v porovnaní so západnými ekonomickými veľmocami stále v pomerne väčšej miere založený na (najmä automobilovom a strojárskom) priemysle. V tejto súvislosti poukazujú mnohí autori na akútnosť vyriešenia daného stavu a potrebu identifikácie nových perspektívnych odvetví hospodárstva, ktoré by zároveň mohli slúžiť ako katalyzátor modernizácie a dlhodobého rastu ekonomík krajín V4. Cieľom práce je preto overiť, či Vyšehrad naozaj disponuje komparatívnymi výhodami potrebnými na rozvoj digitálnej ekonomiky a zároveň, či má potenciál stať sa tým regiónom EÚ, ktorý bude v oblasti digitálnej agendy označovaný za lídra. V prvom rade si však dovoľíme priblížiť teoretické vymedzenie pojmu digitálnej ekonomiky a zároveň priblížiť aktuálnu pozíciu tohto hospodárskeho odvetvia v kontexte súčasných ekonomických priorít EÚ. Následne sa príspevok zameria na chronologickú analýzu vývoja digitálnej ekonomiky vo V4 v porovnaní so zvyškom EÚ s cieľom poukázania na rastúci trend a význam tohto odvetvia v regióne. Posledná časť práce sa zameriava na komparáciu vybraných faktorov pozitívne vplyvujúcich na rozvoj digitálnej ekonomiky v regióne V4 v porovnaní s EÚ. Cieľom tejto komparácie bude overenie vyššie uvádzaných tvrdení poukazujúcich na komparatívne výhody Vyšehradu v oblasti rozvoja digitálnej agendy a zároveň identifikácia tých oblastí, v ktorých tento stredoeurópsky región zaostáva.

1 Teoretické vymedzenie pojmu digitálna ekonomika

Pri pokuse o jednoznačné definovanie digitálnej ekonomiky narážame na niekoľko prekážok. V prvom rade, nakoľko tento termín predstavuje vo svetovom hospodárstve relatívne nový pojem, je obtiažne nájsť i jeho exaktnú a jasnú definíciu. Môžeme však povedať, že sa viaže na viaceré synonymá ako napríklad internetová ekonomika, nová ekonomika, e-ekonomika, znalostná ekonomika či informačná ekonomika. Navyše, teória sa nezhoduje v tom, čo všetko sa pod termínom digitálnej ekonomiky ukrýva, resp. či zahŕňa iba ekonomickú aktivitu založenú na

⁸ SLOVAK PRESIDENCY 2014/2015 OF THE VISEGRAD GROUP. 2014. Programme of the Slovak Presidency of the Visegrad Group July 2014 – June 2015. The Visegrad Group: The Visegrad Group, 2014. [cit. 23.5.2015]. [online]: <<http://www.visegradgroup.eu/documents/presidency-programs/sk-v4-pres-program-2014>>

⁹ SLOVAK PRESIDENCY 2014/2015 OF THE VISEGRAD GROUP. 2014. Programme of the Slovak Presidency of the Visegrad Group July 2014 – June 2015. The Visegrad Group: The Visegrad Group, 2014. [cit. 23.5.2015]. [online]: <<http://www.visegradgroup.eu/documents/presidency-programs/sk-v4-pres-program-2014>>

¹⁰ vid napr. <http://visegradinsight.eu/creative-europe-survey-miroslav-lajcak/>

¹¹ CUNNINGHAM, B. 2014. Taking the next economic step requires innovation and greater productivity., 2014. [cit. 23.5.2015]. [online]: <<http://visegradinsight.eu/beyond-the-middle-income-trap30092014/>>

činnosti využívajúcej internetovú infraštruktúru a digitálne technológie, alebo ho možno dokonca stotožniť so sektorom ICT ako celkom.

V kontexte teoretických východísk však možno digitálnu ekonomiku definovať zo širšieho i užšieho hľadiska. Širšia definícia korešponduje napríklad s informáciou, ktorú nachádzame v slovníku Collins English Dictionary a ktorý definuje digitálnu, resp. novú ekonomiku ako: „postindustriálnu globálnu ekonomiku založenú na internetovom obchodovaní a moderných technológiach.“¹² Túto definíciu však považujeme za príliš zjednodušenú. Pre účely predkladaného príspevku sme preto uprednostnili takisto širokú avšak jednoznačnejšiu definíciu digitálnej ekonomiky, vychádzajúcej z delenia amerického ekonóma T. L. Mesenbourga. Mesenbourg definoval digitálnu ekonomiku pomocou identifikácie jej troch hlavných zložiek:

1. podporná infraštruktúra (hardware, software, telekomunikácie, siete, a pod.);
2. e-business (akýkoľvek proces, resp. ekonomická aktivita, ktorú organizácia realizuje prostredníctvom počítačových sietí);
3. e-commerce (predaj tovarov online).

Mesenbourg zároveň zdôrazňuje, že je to práve spoliehanie sa a využívanie počítačových sietí, ako i výhody z toho vyplývajúce, ktoré definujú rozdiel medzi elektronickým, resp. digitálnym a inými druhmi podnikania. Pre ešte vyššiu mieru klarifikácie niektorí autori navyše rozlišujú dva druhy ekonomických aktivít v súvislosti digitálnou agendou a delia ich buď na nepriame podnikanie – druh podnikania využívajúceho digitálne technológie iba určitým spôsobom, a na druhej strane priame, ktoré je typické pre spoločnosti fungujúce v plnej miere online (napr. e-shopy). Pre účely predkladanej práce budeme pracovať so širšou definíciou digitálnej ekonomiky a z dôvodu dostupnosti dát stotožníme digitálnu ekonomiku so sektorom ICT, resp. tou časťou ICT sektora zameraného na poskytovanie služieb. Týmto príspevok rešpektuje jednak delenie podľa Mesenbourga ako i definíciu digitálnej ekonomiky, s ktorou pracuje Európska komisia, s ktorej dátami budeme pri analýze pracovať.

Na základe vlastného pozorovania však môžeme priblížiť i užšiu definíciu digitálnej ekonomiky opierajúc sa o viaceré dôležité znaky, ktoré podľa názoru pri definovaní tohto sektora ekonomiky nemôžeme opomenúť. Prvý súvisí s organizáciou a podstatou trhu. Ten v digitálnej ekonomike stráca svoju reálnu podobu a jeho charakter sa mení na virtuálny. V podmienkach digitálneho trhu sa relativizuje geografická vzdialenosť a poskytovatelia digitálnych služieb sú vystavení tzv. globálnej konkurencii vo virtuálnom bezhraničnom svete. Zároveň výmena informácií medzi jednotlivými aktérmi digitálneho trhu je neporovnateľne rýchlejšia ako je to pri reálnom trhu a miera a ich informovanosti je z tohto dôvodu vyššia. Ďalším znakom, typickým pre digitálnu ekonomiku je častá absencia hmotnej verzie produktu s ktorým sa obchoduje. Tento aspekt je možno pozorovať najmä v poslednom období, kedy sa dokonca vytráca potreba predaja digitálnych produktov (softvérov, aplikácií alebo hier) na hmotných nosičoch – predávajú a spotrebúvajú sa priamo online.

2 Postavenie digitálnej ekonomiky v kontexte aktuálnych ekonomických priorít EÚ

Ako sme uviedli v úvode práce, programový dokument predsedníctva SR vo Vyšehradskej skupine poukazuje na rastúci význam rozvoja digitálnej ekonomiky i na leveli Európskej únie (EÚ). Formálnym dôkazom tohto trendu je dokument s názvom Digitálna agenda pre Európu, ktorý predstavuje jednu zo siedmich hlavných iniciatív v rámci stratégie Európa 2020. Ide o desaťročný

¹² Collins English Dictionary – Complete and Unabridged 6th Edition 2003. © William Collins Sons & Co. Ltd 1979, 1986 © HarperCollins Publishers 1991, 1994, 1998, 2000, 2003

plán, ktorého cieľom je stimulovať dynamiku pokrízového rastu európskeho hospodárstva ako i „odstrániť nedostatky aktuálneho rastového modelu a vytvoriť podmienky pre inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast“¹³. Konkrétnejším zámerom Digitálnej agendy pre Európu je „určiť smerovanie úsilia o maximalizáciu spoločenského a hospodárskeho potenciálu informačných a komunikačných technológií (ICT), v prvom rade internetu.“¹⁴ EK navyše v dokumente Digitálna agenda pre EÚ konštatuje, že sektor ICT „priamo vytvára 5% európskeho HDP, pričom jeho každoročná trhovú hodnotu je 660 miliárd EUR, ale k celkovému nárastu produktivity prispieva oveľa väčšou mierou (20 % priamo zo sektora ICT a 30 % z investícií do ICT)“.

V súvislosti s Digitálnou agendou pre Európu považujeme za vhodné spomenúť aj plán vytvorenia jednotného digitálneho trhu EÚ (*digital single market – DSM*), ktorý Európska komisia (EK) predstavila v máji 2015. Tento plán obsahuje 16 iniciatív zoskupených v troch pilieroch: lepší prístup spotrebiteľov a podnikov k digitálnym tovarom a službám v celej EÚ; vhodné a rovnaké podmienky pre digitálne siete a rozvoj inovačných služieb a maximalizácia rastového potenciálu digitálneho hospodárstva¹⁵. Cieľom vytvorenia DSM je „odstraňovanie vnútroštátnych prekážok transakcií, ktoré sa uskutočnili on-line. Vychádza z koncepcie spoločného trhu, určeného na odstránenie obchodných prekážok medzi členskými štátmi [...] ďalej rozvíjaného do zásady vnútorného trhu, ktorý je vymedzený ako oblasť bez vnútorných hraníc, v ktorej je zaručený voľný pohyb tovaru, osôb, služieb a kapitálu“¹⁶. V praxi tak táto iniciatíva predstavuje snahu o zjednotenie a minimalizovanie regulácií v oblasti online prostredia v jednotlivých štátoch EÚ. Fragmentácia právnych režimov v tejto oblasti vyplýva z faktu, že regulácia digitálneho prostredia je v národnej kompetencii každého z 28 členských štátov. Doterajší režim vnútorného trhu EÚ tak naráža stále vo väčšom meradle na prekážky v zmysle rozdielných národných regulácií online prostredia. V praxi si pod týmito prekážkami môžeme predstaviť napríklad tzv. „geo-blokovanie“, ktoré zabraňuje zobrazovaniu online obsahu užívateľom prístupujúcim k nemu z určitých krajín (internetový obsah, ktorý je na jednom mieste verejne prístupný, je inde zablokovaný), alebo uvažovanie dodatočných nákladov a poplatkov pre týchto užívateľov. EK chce túto prax ukončiť a prvé legislatívne návrhy predložiť v prvej polovici roka 2016. Ultimátnym cieľom tohto úsilia je odstrániť regulačné obmedzenia jednotlivých štátov a vytvoriť z 28 vnútroštátnych trhov jeden digitálny trh. Vybudovanie DSM tak predstavuje veľmi ambiciózny plán vyžadujúci si komplexnú spoluprácu členských štátov EÚ v oblastiach regulácie ochrany spotrebiteľa, autorských práv, daňových režimov a ďalších legislatívnych a obchodných predpisov. Úsilie o vybudovanie DSM EÚ je logické najmä ak si uvedomíme, že množstvo a objem tovarov či služieb obchodovaných online s rastúcim používaním internetu každým rokom narastá. Dovoľme si preto tvrdiť, že pokiaľ bude existovať fragmentovaná a rozdielna regulácia online prostredia v rámci EÚ, možno hovoriť iba o čiastočnom a neúplnom dobudovaní jednotného trhu Únie. V tejto súvislosti by sme zároveň radi citovali štátneho tajomníka Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Petra Javorčíka, ktorý 11. mája 2015 na workshope Národného konventu o EÚ poznamenal, že práve „stratégia pre

¹³ EURÓPSKA KOMISIA. [s.a.]: Sumár stratégie Európa 2020. [cit. 21.5.2015]. [online]: <http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_sk.htm>

¹⁴ ibid

¹⁵ MINISTERSTVO ZAHRAŇIČNÝCH VECÍ A EURÓPSKÝCH ZÁLEŽITOSTÍ. 2015. Jednotný digitálny trh ako silný adept na predsednícku prioritu, 2015 [cit. 23.5.2015]. [online]: <http://www.foreign.gov.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_EA7419BDE7ECAA99C1257B4A002DA134_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/Aktualit.nsf/%28vw_ByID%29/ID_2D6120B6BC40A96CC1257E420053F5C5?>

¹⁶ MACIEJEWSKI, M. 2015. Všadeprítomný jednotný digitálny trh. 2015. [cit. 23.5.2015]. [online]: <http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sk/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.4.html>

vybudovanie jednotného digitálneho trhu je silný kandidát na prioritu slovenského predsedníctva v Rade EÚ v roku 2016.¹⁷

3 Digitálny potenciál vyšehradského regiónu

Ako uvádzame v úvode predkladaného príspevku, oblasť digitálnej ekonomiky je v poslednom období v regióne V4 vnímaná ako hospodárske odvetvie majúce potenciál na uvoľnenie impulzov na modernizáciu štruktúry HDP krajín V4. Tento región sa niekedy dokonca snaží profilovať ako „kolíska startupových komunit“. Cieľom tejto časti práce je zodpovedať na otázku, či existuje reálna báza podporujúca tvrdenia tohto charakteru a či naozaj možno hovoriť o Vyšehradskom regióne ako o budúcom digitálnom lídrovi EÚ. Za týmto účelom sme vypracovali zjednodušenú analýzu zameranú na komparáciu vybraných subindikátorov relevantných pre rozvoj digitálnej ekonomiky. Komparáciu sme graficky znázornili vo forme tzv. radarových (niekedy označovaných aj pavučinových) grafov, ktoré zobrazujú skóre pre jednotlivé indikátory.

Tab. 1 Vybrané subindikátory určujúce potenciál rozvoja digitálnej ekonomiky¹⁸

A) Používanie internetu	
1. Pravidelní používatelia internetu (každý, alebo takmer každý deň) (2014)	percento z celkovej populácie
B) E-commerce	
2. Spoločnosti využívajúce počítačové siete pri predaji tovarov (minimálne 1%) (2014)	percento z celkového počtu firiem
C) ICT zručnosti	
3. Zamestnanosť osôb so špeciálnymi ICT zručnosťami (2012)	percento z celkovej zamestnanosti
4. Jednotlivci, ktorí vytvorili počítačový program (2014)	percento z celkovej populácie
5. Jednotlivci, ktorí vytvorili webovú stránku (2014)	percento z celkovej populácie
6. Jednotlivci s priem. alebo vysokou mierou internet. zručností (2013)	percento z celkovej populácie
7. Spoločnosti zamestnávajúce ICT špecialistov (2007)	percento z celkového počtu firiem s 10+ zamestnancami
8. Indikátor digitálnych zručností (2012)	
D) ICT sektor	
9. Export ICT tovarov a služieb (2011)	percento z celkového vývozu
E) Veda a výskum	
10. Verejné výdavky na výskum a vývoj v oblasti ICT (2012)	euro na jeden milión (GBAORD) ¹⁹

Vzhľadom na to, že rozsah príspevku podlieha limitu pokiaľ ide o jeho dĺžku, budeme pracovať so zjednodušenou verziou analýzy, ktorej metodológia spočíva v spriemerovaní desiatich subindikátorov uvedených nižšie v pre všetky štyri vyšehradské ekonomiky. Tieto výsledky sme

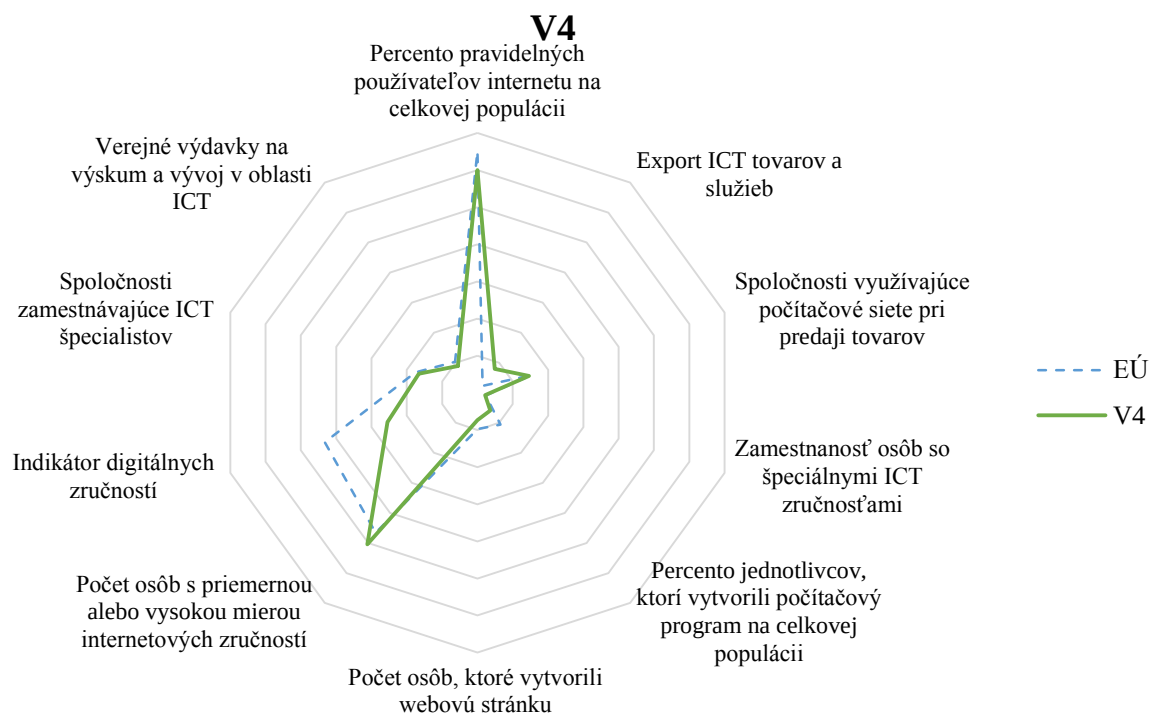
¹⁷ MINISTERSTVO ZAHRANIČNÝCH VECÍ A EURÓPSKÝCH ZÁLEŽITOSTÍ. 2015. Jednotný digitálny trh ako silný adept na predsednícku prioritu, 2015 [cit. 23.5.2015]. [online]: <http://www.foreign.gov.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_EA7419BDE7ECAA99C1257B4A002DA134_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/Aktualit.nsf/%28vw_ByID%29/ID_2D6120B6BC40A96CC1257E420053F5C5?>

¹⁸ bližšie informácie k metodike výpočtu hodnôt jednotlivých subindikátorov na EURÓPSKA KOMISIA. (2015). Analyse one indicator and compare countries. [cit. 22.5.2015]. [online]: <<http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries>>

¹⁹ Z ang. *Government budget appropriations or outlays on research and development*. V tomto prípade hovorí indikátor o podiele verejných výdavkov na výskum a vývoj v oblasti ICT na celkovom počte verejných výdavkov, ktoré smerujú do výskumu a vývoja ako takého

následne naprojektovali do spomínaného radarového grafu. Pre porovnanie sme vypracovali rovnakú analýzu pre priemer EÚ-28, ktorá je v grafe znázornená prerušovanou čiarou.

Graf 1 Radarový graf znázorňujúci stav vybraných subindikátorov vo V4 a v EÚ



Z prezentovaného grafického znázornenia aktuálneho stavu vybraných subindikátorov, ktoré môžeme označiť ako faktory pozitívne vplývajúce na rozvoj digitálnej ekonomiky nemožno tvrdiť, že región Vyšehradskej štvorky výrazne v jednej či viacerých oblastiach exceloval. Región V4 ukázal relatívne dobré postavenie najmä pokiaľ ide o podiel počtu osôb s priemernou alebo vysokou mierou internetových zručností na celkovej populácii vo veku od 16-74 rokov²⁰ - zatiaľ čo priemer na úrovni Únie dosahuje 46%, vo Vyšehradskej štvorke je niečo cez 50%. Druhým indikátorom, pri ktorom V4 dosiahla lepší výsledok ako priemer EÚ je podiel exportu ICT tovarov a služieb na celkovom vývoze. Zatiaľ čo priemerná hodnota v EÚ dosahuje 2,4%, v prípade V4 ide až o 7,95%. Za najslabšiu stránku však považujeme výsledok súvisiaci s indikátorom digitálnych zručností. Ide o indikátor vyjadrujúci podiel používateľov internetu, ktorí disponujú kompetenciami v štyroch vybraných oblastiach: vyhľadávanie informácií, komunikácia, tvorba obsahu a riešenie problémov. Práve v tomto komplexnom indikátore región V4 zaostáva najviac, zatiaľ čo spomedzi krajín EÚ sa najlepšie umiestnilo Dánsko a Švédsko²¹. Druhou slabou stránkou regiónu, ktorý, domnievame sa má za následok zle funkčné nastavenie celkovej politiky podpory digitálnej agendy pre Európu je podfinancovanie vedy a výskumu. V4 totiž oproti priemeru EÚ zaostáva v oblasti verejných

²⁰ EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Country profiles, the relative position against all other European countries. [cit. 22.5.2015]. [online]: <[http://digital-agenda-data.eu/charts/country-profiles-the-relative-position-against-all-other-european-countries#chart={"indicator-group":"ict-skills","ref-area":"SK","time-period":"2013"}](http://digital-agenda-data.eu/charts/country-profiles-the-relative-position-against-all-other-european-countries#chart={)>

²¹ EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Country profiles, the relative position against all other European countries. [cit. 19.5.2015]. [online]: <[http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={"indicator-group":">ict-skills","indicator":"digskillindex","breakdown":"ds_a_basic","unit-measure":"pc_digskillindex","ref-area":\["BE","BG","CZ","DK","DE","EE","IE","EL","ES","FR","IT","CY","LV","LT","LU","HU","MT","NL","AT","PL","PT","RO","SI","SK","FI","SE","UK","EU27","HR","IS","NO"\]}](http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={)>

výdavkov na výskum a vývoj v oblasti ICT. Pre účely tejto práce si však dovoľíme poukázať na to, že tento ukazovateľ nehovorí o podiele verejných výdavkov na celkových rozpočtových výdavkoch štátu alebo na HDP, ale ide o podiel verejných výdavkov na výskum a vývoj v oblasti ICT na celkovom počte verejných výdavkov, ktoré smerujú do výskumu a vývoja ako takého.

Záver

Z vyššie uvedeného jednoznačne vyplýva čoraz väčší dôraz kladený na potenciál digitálnej ekonomiky v krajinách V4. Krajiny strednej Európy sa snažia profilovať ako motory inovácie a ako budúce domovy startupových komún. Predkladaná práca si však kladie za cieľ odpovedať na otázku, či existuje reálny základ pre identifikáciu krajín Vyšehrada ako potenciálnych digitálnych lídrov EÚ. Analýza vyššie spomenutých subindikátorov v podmienkach Slovenskej republiky (ďalej len SR) ukázala, že v súvislosti s predpokladmi na rozvoj digitálnej ekonomiky existuje v krajine priestor pre zlepšenie, ale aj dôvody na optimizmus. Viaceré štúdie totiž poukazujú na rastový trend podielu digitálnej ekonomiky na HDP v jednotlivých krajinách V4. V prípade SR ide napríklad o štúdiu vypracovanú globálnou konzultačnou spoločnosťou Boston Consulting Group (BCG), ktorá predpovedá slovenskej digitálnej ekonomike rast až 12% ročne. Podľa analýzy budú kľúčovými hnacími prvkami tohto rastu súkromná spotreba ako i export ICT služieb a softwarov. V prípade Poľska sa poukazuje na obrovský potenciál vo forme kvalitných ľudských zdrojov so zručnosťami pre rozvoj digitálnej ekonomiky. Tím programátorov z Poľska vyhral v júni 2014 prvé majstrovstvá sveta v programovaní v Helsinkách, s účasťou až 2 500 medzinárodných tímov. Poľsko sa zároveň v posledných rokoch radí relatívne vysoko v oblasti matematiky a IT vzdelávania v rebríčkoch PISA. IT gigant Google navyše financuje otvorenie kampusu pre startupy vo Varšave, pričom by malo ísť o tretí najväčší kampus podobného druhu na svete po takých technologických centrách ako Londýn a Tel Aviv. K rozvoju digitálnej ekonomiky dopomáha i Poľská agentúra pre rozvoj podnikania (PARP), ktorá podporuje tvorbu technologických parkov a tzv. venture, resp. rizikových inkubátorov. Rastúci dôraz na digitálnu ekonomiku v ČR dokumentuje strategický dokument českej vlády s názvom Digitální Česko v. 2.0 - Cesta k digitální ekonomice, v ktorom sa vyslovene poukazuje na nebezpečenstvo orientácie českého hospodárstva na „ICT dielňu“. „Je podstatné, aby ČR nepodporovala iba tzv. "dielne", ale aby sa podporovali najmä ICT služby a služby s vysokou pridanou hodnotou.

Na záver si dovoľíme citovať štátnu tajomníčku poľského Ministerstva zahraničných vecí Henryku Mościcku-Dendys, ktorá tvrdí, že inovačný potenciál Vyšehrada, spolu s inými komparatívnymi výhodami a relatívnou veľkosťou ekonomiky regiónu môže slúžiť ako motív pre budúcu spoluprácu, založenom na presvedčení, že výhody, ktoré môžu krajiny získať z rozvoja digitálnej agendy na individuálnej úrovni sa nemôžu rovnať výhodám, ku ktorým môžu krajiny dospieť spoločným úsilím²².

Zoznam použitej literatúry

- [1] COLLINS ENGLISH DICTIONARY – Complete and Unabridged 6th Edition 2003. © William Collins Sons & Co. Ltd 1979, 1986 © HarperCollins Publishers 1991, 1994, 1998, 2000, 2003
- [2] CUNNINGHAM, B. 2014. Taking the next economic step requires innovation and greater productivity., 2014. [cit. 23

²² MOŚCICKA-DENDYS, H. 2014. Survey: creative Europe #4. *Visegrad Insight*, str. 13

- [3] EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Country profiles, the relative position against all other European countries. [cit. 22.5.2015]. [online]: <[http://digital-agenda-data.eu/charts/country-profiles-the-relative-position-against-all-other-european-countries#chart={"indicator-group":"ict-skills","ref-area":"SK","time-period":"2013"}>](http://digital-agenda-data.eu/charts/country-profiles-the-relative-position-against-all-other-european-countries#chart={)
- [4] EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Country profiles, the relative position against all other European countries. [cit. 19.5.2015]. [online]: <[http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={"indicator-group":">ict-skills","indicator":"digs killindex","breakdown":"ds_a_basic","unit-measure":"pc_digskillindex","ref-area":\["BE","BG","CZ","DK","DE","EE","IE","EL","ES","FR","IT","CY","LV","LT","LU","HU","MT","NL","AT","PL","PT","RO","SI","SK","FI","SE","UK","EU27","HR","IS","NO"\]>](http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={)
- [5] EURÓPSKA KOMISIA. [s.a.]: Sumár stratégie Európa 2020. [cit. 21.5.2015]. [online]: <http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_sk.htm>
- [6] MACIEJEWSKI, M. 2015. Všadeprítomný jednotný digitálny trh. 2015. [cit. 23.5.2015]. [online]: <http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sk/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.4.html>
- [7] MINISTERSTVO ZAHRAŇIČNÝCH VECÍ A EURÓPSKÝCH ZÁLEŽITOSTÍ. 2015. Jednotný digitálny trh ako silný adept na predsednícku prioritu, 2015 [cit. 23.5.2015]. [online]: <http://www.foreign.gov.sk/servlet/content?MT=/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_EA7419BDE7ECAA99C1257B4A002DA134_SK&OpenDocument=Y&LANG=SK&TG=BlankMaster&URL=/App/WCM/Aktualit.nsf/%28vw_ByID%29/ID_2D6120B6BC40A96CC1257E420053F5C5?
- [8] MOŠCICKA-DENDYS, H. 2014. Survey: creative Europe #4. *Visegrad Insight*, str. 13
- [9] SLOVAK PRESIDENCY 2014/2015 OF THE VISEGRAD GROUP. 2014. Programme of the Slovak Presidency of the Visegrad Group July 2014 – June 2015. The Visegrad Group: The Visegrad Group, 2014. [cit. 23.5.2015]. [online]: <<http://www.visegradgroup.eu/documents/presidency-programs/sk-v4-pres-program-2014>>
- [10] SLOVAK PRESIDENCY 2014/2015 OF THE VISEGRAD GROUP. 2014. Programme of the Slovak Presidency of the Visegrad Group July 2014 – June 2015. The Visegrad Group: The Visegrad Group, 2014. [cit. 23.5.2015]. [online]: <<http://www.visegradgroup.eu/documents/presidency-programs/sk-v4-pres-program-2014>>

Kontakt

Ing. Martina Balejová

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: martina.balejova@euba.sk

VPLYV KRÍZY NA HOSPODÁRSKE VZŤAHY MEDZI EÚ A ÁZIOU

Ing. Bianka Bittmannová

Abstrakt

Cieľom článku je analyzovať vplyv hospodárskej a finančnej krízy z roku 2008/2009 na hospodárske vzťahy medzi EÚ a Áziou. Tieto regióny boli vybraté na základe narastania ich obchodných stykov najmä v súvislosti rýchleho hospodárskeho rastu niektorých krajín v Ázii v posledných rokoch a stále dôležitejšieho významu vzájomného prepojenia týchto dvoch regiónov. Článok v stručnosti popisuje historický vývoj vzťahov medzi Európou a Áziou, približuje súčasný stav realizácie týchto vzťahov, analyzuje vplyv krízy najmä v oblastiach ako sú objemy obchodnej výmeny, priame zahraničné investície a oficiálna rozvojová pomoc. Autor sa okrem týchto ekonomických dopadov okrajovo venuje aj politickej a formálnej stránke vzájomných vzťahov a dopadu krízy na ne, ktoré sú diskutované medzi významnými odborníkmi v danej problematike.

Kľúčové slová: Európska únia, Ázia, regionálne vzťahy, vplyv krízy

Abstract

The aim of the article is to analyze the impact of the economic and financial crisis of 2008/2009 on the economic relations between the EU and Asia. These regions were selected on the basis of accretion of their business relations especially in the context of rapid economic growth of some countries in Asia in recent years and the growing importance of interconnection of these two regions. The article briefly describes the historical development of the relations between Europe and Asia, presents the current state of their implementation, it analyzes the impact of the crisis especially in areas such as the volume of trade, foreign direct investment and official development assistance. In addition to the economic impacts, the author marginally addresses the political and the formal site of bilateral relations and the impact of the crisis on them, which is discussed between the leading experts, examining these issues.

Key words: European Union, Asia, regional relations, impact of the crisis

Úvod

Medzi-regionálne vzťahy medzi Európou a Áziou tvoria dôležitú a už dlho historicky zakorenenú os medzinárodných ekonomických vzťahov. Nakoľko na týchto kontinentoch žije vyše 1/2 svetovej populácie, a vytvára sa tu takmer 2/3 svetového HDP¹, tieto dva regióny môžu vo výraznej miere vplývať na celkový vývoj svetovej ekonomiky a tak isto aj na vývoj medzinárodného obchodu, pretože EÚ je ako celok v súčasnosti na druhom mieste medzi najväčšími svetovými exportérmi aj importérmi. Ekonomiky (najmä juhovýchodnej) Ázie patria medzi silne proexportne orientované, Čína sa dostala už na pozíciu najväčšieho svetového exportéra a v prvej päťke exportérov nájdeme aj Japonsko a Južnú Kóreu. Tieto ekonomiky figurujú aj medzi najvýznamnejšími svetovými importérmi.²

¹Economywatch.: 2014. *GDP Share of World Total (PPP) Datafor All Countries*. [cit. 2015-05-20]. Dostupné na internete: <http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/GDP_Share_of_World_Total_PPP/>.

² Čína je v roku 2014 na 2. mieste po USA a Japonsko je na 4. mieste.

Napriek tomu, že vo vzťahoch v rámci triády vo svetovom hospodárstve, Severnou Amerikou, Európou a východnou Áziou³, sú práve vzťahy medzi Európou a Áziou najslabšie v porovnaní s ostatnými partnermi, z pohľadu niektorých autorov táto alternatívna os medzinárodného obchodu môže v budúcnosti nadobúdať na dôležitosť aj kvôli tomu, že v sebe nezahŕňa USA, ako hegemon v súčasnom medzinárodnom usporiadaní. Navyše, vo svetovej ekonomike v súčasnosti začali prevažovať tendencie regulovať a riadiť vzájomný obchod nielen na úrovni medzi 2 krajinami (najmä uzatváranie dohôd o voľnom obchode), ale aj na regionálnej úrovni, teda medzi dvoma regiónmi navzájom.

EÚ si uvedomuje dynamický rozvoj regiónu juhovýchodnej a východnej Ázie a s tým súvisiaci zvyšujúci sa význam tohto regiónu vo svetovom hospodárstve. Juhovýchodná Ázia sa preto stala jednou z priorít obchodnej stratégie EÚ a ich vzájomná spolupráca sa naďalej zintenzívňuje. Tento fakt navyše prispieva samotnému regiónu k ešte vyššiemu ekonomickému rastu. Pre viaceré ázijské krajiny predstavuje EÚ najväčšieho obchodného partnera, je významným zdrojom priamych zahraničných investícií (PZI) a nakoľko väčšina krajín Ázie sa zaraďuje k rozvojovým krajinám, EÚ je významným poskytovateľom rozvojovej pomoci. Oblasť spolupráce sa neustále prehĺbuje a rozširuje sa od otázok obchodu, najmä k intenzívnejšej politickej spolupráci.

1 Historický vývoj medzi-regionálnych vzťahov medzi Európou a Áziou

ASEAN a EÚ začali rozvíjať intenzívnejšiu spoluprácu od sedemdesiatich rokov, kedy Európske hospodárske spoločenstvo vytvorilo svoje prvé inštitucionálne štruktúry pre rozvíjanie dialógu a spolupráce s krajinami juhovýchodnej Ázie. Do formalizovanej podoby sa tieto vzťahy dostali rokom 1977 na 10. ministerskej konferencii ASEAN, po ktorej nasledovalo prvé spoločné fórum v Bruseli. V roku 1980 bola podpísaná dohoda EU-ASEAN o vzájomnej spolupráci. Aj napriek všetkým týmto snahám sa vzájomnú spoluprácu nepodarilo naštartovať vo významnejšej miere. V tom čase sa to pripisovalo veľkej geografickej vzdialenosti, veľkým socio-kultúrnym rozdielom, ale aj rozdielnym politickým hodnotám. Vtedajšie rozporné protichodné politické oblasti týchto dvoch regiónov spočívali najmä v rozdielnom postoji k ľudským právam a k demokratizácii.

EÚ ako líder demokratických hodnôt a zástanca boja za ľudské práva, kritizovala autoritatívne vlády, ktoré boli na čele viacerých krajín v Ázii a obzvlášť v ASEAN. Aj to bol jeden z dôvodov, prečo vzťahy medzi regiónmi v 70. a 80. rokoch boli skôr len formálne a rétorické. Ale práve rýchly ekonomický rast vo východnej a juhovýchodnej Ázii v 80. rokoch pritiahol pozornosť Európy na tento región ešte výraznejšie.⁴EÚ si uvedomila možnú budúcu dôležitosť tohto regiónu a aj výhody, ktoré jej môžu vyplývať z nadviazania užších vzťahov a preto v roku 1994 spustila svoju Novú ázijskú stratégiu (the New Asia Strategy).

V roku 1996 sa v Bangkoku prvý krát uskutočnilo stretnutie krajín Európy a Ázie (ASEM - Asia-Europe Meeting). Práve vznik tejto platformy sa dá považovať za prelomový v rozvíjaní medzi-regionálnych vzťahov, pretože na rozdiel podpory vzťahov medzi EÚ a ASEAN začala prinášať reálne výsledky. Aj samotný vznik tejto myšlienky je pripisovaný práve faktu, že nadviazanie intenzívnejších vzťahov medzi EÚ a ASEAN nebolo veľmi úspešné.⁵Nakoľko ASEM považujeme z hľadiska spolupráce medzi analyzovanými regiónmi za najdôležitejšiu organizáciu, budeme mu venovať ešte osobitnú pozornosť v samostatnej podkapitole na konci tejto kapitoly.

Vzťahy medzi EÚ a Áziou boli zase na konci 90. rokov silne zasiahnuté ázijskou finančnou krízou. Pri analýze vzťahov medzi Európou a Áziou treba brať do úvahy ich dynamiku a neustále sa

³ V rámci triády sa uskutočňuje až 80 % svetového obchodu, PZI, vytvárajú väčšinu HDP aj nových patentov.

⁴Richards, G. a Kirkpatrick, C. 1999. Reorienting interregional cooperation in the global political economy: Europe's East Asia Policy, In: *Journal of Common Market Studies*, s. 683-710

⁵Yeo, L.H.: 2003. *Asia& Europe:The development and different dimensions of ASEM*. s.18

meniacu tendenciu. Je tomu tak preto, že tieto vzťahy sa začali rozvíjať v čase, keď sa Ázia začala stávať významným ekonomickým lídrom a EÚ sa zase snažila zaradiť do svetového hospodárstva ako jeden celok a významný globálny aktér. Preto sa dá povedať, že pre oba regióny bolo (a kvôli súčasnej kríze, ktorú budeme analyzovať, stále je) toto obdobie kritickým.

V novom miléniu sa začali spoločné projekty krajín Európy a Ázie rozvíjať ešte ambicioznejšie. Ako reakciu na vojnu s terorizmom podpísali krajiny EÚ a ASEAN v roku 2003 spoločnú deklaráciu o Spolupráci v boji proti terorizmu. V tomto roku EÚ spustila aj svoju novú politiku voči JVA– Nové partnerstvo s juhovýchodnou Áziou (A new partnership with Southeast Asia). Medzi-regionálna spolupráca bola ďalej rozšírená v roku 2007 Nurenberskou deklaráciou, ktorá mala posilniť partnerstvo EÚ a ASEAN a bol rovnako prijatý aj Akčný plán na prvom samite EÚ-ASEAN v Singapure.⁶ V roku 2008 sa dokonca rozbehli iniciatívy vytvoriť dohodu o voľnom obchode medzi EÚ a ASEAN, o ktorej sa začalo aj rokovať, ale rokovania boli v roku 2010 pozastavené a EÚ začala vyjednávať niekoľko bilaterálnych dohôd o voľnom obchode.⁷

Vzťahy medzi EÚ a ASEAN sa začali znova posilňovať po roku 2012. V tomto roku bol prijatý Akčný plán Bandar Seri Begawan na obdobie rokov 2013 – 2017, ktorý by mal zadefinovať cestovnú mapu na vzájomnú kooperáciu. EÚ tiež podpísala s ASEAN zmluvu o priateľstve a spolupráci. Aktívne začali fungovať aj delegácie EÚ v krajinách ASEAN, ale aj v ostatných krajinách Ázie.

1.1 ASEM

Zvláštnu pozornosť si zaslúži najmä spolupráca na úrovni stretnutí Európa – Ázia (ASEM). Ide o neformálne multilaterálne stretnutia medzi hlavami štátov alebo členmi vlád krajín týchto dvoch kontinentov, ktoré vytvárajú priestor pre dialóg a spoluprácu medzi Európou a Áziou a konajú sa každé 2 roky. Zo začiatku to boli stretnutia medzi členskými krajinami EÚ, Európskou komisiou, desiatimi členmi ASEAN (Indonézia, Malajzia, Filipíny, Thajsko, Singapur, Brunej, Mjanmarsko, Kambodža, Laos a Vietnam), Čínou, Japonskom a Južnou Kóreou. Postupne sa pridávali k týmto stretnutiam aj ďalšie krajiny. V roku 2008 to bola už aj India, Mongolsko a Pakistan, v roku 2010 Austrália, Rusko a Nový Zéland a v roku 2012 sa pridali Bangladéš, Nórsko a Švajčiarsko.

Prvé neformálne stretnutie ASEM sa uskutočnilo v Bangkoku v roku 1996.⁸ Dôvodom európskej iniciatívy pre vznik tohto fóra bola najmä rastúca pozícia Ázie vo svetovom hospodárstve, pre ktorú chceli európske krajiny nadviazať užšiu spoluprácu a získať tak prístup na ich trhy. Pre EÚ predstavuje ASEM dôležitý prostriedok na upevnenie svojich ekonomických, politických či socio-kultúrnych záujmov v JVA. Napríklad Južná Kórea na rozdiel od skeptických názorov viacerých krajín v Ázii vnímala ASEM ako príležitosť na diverzifikáciu svojich zahranično-obchodných vzťahov a ako podporu globálnych stratégií svojich čebolov, z ktorých viaceré začali veľmi výrazne investovať v Európe.⁹ Kórea je zároveň veľmi aktívnym členom ASEM. Ciele sú všeobecne zamerané na globálny mier, stabilitu a prosperitu. Jedným z cieľov ASEM je aj rekonštrukcia a zlepšovanie vzťahov medzi dvoma Kóreami.

⁶Fitriani, E.: 2014. *The impact of the EU crisis on EU-ASEAN relations*. [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <http://modern diplomacy.eu/index.php?option=com_k2&view=item&id=423:the-impact-of-eu-crisis-on-eu-asean-relations&Itemid=490>.

⁷FTA je už uzatvorená s Južnou Kóreou, Singapurom, rokuje sa na dohodách s Malajziou, Thajskom alebo Indiou.

⁸Toto stretnutie inicioval predseda Európskej Komisie a singapurský premiér. ASEM bol inšpirovaný aj existenciou fóra APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation).

⁹Dent, Ch. M.: 2001. ASEM and the „CinderellaComplex“ of EU-East Asia Economic Relations. In: *Pacific Affairs*. s. 36.

Parlamentná platforma ASEM sa realizuje na úrovni ázijsko-európskeho parlamentného stretnutia (ASEP - Asia-Europe Parliamentary Partnership). Prvé takéto stretnutie sa konalo 1. apríla 1996 v Štrasburgu.¹⁰ Týmto spôsobom sú zapojené parlamenty do práce ASEM a pomáhajú tak implementovať vytvorené iniciatívy na národnej úrovni.

Otvorený regionalizmus je na pôde ASEM viditeľný aj v jednej z jeho funkcií, keď sa tu majú prerokovávať spoločné aj protichodné stanoviská krajín Európy a Ázie pred multilaterálnymi ministerskými konferenciami WTO.

ASEM treba okrem podpory medziregionálnej spolupráce vnímať aj ako prostriedok na upevňovanie bilaterálnych vzťahov medzi EÚ a jednotlivými ázijskými krajinami. Aj napriek tomu, že sa uplatňuje princíp subsidiarity, mnoho iniciatív sa dá lepšie realizovať bilaterálne.

Dôležitosť sa ASEMu pripisuje aj z dôvodu, že to bolo prvé fórum ázijských krajín, ktoré bolo vytvorené na komunikáciu s Európou. Pri svojom vzniku bolo toto fórum skúmané ako nový typ platformy pre budovanie globálneho partnerstva.¹¹ Fakt, že z týchto dialógov sú vynechané USA je dôvodom, prečo si ASEM zaslúžil veľkú pozornosť a v očiach viacerých odborníkov predstavoval akúsi protiváhu k USA. V začiatkoch jeho vzniku sa očakávalo, že by mal zohrávať významného balancéra v rámci ekonomických vzťahov v triáde (medzi USA – Európou – Áziou). Navyše ASEM je aj pôdou, kde sa stretli prvýkrát krajiny juhovýchodnej Ázie s krajinami ako Čína, Japonsko či Južnou Kóreou, aby spoločne koordinovali svoje postoje a politiky k svojmu zahraničnému partnerovi. Úpadok snáh, kritiku a pesimizmus do vzájomných vzťahov priniesla zakrátko ázijská finančná kríza v roku 1997/1998. Avšak aj napriek kritike neefektivity, ASEM dodnes funguje a plní niekoľko svojich dôležitých úloh.

2 Súčasné regionálne vzťahy medzi Európou a Áziou

Vo vzťahoch v rámci triády vo svetovom hospodárstve sú práve vzťahy medzi Európou a Áziou najslabšie v porovnaní s ostatnými partnermi. Dent preto nazval ich vzťah ako „komplex Popolušky“.¹² Na prekonanie tejto marginálnej pozície bolo zriadené fórum ASEM, kde bol vytvorený priestor pre dialóg a pre posilnenie vzťahov medzi krajinami Európy a východnej Ázie.

Vzájomné obchodné toky medzi Európou a Áziou, ktoré sa výraznejšie začali rozširovať len v posledných rokoch, najmä po kríze v JVA v roku 1997, sú svojou globálnou obchodnou váhou také významné, že vytvárajú „tretí článok“ svetového hospodárstva.¹³ Počas minulého desaťročia sa zvýšili o polovicu a predstavujú tým novú geoeconomickú zmenu vo svetovom obchode.¹⁴ Možno pozorovať aj odklon spolupráce obidvoch regiónov od spolupráce s USA, ktoré boli v minulosti hlavným obchodným partnerom viacerých krajín v Ázii.

EÚ je najväčším obchodným partnerom Číny. Vo vzťahu k zoskupeniu ASEAN je na 2. mieste medzi najvýznamnejšími obchodnými partnermi. Pri Japonsku a Južnej Kórei je to tiež veľmi popredné umiestnenie, a to konkrétne na 3. a 4. mieste.¹⁵

¹⁰ASEM.: 2013.*AbouttheAsia-EuropeMeeting*. [cit. 2013-01-29]. Dostupné na internete: <<http://www.aseminfoboard.org/about-asem-menu.html>>.

¹¹Gilson, J.: 2002. *Asia MeetsEurope: Inter-regionalism and the Asia-Europe Meeting*, s. 64.

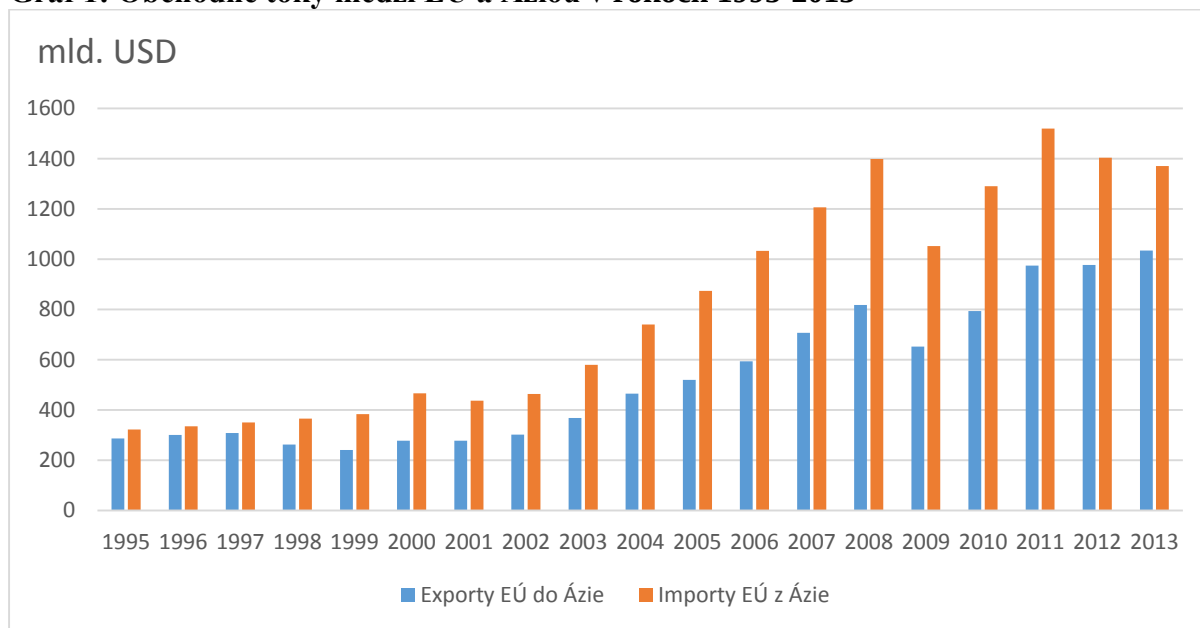
¹²Dent, Ch. M.: 2001. ASEM and the „CinderellaComplex“ of EU-East AsiaEconomicRelations. In: *PacificAffairs*, s. 25-52.

¹³Gavin, B. – Sindzingre, A.: 2008. EU relationswithEmergingAsia: identifyingtheissues. In: *AsiaEuropeJournal*, s. 9.

¹⁴Drieniková, K. – Zubaľová, E.: 2013. *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*, s. 108.

¹⁵Pollet-Fort, A. a Hwee, Y.L.: 2012. EU-Asiatraderelations: gettingthroughthecrisis. In: *Fride*. [cit. 2015-05-23]. Dostupné na internete: <http://fride.org/download/PB_2_EU_Asia_trade_relations.pdf>

Graf 1: Obchodné toky medzi EÚ a Áziou v rokoch 1995-2013

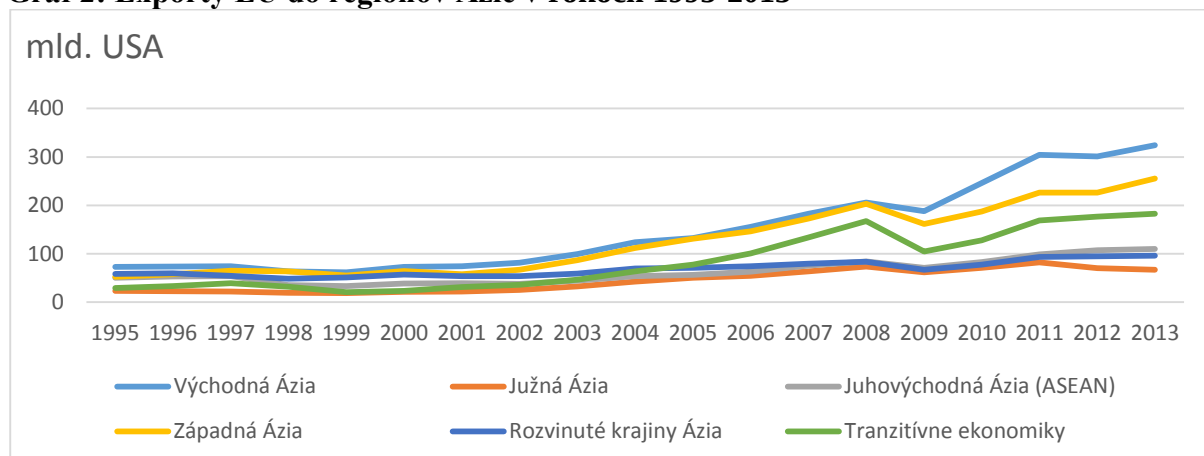


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD: Trade structure by partner. In: Unctadstat. [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>

Z grafu 1 je možné pozorovať jasný vplyv krízy, pri ktorom po 8 ročnom prudkom raste vzájomného obchodu medzi EÚ a Áziou došlo v roku 2009 k prepadu až o 23 %. Po prepade v tomto roku však došlo ku krátkemu, ale výraznému oživeniu v roku 2010 a v roku 2011, ale v roku 2012 došlo k ďalšiemu prepadu, a tento stav sa nepodarilo zvrátiť ani v roku 2013. Napriek tomu, že v súčasnosti sa dá opäť identifikovať oživenie rastu celkového vzájomného obchodu medzi EÚ a Áziou, za hlavný dôsledok krízy by sa dalo označiť zníženie podielu EÚ medzi najvýznamnejšími obchodnými partnermi ázijských krajín. Kríza tiež spôsobila, že krajiny Ázie, najmä juhovýchodnej, zvýšili vzájomný vnútro-regionálny obchod.

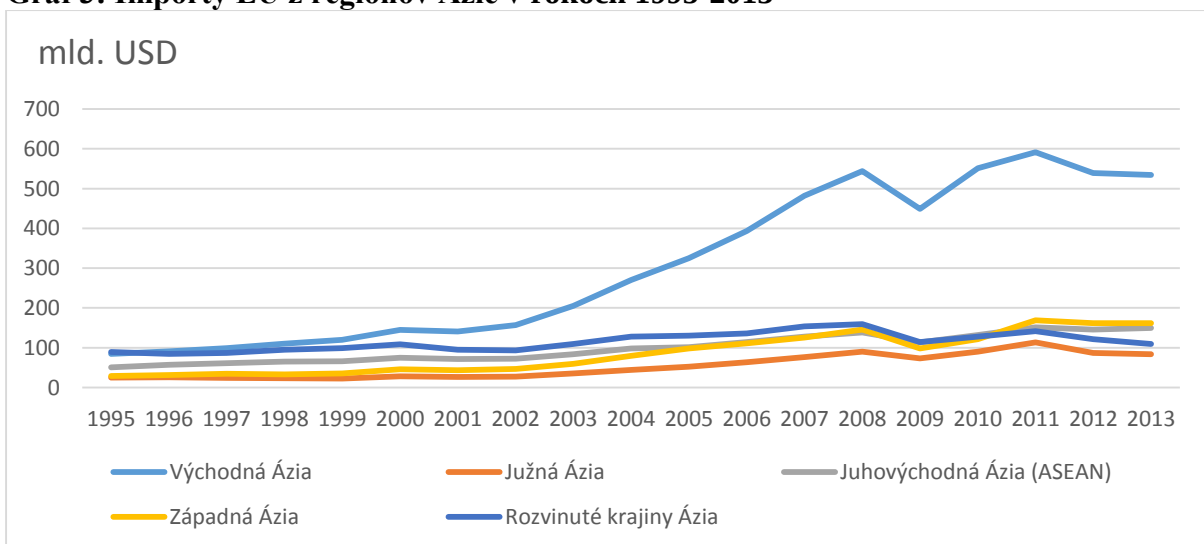
Na nasledujúcich grafoch 2 a 3 uvádzame rozložené exporty a importy medzi EÚ a Áziou pre možnosť podrobnejšej analýzy smerovania vzájomného obchodu. V exporte, ako aj v importe výrazne dominuje západná Ázia, najmä kvôli zaradeniu Číny do tejto skupiny. Z grafu je možné pozorovať, že exporty do východnej Ázie začali veľmi dynamicky narastať až v pokrízovom období, po roku 2009, kedy sa začali výraznejšie vzdiaľovať od objemov exportov do západnej Ázie, ktorá je za nimi v tesnom závесе na druhom mieste exportov EÚ do Ázie. Do budúcnosti sa však dá predpokladať, že objem exportov do západnej Ázie začne narastať ešte dynamickejšie, nakoľko životná úroveň a kúpyschopný dopyt obyvateľov, najmä v Číne, stále narastajú a v pokrízovom období dôjde napríklad aj k využitiu plného potenciálu dohody o voľnom obchode s Južnou Kóreou.

Graf 2: Exporty EÚ do regiónov Ázie v rokoch 1995-2013



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD: Trade structure by partner. In: Unctadstat. [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>

Graf 3: Importy EÚ z regiónov Ázie v rokoch 1995-2013



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa UNCTAD: Trade structure by partner. In: Unctadstat. [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>

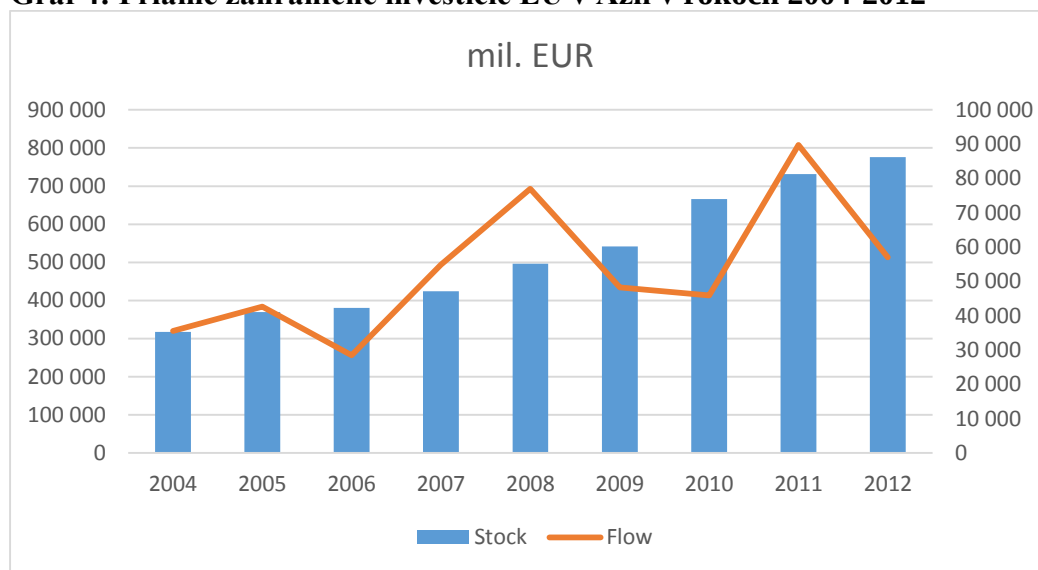
Importy boli silne ovplyvnené dovozom energetických a nerastných surovín. Z grafu 3 sme úplne vylúčili skupinu tranzitívnych ekonomík, ktoré kvôli zaradeniu Ruskej federácie výrazne prevýšili importy zo všetkých ostatných regiónov Ázie. Tak isto importy z východnej Ázie majú taký vysoký objem kvôli dovozom najmä z rýchlo rastúcej Číny, ktorá je známa svojou povestou ako priemyselné centrum sveta a zásobuje medzinárodné trhy rôznorodými produktmi. Importy z východnej Ázie do EÚ sú také objemné aj kvôli umiestneniu rôznych rozsiahlych investícií z tejto skupiny krajín, do ktorých je potrebné realizovať dovozy. Na druhom mieste v dovozoch je, kvôli energetickým surovinám, západná Ázia, ktorá svoje postavenie v období po kríze posilnila a predbehla tak skupinu rozvinutých krajín Ázie, ktorých celkové importy do EÚ v poslednom období klesajú.

Objem priamych zahraničných investícií (PZI) sa napriek kríze a aj napriek miernemu zaznamenanému odlevu PZI, zvyšoval. Keď sa však pozrieme bližšie na prílevy PZI počas jednotlivých rokov, majú veľmi fluktuujúci vývoj. Medziročný prepád PZI bol zaznamenaný už v roku 2006, avšak nasledovaný bol výrazným nárastom až do roku 2008, kedy bol v nasledujúcich

dvoch rokoch zaznamenaný prepád až o 40 %. V roku 2011 nasledovalo oživenie prílevu PZI na úroveň ešte vyššiu, ako prúdila z EÚ do Ázie v roku 2008, ale už v roku 2012 bol opäť zaznamenaný prepád. EÚ ale zostáva byť druhým najväčším investorom v ASEANE v tesnom závесе po investíciách v rámci krajín ASEAN.

Vo všeobecnosti sa v čase krízy začalo diskutovať o utlmení investičných aktivít nielen Európy, ale aj ostatných vyspelých krajín sveta, ktoré mali vlastné finančné problémy. Naopak, vo svetovom hospodárstve začal dominovať fenomén zvýšeného investovania v zahraničí zo strany rozvojových krajín a teda celková investičná aktivita sa presunula južným smerom.

Graf 4: Priame zahraničné investície EÚ v Ázii v rokoch 2004-2012

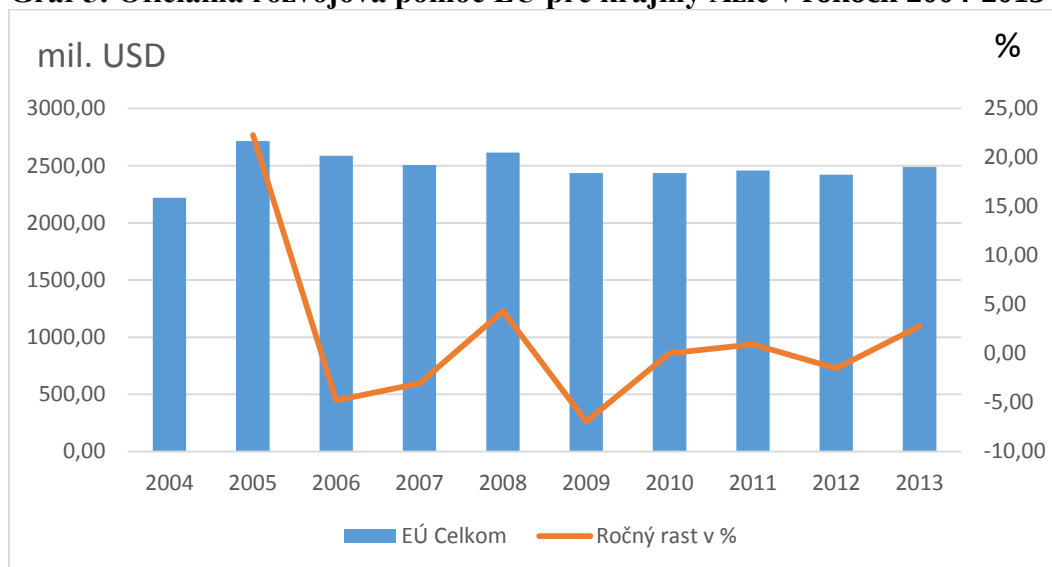


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Eurostat: *Direct investment outward stock and Direct investment outward flow*. In: EC. [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>

Zaujímavá v tomto smere je opäť najmä Čína. Napriek tomu, že najviac pozornosti si zasluhujú jej investície v rozvojových krajinách a jej investičné motívy napríklad v krajinách Afriky, počas krízy začala Čína investovať oveľa viac aj v Európe. Využila príležitosť oslabených trhov a nízkych cien, a jej investície smerovali vo výraznej miere aj do krajín periférií EÚ, ktoré boli krízou postihnuté najviac. Celkovo sa stav čínskych priamych zahraničných investícií v EÚ len medzi rokmi 2010 a 2012 zvýšil z 6,1 mld. EUR na 27 mld. EUR.¹⁶

¹⁶Andrelini, J.: 2014.Chineseinvestorssurgedinto EU at height of debt crisis.In: *Financial Times*. [cit. 2015-05-22].Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/2/53b7a268-44a6-11e4-ab0c-00144feabdc0.html#axzz3biMZKSPH>>.

Graf 5: Oficiálna rozvojová pomoc EÚ pre krajiny Ázie v rokoch 2004-2013



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa OECD: OECD Development Assistant Committee Database. In: . [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<https://data.oecd.org/>>

Na grafe 5 síce nie je očividný vplyv krízy na poskytovanú oficiálnu rozvojovú pomoc EÚ pre krajiny Ázie. Avšak pri analýze štatistických údajov v tejto oblasti sme narazili na obmedzenia používanej databázy, v ktorej neboli kompletne údaje. Chýbali najmä informácie zo strany novopristupujúcich krajín po roku 2004. Napriek tomu je v roku 2009 identifikovateľný až takmer 7 % záporný prepad rozvojovej pomoci. Keď sa však pozrieme podrobnejšie na regionálne smerovanie rozvojovej pomoci, zo strany EÚ napríklad výraznejšie poklesla rozvojová pomoc poskytovaná krajinám ASEAN.

2.1 Vplyv krízy na vzťahy medzi EÚ a Áziou

Diskusia prebiehala o tom, že kríza v eurozóne môže mať vplyv na vývoj modelu ekonomickej integrácie, a že krajiny budú pristupovať opatrnejšie k supranacionálnej integrácii podľa vzoru EÚ, ktorý bol do vypuknutia krízy nasledovaný najmä krajinami Ázie a Latinskej Ameriky. Kríza v eurozóne podľa niektorých odborníkov spomalila procesy integrácie vo svete a krajiny sú teraz v tomto smere opatrnejšie.

Ďalšou často diskutovanou otázkou v súvislosti vzťahov medzi EÚ a Áziou bol a aj je rýchly ekonomický rast Číny, kvôli ktorému by sa Európa mohla obávať. Naopak, iní odborníci sú názoru, že práve kvôli rýchlemu rastu viacerých ázijských krajín by EÚ mala s nimi spolupracovať vo zvýšenej miere, z čoho by mohla ťažiť.

V čase krízy začali byť v EÚ ešte výraznejšie viditeľné niektoré vnútorné problémy medzi jej členmi, ktoré sa premietali a ovplyvňovali aj jej vonkajšie vzťahy. Viaceré významne postihnuté krajiny potrebovali finančnú pomoc nie len zo zdrojov EÚ, ale aj zo zahraničia. Poskytovateľom tejto pomoci boli aj krajiny Ázie, pre ktoré je EÚ najvýznamnejším obchodným partnerom a preto je pre ne dôležité v istom zmysle podporiť tieto krajiny v problémoch, pretože si tým zabezpečujú vlastnú prosperitu. Uvedomila si to najmä Čína, ktorá počas krízy kupovala dlhopisy európskych krajín, ktoré mali problémy.¹⁷

¹⁷Martina, M. a Rinke, A.: 2012. China says willing to buy EU bonds amid worsening crisis. In: *Reuters*. [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <<http://www.reuters.com/article/2012/08/30/us-china-europe-idUSBRE87T0BY20120830>>.

Podľa Richarda Younga kríza nebola len ekonomickou a finančnou krízou, ale odzrkadlila sa aj v politickej oblasti v zahraničnej politike.¹⁸ Dalo by sa povedať, že kríza ovplyvnila aj pozíciu EÚ ako jedného z najdôležitejších globálnych hráčov. Úpadok vplyvu EÚ, ktorý začal už v predkrízovom období, bol krízou ešte urýchlenný. Napriek tomu, že EÚ si udržala svoju pozíciu najväčšieho obchodníka vo svetovom hospodárstve, jej celkový podiel výrazne poklesol. Kvôli svojim finančným problémom, začala EÚ menej investovať v zahraničí a rovnako aj vydávať menšie prostriedky na rozvojovú pomoc. V tomto smere je zaujímavý aj fakt, že EÚ zaznamenala ako jediný región znižujúce sa výdavky na zbrojenie (a napríklad aj Ázia mala tieto výdavky vyššie ako Európa).¹⁹

Pri výskume vplyvu krízy v eurozóne na zahraničné vzťahy prevládajú medzi odborníkmi vo všeobecnosti 2 názory. Na jednej strane je to názor, že vplyv krízy by sa nemal zveličovať a preceňovať a že dokonca môže mať paradoxne aj pozitívny vplyv na zahraničnú politiku. Tento názor je odôvodňovaný tým, že EÚ prekonala v histórii už viacero kríz, ktoré sa vždy podarilo úspešne prekonať a posilniť vzťahy so zahraničnými partnermi. Tieto krízy podľa nich posúvajú EÚ dopredu. Na druhej strane sú zástancovia názoru, ktorí si myslia, že táto kríza bola iná a že spôsobila základné zmeny v európskom smerovaní do budúcnosti, pretože oslabil jednotlivé členské štáty a pribrzdila EÚ vo svojom ambicióznom smerovaní na medzinárodnej scéne.

Za pozitívny dopad krízy sa môže považovať aj to, že napriek tomu, že kríza členské štáty EÚ v mnohých oblastiach rozdelila a vzdialila od seba, v prípade niektorých krajín dokonca začali prevládať euroskeptické nálady a možné plány na vystúpenie z EÚ, na druhej strane by sa dali identifikovať mnohé oblasti, v ktorých sa európske krajiny kvôli kríze stali kohéznejšie a začali viac spolupracovať.

Young identifikuje 3 úrovne zmien po kríze. EÚ sa po kríze stala významnejším geoekonomickým hráčom. EÚ je teraz viac asertívna v bránení si svojich ekonomických záujmov, čo ju vedie k proaktívnej obchodnej politike voči Ázii. Druhou otázkou je, či členské štáty po kríze dokážu byť aktívne zapojené v geoekonomike a zároveň dodržiavať multilaterálne dohody. Treťou zmenou, ktorú Young popisuje, je zmena vo vzťahu k Ázii.²⁰ V dekáde pred krízou bola EÚ kritizovaná za to, že podceňuje potenciál Ázie. Ale krízové spomalenie rastu v Európe ju donútilo rozvinúť viac seriózny vzťah s ázijskými krajinami. Začali sa inicializovať a prebiehať viaceré rokovania o dohodách o voľnom obchode, uzatvárať strategické partnerstvá, realizovať návštevy na najvyššej úrovni a pod. Európa sa týmto snaží hľadať nové zdroje rastu a tiež podporovať Áziu v jej rozvoji. Ázijské krajiny si tiež uvedomili, že je v ich záujme podporovať Európu počas krízy a preto stáli pri nej najbližšie v tomto problematickom období z pomedzi zahraničných krajín. Kríza na Ukrajinu a tiež hrozba Islamského štátu trochu zabrzдила tento rozvoj vzťahov, nakoľko EÚ bola nútená orientovať sa na tieto bezprostrednejšie aktuálne hrozby alebo situácie vo svete.

Kríza mala ďalekosiahly vplyv na medzinárodný obchod v globálnom meradle. Dno prepadu bolo dosiahnuté v marci 2009 a už v roku 2010 začalo dochádzať o oživeniu. K normálnemu trendu sa navrátil v roku 2011.²¹ Rovnako významne bol postihnutý aj obchod medzi krajinami EÚ a Ázie, avšak ten sa stihol do súčasnosti už celkom zotaviť. Európske exporty do Ázie sa zotavili po kríze rýchlejšie ako importy z Ázie do EÚ. To môže byť zapríčinené tým, že ázijské krajiny a ich kúpyschopný dopyt bol zasiahnutý krízou menej, ako krajiny v EÚ.

¹⁸EU Centre in Singapore.: 2014. *The Impact of Crisis in Europe on EU's Foreign Policy and its Relations with Asia*. [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <<http://www.eucentre.sg/wp-content/uploads/2014/10/The-Impact-of-Crisis-in-Europe-dr.-Youngs.pdf>>.

¹⁹Ibid.

²⁰Ibid.

²¹Pollet-Fort, A. a Hwee, Y.L.: 2012. EU-Asia trade relations: getting through the crisis. In: *Fride*. [cit. 2015-05-23]. Dostupné na internete: <http://fride.org/download/PB_2_EU_Asia_trade_relations.pdf>.

Nakoľko sú ázijské ekonomiky silne exportne orientované, v čase vypuknutia krízy sa predpokladalo, že tento negatívny vývoj v ich obchodných vzťahoch s najvýznamnejšími partnermi môže mať vplyv na ich hospodársky rast. Aj keď sa len veľmi ťažko presne kvantifikuje, aká časť HDP nebola vytvorená kvôli prepadu obchodu s konkrétnym obchodným partnerom, jednoznačne možno povedať, že zníženie vzájomného obchodu malo vplyv aj na hospodárstva ázijských rýchlo rastúcich krajín. Kvôli silnej prepojenosti ekonomík sa začalo hovoriť o tom, že práve Ázia a jej ekonomická výkonnosť bude rozhodujúca v čase zotavovania sa svetovej ekonomiky z krízy. Za tento názor sa postavila aj vtedajšia šéfka MMF Christine Lagarde.²²

Na základe analýzy vzájomného obchodu, PZI a rozvojovej pomoci, ktoré sme bližšie rozobrali aj pomocou grafov, sa dá konštatovať, že kríza mala niekoľko negatívnych dopadov na vzájomné vzťahy medzi EÚ a krajinami Ázie. Treba však pamätať na to, že EÚ uzatvorila dohody o voľnom obchode s niektorými krajinami v JVA (Singapur, Južná Kórea..., s inými krajinami sú dohody FTA v priebehu rokovania, čo do výraznej miery ovplyvnilo ich vzájomné vzťahy a napomohlo zotavovaniu sa ich spoločného vývoja z krízy. Postavenie Európy v zahraničnom obchode ázijských krajín sa však oslabilo v prospech iných krajín z Ázie (najmä Číny), ktoré prevzali vedúce priečky medzi obchodnými partnermi.

Záver

Napriek malému objemu vzájomných vzťahov medzi EÚ a Áziou v porovnaní so vzťahmi medzi ostatnými centrami svetového hospodárstva navzájom, ich dôležitosť a súčasný narastajúci význam nemožno poprieť. Dynamicky sa rozvíjajúci región Ázie na čele v Čínou si zasluhuje stále väčšiu pozornosť Európy, ktorá si uvedomuje výhody plynúce z nadväzovania užších politických, ale najmä ekonomických kontaktov s ním.

Kríza však neobišla ani vzájomnú spoluprácu medzi týmito dvoma regiónmi a prejavila sa v znížení obchodnej výmeny, priamych zahraničných investícií a aj poskytovanej oficiálnej rozvojovej pomoci. Všetky tieto tendencie sa výraznejšie prejavovali zo strany EÚ, ktorá bola krízou postihnutá oveľa výraznejšie a do dnešného dňa sa napriek zotaveniu exportov z EÚ do Ázie, európske importy z Ázie nerozvíjajú takýmto výrazným tempom. Dopad krízy na vzájomné vzťahy partnerov je veľmi často analyzovaný aj v oblastiach ako je napríklad zlyhanie modelu ekonomickej integrácie po vzore EÚ, celkové zoslabenie pozície EÚ vo svetovom hospodárstve, čoho dôsledkom môže byť rast pozície niektorých ázijských krajín, alebo napríklad aj významná pomoc poskytnutá EÚ zo strany Ázie počas krízy.

Vyhliadky na rozvoj vzťahov medzi regiónmi sú do budúcnosti pozitívne a predpokladá sa, že vzájomná obchodná výmena bude naďalej rásť. Jedným z najdôležitejších dopadov krízy však bolo práve zníženie podielu EÚ na zahraničnoobchodnej výmene viacerých krajín v Ázii. Najvýznamnejšie krajiny Ázie majú v súčasnosti svoje zahraničné priority (v obchodnej oblasti) orientované rôznymi smermi. Preto ak si chce EÚ udržať svoje záujmy v Ázii, mala by smerovať k uzatvoreniu globálneho partnerstva s celým regiónom, čo by ešte viac podčiarkovalo potenciál vzájomných vzťahov a urobilo ich viac viditeľnejšími aj pred inými partnermi. V súčasnosti sa začal uprednostňovať najmä bilaterálny spôsob rozvoja vzťahov s vybranými krajinami Ázie, prípadne s menšími regionálnymi skupinami. V každom prípade možno povedať, že takáto forma spolupráce je efektívnejšia, najmä z hľadiska možnosti rýchlejšieho postupu v rokovaniach a v dojednaní konkrétnych podmienok. Avšak niektoré otázky bude aj do budúcnosti potrebné riešiť na najvyššej medzi-regionálnej úrovni a vytvoriť tak minimálny rámec, v ktorom by sa mohli ďalej upravovať bilaterálne vzťahy.

²²IMF.: 2012. IMF Managing Director Christine Lagarde Calls for Greater Regional in Asia. In: *IMF*. [cit. 2015-05-23]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2012/pr12432.htm>>.

Zoznam použitej literatúry

- [1] ANDRELINI, J.: 2014. Chinese investors surged into EU at height of debt crisis. In: *Financial Times*. [online]. 06.10.2014 [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <<http://www.ft.com/cms/s/2/53b7a268-44a6-11e4-ab0c-00144feabdc0.html#axzz3biMZKSPH>>.
- [2] ASEM. 2012. About the Asia-Europe Meeting. In: *Asem Infoboard*. [online]. 29.11.2012 [cit. 2013-01-29]. Dostupné na internete: <<http://www.aseminfoboard.org/about-ase-menu.html>>.
- [3] DENT, M. Christopher. 2001. ASEM and the „Cinderella Complex“ of EU-East Asia Economic Relations. In: *Pacific Affairs*, ISSN 0030-851X, 2001, roč. 74, č. 1, 154 s.
- [4] DRIENIKOVÁ, Kristína – ZUBALOVÁ, Ľubica. 2013. *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 263 s. ISBN 978-80-225-3622-6.
- [5] Economywatch.: 2015. *GDP Share of World Total (PPP) Data for All Countries*. [online]. [cit. 2015-05-20]. Dostupné na internete: <http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/GDP_Share_of_World_Total_PPP/>.
- [6] EU Centre in Singapore.: 2014. *The Impact of Crisis in Europe on EU's Foreign Policy and its Relations with Asia*. [online]. 2014 [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <<http://www.eucentre.sg/wp-content/uploads/2014/10/The-Impact-of-Crisis-in-Europe-dr.-Youngs.pdf>>.
- [7] Eurostat.: 2015. Direct investment outward stock and Direct investment outward flow. In: *EC*. [online]. 2015 [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
- [8] Fitriani, E.: 2014. *The impact of the EU crisis on EU-ASEAN relations*. [online]. 22.10.2014 [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <http://modern diplomacy.eu/index.php?option=com_k2&view=item&id=423:the-impact-of-eu-crisis-on-eu-asean-relations&Itemid=490>.
- [9] GAVIN, Brigid – SINDZINGRE, Alice. 2009. EU relations with Emerging Asia: identifying the issues. In: *Asia Europe Journal*, ISSN 1610-2932. 2009, roč. 7, č. 1, s. 9-22.
- [10] Gilson, J.: 2002. *Asia Meets Europe: Inter-regionalism and the Asia-Europe Meeting*. Gheltenham: Edward Elgar Publishing Limited. 227 s. ISBN: 1 84064 108 8.
- [11] IMF.: 2012. IMF Managing Director Christine Lagarde Calls for Greater Regional Economic Cooperation in Asia. In: *IMF*. [online]. 14.11.2012 [cit. 2015-05-23]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2012/pr12432.htm>>.
- [12] Martina, M. a Rinke, A.: 2012. China says willing to buy EU bonds amid worsening crisis. In: *Reuters*. [online]. 30.08.2012 [cit. 2015-05-22]. Dostupné na internete: <<http://www.reuters.com/article/2012/08/30/us-china-europe-idUSBRE87T0BY20120830>>.
- [13] OECD.: 2015. OECD Development Assistant Committee Database. In: *OECD*. [online]. 2015 [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<https://data.oecd.org/>>.
- [14] Pollet-Fort, A. a Hwee, Y.L.: 2012. EU-Asia trade relations: getting through the crisis. In: *Fride*. [online]. jan. 2012 [cit. 2015-05-23]. Dostupné na internete: <http://fride.org/download/PB_2_EU_Asia_trade_relations.pdf>.

- [15] Richards, G. a Kirkpatrick, C. 1999. Reorienting interregional cooperation in the global political economy: Europe's East Asia Policy, In: *Journal of Common Market Studies*, vol. 37, no. 4, s. 683-710
- [16] UNCTAD.: 2015. Trade structure by partner. In: *Unctadstat*. [online]. 2015 [cit. 2015-05-24]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>
- [17] Yeo, L.H.: 2003. *Asia&Europe: The development and different dimensions of ASEM*. London: Routledge. 248 s. ISBN 978-0415306973

Kontakt

Ing. Bianka Bittmannová

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: bianka.bittmannova@euba.sk

VYBRANÉ HROZBY A RIZIKÁ VNÚTORNÉHO A VONKAJŠIEHO CHARAKTERU PRÍZNAČNÉ PRE RUSKÚ FEDERÁCIU ---

PhDr. Lucia Borošová, PhD.

Abstrakt

Článok s názvom Vybrané hrozby a riziká vnútorného a vonkajšieho charakteru príznačné pre Ruskú federáciu sa v prvej časti zaoberá teoretickým vyčlenením pojmov hrozba a riziko a v druhej časti sa venuje konkrétnym, vybraným hrozbám a rizikám, ktoré sú príznačné pre Ruskú federáciu v súčasnosti. Pojmy hrozba a riziko sú kľúčové slová v oblasti bezpečnosti, rušivo a deštruktívne pôsobia na dosahovanie stanovených cieľov, a preto je dôležitá ich eliminácia, ktorá napomáha k plneniu štátom stanovených priorít. V kontexte Ruskej federácie je prioritným dosiahnutie národnej bezpečnosti. Avšak existuje množstvo hrozieb a rizík vonkajšieho (terorizmus, šírenie zbraní hromadného ničenia, jadrových zbraní, globalizácia, atď.) a vnútorného charakteru (korupcia, etnické konflikty, atď.), ktoré negatívne pôsobia nielen na dosiahnutie tejto priority, ale aj na iné priority stanovené v ostatných oblastiach spoločenského života.

Kľúčové slová: Ruská federácia, hrozby, riziká, národná bezpečnosť, Vojenská doktrína

Abstract

Article called Selected risks and threats of the internal and external character typical for the Russian Federation in the first part deals with the theoretical concepts of exclusion threat and risk, and the second part focuses on specific, selected threats and risks that are present in the Russian Federation today. The concepts threat and risk are key words for security, disturbing and destructive act to achieve the objectives, and it is important to eliminate them, which helps to fulfill the set priorities. In the context of the Russian Federation is a national security priority achievement. However, there are a number of risks and external threats (terrorism, proliferation of weapons of mass destruction, nuclear weapons, globalization, etc.) and internal character (corruption, ethnic conflicts, etc.) that negatively affect not only the achievement of priorities, but also to other priorities established in other areas of social life

Key words: Russian Federation, threats, risks, National Security, Military Doctrine

Úvod

Bezpečnostné hrozby a riziká deštruktívnym spôsobom ovplyvňujú priority a záujmy, ktoré si štát stanoví. Vzhľadom k tomu, že neexistuje jednotná a ucelená definícia v kontexte teoretického vymedzenia samotných pojmov, je dôležité vymedziť isté špecifické znaky, ktoré sú pre dané pojmy príznačné, pretože v tomto smere môže vzniknúť nepresnosť a ten istý objekt skúmanej problematiky sa môže zdať viacerým subjektom rôzny. Čo sa týka hrozieb a rizík vnútorného a vonkajšieho charakteru, definuje ich Národná bezpečnostná stratégia Ruskej federácie z roku 2009. Keďže ju môžeme považovať za zastaralú, je nevyhnutné poznamenať, že vplyv globalizácie a neustále sa vyvíjajúca situácia na medzinárodnej politickej scéne prispieva k vzniku nových hrozieb a rizík, čo vyvolalo potrebu novelizovať politicko-právny dokument, Vojenskú stratégiu Ruskej federácie z roku 2010. Novelizovaný dokument pod názvom Vojenská doktrína Ruskej federácie bola prijatá v roku 2014. Cieľom predkladaného článku je na základe komparácie uvedených dokumentov

poukázat na zmenu, ku ktorej došlo vplyvom spomínaných faktorov a definovať nové hrozby a riziká, tak ako ich definuje novelizovaná forma doktríny z roku 2014.

1 Teoretické vymedzenie pojmov

Pri používaní pojmov bezpečnostná hrozba a bezpečnostné riziko existuje nejednotnosť, pretože tieto pojmy sú používané svojvoľne a nepresne. Pre objasnenie súčasného významu je potrebné vrátiť sa k pôvodnej formulácii zo strany NATO, ktorá tieto základné bezpečnostné formulovala.

Bezpečnostná hrozba vyjadruje viaceré konotácie a vo svojom význame sa úzko prelína s pojmom ohrozenie, ktoré je označované za súhrn takých takých rizikových javov, ktoré sa stupňujú, a to buď samovoľne alebo pomocou zámerného pôsobenia do stavu, ktorý je pre daný subjekt označený za nežiadúci. Pojem hrozba by sme pritom mali vysvetľovať ako opatrenie, čin, prípadne prejav, ktorý odráža zámer spôsobiť niekomu škody. Hrozbu je možné definovať aj ako niečo, čo existuje nezávisle od konania a správania sa referenčného objektu a sekuritizujúceho aktéra. Predstavuje predovšetkým predzvesť takého pôsobenia, ktoré môže vyvolávať obavy. Hrozba teda môže predstavovať jav, ktorý nie je závislý na záujmoch toho subjektu, ktorý je hrozbou priamo ohrozený, napriek tomu ju však môže nechcene vyvolať. Hrozba predstavuje negatívny čin, prípadne súhrn niekoľkých negatívnych činov zo strany jednotlivca, skupiny, štátu, či iného aktéra za účelom spôsobenia škôd inej strane. A. Novotný¹ definuje hrozbu ako subjekt, jav, či udalosť, ktoré môžu svojim pôsobením poškodiť, alebo úplne zničiť chránenú hodnotu alebo záujem iného subjektu.

J. Lasicová charakterizuje bezpečnostnú hrozbu nasledovne: „Hrozba je aktivizovaná potenciálna negativita existujúca vo vnútri spoločnosti ako konkrétne negatívne postoje občanov, konkrétne negatívne postoje štátov (skupiny štátov) či existencia podmienok, v ktorých sa tieto negatívne postoje formulujú a posilňujú.“² Podľa J. Eichlera³ hrozba označuje prejavy, gestá, opatrenia alebo činy, ktoré odrážajú schopnosť, alebo dokonca zámer niekomu spôsobiť škody.

Pri definovaní pojmu hrozba využíva takzvaný komplementárny prístup R. Laml⁴. Spomínaný prístup umožňuje identifikovať hrozby prostredníctvom pojmu riziko. Pojem hrozba označuje skutočnosť s potenciálom spôsobiť škodu chránenému objektu. Má výrazný hodnotový charakter, pretože hrozbu je možné vymedziť len v súvislosti so záujmom, ale nemá konkretizovaný potenciál.

Bezpečnostné riziko predstavuje pravdepodobnosť, že dôjde k takej udalosti, ktorá je pre daný subjekt škodlivá, neprípustná, ohrozujúca, je to skutočnosť hrozby, ktorá sa začne, alebo sa začala uskutočňovať. Bezpečnostné riziko predstavuje možnosť vytvorenia takého stavu, ktorý sa do značnej miery líši od toho, o čo sa usilujeme. Inými slovami povedané, že v prípade bezpečnostného rizika sa jedná o kvantitatívne a kvalitatívne vyjadrenú mieru nebezpečenstva, ktorá vyplýva z ohrozenia. Riziko je výsledkom rozhodovacieho procesu, ktorý je spojený so stanovením si cieľa a výberom takého prostriedku, ktorý je dosadený na dosiahnutie takéhoto cieľa. Bezpečnostné riziko sa formuje v závislosti od sociálnych podmienok a podľa toho, z akej činnosti vyplýva, môže byť znížené, prípadne vyostrené.

Oba pojmy, bezpečnostná hrozba i bezpečnostné riziko, môžeme charakterizovať ako premenné, pretože málokedy existujú v abstraktnej podobe a sú vsadené do konkrétneho časového úseku a teritoriálneho a ideologického kontextu.

¹ NOVOTNÝ, A.: *Slovník mezinárodných vztahov*. 2004.

² LASICOVÁ, J.: *Bezpečnost. Bezpečnostná agenda súčasnosti*. 2006. 162 s.

³ EICHLER, J.: *Mezinárodní bezpečnost na počátku 21. století*. 2006

⁴ LAML, R.: *Vztah pojmů hrozba a riziko* (I). [cit. 27.03.2015]. Dostupné na internete: <http://www.mepoforum.sk/>

Z geopolitického aspektu je možné bezpečnostné hrozby rozdeliť na dve skupiny- priame a nepriame, ktoré sú spojené s globálnou a regionálnou prepojenosťou štátov. Hrozba, ktorá priamo ovplyvňuje niektoré štáty je priama, pretože vychádza z ohniska konfliktov, ktoré vznikli v istom časom úseku a na istom geopoliticky ohraničenom území. Avšak na druhej strane existujú aj také hrozby, ktorých pôsobenie je možné označiť za transhraničné, pretože prekračujú hranice štátov.

Z časového hľadiska sa bezpečnostné hrozby kategorizujú do dvoch skupín- aktuálne a latentné. V súčasnosti však častejšie dochádza k posunu bezpečnostných hrozieb z latentnej roviny, do roviny aktuálnej. Hrozba je vtedy aktuálna, keď v danom časovom úseku ohrozuje daný subjekt. Medzi latentné hrozby je možné zaradiť také, ktoré v danom časovom úseku nepredstavujú aktuálne ohrozenie, ale nie je vylúčené, že do takejto podoby nemôžu prerásť.

Podľa klasifikácie bezpečnostnej agendy je možné rozdeliť hrozby do dvoch skupín, a to na horizontálnej a vertikálnej úrovni. Hrozby ako sektorové definuje horizontálne delenie agendy. Nebezpečenstvo vyplývajúce z takejto hrozby môže prerásť do existenciálnej hrozby. Podľa vertikálneho delenia sa ohrozenými subjektami môžu stať tak ako jednotlivec i spoločnosť ľudí.

2 Bezpečnostné prostredie Ruskej federácie

Ruská federácia sa od rozpadu Sovietskeho zväzu dostala v pomerne krátkom časovom úseku na kvalitatívne novú úroveň. V súčasnosti je možné tvrdiť, že predstavuje jedného z najväčších globálnych aktérov s početnými materiálnymi, prírodnými, vojenskými, ale aj ľudskými zdrojmi. Ruská bezpečnostná politika predstavuje súhrn viacerých faktorov, predovšetkým však ide o faktory v oblasti historickej, politickej, ale aj geografickej. Problematika bezpečnosti v kontexte ruskej bezpečnostnej politiky má svoje opodstatnenie v teórii medzinárodných vzťahov, konkrétne v realizme. Tento prístup je možné sledovať z hľadiska silnej pozície bezpečnostných zložiek, akými sa Ruská federácia vyznačuje, ďalej z hľadiska geografickej predispozície a filozoficko – historickej skúsenosti, ktorá bola spojená s konceptom kreovania ruskej štátnosti a v neposlednom rade takisto so systémom početných organizovaných a nátlakových skupín. Úloha týchto vnútorných štruktúr napomáha pri formovaní ruskej bezpečnostnej politiky.

V dôsledku zmeny konceptu bezpečnosti sa do pozornosti dostávajú nové bezpečnostné hrozby a riziká, ktoré sú pre súčasnosť aktuálne. Definuje ich doktrínálny dokument, Národná bezpečnostná stratégia Ruskej federácie, z roku 2009. Avšak v dôsledku prehlbujúcej sa globalizácie a aj vplyvom neustále sa vyvíjajúcej situácie na medzinárodno – politickej scéne spomínaný dokument zaznamenáva len vybrané bezpečnostné hrozby a riziká, pretože osobitnú pozornosť si vyžaduje situácia na Ukrajine⁵. Čo sa týka aktuálnych vonkajších hrozieb a rizík charakteristických pre Ruskú federáciu, ide najmä o globálny terorizmus, proliferáciu zbraní hromadného ničenia, chemických zbraní a biologických technológií, ako i jadrových zbraní, ktoré majú negatívny vplyv nielen na odstupovanie od zmlúv medzinárodného charakteru, ale aj na narušenie stability systémov štátneho a vojenského zriadenia.⁶ Z hľadiska štátnej a spoločenskej bezpečnosti sú aktuálne hrozby definované v oblasti:

- spravodajskej, prípadne inej činnosti zvláštnych služieb,
- teroristických organizácií, zoskupení a jednotlivcov,

⁵ POZRI: ZUBRO, T. 2014. Vnútropolitické determinanty krízovej situácie na Ukrajine. In: Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky, 2014, roč. IX, č. 1/2014, s. 73-86. Vydavateľstvo EKONÓM, Ekonomická univerzita v Bratislave. ISSN 1339-3502

⁶ KUCHARČÍK, R., CHUGURYAN, S., ADAŠKOVÁ, D.: *The International Cooperation in the Fight against the WMD Terrorism*. 2013

- ničenia priemyselných a vojenských objektov,
- zastrasovania obyvateľstva, vrátane použitia jadrových, chemických zbraní, alebo nebezpečných rádioaktívnych, chemických a biologických látok,
- nacionalistických, náboženských, etnických a ďalších extrémistických organizácií,
- destabilizácie vnútropolitckej a sociálnej situácie v krajine,
- transnacionálnych zločineckých organizácií,
- zoskupení spojených s nezákonným šírením omamných a psychotropných látok, zbraní, munície, trhavín.⁷

Pre Ruskú federáciu sú príznačné latentné hrozby v pohraničnej oblasti, kde nie je možné jednoznačne vylúčiť ich akúkoľvek eskaláciu. Týka sa to najmä hraníc Ruskej federácie s Kazachstanom, Gruzínskom, Ukrajinou a Azerbajdžanskou republikou. Činnosť medzinárodných teroristických a extrémistických organizácií zameraných na presun teroristických zdrojov, pašovanie omamných a psychotropných látok⁸, vodných biologických zdrojov, materiálnych a kultúrnych hodnôt a nezákonná migrácia predstavujú aktuálne hrozby v pohraničnej oblasti v kontexte Ruskej federácie. Riešeniu a odstraňovaniu hrozieb v pohraničnej oblasti napomáha budovanie multifunkčných komplexov, ktoré sú vybavené modernými monitorovacími technológiami. Reálne nevyriešenie týchto konfliktov v priebehu 90. rokov 20. storočia spôsobuje stav, kedy lokálne konflikty vyjadrujú nasledovnú situáciu „ani vojna, ani mier“, čím zabraňujú normalizácii politického, sociálneho a hospodárskeho života príslušného regiónu. Okrem toho samotná realita a prax v mnohých prípadoch potvrdzujú, že na ďalší vývoj udalostí môže v budúcnosti turbulentne vplývať práve ich neriešenie, ktoré fixuje zdanlivú stabilitu, a tým slúži ako ideálne podhubie pre rôzne radikálne a extrémistické organizácie, ale i kriminálne a zločinecké štruktúry. Aj z uvedeného možno usudzovať, že práve okolnosti okolo lokálnych konfliktov majú, resp. budú mať priamo alebo nepriamo vzťah k novým bezpečnostným hrozbám.

Ambície Ruskej federácie o začlenenie medzi päť najdôležitejších krajín sveta z hľadiska objemu hrubého domáceho produktu sú predstavované zvyšovaním produktivity práce, modernizáciou prioritných sektorov národného hospodárstva a zlepšovaním bankovej sústavy, pričom hrozby v tejto hospodárskej oblasti je možné definovať nasledovne:

- nerovnomerný rozvoj regiónov,
- nedostatok práce,
- nízka stabilita a ochrana národného finančného systému,
- strata kontroly nad národnými zdrojmi.

Najvýznamnejšími faktormi ovplyvňujúcimi politický a bezpečnostný vývoj v súčasnosti je prenikanie islamu, predovšetkým jeho radikálnej podoby vo forme moslimského fundamentalizmu a terorizmu, ktorý môže labilný juh Ruskej federácie destabilizovať a priviesť k dezintegrácii. Terorizmus je nepochybne fenoménom, o ktorom sa v súčasnosti veľa hovorí, a zároveň je skutočným problémom globálneho rozmeru. RF a ostatné krajiny SNŠ začali mať už v 90. rokoch minulého storočia s terorizmom vzrastajúce problémy. Dôvodom boli najmä slabé a neefektívne štátne štruktúry, vysoká miera korupcie,

⁷ STRATÉGIA (2009) Stratégia národnej bezpečnosti Ruskej federácie do roku 2020 schválená Výnosom Prezidenta Ruskej federácie č. 537 z 12. mája 2009. In KUCHARČÍK, R.: *Medzinárodné vzťahy politické II. (Praktikum k vybraným otázkam)*. 2010. s. 47

⁸ POZRI: ČECH, L. (2014) Drogový problém Afganistanu ako obmedzujúci faktor jeho ekonomickej obnovy. In: *Journal of International Relations*, 2014, roč. XI, č. 4, s. 356-373. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, EU v Bratislave. ISSN 1336-1562

neskúsenosť a nepripravenosť bezpečnostných síl a zložiek akcieschopne eliminovať prejavy terorizmu a organizovaného zločinu.

Do centra pozornosti sa po konštituovaní ruského štátu dostáva predovšetkým čečenský terorizmus, pričom jeho eliminovanie bolo zložité práve z toho dôvodu, že išlo o národnooslobodzovací boj, ktorý používal teroristické metódy. RF mu začala vzdorovať neodôvodnenou politickou a mocenskou centralizáciou, ale aj zvýšeným vojnovým úsilím. „Konflikt v Čečensku ohrozuje všetky okolité regióny, nemožno ho preto označiť za izolovanú regionálnu krízu. Po teroristickom útoku v Beslane však nadobudla dlhoročná bezpečnostná hrozba kritický rozmer pre ďalšie formovanie obsahu a charakteru politického systému Ruska. Protiteroristické opatrenia ovplyvňujú domácu a zahraničnú politiku.“ (Peťková, 2006, s. 45) O príčinách a dôsledkoch terorizmu v postsovietskom priestore ako najzávažnejšej nevojenskej hrozbe by bolo potrebné vypracovať osobitnú analýzu, nakoľko ide o veľmi závažný problém, ktorému bude musieť RF pravdepodobne v budúcnosti čeliť vo vzrastajúcej miere, resp. úzko spolupracovať s inými štátmi na jeho eliminovaní. Okrem severného Kaukazu sa medzi nestabilné regióny zaraďuje Stredná Ázia, ktorá v tomto smere predstavuje ideálne miesto pre islamských fundamentalistov, keďže práve tu po rozpade ZSSR došlo k vzostupu konzervatívne nábožensko-politického učenia - islamu, vahábizmu, ktorého vplyv umocnili nielen historické, ale aj sociálne podmienky a existencia klanových štruktúr. Situovanie niektorých štátov Strednej Ázie, jedná s najmä o Tadžikistan a Turkmenistan, na hraniciach s Afganistanom a Pakistanom okrem iného vedie k pašovaniu narkotík, ktoré sú zdrojom pre financovanie extrémistických a teroristických hnutí.

V súčasnosti, v podmienkach Ruskej federácie (ďalej len RF) prevláda názor o vzrastajúcej úlohe nových hrozieb a rizík, ktoré sú obsiahnuté v Stratégiách národnej bezpečnosti Ruskej federácie z rokov 1997, 2000 a 2009, prípadne aj v politickom dokumente pod názvom Aktuálne úlohy ozbrojených síl RF, ktorý bol vydaný v roku 2003. Uvedené dokumenty hovoria o nebezpečenstve vojenskej agresie voči RF, ktoré sa v poslednej dobe znížilo a RF v súčasnosti obracia svoju pozornosť na vnútorné hrozby, ktoré sú spojené s terorizmom, sociálnou a politickou nestabilitou a existenciou takých kriminálnych štruktúr, ktoré sú pevne ukotvené v štátnych inštitúciách a predstavujú jednu z najvýraznejších črt ruského postsovietskeho systému.

3 Vojenská doktrína Ruskej federácie z roku 2014

Prehlbujúci sa vplyv globalizácie, ako aj neustále sa vyvíjajúca situácia na medzinárodnej úrovni, vznik nových hrozieb a rizík vnútorného, ale aj vonkajšieho charakteru prispeli k zmene Vojenskej stratégie Ruskej federácie z roku 2010. Dňa 26. decembra 2014 bola aktualizovaná verzia ruskej vojenskej doktríny. Vojenská doktrína zohľadňuje ustanovenia Vojenskej doktríny Ruskej federácie z roku 2000, Koncepciu dlhodobého sociálno-ekonomického rozvoja Ruskej federácie, Národnú bezpečnostnú stratégiu do roku 2020, ako aj Zahranično-politickú koncepciu politiky Ruskej federácie do roku 2020. Kým vo verzii 2010 bola za primárnu vonkajšiu bezpečnostnú hrozbu označená snaha posilňovať globálne funkcie NATO a približovať jeho vojenskú infraštruktúru k hraniciam Ruska prostredníctvom rozširovania bloku, vo verzii 2014 sa pozornosť sústreďí priamo na nárast silového potenciálu NATO a jeho globálnych funkcií.

Ako najdôležitejšie sa javí rozšírenie zoznamu vonkajších a vnútorných hrozieb a potvrdenie nových vojenských možností, ktorými Rusko disponuje vďaka reforme armády a ktoré sa začali v roku 2009. Predovšetkým ide o čiastočnú profesionalizáciu, zjednodušenie

systému velenia a postupné obnovovanie výzbroje a vojenskej techniky. Na obranu vydáva v súčasnosti Ruská federácia viac ako 20 percent HDP.⁹

Podľa Vojenskej doktríny Ruskej federácie z roku 2014 je vojenská hrozba stavom, kedy medzištátne alebo národné vzťahy charakterizované reálnou možnosťou vypuknutia vojenského konfliktu medzi nepriateľskými stranami a vysokým stupňom pohotovosti na strane daného štátu, prípadne skupiny štátov alebo separatistickej, prípadne teroristickej organizácie použiť vojenskú silu alebo ozbrojené násilie.¹⁰ Termíny ako vojenská bezpečnosť sú definované identicky ako v predchádzajúcich dokumentoch a prioritou zostáva zaistenie a ochrana životne dôležitých záujmov jednotlivca, spoločnosti a štátu.

Medzi najzávažnejšie vnútorné hrozby Ruskej federácie ako ich definuje najaktuálnejšia verzia vojenskej doktríny, patria: pokusy zmeniť ústavnú štruktúru Ruskej federácie násilím; podkopávanie zvrchovanosti a narúšanie jednoty a územnej celistvosti Ruskej federácie a narušenie fungovania orgánov štátnej moci, významných štátnych a vojenských zariadení, ako aj informačnej infraštruktúry.¹¹

Čo sa týka vonkajších hrozieb a rizík, azda za najzávažnejšiu hrozbu je považovaná snaha presunúť vojenské infraštruktúry členských krajín NATO bližšie k hraniciam Ruskej federácie, ďalej sú to pokusy o destabilizáciu situácie v jednotlivých štátoch a regiónoch Ruskej federácie a podkopávanie strategickej stability, nahromadenie vojenských kontingentov na území štátov susediacich s Ruskou federáciou, vytváranie a zavádzanie strategických protiraketových obranných systémov podkopávania globálnej stability a militarizácia vesmíru. Okrem toho:

- územné nároky voči Ruskej federácii a zasahovanie do jej vnútorných záležitostí;
- šírenie zbraní hromadného ničenia a zvýšenie počtu štátov vlastniacich jadrové zbrane;
- porušenie medzinárodných dohôd jednotlivých štátov, a tiež nedodržanie predtým uzavretých medzinárodných zmlúv;
- použitie vojenskej sily na územiach susediacich s Ruskou federáciou, ktoré je v rozpore s Chartou OSN a inými normami medzinárodného práva;
- vznik ozbrojených konfliktov a eskalácia konfliktov na území štátov susediacich s Ruskou federáciou;
- šírenie medzinárodného terorizmu;
- vzrastajúce a pretrvávajúce etnické spory napätie, aktivita medzinárodných ozbrojených radikálnych skupín v pohraničných oblastiach Ruskej federácie, prítomnosť územných rozporov a rast separatizmu a násilného náboženského extrémizmu v jednotlivých častiach sveta.¹²

V Doktríne sa prvý krát objavili body o zabezpečení záujmov v Arktíde, ktoré predstavujú národné záujmy Ruska v strategicky dôležitom regióne bohatom na uhľovodíky, posilnenie spojeneckých vzťahov s Abcházskom a Južným Osetskom, ako aj potenciálna hrozba zahraničných súkromných vojenských spoločností.

⁹ LÍDL, V.: *Nová vojenská doktrína Ruska: na pokraji studené války?*. [cit. 14.04.2015]. Dostupné na internete: http://www.natoaktual.cz/nova-vojenska-doktrina-ruska-na-pokraji-studene-valky-ppm/na_analyzy.aspx?c=A150125_161034_na_analyzy_m00

¹⁰ *THE MILITARY DOCTRINE OF THE RUSSIAN FEDERATION*, [cit. 14.05.2015]. Dostupné na internete: http://mepoforum.sk/wp-content/uploads/2015/01/2010russia_military_doctrine.pdf

¹¹ *THE MILITARY DOCTRINE OF THE RUSSIAN FEDERATION*, [cit. 14.05.2015]. Dostupné na internete: http://mepoforum.sk/wp-content/uploads/2015/01/2010russia_military_doctrine.pdf

¹² *THE MILITARY DOCTRINE OF THE RUSSIAN FEDERATION*, [cit. 14.05.2015]. Dostupné na internete: http://mepoforum.sk/wp-content/uploads/2015/01/2010russia_military_doctrine.pdf

Záver

Národná bezpečnostná stratégia Ruskej federácie z roku 2009 definuje množstvo hrozieb a rizík globálneho charakteru, ako i vnútorného charakteru a to jednotlivo pre každú oblasť spoločenského života. Z globálneho hľadiska ide predovšetkým najmä o globálny terorizmus, proliferáciu zbraní hromadného ničenia, chemických zbraní a biologických technológií, ako i jadrových zbraní, ktoré majú negatívny vplyv nielen na odstupovanie od zmlúv medzinárodného charakteru, ale aj na narušenie stability systémov štátneho a vojenského zriadenia. Z hľadiska štátnej a spoločenskej bezpečnosti sú aktuálne hrozby definované v oblasti spravodajskej, prípadne inej činnosti zvláštnych služieb, ďalej v oblasti teroristických organizácií, zoskupení a jednotlivcov, ničenia priemyselných a vojenských objektov, zastrasovania obyvateľstva, vrátane použitia jadrových, chemických zbraní, alebo nebezpečných rádioaktívnych, chemických a biologických látok, ako i činnosť nacionalistických, náboženských, etnických a ďalších extrémistických organizácií, transnacionálnych zločineckých organizácií a zoskupení spojených s nezákonným šírením omamných a psychotropných látok, zbraní, munície a trhavín. Okrem spomínaných je aktuálnym problémom v prípade Ruskej federácie migrácia, latentné hrozby v pohraničnej oblasti a islamizácia.

Prehlbujúci sa vplyv globalizácie, ako aj neustále sa vyvíjajúca situácia na medzinárodnej úrovni podnietila vznik nových hrozieb a rizík, ktoré negatívnym spôsobom ovplyvňujú nielen vnútornú, ale aj vonkajšiu bezpečnosť Ruskej federácie, čím dochádza k zmene a rozšíreniu konceptu chápania bezpečnosti. Vznikla tak potreba novelizácie Vojenskej stratégie Ruskej federácie z roku 2010. Okrem závažných hrozieb uvedených v Národnej bezpečnostnej stratégii z roku 2009 sa v Doktríne objavili body týkajúce sa zabezpečenia záujmov v Arktíde. Predstavujú národné záujmy Ruska v strategicky dôležitom regióne bohatom na uhľovodíky. Okrem spomínaných hrozieb sa objavili aj body, týkajúce sa posilnenia spojeneckých vzťahov Ruska s Abcházskom a Južným Osetskom. Za závažnú hrozbu sa tiež považuje vzrastajúci vplyv a pôsobenie zahraničných súkromných vojenských spoločností.

Zoznam použitej literatúry

- [1] ČECH, L. 2014. Drogový problém Afganistanu ako obmedzujúci faktor jeho ekonomickej obnovy. In: *Journal of International Relations*, 2014, roč. XI, č. 4, s. 356-373. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, EU v Bratislave. ISSN 1336-1562.
- [2] EICHLER, J. 2006. Medzinárodná bezpečnosť na počiatku 21. Století. Praha: Ministerstvo obrany České republiky – AVIS, 2006. ISBN 80-7278-326-2.
- [3] LAML, R. 2007. Vzťah pojmov hrozba a riziko (I). [online]. 2012. Dostupné na internete: <http://www.mepoforum.sk/>.
- [4] LASICOVÁ, J. 2006: *Bezpečnosť. Bezpečnostná agenda súčasnosti*. 1. vyd. Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov. UMB Banská Bystrica, 2006. 162 s. ISBN 80-8083-352-4, s. 20
- [5] LÍDL, V. 2015: *Nová vojenská doktrína Ruska: na pokraji studené války?*. [online]. 2015. Dostupné na internete: http://www.natoaktual.cz/nova-vojenska-doktrina-ruska-na-pokraji-studene-valky-ppm-/na_analyzy.aspx?c=A150125_161034_na_analyzy_m00
- [6] NOVOTNÝ, A. 2004. Slovník medzinárodných vzťahov. Bratislava: Magnet press Slovakia, 2004. ISBN 80-89169-01-5.

- [7] PEŤKOVÁ, A. 2006. Rusko - Čečensko: Od minulosti k prítomnosti. In *Politologická revue*, roč. 2, 2006, s. 45
- [8] STRATÉGIA (2009) Stratégia národnej bezpečnosti Ruskej federácie do roku 2020 schválená Výnosom Prezidenta Ruskej federácie č. 537 z 12. mája 2009. In KUCHARČÍK, R.: *Medzinárodné vzťahy politické II. (Praktikum k vybraným otázkam)*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. s. 47 – 62. ISBN 978-80-225-3058-3.
- [9] KUCHARČÍK, R., CHUGURYAN, S., ADAŠKOVÁ, D. 2013: The International Cooperation in the Fight against the WMD Terrorism. In *European Researcher: International Multidisciplinary Bilingual Scientific Journal*.- [Rusko] : [European Researcher], 2013. ISSN 2219-8229. Vol. (65), no. 12-2 (2013), p. - 29462936
- [10] THE MILITARY DOCTRINE OF THE RUSSIAN FEDERATION, 2015. [online]. 2015. Dostupné na internete: http://mepoforum.sk/wp-content/uploads/2015/01/2010russia_military_doctrine.pdf
- [11] ZUBRO, T. 2014. Vnútropolitické determinanty krízovej situácie na Ukrajine. In: *Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, 2014, roč. IX, č. 1/2014, s. 73-86. Vydavateľstvo EKONÓM, Ekonomická univerzita v Bratislave. ISSN 1339-3502

Kontakt

PhDr. Lucia Borošová, PhD.

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: lucia.borosova@euba.sk

ANALÝZA VPLYVU POHYBU PRACOVNÝCH SÍL NA IMPORT MOLDAVSKEJ REPUBLIKY

Ing. Denys Braga, Ing. Leonid Raneta, PhD.

Abstrakt

Hlavným cieľom príspevku bol výskum ekonomického významu pracovnej migrácie pre Moldavsku republiku. Skúmali sme vplyv medzinárodného pohybu pracovných síl na zdrojovú krajinu v teoretickej rovine. Empirická analýza bola vykonaná prostredníctvom regresnej analýzy a korelačnej matice ktorá poukázala na vysokú mieru závislosti importných tokov od remitencií.

Kľúčové slová: Moldavsko, migrácia, remitencií, import, komoditná štruktúra

Abstract

The primary objective of our research was the analysis of economic importance of labor migration to the Republic of Moldova. We investigated the influence of the international movement of labor on the source country. The empirical analysis was performed through regression analysis and correlation matrix analysis which showed a high dependence of import flows of remittances.

Key words: Moldova, migration, remittances, imports, import structure by product groups

Úvod

Prílev remitencií do Moldavskej republiky predstavuje veľmi významný jav. Objem remitencií plynúcich do Moldavska dosahuje desiatky percent HDP ročne a suma presahuje 1,5 mld. USD ročne počas posledných siedmych rokov, či že viac než 10 mld. USD za sedem rokov. Štruktúra remitencií sa menila (pozri Tabuľku 1) a v poslednom období prudko narástol podiel Rubľa v štruktúre remitencií, ktorý dobehol Dolár a Euro.

Touto dôležitou problematikou sa autor zaoberá už niekoľko rokov a skúmal rôzne aspekty vplyvu medzinárodného pohybu pracovných síl na ekonomiku Moldavska. V príspevkoch venovaných medzinárodnému pohybu pracovných síl Raneta (2009)¹³, Raneta(2012)¹⁴, Raneta, Braga (2013)¹⁵ sme venovali pozornosť vplyvu tohto javu na trh práce, obchodnej bilancie a trhu s nehnuteľnosťami.

13 Raneta L. 2009. Význam medzinárodného pohybu pracovných síl pre Moldavskú republiku In Medzinárodné vzťahy : vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2009. - ISSN 1336-1562. - Roč. 7, č. 2, s. 124-133.

14 Raneta L. 2012. Remitencie v Moldavskej republike. EDAMBA 2012 Proceedings of the International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers, EKONOM 2012. ISBN 978-80-225-3549-6.

15 Raneta L. Braga D. 2013. Analýza vplyvu pohybu pracovných síl na ekonomiku Moldavskej republiky. EDAMBA 2013 Proceedings of the International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers, EKONOM 2013. ISBN 978-80-225-3766-7.

Tabuľka 1 Prílev remitencií a štruktúra podľa jednotlivých valút

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
remitencie	1 612,96	1 608,98	1 494,23	1 443,47	1 244,14	1 182,02	1 660,09	1 218,23
USD v %	27,2	31,3	38,9	42,2	51,6	54,1	49,5	64,5
EUR v %	36,1	35,1	37,1	41,6	38,7	40,6	44,2	33,8
RUB v %	36,7	33,6	24,0	16,2	9,7	5,3	6,3	1,7

	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
remitencie	854,55	683,25	422,41	317,29	254,12	211,99	152,94	89,62
USD v %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EUR v %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RUB v %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Prameň: Centrálna banka Moldavska, http://bnm.md/md/balance_of_payments_statistics

Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí. Vedecká literatúra sa zaoberá migráciou v Moldavkej republike pomerne podrobne najmä v anglických zdrojoch. Existujú vedecké práce ako napríklad Stratan A. a Chistruga M. (2011 a 2012)¹⁶ ktoré sa sústredili na teoretických aspektoch vplyvu migrácie v Moldavsku. Tiež analýzou migrácie v Moldavsku sa podrobne zaoberajú aj medzinárodne organizácie ako napríklad Medzinárodný centrum pre rozvoj migračnej politiky¹⁷, ktorý vykonal veľmi podrobný empirický výskum pomocou rozsiahleho dotazníka rodín s členmi v zahraničí, pri pomoci ktorého boli zistené spotrebiteľské a investičné preferencie prijímateľov remitencií.

CIVIS 2010¹⁸ analyzoval vzťah migrácie a ekonomického rozvoja – jedným zo záverov bolo, že príjmy zo zahraničia predstavujú určitý štartový kapitál pre investovanie do vlastného podnikania.

Ciliuc A. 2007¹⁹ analyzoval vplyv remitencií na distribúciu príjmov a prišiel k záveru, že chudobnejšie vrstvy majú väčšiu motiváciu migrovať avšak bohatšie vrstvy ľahšie znášajú náklady na migráciu.

Hristev E., Mincu G., Sandu M., Walewski M. 2009²⁰ skúmali akým spôsobom remitencie ovplyvňujú rozpočty domácnosti a poukázali, že v prípade 43,8 percentách remitencie predstavujú významný zdroj príjmov pre domácnosti 29 percent uviedli mzdy a 13 percent dôchodky.

16 Stratan A., Chistruga M. 2012. Economic consequences of remittances. Elsevier, 2012. In: *Procesia Economics and Finance* 3. str. 1191-1195. ISSN: 2212-5671.

17 Medzinárodný centrum pre rozvoj migračnej politiky (International Centre for Migration Policy Development (ICMPD)): *2006 Year Book on Illegal Migration, Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe*, ISBN: 3-900411-08-5

18 CIVIS/ IASCI 2010. Strengthening the Link between Migration and Development in Moldova. [online]. Dostupné na internete: <<http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/WBMDolovaReport.pdf> pag. 41Mbx>.

19 Culiuc A. 2007. Productive use of remittances Perspectives for Moldova. [online]. Dostupné na internete: <http://www.culiuc.com/papers/aculiuc_remittances_memo.pdf>.

20 Hristev E., Mincu G., Sandu M., Walewski M. 2009. The Effects of Migration and Remittances in Rural Moldova. CASE – Center for Social and Economic Research, Warsaw, 2009. č. 389/2009. EAN 9788371784927.

Teoretické predpoklady. Keďže remitencie sú významné z makroekonomického hľadiska tieto príjmy zo zahraničia zvyšujú dopyt po spotrebných statkoch a výrazne

```

graph TD
    Migrácia --> Znížená_ponuka_práce_v_domovskej_krajine[Znížená ponuka práce v domovskej krajine]
    Migrácia --> Zmena_štruktúry_zamestnania_populácie[Zmena štruktúry zamestnania/populácie]
    Migrácia --> Vyššia_kvalifikácia_migrantov_po_ich_návrate[Vyššia kvalifikácia migrantov po ich návrate]
    Znížená_ponuka_práce_v_domovskej_krajine --> Zníženie_nezamestnanosti[Zníženie nezamestnanosti]
    Zmena_štruktúry_zamestnania_populácie --> Zníženie_nezamestnanosti
    Zmena_štruktúry_zamestnania_populácie --> Vyššia_miera_závislosti[Vyššia miera závislosti (pomer ekon. aktívneho a neaktívneho obyv.)]
    Zmena_štruktúry_zamestnania_populácie --> Únik_mozgov[Únik mozgov]
    Zníženie_nezamestnanosti --> Nižšie_príspevky_nezamestnaným[Nižšie príspevky nezamestnaným]
    Vyššia_miera_závislosti --> Nestabilita_dôchodkového_systému[Nestabilita dôchodkového systému]
    Únik_mozgov --> Nestabilita_dôchodkového_systému
    Nižšie_príspevky_nezamestnaným --> Nestabilita_dôchodkového_systému
    Nestabilita_dôchodkového_systému --> Vyššie_mzdy[Vyššie mzdy]
    Vyššia_kvalifikácia_migrantov_po_ich_návrate --> Vyššie_mzdy
    Vyššie_mzdy --> Znížená_konkurencieschop[Znížená konkurencieschop.]
    Znížená_konkurencieschop --> Migrácia
    Migrácia --> Remitencie[Remitencie]
    Remitencie --> Prílev_devíz[Prílev devíz]
    Remitencie --> Rast_disponibil_dôchodku[Rast disponibil. dôchodku]
    Rast_disponibil_dôchodku --> Zníženie_chudoby[Zníženie chudoby ako (permanent. a prechodnej)]
    Zníženie_chudoby --> Znížená_ponuka_práce[Znížená ponuka práce]
    Zníženie_chudoby --> Agregovaný_dopyt[Agregovaný dopyt]
    Zníženie_chudoby --> Investície_do_vzdelania[Investície do vzdelania]
    Zníženie_chudoby --> Vyššie_úspory[Vyššie úspory]
    Zníženie_chudoby --> Vyššie_investície[Vyššie investície]
    Znížená_ponuka_práce --> Inflácia[Inflácia]
    Agregovaný_dopyt --> Inflácia
    Agregovaný_dopyt --> Vyšší_import[Vyšší import]
    Agregovaný_dopyt --> Vyššia_spotreba[Vyššia spotreba]
    Vyšší_import --> Vyššie_príjmy_z_ciel_a_DPH[Vyššie príjmy z ciel a DPH]
    Vyššia_spotreba --> Zmena_investičných_preferencií[Zmena investičných preferencií]
    Vyššie_investície --> Zmena_investičných_preferencií
    Vyššie_príjmy_z_ciel_a_DPH --> Znížená_konkurencieschop
    Zmena_investičných_preferencií --> Znížená_konkurencieschop
    Prílev_devíz --> Znížená_konkurencieschop
    Prílev_devíz --> Znížená_ponuka_práce
    Prílev_devíz --> Agregovaný_dopyt
    Prílev_devíz --> Investície_do_vzdelania
    Prílev_devíz --> Vyššie_úspory
    Prílev_devíz --> Vyššie_investície
    Prílev_devíz --> Znížená_konkurencieschop
    Prílev_devíz --> Drahší_export[Drahší export]
    Prílev_devíz --> Rast_devizových_rezerv_CB[Rast devizových rezerv CB]
    Prílev_devíz --> Dostupné_financovanie_zahraničného_dlhu[Dostupné financovanie zahraničného dlhu]
    Drahší_export --> Znížená_konkurencieschop
    Rast_devizových_rezerv_CB --> Znížená_konkurencieschop
    Dostupné_financovanie_zahraničného_dlhu --> Znížená_konkurencieschop
  
```

ovplyvňujú blahobyť na jednej strane a zahraničný obchod na strane druhej. Graficky najjednoduchšie môžeme znázorniť efekty migrácie na rôzne makroekonomické parametre pozri Obrázok 1. Na obrázku sme zvýraznili dve oblasti **a.** a **b.** preto aby sme ukázali na protichodné vplyvy prílevu remitencií a to: *a. rast disponibilného dôchodku - vedie k rastu importu, b. prílev devíz - vedie k apreciácii domácej meny.*

55

migráciou a to cez rast miezd a zníženú konkurencieschopnosť. Tým pádom sa nám vytvára niečo podobné ako „Začarovaný kruh chudoby“ ale s inou podstatou: „Začarovaný migračný kruh“ – ktorý sa objavuje v malej otvorenej ekonomike s nízkou výrobou a nízkym demografickým rastom a vysokou migráciou. Dalo by sa to nazvať aj „Moldavskou chorobou“, pretože keď sa pozeráme na štáty ako Tadžikistan alebo Albánsko (tiež malé otvorené ekonomiky s vysokým vplyvom remitencii na HDP) tak zistíme, že odlišnosť spočíva vo vysokej natalite, ktorá vyrovnáva efekt poklesu pracovnej sily v ekonomike.

Analytická časť

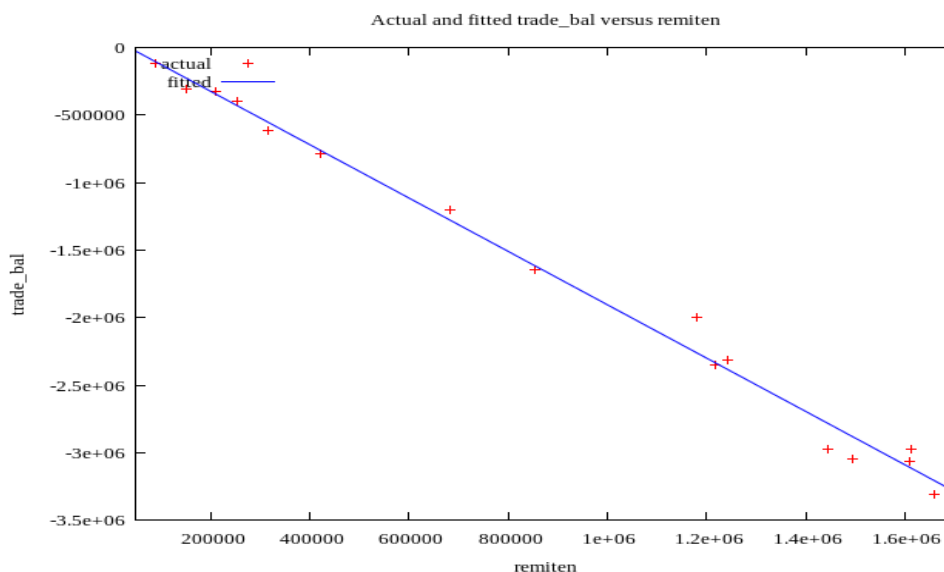
Teoretické predpoklady naznačujú, že prílev remitencii bude mať priamoúmerný efekt na pasívne saldo obchodnej bilancie. Preskúmať to môžeme aj pri pomoci regresnej analýzy čo nám umožní interpretovať ich vzájomný vzťah pozri rovnicu (1).

$$\begin{aligned} \text{trade_bal} &= 7.06e+04 - 1.98 * \text{remiten} \\ &(5.48e+04) \quad (0.0512) \end{aligned} \tag{1}$$

T = 16, R-squared = 0.991
(standard errors in parentheses)

Rovnica (1) je výstupom z ekonometrického softvéru Gretl, kde premenná (trade_bal) a (remiten) predstavujú kladné hodnoty obchodnej bilancie a respektíve remitencie za roky 1995 až po 2014. Grafické znázornenie vzťahu prílevu remitencii a pasívnym saldo obchodnej bilancie môžeme vidieť na Grafu 1. Samozrejme teoretické predpoklady sa potvrdili, to znamená že existuje veľmi silná priamoúmerná závislosť medzi rastom remitencii a prehĺbením pívneho salda obchodnej bilancie. Hodnota P dosahovala veľmi malých hodnôt a koeficient determinácie dosiahol 0,99 – to všetko spolu nám umožňuje tvrdiť, že takmer každý Dolár, Euro alebo Rubel (v roku 2014 pomer týchto valút v štruktúre remitencii bol približne rovnaký zhruba po 30 percent) v podobe remitencii bude zvyšovať import.

Graf 1 Komparatívna analýza obchodnej bilancie a remitencií



OLS, using observations 1999-2014 (T = 16)
Dependent variable: trade_bal

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	70613.9	54753	1.2897	0.21806	
remiten	-1.97547	0.0511842	-38.5953	<0.00001	***
Mean dependent var	-1713519	S.D. dependent var		1175108	
Sum squared resid	1.93e+11	S.E. of regression		117370.2	
R-squared	0.990689	Adjusted R-squared		0.990024	
F(1, 14)	1489.597	P-value(F)		1.28e-15	

Prameň: samostatné spracovanie, výstup zo softvéru Gretl 1.9.6

Tieto zistenia sú samozrejmosťou v prípade malej otvorenej ekonomike, hlavnými výrobnými komoditami ktorej sú oblasti potravinárstva a poľnohospodárstva, či že uspokojovať rastúci agregovaný dopyt po spotrebiteľských statkoch je možné len navyšovaním importu (vo veľkej ekonomike ako je napríklad India remitencie majú oveľa väčší multiplikačný efekt, ktorý v malej ekonomiky nie je možné dosiahnuť).

Ako sme ukazovali v Raneta L., Braga D. 2013 rast remitencií spôsobuje nárast dopytu po nehnuteľnostiach, pritom ceny nehnuteľností veľmi korelujú s cyklickými prílevmi remitencií. Avšak nehnuteľnosti sú len jedným z malá vecí ktoré zachytávajú tieto zahraničné toky aby sa pretočili v rámci domácej ekonomiky a mali o trochu väčší multiplikačný efekt než má konečná spotreba importných tovarov.

Ďalej pi pomoci databázy UNCAD sme pozberali údaje na zistenie aké položky importu lepšie korelujú s tokmi remitencií. Najjednoduchšia metóda pre takú komparatívnu analýzu je korelačná matica, výsledky ktorej pozri v Tabuľke 2.

Tabuľka 2 Korelačná matica jednotlivých tovarových skupín s prílevom remitencii

Correlation coefficients, using the observations 1995 - 2014

(missing values were skipped)

5% critical value (two-tailed) = 0.4438 for n = 20

potzivz	naptab	surpal	palmaz	zrtuk	
1.0000	0.9648	0.6459	0.9518	0.9660	potzivz
	1.0000	0.5737	0.9215	0.9272	naptab
		1.0000	0.6672	0.6144	surpal
			1.0000	0.8927	palmaz
				1.0000	zrtuk
chem	priem	dopr	inepriem	surtran	
0.9916	0.9866	0.9912	0.9905	0.7994	potzivz
0.9584	0.9495	0.9541	0.9618	0.6839	naptab
0.6044	0.7192	0.6762	0.6780	0.4503	surpal
0.9364	0.9487	0.9543	0.9545	0.7656	palmaz
0.9618	0.9499	0.9506	0.9528	0.7848	zrtuk
1.0000	0.9796	0.9817	0.9808	0.8035	chem
	1.0000	0.9938	0.9923	0.7622	priem
		1.0000	0.9909	0.7659	dopr
			1.0000	0.7681	inepriem
				1.0000	surtran
				remiten	
				0.9733	potzivz
				0.9470	naptab
				0.6356	surpal
				0.9953	palmaz
				0.9087	zrtuk
				0.9575	chem
				0.9785	priem
				0.9731	dopr
				0.9841	inepriem
				0.7398	surtran
				1.0000	remiten

Prameň: samostatné spracovanie, výstup zo softvéru Gretl 1.9.6

Z korelačnej matice potrebujeme analyzovať len posledný stĺpec ktorý ukazuje ako jednotlivé tovarové skupiny importu korelujú s ročným prílevom remitencii. Legenda skratiek z korelačnej matice zodpovedá Štandardnej medzinárodnej obchodnej klasifikácii (SITC) a je nasledovná:

Potraviny a živé zvieratá	<i>potzivz,</i>
Nápoje a tabak	<i>naptab,</i>
Surové materiály, nejdle, s výnimkou palív	<i>surpal,</i>
Minerálne palivá, mazivá a príbuzné materiály	<i>palmaz,</i>
Živočíšne a rastlinné oleje, tuky a vosky	<i>zrtuk,</i>
Chemikálie a príbuzné výrobky, n.e.s.	<i>chem,</i>
Výrobky spracovateľského priemyslu	<i>priem,</i>
Stroje a dopravné prostriedky	<i>dopr,</i>

Rôzne priemyselne výrobky (obuv, nábytok a iné)	<i>inepriem,</i>
Iné komodity a predmety obchodu (mince, zlato a iné)	<i>surtran.</i>

Medzinárodné centrum migračnej politiky v rámci štúdie CBS-AXA²¹ zahrnul dostatočne veľký počet respondentov spomedzi domácností, ktoré mali migrujúcich za pracou príbuzných. Táto štúdia zároveň zistila aj výdavkové preferencie recipientov remitencií. Domácnosti, ktoré dostávajú remitencie zo zahraničia, utrácajú ich na spotrebu priemyselných tovarov ako sú TV, chladničky alebo počítače a zostatky sú nasmerované na kúpu aut a nehnuteľností.

Skutočnosti zistené prostredníctvom rozsiahleho dotazníku štúdie CBS-AXA 2006 sa potvrdili aj na makroekonomických údajoch štruktúry importu cez komoditnú štruktúru tovarových skupín SITC. Ako vidíme z Tabuľky 1 najväčšia miera korelácie bola práve pri palivách (0.9953) a priemyselných výrobkoch (0.9785 – výrobky spracovateľského priemyslu, 0.9731 – Stroje a dopravné prostriedky a 0.9841 – Iné priemyselné produkty). V rámci priemyselných skupín najväčšia korelácia sa preukázala v prípade ôsmej skupiny tovarov SITC. Najmenšia korelácia bola v prípade deviatej skupiny SITC v ktorej sú zahrnuté okrem iného aj zlato a mince – čo v podstate má svoju logiku vzhľadom na štruktúru spotrebného koša zameraného predvážne na finálnu spotrebu, domáce spotrebiče, nábytok, dopravné prostriedky a elektrotechnické tovary – práve tie skupiny tovarov, o ktorých sa písalo v štúdie CBS-AXA 2006.

Záver

Na záver môžeme povedať, že tok remitencií do Moldavskej republiky predstavuje viac než 1 mld. USD ročne, čo pre štát 3,6 miliónovým s obyvateľstvom predstavuje obrovský faktor ekonomického rozvoja. Remitencie hrajú a pravdepodobne budú hrať dôležitú rolu v moldavskej ekonomike a sociálnom živote. Zároveň predstavujú najväčšie riziko pre udržateľný rozvoj a kvalitatívnu transformáciu ekonomiky Moldavskej republiky. Fakticky tento jav má v sebe aj faktor samo podpory, pretože samotná migrácia cez reťazec príčina-dôsledkových väzieb vytvára predpoklady a stimuly migrovať.

Regresná analýza pri pomoci lineárneho modelu preukázala relevantnú štatistickú závislosť medzi veľkosťou pasívneho salda obchodnej bilancie a ročnými prílevmi remitencií. Tak isto pri pomoci korelačnej matice sme urobili komparatívnu analýzu jednotlivých položiek v komoditnej štruktúre importu a zistili sme že relevantnosť zistení prostredníctvom dotazníku CBS-AXA 2006 má makroekonomicke potvrdenie v podobe vysokých korelačných koeficientov.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Burza nehnuteľností „LARA“ Analitika. 2003-2012. Kišinev, 2013. Dostupné na internete: <<http://www.lara.md/main/analytics/>>.
- [2] Centrálna banka Moldavska. Platobná bilancia 2013. CBM Kišinev, 2014. Dostupné na internete: <www.bnm.md>
- [3] Ľ. Lipková a kol.: Medzinárodne hospodárske vzťahy, Sprint 2006 Bratislava, ISBN 80-89085-55-5

21 Medzinárodné centrum pre rozvoj migračnej politiky (International Centre for Migration Policy Development (ICMPD)): *2006 Year Book on Illegal Migration, Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe*, ISBN: 3-900411-08-5

- [4] Medzinárodný centrum pre rozvoj migračnej politiky (International Centre for Migration Policy Development (ICMPD)): 2006 Year Book on Illegal Migration, Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe, ISBN: 3-900411-08-5
- [5] OECD: Trendy v medzinárodnej migrácii, vyd. 2005, ISBN 92-64-00792-X
- [6] Raneta L. 2009. Význam medzinárodného pohybu pracovných síl pre Moldavskú republiku In Medzinárodné vzťahy : vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2009. - ISSN 1336-1562. - Roč. 7, č. 2, s. 124-133.
- [7] Raneta L. 2012. Remitencie v Moldavskej republike. EDAMBA 2012 Proceedings of the International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers, EKONOM 2012. ISBN 978-80-225-3549-6.
- [8] Stratan A., Chistruga M. 2012. Economic consequences of remittances. Elsevier, 2012. In: Procesia Economics and Finance 3. str. 1191-1195. ISSN: 2212-5671.
- [9] Štatistický úrad Moldavskej republiky: Štatistická ročenka 2008, ISBN 978-9975-9786-8-2
- [10] Svetová banka Migration and Remittances Faktbook. WB, 2007.

Kontakt

Ing. Denys Braga

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
E-mail: bragadenys@gmail.com

Ing. Leonid Raneta, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
E-mail: raneta@euba.sk

PRÍSTUP ČĽR K MEDZINÁRODNOPAVNEJ OCHRANE INVESTÍCIÍ

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

Abstrakt

Predkladaný príspevok sa zaoberá aktuálnym postojom Čínskej ľudovej republiky k otázkam medzinárodnoprávnej ochrany investícií. Pod vplyvom rapídneho nárastu významu ČĽR ako kapitál exportujúcej krajiny dochádza k zmene v prístupe Číny k medzinárodnoprávnym záväzkom v tejto oblasti najmä z dôvodu nárastu jej záujmu zabezpečiť ochranu svojim vlastným investorom v zahraničí. Táto téma je výsostne aktuálna najmä z hľadiska aktuálne vyjednávanej bilaterálnej investičnej dohody medzi Európskou úniou a Čínskou ľudovou republikou.

Kľúčové slová: medzinárodnoprávna ochrana investícií, ČĽR, medzinárodná investičná arbitráž, Investičná dohoda medzi EÚ a Čínou

Abstract

The presented paper deals with the position of the People's Republic of China with respect to issues of international investment protection. As a result of the rapidly growing importance of PRC as a capital exporting country, China is about to change its take on international obligations in this area due to its increased interest in protecting its own investors abroad. This topic is especially relevant due to the currently negotiated bilateral investment treaty between the European Union and the People's Republic of China.

Key words: international investment protection, PRC, international investment arbitration, China-EU Investment Treaty

Úvod

Právna ochrana medzinárodných investícií a riešenie medzinárodných investičných sporov je v súčasnosti výsostne aktuálnou oblasťou, ktorá sa týka takmer všetkých krajín zapojených do medzinárodnej ekonomickej spolupráce. Napriek pretrvávajúcim dozvukom hospodárskej krízy sa postupne začína oživovať pozitívny trend vývoja toku zahraničných investícií, ako aj snahy o sofistikovanejšiu úpravu štandardov ochrany medzinárodných investícií v medzinárodných investičných zmluvách.

Aktuálne vyjednávané komplexné obchodné a investičné dohody medzi Európskou úniou, na jednej strane, a Kanadou, resp. Spojenými štátmi americkými, na strane druhej, ako aj pripravovaná investičná dohoda medzi Európskou úniou a Čínou, predstavujú priestor pre formovanie novej generácie medzinárodných investičných dohôd, ktoré by pri ochrane zahraničných investícií mali zohľadňovať v primeranej miere aj legitímne záujmy hostiteľského štátu a nebudú v neprimeranej miere obmedzovať regulačnú právomoc hostiteľského štátu v prípade potreby opatrení na ochranu verejného záujmu. Na druhej strane sa však od tejto novej generácie medzinárodných investičných dohôd očakáva odstránenie hlavných nedostatkov vytykaných aktuálnemu systému riešenia medzinárodných investičných sporov.

Cieľom predkladaného príspevku je analýza vývoja postojov Čínskej ľudovej republiky k uzatváraniu a k obsahu bilaterálnych investičných dohôd uzatváraných s partnerskými štátmi. Vzhľadom na stále silnejúcu pozíciu a význam tejto krajiny vo svetovej ekonomike je

pravdepodobné, že pri vyjednávaní budúcej investičnej dohody s Európskou úniou budú pozície oboch partnerov pomerne vyrovnané.

Postoj Číny k medzinárodnoprávnej ochrane zahraničných investícií

Politika kľúčových hráčov svetovej ekonomiky v oblasti uzatvárania medzinárodných dohôd zaoberajúcich sa problematikou podpory a ochrany zahraničných investícií udáva aktuálne trendy v tejto oblasti. Čína, ako druhá najväčšia ekonomika na svete, zohráva teda dôležitú úlohu v definovaní trendov medzinárodnoprávnej úpravy ochrany zahraničných investícií, vrátane systému riešenia medzinárodných investičných sporov.

Medzinárodné investičné dohody, resp. širšie koncipované ekonomické a obchodné dohody obsahujúce podrobné investičné kapitoly, upravujú na jednej strane štandardy a podmienky ochrany zahraničných investícií v hostiteľskom štáte, na strane druhej obsahujú i doložky upravujúce spôsob riešenia potenciálnych sporov z takýchto investícií.

Čína, vzhľadom na posilnenie svojej pozície exportéra kapitálu vo svetovom hospodárstve postupne akceptuje širší rámec ochrany investícií vrátane možnosti riešenia sporov z investícií prostredníctvom medzinárodnej arbitráže. To sa odzrkadlilo aj vo zvýšenom počte bilaterálnych investičných dohôd, ktoré Čína v ostatných rokoch uzatvorila i ktoré v súčasnosti vyjednáva.¹

Európska únia taktiež vo svojich aktuálne vyjednávaných medzinárodných dohodách obsahujúcich aj podrobnú investičnú kapitolu, akou je napríklad Komplexná ekonomická a obchodná dohoda s Kanadou (CETA) alebo Dohoda o transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve (TTIP) s USA, no aj v avizovanej investičnej dohode s Čínou presadzuje zásadné zmeny vo formulácii štandardov ochrany zahraničných investícií v zmysle rozšírenia regulačných právomocí hostiteľského štátu, najmä pokiaľ ide o opatrenia vo verejnom záujme slúžiace na ochranu verejného zdravia a životného prostredia.

Dôležitosť Číny a jej postojov k tejto problematike je zrejmá aj zo skutočnosti, že v súčasnosti je vo svete Čína najväčším príjemcom zahraničných investícií a piatym najväčším investorom.² Čína doposiaľ uzatvorila viac než 130 bilaterálnych investičných dohôd (presne 138).³ Vyšší počet uzatvorených bilaterálnych investičných dohôd už má vo svete len Nemecko (139).⁴

Zaujímavosťou v tejto situácii je skutočnosť, že Čína uzatvorila svoju prvú bilaterálnu investičnú dohodu so Švédskom až v roku 1982 a Washingtonskú konvenciu (1965) ratifikovala až v roku 1993. Modelové investičné dohody Číny taktiež prešli výrazným vývojom, počnúc prvou modelovou bilaterálnou investičnou dohodou zo začiatku osemdesiatych rokov 20. storočia, upravenou v polovici deväťdesiatych rokov 20. storočia, až po aktuálne používanú modelovú dohodu z roku 1998. Pôvodná bilaterálna investičná dohoda uzatvorená medzi ČSFR a ČLR v roku 1991 zodpovedá čínskej modelovej bilaterálnej investičnej dohode zo začiatku 80. rokov minulého storočia, ktorá sa oproti medzinárodnému štandardu vyznačovala pomerne okliešteným rozsahom práv zahraničných investorov, ktorým sa hostiteľský štát zaväzoval poskytnúť ochranu. Dodatokový protokol k tejto dohode bol podpísaný medzi vládou Slovenskej republiky a Čínskej ľudovej republiky v

¹ Čína k 1. októbru 2012 uzatvorila 138 BITs, čo je len o jednu menej ako má uzatvorených Nemecko, krajina s najvyšším počtom uzatvorených BITs.

² TRAKMAN, L. E. 2012. *China and Investor-State Arbitration*. UNSW Law Research Paper No. 2012-48. Sydney : University of New South Wales, 2012. Dostupné na internete:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2157387

³ Pozri bližšie zoznam BITs uzatvorených Čínou na stránke UNCTAD na internete:

http://unctad.org/sections/dite_pcb/docs/bits_china.pdf.

⁴ Pozri bližšie zoznam BITs uzatvorených Nemeckom na stránke UNCTAD na internete:

http://unctad.org/Sections/dite_pcb/docs/bits_germany.pdf.

roku 2005 a odzrkadľoval aktuálnu spoločnú pozíciu oboch krajín v otázke režimu ochrany zahraničných investícií.

Čína vo svojich bilaterálnych investičných dohodách presadzuje, hoci stále selektívne, využitie medzinárodnej arbitráže na stredisku ICSID alebo *ad hoc* arbitráže uskutočňovanej podľa modelových arbitrážnych pravidiel UNCITRAL⁵, a to vo zvýšenej miere od ostatnej reformy čínskeho investičného režimu v roku 1998.⁶ Od roku 1999 Čína oficiálne uplatňuje oficiálnu politiku otvárania sa svetu, tzv. „*going abroad strategy*“. Napriek tomuto trendu nie je doposiaľ známa žiadna ukončená medzinárodná investičná arbitráž proti Číne ako hostiteľskému štátu. V súčasnosti ani nie sú známe ani žiadne konania týkajúce sa nárokov zahraničných investorov proti Číne ako hostiteľskému štátu. Čínski investori, naopak, vystupujú vo viacerých arbitrážnych konaniach proti hostiteľským štátom. Významnou aktuálnou arbitrážou čínskeho investora proti hostiteľskému štátu je nárok čínskej životnej poisťovne Ping An Life Insurance Company vo výške 2.2 milardy USD proti Belgicku (*spor Ping An Life Insurance Company of China, Limited and Ping An Insurance (Group) Company of China, Limited v. Kingdom of Belgium*, ICSID Case No. ARB/12/29).⁷

Odborníci uvádzajú niekoľko dôvodov, prečo sú zahraniční investori zdržanliví v iniciovaní investičných arbitráží proti Číne. Najčastejším vysvetlením býva predpoklad, že zahraniční investori nechcú ohroziť svoje postavenie na čínskom trhu alebo riskovať konfrontáciu s čínskymi úradmi a čínskym právnym systémom, ako k tomu už v minulosti v niektorých prípadoch došlo.⁸ Podľa niektorých autorov je v prípade postupu zahraničných investorov proti Číne iniciovanie medzinárodného arbitrážneho konania poslednou možnosťou.⁹ Dôvodom pre zdržanlivosť zahraničných investorov v iniciovaní investičných arbitráží proti Číne je nepochybne aj obmedzený rozsah ochrany, ktorý poskytujú čínske bilaterálne investičné dohody prvej generácie a v neposlednom rade aj skutočnosť, že Čína často poskytuje zahraničným investorom zaobchádzanie priaznivejšie ako „národné zaobchádzanie“, čo do určitej miery vyvažuje obavy zo zaobchádzania, ktoré nebude dosahovať medzinárodnoprávne štandardy ochrany zahraničných investícií. Príkladom pre dosiahnutie dohody medzi investorom a Čínou je prípad *Ekran Bernhard v People's Republic of China*.¹⁰

Dôkazom o rastúcej ochote Číny liberalizovať svoj investičný režim svedčí aj jej prístupenie k Newyorskému dohovoru, ktorou sa zaviazala uznávať a vykonávať na svojom území rozhodnutia cudzích rozhodcovských súdov. Čína taktiež prijala Washingtonskú konvenciu, čím súhlasila s možnosťou riešenia investičných sporov svojich investorov voči hostiteľským štátom, ako aj zahraničných investorov voči Číne na stredisku ICSID. Čína sa touto politikou snaží vytvoriť prostredie priateľské voči zahraničným investorom, pričom zahraniční investori sa v Číne zväčša tešia značnej návratnosti svojich investícií.¹¹ Čína v

⁵ Napríklad bilaterálna investičná dohoda medzi Čínskou ľudovou republikou a Ruskou federáciou uzatvorená dňa 9. novembra 2006 obsahuje arbitrážnu doložku s možnosťou výberu medzi strediskom ICSID a *ad hoc* arbitrážou podľa pravidiel UNCITRAL. Dostupné na internete:

http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/bits/russia_china_ru.pdf

⁶ Dovtedy presadzovala Čína vo svojich BITs obmedzenú jurisdikciu ICSID len na prípady týkajúce sa výšky kompenzácie v prípade vyvlastnenia majetku zahraničného investora hostiteľským štátom.

⁷ Zdroj: www.italaw.com

⁸ Prípad výkonného riaditeľa čínskej pobočky spoločnosti Rio Tinto Sterna Hua. Pozri napríklad:

<http://www.eastasiaforum.org/2010/03/29/stern-hus-trial-and-its-legal-and-economic-implications-weekly-editorial/>

⁹ Pozri bližšie RUBINACCI, L. 2012. *EU-China Investment Relationship. Update on State of Play*. Prezentácia na DG Trade Civil Society Dialogue uskutočnenom dňa 7. marca 2012. Dostupné na internete:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149185.pdf

¹⁰ ICSID Case No. ARB/11/15. Konanie v tomto spore bolo zastavené dva mesiace po podaní žaloby, dohoda o urovnaní sporu nasledovala o dva roky neskôr.

¹¹ Pozoruhodný je medziročný nárast zahraničných investícií v Číne v januári 2014 o 16%.

ostatných desaťročiach priťahuje rekordné hodnoty priamych zahraničných investícií a jej aktuálny medziročný nárast prílevu zahraničných investícií dosahujúci až 16%¹² je indikátorom ďalšieho pozitívneho vývoja.

Napriek týmto pozitívnym krokom smerujúcim k liberalizácii investičného režimu vzhľadom na špecifiká čínskeho trhu a čínskeho podnikateľského prostredia nie sú doteraz známe žiadne úspešne ukončené medzinárodné investičné arbitráže proti Číne ako hostiteľskému štátu. Rokovania a pokusy o zmier v štádiu vznikajúceho sporu pred tým, než zahraničný investor formálne iniciuje konanie na stredisku ICSID alebo v inej, napríklad *ad hoc* arbitráži, sú dôverné, preto informácie o nich možno získať len sporadicky. V prípade, že sa spor rieši v arbitráži na čínskych inštitúciách, napríklad CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission), je tiež pravdepodobné, že konanie nebude zverejnené a bude prebiehať bez akejkoľvek publicity a zverejňovania právnych dokumentov s tým súvisiacich. Tento postup je porovnateľný s inými arbitrážnymi konaniami v *ad hoc* arbitrážach prebiehajúcich v Európe podľa modelových arbitrážnych pravidiel UNCITRAL alebo ICC. V prípade, že zahraniční investori podajú na Čínu žalobu na čínskych vnútroštátnych súdoch, zverejnenie takéhoto konania tiež nemožno automaticky predpokladať. V takýchto prípadoch nemožno vylúčiť ani odmietnutie takéhoto návrhu smerujúceho proti Číne alebo čínskym štátnym podnikom z dôvodu uplatnenia štátnej imunity od takýchto nárokov. V tejto súvislosti treba uviesť, že arbitrážne konania v rámci strediska ICSID od roku 2006, keď došlo k novelizácii Washingtonskej konvencie, podliehajú už podrobnejším pravidlám o transparentnosti.

Zaujímavým momentom a zároveň signálom, že Čína bude v najbližšej budúcnosti jedným z kľúčových determinantov vývoja samostatného prúdu investičnej politiky je skutočnosť, že bola zatiaľ vylúčená z kľúčovej regionálnej dohody o voľnom obchode a investíciách v pacifickom regióne, z tzv. Transpacifického partnerstva (TPP),¹³ ktoré zahŕňa Spojené štáty americké, Kanadu, Mexiko, Austráliu, Nový Zéland, Brunei, Čile, Peru, Malajziu, Singapur, Vietnam, Japonsko. V praxi to znamená, že minimálne s niektorými z týchto krajín¹⁴ Čína vstúpila alebo bude vstupovať do bilaterálnych dohôd upravujúcich obchod a investície, v rámci čoho – dá sa predpokladať – bude mať z pozície svojej ekonomickej sily a atraktívnosti silnú vyjednávaciu pozíciu na presadenie vlastnej politiky v oblasti úpravy liberalizácie a ochrany investícií.

Možno predpokladať, že Čína napriek svojmu zdržanlivému prístupu k realizácii ochrany zahraničných investícií prostredníctvom reálneho prístupu k medzinárodnej arbitráži bude otvorená zakotveniu takejto úpravy do svojich budúcich investičných dohôd alebo obchodných a ekonomických dohôd obsahujúcich investičné kapitoly. Vzhľadom na to, že Čína sa v ostatnom období výrazne profiluje aj ako vývozca zahraničných investícií, bude mať záujem na zabezpečení ochrany svojich investícií v iných hostiteľských štátoch. Príkladom pre tento trend môže byť aj nedávne opatrenie Austrálie, ktorým vylúčila čínsky

¹² Pozri bližšie správu agentúry Reuters zo dňa 18. februára 2014 uverejnenú pod názvom *China January Foreign Direct Investment Rises in Sign of Confidence*. Dostupné na internete:

<http://www.reuters.com/article/2014/02/18/us-china-economy-fdi-idUSBREA1H02W20140218>

¹³ Pozri bližšie informácie o rokovaní o TPP na stránke austrálskeho Department of Foreign Affairs and Trade na internete: <http://www.dfat.gov.au/fta/tpp/> a tiež FERGUSSON, I. F. *et al.* 2013. *The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress*. Správa CRS R42694. Washington, D.C. : Congressional Research Service, 2013. Dostupné na internete: http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf?utm_source=The+Trans-Pacific+Partnership+Would+Destroy+our+National+Sovereignty&utm_campaign=Trans-Pacific+Partnership&utm_medium=email

¹⁴ V roku 2010 ASEAN (Malajzia, Indonézia, Brunei, Singapur, Filipíny, Thajsko, Myanmar, Kambodža, Laos, Vietnam) podpísal investičnú dohodu s Čínou, ktorá však nenahradiť individuálne BITs medzi jednotlivými krajinami ASEAN a Čínou.

telekomunikačný koncern Huawei zo svojho širokopásmového programu kvôli údajným aktivitám spoločnosti Huawei v oblasti kybernetickej kriminality proti zahraničným spoločnostiam a kybernetickej špiónaže v prospech čínskej vlády.¹⁵ Zostáva len čakať, aký spôsob riešenia tejto situácie a potenciálneho investičného sporu Čína zvolí. Vzhľadom na existujúcu bilaterálnu investičnú dohodu medzi Čínskou ľudovou republikou a Austráliou, ktorá bola podpísaná ešte v roku 1988 a ktorá neobsahuje arbitrážnu doložku umožňujúcu investorom z jedného signatárskeho štátu dohody podať žalobu na druhý signatársky štát v prípade porušenia záväzkov na ochranu investícií,¹⁶ zostáva možnosť čínskeho investora obrátiť sa na vnútroštátne austrálske súdy alebo využiť v tomto prípade diplomatickú ochranu.¹⁷ Podľa niektorých zdrojov však pripravovaná dohoda o voľnom obchode medzi Čínou a Austráliou, ktorá má obsahovať aj samostatnú investičnú kapitolu, hoci jej osud je momentálne nejasný, už bude obsahovať i arbitrážnu doložku odkazujúcu na medzinárodnú investičnú arbitráž na stredisku ICSID.¹⁸

V zmysle článku 15 trilaterálnej investičnej dohody uzatvorenej v roku 2012 medzi Čínskou ľudovou republikou, Južnou Kóreou a Japonskom¹⁹ sa strany dohodli na možnostiach riešenia investičných sporov prostredníctvom viacerých možností, pričom si zahraniční investori musia vybrať medzi uplatnením svojich nárokov na vnútroštátnych súdoch hostiteľského štátu a v medzinárodnej arbitráži na stredisku ICSID, Dodatočnom stredisku ICSID alebo v *ad hoc* arbitráži podľa pravidiel UNCITRAL alebo podľa iných arbitrážnych pravidiel, na ktorých sa strany zhodnú. Špecifikom tejto úpravy je záväzok strán pred iniciovaním arbitráže uplatniť svoj nárok proti hostiteľskému štátu v rámci vnútroštátneho administratívneho procesu, hoci táto povinnosť nebráni investorovi bez ohľadu na výsledok tohto administratívneho procesu následne uplatniť svoj nárok v medzinárodnej investičnej arbitráži.

Záver

Hlavné trendy v oblasti medzinárodnoprávnej ochrany investícií sa v súčasnosti kryštalizujú najmä v rámci narastajúceho regionalizmu prostredníctvom dohôd vyjednávaných medzi Európskou úniou a Kanadou (CETA), USA (TTIP), no i v aktualizovaní a posune politiky uplatňovanej voči zahraničným investorom zo strany Číny.

Vzhľadom na plánované už piate kolo rokovaní ohľadne zamýšľanej investičnej dohody medzi Európskou úniou a Čínskou ľudovou republikou, sa otázka postoja ČĽR ku kľúčovým otázkam medzinárodnoprávnej ochrany zahraničných investícií, akými sú štandardy ich ochrany, no i spôsoby efektívneho riešenia sporov vzniknutých z porušenia záväzkov v tejto oblasti, stáva čoraz aktuálnejšou.

Je pravdepodobné, že Čína napriek svojmu zdržanlivému prístupu k realizácii ochrany zahraničných investícií prostredníctvom reálneho prístupu k medzinárodnej arbitráži bude otvorená zakotveniu takejto úpravy do svojich budúcich investičných dohôd. Takáto postupná zmena prístupu sa dá predpokladať najmä vzhľadom k tomu, že pod vplyvom svojho narastajúceho významu ako kapitál exportujúcej krajiny sa Čína dostáva do pozície, kedy má

¹⁵ Pozri bližšie článok uverejnený dňa 29. októbra 2013 vo Financial Review pod názvom *Huawei Ban May Deter Investors*. Dostupné na internete: http://www.afr.com/p/technology/huawei_ban_might_deter_investors_9gjZa2JNH08YWCHsbW5lhI

¹⁶ Dostupné na internete: http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/bits/australia_china.pdf

¹⁷ V súčasnosti Čína vyjednáva s Austráliou dohodu o voľnom obchode, ktorá má údajne obsahovať arbitrážnu doložku odkazujúcu na konanie na stredisku ICSID.

¹⁸ TRAKMAN, L. E. 2014. China and Foreign Direct Investment: Does Distance Lend Enchantment to the View? In *The Chinese Journal of Comparative Law* [online]. 2014, vol. 2, no. 1, p. 1-20. Dostupné na internete: <http://cjcl.oxfordjournals.org/content/2/1/1.full.pdf+html?sid=55dfe8b4-f8bd-4cf1-982d-4869a38019b7>. ISSN 2050-4810.

¹⁹ Dostupné na internete: http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2012/5/pdfs/0513_01_01.pdf

zvýšenú motiváciu zabezpečiť záujmy svojich vlastných investorov v hostiteľských krajinách.

Zoznam použitej literatúry

- [1] FERGUSON, I. F. *et al.* 2013. *The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress*. Správa CRS R42694. Washington, D.C. : Congressional Research Service, 2013. Dostupné na internete: http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf?utm_source=The+TransPacific+Partnership+Would+Destroy+our+National+Sovereignty&utm_campaign=Trans-Pacific+Partnership&utm_medium=email
- [2] RUBINACCI, L. 2012. *EU-China Investment Relationship. Update on State of Play*. Prezentácia na DG Trade Civil Society Dialogue uskutočnenom dňa 7. marca 2012. Dostupné na internete: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149185.pdf
- [3] TRAKMAN, L. E. 2012. *China and Investor-State Arbitration*. UNSW Law Research Paper No. 2012-48. Sydney : University of New South Wales, 2012. Dostupné na internete: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2157387
- [4] TRAKMAN, L. E. 2014. China and Foreign Direct Investment: Does Distance Lend Enchantment to the View? In *The Chinese Journal of Comparative Law* [online]. 2014, vol. 2, no. 1, p. 1-20. Dostupné na internete: <http://cjcl.oxfordjournals.org/content/2/1/1.full.pdf+html?sid=55dfe8b4-f8bd-4cf1-982d-4869a38019b7>. ISSN 2050-4810.
- [5] Bilaterálna investičná dohoda medzi Čínskou ľudovou republikou a Ruskou federáciou uzatvorená dňa 9. novembra 2006. Dostupné na internete: http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/bits/russia_china_ru.pdf
- [6] *China January Foreign Direct Investment Rises in Sign of Confidence*, správa agentúry Reuters zo dňa 18. februára 2014, dostupné na internete: <http://www.reuters.com/article/2014/02/18/us-china-economy-fdi-idUSBREA1H02W20140218>
- [7] *Huawei Ban May Deter Investors*, článok uverejnený dňa 29. októbra 2013 vo Financial Review, dostupné na internete: http://www.afr.com/p/technology/huawei_ban_might_deter_investors_9gjZa2JNHo8YWCHsbW5lhI
- [8] ICSID Case No. ARB/11/15. http://unctad.org/sections/dite_pcbb/docs/bits_china.pdf.
- [9] http://unctad.org/Sections/dite_pcbb/docs/bits_germany.pdf.
- [10] http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/bits/australia_china.pdf
- [11] <http://www.dfat.gov.au/fta/tpp/>
- [12] <http://www.eastasiaforum.org/2010/03/29/stern-hus-trial-and-its-legal-and-economic-implications-weekly-editorial/>
- [13] <http://www.italaw.com>
- [14] http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2012/5/pdfs/0513_01_01.pdf

Kontakt

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

Katedra medzinárodného práva

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: katarina.brockova@euba.sk

POJETÍ CENY OD ANTIKY K DNEŠKU V POROVNÁNÍ S VYBRANÝMI SOUČASNÝMI MEZINÁRODNÍMI TRENDY

Prof. Ing. Václav Cempírek, Ph.D., Doc. Ing. Ivo Drahotský, Ph.D., Ing. Petra Vrbová

Abstrakt

Literatura se obecně pojednává o prvotních zmínkách směny v době rozkvětu Atén, v období antiky. Se směnou je bezesporu spojena i cena zboží či hodnota směnovaného zboží. Cílem této práce je pojednání o vývoji ceny od prvopočátku směny až po přístup klíčové osobnosti k ceně, a to osobnosti Alfreda Marshalla. Další část práce zmíní dnešní metody stanovování cen s detailnějším přihlédnutím k významu reverzních e-aukcí. Práce zodpovídá odpovědi na otázky, proč dodavatelé přistoupí na dodávání určitých položek konkrétnímu zákazníkovi, přestože cena nepokrývá jejich náklady. Bylo využito kvalitativního i kvantitativního výzkumu a řešerše české i zahraniční literatury, pozorování po dobu dvou let a analyzování interních materiálů společnosti mezinárodního rozměru výrobního charakteru.

Klíčová slova: cena, Alfred Marshall, reverzní aukce, nabídka

Abstract

Literature generally mentions the beginning of a trade during “heyday” of Athens, in the period of the antiquity. In general, the trade and exchange are undoubtedly linked to the price of goods or value of exchanged goods. The main aim of this work is a discussion about a development of exchange and price from the beginning of a price-related-history to the key personality of economics and also approach to price - Alfred Marshall. Following part of this paper deals with today's pricing methods with a detailed focus on importance of reverse e-auctions. The paper answers those question, why suppliers agree to supply certain items to a specific customer, even if the price does not cover their costs. In this paper, it was used qualitative and quantitative research and the research of Czech and foreign literature, observation and analyzing the internal documents of the international production company for two years.

Key words: price, Alfred Marshall, reverse auctions, offer

Úvod

Jak dnes uvádí veškerá literatura a další učební materiály mikroekonomie, lze pojednávat o rovnovážné ceně v případě rovnosti poptávky a nabídky. Tržní cena je oproti tomu tou cenou, která se pohybuje na základě měnících se podmínek, preferencí apod. což samozřejmě ovlivňuje nabídku a poptávku. Tato práce pojednává o vývoji přístupu k ceně z historického hlediska, který je následně porovnán s dnešní podobou cenové tvorby v mezinárodním rozměru s hlavním přihlédnutím k tzv. reverzním e-aukcím.

1 Přístup k cenové tvorbě z historického hlediska

Cenou je obecně chápána specifická forma směnné hodnoty zboží vyjádřená v penězích (Vohozka, M., Mulač, P., 2012). První zmínky o dvojaké povaze zboží lze zaznamenat již v období Antiky. Již Xenofón polemizoval o tom, že zboží má jak směnnou, tak i užitnou hodnotu. Dále například i Aristoteles pojednával o směně ve smyslu principu ekvivalentní směny. Právě na Aristotela následně navázali takoví velikáni, jako například D. Ricardo či

K. Marx, a to ve smyslu vytvoření nákladových teorií hodnoty. Za dob středověkých scholastiků, Tomáš Akvinský nejenže odlišoval spravedlivou cenu a lichvu, ale také přispěl do ekonomické teorie dvěma směry chápání ceny. Jednalo se obecně o (1) *objektivně-nákladový směr* a (2) *subjektivně-užitečnostní směr*. Objektivně-nákladový směr utvářel cenu prostřednictvím nákladů výrobce a obchodníka, kdežto objektivně-nákladový směr již polemizuje o ceně z druhé strany, a to v rámci užitečnosti zboží, kterou z něj spotřebitel má.

Ať už se vrátíme v historii k takovým ekonomům, jako je například i William Petty, Richard Cantillon, David Smith, Karel Marx či John Stuart Mill dosud všichni pojednávají o ceně stále spíše v rámci nákladů na výrobu, množství práce a půdy, dopravu zboží, či další náklady překupníkům aj. Do popředí ekonomického dění stavěli majitele půdy, dělníka či kapitalistu. Všichni tito autoři různých přístupů se zabývali výhradně stranou nabídky. V neposlední řadě je také nutné vysvětlit i význam Johna Stuarta Milla, který se zabýval zejména problematikou nákladů, přestože definoval užitečnosti trojího druhu a to: (1) užitečnost jako vlastnost hmotného statku, (2) užitečnost spojenou se zvyšováním kvalit člověka, (3) užitečnost služeb poskytovaných v souvislosti s potřebami či odvrácením nepohodlí. Přesto ale tvrdil, že směna je založena v podstatě na výši výrobních nákladů, které právě znamenají hodnotu daného zboží. Tržní cena podle Milla jakožto výslednice působení nabídky a poptávky následně osciluje kolem hodnoty. Právě tržní cena tímto způsobem působí k rozšíření nebo naopak omezení množství daných výrobků.

Za zmínku stojí také osobnost Jeana Baptiste Saye, jakožto hlavního představitele francouzské odnože klasické ekonomie. Jeho přínosem v přístupu k ceně tkví již v přiblížení se odvození hodnoty zboží díky své užitečnosti. Zásadně odmítal nákladovou teorii hodnoty, kdežto jeho snaha byla v odvození hodnoty díky užitečnosti. Zdroje bohatství shledával v půdě, práci a kapitálu. Výsledkem je tímto užitná hodnota statku – cena vytvořená poptávkou

a nabídkou. Hlavní postavou, která se zasloužila o nové a v současné době, resp. v dnešním pojetí obecně mikroekonomické teorie, pojednání o tvorbě ceny, je Alfred Marshall.

2 Alfred Marshall

V úvodu je nutné zdůraznit hlavní význam Alfreda Marshalla v rámci teorie utváření ceny. Alfred Marshall vstoupil do historie jako jeden z klíčových zástupců směru neoklasicistní ekonomie. Zabývá se termíny jako je nabídka a elasticita nabídky, poptávka, náklady na výrobu, mezní užitek či úspory z rozsahu. Výsledkem bylo, že někteří sociální ekonomové v jeho práci našli více než jen abstraktní a nehumanizující marginalismus, sebezájem a vypočítavou racionalitu, kterou zvládá kombinovat s morálně podezřelou metodikou. Ta podle jeho kritiků člověka zkoumá jako věc uvnitř zastaralého analytického rámce, který s věcmi jako takovými zachází způsobem, jenž byl dávno překonán (Reisman, D. A., 1990). Zasloužil se totiž o to, že při utváření ceny poprvé postavil do středu veškerého ekonomického dění spotřebitele. V tom je jeho koncepce naprosto unikátní a nová v porovnání s předchozími teoriemi. Funkce poptávky je dle Marshalla klesající funkcí určená mezní užitečností. Zabýval se kardinalistickou teorií mezní užitečnosti, díky které vyjádřil pojem tzv. cena poptávky. Jedná se o takovou cenu, kterou je schopen kupující maximálně uhradit a je rovna jeho mezní užitečnosti. Dále se v rámci spotřebitele a poptávky zasloužil

o naprosto zásadní uvedení tzv. spotřebitelského přebytku a elasticity poptávky.

Přestože se teorií tzv. „marginálního jevu“ zabývali například A. A. Courton, J. H. von Thunen či H. H. Gossen, Alfred Marshall je považován za zakladatele marginalismu. Jeho poznatky jsou využívány dodnes a i dnes chápeme dle Marshalla křivku nabídky jako

rostoucí funkci díky klesajícím výnosům z variabilních nákladů a omezenosti výrobních faktorů. I tak Marshall neopomínal náklady, pod kterými shledával ceny výrobních faktorů a maximum nachází v rovnosti mezních nákladů a mezních příjmů. Hlavním přínosem jsou tzv. „Marshallovy nůžky“. Jak je známo jedná se o grafické znázornění rovnovážné ceny, která je průsečíkem funkcí tržní nabídky a tržní poptávky. Rovnovážná cena je taková cena, při které se netvoří přebytek ani nedostatek zboží a cena zboží a služeb inklinuje k takto definované rovnovážné ceně (Volejníková, 2005). Právě Marshall nahradil klasický pojem hodnota pojmem rovnovážná cena.

Dále velmi správně upozorňoval na to, že samotná cena poptávku neurčuje a naopak vymezil několik faktorů, které dále spotřebitel rozlišuje, a to preference, spotřebitelův příjem, disponibilní zdroje, cenu zboží u konkurenčního prodejce a mnoho dalších. Závěrem lze konstatovat, že hodnotu určují jednak mezní náklady a dále mezí užitečnost. Rovnovážná cena má velmi přínosnou funkci v tom, že čistí, resp. zajišťuje soulad mezi poptávaným a nabízeným množstvím.

3 Současný přístup ke stanovení ceny

Jak již bylo zmíněno výše i z historického hlediska, cena i dnes vzniká působením poptávky a nabídky, ale vzhledem k neustále se měnícím podmínkám a k životnímu cyklu daného produktu, odchyluje se cena od rovnovážné úrovně a je nutné dále řešit a upravovat cenu. Spotřebitel, jakožto strana poptávky, také poměřuje cenu a očekávaný užitek. Co se týče strany nabídky, firmy musí zvážit, zda daný produkt v rámci ceny zařadit do výrobního programu, jaká je jeho pozice ve vztahu ke konkurenci, poměřovat jeho životní cyklus aj.

Obecně jsou známy tři soudobé základní koncepce tvorby ceny: (1) nákladově orientovaná cena tvořená obecně náklady na práci, materiál aj., ke kterým se dále připočítá zisková přírůžka; (2) poptávkově orientovaná cena je založena na ceně vnímané z pohledu zákazníka; (3) konkurenčně orientovaná cena je specifická pro tvoření ceny na základě konkurence. Cena takto vytvořená ve své podstatě ani nemusí pokrýt skutečné náklady. Obecně lze říci, že takto vytvořená cena se pohybuje v jakémsi procentuálním rozmezí ve vztahu k cenám konkurentů (Vohozka, M., Mulač, P., 2012). Hlavním tématem vztahujícím se k dnešním trendům, kterému se práce dále zabývá, jsou reverzní e-aukce, neboť je velmi specifickým a poněkud kontroverzním způsobem stanovení ceny.

4 Reverzní e-aukce

S nástupem internetu a www technologií si mnoho společností a veřejných institucí uvědomilo možné příležitosti v rámci úspor nákladů a zvýšení efektivity díky elektronickému obchodování. Kupující hledají nižší ceny zboží, rychlejší nákupní cykly, kratší zpracování objednávek a nižší administrativní náklady. Dodavatelé si na druhé straně přejí nové distribuční kanály, širší zákaznickou základnu a nové prostředky k nárůstu prodeje, snížení nadbytečné zásoby a snížení nákladů na prodané zboží či služby. Kromě toho se obě strany snaží snížit transakční náklady. Použití webových elektronických aplikací pro zadávání veřejných zakázek je vnímáno tak, že z toho plynou výhody jak pro zákazníky, tak i dodavatele (Kambil, Van Heck, 2002).

Hlavním předmětem této části práce jsou reverzní, neboli volně přeloženo – opačné e-aukce. Elektronické reverzní aukce se poprvé objevily v devadesátých letech minulého století a byly zavedeny jakožto standardní složka v rámci základního pojetí procesu dodávání v mnoha organizacích (Beall et al. 2003; Jap, 2003). Reverzní e-aukce jsou podobné tradičnímu konkurenčnímu, či soutěžnímu biddingu neboli nabízení/nabídek, ale s tím rozdílem, že zákazník požaduje nabídku od více dodavatelů. Také namísto vyhodnocení

výsledků prostřednictvím nabídek v psané formě soutěží dodavatelé on-line a v reálném čase (Hannon, 2004; Institute for Supply management, 2003). K tomuto tématu se váže nespočet sporů, zda jsou reverzní e-aukce výhodné či nikoli. Ti, kteří souhlasí s tímto nástrojem, považují tyto aukce jako nástroj pro kupující/zákazníky k získávání nižších cen, snižování celkové doby cyklu od začátku až do konce a k tomu, aby byl proces dodávek opakovatelný. Co se týče výhod pro dodavatele, těží z nižších prodejních nákladů včetně nákladů na získávání zákazníka. Dalším přínosem je přístup k novému trhu a novým zákazníkům z celého světa a zvýšené tržní transparentnosti (Smart, Harrison, 2003; Smeltzer, Carr, 2003). Zatímco některé studie říkají, že reverzní aukce jsou jednou z příležitostí, jak získat nový obchod a jak se dostat k více transparentnímu způsobu nabídky, než tradiční zaběhnutý systém nabídek (Smart, Harrison, 2003; Smeltzer, Carr, 2003), jiné studie naopak shledávají reverzní aukce jako nástroj, který způsobuje nárůst oportunistu kupujících a ničí dodavatelsko-odběratelské vztahy (Emiliani, Stec, 2003; Tassabejhi et al. 2003). Velmi často právě díky reverzním aukcím dojde k takovému tlaku na dodavatele, že dodavatel, který vyhrál aukci s nejnižší cenou, nepokryje náklady na výrobu, transport aj. Předmětem této části práce je pomocí kvalitativního a kvantitativního výzkumu zjistit důvody, jak dodavatelé řeší tento problém nižší ceny nežli nákladů a jaké podněty je vedou k tomu, aby pro daného zákazníka za těchto podmínek dodávali.

4.1 Metoda

V nejmenované společnosti výrobního charakteru mezinárodního rozměru celosvětového jména bylo kontaktováno celkem 128 dodavatelů komodit kovových dílců, z různých zemí, různých obrátů, různé úrovně a charakteru, velikosti a vyjednávací schopnosti. Běžně společnost provádí cca 60 e-aukcí ročně, jak existujících položek, tak nových položek - jak pro výběr nového dodavatele, tak pro nabídnutí stávajícímu dodavateli, či pouze v rámci průzkumu, za jakých podmínek jsou dodavatelé danou položku dodávat. Z celkového počtu 128 kontaktovaných bylo získáno celkem 72 rozhovorů, které se vztahovaly k dodávkám položek pod hodnotou nákladů. Díky těmto rozhovorům byly získány podklady pro kvantitativní výzkum prostřednictvím dotazníku v příloze.

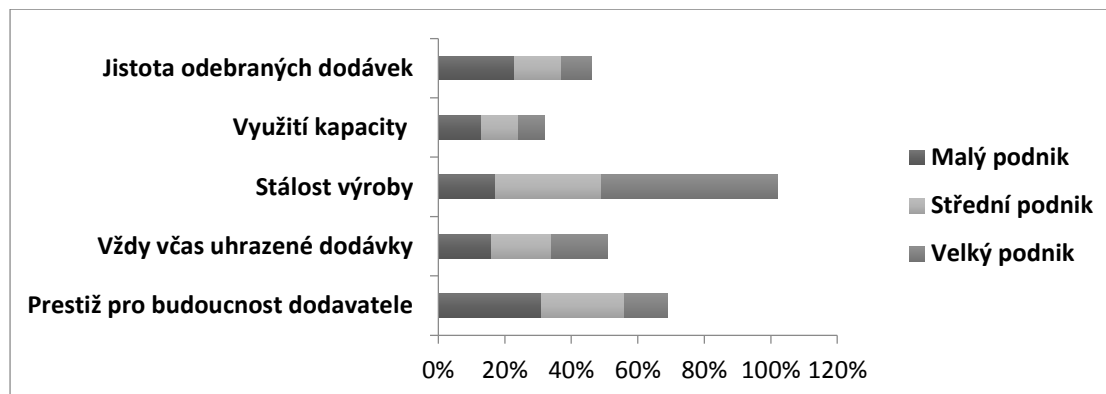
Na základě pozorování ve společnosti bylo prokázáno, že odhadem 60% položek, které byly nabídnuty v rámci e-aukcí bylo následně dodáváno pod hladinou očekávaných nákladů na jeden kus. Typologie dodavatelů je provedena na základě typologie dělení společností podle počtu zaměstnanců a obrátu v České republice: (a) malé (do 100 zaměstnanců + roční obrát do 30 mil. Kč), (b) střední (do 500 zaměstnanců + roční obrát do 100 mil. Kč), (c) velké (více než 500 zaměstnanců + roční obrát více než 100 mil. Kč) (Synek, M., Kislingerová, E.; 2010).

4.2 Výsledky

Veškeré rozhovory se týkaly těch dodavatelů, kteří si jsou vědomi toho, že cena dané položky, kterou „vyhráli“ prostřednictvím e-aukce, nepokrývá jejich náklady. První část rozhovorů se týkala těch dodavatelů, kteří se rozhodli díky reverzní aukci dodávat pro tohoto zákazníka poprvé za existence jejich výroby. Další část tohoto výzkumu se týkala těch dodavatelů, kteří již pro zákazníka dodávají - některé položky získali k dodávání ještě před implementací reverzních e-aukcí, a proč se rozhodli pro zákazníka dodávat právě díky e-aukci. Obecně bylo zjištěno, že důvody, proč se dodavatelé rozhodli poprvé pro tohoto zákazníka dodávat za „nevýhodných“ podmínek jsou: (1) prestiž pro budoucnost dodavatele, (2) vždy včas uhrazené dodávky, (3) stálost výroby, (4) využití kapacity dodavatele, (5) jistota odebrání dodávek.

Díky těmto závěrům z kvalitativního výzkumu byl rozeslán ještě krátký dotazník opět všem 128 dodavatelům, jaké jsou tedy jejich důvody pro obchodování s dodavateli za těchto podmínek dle velikosti podniku přičemž jim byly nabídnuty možnosti (1) - (5) výše. Ze 128 rozeslaných dotazníků bylo získáno 98 odpovědí.

Obrázek 1: Důvody, proč dodavatelé usilují o získání daného materiálu v rámci e-aukce



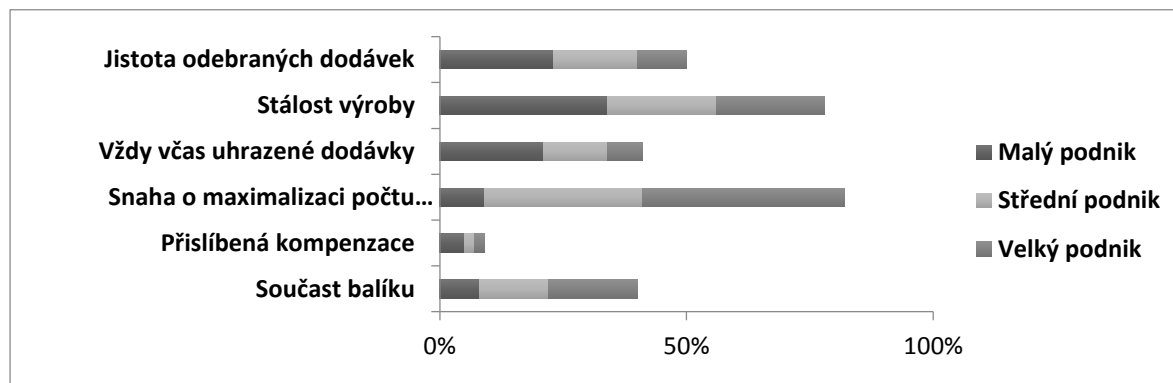
Jak je zřejmé z grafu 1 výše, pro malé podniky je výhodné a obchodně zajímavé pro tohoto zákazníka dodávat zejména z důvodu prestiže a dobrého, známého jména tohoto zakazníka. Díky tomu může střední podnik snadněji dále expandovat vzhledem k tomu, že bude mít v portfoliu právě tohoto zakazníka. Dále je také pro malé podniky důležité, že zákazník vždy odebere objednanou dodávku včetně včasné platby.

Pro střední podniky je zásadní stálost výroby bez znatelnějších výkyvů. Také je pro ně rozhodující rovněž prestiž pro budoucnost těchto dodavatelů, neboť zákazník je mezinárodního jména a rozměru.

Pro velké podniky je naopak rozhodující stálost výroby tohoto zakazníka. Neobjevují se nijak výrazné výkyvy v produkci zakazníka a je téměř vyloučený bankrot či naprosté zastavení výroby.

Další pozornost byla věnována stávajícím dodavatelům a to, proč navyšují počet položek pro tohoto daného zakazníka za daných podmínek. Byly identifikovány následující důvody: (1) součást kompletního balíku položek, (2) přislíbená kompenzace, (3) snaha o maximalizaci počtu položek u zakazníka, (4) stálost výroby, (5) jistota odebraných dodávek.

Obrázek 2: Důvody pro dodávání danému zakazníkovi již při probíhající spolupráci



Na základě výsledků zobrazených v grafu 2 je viditelné, že stávající dodavatelé daného zakazníka usilují o další navýšení portfolia výroby pro tohoto zakazníka i za nevýhodných podmínek – co se týče malých podniků z důvodu stálosti výroby, jistoty odebraných a včas zaplacených dodávek. U středních podniků se jedná zejména o maximalizaci počtu dodávaných položek pro daného zakazníka. Díky vyššímu počtu má totiž takový dodavatel

vyšší vyjednávací sílu – dodavatel se může pokusit vyjednávat o podmínkách, navýšení cen, neboť změna takového dodavatele by byla pro tohoto zakazníka velmi časově i finančně náročná. U velkých podniků je snaha o maximalizaci počtu položek u zakazníka ještě výraznější opět ze stejných důvodů, jako u středních podniků a navíc z toho důvodu, že položky jsou součástí „balíku“. Zakazník vypíše e-aukci na více položek s požadavkem, aby byl celý balík dodáván pouze jedním dodavatelem.

Závěr

Byla popsána historická východiska týkající se přístupů k ceně s bližším seznámením významu Alfreda Marshalla v historii přístupu k ceně. Dále byly zmíněny současné trendy tvorby ceny, resp. strategie tvorby ceny. Práce je zakončena poněkud kontroverzním tématem týkajícím se cen v rámci předchozích částí práce, a to reverzními aukcemi. Byl proveden kvalitativní i kvantitativní výzkum týkající se právě reverzních e-aukcí, a to především v tom případě, že dodavatel je ochoten dodávat položku za cenu, která nepokryje jeho náklady. Výzkum byl proveden pouze pro dodavatele komodity kovových dílců a pouze v rámci jednoho daného konkrétního zakazníka. Dalším prohloubením těchto závěrů by byl výzkum věnovaný více dodavatelům, se specifikací země, ze které dodavatele dodávají, kolik procent jejich výrobního portfolia tvoří položky pro tohoto daného zakazníka apod.

Seznam použité literatury

- [1] CANIËLS, M C. J., RAAIJ, E.M. 2009. Do all suppliers dislike electronic reverse auctions? *Journal of Purchasing & Supply Management* 15 (2009) 12-23.
- [2] REISMAN, D., A. 1990. Alfred Marschall as a Social Economist, *Review of Social Economy*, 48:4, 395-414, DOI: 10.1080/00346769000000037.
- [3] HARTLEY, J. L., LANE, M.D., DUPLAGA, E. A. 2006. Exploring the barriers to the adoption of e-auctions for sourcing. *International Journal of Operations and Production Management* 26 (2), 202-221.
- [4] HUR, D., HARTLEY, J.H., MABERT, V. A. 2006. Implementing reverse e-auctions: A learning process. *Business Horizons* (2006) 49, 21-29.
- [5] HUR, D., MABERT, V. A., HARTLEY, J. H. 2007. Getting the most out of reverse e-auction investment. *Omega* 35 (2007) 403-146.
- [6] JAP, S. D. 2002. Online reverse auctions: issues, themes, and prospects for the future. *Journal of the Academy of Marketing Science* 30(40), 506-525.
- [7] JAP, S. D. 2003. An exploratory study of the introduction of online reverse auctions. *Journal of Marketing* 67, 96-107.
- [8] JAP, S. D. 2007. The impact of online reverse auction design on buyer-supplier relationships. *Journal of Marketing* 71, 146-159.
- [9] JOHNSON, P. F., KLASSEN, R. D. 2005. E-procurement. *Sloan Management Review* 46 (2), 7-10.
- [10] KAMBIL, A., VAN HECK, E. 2002. Making markets: How Firms Can design and Profit from Online Auctions and Exchanges. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- [11] KAUFMANN, L., CARTER, C. R. 2004. Deciding on the mode of negotiation: to auction or not to auction electronically. *The Journal of Supply Chain Management* 2004:40(2):15-26.
- [12] MABERT V. A., SKEELS J. A. 2002. Internet reverse auctions: valuable tool in experienced hands. *Business Horizont* 2002: 45 (4): 70-6.
- [13] REISMAN, D., A. 1990. Alfred Marshall as a Social Economist, *Review of Social*

- Economy, 48:4, 395-414, DOI: 10.1080/003467690000000037.
- [14] RIEGL, K. 2007. Ekonomická psychologie. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1185-0.
- [15] RUFFIN, R. J., DOGAN, C. 2012. Marshall's Scissors: The Gains and Losses from Trade. Review of international Economics, 20 (1), 46-58, 2012.
- [16] SMELTZER, L., CARR, A. 2002. Reverse auctions in industrial marketing and buying. Business Horizont 2002; 45(2):47-52.
- [17] SMELTZER, L., CARR, A. 2003. Electronic reverse auctions: promises, risks, and conditions for successes. Industrial Marketing Management 2003:32: 481-8.
- [18] SYNEK, M. KISLINGEROVÁ, E. a kol. 2010. Podniková ekonomika. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.
- [19] TEICH, J. E., WALLENIS, H., WALLENIS, J., ZAITSEV, A. 2006. A multi-attribute e-auction mechanism for procurement: Theoretical foundations. European Journal of Operational Research 175 (2006) 90-100.
- [20] TSIKRITSIS, N., LANZOLLA, G., FROHLICH, M., 2004. Adoption of e-processes by service firms: an empirical study of antecedents. Production and Operations Management 2004:13(3):216-29.
- [21] VERESPEJ M. A. 2002. E-procurement explosion. Industry week. March 2002. p. 25-8.
- [22] VOHOZKA, M., MULAČ, P. 2012. Podniková ekonomika. Praha: Grada, 2012.
- [23] VOLEJNÍKOVÁ, J. 2005. Moderní kompendium ekonomických teorií. Od antických zdrojů až po 3. tisíciletí. Praha: Profess Consulting s.r.o., 2005. ISBN 80-7259-020-0.

Kontakt

Prof. Ing. Václav Cempírek, Ph.D.

Dopravní fakulta Jana Pernera
Univerzita Pardubice
Studentská 95, 532 10, Pardubice 2, Česká republika
Email: Vaclav.Cempirek@upce.cz

Doc. Ing. Ivo Drahotský, Ph.D.

Dopravní fakulta Jana Pernera
Univerzita Pardubice
Studentská 95, 532 10, Pardubice 2, Česká republika
Email: Ivo.Drahotsky@upce.cz

Ing. Petra Vrbová

Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice
Studentská 95, 532 10, Pardubice 2, Česká republika
Email: pe.vrbova@gmail.com

Příloha: Formulace otázek pro vedení rozhovoru s oslovenými subjekty

1. Typ podniku

- a. Malý podnik (do 100 zaměstnanců + roční obrat do 30 mil. Kč)
- b. Střední podnik (do 500 zaměstnanců + roční obrat do 100 mil. Kč)
- c. Velký podnik (více než 500 zaměstnanců + roční obrat více než 100 mil. Kč)

2. Jaké důvody vás vedly k „vítězství“ v e-aukci k dodávání na úrovni ceny nižší než náklady pro daného zákazníka?

- a. Prestiž pro budoucnost dodavatele
- b. Vždy včas uhrazené dodávky
- c. Stálost výroby
- d. Využití kapacity
- e. Jistota odebraných dodávek

3. Jaké důvody vás vedly k pokračování v dodávání na úrovni ceny nižší než náklady pro tohoto zákazníka?

- a. Přislíbená kompenzace
- b. Snaha o maximalizaci počtu materiálů u zákazníka
- c. Vždy včas uhrazené dodávky
- d. Stálost výroby
- e. Jistota odebraných dodávek

METODOLOGICKÁ KONCEPCIA MILTONA FRIEDMANA

Ing. Marcel Čas

Abstrakt

Predkladaný článok sa zaoberá metodologickou koncepciou Miltona Friedmana. Kriticky analyzujeme jeho prínos do metodológie ekonomických vied, ktorý by sa dal zhrnúť do tvrdenia, že na predpokladoch ekonomických modelov nezáleží. Analyzujeme Friedmanové argumenty a poukazujeme na miesta, kde sa Milton Friedman mýlil vo svojej argumentácii, pričom ukazujeme prečo je jeho centrálna téza nedostatočne preukázaná.

Kľúčové slová: Metodológia ekonómie, Milton Friedman, Reálnosť predpokladov

Abstract

The presented article deals with the methodological conception of Milton Friedman. It consists of a critical analysis of Milton Friedmans' contribution to the methodology of economic sciences, which could be summarized into the statement that assumptions of economic models are irrelevant in determining the models validity. We analyze Friedman's arguments and point out places where Milton Friedman was wrong in his argumentation, while we also show why his central thesis is not sufficiently demonstrated.

Key words: Methodology of economics, Milton Friedman, Reality of assumptions

Úvod

V tomto článku sa budeme zaoberať metodologickou koncepciou Miltona Friedmana. Friedman svoju koncepciu predložil vo svojom článku *The Methodology of Positive Economics* (pozri Friedman 1953). Tento text patrí medzi najvplyvnejšie články týkajúce sa metodológie ekonomickej teórie, a to nie len pre všeobecných metodológov, ale najmä pre samých ekonómov (pozri Mäki 2012). Závety tohto článku sú považované za pravdivé a nachádzajú široké uplatnenie v rôznych oblastiach. Treba však poznamenať, že samotný článok nie je často čítaný tými, čo jeho závery aplikujú a argumenty prezentované v tomto článku predstavujú spravidla väčší problém pre metodológov, ako to dokumentuje množstvo interpretačnej literatúry venovanej Friedmanovskej metodológii (pozri Mäki 2012).

Najesenciálnejšiu myšlienku daného článku môžeme vyjadriť takto:

(M) Ekonomické modely nemožno posudzovať na základe reálnosti ich predpokladov

Reálnosť predpokladov (presným vymedzením sa budeme zaoberať nižšie) nie je, podľa Friedmana epistemicou hodnotou. Ekonomické modely sa v tejto koncepcii dajú posudzovať primárne na základe ich prediktívnej úspešnosti. V praxi to znamená, že ekonóm vytvorí model, pričom neberie do úvahy otázku reálnosti predpokladov (práve naopak, často majú dané modely *prima facie* absurdné predpoklady), potom logicky odvodí empirické predikcie, a testuje, či sa predikcie modelu zhodujú s pozorovanou realitou. Daný postup nám má postačiť (zjednodušujeme vzhľadom na uvedenie do problematiky) na to, aby sme vedeli selektovať medzi dobrými, úspešnými ekonomickými modelmi a zlými, neúspešnými ekonomickými modelmi.

Uvedená koncepcia je len zjednodušením, ale pre čitateľa má dve užitočné funkcie. Po prvé, predstavuje prvý a najzákladnejší pohľad do Friedmanovskej metodológie, a teda aj do neoklasickej

ekonómie.¹ Po druhé, tvrdenie *M* predstavuje samotný záver daného článku. Toto je to, v čoho prospech chce Friedman argumentovať. Takéto základné metodologické pravidlá chce Friedman do ekonómie zaviesť, resp. ich v nej uchovať. Problém selekcie modelov sa podľa neho dá riešiť aplikáciou kritéria úspešnosti predikcií, ale nikdy nie pomocou aplikácie kritéria reálnosti predpokladov.

Žiaľ, Friedman sa už viac odborne nevyjadroval ku pripomienkam a ťažkostiam, ktoré jeho text generoval (pozri Madden 2006). My sa pokúsime zrekonštruovať Friedmanovu koncepciu čo najvernejšie, aj keď si myslíme, že tento prístup má svoje neprekonateľné prekážky vzhľadom na viaceré vágne a viacznačné formulácie daného textu.²

1 Metodologická koncepcia Milтона Friedmana

Testom úspešnosti teórie, ako sme už vyššie povedali je jej prediktívna úspešnosť. Ekonómia sa snaží vysvetľovať tak, že postaví model, z ktorého sa bude dať odvodiť výrok o jave, ktorý je potrebné vysvetliť.³ V praxi to vyzerá tak, že vytvoríme model a odvodíme z neho empiricky testovateľné dôsledky. Ak sa model (dostatočne často) nezhoduje s pozorovanými faktami, tak je falzifikovaný.⁴ Ak sa model zhoduje s pozorovanými faktami, tak je potvrdený a môžeme ho teda dočasne akceptovať. Treba poznamenať, že predikcie daného modelu sa nemusia týkať len budúcich javov, ale aj minulých či prítomných javov. Friedman teda povoľuje testovanie modelov aj na základe retrodikcií (ďalej budeme považovať pojem predikcie za obsahujúci aj pojem retrodikcie) (pozri Friedman 1953, 9). Friedman však aj hovorí, že tie javy resp. dáta, ktoré sa ekonóm snaží vysvetliť, by mu nemali byť známe v čase, keď formuluje daný model. Toto pravidlo však Friedman nezdôvodňuje.⁵

V ďalšej časti Friedman uznáva, že toto jediné primárne kritérium – kritérium prediktívnej úspešnosti, sa môže dostať do problémov.

Prvý problém je problém nedostatočnej určenosti teórie dátami, hoci ho tak Friedman explicitne nenazýva.⁶ Priznáva že selekcia bude do istej miery arbitrárna vzhľadom na problém nedostatočnej určenosti - vzhľadom na neschopnosť jeho primárneho kritéria garantovať dobrý model. Tejto arbitrárnosti sa snaží vyhnúť zavedením troch ďalších epistemických hodnôt ekonomických modelov. Sú to hodnoty resp. kritériá „jednoduchosti“, „plodnosti“ a „logickej koherentnosti“ (pozri Friedman 1953, 10). S problémom selekcie dobrých modelov by nám mali

¹ Neoklasickú ekonómiu definujeme ako ortodoxnú, štandardnú, alebo učebnicovú ekonómiu.

² Pri našom pokuse o rekonštrukciu Friedmanovej koncepcie sa opierame o naše znalosti teoretizovania v neoklasickej ekonómii. Budeme teda predpokladať, že neoklasickí ekonómovia pochopili Friedmanovu koncepciu a dôsledne ju aplikujú.

³ *Viewed as a body of substantive hypotheses, theory is to be judged by its predictive power for the class of phenomena which it is intended to "explain." Only factual evidence can show whether it is "right" or "wrong" or, better, tentatively "accepted" as valid or "rejected."... Factual evidence can never "prove" a hypothesis; it can only fail to disprove it, which is what we generally mean when we say, somewhat inexactly, that the hypothesis has been "confirmed" by experience.* (pozri Friedman, 1953, 8-9)

⁴ Friedman si uvedomuje určitú vágnosť výrazu „dostatočne často“, ten problém ale ďalej nerieši a odvoláva sa na tvrdenie, že takéto problémy nedostatočnej presnosti nie sú odstrániteľné.

⁵ Možno je tomu tak preto, lebo ak majú ekonomické modely vysvetľovať iba takým spôsobom, ako je uvedené a predpoklady daného modelu nie sú relevantným testom, tak sa naskytne otázka, či by sa náhodou nedalo formulovať nekonečné množstvo ex-ante prediktívne úspešných modelov, čím by sa zdalo, že funkcia vysvetlenia ekonomických modelov by stratila niečo zo svojej sily. Naopak, ak by ekonóm postavil model na základe ktorého, by sa dali robiť úspešné retrodikcie alebo predikcie o fenoménoch o ktorých existencií ekonóm pred formuláciou svojho modelu nevedel, tak by sa zdalo že funkcia vysvetlenia by bola o niečo silnejšia ako v prvom prípade. Hoci nič by nezabráňovalo tomu, že by sa jednalo o čisto náhodnú zhodu medzi predikciami modelu a pozorovanými fenoménami.

⁶ *If there is one hypothesis that is consistent with the available evidence, there are always an infinite number that are.* (pozri Friedman 1953, 9)

pomôcť, hoci ide iba o sekundárne epistemické hodnoty, ktoré majú byť brané do úvahy vtedy, keď máme selektovať z modelov, ktoré sú rovnako prediktívne úspešné.

Druhý problém predstavuje problém nemožnosti kontrolovaných experimentov a problém povahy empirickej evidencie spoločensko vedných fenoménov. Tieto problémy sú prítomné vo všetkých spoločensko-vedných metodologických koncepciách, ale sú špeciálne problematické pre Friedmanovskú koncepciu, keďže táto kladie veľmi silné bremeno na plecia empirickej úspešnosti ekonomických modelov. To znamená, že je dôležité riešiť otázky dostupnosti, tvorby a povahy empirických dát tohto druhu. Problém nemožnosti, či zvýšenej ťažkosti kontrolovaných experimentov nepovažuje Friedman za neprekonateľný. Odvoláva sa na existenciu prirodzených/nekontrolovaných experimentov (teda jednoducho na dej vecí – ktorý generuje evidenciu sám o sebe každý deň) a na tvrdenie, že klasifikácia kontrolovaných a nekontrolovaných experimentov je vlastne neudržateľná. Každý kontrolovaný experiment má isté podmienky, ktoré nie sú kontrolované/fixované a každý nekontrolovaný experiment má isté podmienky, ktoré sú konštantné. Je teda pravda, že prírodovedci majú väčšiu slobodu v tom, že množina experimentálnych podmienok, ktoré sa z pragmatických príčin dajú fixovať, je síce väčšia ako v prípade experimentálnych podmienok spoločenských fenoménov, ale tento fakt len sťažuje prácu spoločenských vedcov – neznemožňuje ju. Fakt nemožnosti kontrolovaných experimentov síce sťažuje prácu ekonómov, ale nejedná sa o neprekonateľnú prekážku (pozri Friedman, 1953, 10). Súhlasíme s Friedmanom v tejto argumentácii. Nemyslíme si, že fakt, že prírodovedci majú ľahší prístup k väčšiemu množstvu dát, by mal sám o sebe znamenať, že metodológia spoločenských vied musí byť odlišná od metodológie prírodných vied.

1.1 Relevantnosť reálnosti predpokladov

Z existencie problémov s empirickou evidenciou si podľa Friedmana niektorí ekonómovia odvodzujú potrebu hľadať ďalšie kritériá selekcie modelov, t. j. také kritériá, ktoré by sa nevzťahovali na predikcie ekonomických modelov. Nachádzajú ich v reálnosti predpokladov. To je podľa Friedmana zásadná chyba a zároveň záver, proti ktorému je jeho text deklaratívne zameraný (pozri Friedman 1953, 14).

Čo presne predpoklady sú Friedman nikde nevysvetľuje, dokonca často používa pojem "predpoklady" derogatívne a v úvodzovkách, čím naznačuje, že pochybuje vôbec o samej existencii niečoho, čo by sa dalo identifikovať ako predpoklad. Toto je neudržateľný postoj v kontexte vlastného Friedmanovho textu. Pokiaľ by naozaj predpoklady neexistovali, tak by bolo zmyslu prázdne vôbec dokazovať, že predpoklady spravidla nie sú a ani nemusia byť realistické. Stačilo by dokázať, že nie je nič, na čo by pojem "predpoklady" referoval a celá nasledovná diskusia o ich vlastnostiach by stratila zmysel. Vnímame tento Friedmanov postoj, ako rétorickú taktiku, ktorá nie je argumentačne relevantná. Predpokladáme teda, že niečo také ako predpoklady modelov existuje a Friedman sa snaží dokázať, že na základe ich reálnosti nemožno urobiť selekciu konkurenčných modelov.

Práve naopak, podľa Friedmana predpoklady sú častokrát "divoko nepresné deskriptívne reprezentácie reality".⁷ Uvedená citácia v poznámke pod čiarou predstavuje najčastejšie citovanú

⁷ *In so far as a theory can be said to have "assumptions" at all, and in so far as their "realism" can be judged independently of the validity of predictions, the relation between the significance of a theory and the "realism" of its "assumptions" is almost the opposite of that suggested by the view under criticism. Truly important and significant hypotheses will be found to have "assumptions" that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions (in this sense). The reason is simple. A hypothesis is important if it "explains" much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone. To be important, therefore, a hypothesis must be descriptively false in its*

pasáž Friedmanovho textu, ako aj jeho najkontroverznejšiu časť. Preto ju uvádzame celú a do slovenčiny prekladáme podstatné časti.

Milton Friedman hovorí, že:

„Pokiaľ možno tvrdiť, že teória má vôbec nejaké „predpoklady“...vzťah medzi významnosťou teórie a „realizmom“ jej „predpokladov“ je takmer opakom toho, ktorý navrhuje kritizovaná strana. Skutočne dôležité a významné hypotézy obsahujú „predpoklady“, ktoré sú divoko nepresné deskriptívne reprezentácie reality... Teda, aby bola hypotéza dôležitá, musí byť vo svojich predpokladoch deskriptívne nesprávna....“ (pozri Friedman 1953, 14)

Friedman tu naráža na fakt, že mnohé vedecké modely sú vyabstrahované a idealizované. Dobrý vedecký model je podľa neho ten, ktorý málom dokáže vysvetliť veľa, t. j. taký model, ktorý neberie do úvahy veľmi veľa aspektov reality a predsa je empiricky či prediktívne úspešný. Friedman z toho usudzuje, že čím abstraktnejší, čím idealizovanejší model, t. j. čím sú jeho predpoklady nereálnejšie, tým lepší je vedecký model (samozrejme za predpokladu, že je prediktívne úspešný). Preto je irelevantné pýtať sa na reálnosť predpokladov. Vedec má postaviť model nehladiac na reálnosť predpokladov a následne tento model empiricky testovať. Ak je testovanie úspešné, tak *ipso facto* predpoklady boli správne, resp. "realistické", v tom zmysle, že si plnili svoju úlohu -t.j. figurujú z logických dôvodov vo vedeckom modeli, ktorý bol prediktívne úspešný. Dva empirické testy - test prediktívnej úspešnosti a test reálnosti predpokladov sa u Friedmana teda zredukuje na jeden jediný - na test prediktívnej úspešnosti.

Je dôležité urobiť na tomto mieste dve poznámky ohľadom Friedmanovej terminológie. Podľa Rappaporta používa Friedman pojmy *reálnosť/nereálnosť* v troch rozličných významoch (pozri Rappaport 1986).

- Predpoklad je nerealistický vtt ak sa v ňom nachádza aspoň jeden ideálny objekt.
- Predpoklad je nerealistický vtt keď neposkytuje kompletnú a vyčerpávajúcu deskripciu o tom o čom hovorí.
- Predpoklad je nerealistický vtt ak nie je pravdivý a ani aproximačne pravdivý.

Takisto samotný vzťah, o ktorý mu v jeho texte ide, Friedman používa nekonzistentne v dvoch významoch. Ide o vzťah medzi predpokladmi a ich reálnosťou. Na niektorých miestach píše tak, akoby predpoklady neboli charakterizovateľné na základe reálnosti a na niektorých miestach píše, akoby boli na základe reálnosti charakterizovateľné, ale táto charakterizácia by bola irelevantná pre selekciu modelov.

Aby sme mohli viesť diskusiu s Friedmanom, musíme fixovať význam týchto pojmov namiesto neho - inak by z jeho koncepcie ostala iba nekonzistentná polemika a nie koncepcia vedeckého modelovania. Pokiaľ ide o pojem reálnosti/nereálnosti, budeme predpokladať, že Friedmanová koncepcia pracuje s tým významom, podľa ktorého, je predpoklad pravdivý/nepravdivý resp. aproximačne pravdivý/nepravdivý. Definujeme to takto, pretože inak by z Friedmanovho centrálného argumentu ostal argument strašiakom (straw-man argument). Nikto zo zástancov reálnosti predpokladov v ekonomickom modelovaní by nevyžadoval, aby sa ekonomické modely vzdali akýchkoľvek ideálnych objektov, alebo aby poskytovali kompletnú a vyčerpávajúcu deskriptívnu reprezentáciu sveta. Takto aj argumentujeme proti niekoľko-krát v texte spomenutému argumentu, že predpoklady nemôžu byť v ekonomických modeloch reálne, pretože nemôžeme predsa (na príklad) v modeloch tovarovej výmeny brať do úvahy farbu očí a farbu vlasov výrobcu a spotrebiteľa a podobne. Toto je tzv. argument strašiakom, keďže by nikto nevyžadoval, aby boli ľubovoľné predpoklady modelov kompletné a vyčerpávajúce deskripcie sveta.

assumptions; it takes account of, and accounts for, none of the many other attendant circumstances, since its very success shows them to be irrelevant for the phenomena to be explained. (pozri Friedman 1953, 14)

Pokiaľ ide o vzťah medzi predpokladmi a ich realitou, budeme predpokladať, že vo Friedmanovskej koncepcii sa predpoklady dajú na základe reality (teda na základe pravdivosti) posudzovať.⁸ To teda znamená, že u Friedmana môžeme mať model, ktorý obsahuje nepravdivé predpoklady, ale pravdivé závery - teda empiricky úspešné predikcie. Túto podmienku musí dokonca skutočne dobrý vedecký model spĺňať. Friedman by s tým súhlasil, pretože z daných predpokladov sme dokázali odvodiť empiricky úspešné predikcie. A táto skutočnosť akoby legitimizovala nepravdivosť predpokladov, z ktorých sme odvodili dané úspešné predikcie. Friedman by povedal, že svet je zložitý a že nemožno očakávať od akýchkoľvek modelov, aby ich predikcie boli pravdivé, aby boli kompletnou deskripciou sveta. A to, že z nepravdivých predpokladov sa nám podarilo odvodiť empiricky úspešné predikcie, legitimizuje daný model, legitimizuje nepravdivosť predpokladov, a to v tom zmysle, že sme neprijali také predpoklady, z ktorých by sme odvodili empiricky neúspešné predikcie.

Friedman tu používa pojem „realita“, podľa toho, ako sa mu to hodí, raz vo význame pravdivosti a raz vo význame vyčerpávajúcej presnosti. Ak by tvrdil, že predpoklady nemožno posudzovať na základe pravdivosti, tak potom by neplatila jeho legitimačná rétorická taktika o tom, že nemôžeme od modelov očakávať vyčerpávajúcu presnosť. Musel by prísť s iným argumentom, ktorý by dokazoval, že z nepravdivých predpokladov možno odvodiť pravdivé predikcie.⁹ Ak by tvrdil, že predpoklady nemôžu byť vyčerpávajúco presné, tak by argumentoval proti pozícii, ktorú v skutočnosti nikto nezastáva.

Záver

Z uvedenej analýzy vyplýva, že Friedman sa snaží odvodiť záver, že predpoklady sú *nepravdivé v silnom zmysle* (majú pravdivostnú hodnotu nepravda) pomocou používania pojmu *nepravdivosti v slabom zmysle* (nie sú vyčerpávajúco presné). Friedman najprv ukáže, že pravdivosť v slabom zmysle nie je dosiahnuteľná a potom od nás očakáva, že prestaneme požadovať pravdivosť v silnom zmysle. Najprv ukáže nemožnosť dosiahnutia vyčerpávajúcej presnosti ekonomických modelov (využívajúc príklady o tom že predsa nemôžeme od ekonomických modelov požadovať, aby brali do úvahy farbu očí a farbu vlasov ekonomických agentov) a z toho usúdi, že pravdivosť predpokladov nie je relevantným epistemickým kritériom pre selekciu modelov - vôbec si neuvedomujúc, že odvodil niečo, čo vôbec nedokázal. Zdalo sa mu, že to dokázal, pretože nekonzistentne používa pojem "realita" predpokladov. Tento argument je teda jasný non sequitur - konkrétne sa jedná o problém ekvivokácie. Ak by chcel Friedman dokázať, že predpoklady ekonomických modelov môžu byť nepravdivé, tak by musel prísť s nejakým argumentom, ktorý by nestál len na odmietnutí možnosti dosiahnutia vyčerpávajúcej presnosti akéhokoľvek vedeckého modelu - čo je presvedčenie, ktoré je všeobecne neproblematicky akceptované. Oveľa menej akceptovateľnejšie sa nám zdá byť jeho tvrdenie, že predpoklady ekonomických modelov nemusia byť pravdivé ani len aproximačne.

⁸ V tretej kapitole Friedmanovho článku, kde hovorí o zákone voľného pádu, jasne hovorí, že vákuum je v nejom zmysle predpokladom daného modelu. Zároveň hovorí, že striktné vzaté nie je pravda, že sa nachádzame vo vákuu. Priznáva, že hustota vzduchu je niečo, čo sa dá merať a preto by bol asi aj ochotný prijať, že otázka existencie vákuua má pravdivostnú hodnotu. Preto sa predpoklad daného modelu, aspoň v tejto jeho analógii dá hodnotiť na základe reality a teda pravdivosti.

⁹ Ak by sme prijali takúto interpretáciu, tak by vznikla zaujímavá otázka, prečo by vôbec niekto prijal za pravdivé, že pravdivosť predpokladov nie je relevantným kritériom pre selekciu modelov. Podľa nás je odpoveď jasná, ale málo lichotivá. Friedman sa snaží zachrániť, za akúkoľvek cenu, neoklasickú ekonomiu - hoci aj za cenu odvrhnutia epistemickej hodnoty pravdivosti predpokladov tzn. že Friedman by v skutočnosti rezignoval na vysvetľujúcu funkciu ekonomie. Ekonomické modely by boli empiricky úplne prázdne - mimo ich prediktívnych dôsledkov.

Zoznam použitej literatúry

- [1] FRIEDMAN, Milton. 1953. The methodology of Positive Economics. *Essays in Positive Economics*. s.l. : The University of Chicago Press, 1953.
- [2] HALAS, Juraj. *Abstrakcia a idealizácia ako metódy spoločensko-humanitných disciplín*. 2015. 1, s.l. : Institute of Philosophy, Slovak Academy of Sciences, 2015, Zv. XXII. ISSN 1335 - 0668.
- [3] MACLEAN, Gillis. 1990. Still trying to Understand Positive Economics. [aut.] Abraham Hirsh. *Milton Friedman, Economics in Theory and Practice*. s.l. : The University of Michigan Press, 1990.
- [4] MADDEN, *Milton Friedman Letters*. Bartley J. 2006. 2006.
- [5] MAKI, Uskali. 2012. Realism and Antirealism about Economics. *Handbook of the Philosophy of Science*. 2012.
- [6] NAGEL, Ernest. *Assumptions in Economic Theory*. 1963. 2, s.l. : The American Economic Review, 1963, Zv. 53.
- [7] RAPPAPORT, Steven. 1986. What is really wrong with Milton Friedmans Methodology of Economics. *Reason Papers*. 1986, Zv. 11.
- [8] REISS, Julian. 2013. *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction*. s.l. : Routledge, 2013. ISBN: 978-0-415-88117-3.
- [9] SARKAR, Sahotra a PFEIFER, Jessica. 2006. *The Philosophy of Science: An Encyclopedia*. s.l. : Routledge, 2006. ISBN 0-415-93927-5.
- [10] SCHLIESSER, Eric. 2005. Galilean Reflections on Milton Friedmans "Methodology of Positive Economics", with Thoughts on Vernon Smiths "Economics in the Laboratory". *Philosophy of Social Sciences*. 2005, Zv. 35, 1.

Kontakt

Ing. Marcel Čas

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: marcel.cas@euba.sk

VPLYV DEFORESTÁCIE NA ODOLNOSTNÝ POTENCIÁL KRAJÍN ČELIŤ PRÍRODNÝM KATASTROFÁM

Ing. Mikuláš Černota, PhD.

Abstrakt

Práca sa zaoberá analýzou odolnostného potenciálu krajín na základe úbytku lesnej pokrývky. Lesné ekosystémy sú závislé na hospodárskom prístupe k ich manažmentu, ktorý následne určuje potenciál krajiny čeliť prírodným katastrofám. Tento potenciál neskôr indukuje ďalšie procesy v ekonomike a spoločnosti. Prístupy k riešeniu tohto fenoménu by mali zahŕňať v prvom rade informovanosť verejnosti o funkciách lesa, aby relevantné informácie boli prístupné a následná tvorba politík indukovaná expertmi spolu s dotknutými skupinami obyvateľstva.

Kľúčové slová: Manažment lesných zdrojov, odolnostný potenciál

Abstract

The article deals with analyses of the vulnerability/resilience based of countries based on the decrease of forest cover. Forest ecosystems are dependant on the management regime and approach which subsequently influence the potential of the land to face natural catastrophes. Such a potential afterwards induces other processes in the economy and society as a whole. The solutions of this phenomenon should be based at first on the education and awareness raising, so the proper information would reach the target groups and the induction of policies to be made by the experts together with the affected population.

Key words: Forest Resources Management, Resilience

Úvod

Odlesňovanie ako fenomén, ktorý sprevádza ľudskú spoločnosť od jej vzniku sa v posledných desaťročiach napriek úsiliu dostáva do miery, kedy ohrozuje podstatné fungovanie ekosystémov na planéte. Ohrozené sú najmä rizikové regióny, tzv. hot spoty odlesňovania. Tento problém už dávno nie je iba problémom ekologickým, jeho dosah presahuje do všetkých oblastí života. V súčasnej dobe sú to hlavne stránky zdravotná a ochranná, ktoré súvisia s udržovaním kvality života. Pri jeho výskume takisto už nie je možné iba monosektorové zameranie, ale holistická interdisciplinárna analýza, ktorá nezabúda na spoločenské aspekty. Výsledky následne môžu priniesť inovatívne pohľady na problematiku, keďže zatiaľ neboli dopady odlesňovania na spoločnosť veľmi uznané. Ekologický aspekt je samozrejme nespochybniteľný, avšak pri dôkladnej analýze môžeme vidieť vplyv na všetky oblasti vrátane hospodárstva, zdravia, sociálnych skupín a pod. Neudržateľné ekonomické praktiky môžu mať pôvod v politickej exklúzii a následkom odmietnutí marginalizovaných záujmov na jednej strane a sile prevládajúcich záujmov na strane druhej. Praktická marginalizácia pôvodných obyvateľov v mexickom Chiapas je napríklad jeden z dôvodov absencie lobingu pri ochrane dažďových lesov od extenzívnej ťažby veľkými obchodnými spoločnosťami. Odlesňovanie malo za následok veľké zosuvy pôdy počas výnimočne výdatných dažďov, ktoré pochovali malé dediny práve obývané pôvodnými obyvateľmi¹. V prípade provincie Vnútorne Mongolsko hrali kultúrne normy svoju úlohu pri dezertifikácii pastevných území.

1 ALSCHER, S. (2008): Environmental factor s on Mexican migration: The cases of Chiapas and Tlaxcala. Mexico case study report: Environmental Change and Forced Migration Scenarios (EACH-FOR)

Zvýšená reprodukcia dobytka vnímaná miestnymi obyvateľmi ako znak prosperity viedla k nadmernej pastve a následnej degradácii pôdy kvôli nedostatočným zrážkam².

Priemerná lesnatosť je podobná v krajinách s veľmi vysokým a tiež nízkym stupňom HDI (28 - 29 %). Pokým krajiny s veľmi vysokým stupňom HDI zvýšili celkovú rozlohu lesov o cca 1 % od roku 1990, krajiny s nízkym HDI stratili plochu lesov cca o 11 %. Najvyššiu stratu zaznamenal región Latinskej Ameriky a Karibiku, Sub-saharská Afrika a Arabské štáty. Sedem rozvojových krajín (Bhután, Čína, Čile, El Salvador, India a Vietnam) zvrátili vývoj z deforestácie na reforestáciu za pomoci národných aj medzinárodných programov. Existujú však domnienky, že týmto krokom niektoré krajiny len prehodili odlesňovanie do iných rozvojových krajín, takže na každých 100 ha zalesňovania, importujú ekvivalent 74 ha drevných produktov. Simulácie ukazujú, že EÚ premiestni 75 m³ dreva na každých 100 m³ zníženej ťažby do rozvojových krajín, hlavne trópov. Austrália a Nový Zéland 70 m³ a USA 40 m³. Pre pochopenie trendov v zmenách globálnej lesnej pokrývnosti je nutné analyzovať aj spotrebu, výmenu tovarov a produkciu.³ Výkazy a správy medzinárodných organizácií udávajú stratu a tiež zisk plochy lesa v jednotlivých rokoch. Regióny prírastku plochy lesa sú v súčasnosti Európa, Sev Amerika, Čína a niektoré oblasti Južnej Ameriky.

Odlesňovanie a prírodné katastrofy

Zahrnutím environmentálnej dimenzie zraniteľnosti do nášho chápania ľudskej bezpečnosti by mohlo pomôcť zamerať pozornosť verejnosti, politikov a fondov na dlhodobé hodnoty ochrany lesa a udržateľného hospodárenia. V takmer 100% prípadoch bývajú lesy hodnotené v krátkodobom meradle a primárne len ako zdroj drevnej suroviny. Toto podhodnotenie znamená, že skutočné náklady odlesňovania a deštrukcie mangrovových lesov nie sú brané do úvahy v politických rozhodnutiach, ktoré povoľujú ťažbu v horných častiach povodí riek, expanzii fariem pre produkciu kreviet alebo rozvoji turizmu v pobrežných oblastiach, čiže v zónach citlivých na výskyt katastrof. Po údere prírodnej katastrofy sú tieto dlhodobé a ťažko merateľné náklady zjavné a najväčšie bremeno ich znášania leží na miestnej populácii.⁴ Vzťah medzi lesnými ekosystémami a ľudskou bezpečnosťou je recipročný. Pokým degradácia lesných zdrojov prispieva k znižovaniu ľudskej bezpečnosti, opačne to funguje tiež. Neistota vo forme chronickej chudoby, občianskej vojny alebo masového pohybu interne vysídlených osôb môže zničiť ekosystémy a ako na zdroje bohaté, multifunkčné systémy, lesy sú vždy prvým zdrojom, ktorý je atakovaný.⁵ Dokazujú to mnohé príklady deštrukcie lesných ekosystémov pozdĺž vodných zdrojov alebo utečeneckých táborov po celom svete. Les je jednoducho vhodný zdroj mnohých služieb a surovín, avšak doba jeho reprodukcie presahuje niekoľko desaťročí, takže sa jeho manažment v dnešnej spoločnosti nezaobíde bez plánovania a ľudského zásahu.

Je jasné, že počet ovplyvnených obyvateľov pri výskyte prírodnej katastrofy je výsledkom komplexných interakcií rôznych faktorov. Socioekonomické faktory sú zvyčajne rozhodujúce, ale pri absencii dôležitých prvkov životného prostredia sa ich úloha znižuje. Niekedy je zníženie stupňa lesnatosti zároveň funkciou degradácie kvality spoločenských faktorov ako napríklad na Haiti. Haiti stratilo 98% lesnej plochy, čo v praxi znamená, že sa ročne vyrúbe 30 -40 miliónov stromov na

2 ZHANG, Q. (2008): China (Inner Mongolia) case study report: Environmental Change and Forced Migration Scenarios (EACH-FOR)

3 UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (2011): Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, New York

4 HAMMIL, A., BROWN, O., CRAWFORD, A. (2005): Forests, Natural Disasters and Human Security, [cit. 2012-04-06]. Dostupné na internete: http://www.iisd.org/pdf/2005/security_arborvitae27.pdf

5 HAMMIL, A., BROWN, O., CRAWFORD, A. (2005): Forests, Natural Disasters and Human Security, [cit. 2012-04-06]. Dostupné na internete: http://www.iisd.org/pdf/2005/security_arborvitae27.pdf

palivové drevo, ktoré tvorí hlavný energetický nosič v krajine.⁶ Rozdiely v pôsobení lesov na krajinu je tiež možné pozorovať pri rozdielnych geografických typoch, kedy v krajinách s prevládajúcim horským reliéfom je účinok straty lesnej pokrývky markantnejší ako v rovinatých oblastiach. Tento vzťah však nie je absolútny, pretože štáty položené v deltách riek sú zase zraniteľné na riziko záplav prípadne na vlny tsunami pri strate pobrežných lesov. Všeobecne sa strata magrovových porastov považuje za jeden z najvýznamnejších degradačných činiteľov pri pobrežných oblastiach, čo má za následok zníženie stavu populácie rýb a vyššiu zraniteľnosť na riziko tsunami. Tento vzťah sa naplno prejavil pri katastrofe v Indonézii a Thajsku, kde boli niektoré pobrežné komunity silno zasiahnuté vlnami, pokým v iných častiach s prítomnosťou magrovových porastov sa nestalo takmer nič. S deforestáciou sa spájajú aj iné stresory. Napríklad výskyt extrémnych teplôt v krajine alebo zosuvy pôdy. Najviac skúmaným vzťahom je výskyt lesa v horných častiach povodí veľkých riek a intenzita záplav v dolných častiach. Štáty sa veľakrát obviňujú navzájom o neudržateľnom manažmente územia a z toho vyplývajúcich následných povodní v dolných častiach riek. Najznámejším prípadom je Himalájsky mýtus z Číny a Nepálu, ale podobnému problému sa nevyhlo ani Slovensko pri regulácii odtoku do Maďarska. Faktory odlesňovania nemusia byť ilustrované iba na príklade rozvojových krajín, rozvinuté krajiny majú obdobný problém napríklad v urbánnych oblastiach, kde plocha zelene má nenahraditeľný význam pri regulácii mikroklimy, estetiky a rekreácie.

Diskusia

Pri nižšej lesnatosti sa dramaticky mení kvalita života a miestna populácia prispôbuje svoje vzorce správania. Môže dôjsť k migrácii do miest, pretože vidiecke (niekedy lesnaté) prostredie už prekročilo kapacitu zabezpečovania služieb a tovarov plynúcich z fungujúceho ekosystému pre spoločnosť. Podľa našich kalkulácií pri lesnatosti krajiny medzi 20 – 30 % sa priemerný počet ľudí postihnutých prírodnými katastrofami zmení o 957 osôb pri zredukovaní plochy lesa o 1000 ha. Pri zohľadnení miery deforestácie v jednotlivých štátoch je možné predpovedať množstvo dodatočne postihnutých obyvateľov v ďalších rokoch. Miera deforestácie medzi krajinami má rôznu hodnotu, priemerne sa však pohybuje medzi 1-3 %. Napríklad pri miere odlesňovania Madagaskaru 37 000 ha ročne sa počet ľudí postihnutých prírodnými katastrofami zvýši o 40 293, Nepále 59 050 ha ročne spôsobí nárast počtu postihnutých o 49 029 a v Mexiku 274 450 ha odlesnených plôch bude mať za následok nárast o 222 214 ľudí, v Tanzánii odlesnenie 403 350 ha lesov ročne spôsobí nárast počtu postihnutých o 442 494. Na príklade týchto štyroch krajín z Ázie, Afriky a Latinskej Ameriky je možné demonštrovať úlohu lesného ekosystému pri mitigácii účinkov katastrof kdekoľvek na planéte. Samozrejme vyslovenie určitého počtu ľudí ovplyvnených katastrofami prírodného charakteru v určitom regióne nie je len funkciou prítomnosti lesa, ale ako spomíname vyššie komplexom interakcií prírodných a socioekonomických faktorov. Pri vybraných krajinách kalkulácia ukázala vysokú závislosť tohto počtu od rozlohy lesov. S pokračujúcou deforestáciou môže dôjsť aj k migrácii obyvateľstva, keď zlyhajú základné podporné časti ekosystému. Ak v takej oblasti už existuje sezónna alebo cirkulačná migrácia, tak sa môže stať, že sa zmení sa permanentnú v momente, kedy náklady migrácie návratu presiahnu hodnotu udržiavania životnej úrovne v miestnych podmienkach.

Proces odlesňovania na medzinárodnej úrovni patrí do agendy viacerých medzinárodných dohovorov, avšak citlivosť tejto témy sa odzrkadľuje na absencii priamej konvencii o lesoch, ktorej tvorba zlyhala už na summite Zeme v Riu de Janeiru a v súčasnej dobe nebol dosiahnutý konkrétny

6 LALL, R.R., (2013): Haiti aiming to plant 1.2 million trees in a single day, In: Christian Science Monitor, [cit. 2015-07-22], Dostupné na internete: <http://www.csmonitor.com/World/Americas/2013/0429/Haiti-aiming-to-plant-1.2-million-trees-in-a-single-day>

pokrok ani na konferencii Rio plus 20. Deforestácia ako fenomén ostáva naďalej jednou z najurgentnejších ekologických výziev v súčasnosti. Riešenie nie je jednosmerné ani monosektorové. Zahŕňa aspekty regulácie medzinárodného obchodu, regionálneho rozvoja, biodiverzity, spotrebných vzorcov rozvinutého sveta a vôle medzinárodného spoločenstva zdieľať bremeno a financovať programy na jeho zastavenie. Najnovšie snahy posilniť úlohu lesov ako zásobární uhlíka v pôde a biomase a s tým súvisiace iniciatívy financovania sa stretli s pozitívnym ohlasom zo strany rozvojových krajín. Kľúčom pri tomto procese bude vzájomný vzťah donora a prijímateľa. Zo strany prijímateľov to bude nutnosť transparentného reportovania stavu prírodného zdroja a garancia jeho pretrvania po dobu financovania, a zo strany donorov zaistenie dostatočných finančných prostriedkov dlhodobého využitia. Deforestácia bude naďalej ikonou degradácie životného prostredia, ale bude prichádzať v novej agende spojenia života človeka a jeho prístupu k prostrediu ako aj vzájomne medzi sebou. Ekonomické aj spoločenské vedy by sa mali zamerať na analýzu vplyvu odlesňovania na spoločenské deje, pretože ekologické vplyvy mali v histórii značný vplyv na správanie človeka.

Zoznam použitej literatúry

- [1] ALSCHER, S. (2008): Environmental factor s on Mexican migration: The cases of Chiapas and Tlaxcala. Mexico case study report: Environmental Change and Forced Migration Scenarios (EACH-FOR)
- [2] HAMMIL, A., BROWN, O., CRAWFORD, A. (2005): Forests, Natural Disasters and Human Security, [cit. 2012-04-06]. Dostupné na internete: http://www.iisd.org/pdf/2005/security_arborvitae27.pdf
- [3] LALL, R.R., (2013): Haiti aiming to plant 1.2 million trees in a single day, In: Christian Science Monitor, [cit. 2015-07-22], Dostupné na internete: <http://www.csmonitor.com/World/Americas/2013/0429/Haiti-aiming-to-plant-1.2-million-trees-in-a-single-day>
- [4] UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (2011): Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, New York
- [5] ZHANG, Q. (2008): China (Inner Mongolia) case study report: Environmental Change and Forced Migration Scenarios (EACH-FOR)

Kontakt

Ing. Mikuláš Černota, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: mikulas.cernota@euba.sk

PÁD CYPERSKÉHO RAJA

—

OD CYPERSKO–TURECKÉHO KONFLIKTU AŽ PO CYPERSKÚ BANKOVÚ KRÍZU

Ing. Mgr. Soňa Danišová

Abstrakt

Daňové raje sa za ostatných tridsať rokov stali vyhľadávanými centrami pre založenie offshore spoločností, pretože ponúkajú nulové resp. minimálne zdanenie príjmov spoločností alebo jednotlivcov. Od krízy na Cypre už uplynuli dva roky, no zdá sa, že Cyprus však ako daňový raj nadobro skončil a čaká ho nielen zvýšenie daní, ale aj radikálne reformy. Pomôže cyperská kríza zjednotiť rozdelený ostrov? Čo presne sa na cyperskom ostrove stalo a aké politicko-ekonomické konzekvencie Cyperská republika krízou spôsobila? Odpovede na tieto a podobné otázky hľadá práve tento príspevok.

Kľúčové slová: Cyperská banková kríza, cypersko-turecký konflikt, daňové zvýhodnenie, daňový raj, voľný tok kapitálu

Abstract

Tax havens have become over the last thirty years popular centers for establishing offshore companies because they offer zero or minimum income taxation of companies or individuals. The Cypriot crisis started 2 years ago, but it seems Cyprus, however, is no longer a tax haven and yet, there is not only tax raise, but also several radical reforms coming up. Will the Cypriot crisis help unite the split island? What exactly happened on the island of Cyprus and what political-economic consequences Cyprus crisis caused? The article is looking for answers to these and similar questions.

Key words: Cypriot Bank Crisis, Cypriot-Turkish conflict, tax allowance, tax heaven, free flow of capital

Úvod

Problematika záchrany nezodpovedne hospodáriacich krajín je dnes poprednou témou v médiách či verejných internetových blogoch. Projekt eura a eurozóny, ako aj ich existencia, sú ohrozené a ekonómovia či analytici si netrúfajú odhadnúť, ako dlho toto napäté obdobie ešte potrvá. Čo sa týka existencie a fungovania offshore jurisdikcií, v súčasnej dobe, keď sa svet zmieta v problémoch spôsobených ťažkou hospodárskou krízou, sa odliv finančných prostriedkov do daňových rajov ešte zvýšil. Práve na tie krajiny, ktoré svojimi mimoriadnymi daňovými podmienkami k sebe lákajú zahraničných investorov a veľké korporácie, sa obracia pozornosť svetovej ekonomiky čoraz viac. Daňové raje¹ však vždy boli a stále sú obrovským lákadlom aj pre peňažné prostriedky pochádzajúce z obchodu so zbraňami, drogami, bielym mäsom, či inej nelegálnej a kriminálnej činnosti.

1 Zoznam daňových rajov: Andorra, Anguilla, Antigua a Barbuda, Aruba, Bahamy, Bahrajn, Barbados, Belize, Britské panenské ostrovy, Cookove ostrovy, Dominikánska republika, Gibraltár, Grenada, Guernsey, Man, Jersey, Libéria, Lichtenštajnsko, Marschallove ostrovy, Maurícius, Monako, Montserrat, Nauru, Holandské Antily, Niue, Panama, Samoa, Seychely, Sv. Lucie, Sv. Krištof, Sv. Vincent, Tonga, Turks a Caicos, Panenské ostrovy, Vanuatu.

Dostupné na internete: <http://webmagazin.teraz.sk/biznis/dane-raje-ekonomika-cyprus-peniaze/596-clanok.html>

Možnosť legálne sa vyhnúť nadmernému daňovému zaťaženiu ako aj samotný globálny trh motivoval od menších podnikateľov až po najväčších hráčov zakladať svoje firmy v offshore centrách, ktoré uplatňujú špeciálny daňový režim. Takéto transakcie ťahajú svetovú ekonomiku na dno a zdá sa, že neexistuje žiaden spôsob, ako takýto jav obmedziť alebo zastaviť. Jednak ide o legálne podnikanie, no ide tu aj o dlhodobý prehliadaný problém i samotnou OECD, ktorá jav vníma iba pod taktovkou finančného liberalizmu a voľného toku kapitálu. Poprední svetoví analytici a ekonómovia sa však oprávnene obávajú toho, ako sa bude svetová ekonomika ďalej vyvíjať, najmä keďže je zrejmé, že mnohé štátne rozpočty prichádzajú v daňových príjmoch o miliardy. Poslednou kvapkou však boli udalosti posledných mesiacov, kedy Cypruská republika, ako jeden z (teraz už bývalých) daňových rajov, ohlásila finančný kolaps a týždeň visela nad priepasťou bankrotu.

1 Cyprus pred a po turecko-cyperskom konflikte

Cyprus, resp. Cypruská republika je štát na ostrove Cyprus v Stredozemnom mori iba 113 km južne od Turecka. Severná časť ostrova patrí Turecku ako Turecká republika Severný Cyprus, no tento štát medzinárodne uznáva iba Turecko. Turecká republika Severný Cyprus vznikla odtrhnutím severnej časti ostrova od pôvodného Cypru v roku 1983. Cyprus je od roku 2004 členom Európskej únie a od roku 2008 aj členom Eurozóny.

Cyprus sa nachádza v Stredozemnom mori, no často krát sa stáva, že ho začleňujú do geografickej oblasti stredného východu. Rozloha cyperského ostrova je 9251 km², pričom z celkovej rozlohy ostrova patrí 3355 km² Tureckej republike Severný cyprus, 5896 km² patrí južnej časti – Cypruskej republike a zvyšné 3% sú teritóriom British Sovereign Base Areas (BSBA). Hneď po Sicílii a Sardínii je Cyprus tretí najväčší ostrov v Stredozemnom mori a nachádza sa v jeho severovýchodnej časti.

Novodobá história Cypru formovala jeho súčasnú politicko-ekonomickú situáciu veľmi markantne. Od roku 1570 bol cyperský ostrov pod nadvládou Osmanskej ríše a od 4.6.1878 bol ostrov v dôsledku Dohody o Cypre opäť začlenený do Britského impéria v rámci tzv. pomoci Spojeného kráľovstva Osmanskej ríši počas Rusko-tureckej vojny. Cyprus sa stal strategickým bodom pre Spojené kráľovstvo a ako jedna z jeho kolónií posilňoval jeho vplyv vo Východnom Stredomorí a Suezskom kanáli, na hlavnej trase k Indii.

V roku 1913 bol Cyprus formálne pripojený k Spojenému kráľovstvu. Nielen v tejto, ale aj v druhej svetovej vojne, sa mnoho Cyperčanov, dnes už britských občanov, zaviazalo bojovať v britskej armáde. Inklináciu k Veľkej Británii našťrbilo obdobie 40-tych a 50-tych rokov 20. storočia, kedy už začali Cyperčania požadovať zjednotenie s Gréckom. Je logické, že Spojené kráľovstvo sa všemožne snažilo udržať si vládu nad ostrovom, a to najmä po tom, čo grécki obyvatelia vyhlásili referendum o pripojení.

V priebehu 50-tych rokov sa už politická a spoločenská atmosféra natoľko vyostřila, že v roku 1960 sa Cyprus po rokovaniach medzi Spojeným kráľovstvom, Gréckom a Tureckom, nadobro osamostatnil a získal tak svoju nezávislosť. Tieto kroky však ešte viac prehĺbili rozdiely dvoch odlišných kultúr tureckého severu a cyperského juhu.² Zdravým vzťahom medzi obyvateľmi ostrova nenapomáhal ani národnostný princíp pri tvorbe štátnych inštitúcií. Prvým prezidentom sa stal cyperský Grék (vodca arcibiskup Makarios III.), avšak miesto viceprezidenta zaujal turecký Grék (politik Fazik Küçük). Sedemdesiate roky priniesli Cypru mnohé zmeny, ktoré vyvrcholili v roku 1975 jednak vyhlásením nezávislosti tureckého severu, ako aj 15.11.1983 vyhlásením samostatného štátu pod vedením Raufa Raifa Denktas̄a. Novovzniknutý štát bol však uznaný len Tureckom pod názvom “Štát Cypruských Turkov”,

2 Spojené kráľovstvo podľa súhlasu s nezávislosťou vlastní dve územia na južnom pobreží ostrova – Akrotíri a Dekéleia. Využívajú sa ako vojenské základne. Turecký brutálny postup zahŕňal bombardovanie civilných cieľov za účelom umožnenia etnických čistiek územia.

pričom tento členský status mu udelila Organizácia islamskej konferencie. Túto akciu však Bezpečnostná rada Organizácie spojených národov v rezolúcii 541 z 18.11.1983 vyhlásila za protiprávnu a vyzvala na jej zrušenie.

Česko-cyperské politické vzťahy sú pomerne priateľské, založené najmä na morálnej a materiálnej pomoci, ktorú vtedy bývalé Československo poskytlo Cyperčanom po vyhlásení samostatnosti a po tureckej invázii. Cypersko-slovenské vzťahy sú tiež bez sporných otázok, krajiny spája blízkosť názorových stanovísk a záujmov v prebiehajúcich integračných procesoch. Československo v minulosti ani Slovensko dnes síce nie sú mediátormi pri riešení cypersko-tureckého problému, no organizovaním spoločných stretnutí lídrov a predstaviteľov grécko-cyperských a turecko-cyperských politických strán poskytujú drobné služby vedúce k riešeniu cyperského problému. Slovenské veľvyslanectvo v Cyperskej republike pre lídrov týchto strán organizovalo raz za mesiac stretnutia, ktorých cieľom bolo zbližovanie ich postojov na riešenie cyperského problému, no do samotnej diskusie politických strán už nezasahovali.

Cyprus ako daňový raj bol ešte pred začiatkom hospodárskej krízy 2007-2008 krajinou s rýchlym ekonomickým rastom, modernou ekonomikou s dynamickými službami, nielen rozvinutým priemyslom, ale aj poľnohospodárstvom, infraštruktúrou a cestovným ruchom. Bol tiež celosvetovým lákadlom pre investorov kvôli najnižšej základnej sadzbe DPH pohybujúcej sa od 0% do 15%, pričom nulová sadzba sa týkala potravín, detského odevu a obuvi, kníh, tlačovín, leteniek, či zdravotníckych potrieb. Na alkohol bola uvalená 10% až 13% DPH. Čo sa týka fyzických osôb, daň z príjmu sa odvíjala od výšky ročného príjmu.

Práve Cyprus sa pre investorov stal vstupnou bránou do strednej i východnej Európy a patril medzi najväčších investorov v takých krajinách, ako je Rusko, ČR, Poľsko a Rumunsko. Drvivá väčšina investorov na Cypre boli rezidenti týchto krajín, cudzinci len minimálne. Od roku 2002 bolo na Cypre možné zakladať IBC podliehajúce 4,25% dani, no tieto spoločnosti nesmeli jednak podnikat' na cyperskom území, a jednak byť vlastnené cyperskými rezidentmi. Len o rok neskôr však bola účinná nová legislatíva, ktorá zrušila nielen špeciálny offshore režim na Cypre, ale zaviedla aj jednotnú sadzbu dane pre všetky subjekty vo výške 10%, čo predstavovalo najnižšiu sadzbu dane v EÚ. Táto sadzba nie je konečná a vďaka veľmi benevolentným daňovým zákonom je možné bez problémov a celkom legálne si sadzbu dane znížiť až o celú polovicu. Obdobne je tomu aj na Malte – od roku 1989 mala možnosť zakladať offshore spoločnosti do roku 1994 a naplno sa začala pripravovať na dlhodobý proces vstupu do EÚ. Výhody daňového raja si však krajina ponechala i naďalej a vďaka tzv. imputačnému daňovému systému umožňuje minimalizovať daňové zaťaženie maltských spoločností vlastnených nerezidentmi až na 0%.³ Aj napriek tomu, že spoločnosti podliehajú 35%-nej sadzbe dane zo zisku, systémom refundácií a zápočtov je väčšina dane vrátená na úrovni akcionárov.⁴

Ako už bolo spomenuté v úvode prvej kapitoly, Cyprus sa stal členom Európskej únie spolu so Slovenskou republikou v máji 2004. V tomto období mal tento stredomorský ostrov obrovskú šancu ukončiť svoj dlhoročný problém. Brusel pôvodne privítal možnosť prijať ostrov ako celok, avšak zainteresované strany nedospeli ku konsenzu. Do Európskej únie teda vstúpila iba južná cypersko-grécka časť ostrova, s ktorou vedie prístupové rokovania od roku 1998. Grécko totiž pohrozilo, že je pripravené vetovať proces rozširovania EÚ, ak bude Cyprus

3 V závislosti od druhu príjmu sa efektívne zdanenie maltských spoločností vlastnených nerezidentmi pohybuje v intervale 0 – 6,25%).

4 MARTIN SCHMIDT. 2010. *Daňové raje*. [cit. 10.5.2013] Dostupné na internete: <http://www.epi.sk/Main/Default.aspx?Template=/Main/TArticles.ascx&phContent=/Main/ArticleShow.ascx&ArtID=2701&LngID=0&CatID=64>

z neho vyčlenený. Turecko sa v tej dobe k problematike vyjadrilo hrozbou anektovať severnú časť ostrova, ak sa pred vstupom Cypru do EÚ otázka rozdeleného ostrova nevyrieši.

Ukazuje sa, že doterajšie diskusie o cyperskej finančnej kríze sa koncentrujú najmä na alarmujúcu situáciu, s ktorou akútne zápasia grécki Cyperčania na južnej časti ostrova. Je dôležité podotknúť, že jedným z hlavných dôvodov, prečo sú tureckí Cyperčania z debát o osude ostrova vynechaní, je ten, že kolaps bankového systému na obyvateľov severnej časti, kde sa samozrejme platí tureckou lírou, zatiaľ nemá žiaden významný dopad. Nie každý si tento fakt však uvedomuje, následkom čoho je to, že tureckí Cyperčania spustili vo Veľkej Británii reklamnú kampaň lákajúcu zahraničných turistov na dovolenku k nim provokatívnym sloganom: „Nestresujte sa. Na severnom Cypre nie sú žiadne euro problémy.“ Keď si však spomenieme na vyššie spomínané udalosti za niekoľko posledných desiatok rokov, neznie to len paradoxne, ba dokonca až ironicky.

Napriek tomu, že tureckí Cyperčania dlho snívajú o členstve v EÚ, akonáhle keď ich južní susedia v referende o zjednotení ostrova v roku 2004 Annanov plán zamietli, neostalo im nič iné, iba spoza mŕtvej zóny, ktorá ostrov pretína na dve časti, pozorovať, ako grécki Cyperčania oslavujú svoj vstup do Únie bez nich. 1.5.2004 síce vstúpil do EÚ ostrov ako celok, avšak iba z teoretického hľadiska. Prakticky to však znamenalo, že spolu s ďalšími deviatimi krajinami vrátane Slovenska vstúpila do EÚ iba jeho južná časť. Cyprus ako nový členský štát (hlavné mesto Nikózia doteraz rozdeľujú ostnaté drôty a barely s pieskom) sa stal de facto symbolom zlyhania procesu rozširovania, pretože európski diplomati počas prístupových rokovaní nepoužili politiku „cukru a biča“ dostatočne dôsledne.

Keďže tureckí Cyperčania vyslovili podporu Annanovmu plánu, za čo sa im Brusel plánoval náležite odmeniť – napríklad aj tým, že im umožní voľný medzinárodný obchod. Dodnes sa tak ale nestalo, pretože grécki Cyperčania prijatie nariadenia v EÚ blokujú. Situácia je na ostrove stále pomerne dosť vyhrotená a vízia lepšej komunikácie susedných národnostných štruktúr nevyzerá optimisticky. Tureckí Cyperčania sú kvôli pretrvávajúcej medzinárodnej politickej a ekonomickej izolácii závislí z veľkej časti na finančnej podpore zo strany Turecka. Ako sme už spomenuli, menu používajú tureckú líru, ich bankový systém nie je napojený na grécko-cyperské či grécke banky a ich izolovaná ekonomika si našla cestičky záchrany v druhej spolupráci s materským Tureckom nielen vo forme cestovného ruchu vybudovaného na kasínach, ale aj v širokej ponuke univerzitného vzdelávania predovšetkým pre klientov a študentov z Turecka. Práve to je totiž jedinou krajinou, s ktorou majú priame letecké spojenie.

Medzičasom boli prijaté grécko-cyperské vládne opatrenia, ktoré majú na zreteli pomôcť naštartovať ich krachujúcu ekonomiku. Keďže boli len pred niekoľkými rokmi v Stredozemnom mori objavené zásoby nerastných surovín, vkladajú sa do ich ťažby veľké nádeje. Nastáva tu však pomerne nezanedbateľný paradox – ťažba ropy a plynu je síce na tomto území kľúčová, no za súčasných podmienok by mohla viesť k vystupňovaniu napätia v regióne. Problematika vlastníctva nerastných surovín sa dotýka nielen oboch cyperských komunít, ale aj záujmov Turecka a Grécka, ktoré nemajú vyriešenú otázku teritoriálnych vôd v Stredozemnom a Egejskom mori a tiež tretích krajín ako napr. Izraelu, Sýrie, a Libanonu. Sofistikovane a vopred podrobne naplánovaná riadená ťažba nerastných surovín na Cypre a v jeho okolí by mohla prispieť k ekonomickému rozvoju oboch komunít na ostrove, ako aj k prehĺbeniu medzinárodnej spolupráce v celom regióne. Koniec koncov, vo svete by sme podobných príkladov našli viacero. Obdobným príkladom z histórie je unikátna povojnová spolupráca v oblasti kľúčových hospodárskych odvetví uhliarskeho a oceliarskeho priemyslu medzi takými znepriatelenými krajinami, akými bez pochyby boli Francúzsko a Nemecko. Na Cypre sa nám predstava o takejto bi-komunitnej spolupráci môže javiť ako utopistická, veď predsa len samotné mierové rokovania pod záštitou OSN sa bez väčšieho úspechu ňaťahujú už

niekoľko desaťročí. Rýchlo sa rozširujúca kríza by však mohla presvedčiť všetky zainteresované strany, že hoci cyperský konflikt považujú z rôznych dôvodov za pohodlný, hospodársky rast na ostrove nikdy nedosiahne svoj plný potenciál, ak ho budú pretínať ostnaté drôty, barikády a vrecia naplnené pieskom (doslova). Kľúčovým krokom v tomto smere a jedným z najúčinnějších opatrení, aké možno v rámci grécko-cyperského bankového kolapsu navrhnúť, je odstránenie mŕtvej zóny.

Ako sa hovorí, všetko zlé je na niečo dobré. A je tomu tak aj teraz, veď napriek tomu, že viacerí tureckí Cyperčania boli z výsledkov referenda v roku 2004 sklamaní, sú dnes pravdepodobne vďační za to, že sa ostrov nezjednotil. Bankový kolaps na juhu a očakávaná hospodárska recesia môžu teoreticky prispieť k vyrovnaniu rozdielov medzi severom a nateraz ešte stále bohatším juhom, avšak finančná kríza, ktorej grécki Cyperčania čelia, zatiaľ veľký vplyv na vývoj pomerov na severe ostrova nemá. Ekonomiky týchto dvoch komunit síce nie sú veľmi prepojené, je však možno očakávať, že situácia postupne ovplyvní aj sever. Musíme pripomenúť, že obchod, ktorý prebieha medzi komunitami podľa zásad nariadenia EÚ o zelenej línii, bol vždy relatívne obmedzený a môžeme len očakávať, že v dôsledku momentálnej krízy ešte viac poklesne. Je nateraz tiež veľmi otáznne, koľko tureckých Cyperčanov zamestnaných na grécko-cyperskej strane si v čase hospodárskeho úpadku dokáže udržať svoju prácu.⁵

Ako obľúbená dovolenková destinácia si južná časť Cypru čoskoro užívala veľmi vysoký ekonomický vzostup a zaznamenala pomerne vysokému životnému štandardu obyvateľstva. Naopak, severná časť ostrova však vďaka ekonomickému embargu (uvalenému od neslávnej jednostrannej deklarácie nezávislosti) za juhom dosť zaostávala, hlavne čo sa životnej úrovne týkalo. Hospodárska kríza spustená finančnou krízou z obdobia 2007-2008 však spustila sled udalostí, ktorý vyvrcholil bankovou krízou na Cypre v rokoch 2012-2013, ktorej svedkom sme boli len nedávno. Čo presne sa na Cypre stalo nám objasní druhá kapitola.

2 Cyperská kríza 2013 a jej celoeurópske konzekvencie

V poslednom období sme svedkami toho, že globálny kapitalizmus postupne mieri k tomu, že je čím ďalej, tým menej globálny. Nie je tomu až tak dávno, kedy nebolo také jednoduché len tak presúvať veľké masы peňazí do zahraničia. Politika obmedzeného pohybu kapitálu bola považovaná v polovici 20. storočia až do sedemdesiatych rokov za vhodnú politiku. Veď napríklad Veľká Británia obmedzovala britské investície do zahraničia až do roku 1979 a mnohé iné krajiny obmedzovali svojich vlastných občanov v porovnateľne nákladných aktivitách až do osemdesiatych rokov. Podobné obmedzenia logicky znižujú rast, pretože podľa všeobecnej ekonomickej teórie a jej ideológie voľného trhu predsa trhy najlepšie vedia, ktorými tokmi sa peniaze majú pohybovať. Práve vďaka tomuto názoru bolo mnoho krajín obmedzujúcich toky kapitálu odsudzované, ako napríklad Malajzia v roku 1998. Prax však ukazuje, že neobmedzený tok kapitálu vôbec nie je ideálnym riešením. Dôkazom toho je aj fakt, že začiatkom druhej polovice dvadsiateho storočia až do osemdesiatych rokov sme krízu dnešných rozmerov nezaznamenali.⁶

Už v deväťdesiatych rokoch minulého storočia harvardský ekonóm Dani Rodrik varoval, že čím viac bolo obmedzenie toku medzinárodného kapitálu uvoľňované, tým viac sa šírila finančná kríza. Na túto koreláciu dnes poukazuje aj americký ekonóm Paul Krugman.

5 Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/komentare-000338/komentar/pomoze-cyperska-kriza-zjednotit-rozdeleny-ostrov-000146>

6 Zlom nastal v roku 1982, keď zasiahla kríza Argentínu, Brazíliu, Čile a Mexiko, neskôr v roku 1991 Fínsko a Švédsko, opäťovne Mexiko v roku 1995, Thajsko, Malajziu, Indonéziu a Kóreu v roku 1998 a nakoniec jej padla do rany aj Argentína v roku 2002. Za posledných 5 rokov zasiahla kríza aj ďalšiu skupinu krajín – Island, Írsko, Grécko, Portugalsko, Španielsko, Taliansko a problémy minulý rok už hlásilo aj Slovinsko a Cyprus.

Niektorí ekonómovia však finančnú krízu spájali iba s chudobnejšími krajinami a existenciu problému rýchleho pretekania veľmi veľkého objemu peňazí v bohatých ekonomikách slepo prehliadali, alebo a priori bagatelizovali. Tento problém musia čo najskôr vlády začať riešiť a intervenovať tak, aby obmedzili rýchlosť pohybu kapitálu medzi jednotlivými krajinami tak, ako tomu bolo v minulosti.

V týždni pred rozhodnutím EÚ o vynútenom zdanení cyperských vkladov previedli politici a osoby blízke vláde do zahraničia takmer 4,5 miliardy Eur. Majitelia týchto účtov s najväčšou pravdepodobnosťou dostali varovanie o chystanej mimoriadnej dani a následne finančné prostriedky v celkovej hodnote 20 miliárd Eur opustili niekoľko stoviek cyperských účtov. Grécka centrálna banka neskôr ale previedla na Cyprus 4-5 miliárd Eur ako pomoc gréckym bankám zvládnuť očakávané hromadné výbery z účtov.⁷ V krajine sa následne rozbehlo aj prvé vyšetrovanie s prekvapivým zistením, že napriek zablokovaným výberom či prevodom finančných prostriedkov z krajiny opustilo cyperskú republiku dosť mysterióznym spôsobom až šokujúce kvantum peňažných prostriedkov. Ruskí investori si markantnú časť svojho majetku previedli buď do zahraničných pobočiek cyperských bánk, alebo sa k svojim finančným prostriedkom dostali výbermi v pobočkách ruských bánk na Cypre, z čoho je dodnes podozrievaná cyperská centrálna banka.

Postupne vyplávalo na povrch kvantum škandalózných informácií priamo zo zákulisia cyperského bankového sektora – napr. podľa denníka *Süddeutsche Zeitung* pomohol popredný svetový finančný dom Deutsche Bank vyše trom stovkám spoločností prelievať peniaze do daňových rajov. Aj slovenské firmy hľadajú v daňových rajoch svoje útočisko – veď len v roku 2012 bol celkový počet slovenských spoločností, ktoré využívali miernejšie zdaňovanie svojich príjmov, evidovaných až 3072⁸. Aj keď si naša vláda uvedomuje tento problém a minister vnútra Róbert Kaliňák si vyžadoval zverejniť aj zoznam tých, ktorí sa vyhýbajú plateniu daniam, veľké opatrenia sa týmto smerom ešte neudiali.

Cyprus má teda už obdobie zasľúbeného raja nadobro za sebou – minimálne toho daňového určite. Ako je zrejmé už z predchádzajúcej kapitoly, daňové raje sú krajiny samy seba propagujúce ako miesto, kde si majetnejšia populácia bez zbytočných ďalších otázok ukladá svoje peniaze. Kríza na Cypre však nadobro pohľad na daňové raje zmenila a neobmedzený pohyb kapitálu už nikdy nebude považovaný za celosvetové pozitívum. Aký bol však sled udalostí od začiatku marca 2013 v EÚ v súvislosti s Cyperskou krízou?

Prvotné problémy v bankovom sektor zaznamenal Cyprus už v druhej polovici roku 2012, no samotná kríza sa prehĺbila až začiatkom roku 2013. Cyperské banky zatvorili svoje brány 16. marca 2013 až do 29. marca, kedy po prvýkrát po dvoch týždňoch opäť otvorili, aj to len s maximálnym 300-eurovým hotovostným výberom peňazí. Do tohto momentu sa mohli Cyperčania dostať k hotovosti len prostredníctvom bankomatov⁹. V polovici marca ECB vyhlásila, že dôjde k zastaveniu pomoci bankám na Cypre cez pumpovací nástroj ELA. Bola to (a stále je) pre Cyprus ťažká situácia, nakoľko krajinu značne poznačili aj enormné straty v Grécku, a aby sa zabránilo totálnemu bankovému kolapsu, bolo nutné ihneď konať. Trojka sa teda rozhodla, že Cyprus (na rozdiel od Španielska) a straty v jeho bankách ponesú nielen európski daňovníci prostredníctvom Eurovalu, ale aj súkromné fyzické či právnické osoby vlastniace finančné prostriedky v cyperských bankách.

Pôvodná myšlienka zdanit' komplet všetky vklady vo všetkých cyperských bankách bola podmienkou finančnej pomoci eurozóny, no neprešla cyperským parlamentom, a kým sa znovu

7 Dostupné na internete: <http://aktualne.atlas.sk/cyperska-kriza-pokracuje-banky-zostanu-zatvorene-aj-na-buducityzden/ekonomika/ekonomika-v-eu/>

8 Bisnode – Česká Republika, Portál Čekia.cz, 24.4.2012 [cit. 30.5.2013] Dostupné na internete: <http://www.cekia.cz/cz/archiv-tiskovych-zprav/378-tz120522>

9 Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59602190-cyprus-nechce-opustit-eurozonu-tvrdi-prezident>

otvorili cyperské banky, sa na sklonku marca zrodila nová dohoda – Euroval síce zabezpečí 10 miliárd Eur pre Cyprus ako taký, nie však pre jeho banky. Likvidáciou druhej najväčšej banky Laiki sa účty do 100 000 Eur mali presunúť do tej najväčšej – Bank of Cyprus. Vklady nad 100 000 Eur sa síce nezdanili, no boli znížené o stratu likvidovanej banky. Vkladatelia v Bank of Cyprus nad 100 000 Eur mali prísť o 20-40% a získať bezcenné akcie banky. Záchrana cyperského bankového systému sa stala druhou najdrahšou v histórii (Hneď po kríze v Indonézii v roku 1997).

Nielen Rusko, ale aj Nemecká spolková republika investovala na Cypre a následne prišla o časť peňazí na dôchodky. Až 98% tamojších dôchodkových fondov predstavovali finančné prostriedky slúžiace na výplatu nemeckých štátnych zamestnancov, ktorý sa odhaduje na 260 miliónov eur. Cyprus však nebola jediná riziková investícia, kam peniaze z Brandenburska tiekli – smerovali nielen do krajín PIGS ako Írsko, Španielsko či Portugalsko, ale aj na exotické Kajmanské ostrovy. Situácia však nie je až tak čierna ako sa zdá. Brandenburské fondy si aj napriek kríze na Cypre stále zachovávajú plusové hodnoty, veď len od roku 2009 zarobili 6,9 milióna eur, čo bolo oveľa viac ako plánovali.¹⁰

Keď Španielsko 21. marca 2013 predalo dlhopisy za 4,31 miliardy eur s relatívne stabilnými výnosmi, bolo to jasným indikátorom, že kríza na Cypre mala len minimálny vplyv na tých investorov, ktorí zrejme vlád v Madride dôverovali. Keďže Španielske ministerstvo financií získalo 3,06 miliardy eur z predaja dlhopisov splatných v roku 2016, dosiahol ich priemerný výnos 3,02%. Mimo týchto aktivít predalo ministerstvo obligácie splatné v roku 2018 za 589 miliónov eur. Pri predchádzajúcej aukcii dlhopisov s rovnakým termínom splatnosti vzrástol priemerný výnos iba veľmi mierne – z 3,56% na 3,59%. Španielsko tiež dostalo 660 miliónov eur za dlhopisy splatné v roku 2012 s priemerným výnosom 4,48%. Ten je nižší ako 4,89% pri marcovej aukcii. Keďže Madrid požiadal o záchranný úver pre banky v krajine, náklady Španielska na obsluhu jeho dlhu klesli od minulého leta.¹¹

Tak ako sú Španieli zdá sa imúnny, cyperská kríza zasiahla finančné systémy viacerých krajín vrátane Slovenska. Viaceré malé ekonomiky sa vďaka Cypru dostali pod drobnohľad a Európa sa obáva, že cyperský scenár by sa mohol opakovať. Pomoc v objeme 10 miliárd eur síce odvrátila hroziaci bankrot krajiny ale medzinárodný cyperský veriteľia túto pomoc ale podmienili obzvlášť tvrdými podmienkami (zatvorenie druhej najväčšej cyperskej banky Laiki a vynútené straty z nepoistených bankových vkladov). Ako sme už vyššie spomínali, predstava straty až 40% svojich úspor klientov cyperských bánk, ktorý majú na účtoch viac ako 100 000 eur je katastrofálna.

Ďalšou z malých ekonomík, ktorú nepriaznivo lavínovo zasiahla cyperská kríza je Slovinsko. Je to ďalšia malá krajina Eurozóny s predimenzovaným bankovým sektorom, ktorej dôvera bola zhoršená vďaka tvrdým podmienkam cyperského programu. Koncom marca poskočili výnosy z desaťročných dlhopisov Slovinskej vlády o 100 bázičných bodov na 6,8%. Na tejto úrovni boli naposledy v septembri 2012. Slovinský bankový sektor je síce oveľa menší ako ten cyperský, avšak podiel úverov, ktoré zlyhali, už dosiahol 15% celkových aktív. Ekonomovia a analytici na základe minuloročného prepadu o 2,3% odhadovali, že v krajine poklesne v tomto roku ekonomika o minimálne ďalšie 2%, čo by znamenalo že objem zlyhaných úverov sa bude ďalej zhoršovať.

Veľmi často porovnávanou krajinou s Cyprom je obdobne malá ostrovná krajina Malta. Finančný sektor na Malte predstavuje 8-násobok výkonu tamojšej ekonomiky, t.j. úroveň, ktorú vykazoval nielen Cyprus ale aj Írsko. Problematická situácia nastala aj v Luxembursku,

10 Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59580690-cyperska-kriza-zasiahla-aj-nemcov-pridu-o-cast-uspor>

11 Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59630920-cyperska-kriza-neovplyvnila-financovanie-spanielska>

pretože bankové aktíva v krajine prevyšujú jej hrubý domáci produkt až 20-násobne. Tým, že je to suverénne najvyššia miera v celej Eurozóne, strata dôvery môže zasiahnuť aj Luxembursko. Pôsobia tu totiž pobočky a dcérske spoločnosti zahraničných bánk, ktoré by eventuálne mohli očakávať výraznú podporu svojich materských bánk, alebo eventuálne domovských krajín. Kým na Cypre je to až 71%, ako uvádzajú štatistiky ECB, objem celkových aktív v Luxemburskom bankovom sektore, ktoré držia domáce úverové ústavy, tu predstavuje iba 8%.

Situácia v pobaltských krajinách je zdá sa optimistickejšia. Estónske banky napríklad sú síce závislé na zahraničnom financovaní, zdrojom toho sú však tradične stabilné severské štáty. Aj verejné financie Estónska sú vo veľmi silnej kondícii. V porovnaní s Estónskom je náš bankový sektor síce najmenším bankovým sektorom v eurozóne, no v jej prospech hovorí silný hospodársky rast, ktorý Slovenská republika dosahovala počas krízy v eurozóne. Obe tieto krajiny však čelia hrozbe, že ak sa na trhoch bude aj naďalej stupňovať všeobecná nedôvera voči malým ekonomikám, negatívnym dopadom cyperskej krízy sa nevyhnú ani ony dve.¹²

Koncom marca bol zaznamenaný mierny rast ceny ropy po výraznejšom znížení v druhej tretine mesiaca. Počiatočné zlacnenie ropy bolo spôsobené cyperskou finančnou krízou, ktorá nepriaznivo ovplyvnila nielen finančné trhy Európy, ale v tomto neistom prostredí dostala pod tlak aj rizikovejšie aktíva, akými bezpochyby ropa je. Bezpečné investície však naopak posilňujú.¹³

Pre Cyprus teda nastali obzvlášť náročné časy a jeho dlh sa odhaduje, že narástol na 140–180% HDP. Cyprus je ochromený striktnou kontrolou pohybu peňazí, ktorou sa porušila jedna zo štyroch základných slobôd, ktoré sú jej piliermi. Krajinu tiež pribil k zemi kolaps finančného priemyslu a obchodu a krajine ešte v apríli a začiatkom mája reálne hrozil bankrot. Euro už jednoducho nie je Eurom. To čo napríklad hrozilo v Grécku (nová mena Geuro ako náhrada pôvodného eura), je dnes realitou na Cypre – Euro na Cypre má dnes inú hodnotu ako napríklad v Nemecku.

Ďalším veľkým otáznikom je fakt, že Cyprus môže figurovať ako určitý precedens, ktorý by sa mal aplikovať na obdobné problémy bánk v ďalších krajinách. Je alarmujúce, že banky a ich straty by dnes mali znášať jej akcionári a veritelia a tento scenár by pre mnohé krajiny znamenal katastrofu. Keď sa pozrieme bližšie na európske krajiny, v ktorých podiel vkladov nad 100 000 Eur je najvyšší, spozornieť by malo najmä Francúzsko. Španielsko na tom nie je práve najlepšie, keďže už čerpá pomoc z Eurovalu. Taliansko na tom tiež nie je ružovo, nakoľko je zadlžené a osud jeho reforiem je otázný. Aj ECB môže prísť o veľkú časť svojich aktív, keďže akceptovala cyperské dlhopisy ako kolaterál v objeme až 9 miliárd Eur a v prípade, že Cyprus vyhlási neschopnosť splácať svoj dlh, značne sa tým naštříb jej dôveryhodnosť.¹⁴

Záver

Aj keď sa bankrotu na Cypre podľa všetkého podarilo zabrániť, vynára sa v súvislosti so skutočným pozadím cyperskej krízy množstvo otázok či varovaní. Napríklad ruské pozadie bankového sektoru celú situáciu iba viac škandalizuje. Na cyperských bankových účtoch sa nachádza podľa ratingovej agentúry Moody's až 31 miliárd USD z Ruska, pričom právnickým a fyzickým osobám patrí 19 miliárd a zvyšných 12 miliárd dolárov ruským bankám. Keďže Cyprus ako daňový raj priťahoval kapitál z celého sveta, je iba logické, že vo veľkej miere prilákal aj ten pofidérny. Z toho logicky vyplýva, že aj ruský kapitál na Cypre aspoň z časti

12 Dostupné na internete: <http://www.webnoviny.sk/ekonomika/voci-cyperskej-krize-nie-je-podla-ibt/653502-clanok.html>

13 Dostupné na internete: <http://www.teraz.sk/ekonomika/ropa-wti-brent-cena-vyvoj/41021-clanok.html>

14 Dostupné na internete: <http://eurokriza.sk/2013/03/o-cypre-este-budeme-pocut-budiz-euro-132013/>

pochádzal z pochybných zdrojov. Vnímanie Európy túto situáciu skreslilo až na tak, že ruský kapitál sa už a priori vníma ako podozrivý a pri riešení cyperskej krízy si v prvom rade hľadá Rusi na svoje vlastné záujmy. Situácia na Cypre je mnohými expertmi vnímaná ako snaha o purifikáciu európskeho finančného systému a transparentné premiestnenie kapitálu na iné miesta. Smutný fakt, že kríza zasiahla aj ruský kapitál na Cypre, treba vnímať ako sprievodné straty a očakávané riziko podnikania. Bežnou praxou v priebehu každej krízy býva tiež fakt, že sa na nešťastí jedného podarí zbohatnúť iným. Odtekajúce finančné prostriedky z Cypru sú želanou korisťou pre cyperských konkurentov v EÚ, ktorí bažia po značnej časti cyperských bankových vkladov a finančných operácii. Je preto nutné napraviť jednotlivé systematické chyby, ku ktorým došlo ešte počas formovania EMÚ a hľadať efektívne riešenia v európskych zdrojoch.¹⁵

Najväčší záujem na tom, aby sa Cyprus podrobil podmienkam EÚ, malo v prvom rade Nemecko, ktoré dbá hlavne o to, aby takto názorne demonštrovala nevyhnutnosť dodržiavania finančnej disciplíny všetkými krajinami. Prvotný scenár finančnej pomoci z Ruska sa síce nerealizoval a Cyprus pristúpil na požiadavky Trojky (Európska komisia, Európska centrálna banka a MMF), aby sa na záchrane podieľali súkromní investori v dvoch najväčších bankách s vkladmi nad 100 000 Eur. Pre tých, čo vedia každú krízu šikovne speňažiť, je cyperská kríza dobrým signálom, že ruský bankový systém je stabilnejší ako ten náš európsky a Rusko aj napriek značným materiálnym stratám odchádza z boja so vztýčenou hlavou. Znova sa nám teda potvrdila stará pravda, že najlepšie investičné príležitosti vznikajú vtedy, keď na uliciach tečie krv, a práve takými boli tento rok cyperské štátne dlhopisy.¹⁶ Podľa viceguvernéra ruskej centrálnej banky Alexeja Simanovského však prekvapivo nepredstavuje finančná kríza na Cypre žiadnu systémovú hrozbu pre ruský bankový systém a neverí, že by existovalo riziko úpadku ktorejkoľvek ruskej banky v dôsledku krízy.¹⁷ Ekonomovia tiež poukazujú na fakt, že cyperská kríza vyplavila otázky nad dôveryhodnosťou ratingových agentúr. Ako dôveryhodné sú rebríčky ich hodnotení? Ved' o cyperských bankách nebola v minuloročnom hodnotení najhorších európskych bánk ani len zmienka.¹⁸

Čo sa týka sektora finančných offshore služieb, aj ten sa aj vďaka kríze v porovnaní s minulosťou mení. Spomeňme aspoň niektoré zo zmien, ako zvyšovanie transparentnosti, či výmena informácií pri závažných trestných činoch (no nie však v oblasti daňových únikov). Štandardom sa stáva dodržiavanie pravidiel „poznaj svojho zákazníka“ a čoraz viac sa tiež inklinuje k službám s vyššou pridanou hodnotou. Trendom na začiatku nového tisícročia je prechod od používania jednoduchých offshore štruktúr k omnoho sofistikovanejším modelom, ako aj k využívaniu špecifik daňových systémov vyspelých krajín. Dnešné daňové raje a offshore jurisdikcie sa snažia skôr špecializovať na určitú oblasť a práve vďaka tomu sa niektoré z nich postupne menia na transparentne fungujúce rešpektované finančné centrá.¹⁹

Čo dodať záverom? Možno pár prognóz z ponuky popredných ekonómov, analytikov a (nie len nevyhnutne) euroskeptikov. Ešte v polovici marca (krátko po zverejnení podmienok pomoci) sa cyperská vláda nechala počuť, že na základe vyšetrovania zistí, kto všetko je za bankovú krízu zodpovedný. Mala tiež preveriť presuny kapitálu z ostrova ešte pred uvalením

15 Dostupné na internete: http://slovak.ruvr.ru/2013_03_27/Cyperska-kriza-a-jej-politicky-aspekt/

16 Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59862480-pozrite-sa-ako-sa-dalo-zarobit-na-cyperskej-krize>

17 Dostupné na internete: <http://openiazoch.zoznam.sk/cl/131945/Cyperska-kriza-nie-je-pre-ruske-banky-rizikom-tvrdi-Simanovsky>

18 Dostupné na internete: <http://udalosti.noviny.sk/ekonomika/02-04-2013/cypersky-precedens-nie-je-euro-ako-euro.html>

19 MARTIN SCHMIDT. 2010. *Daňové raje*. [cit.10.5.2013] Dostupné na internete: <http://www.epi.sk/Main/Default.aspx?Template=/Main/TArticles.ascx&phContent=/Main/ArticleShow.ascx&ArtID=2701&LngID=0&CatID=64>

kapitálových kontrol, ktoré to znemožňujú. Keďže však centrálna banka Cypru nedodala špecializovanej parlamentnej komisii dostatočné materiály, ktorá bola touto úlohou poverená, nebolo možné tieto skutočnosti prešetriť. Išlo o presuny prevyšujúce 100 000 eur z dvoch už skôr spomínaných najväčších cyperských bánk (Bank of Cyprus a Laiki Bank) ich sa malo týkať aj samotné vyšetrovanie. Ďalšou smutnou správou pre ostrov je aj krutý fakt že namiesto pôvodne schváleného 17 - miliardového balíka bude Cyprus potrebovať o 6 miliárd viac. Otázka znie, kto tento rozdiel doplatí? Bude to samotný ostrov? Veď Trojka vláde požičala 10 miliárd (z toho MMF sa bude podieľať miliardou). Zvyšok si už bude musieť zadĺžený ostrov vykryť sám, každopádne práve kvôli 7 miliardám zdanil Cyprus nepoistené vklady. Je zjavné, že tento zvrat odhalil katastrofálny stav tamojšieho bankového sektora. Pôvodný scenár môžeme teda vyhodnotiť ako zle pripravený a zostáva predzvesťou temných vyhliadok ostrova – zvýšenie počtu bankrotov, väčšie straty bánk, prepád realitného trhu ako aj zhoršenie toho pracovného. Dlh ostrova mal podľa ekonómov stúpať asi do polovice roku 2015, kedy by mal v predpokladanom prípade dosiahnuť okolo 125% HDP, čo sa v podstate aj naplnilo. Ten by mal postupne klesať, avšak v roku 2020 sa očakáva, že by celkový dlh ostrova mal byť nad úrovňou 100% HDP. Skutočnosť však môže byť oveľa horšia, pretože všetko závisí od toho ako sa bude vyvíjať cyperské hospodárstvo. Tu sa počíta že by sa mohol ostrov vrátiť k rastu už v priebehu tohto roka. Vláda však predpokladá pre budúci rok iba 5% pokles exportu, čo scenár s hospodárskym rastom privádza, uznajme, do pomerne komickej roviny.²⁰

Zoznam použitej literatúry

- [1] MARTIN SCHMIDT. 2010. *Daňové raje* [cit.10.5.2013] Dostupné na internete [online]: <http://www.epi.sk/Main/Default.aspx?Template=/Main/TArticles.ascx&phContent=/Main/ArticleShow.ascx&ArtID=2701&LngID=0&CatID=64>
- [2] PETER BÁLINT. 2013. *Pozrite, ako sa dalo zarobiť na cyperskej kríze*. [Internet]. Hospodárske noviny. 13.5.2013 [cit.13.5.2013] Dostupné na internete [online]: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59862480-pozrite-sa-ako-sa-dalo-zarobit-na-cyperskej-krize>
- [3] TASR. 2013. *Cyperská kríza pokračuje. Ostrovný štát nenašiel peniaze ani v Rusku* [Internet]. TASR, SITA, Red Eko. 20.3.2013 [cit.16.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://aktualne.atlas.sk/cyperska-kriza-pokrakuje-banky-zostanu-zatvorene-aj-na-buduci-tyzden/ekonomika/ekonomika-v-eu/>
- [4] SERGEJ DUZ. 2013. *Cyperská kríza a jej politický aspekt* [Internet]. Portál Eurokríza. 27.3.2013 [cit.19.5.2013]. Dostupné na internete [online]: http://slovak.ruvr.ru/2013_03_27/Cyperska-kriza-a-jej-politicky-aspekt/
- [5] LENKA PETKOVÁ. 2013. *Pomôže cyperská kríza zjednotiť rozdelený ostrov?* [Internet]. Portál Euractiv. 22.4.2013 [cit.10.6.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://www.euractiv.sk/komentare-000338/komentar/pomoze-cyperska-kriza-zjednotit-rozdeleny-ostrov-000146>
- [6] MARTIN VLACHYNSKÝ. 2013. *O Cypre ešte budeme počuť – Budiž Euro!* [Internet]. Projekt INESS: Eurokríza. [cit.10.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://eurokriza.sk/2013/03/o-cypre-este-budeme-pocut-budiz-euro-132013/>
- [7] TASR. 2013. *Cyprus nechce opustiť eurozónu, tvrdí prezident* [Internet]. TASR. 29.3.2013 [cit.16.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59602190-cyprus-nechce-opustit-eurozonu-tvrdi-prezident>

20 Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59672160-unikla-sprava-vlady-cyprus-caka-temna-buducnost>

- [8] JOZEF POLÁČEK. 2013. *Pochovajú daňové raje svet a ekonomiku?* [Internet]. TASR. 8.4.2013. [cit.15.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://webmagazin.teraz.sk/biznis/dane-raje-ekonomika-cyprus-peniaze/596-clanok.html>
- [9] ČEKIA – BISNODE Česká Republika. 2012. *Slovenskí podnikatelia tento rok rekordne využívajú daňové raje* [Internet]. ČEKIA. 24.4.2012 [cit.19.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://www.cekia.cz/cz/archiv-tiskovych-zprav/378-tz120522>
- [10] HN online. 2013. Cyperská kríza zasiahla aj Nemcov. Prídu o časť úspor? [Internet]. Hospodárske noviny. 26.3.2013. [cit.16.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59580690-cyperska-kriza-zasiahla-aj-nemcov-pridu-o-cast-uspor>
- [11] HN online. 2013. Cyperská kríza neovplyvnila financovanie Španielska. [Internet]. Hospodárske noviny. 26.3.2013. [cit.16.5.2013]. Dostupné na internete [online]: Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59630920-cyperska-kriza-neovplyvnila-financovanie-spanielska>
- [12] SITA. 2013. Voči cyperskej kríze nie je podľa IBT imúnne ani Slovensko. [Internet]. SITA. 1.4.2013. [cit.19.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://www.webnoviny.sk/ekonomika/voci-cyperskej-krize-nie-je-podla-ibt/653502-clanok.html>
- [13] TASR. 2013. Ceny ropy mierne vzrástli, na príčine je cyperská kríza [Internet]. Hospodárske noviny. 22.3.2013. [cit.14.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://www.teraz.sk/ekonomika/ropa-wti-brent-cena-vyvoj/41021-clanok.html>
- [14] SITA. 2013. Cyperská kríza nie je pre ruské banky rizikom, tvrdí Simanovsky. [Internet]. Hospodárske noviny. 22.3.2013. [cit.12.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://openiazoch.zoznam.sk/cl/131945/Cyperska-kriza-nie-je-pre-ruske-banky-rizikom-tvrdi-Simanovsky>
- [15] SLÁVKA JANKOVIČOVÁ. 2013. Cyperský precedens. Nie je euro ako euro. [Internet]. Hospodárske noviny. 26.3.2013. [cit.16.5.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://udalosti.noviny.sk/ekonomika/02-04-2013/cypersky-precedens-nie-je-euro-ako-euro.html>
- [16] HN online. 2013. Cyperská kríza zasiahla aj Nemcov. Prídu o časť úspor? [Internet]. Hospodárske noviny. 11.4.2013. [cit.11.3.2013]. Dostupné na internete [online]: <http://finweb.hnonline.sk/c1-59672160-unikla-sprava-vlady-cyprus-caka-temna-buducnost>

Kontakt

Ing. Mgr. Soňa Danišová

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: sona.danisova@gmail.com

KOMPARÁCIA EKONOMÍK RUMUNSKA A BULHARSKA

Ing. Jana Drutarovská

Abstrakt

V predkladanom príspevku sa budeme venovať charakteristike Rumunska a Bulharskej republiky v kontexte ich porovnania. Metódou komparácie budeme poskytovať informácie o všeobecnej charakteristike vybraných krajín a základných charakteristikách ich ekonomickej situácie, predovšetkým sa budeme venovať vybraným makroekonomickým ukazovateľom, štruktúre hospodárstva a zahraničnému obchodu. Hlavným cieľom predkladaného článku je podať základnú charakteristiku Rumunska a Bulharskej republiky formou ich vzájomnej komparácie, ktorá sa môže stať východiskovou pre ďalšiu analýzu postavenia týchto štátov v rámci Európskej únie.

Kľúčové slová: Rumunsko, Bulharská republika

Abstract

In the article we discuss the characteristics of Romania and Bulgaria in the context of their comparison. Through the method of comparison we provide information about general characteristic and economic situation of selected countries. In particular we focus on selected macroeconomic indicators, structure of the economy and foreign trade. The main objective of the article is to describe the essential characteristics of Romania and Bulgaria through their mutual confrontation. The article could be the base for further analysis of these countries within the European Union.

Key words: Romania, Bulgaria

Úvod

Bulharsko a Rumunsko svojim vstupom do Európskej únie 1. januára 2007 ukončili piatu a najväčšiu vlnu rozširovania EÚ, ktorá sa začala v máji 2004. Ich spoločný vstup do Európskej únie, časté označenie týchto štátov ako najchudobnejší členovia Únie a bezprostredná geografická blízkosť nás motivovali k vytvoreniu aktuálnej charakteristiky týchto krajín formou ich vzájomného porovnania.

1 Komparácia všeobecnej charakteristiky a základných údajov

Rumunsko a Bulharsko sú štátmi juhovýchodnej Európy, ktoré ležia v severnej časti Balkánskeho polostrova. Výhodou oboch štátov je ich strategická poloha na západnom pobreží Čierneho mora, pričom Bulharsko má s Čiernym morom o 129 km dlhšiu hranicu ako Rumunsko. Bulharsko navyše svojou polohou spája Európu s Áziou a Čiernomorským regiónom. Dôležitý význam má Čierne more, pretože cez prielivy Bospor a Dardanely spájajú krajinu so Stredozemným morom a následne aj Atlantickým oceánom.

Rozlohou 238 391 km² je Rumunsko 9. najväčším členským štátom Európskej únie a Bulharsko s rozlohou 110 879 km² 11. najväčším členským štátom a pokrýva 22 % rozlohy Balkánskeho polostrova. Najdlhšiu hranicu v oboch štátoch tvorí ich vzájomná hranica v dĺžke 608 km. Z bulharskej strany celú hranicu s Rumunskom tvorí jediná splavná rieka Dunaj, na

rumunskom území preteká približne tretinou celého toku. V blízkosti tejto hranice sa nachádza približne 57 veľkých dunajských ostrovov (Belene, Vardim, Bogdan, Bliznaci).

Obe krajiny majú veľmi rozmanitý povrch. V Rumunsku povrch krajiny pokrývajú Karpaty (Východné, Južné a Rumunské Západné Karpaty) a hory s pahorkatinami tvoria približne dve tretiny územia. Najvyšší rumunský vrch Moldoveanu (2 544 m) leží v Južných Karpatoch. Medzi najznámejšie bulharské pohoria patria Rila, Pirin, Vitoša, Stara Planina a Rodope. Najvyšším vrchom je Mussala (2 914 m). Oblasti pri riekach v okolí spoločnej hranice tvoria prevažne nížiny – Veľká dunajská kotlina a Valašská nížina. Územie Rumunska leží na križovatkách historických obchodných ciest a v súčasnosti je súčasťou dvoch hlavných trans-európskych koridorov: Rýnsko-dunajského koridoru (spája štáty, cez ktoré preteká Dunaj s Čiernym morom) a Východno-stredozemného koridoru (predstavuje prepojenie medzi Severným, Baltickým, Čiernym a Stredozemným morom). (MZVaEZ, 2013)

Rumunsko je 7. najľudnatejšou krajinou Európskej únie s vyše 21 miliónom obyvateľov. Najväčšiu národnostnú skupinu tvoria Rumuni a najväčší počet veriacich (vyše 80 %) má pravoslávna cirkev alebo tiež tzv. Rumunská ortodoxná cirkev. Oficiálnym jazykom je rumunština. Bulharsko s počtom obyvateľov vyše 7 miliónov, patrí medzi členské krajiny s menším počtom obyvateľov. Najväčšiu národnostnú skupinu tvoria Bulhari a najväčší počet veriacich má bulharská pravoslávna cirkev. Oficiálnym jazykom je bulharčina, ktorá používa cyriliku a v krajine sa minoritne používa aj turecký a rómsky jazyk. Tabuľka 1 predstavuje porovnanie niektorých základných údajov a vybraných ukazovateľov Rumunska a Bulharska.

Tabuľka 1. Komparácia základných údajov a vybraných ekonomických ukazovateľov

Ukazovateľ	RUMUNSKO	BULHARSKÁ REPUBLIKA	Porovnanie
Rozloha	238 391 km ²	110 879 km ²	RUM = 2,15 krát BUL
Hlavné mesto	Bukurešť	Sofia	-
Počet obyvateľov	21,7 miliónov (2014)	7,26 miliónov (2013)	RUM = 2,9 krát BUL
Etnické zloženie	Rumuni (83,4 %), Maďari (6,1 %), Rómovia (3,1 %), Ukrajinci (0,3 %)	Bulhari (76,9 %), Turci (8 %), Rómovia (4,4 %), iní (0,3 %)	-
Náboženské zloženie	pravoslávni (81,9 %), protestanti (6,4 %), rímsko-katolíci (4,3 %)	pravoslávni (59,4 %), moslimovia (7,8 %), iné (1,7 %)	-
Celkové HDP	202,5 mld. USD (2014)	55,08 mld. USD (2014)	RUM = 3,7 krát BUL
Pracovná sila	9,945 miliónov (2014)	2,513 miliónov (2014)	RUM = 3,9 krát BUL
Miera inflácie	1,2 % (2014)	-0,6 % (2014)	-
Počet turistov ročne	8,86 miliónov (2014)	5,78 miliónov (2014)	RUM = 53 % viac ako BUL
HDI (Index ľudského rozvoja)	0,808 (2014)	0,792 (2014)	RUM = 63.miesto, BUL = 55.miesto
Import	72,57 mld. USD (2014)	33,56 mld. USD (2014)	RUM = 2,2 krát BUL
Export	63,12 mld. USD (2014)	29,25 mld. USD (2014)	RUM = 2,2 krát BUL
Výmenný kurz meny	Leu (RON)/USD = 3,35 (2014)	Lev (BGN)/USD = 1,465 (2014)	-

Zdroj: CIA FACTBOOK: Romania. 2014. Dostupné na internete: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ro.html> a CIA FACTBOOK: Bulgaria. 2014. Dostupné na internete: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bu.html>.

Rumunsko sa administratívne člení na 41 žúp a hlavné mesto Bukurešť, ktoré je zároveň najväčším mestom (1,9 mil. obyvateľov). Bulharsko sa administratívne delí na 28 oblastí a 264 okresov. Hlavným mestom je Sofia s vyše 1,3 miliónov obyvateľov. Medzi rumunské významné hospodárske centrá patria mestá Kluž, Temešvár, Konstanca, Jasy, Craiova a Brašov. Medzi bulharské významné mestá patrí Plovdiv, Varna, Burgas, Ruse, Pleven, Stara Zagora. Na pobreží Čierneho mora sa nachádzajú významné prístavy Constanța a Mangalia (Rumunsko) a Burgas, Varna, Rousse a Lom (Bulharsko).

Rumunsko je parlamentnou poloprezidentskou republikou, kde je výkonná moc rozdelená medzi prezidenta a predsedu vlády. Súčasným prezidentom je Klaus Iohannis (od 2014) a predsedom vlády je Victor Ponta, predseda Socialno-demokratickej strany. Zákonodarnú moc tvorí dvojkomorový parlament, ktorý pozostáva zo Senátu a Poslaneckej snemovne. Bulharsko je parlamentnou republikou, kde hlavou štátu je prezident volený priamymi voľbami na 5 ročné funkčné obdobie. V súčasnosti je prezidentom od roku 2012 Rosen Plevneliev a predsedom vlády Plamen Orešarský. Výkonná moc v štáte je v rukách vlády, tzv. Rady ministrov a zákonodarným orgánom je jednokomorový parlament Národné zhromaždenie, ktoré pozostáva z 240 poslancov.

Rumunsko a Bulharsko sú od mája 2004 členmi Organizácie Severoatlantickej zmluvy a spolu a od 1. januára 2007 stali členmi Európskej únie. Obe krajiny patria medzi zakladajúcich členov Svetovej obchodnej organizácie, sú členmi OSN, skupiny Svetovej banky a Medzinárodného menového fondu. Rumunsko a Bulharsko sú aktívnymi členmi regionálnych zoskupení: Čiernomorskej hospodárskej spolupráce (BSEC) a Stredoeurópskej iniciatívy (SEI).

2 Komparácia ekonomík Rumunska a Bulharska

Rumunsko a Bulharsko patria medzi rozvíjajúce sa, postkomunistické, trhové ekonomiky, ktoré v porovnaní s ostatnými členskými krajinami EÚ patria medzi najchudobnejšie a relatívne menej rozvinuté ekonomiky. Bulharsko je najchudobnejším členským štátom Európskej únie. Päť zo šiestich bulharských regiónov patrí medzi najchudobnejšie v EÚ, výnimkou je iba juhozápadné Bulharsko, kde sa nachádza hlavné mesto Sofia. (MZVaEZ, 2013) V tejto kapitole príspevku sa budeme venovať stručnej komparácii vybraných makroekonomických ukazovateľov, komparácii štruktúry hospodárstva Rumunska a Bulharska a porovnaniu zahraničného obchodu týchto vybraných krajín.

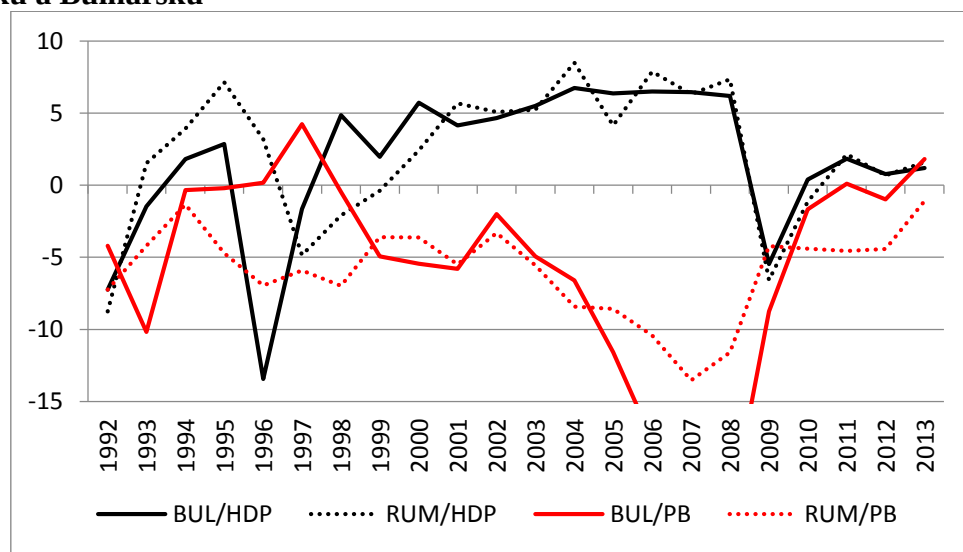
2.1 Vývoj vybraných makroekonomických ukazovateľov

Rumunsko a Bulharsko zaradíme z hľadiska hodnoty HDP na obyvateľa na posledné miesta zo všetkých členských krajín EÚ. Podľa údajov z databázy Svetovej banky v roku 2013 rumunské HDP per capita predstavovalo približne 9 450 USD a bulharské HDP per capita predstavovalo 7 500 USD.

Graf 1 zobrazuje vývoj miery rastu HDP a zároveň salda platobnej bilancie v % HDP Bulharska a Rumunska v období od roku 1992 do roku 2013. Na základe údajov môžeme konštatovať, že v období od roku 1992 do roku 1997 miera rastu HDP Rumunska výrazne prevyšovala mieru rastu Bulharska, následne v období od roku 1997 do roku 2001 sa miera rastu vyvíjala opačne v prospech Bulharska. Obdobie od roku 2001 do roku 2008 sa rasty HDP v oboch krajinách pohybovali na približne podobných úrovniach. Od roku 2009 zaznamenávame veľmi podobný vývoj HDP oboch krajín. Najvýraznejší pokles HDP zaznamenali obe krajiny v poslednej dekáde v roku 2009, kedy ročná zmena miery HDP predstavovala v Bulharsku -5,48 % a v Rumunsku -6,58 % (Tabuľka 2). V roku 2013 dosahujú obe krajiny hospodársky rast vo výške 1,2 % (Bulharsko), respektíve 1,6 % (Rumunsko).

Trend vývoja salda platobnej bilancie približne od roku 2001 je v oboch krajinách rovnaký, v Bulharsku však saldo dosahovalo negatívnejšie úrovne v porovnaní s Rumunskom. Najnegatívnejšie saldo platobnej bilancie bolo v oboch krajinách dosiahnuté v roku 2007 (Tabuľka 3) a v roku 2013 bolo saldo platobnej bilancie Bulharska aktívne (1,82 % HDP) a saldo platobnej bilancie Rumunska pasívne (-1,1 % HDP).

Graf 1. Vývoj rastu HDP v % a salda platobnej bilancie v % HDP v období 1992-2013 v Rumunsku a Bulharsku



Tabuľka 2. Vývoj rastu HDP v % v období 2005-2013

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BUL	6,35	6,51	6,45	6,19	-5,48	0,39	1,84	0,77	1,20
RUM	4,15	7,87	6,32	7,35	-6,58	-1,15	2,16	0,69	1,6

Tabuľka 3. Vývoj salda platobnej bilancie v % HDP v období 2005-2013

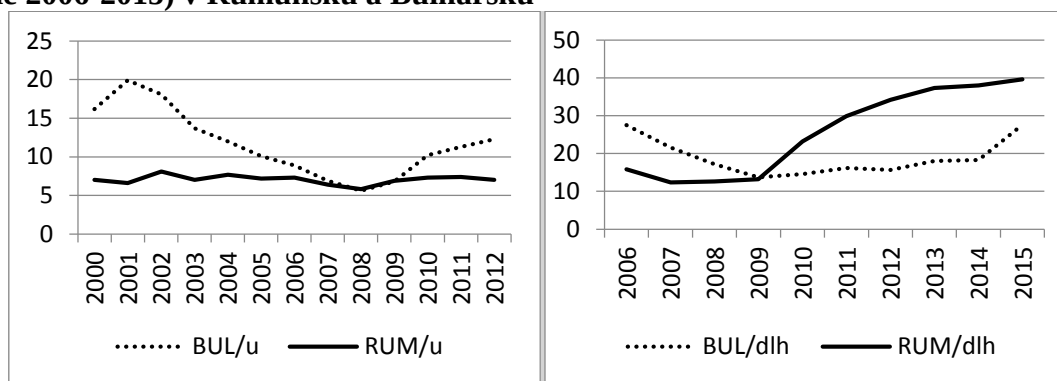
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BUL	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	11,58	17,66	27,16	22,91	-8,76	-1,67	0,11	-0,98	1,82
RUM	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-8,57	10,42	13,53	11,61	-4,23	-4,40	-4,56	-4,42	-1,1

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov UNCTADstat.

Rumunsko patrí medzi členské krajiny s najnižšou mierou nezamestnanosti, ktorá v posledných rokoch osciluje okolo úrovne 7 % (Graf 2). Problémom v tejto oblasti je vysoká nezamestnanosť mladých ľudí, ktorá v roku 2012 dosiahla až 23 % a predpokladá sa ďalší nárast. (European Commission, 2013) Krajina disponuje vzdelanou a relatívne lacnou pracovnou silou, predovšetkým z oblasti informačných technológií, strojárstva a stavebníctva. Miera nezamestnanosti v Bulharsku dosiahla v roku 2013 hodnotu približne 13 % a predpokladá sa jej rastúca tendencia. (Graf 2) Miera nezamestnanosti výrazne klesala od roku 2002, kedy hodnota dosahovala približne 18 %, až do roku 2008, kedy dosiahla úroveň len 5,6 %. Od roku 2009 v dôsledku dopadov krízy na bulharskú ekonomiku miera nezamestnanosti postupne ďalej rastie. Podobne ako v prípade Rumunska je najväčším problémom nezamestnanosť vyše 27 % mladých ľudí. (Eurostat, 2013)

Podľa Ministerstva financií Rumunska v roku 2013 verejný dlh vlády predstavoval 38 % HDP a počas obdobia posledných 10 rokov nepresiahol hranicu 40 % HDP. (Ministerul Finantelor Publice, 2013) Prudší nárast verejného dlhu nastal po roku 2009. (Graf 3) V roku 2014 bulharský verejný dlh vlády dosiahol vyše 27 % HDP. Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že verejný dlh Bulharska do roku 2009 klesal a v období po roku 2009 nepresiahol hodnotu 30 %. Rekordné minimum bolo zaznamenané v roku 2009 v hodnote 13,7 % HDP.

Graf 2, 3. Vývoj rastu nezamestnanosti v % (obdobie 2000-2013) a verejného dlhu v % HDP (obdobie 2006-2015) v Rumunsku a Bulharsku



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Eurostatu, National Statistical Institute of Bulgaria, Institutul National de Statista.

2.2 Štruktúra hospodárstva

Štruktúru hospodárstva podľa podielu na hrubom domácom produkte je v oboch krajinách rozdelená veľmi podobne. Najväčší podiel tvoria služby (Rumunsko - 51,8 %, Bulharsko - 63 %), pričom v Bulharsku má v rámci tohto sektora najväčší podiel cestovný ruch. Priemysel tvorí v Rumunsku 37,4 % podiel HDP a v Bulharsku 30,3 % podiel HDP. Poľnohospodárstvo podľa podielu na hrubom domácom produkte predstavuje v Rumunsku 10,8 % a v Bulharsku 6,7 %. Rumunská pracovná sila je v štruktúre hospodárstva rozložená pomerne rovnomerne, v poľnohospodárstve pracuje 31,6 %, v priemysle 21,1 % a v odvetví služieb je zamestnaná takmer polovica celkovej pracovnej sily. (CIA Factbook, 2014) Z hľadiska rozloženia pracovnej sily v Bulharsku do jednotlivých odvetví je štruktúra odlišná: poľnohospodárstvo (7,1 %), priemysel (35,2 %) a služby (57,7 %).

Medzi špecifické oblasti rumunskej **priemyselnej výroby** môžeme zaradiť výrobu syntetického kaučuku (Braz, Borzești), výrobu plastických hmôt a umelých vlákien (Ploiești, Făgărași, Brazi, Botoșani, Săvinești, Romane, Iași,...), výrobu cementu (Bicaz, Brașov, Fieni, Comarnic, Turda), skla a sklenených výrobkov (Bukurešť, Mesiaș, Târnăveni, Dorohoi, Turda). Výroba strojov a zariadení sa v Rumunsku špecializuje na petrochemické zariadenia pre pozemnú ťažbu a ťažbu z morského dna, banské zariadenia, traktory, železničné vagóny a lokomotívy, ale taktiež aj automobily, lietadlá a iné zariadenia. Medzi významné odvetvia v rámci potravinárskeho a ľahkého priemyslu patrí spracovanie bavlny, ľanu, odevov a trikotáže v Bukurešti a v Botosani, výroba cukru, olejov, vína a pekársky priemysel. (MZVaEZ, 2013)

Na druhej strane, sektor priemyslu v Bulharsku vykazuje relatívne nízku pridanú hodnotu s nízkou produktivitou práce, vysokou energetickou náročnosťou, nedostatočnými inováciami a pomalým zavádzaním moderných technológií. Z ťažobného priemyslu takmer 40 % celkovej hodnoty produkcie predstavuje ťažba uhlia. Najväčším ťažobným podnikom sú doly Mini Marica Iztok, v ktorých sa ročne vyťaží približne 25 miliónov ton lignitu. (Oficiálny Portál pro podnikání a export, 2013) Vďaka dobrým klimatickým podmienkam má v Bulharsku dlhoročnú tradíciu potravinársky priemysel predovšetkým vo výrobe vín, syrov, tabakových výrobkov a rastlinných olejov. V Bulharsku sa vyrába približne 30 značiek piva a medzi najväčších výrobcov patrí spoločnosť Zagorka (Heineken), ktorá svojimi značkami pokrýva viac ako 30 % domáceho trhu. (Oficiálny Portál pro podnikání a export, 2013) Textilný priemysel v Bulharsku je viac ako z 95 % orientovaný na export, čím dlhodobo zaisťuje 20 % príjmov do bulharskej ekonomiky. Približne tretina exportu textilných výrobkov smeruje do krajín Európskej

únie a najväčšia koncentrácia textilných a odevných fabrík sa nachádza v okolí miest Plovdiv, Ruse, Sliven a v juhovýchodnej časti Bulharska.

Významným odvetvím v štruktúre rumunského hospodárstva je **sektor poľnohospodárstva**, ktoré má v krajine dlhodobú tradíciu a veľký potenciál aj do budúcnosti. Z celkovej plochy krajiny tvorí poľnohospodárska pôda vyše 55 %. Rumunsko je na 6. mieste v Európe v množstve poľnohospodárskej pôdy a na 5. mieste v množstve ornej pôdy (predstavuje 62 % z celkovej poľnohospodárskej plochy). Medzi najviac pestované poľnohospodárske plodiny patria obilniny, cukrová repa, slnečnica, kukurica, sójové bôby, zemiaky, ovocie, vínná réva, konope, ľan, ktoré spoločne predstavujú približne 65 % celkovej poľnohospodárskej produkcie. Rumunské poľnohospodárstvo má takmer 4 milióny spoločností a v porovnaní s ostatnými členskými krajinami EÚ ho zaradíme medzi krajinu s vysokým počtom fariem. (MZVaEZ, 2013) V bulharskom sektore poľnohospodárstva má dlhodobú tradíciu pestovanie poľnohospodárskych produktov ako sú obilniny, zelenina a vínná réva. Bulharské poľnohospodárstvo je charakteristické prevahou malých neefektívnych hospodárstiev, ktoré nemajú dostatok finančných prostriedkov a nezodpovedajú požiadavkám Európskej únie. V posledných rokoch však Bulharsko vykazuje kladný trend v raste plochy obrábanej poľnohospodárskej pôdy. V tempe rastu tohto ukazovateľa sa Bulharska nachádza na 1. mieste z členských krajín EÚ. (MZVaEZ, 2013)

Sektor služieb sa na rumunskom HDP podieľa vyše 50 % podielom. Medzi najvýznamnejšie oblasti tohto sektora v Rumunsku patria finančný sektor a bankovníctvo, podnikateľské činnosti, hotely a reštaurácie, doprava, turizmus a ostatné činnosti. Najviac obyvateľov Rumunska je zamestnaných v rámci tohto sektora služieb v maloobchodnom sektore. Medzi najväčšie finančné centrum v krajine patrí hlavné mesto Bukurešť. V sektore služieb Bulharska, ktoré tvoria najväčší podiel na tvorbe hrubého domáceho produktu krajiny, sa najvýraznejšie podieľajú turistické služby. Bulharsko je krajina, ktorá má vysoký potenciál pre rozvoj turistického ruchu, predovšetkým vďaka rozmanitým prírodným podmienkam a veľkému množstvu historických a kultúrnych pamiatok. Počas zimných mesiacov sa turizmus sústreďuje do lyžiarskych stredísk ako Bansko, Borovec a Pamporovo, v lete majú najväčší prílev turistov strediská na pobreží Čierneho mora ako Zlaté Piesky, Slnečné Pobrežie, Sozopol, Alpena, Kranevo, Pomorie, Primorsko, Sveti Vlas, Sv. Konstantin.

2.3 Zahraničný obchod

Zahraničný obchod oboch krajín je ovplyvnený ich členstvom v Európskej únii a preto väčšina importovaného tovaru pochádza z členských štátov EÚ (v prípade Rumunska až 76,9 %). (MZVaEZ, 2013) Medzi hlavných importných partnerov Rumunska patrí Taliansko (11 %), Maďarsko (9,1 %), Francúzsko (5,7 %), Rusko (4,4 %), Poľsko (4,3 %), Rakúsko (4,2 %) a Kazachstan (4,1 %). Štruktúra importných partnerov Bulharska sa trochu odlišuje, aj keď tí najväčší importní partneri Rumunska sú tiež významnými partnermi Bulharska. Medzi hlavných importných partnerov patrí Rusko (20,9 %), Nemecko (11,3 %), Taliansko (6,7 %), Rumunsko (6,6 %), Grécko (6,1 %), Turecko (4,6 %) a Španielsko (4,5 %). Medzi najvýznamnejšie komodity v rámci štruktúry importu do Rumunska patrí ropa a zemný plyn, potraviny a poľnohospodárske produkty, lieky, motorové súčiastky, telekomunikačné zariadenia, káble a elektronické prepojenia. Medzi najvýznamnejšie komodity v rámci štruktúry importu do Bulharska patria stroje a zariadenia, kovy a rudy, chemikálie a plasty, palivá, minerály a iné suroviny. (European Commission, 2014)

Medzi najvýznamnejších bulharských exportných partnerov patrí Nemecko (10,4 %), Turecko (9,1 %), Taliansko (8,7 %), Rumunsko (8,2 %), Grécko (7,3 %) a Francúzsko (4 %). Bulharský export sa skladá predovšetkým z vývozu odevov, obuvi, železa a ocele, strojov, zariadení a pohonných hmôt. Medzi najvýznamnejších exportných partnerov patrí Nemecko (18,9 %),

Taliansko (12,3 %), Francúzsko (7,1 %), Turecko (5,5 %) a Maďarsko (5,5 %). Rumunský export sa skladá predovšetkým z vývozu automobilov (z 6,7 % rumunského exportu vzrástol až na úroveň 42,8 %), automobilových súčiastok a komponentov, káble, drevený nábytok, ropné produkty, pneumatiky. (European Commission, 2014)

Záver

Na základe vykonanej komparácie sme predkladaným článkom poskytli stručnú charakteristiku ekonomík Rumunska a Bulharskej republiky, ktorá sa môže stať východiskovým materiálom hlbšej analýzy jednotlivých ekonomík a ich postavenia v rámci Európskej únie. Cieľom predkladaného článku bolo poskytnúť informácie o daných ekonomikách v kontexte ich porovnania a vnímania ako príbuzných krajín.

Zoznam použitej literatúry

- [1] CIA FACTBOOK: *Bulgaria*. 2014. Dostupné na internete: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bu.html>.
- [2] CIA FACTBOOK: *Romania*. 2014. Dostupné na internete: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ro.html>.
- [3] EUROPEAN COMMISSION: *Europe 2020. Romania*. 2013. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-your-country/romania/index_en.htm.
- [4] EUROPEAN COMMISSION: *Eurostat. Intra-EU28 trade*. 2014. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tet00047&language=en>.
- [5] EUROSTAT: *Youth Unemployment*. 2013. Dostupné na internete: <http://www.tradingeconomics.com/bulgaria/youth-unemployment-rate>.
- [6] INSTITUTUL NATIONAL DE STATISTICA: *Romania Unemployment Rate*. 2014. Dostupné na: <http://www.tradingeconomics.com/romania/unemployment-rate>.
- [7] MINISTERUL FINANTELOR PUBLICE: *Romania Government Debt To GDP*. 2013. Dostupné na internete: <http://www.tradingeconomics.com/romania/government-debt-to-gdp>.
- [8] MZVaEZ SR: *Ekonomická informácia o teritóriu. Bulharská republika*. 2013. Dostupné na internete: [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_054E4839E6497904C1257867004DA29F_SK/\\$File/EIT_Bulharsko_Nov2014.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_054E4839E6497904C1257867004DA29F_SK/$File/EIT_Bulharsko_Nov2014.pdf).
- [9] MZVaEZ: *Ekonomická informácia o teritóriu. Rumunsko*. 2013. Dostupné na internete: [http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_87B51503F17EF662C125783B0048D313_SK/\\$File/131206_EIT_Rumunsko.pdf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_87B51503F17EF662C125783B0048D313_SK/$File/131206_EIT_Rumunsko.pdf).
- [10] NATIONAL STATISTICAL INSTITUTE, BULGARIA: *Bulgaria Unemployment Rate*. 2013. Dostupné na: <http://www.tradingeconomics.com/bulgaria/unemployment-rate>.
- [11] OFICIÁLNÍ PORTÁL PRO PODNÍKANÍ A EXPORT: *Bulharsko: Ekonomická charakteristika země*. 2013. Dostupné na internete: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/bulharsko-ekonomicka-charakteristika-zeme-18614.html>.
- [12] WORLD BANK: *GDP per capita*. 2015. Dostupné na internete: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx?issshared=true>.
- [13] UNCTADstat: *Nominal and real GDP*. 2015. Dostupné na internete: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
- [14] UNCTADstat: *Balance of payments*. 2015. Dostupné na internete: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

Kontakt***Ing. Jana Drutarovská***

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: jana.drutarovska@euba.sk

POKRÍZOVÝ VÝVOJ SOCIÁLNYCH NEROVNOVÁH V EUROZÓNE

Ing. Michal Držka

Abstrakt

V roku 2008 bola Eurozóna zasiahnutá globálnou finančnou a hospodárskou krízou, ktorá sa transformovala do krízy udržateľnosti verejných financií. Do dnešného dňa je osud eurozóny neistý, nakoľko progres konsolidácie a obnova rastu neprebíha vo všetkých krajinách rovnakým tempom. Sledujeme disparity medzi členskými štátmi eurozóny i v rámci nich. Predkladaný príspevok sa zameriava na analýzu pokrízového vývoja. V prvom momente komparujeme úroveň hospodárskej konsolidácie v eurozóne a USA. Následne sa zameriavame na vývoj sociálnych nerovnováh v eurozóne. Cieľom je overiť predpoklad o rastúcich nerovnováhach medzi členskými štátmi menovej únie.

Kľúčové slová: eurozóna, kríza, konsolidácia, sociálne nerovnováhy

Abstract

In 2008, the euro area was hit by the global financial and economic crisis, which transformed into a crisis of sustainability of public finances. To date, the fate of Eurozone remains uncertain, due the fact that a consolidation progress and a growth recovery do not take place in all countries at the same pace. Therefore we follow disparities between Eurozone members and within them. The present paper focuses on the analysis of post-crisis development. At first, we compare the level of consolidation in the euro area and the USA. Consequently, we focus on the development of social imbalances in the euro area. The aim is to verify the assumption of growing imbalances between member states of the monetary union.

Key words: euro area, crisis, consolidation, social imbalances

1 Krízový vývoj v eurozóne

Paul de Grauwe, momentálne jeden z najuznávanejších odborníkov na európsku menovú úniu a zároveň zástanca spoločnej európskej meny, na margo dlhovej krízy povedal: „Dlhová kríza v Európe bola spôsobená nadmernou akumuláciou privátneho dlhu (predovšetkým vo finančnom sektore) a rastom zadlženia domácností. Vývoj na finančných trhoch v roku 2008 spôsobil, že štáty boli nútené prevziať na seba strany, ktoré utŕžili finančné inštitúcie, aby ochránili ekonomickú stabilitu a úspory domácností.“ (De Grauwe, 2012) Tento jav sme mohli sledovať vo všetkých hospodársky vyspelých štátoch. Eurozóna je svojím spôsobom špecifickým prípadom. Jedná sa o spoločenstvo štátov platiacich jednotnou menou a majúcim spoločnú menovú politiku. Preto krajiny na prekonanie krízy mali obmedzené možnosti a zostali im k dispozícii iba nástroje fiškálnej politiky.

Slovenský autor Juraj Sipko považuje za primárny dôvod vzniku dlhovej krízy rast makroekonomických nerovnováh či už v rámci členských štátov menovej únie rovnako i medzi nimi navzájom. (Sipko, 2012) Divergentné procesy spôsobili, že niektoré štáty ako napríklad Grécko, Španielsko či Portugalsko boli krízou viac zasiahnuté ako zvyšok Eurozóny. Krajiny, ktoré zaznamenali najvážnejšie problémy neboli schopné pomocou nástrojov fiškálnej politiky stabilizovať hospodársky vývoj. Ich slabosť sa premietla do nedôvery finančných trhov, ktoré neúmerne zvýšili náklady financovania schodku štátneho rozpočtu pre rizikové štáty.

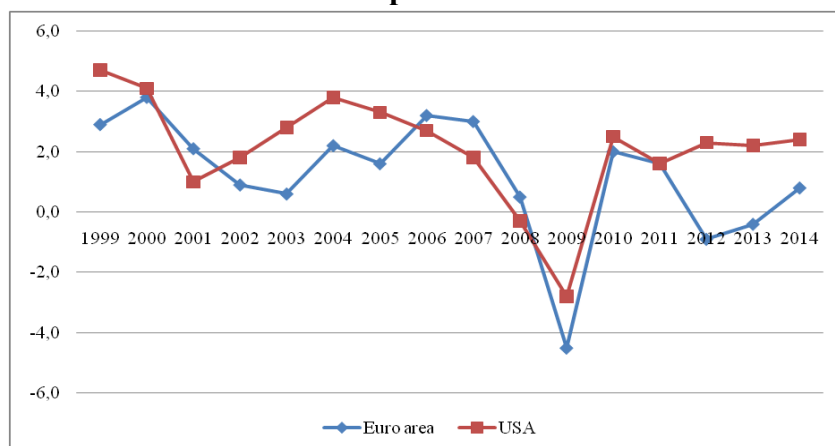
1.1 Ekonomický rast

V predkrízovom období rokov 1999-2007, eurozóna zažíva etapu solídneho ekonomického rastu. Členské štáty menovej únie nepociťujú negatívne efekty zo straty autonómnej menovej politiky. Eurozóna rástla priemerným ročným tempom 2,3%, čo je porovnateľná hodnota s rastom 2,9% u americkej ekonomiky rovnakom období.

Od roku 2008, kedy došlo k vážnym ekonomickým turbulenciám a prepadu hospodárstva, v USA i eurozóne sledujeme rozdielny hospodársky vývoj. Krajiny platiace eurom v priebehu rokov 2008-2014 zaznamenali negatívny priemerný medziročný rast na úrovni -0,1% , zatiaľ čo ekonomika USA zaznamenala priemerné medziročné tempo rastu na úrovni 1,1%, tzn. relatívny úspech konsolidačného úsilia.

Recesia v rámci eurozóny mala tzv. dvojité dno. Po vyčerpaní účinku fiškálnych opatrení boli krajiny nútené pristúpiť k reštriktívnej politike, čo rezultovalo do prepadu európskeho hospodárstva o 0,4% v roku 2012. Na druhej strane, v USA fenomén druhého dna krízy absentuje. Základnou príčinou začiatku reštriktívnych opatrení v eurozóne bola dlhová kríza v Grécku, Írsku, Portugalsku a čiastočne v Španielsku. Vtedy sa zastavilo realizovanie podpornej fiškálnej politiky. Štáty eurozóny sa pod tlakom finančných trhov a v dôsledku opodstatnených obáv o osud európskej spoločnej meny zaviazali konsolidovať verejné financie. (De Grauwe, 2012)

Graf 1: USA vs. Eurozóna - porovnanie rastu reálneho HDP v rokoch 1999-2014



Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

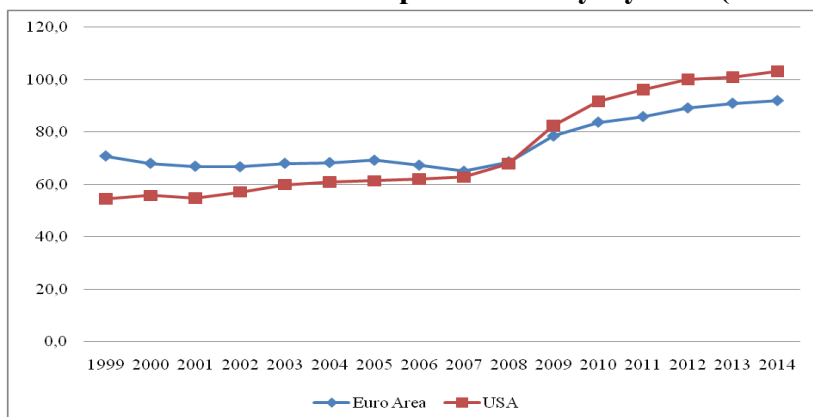
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina011&plugin=1>

1.2 Verejný dlh

Európska dlhová kríza nesie svoj názov na základe neudržateľných deficitov verejných financií a rastu verejného dlhu v členských štátoch eurozóny. Na základe Paktu stability a rastu má členská krajina dodržiavať dve kritéria:

1. Deficit štátneho rozpočtu nesmie presiahnuť 3% HDP
2. Verejný dlh musí byť nižší než 60%

Graf 2: USA vs. Eurozóna - porovnanie výšky dlhu (%HDP) v rokoch 1999-2014



Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1>

Pravdou je, že eurozóna ako celok v momente svojho vzniku v roku 1999 dosahovala úroveň verejného dlhu vo výške 70,8%HDP. V priebehu predkrízového obdobia aj napriek kontinuálnemu rastu nedošlo k výraznému zníženiu zadĺženia, ktoré v roku 2007 dosahovalo hodnotu 65%HDP. Pre porovnanie ekonomika USA zaznamenala v predkrízovom období mierny rast verejného dlhu z 54,5%HDP v roku 1999 na hodnotu 62,8%HDP v roku 2007. Nárast je spôsobený jednak znižovaním daňových sadzieb pre vybrané subjekty a dodatočnými výdavkami spojenými s vojenskými operáciami v Afganistane a Iraku. (De Grauwe, 2012)

Paradoxne vývoj dlhu v USA v pokrízovom období dosahuje vyššiu dynamiku rastu než v eurozóne. Verejný dlh americkej ekonomiky je v súčasnosti na úrovni 103,2%HDP. Po roku 2008 je dlh eurozóny 10 pb. nižší než je tomu v USA. Prečo teda nehovoríme o americkej dlhovej kríze? USA sú federáciou štátov, ale jednou ekonomikou. Na druhej strane eurozóna je menovou úniou nezávislých štátov s autonómnymi fiškálnymi politikami. Zatiaľ čo USA majú nástroje na riešenie krízového stavu v jednotlivých federálnych celkoch, eurozóna po vypuknutí krízy nemala mechanizmy na riešenie krízového stavu v jej členských štátoch. (De Grauwe, 2012)

Po roku 2008 eurozóna doplatila na dlhové problémy jej štátov ako Grécko, Portugalsko, Taliansko a.i. Tabuľka 2 zobrazuje krajiny platiace eurom s najvyššou mierou zdĺženia a štáty, kde sme zaznamenali najvyššiu dynamiku rastu verejného dlhu po roku 2008. (De Grauwe, 2013) Extrémnym prípadom je Slovinsko, kde sa miera zadĺženia v dôsledku bankovej krízy v priebehu 7 rokov štvornásobila.

Tabuľka 1: Najohrozenejšie štáty eurozóna na základe výšky verejného dlhu (%HDP)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Belgium	92,2	99,2	99,5	102,0	103,8	104,4	106,5
Ireland	42,6	62,3	87,4	111,2	121,7	123,2	109,7
Greece	116,8	133,2	126,9	171,3	156,9	175,0	177,1
Spain	39,4	52,7	60,1	69,2	84,4	92,1	97,7
France	68,1	79,0	81,7	85,2	89,6	92,3	95,0
Italy	102,3	112,5	115,3	116,4	123,1	128,5	132,1
Cyprus	45,3	54,1	56,5	66,0	79,5	102,2	107,5
Portugal	71,7	83,6	96,2	111,1	125,8	129,7	130,2
Slovenia	21,6	34,5	38,2	46,5	53,7	70,3	80,9

Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

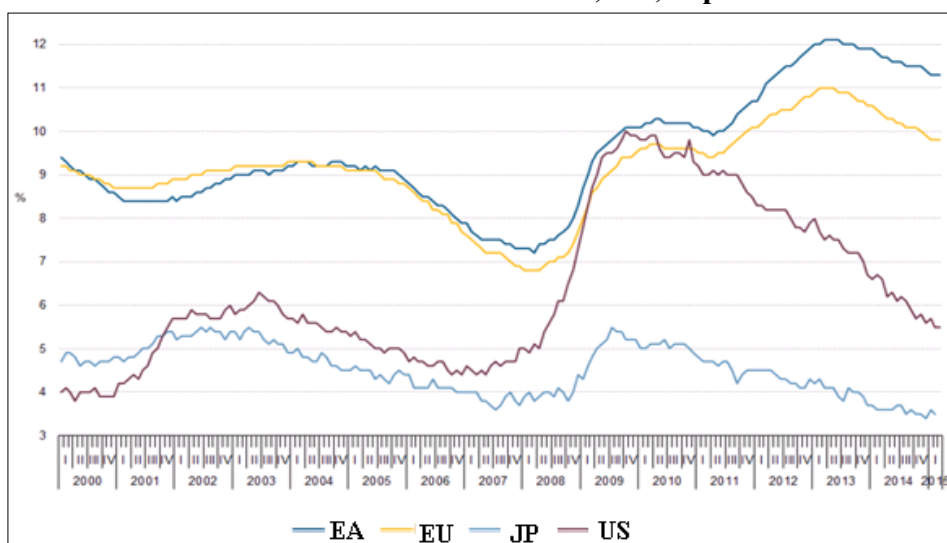
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1>

1.3 Nezamestnanosť

Nevyhnutým dopadom všeobecného poklesu ekonomickej aktivity v členských štátoch menovej únie bol rast nezamestnanosti. Priemerná miera nezamestnanosti v 12 členských štátoch eurozóny dosiahla maximum na úrovni 11,9%. Ešte v predkrízovom období zaznamenávala eurozóna výrazne horšie výsledky než ekonomiky USA a Japonska, kde sa miera nezamestnanosti pohybovala na úrovni 5% resp. 4%, v rámci EÚ to bolo 7%. Po vypuknutí krízy sme v eurozóne aj v USA sledovali výrazný nárast nezamestnanosti. Od roku 2010 údaje dokumentujú pozitívny vývoj v rámci americkej ekonomiky, zatiaľ čo európska ekonomika nebola schopná produkovať dodatočné pracovné miesta a nezamestnanosť v dôsledku prepuknutia dlhovej krízy, rástla aj po roku 2011. Od roku 2014 sledujeme pozitívny vývoj aj v rámci eurozóny, no hodnota miery nezamestnanosti je stále o 4 pb vyššia než v predkrízovom období, zatiaľ čo ekonomika USA v roku 2014 vykázala predkrízovú úroveň nezamestnanosti.

Pri pozorovaní miery nezamestnanosti v EÚ a eurozóne je zaujímavé ich porovnanie. (Graf 7) V predkrízovom období bola miera nezamestnanosti v rámci menovej únie totožná resp. mierne nižšia oproti EÚ. Od prepuknutia krízy v roku 2008, sledujeme, že miera nezamestnanosti v štátoch platiacich spoločnou menou je vyššia než v EÚ a zároveň existujúca diferenciacia má rastúcu tendenciu. Inými slovami štáty menovej únie produkujú menší počet voľných pracovných miest. Ide o negatívny a pred krízou neexistujúci fenomén, kedy pokrízová konsolidácia v rámci EMÚ je pomalšia oproti EÚ ako celku.

Graf 3: Miera nezamestnanosti v eurozóne, EÚ, Japonsku a USA



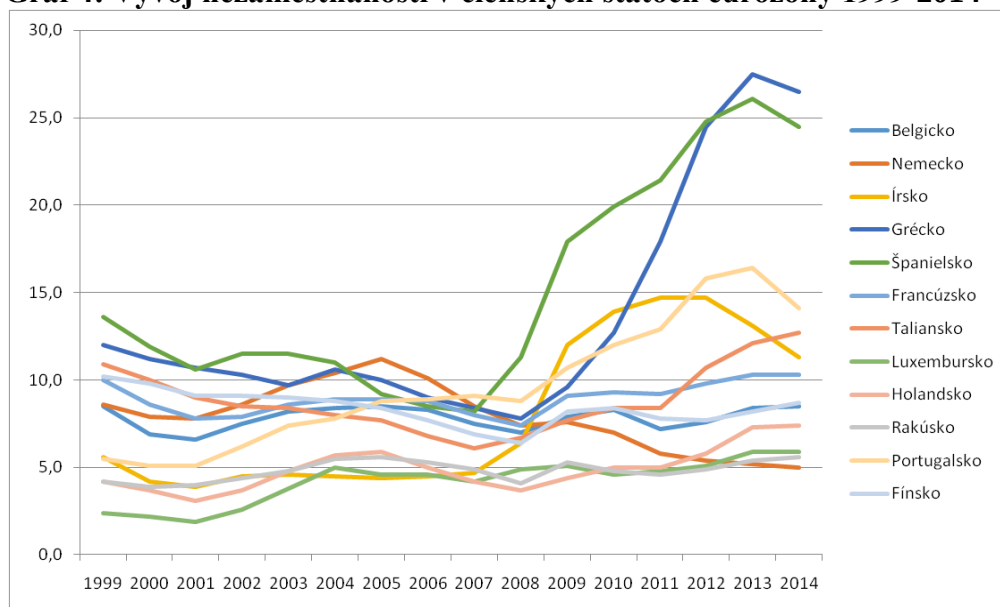
Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_10&plugin=1

2 Nerovnovážny vývoj v eurozóne

"Nerovnováha medzi bohatými a chudobnými, je najstaršie a najviac fatálne ochorenie všetkých republík."
Plutarch

Graf 4: Vývoj nezamestnanosti v členských štátoch eurozóny 1999-2014



Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_10&plugin=1

Miera nezamestnanosti je dlhodobým problémom eurozóny. V dôsledku krízy sme sledovali extrémny nárast počtu nezamestnaných vo viacerých štátoch menovej únie. Vo všeobecnosti kríza spôsobila divergentné procesy v kontexte výšky nezamestnanosti. Vybrané krajiny ako napríklad Nemecko, Fínsko, Holandsko či Rakúsko zaznamenali len mierny rast nezamestnanosti. Na druhej strane skupina štátov, ktorá bola krízou najviac zasiahnutá, kam zaradíme Grécko, Španielsko, Taliansko, Portugalsko a Írsko, po roku 2008 zaznamenala enormný nárast nezamestnanosti. Predkrízový pozitívny proces konvergenencie miery nezamestnanosti bol ukončený. (Graf 4)

V súvislosti s novou realitou boli jednotlivé členské vystavené riešeniu rozdielnych makroekonomických problémov. V dôsledku ohrozenia udržateľnosti verejných financií a obnoveniu dôvery finančných trhov sa všetky členské štáty eurozóny zaviazali k úsporným opareniam. Tie pozostávali jednak z krátenia výdavkov štátneho rozpočtu a zároveň počítali s nárastom vládnych príjmov. Najčastejším opatrením bolo zvyšovanie daní a zlepšenie ich kolekcie. Eurozónou predkladané opatrenia boli v protiklade s keynesiánskou ekonomickou dogmou, ktorá žiada v čase recesie podpornú vládnu politiku. Je možné predpokladať, že krajina vystavená recesii a vysokej nezamestnanosti, uplatňovaním reštriktívnych hospodárskych opatrení ešte viac zhorší svoju situáciu.

Predpoklad o náraste príjmových nerovnováh vyvracajú údaje z tabuľky 2. Giniho koeficient je základným nástrojom na zisťovanie abnormálnej akumulácie bohatstva v rukách malej časti populácie. Vo všeobecnosti sú európske ekonomiky známe existenciou vyspelých sociálnych programov, ktoré zabezpečujú spravodlivé prerozdeľovanie bohatstva. To dokazujú aj nízke hodnoty giniho koeficientu. Pri analýze získaných údajov, konštatujeme, že kríza a pokrízový vývoj nevykazuje tendencie nárastu príjmových nerovnováh. Inými slovami, v rámci štátov nedochádza k zmenám v presune bohatstva a naďalej je prerozdeľovanie spravodlivé. To znamená, že krízou spôsobené ekonomické turbulencie nezasiahli výlučne jednu skupinu obyvateľstva resp. dopady krízy boli rovnomerne distribuované medzi všetky ekonomické subjekty. Prípadne, že ani jedna skupina obyvateľov nepocítila na svojich príjmoch dopady krízy.

Tabuľka 2: Úroveň giniho koeficientu vo vybraných štátoch eurozóny

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgicko	28,0	27,8	26,3	27,5	26,4	26,6	26,3	26,5	25,9
Írsko	31,9	31,9	31,3	29,9	28,8	30,7	29,8	29,9	30,0
Grécko	33,2	34,3	34,3	33,4	33,1	32,9	33,5	34,3	34,4
Španielsko	32,2	31,9	31,9	31,9	32,9	33,5	34,0	34,2	33,7
Francúzsko	27,7	27,3	26,6	29,8	29,9	29,8	30,8	30,5	30,1
Taliansko	32,8	32,1	32,2	31,0	31,5	31,2	31,9	31,9	32,5
Luxembursko	26,5	27,8	27,4	27,7	29,2	27,9	27,2	28,0	30,4
Holandsko	26,9	26,4	27,6	27,6	27,2	25,5	25,8	25,4	25,1
Rakúsko	26,3	25,3	26,2	27,7	27,5	28,3	27,4	27,6	27,0
Portugalsko	38,1	37,7	36,8	35,8	35,4	33,7	34,2	34,5	34,2
Fínsko	26,0	25,9	26,2	26,3	25,9	25,4	25,8	25,9	25,4

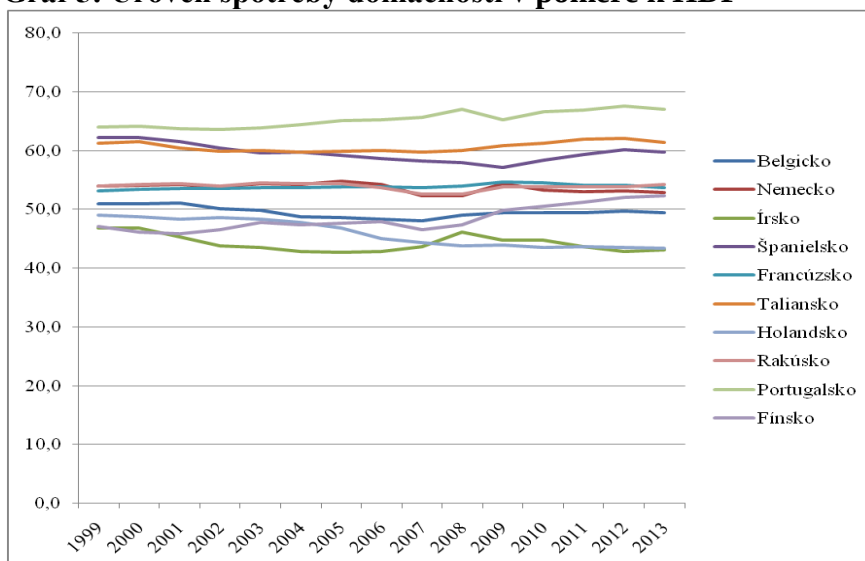
Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tessi190>

Paradoxná situácia v eurozóne nastáva pri analýze údajov o výške spotreby domácností. Ako dokazuje graf 5, napriek závažnému poklesu ekonomickej aktivity, nárastu nezamestnanosti a kráteniu vládnych výdavkov je spotreba domácností (v pomere k HDP) relatívne stabilná. Iba minimálne reagovala na zmeny ekonomickej reality. Ako je možné, že v krajinách ako Írsko, Portugalsko či Španielsko sme nesledovali prudký pokles spotreby domácností? V prípade Španielska je situácia pozoruhodná nakoľko krajina okrem hospodárskeho poklesu a čiastočného kolapsu bankového sektora zaznamenala nárast nezamestnanosti nad hodnotu 25%.

Možným vysvetlením paradoxnej situácie o nezávislosti spotreby domácností od ekonomického cyklu je predpoklad, že boli to práve štáty čo na seba prevzali bremeno krízy. Jednak na seba prevzali privátny dlh a tiež straty domácností. Cez rozvinuté systémy sociálnych transferových platieb dokázali negovať dopady cyklu na spotrebu domácností ako takú. To tiež môže vysvetliť prečo sme nesledovali v dôsledku krízy výkyvy v giniho koeficiente.

Graf 5: Úroveň spotreby domácností v pomere k HDP

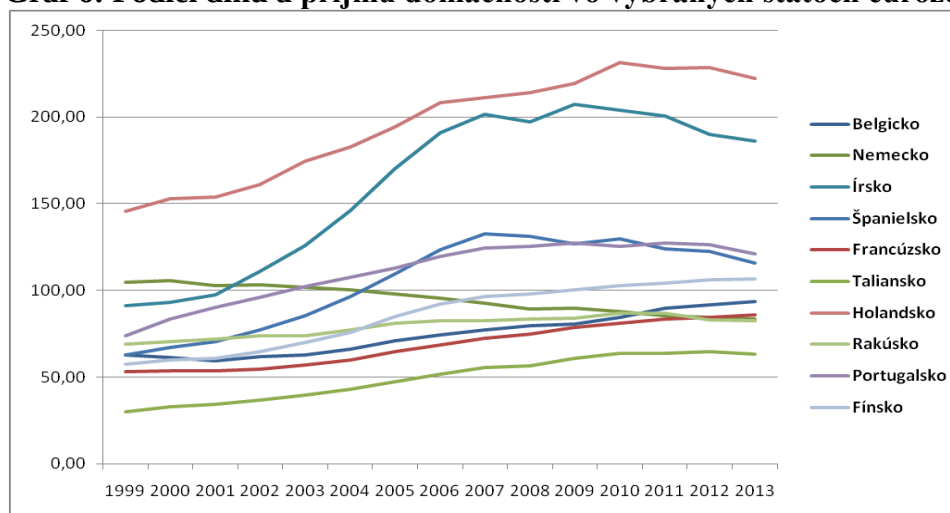


Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_co3_c&lang=en

Alternatívnym vysvetlením stability spotreby domácností, napriek striedaniu fáz hospodárskeho cyklu, je ich zadlžovanie. V prípade, že subjekt stratí časť príjmu a zároveň odmieta obmedziť svoju spotrebu, potom jediným možným spôsobom ako to docieľiť je získanie dodatočných zdrojov vo forme pôžičky.

Graf 6: Podiel dlhu a príjmu domácností vo vybraných štátoch eurozóny



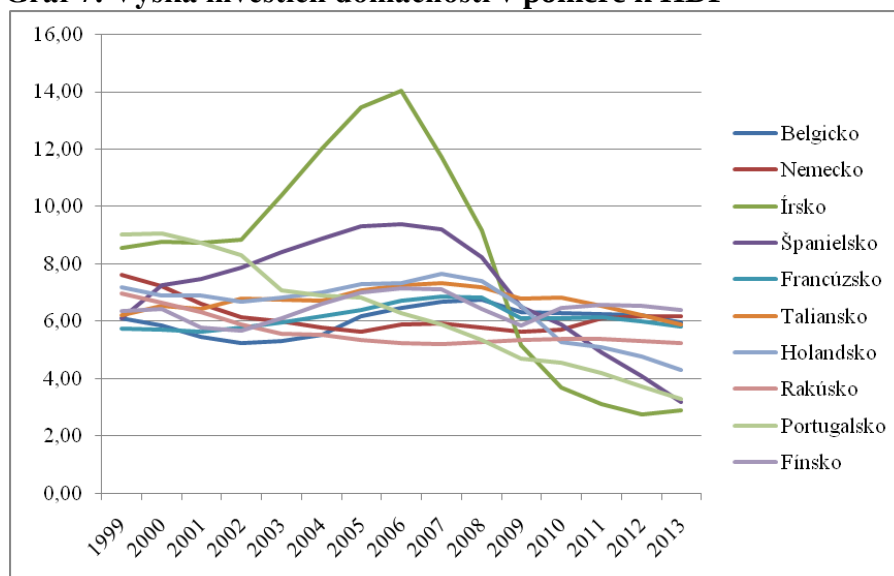
Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00104&plugin=1>

Na základe údajov z grafu 6, od vzniku eurozóny v roku 1999 sledujeme kontinuálny nárast dlhu domácností v pomere k ich príjmom. Vo viacerých krajinách ako napríklad Holandsko, Írsko, Španielsko či Portugalsko je hodnota dlhu vyššia než disponibilný príjem domácností. Zároveň do roku 2011 sme sledovali kontinuálny rast dlhu domácností vo väčšine krajín eurozóny. To by potvrdzovalo predpoklad o udržateľnosti spotreby za pomoci zvyšovania zadlženia. Na druhej strane je potrebné podotknúť, že domácnosti v dôsledku krízy zaznamenali reálny pokles bohatstva. Tieto straty boli čiastočne kompenzované štátom, nakoľko strata aktív pri enormnej výške dlhov by znamenala významný dopytový šok pre ekonomiku.

Negatívny vývoj spôsobený krízou sledujeme pri výške investícií domácností. Na základe údajov z grafu 7, od roku 2008 podiel investícií domácnosti v pomere k HDP neustále klesá a to vo všetkých sledovaných ekonomikách. Pričom najvyšší pokles bol zaznamenaný v štátoch, ktoré boli krízou najviac zasiahnuté. Spomenutý fenomén tiež vysvetľuje, prečo si domácnosti boli schopné udržať úroveň spotreby. Namiesto generovania úspor, ktoré sa neskôr pretavia do investícií, domácnosti preferovali (a naďalej preferujú) okamžitú spotrebu. Z dlhodobého hľadiska je takýto trend neudržateľný. Nakoľko práve investície sú generátorom budúceho hospodárskeho rastu.

Graf 7: Výška investícií domácností v pomere k HDP



Zdroj: Eurostat. Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00098&plugin=1>

Na záver konštatujeme, že miera pokrízovej konsolidácie v eurozóne je v porovnaní s USA pomalšia. Čo sa týka troch základných makroekonomických ukazovateľov, rast HDP, nezamestnanosť a výška dlhu, iba v poslednom menovanom dosahuje eurozóna lepšie výsledky než americká ekonomika. Zdôvodnením negatívneho stavu a pomalšej konsolidácie v eurozóne je upustenie od aktívnej proticyklickej politiky a zavedenie reštriktívnych opatrení. Tie síce dokázali stabilizovať verejný dlh vo väčšine členských štátov, no spôsobili nízke tempo rastu a v porovnaní s predkrízovým obdobím stále vysokú mieru nezamestnanosti. Heterogenitu hospodárskeho vývoja je možné sledovať už pri vývoji výšky dlhu či pri sledovaní miery nezamestnanosti, kedy predkrízovú konvergenciu nahradili divergentné procesy medzi členmi menovej únie.

Konštatujeme, že kríza v eurozóne nespôsobila nárast príjmových nerovnováh a hodnoty giniho koeficientu vo všetkých členských štátoch menovej únie zostávajú stabilne nízke. Rovnako aj domácnosti boli schopné zachovať si konštantnú úroveň spotreby. To bolo možné vďaka štátnym sociálnym systémom, kedy vláda na seba prevzala časť bremena strát a výpadku príjmov domácností. Zároveň v kritickom období domácnosti si zvolili dodatočné zadlžovanie na úkor znižovania životného štandardu. V poslednom rade domácnosti preferovali okamžitú spotrebu pred generovaním úspor. Sklon k úsporám u európskych domácností zaznamenal v dôsledku krízy významný pokles. Investičná aktivita domácností po roku 2008 významne poklesla a aj v strednodobom horizonte má klesajúcu tendenciu. Z dlhodobého hľadiska je takýto trend pre ekonomiku nepriaznivý. Vlády by sa preto mali snažiť o zvrátenie nastaveného trendu. Primárnym cieľom by malo byť obrátenie fenoménu preferencie okamžitej spotreby domácností. Nakoľko práve investície sú generátorom budúceho hospodárskeho rastu.

Zoznam použitej literatúry

- [1] DE GRAUWE, P. (2012). Lessons from the Eurocrisis for East Asian Monetary Relations. *The World Economy*, 35, 405-418.
- [2] DE GRAUWE, P. (2012). The Governance of a Fragile Eurozone. *Australian Economic Review*, 45, 255-268.

- [3] DE GRAUWE, P. & Ji, Y. (2012). From Panic-Driven Austerity to Symetric Macroeconomic Policies in the Eurozone. *Journal of Common Market Studies*, 51, 31-41.
- [4] SIPKO, J. (2012). Key factors behind the European debt crisis. *Mezinárodní statisticko-ekonomické dny v Praze*. Slaný: Melandrium.
- [5] SIPKO, J. (2012). The European Debt Crisis. *Reserach Journal of Economics, Business and ICT*, 7, 21-26.
- [6] SIPKO, J. (2013). Excessive Imbalances and Debt Crisis in the Eurozone. *International Conference on Information, Business and Education Technology*, 268-271.
- [7] SIPKO, J. (2014). Imbalances and Debt Crisis in the Euro Area. *Ekonomický časopis*, 265-284.
- [8] EUROSTAT: Real GDP Growth. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina011&plugin=1>
- [9] EUROSTAT: Total Unemployment Rate. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_10&plugin=1
- [10] EUROSTAT: Consolidated Public Debt. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1>
- [11] EUROSTAT: Households investment to GDP ratio. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00098&plugin=1>
- [12] EUROSTAT Final consumption expenditure of households. Dostupné na internete: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_co3_c&lang=en
- [13] EUROSTAT: Households debt-to-income ratio. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00104&plugin=1>
- [14] EUROSTAT: Gini coeficient. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tessi190>

Kontakt

Ing. Michal Držka

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: michal.drzka@euba.sk

MODRÁ EKONOMIKA A JEJ ĎALŠIE VÝVOJOVÉ TRENDY, MODRÁ VS. ZELENÁ EKONOMIKA

Ing. Boris Dziura

Abstrakt

Hlavným cieľom Modrej ekonomiky je vytvoriť model, ktorý umožňuje dosiahnuť trvale udržateľný rozvoj. V súčasnej dobe bol použitý v rozličných menej rozvinutých krajinách, rovnako ako aj vo vybraných vyspelých krajinách. Model Modrej ekonomiky je založený na napodobňovaní procesov prírody samotnej a jeho hlavnou úlohou je vytvárať rôzne inovatívne spôsoby riešenia ekonomických problémov, odstraňovaním už vzniknutých ekologických záťaží a ich predchádzaním v budúcnosti.

Kľúčové slová: Modrá ekonomika, Udržateľný rozvoj

Abstract

The main objective of the Blue Economy is to create a model that allows to achieve the sustainable development. At present time, it has been used in various less developed countries, as well as in selected developed countries. Model of the Blue Economy is based on imitation of the processes of nature and the main task is to create a variety of innovative ways of solving economic problems, elimination of already existing environmental burdens and avoid them in the future.

Key words: Blue economics, sustainable development

Úvod

Model Modrej ekonomiky nechce byť doplnkom, ale naopak snaží sa stať plnohodnotným nasledovníkom súčasného ekonomického modelu, či už sa jedná o ekonomiku Červenú, alebo Zelenú. Má pôsobiť ako katalyzátor nových myšlienok, kde je stále nanovo zdôrazňované kopírovanie správania sa ekosystémov.

Zelená ekonomika, tak často podporovaná v súčasnosti, nedáva recept dosiahnuť ekonomický rast s ekologickými a trvalo udržateľnými riešeniami.

Treba zároveň podotknúť, že momentálne neexistujú ďalšie vedecké publikácie, ktoré by zásadným spôsobom ďalej rozvíjali danú tému a ide hlavne o vedecké články, ktoré rozvíjajú jednotlivé parciálne problémy, respektíve úspechy jednotlivých podnikateľských projektov v daných krajinách. Neexistujú zatiaľ ešte údaje, ktoré by presne vyčíslili prínos toho ktorého projektu. Treba zdôrazniť, že hlavný cieľom má byť vytvorenie nového ekonomického modelu, ktorý by nahradil súčasný dominujúci ekonomický industriálny model.

Udržateľný rozvoj bude spojený s postupným rozptyľovaním rastu na nižšie úrovne jednotlivých ekonomík. Ak je dnes politickou prioritou jednotlivých krajín čo najväčší ekonomický rast, a to aj za cenu devastácie ekonomík na lokálnej úrovni, novou prioritou nebude maximalizácia ekonomického rastu, ale jeho rozptyľovanie na nižšie úrovne s cieľom rozvoja lokálnej ekonomiky a obnovy sociálneho kapitálu.

Vytvorenie udržateľného modelu ekonomiky v prípade jeho úspešnej realizácie bude znamenať obnovenie lokálnych ekonomík spolu s obnovením resp. obnovovaním sociálneho kapitálu. Sociálny kapitál bude postupne zaujímať kľúčové miesto. Obnova ekonomík jednotlivých krajín by mala znamenať obnovu lokálnych ekonomík využívajúcich lokálne zdroje a suroviny, riešenie sociálnych a ekonomických problémov obyvateľstva, riešenie problému nezamestnanosti ako

základu obnovy lokálnych komunít a spoločenstiev a nastoleniu spoločenskej rovnováhy v jednotlivých krajinách.

1 Rozličné prístupy označovania alternatívnych ekonomických modelov

V súčasnosti existujú rôzne definície: rôzne pohľady na rovnaké veci, pričom tzv. farebné označovanie je veľmi jednoduchý systém k označovaniu alternatívnych ekonomických modelov v korelácii so životným prostredím. Zároveň môže byť daný systém pre laickú verejnosť máťuci. Jedným z dôvodov je to, že sa vzťahuje na ekosystémy, rôzne druhy infraštruktúry, služieb a ďalších. Celkovo platí a týka sa to predovšetkým krajín mimo Európskej Únie, že označenie modrá, resp. slovné spojenie Modrá Ekonomika je pre ne všetko to, čo súvisí s vodným hospodárstvom a nie nutne systémom, ktorý má zabezpečiť trvalo udržateľný rozvoj.¹

Zdravé oceány sú dôležité pre udržateľný rozvoj pre stovky miliónov ľudí. Tieto ekosystémy sú základom odvetvia cestovného ruchu a majú priamy vplyv na zabezpečenie dostatočného množstva potravín pre mnohé z najchudobnejších a najzraniteľnejších komunít vo svete.

Definícia Zelenej ekonomiky (z ktorej Modrá ekonomika vychádza), bola vyvinutá v čase summitu Rio + 20 v roku 2012. Dnes však Zelená ekonomika nemá spoločnú definíciu, ktorá je prijateľná pre všetkých. To isté platí o ekonomike Modrej. (Blueeconomycluster.eu2015).

Modrá ekonomika sa zvykne označovať aj ako „Zelená ekonomika 2.0“.

2 Fungujúce riešenie inšpirované princípom Modrej ekonomiky

Príkladom zelenej ekonomiky sú budovy, ktoré sú postavené na základe toho ako „stavia“ obydlia príroda. Jedná sa nie o doplnujúce riešenia, ale o kompletne nové riešenia². Ako príklad Gunter Pauli uvádza budovu postavenú v 80. rokoch 20. storočia v Harare (Zimbabwe), ktorá je celá vyhrievaná ako aj ochladzovaná len na základe prúdenia vzduchu. Ide o systém, ktorý bol odporozorovaný v africkom prírodnom prostredí a publikovaný švédskym architektom Bengtom Warneom už v 50. rokoch 20. storočia a následne vydaný aj knižne.³ Na základe použitého riešenia došlo k úsporám vo výške 10-15 % pôvodne zamýšľaných nákladov⁴.

V súčasnosti existujú minimálne dva projekty, kde prišlo nielen k reálnemu využitiu inovácii, ale aj k zamestnaniu väčšieho množstva pracovníkov. Došlo k uplatneniu princípu „vytvoriť niečo z ničoho“⁵.

Prvý projekt sa uplatnil v africkom štáte Benin. V meste Porto Novo, konkrétne na jeho periférii sa nachádza „Songhai Center“. Samotná implementácia projektu začala v roku 1986. Jedná sa o metódu kaskádovania živín, kde dochádza k úplnému využitiu všetkého, vrátane odpadu. Je to projekt, kde sa využíva biologický odpad, pochádzajúci z bitúnku, ktorý je následne spracovaný a použitý na vytvorenie červej farmy. Tieto červy, sú následne používané na rybích farmách ako krmivo. Časť z nich je taktiež používaná v rámci projektu v zdravotníctve na zlepšenie hojenia rán. V roku 2009 pracovalo v rámci daného projektu 250 zamestnancov. Gunter Pauli uvádza, že pokiaľ by došlo k využitiu potenciálu, ktoré majú africké bitúny (v Afrike sa odhaduje ich počet na viac

¹ Available on internet [online]: <[http://www. www.blue-economy.ca](http://www.blue-economy.ca) >

² Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.33

³ Marianne Fredriksson, Bengt Warne : På akacians villkor: att bygga och bo i samklang med naturen (1993)

⁴ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.33

⁵ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs

ako 15 000) dochádza k reálnej možnosti zamestnania viac ako 500 000 zamestnancov po celom kontinente a to len v rámci jedného projektu.⁶

Ďalším úspešným príkladom je projekt v rámci Intergrated Biosystems Breweries. Bol vytvorený v Namíbii v roku 1995, pričom na jeho vývoji sa aktívne podieľala University of Namibia. Bol priamo inšpirovaný ideou kaskádovania živín, pričom výsledkom okrem pestovania húb a chovu rýb bola aj produkcia bioplynu, ktorý vzniká pri danej výrobe.⁷

Daný projekt zabezpečil, podľa slov Guntera Pauliho nielen produkciu potravín (huby), ale aj recykláciu vody a vytvorenia nových pracovných miest.

Do roku 2009 sa v rámci projektu vytvorilo viac ako 250 pracovných príležitostí.⁸

3 Modrá ekonomika a vodné hospodárstvo

Zároveň existujú alternatívne prístupy, ktoré za Modré ekonomiku označujú aj iné druhy projektov, nielen tie ktoré sa starajú o udržateľný rozvoj a ekologický prístup.

V najširšom význame Modrá ekonomika je aj všetko to čo sa dotýka hospodárskej činnosti v námornej doprave.

Podľa autorov správy organizácie San Diego's Maritime Cluster je Modrá ekonomika definovaná ako "súčet všetkých ekonomických aktivít, ktoré majú čo do činenia s oceánmi, morami, prístavmi a pobrežnými oblasťami". (Kildow, Colgan and Scorse, 2009).

Zároveň sa rozdiely medzi Modrou a Zelenou ekonomikou dajú zhrnúť do jednej tabuľky:

Zelená ekonomika (predstavuje)	Modrá ekonomika (predstavuje)
Veterná energia, solárna energia, batérie, biomasa,	Čistenie vody, monitoring, konzervačné produkty a služby
Doplnenie nových zariadení, nové turbíny, výroba solárnych panelov	Doplnenie nových zariadení, oprava vodnej infraštruktúry, rast počtu tzv. "blue collar jobs"
budovanie tzv. „open-space“ zelených plôch	ochrana mokradí, obnova nábreží, vodných ciest,
Zelené strechy, recyklácia, podpora konzumácie miestnych potravín	Obnova systémov na spracovanie odpadovej vody

Zdroj: (Austin, 2014)

Ako konkrétny prípad vývoja Modrej Ekonomiky možno uviesť **Chongwonskú deklaráciu**, kde dochádza k stanoveniu ďalšej cesty ekonomicky udržateľného rozvoja v oblasti ekosystémov mokradí.

Changwonská deklarácia je vyhlásenie, ktoré vzišlo z 10. schôdze Konferencie zmluvných strán Ramsarského dohovoru o mokradiach⁹, ktorá sa konala v meste Changwon, v Kórejskej republike, od 28. 10 do 04.11.2008

Mokrade sú vnímané v kontexte poskytovania potravy, ako regulátor vodných tokov, ako energetický zdroj a vníma sa aj ich prínos pre biologickú rozmanitosť.

⁶ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.261-262

⁷ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.264

⁸ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.264

⁹ Available on internet [online]: <<http://www.ramsar.org/about/the-ramsar-convention-and-its-mission> >

Toto vyhlásenie zahŕňa identifikáciu významu mokradí, dôležitosť ich zachovania a rozumného využívania a taktiež zaistenie udržateľnosti výhod, ktoré mokrade poskytujú.

Záver

Model „Modrá ekonomika“ potrebuje čas, aby sa reálne preukázal je pozitívny vplyv na vybrané lokálne ekonomiky, pri použití projektov, ktoré sú uvedené na stránkach Guntera Pauliho¹⁰. Zároveň je nutné poukázať aj na nákladovú stránku, aby sa preukázala hospodárska relevantnosť daných projektov. Momentálne nie je jednoznačné aký smer Modrá ekonomika naberie a či sa predsa len nepresadí je oceánsky resp. vodohospodársky rozmer a alternatíva v podobe diela Guntera Pauliho bude zabudnutá. Je však treba priznať, že niektoré vybrané projekty v jeho knihe sú realizovateľné len pri značnej dávke optimizmu, čo sa reálnych nákladov ako aj potenciálneho zisku týka. Na druhej strane „vodný“ rozmer Modrej ekonomiky je prepracovanejší a postavený na reálnejších finančných základoch. Avšak na stanovenie ďalšieho vývoja bude treba väčšie množstvo údajov aby mohol byť presnejšie stanovený.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Austin, J. (2014). Growing Michigan's Blue Economy, Available on internet [online]: <http://www.miwea.org/docs/Growin Michigan's Blue Economy-John Austin.pdf> < (2014) >
- [2] Available on internet [online]: <[http:// Blueeconomycluster.eu](http://Blueeconomycluster.eu) > (2015)
- [3] Available on internet [online]: < <http://www.theblueeconomy.org/blue/Cases.html> > (2015)
- [4] Available on internet [online]: <<http://theblueeconomy.org/blue/Principles.html> > (2015)
- [5] Available on internet [online]: <http://archive.ramsar.org/pdf/regional-initiatives/RRC_EastAsia_ChangwonDeclaration.pdf > (2010)
- [6] Kildow, J., Colgan, C. and Scorse, J. (2009). State of the U.S. Ocean and Coastal Economies. Available on internet [online]: <http://www.miis.edu/media/view/8901/original/NOEP_Book_FINAL.pdf > (2009)
- [7] Meadows, Donella H.-Meadows, Dennis L.-Randers, Jorgen-Behrens III., William W. The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind (1972), Available on internet [online]: <<http://www.donellameadows.org/wp-content/userfiles/Limits-to-Growth-digital-scan-version.pdf> >
- [8] Pauli, Gunter (2012): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs.
- [9] Available on internet [online]: < http://www.zeri.org/ZERI/Case_Studies.html >

Kontakt

Ing. Boris Dziura

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: boris.dziura@euba.sk

¹⁰ Pauli, Gunter (2010): The Blue Economy. 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. p.251-295

K VYMEDZENIU SOCIÁLNEHO A KULTÚRNEHO KAPITÁLU V KONTEXTE MIGRÁCIE

Ing. Nina Galanská, Ing. Zuzana Krkošková

Abstrakt

Súčasťou súčasného trendu globalizácie vo svete je aj diverzita migračných tokov ako aj ich akcelerácia. Základnou charakteristikou migrujúcich osôb je aj ich kultúrne zázemie a následný stret a interakcia s kultúrnym zázemím hostiteľskej krajiny. Z tohto dôvodu sme stanovili ako cieľ článku determinovanie vzťahu medzi sociálnym a kultúrnym kapitálom a migráciou. V článku sa zaoberáme prístupom Pierra Bourdieua a Paula DiMaggia k vymedzeniu kultúrneho kapitálu, charakterizujeme vybrané črty sociálneho kapitálu a vytvárame schému ich prepojenia v rámci inštitucionálneho rámca migrácie. V príspevku dospievame k trom záverom, a to relatívite hodnoty kultúrneho kapitálu, závislosti miery využitia kultúrneho kapitálu od typu a účelu migrácie ako aj vplyvu nedostatočnej legitimacy kultúrneho kapitálu migrujúcich osôb na vznik potenciálnych sociálnych konfliktov a nepokojov.

Kľúčové slová: kultúrny kapitál, sociálny kapitál, migrácia, Bourdieu

Abstract

A part of the current trend of world globalisation is also the diversity of migration currents as well as their acceleration. One of the basic attributes of migrating persons is also their cultural background and the following clash and interaction with the cultural background of the receiving host country. This being the reason, we have set the goal of the article to determine the relationship between social and cultural capital and migration. In the article with deal with the views Pierre Bourdieu and Paul DiMaggio regarding the definition of cultural capital, we examine selected traits of social capital and create a scheme of their connection in the institutionalized scope of migration. We reach three outcomes, the relativity of the value of cultural capital, the dependence of cultural capital usage on type and aim of migration as well as the influence of inadequate legitimacy of cultural capital of migrating persons on the creation of potential social conflicts and turmoils.

Key words: cultural capital, social capital, migration, Bourdieu

ÚVOD

Súčasný migračný tok vykazuje vysokú diverzitu – či už v kultúrnej alebo sociálnej rovine. Kultúrne zázemie ako aj sociálna interakcia migrujúcich osôb je jedným z determinantov prispievajúcich k faktorom vplyvujúcim na ich začlenenie do spoločnosti hostiteľskej krajiny. Z tohto dôvodu sme sa rozhodli skúmať vzájomné prepojenie kultúrneho a sociálneho kapitálu a migrácie. Hlavným cieľom nášho príspevku je vymedziť vzťah medzi kultúrnym kapitálom a migráciou a zároveň zdôrazniť prepojenie medzi kultúrnym a sociálnym kapitálom.

1 Kultúrny kapitál

Kultúrny kapitál je pojmom, ktorý ako prvý uviedol francúzsky sociológ Pierre Bourdieu v 70-tych a 80-tych rokoch 20. storočia. Kultúrny kapitál je často v literatúre zamieňaný s ďalšími

pojmy, ako ľudský kapitál, zručnosti, kompetencie¹. V súčasnosti možno nájsť množstvo autorov, ktorí sa stotožňujú s Bourdieuho vnímaním pojmu kultúrny kapitál, tak ako aj kritikov, či autorov, ktorí na jeho koncept nadväzujú a dopĺňajú ho. Pre účely nášho článku sme sa rozhodli koncept kultúrneho kapitálu v bourdieuovskom ponímaní porovnať s konceptom Paula DiMaggia, ktorý s Bourdieuom do určitej miery súhlasí, no jeho konceptu pripisuje aj ďalšie dôležité charakteristické vlastnosti, ktoré predovšetkým vzhľadom na skutočnosť, že cieľom nášho príspevku je vymedziť vzťah medzi kultúrnym kapitálom a migráciou, resp. migračnými politikami, nemožno opomenúť (tabuľka 1).

Tabuľka 1 Vlastnosti kultúrneho kapitálu – porovnanie prístupov

Pierre Bourdieu	Paul DiMaggio
• kultúrne faktory zohrávajú dôležitú úlohu vo vytváraní a v reprodukcii sociálnych nerovností • predovšetkým sociálna elita profituje z kultúrnych "aktív" • primárna funkcia kultúrneho kapitálu je reprodukcia sociálnych nerovností	• kultúrny kapitál zohráva významnú úlohu vo vytváraní sociálnych nerovností ALE prostredníctvom zlepšenia príležitostí • kultúrny kapitál zabezpečuje reprodukciu sociálneho statusu • kultúrny kapitál je skôr prostriedkom sociálnej mobility, môže pôsobiť ako faktor kompenzácie • kultúrny kapitál môže byť nadobudnutý nezávisle od sociálneho pôvodu/pozadia a zabezpečuje: • modifikáciu sociálneho statusu

Prameň: Blaskó Z. CULTURAL REPRODUCTION OR CULTURAL MOBILITY? In: Review of Sociology. s. 5-9

Vzhľadom na vyššie uvedené možno konštatovať, že Bourdieu vníma kultúrny kapitál človeka (dieťaťa) ako daný, ktorý sa síce v priebehu života môže navyšovať, nikdy však nedosiahne výrazne/citeľne vyššiu úroveň ako kapitál jeho rodičov. V tomto kontexte ide o akýsi začarovaný kruh nízkeho sociálneho statusu vyplývajúci z nízkeho kultúrneho kapitálu – t.j. nízkeho nadobudnutého formálneho vzdelania (inštitucionalizovaného kapitálu), nedostatku príležitostí na zlepšovanie intelektuálnych a telesných dispozícií človeka nadobúdaných v procese socializácie (inkorporovaného kapitálu) ako aj malé vlastníctvo kultúrnych statkov (objektívizovaného kapitálu), ktorý vyúsťuje len do reprodukcie sociálnych nerovností. Pierre Bourdieu okrem spomenutých charakteristík prisudzuje kultúrnemu kapitálu aj ďalšie vlastnosti, medzi ktoré možno zaradiť napríklad naviazanie na konkrétnu osobu, jej správanie a názory, pričom oň ako o celok nemožno prísť, ako ho ani nemožno stratiť alebo zničiť.² V súvislosti s migráciou tieto vlastnosti kultúrneho kapitálu zohrávajú dôležitú úlohu..

Koncept kultúrneho kapitálu Paula DiMaggia je založený na predpoklade, že aj keď kultúrny kapitál prispieva k vytváraniu sociálnych nerovností, má predovšetkým veľký potenciál sociálne nerovnosti „vyvažovať“. Podľa DiMaggia je totiž predovšetkým prostriedkom sociálnej mobility, čo znamená, že môže pôsobiť ako faktor kompenzácie, t.j. človek (dieťa) môže mať počas svojho života príležitosť na nadobudnutie vyššieho kultúrneho kapitálu ako toho, ktorým disponujú

¹ Nowicka, M. (2014): Migrating skills, skilled migrants and migration skills: The influence of contexts on the validation of migrants' skills. s.172.

² Ondrejko, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s.234

jeho rodičia. Vysoký kultúrny kapitál má podľa neho dve základné funkcie. Prvá sa zhoduje s Bourdieuho tvrdením, že kultúrny kapitál zabezpečuje reprodukciu sociálneho statusu. Druhá však vychádza z nového predpokladu, s ktorým Bourdieu neuvažuje – z predpokladu, že kultúrny kapitál môže byť nadobudnutý nezávisle od sociálneho zázemia a práve preto zabezpečuje modifikáciu sociálneho statusu.

Predpoklad nadobudnutia nového, resp. vyššieho kultúrneho kapitálu nezávisle od sociálneho pôvodu považujeme vzhľadom na skúmanie tvorby kultúrneho kapitálu v kontexte migrácie za kľúčový, nakoľko je podľa nás na základe tohto predpokladu migrantom umožnené vytvoriť si také predispozície, ktoré v novej krajine pobytu zvyšujú hodnotu ich kultúrneho kapitálu. Tým prispievajú k ich začleneniu sa do majoritnej spoločnosti, nakoľko zvyšujú ich šance zamestnať sa, čím sa zvyšuje aj hodnota ich sociálneho kapitálu v novej krajine pobytu, ako bude analyzované nižšie v texte.

1.1 Tvorba kultúrneho kapitálu v kontexte migrácie

Ako už bolo v predchádzajúcom texte naznačené, kultúrny kapitál podľa Pierra Bourdieua tvorí *inštitucionalizovaná forma* kultúrneho kapitálu, ktorú môžeme chápať ako nadobudnuté hodnoty, funkcie a tituly, *objektívizovaná forma*, ktorá zahŕňa materiálne statky, ako sú obrazy, sochy (ktoré musia byť vždy spojené s príslušnými kultúrnymi praktikami, napr. aktívnym čítaním) a *inkorporovaná forma*, spočívajúca v intelektuálnych kompetenciách či telesných dispozíciách, ktoré človek nadobúda postupne v procese socializácie.³ Johanna L. Walters⁴ vysvetľuje získavanie inkorporovaného kapitálu ako proces, ktorý sa neuskutoční počas niekoľkých hodín – tento typ kultúrneho kapitálu nemôže byť prenesený z jedného človeka na druhého, ale musí byť získaný pomaly, časom a osobne.

Na základe uvedených poznatkov konštatujeme, že inkorporovaná forma kapitálu je v prípade migrácie najmobilnejšia a predstavuje jadro kultúrneho kapitálu migranta. Inštitucionalizovaný kultúrny kapitál je podľa nás z hľadiska uznávania kvalifikácie iba semi-mobilný – u niektorých špecifických skupín migrantov (utečenci, žiadatelia o azyl) nie je totiž vždy možné zdokladovať ho certifikátmi alebo dokladmi potvrdzujúcimi vzdelanie, čo ho robí *de facto* nevyužiteľným. Rovnako špecifická kvalifikácia týkajúca sa získanej hodnoty alebo funkcie nemusí byť v inom socio-kultúrnom priestore využiteľná. Napriek tvrdeniu Pierra Bourdieua, že kultúrny kapitál nemožno po jeho nadobudnutí stratiť, môžeme protiargumentovať stratou predovšetkým z pohľadu inkorporovaného kultúrneho kapitálu, vyúsťujúceho do inštitucionalizovaného kapitálu. Toto tvrdenie možno vysvetliť na príklade jazykových schopností, nadobudnutých počas štúdia a potvrdené certifikátom. Tieto po určitom čase ich aktívneho a pasívneho nevyužívania deteriorujú a tým klesá ich význam aj opodstatnenie v rámci kultúrneho kapitálu migranta. A napokon objektívizovaný kultúrny kapitál je takmer úplne nemobilný, nakoľko si migrant so sebou väčšinou berie len obmedzené množstvo kultúrnych statkov, alebo si so sebou do cieľovej krajiny neprenáša žiadne kultúrne statky. Z tohto hľadiska nás v rámci skúmania kultúrneho kapitálu v kontexte migrácie bude zaujímať predovšetkým inštitucionalizovaný a inkorporovaný kultúrny kapitál.

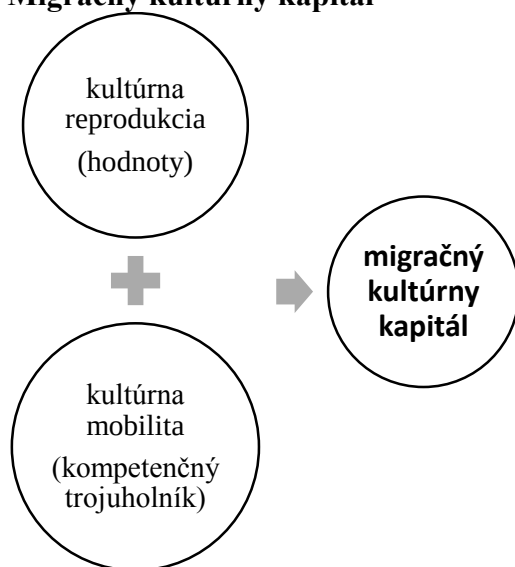
Ak chápeme kultúrny kapitál z pohľadu Pierra Bourdieua ako nástroj kultúrnej reprodukcie, teda prenos a cyklické opakovanie sociálneho statusu a sociálnych nerovností z generácie na generáciu a z pohľadu Paula DiMaggia predovšetkým ako prostriedok kultúrnej mobility,

³ Ondrejko, P. (2011): Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. s.234

⁴ Johanna L. Waters. 2015. Failing to succeed ? The role of migration in the reproduction of social advantage amongst young graduates in Hong Kong. Dostupné na internete:<<http://belgeo.revues.org/6419>

zabezpečujúci možnosť uzatvárania nožníc sociálnej nerovnosti v spoločnosti na základe lepších výsledkov v porovnaní s ich rodičmi, môžeme rozdeliť kultúrny kapitál v kontexte migrácie na dva celky v rámci inkorporovaného kapitálu – kompetencie a hodnoty. V prípade kompetencií hovoríme o súbore vedomostí, zručností a postojov, ktoré sú transformovateľné a ich zmena je dosiahnuteľná pôsobením, resp. zmenou externého prostredia. Podľa M. M. Bergmana⁵ je postoj definovateľný ako „vedomé vytvorenie a emocionálne zhodnotenie objektu postoja jednotlivcom“ na rozdiel od hodnôt, ktoré „rozumieme ako vedomé a emocionálne zhodnotenie súboru objektov skupinou jednotlivcov“. Hodnoty chápeme teda v kontexte kultúrneho kapitálu ako stabilnú, takmer nemennú časť. Z tohto dôvodu sa domnievame, že hodnoty budú v kontexte migračného kultúrneho kapitálu tvoriť nástroj kultúrnej reprodukcie a kompetencie prostriedok kultúrnej mobility (schéma 1).

Schéma 1 Migračný kultúrny kapitál



Prameň: Vlastné spracovanie.

2 Sociálny kapitál

Sociálny kapitál je pojem, ktorý sa rozšíril predovšetkým zásluhou Francisa Fukuyamu, Pierra Bourdieua a Roberta D. Putnama. Existuje množstvo odborných článkov a štúdií zaoberajúcich sa vymedzením konceptu sociálneho kapitálu a jeho funkcie v spoločnosti. Vzhľadom na zameranie nášho príspevku sme sa rozhodli spomenúť len niekoľko dôležitých poznatkov týkajúcich sa základnej charakteristiky sociálneho kapitálu, ako aj jeho odlišenia od kapitálu kultúrneho, čo nám neskôr umožní preskúmať/identifikovať vzťah medzi týmito dvomi typmi kapitálu.

Zatiaľ čo kultúrny kapitál možno do cieľovej krajiny prenášať, sociálny kapitál prenášať nemožno, čo vyplýva z charakteru sociálneho kapitálu. „Podstatnou funkciou sociálneho kapitálu na rozdiel od kultúrneho kapitálu je to, že ju možno exploatovať iba v rámci daného spoločenského systému konkrétneho štátu. Súvisí to s tým, že všetky elementy a funkcie sociálneho kapitálu vznikli v rámci právneho, politického, hospodárskeho a kultúrneho prostredia konkrétneho štátu a stratégiou ich účinnosti je udržanie a prehlbovanie integrity štátu ako mocenskej inštitúcie.“⁶ Z tohto dôvodu je v kontexte migrácie dôležitý práve objem kultúrneho a nie sociálneho kapitálu

⁵ Bergman M. M. (1998). A Theoretical Note on the Differences between Attitudes, Opinions, and Values. s. 87

⁶ Zágoršková M. B. a kol. (2013). Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál. s.15-16

jednotlivca, nakoľko sociálny kapitál si migrant musí v cieľovej krajine vybudovať úplne od začiatku. Túto domnienku potvrdzuje aj M. Zágoršková vyjadrením, že „vnútorná, štátom ohraničená integrita sociálneho kapitálu vo vzťahu k individuám môže pôsobiť ako obmedzujúci faktor ich medzinárodnej mobility“⁷.

Existuje viacero delení sociálneho kapitálu, avšak najdôležitejšie delenie z hľadiska skúmania vzťahu sociálneho a kultúrneho kapitálu v kontexte migrácie je na premostujúci (*bridging*) a spájajúci (*bonding*) sociálny kapitál. R. D. Putnam vysvetľuje premostujúci sociálny kapitál ako kapitál, ktorý „spája ľudí s rovnakými charakteristikami, ako je etnicita, vek či sociálna trieda. Často slúži k posilneniu identity a homogenity skupiny a je pre neho charakteristická reciprocita, solidarita, sociálna a psychologická podpora menej úspešných, silná lojalita a možná averzia voči okoliu.“⁸ *Bonding* spájajúci sociálny kapitál si preto môžeme predstaviť ako sociálny kapitál, ktorý spája jednotlivcov v rámci určitej skupiny, ako bude špecifikované nižšie, napríklad v rámci komunity imigrantov, v krajnom prípade v rámci „enklávy“. Premostujúci kultúrny kapitál má naopak prínos vonkajší, čím „uľahčuje šírenie informácií a spája ľudí naprieč sociálnymi charakteristikami“⁹, pod čím si možno predstaviť napríklad budovanie sociálnych väzieb medzi migrantmi a majoritným obyvateľstvom daného štátu.

2.1 Kultúrny, sociálny kapitál a inštitucionálny rámec integrácie

Na základe vyššie uvedených skutočností predpokladáme, že výška kultúrneho a sociálneho kapitálu jednotlivca spolu navzájom súvisia. Tento predpoklad považujeme za obzvlášť dôležitý pri jeho aplikácii na migrujúcich jednotlivcov, ktorí svoj kultúrny kapitál naviazaný na ich etnicitu v bourdieuovskom ponímaní do cieľovej krajiny prenášajú a až tam prichádzajú na to, či do daného (väčšinou pracovného) prostredia pasuje alebo nepasuje. V rámci tohto prístupu Umut Erel¹⁰ označuje kultúrny kapitál ako ruksak, resp. truhlicu s pokladom, v ktorej si migrant do cieľovej krajiny prenáša svoje jazykové schopnosti, znalosti zvykov a životných štýlov krajiny pôvodu, profesijnú kvalifikáciu a podobne. U. Erel takéto nazeranie na kultúrny kapitál zároveň kritizuje a kladie dôraz na fakt, že migranti nielen „rozbalia“ svoj kultúrny kapitál, ale aj vytvárajú nové formy kultúrneho kapitálu v rezidentskej krajine, ktorým je priznávaná vyššia legitimita v danej spoločnosti. Môžeme tak tvrdiť, že hodnotu kultúrneho kapitálu určuje priestor, v ktorom sa uplatňuje, t.j. „hodnota kultúrneho kapitálu migranta v krajine pobytu, napriek tomu, že sa nijakým spôsobom nezmenila, môže byť nižšia ako v krajine pôvodu, nakoľko rovnakému kultúrnemu kapitálu nie je v danej krajine priznaná dostatočná legitimita. A naopak, novému kultúrnemu kapitálu nadobudnutému v krajine pobytu v prípade návratu do krajiny pôvodu nemusí byť v tejto krajine priznaná rovnako vysoká hodnota.“¹¹

H. Bauder¹² uvádza na príklade Kanady rôzne prekážky, ktorým migranti čelia na pracovnom trhu, medziiným neuznanie dokladov o získanej kvalifikácii, znižovanie hodnoty nadobudnutých zručností, či nedostatočnosť jazykových zručností. Predovšetkým problematika uznávania kvalifikácie, ktorá môže byť na formálnej úrovni deklarovaná, v praxi sa však nedá uplatniť z dôvodu rozdielných štandardov uplatňujúcich sa v inštitúciách na rovnakej úrovni, či pri

⁷ Zágoršková M. B. a kol. (2013). Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál. s.16

⁸ Vašečka, M. (2007). Výskumná práca v oblasti verejnej politiky č.1: Sociologické aspekty korupcie. Bratislava: Transparency International Slovensko. s. 20

⁹ Ibidem.s.20

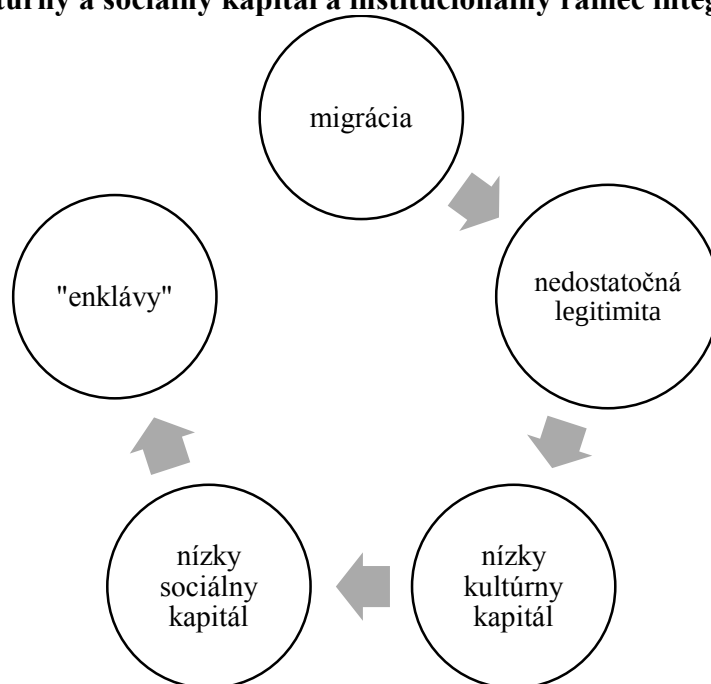
¹⁰ Erel, U. (2010). Migrating cultural capital: Bourdieu in Migration Studies. p.648-649

¹¹ Krkošková, Z. (2014). Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie. s. 304

¹² Bauder, H. (2005). 'Habitus, rules of the labour market and employment strategies of immigrants in Vancouver, Canada', *Social & Cultural Geography*, 6 (1), 81-97.

výkone špecifických povolání a rozdielov v potrebe vykonania dodatočných skúšok v rôznych štátoch. M. Nowicka¹³ uvádza ako dôležitý komponent migrácie kvalifikovanej pracovnej sily uznanie a overenie nadobudnutých kompetencií tak zo strany vysielajúcej krajiny ako aj hostujúcej. Takisto vnímanie dôležitosti nadobudnutej kvalifikácie jednotlivcom samým predurčuje spôsob a formu jej prezentácie smerom navonok k potenciálnym zamestnávateľom a tým aj jej uznanie.¹⁴ Zároveň z dôvodu nedostatočnej oprávnenosti na výkon povolání však môže v prípade migrácie dochádzať k znižovaniu hodnoty kultúrneho kapitálu. Vyššie uvedené dôvody majú vplyv na vytváranie štrukturálne zakotvených foriem etnického znevýhodnenia a nižšieho postavenia v spoločnosti. Následkom toho je obmedzená možnosť nadobúdania nového ako aj obmedzené využitie už nadobudnutého sociálneho kapitálu, predovšetkým vo vzťahu k majoritnej spoločnosti hostiteľskej krajiny. Tu je jedným z faktorov takisto miera kultúrnej blízkosti a podobnosti sociálnych vzorcov krajiny pôvodu a hostiteľskej krajiny, pričom čím je táto miera vyššia, tým je pravdepodobnosť hodnotových rebríčkov ako aj vzorcov správania vyššia, čo zabezpečuje vyššiu úspešnosť migrantov v procese integrácie. Nakoľko tieto väzby sú dôležité v procese integrácie, obmedzený prístup k nim môže vyústiť až do vytvárania enkláv (obrázok 2). V procese získavania sociálneho kapitálu obmedzené uplatnenie a rozvoj kultúrneho kapitálu vedie k intenzívnejším väzbám v rámci spájajúceho (*bonding*) sociálneho kapitálu, označovaného tiež ako exkluzívneho sociálneho kapitálu, nakoľko vedie k upevňovaniu identity a charakterizuje ho solidarita, lojalita ako aj vytváranie skupín vyčleňujúcich sa voči majoritnej spoločnosti.¹⁵

Obrázok 2 Kultúrny a sociálny kapitál a inštitucionálny rámec integrácie – negatívny príklad



Prameň: Vlastné spracovanie

Z histórie ale aj zo súčasnosti vieme, že takáto tendencia je nežiaduca, preto by štáty mali v tomto smere zavádzať adekvátne preventívne opatrenia, napríklad zefektívniť systém uznávania

¹³ Nowicka, M. (2014): Migrating skills, skilled migrants and migration skills: The influence of contexts on the validation of migrants' skills. s.174.

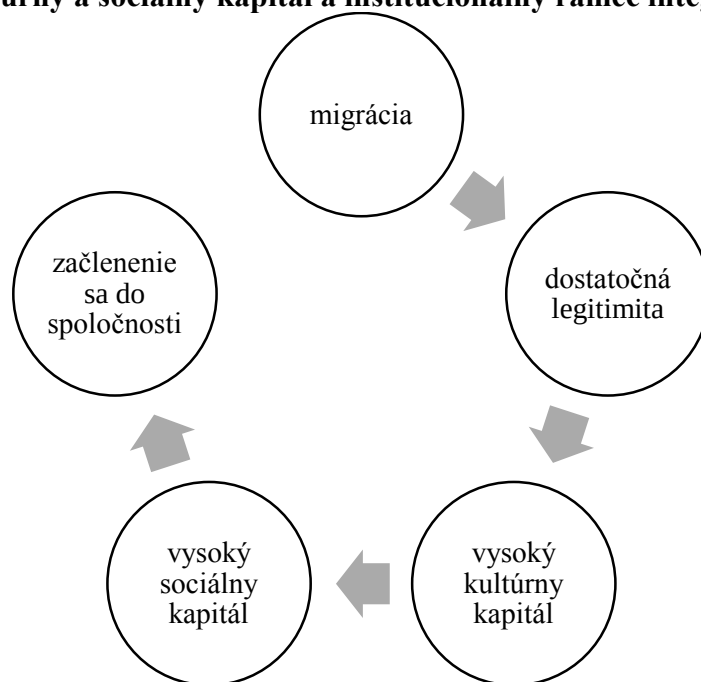
¹⁴ Ibidem. s.175

¹⁵ Vašečka, M. (2007). Výskumná práca v oblasti verejnej politiky č.1: Sociologické aspekty korupcie. Bratislava: Transparency International Slovensko. 28 s.

kvalifikácií. Je očividné, že ide o dlhý a neľahký proces, preto aj do budúcnosti možno podľa nás znižovanie hodnoty kultúrneho kapitálu migrantov v dôsledku nepriznania dostatočnej sociálnej a verejnej legitimacy tomuto kapitálu, považovať za jednu z hlavných príčin neschopnosti migrantov nadobúdať nový sociálny kapitál a začleniť sa tak do majoritnej spoločnosti. To vytvára jednak napätie medzi majoritným obyvateľstvom a tzv. „enklávami“ a zároveň aj nespokojnosť migrantov s obmedzenými príležitosťami uplatnenia sa. Dané napätie sa môže postupným gradovaním prejavovať sociálnymi nepokojmi a konfliktami v rámci spoločnosti.

Na druhej strane, uznanie kvalifikácie v podobe inštitucionalizovaného kapitálu, t.j. priznanie dostatočnej sociálnej a verejnej legitimacy inštitucionalizovanému kultúrnemu kapitálu jednotlivca, vedie k využitiu jeho inkorporovaného kapitálu vo vyššej miere, ktorý je spojený s inštitucionalizovaným kapitálom. Následne má migrant, nakoľko mu je v spoločnosti prisudzovaný vyšší kultúrny kapitál, viac príležitostí začleniť sa do pracovného života. Prostredníctvom tohto zapojenia sa do pracovného života migrant nadobúda sociálne väzby s majoritnou spoločnosťou, t.j. aj mimo svojej komunity, čím zvyšuje objem a kvalitu svojho premost'ujúceho (*bridging*) sociálneho kapitálu. Tým získava ďalšie príležitosti na získavanie dodatočného kultúrneho kapitálu, čo opäť multiplikuje jeho sociálne väzby s majoritnou spoločnosťou, postupne ho odlišuje od ostatných migrantov s nízkym kultúrnym kapitálom, čím sa neskôr oveľa ľahšie začlení do danej spoločnosti v rezidentskej krajine (obrázok 3).

Obrázok 3 Kultúrny a sociálny kapitál a inštitucionálny rámec integrácie – pozitívny príklad



Prameň: Vlastné spracovanie

Sociálne väzby s majoritnou spoločnosťou ktoré sa migrantom podarí vybudovať, majú pozitívny vplyv nielen pre nich ako individuality, ale aj pre komunitu, ktorej sú súčasťou, nakoľko v tomto prípade možno hovoriť o spomínanom premost'ujúcom, resp. inkluzívnom (*bridging*) sociálnom kapitále, ktorý má aj prínos, pretože uľahčuje šírenie informácií a tým spája ľudí naprieč sociálnymi charakteristikami.¹⁶ Prispieva tak nielen k začleneniu jednotlivých migrantov do majoritnej spoločnosti, ale zároveň aj umožňuje zlepšenie komunikácie celých komunit, resp.

¹⁶ Vašečka, M. 2007. Výskumná práca v oblasti verejnej politiky č.1: Sociologické aspekty korupcie. Bratislava: Transparency International Slovensko. 28 s.

„enkláv“ s majoritnou spoločnosťou, v prípade že migrant je stále vlastníkom aj spájajúceho sociálneho kapitálu.

3 Typológia migrantov

V rámci štúdia migrácie rozlišujeme niekoľko typov migračných tokov, z hľadiska štúdia kultúrneho kapitálu je hlavným predmetom dobrovoľná migrácia, kde je potenciál uplatnenia kultúrneho kapitálu najvyšší. V prípade nútenej migrácie, ktorej predpokladom je časové obmedzenie trvania, využitie kultúrneho kapitálu je veľmi obmedzené a vzťahuje sa predovšetkým na osoby, ktoré majú oprávnenie študovať alebo pracovať na základe získaného oprávnenia na pobyt. Aj v tomto prípade je však preukazovanie nadobudnutého inštitucionalizovaného kapitálu problematické. Získanú kvalifikáciu totiž v prípade nútenej migrácie nevedia osoby podložiť dokladmi, či už z dôvodu ich nevystavenia, nevydania, alebo z dôvodu úteku jej nedisponovaním. V prípade dobrovoľnej migrácie rozlišujeme predovšetkým medzi migráciou za účelom štúdia, zlúčenia rodiny, podnikania a zamestnania. Kultúrny kapitál v prípade cirkulárnej migrácie, ktorá je dočasná a opakujúca sa, je uplatniteľný iba v obmedzenej miere. Vysvetlenie spočíva v rovine vplyvu na integráciu, nakoľko sa migrujúca osoba pravidelne vracia do krajiny pôvodu, čím sa využitie kultúrneho kapitálu obmedzuje iba na vybrané oblasti uplatnenia (napr. práca), pričom je využitie kultúrneho kapitálu spojené s migráciou aj časovo limitované. Predpokladáme teda, že najvyšší potenciál uplatnenia kultúrneho kapitálu a rozvoja premostujúceho kapitálu majú predovšetkým migrujúce pracovné sily, zahŕňajúce rovnako migráciu za účelom podnikania ako aj zamestnania.

Záver

Hlavným cieľom príspevku bolo preskúmať vplyv kultúrneho a sociálneho kapitálu v kontexte migrácie. V príspevku sme dospeli k trom základným záverom, a to relativite hodnoty kultúrneho kapitálu, závislosti miery využitia kultúrneho kapitálu od typu a účelu migrácie ako aj vplyvu nedostatočnej legitimacy kultúrneho kapitálu migrujúcich osôb na vznik potenciálnych sociálnych konfliktov a nepokojov.

Ako už bolo spomenuté vyššie, keď berieme do úvahy kultúrny kapitál v kontexte migrácie, myslíme tým predovšetkým kapitál inkorporovaný a inštitucionalizovaný, nakoľko, ako sa domnievame, inkorporovaný kapitál je z troch foriem kultúrneho kapitálu najmobilnejší a inštitucionalizovaný je semi-mobilný. Z časti vychádzame z tvrdenia Pierra Bourdieua, že kultúrny kapitál je vždy spätý s konkrétnou osobou, nemožno ho stratiť ani zničiť, a to v tom zmysle, že migrant si podľa nás do cieľovej krajiny prenáša inkorporovaný a inštitucionalizovaný kultúrny kapitál, pričom hodnota jeho celkového kultúrneho kapitálu ďalej závisí od toho, či je jeho inštitucionalizovanému kultúrnemu kapitálu pridelená danou spoločnosťou dostatočná sociálna a verejná legitimita. Naším ďalším predpokladom je tvrdenie Umuta Erela o nadobúdaní nového kultúrneho kapitálu v novej krajine pobytu vzhľadom na požiadavky danej spoločnosti, za účelom zvýšenia hodnoty individuálneho kultúrneho kapitálu, ktoré prispieje k zvyšovaniu sociálneho kapitálu a k začleneniu sa do majoritnej spoločnosti. Nízky kultúrny kapitál migranta vnímame predovšetkým ako prekážku jeho začlenenia sa do majoritnej spoločnosti danej krajiny. Vzhľadom na dynamický charakter kultúrneho kapitálu však predpokladáme, že je vysoko pravdepodobné, že migrant za podmienky dostatku príležitostí môže svoj kultúrny kapitál navýšiť, čo sa následne premietne do potenciálu zvýšiť svoj sociálny kapitál. Usudzujeme, že proces nadobúdania dodatočného kultúrneho a sociálneho kapitálu následne môže uľahčiť jeho integráciu do spoločnosti hostiteľskej krajiny. Umožnenie nadobudnutia vyššieho kultúrneho kapitálu okrem už spomenutých

faktorov závisí aj od konkrétnej integračnej politiky daného štátu a vo veľkej miere aj od statusu daného migranta, resp. typu daného migranta. Nedostatočná akumulácia kultúrneho a sociálneho kapitálu migranta tvorí predpoklad vyčleňovania sa od majoritnej spoločnosti spolu s prípadným neuplatnením sa na trhu práce, čo v konečnom dôsledku môže prispieť k tvorbe sociálnych nepokojov.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BAUDER, H. 2005. Habitus, rules of the labour market and employment strategies of immigrants in Vancouver, Canada. In: *Social and Cultural Geography*. Vol. 6, No. 1. s. 81 – 97. ISSN 1464-9365
- [2] BERGMAN, M.M. 1998. A Theoretical Note on the Differences between Attitudes, Opinions, and Values. In: *Swiss Political Science Review*. Vol. 4. No. 2. s. 81 – 93.
- [3] BLASKÓ, Z. 2003. CULTURAL REPRODUCTION OR CULTURAL MOBILITY? In: *Review of Sociology* Vol. 9, No. 1. s. 5-26
- [4] BOURDIEU, P. 1977. Cultural Reproduction and Social Reproduction. In: KARABEL, J. a HALSEY, A.H. (eds.) *Power and Ideology in Education*. New York: Oxford University Press. s. 487 – 511.
- [5] BOURDIEU, P. 1986. The Forms of Capital. In: RICCHARDSON, J.G. (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press. s. 241 – 258
- [6] EREL, U. 2010. Migrating Cultural Capital: Bourdieu in Migration Studies. In: *Sociology*. Vol. 44, No. 4. s. 642 – 660.
- [7] GREEN, F. 2011. What is Skill? An Inter-disciplinary Synthesis. In: *LLAKES Research Paper 20*. Londýn: Centre for Learning and Life Chances in Knowledge Economies and Societies.
- [8] KRKOŠKOVÁ, Z. 2014. Otázka nerovnomernosti akumulácie kultúrneho kapitálu v členských štátoch Európskej únie. In: *Conference proceedings 15th International Scientific Conference*. Bratislava: EKONÓM. s. 298-305. ISBN 978-80-225-3980-7
- [9] NOHL, A. M. et al. 2006. Kulturelles Kapital in der Migration - ein Mehrebenenansatz zur empirisch-rekonstruktiven Analyse der Arbeitsmarktintegration hochqualifizierter MigrantInnen. In: *Forum Qualitative Sozialforschung*. Vol. 7, No. 3. Dostupné na internete: <<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0603143>>.
- [10] ONDREJKOVIČ, P. 2011. Sociálny a kultúrny kapitál ako sociálne hodnoty, normy a ciele vo výchove a vzdelávaní. In: *Pedagogika.sk*. Roč. 2, č. 4. s. 228 – 246.
- [11] NOWICKA, M. 2015. Bourdieu's theory of practice in the study of cultural encounters and transnational transfers in migration. MMG Working Paper 15-01. Goettingen: MPI for the Study of Religious and Ethnic Diversity. 28 s. ISSN 2192 - 2357
- [12] NOWICKA, M. 2014. Migrating skills, skilled migrants and migration skills: The influence of contexts on the validation of migrants' skills. In: *Migration Letters*. Vol. 11, No. 2. s. 171 – 186. ISSN: 1741 – 8984
- [13] NOWICKA, M. 2013. Positioning Strategies of Polish Entrepreneurs in Germany: Transnationalizing Bourdieu's Notion of Capital. In: *International Sociology*. Vol. 28, No. 1. s. 29 – 47.
- [14] PRIEUR, A. – SAVAGE, M. 2013. Emerging Forms of Cultural Capital. In: *European Societies*. Vol. 15, No. 2. s. 246 – 267.
- [15] TÍŽIK, M. (ed.). 2013. Pierre Bourdieu ako inšpirácia pre sociologický výskum. Bratislava: Sociologický ústav SAV. 357 s. ISBN 978-80-85544-77-0

- [16] TZANAKIS, M. 2011. Bordieu's Social Reproduction Thesis and the Role of Cultural Capital in Educational Attainment: A Critical Review of Key Empirical Studies. In: *The Journal of Doctoral Research in Education*. Vol.11, No. 1. s. 76 – 90
- [17] VAŠEČKA, M. 2007. Výskumná práca v oblasti verejnej politiky č.1: Sociologické aspekty korupcie. Bratislava: Transparency International Slovensko. 28 s. ISBN 978-80-89244-27-0
- [18] WATERS, J. L. 2010. Failing to succeed? The role of migration in the reproduction of social advantage amongst young graduates in Hong Kong. In: *Belgeo*. Vol. 4. Dostupné na internete: <<http://belgeo.revues.org/6419>
- [19] ZÁGORŠEKOVÁ, M. B. et. al. (2013). Kultúra, hodnoty a sociálny kapitál. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3804-6

Kontakt

Ing. Nina Galanská

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
 E-mail: nina.galanska@euba.sk

Ing. Zuzana Krkošková

Katedra medzinárodných politických vzťahov
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika
 E-mail: zuzana.krkoskova@euba.sk

NEKRYTÉ PENIAZE VO SVETOVEJ EKONOMIKE – ZHODNOTENIE PRÍKLADU KAMENNÝCH PEŇAZÍ OSTROVA YAP

Ing. Martin Grančay, PhD.

Abstrakt

V predkladanom príspevku sa zaoberáme kamennými kruhmi z mikronézskeho ostrova Yap. Tie sú v literatúre často označované za príklad symbolických peňazí bez akejkoľvek reálnej hodnoty a právneho základu, t. j. nekrytých peňazí, ktoré sa často používajú v monetárnych modeloch. Prichádzame k záveru, že správnosť tohto zaradenia závisí od použitej definície vnútornej hodnoty a od skúmaného časového obdobia. Tvrdíme, že v období pred ich dokázateľnou daňovou hodnotou kamenné kruhy spĺňali charakteristiky nekrytých peňazí, neskôr sa však ich štatút začal podobat' súčasnému obeživu – nejde o tzv. nekryté peniaze z monetárnych modelov, pretože majú čiastočne reálnu hodnotu a čiastočne je ich hodnota potvrdená (krytá) legislatívne.¹

Kľúčové slová: komoditné peniaze, symbolické peniaze, nekryté peniaze, Mikronézia, Yap, kamenné peniaze

Abstract

The present paper deals with the stone money of the Micronesian island of Yap. The stone discs which are omnipresent on the island are often described as an example of fiat money with no intrinsic value or legal base, i.e. theoretical money used in monetary models. We come to the conclusion that the validity of this claim depends on the definition of “intrinsic value” used and on the time period analyzed. In the period before the stone money began to be provably acceptable for tax payments, it fulfilled the characteristics of fiat money in a narrow monetary sense, whereas later it started to resemble the money as we know it today – it gained a partial intrinsic value and its value also partially derived from government regulation.

Key words: commodity money, fiat money, unbacked money, Micronesia, Yap, stone money

Úvod

Monetárne modely v medzinárodnej ekonómii často používajú špeciálny koncept peňazí. V českej a slovenskej literatúre sa vyskytuje pod pomenovaním nekryté peniaze, ale aj pod anglickým názvom „fiat“ peniaze (z angl. slova pre dekrét, rozhodnutie vlády). Tieto peniaze predstavujú „vnútorne bezcenné nekryté žetóny“.² V širšom zmysle slova medzi ne možno zaradiť aj dnešné národné meny, v užšom zmysle však ide o peniaze bez akéhokoľvek krytia, a teda nemôžu byť ani vyhlásené vládou za národné platidlo. Azda najznámejším v literatúre uvádzaným príkladom týchto peňazí sú kamenné kruhy na mikronézskom ostrove Yap, ktoré vo svojom diele spomínajú aj také authority ako Keynes³ či Friedman.⁴ Cieľom predkladaného príspevku je zhodnotiť, či tento príklad zodpovedá realite, alebo, naopak, yapské kamenné peniaze nemožno považovať za nekryté peniaze v úzkom zmysle slova. Prichádzame k záveru, že dôležitá je použitá

¹ Článok bol vypracovaný v rámci projektu KEGA 017EU-4/2015 „Tvorba modernej učebnice svetovej ekonomiky s dôrazom na aplikáciu vedomostí v praxi a riešenie problémov“.

² ANDOLFATTO, D. 2008. A model of fiat money, s. 1.

³ KEYNES, J. M. 1930. A Treatise on Money, s. 292.

⁴ FRIEDMAN, M. 1992. Money Mischief: Episodes in Monetary History, kapitola 1.

definícia vnútornej hodnoty. Podľa nej možno dať za pravdu buď Keynesovi s Friedmanom alebo Goldbergovi,⁵ podľa ktorého v skúmanom prípade nejde o nekryté peniaze z monetárnych modelov.

Článok pozostáva z piatich častí. Po krátkom úvode sa venujeme definícii komoditných a symbolických peňazí so špeciálnym zameraním na vymedzenie nekrytých peňazí využívaných v monetárnych modeloch. Tretia časť príspevku prezentuje históriu a použitie kamenných kruhov na ostrove Yap. Štvrtá časť skúma, do ktorej kategórie peňazí možno zaradiť mikronézske kamenné peniaze. Posledná časť príspevku uzatvára zhrnutím hlavných výsledkov a krátkou diskusiou.

1 Komoditné a symbolické peniaze

Vo svetovej ekonomike sa štandardne rozlišujú dva druhy peňazí: komoditné a symbolické. Komoditné možno charakterizovať ako peniaze vo forme „komodity so skutočnou vnútornou hodnotou“. ⁶ Sú tvorené komoditami (alebo statkami všeobecne), ktoré by mali hodnotu, aj keby sa nepoužívali ako peniaze. Ako príklady možno uviesť zlato, striebro, ale napríklad aj rum alebo čaj. Ich držitelia vedia, že ak z nejakého dôvodu komodita prestane plniť funkciu zúčtovacej jednotky a všeobecne akceptovateľného prostriedku výmeny, aj naďalej bude mať vnútornú hodnotu. Naopak, symbolické peniaze nemajú skutočnú hodnotu a ich rola vo výmene je určená nariadením vlády.⁷ V slovenskom ekvivalente sa symbolické peniaze nazývajú niekedy aj „úradné peniaze“, „nekryté peniaze“, „peniaze s núteným obehom“ alebo „fiat money“ („fiat“ peniaze). Typickým príkladom symbolických peňazí sú dnešné bankovky a mince, ktorých vnútorná hodnota (predovšetkým bankoviek) je nulová, avšak štát ich vyhlásil za zákonné platidlo, resp. sú jedinou vládou prijímanou formou platby daní.⁸ Slovanmi nositeľa Nobelovej ceny Paula Krugmana, „za hodnotu symbolických peňazí [...] stoja mužmi so zbraňami“.⁹

Monetárni ekonómovia vymedzujú symbolické peniaze používané v modeloch ešte užšie. Tieto peniaze nielenže nemajú skutočnú hodnotu, ale „nik nie je povinný vymeniť ich za niečo so skutočnou hodnotou“.¹⁰ Nie sú teda kryté ani vládny nariadením a ich hodnota je daná jedine očakávaniami trhových aktérov, že ostatní trhoví aktéri ich budú dobrovoľne akceptovať. Historickými príkladmi takýchto peňazí sú mušle, zuby, lebky, kúsky skla a pod.¹¹ V súčasnosti za ne možno označiť napríklad bitcoin. V ďalšom texte článku sa budeme zaoberať výlučne týmto druhom peňazí a budeme ich zjednodušene nazývať nekryté peniaze.

2 História a súčasnosť kamenných kruhov na ostrove Yap

Ostrov Yap je jednou zo štyroch hlavných súčastí Mikronézskeho federatívneho štátu. Nachádza sa na západe krajiny, 400 km na severovýchod od Palau a 850 km juhozápadne od Guam. Ostrov bol do roku 1899 španielskou kolóniou, potom bol predaný Nemecku a s výnimkou obdobia japonskej okupácie počas oboch svetových vojen bol až do vyhlásenia mikronézskej nezávislosti v roku 1986 pod správou USA.

⁵ GOLDBERG, D. 2005. Famous myths of “fiat money”.

⁶ STONECASH, R. E. – GANS, J. – KING, S. – MANKIW, N. G. 2011. Principles of Macroeconomics, s. 276.

⁷ MANKIW, N. G. – TAYLOR, M. P. 2006. Economics, s. 590.

⁸ GOLDBERG, D. 2012. The tax-foundation theory of fiat money, s. 490.

⁹ CLARK, J. 2014. California gives Bitcoin a legal boost.

¹⁰ ANDOLFATTO, D. 2008. A model of fiat money, s. 1.

¹¹ Dodnes neprekonaným dielom v téme skúmania peňazí primitívnych spoločností je Einzigova monografia, ktorej prvé vydanie vyšlo v roku 1949.

EINZIG, P. 1966. Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects.

Na existenciu kamenných kruhov na Yape ekonómov ako prvý upozornil antropológ Furness v roku 1910.¹² Vo svojom diele poukazuje na stovky veľkých kamenných kruhov, resp. diskov s dierou v strede (najväčšie majú priemer viac ako 3 metre a vážia viac ako 9 ton)¹³, ktoré sú rozmiestnené po ostrove a miestni obyvatelia ich používajú ako peniaze. Sú vyrobené z vápenca, kameňa, ktorý sa na Yape nevyskytuje. Kruhy boli vytesávané v baniach na 400 km vzdialenom ostrove Palau a následne na kanoe prepravené na Yap. Situácia sa zmenila až koncom 19. storočia, keď írsko-americký moreplavec Dean O'Keefe začal kamene prevážať modernými loďami a následne začiatkom 20. storočia, keď nemeckí kolonizátori zakázali medziostrovné plavby. V doteraz poslednom známom sčítaní z roku 1929 bolo na ostrove napočítaných 13281 kusov kamenných peňazí.¹⁴

Obrázok 1: Yapské kamenné peniaze – lokalita Kaday



Prameň: Vlastný archív autora.

Kamenné peniaze (miestnymi obyvateľmi zvané *rai*) sa používali na slávnostné transakcie, ako napríklad svadobné dary, uhradenie väčších dlhov¹⁵ či kúpu pôdy.¹⁶ Dali sa však použiť aj na bežnejšie nákupy: v roku 1910 sa za približne 70-centimetrový kruh dalo kúpiť 50 košov jedla, 40 kg vážiaca ošipaná alebo 1000 kokosových orechov.¹⁷ Hodnotu kruhu neurčovala iba jeho veľkosť, ale aj tvar, vzor, kvalita povrchovej úpravy a história.

Aj keď by sa mohlo zdať, že úloha kamenných kruhov na Yape je dávno prekonaná a v súčasnosti sa všetky transakcie vykonávajú v amerických dolároch (národnej mene Mikronézskeho federatívneho štátu), nie je to úplne tak. V tradičnej spoločnosti aj dnes kamenné

¹² FURNESS, W. H. 1910. The Island of Stone Money.

Časti z diela boli neskôr uverejnené aj v The Economic Journal.

¹³ HAZELL, L. C. – FITZPATRICK, S. M. 2006. The maritime transport of prehistoric megaliths in Micronesia, s. 13.

¹⁴ GILLILLAND, C. L. C. 1975. The Stone Money of Yap: a Numismatic Survey, s. 21.

Nijaký autorovi známy novší zdroj neudáva novšie sčítanie.

¹⁵ HAZELL, L. C. – FITZPATRICK, S. M. 2006. The maritime transport of prehistoric megaliths in Micronesia, s. 13.

¹⁶ Stone money. [Online]. Manta Ray Bay Resort. Dostupné na internete: <http://www.mantaray.com/history-and-culture.php>.

¹⁷ HAZELL, L. C. – FITZPATRICK, S. M. 2006. The maritime transport of prehistoric megaliths in Micronesia, s. 14.

peniaze zohrávajú dôležitú úlohu najmä pri svadbách či kúpe pôdy.¹⁸ Špecifikom tohto platobného styku je, že peniaze menia majiteľa, ale nie nutne polohu. Vzhľadom na ich váhu a problémy spojené s transportom zostávajú vo väčšine prípadov na pôvodnom mieste, pričom informácia o novom majiteľovi sa v spoločnosti rýchlo rozšíri ústnym podaním (Yap má 11000 obyvateľov¹⁹). Zvláštnosťou je aj fakt, že dva rovnaké kamene môžu mať rôznu hodnotu z dôvodu rôznej histórie. Furness vo svojom pôvodnom diele upozornil tiež na skutočnosť, že pretrvávajúcu hodnotu majú i niektoré stratené kamene.²⁰

3 Kamenné kruhy ako nekryté peniaze?

Mnohí ekonómovia uvádzajú yapské kamenné kruhy ako reálne existujúci príklad nekrytých peňazí z monetárnych modelov, tzn. peňazí bez akejkoľvek vnútornej hodnoty a krytia vládou (napr. Keynes či Friedman²¹). Tento názor je dodnes medzi monetárnymi ekonómami väčšinový. Nesúhlasné stanovisko zaujal vo svojom článku Goldberg, ktorý poukázal na fakt, že kamenné kruhy majú hodnotu – estetickú, náboženskú a daňovú, preto nejde o nekryté peniaze.²² Nie so všetkými jeho argumentmi sa však dá súhlasiť.

- a) Estetická hodnota – Goldberg²³ sa domnieva, že kamenné kruhy boli yapským ekvivalentom zlata a ukazuje, že vo svojej podstate by aj zlato bolo bezcenné, keby mu spoločnosť neprikladala estetickú hodnotu. Tento argument má za cieľ ukázať, že kamenné kruhy majú významnú vnútornú hodnotu, a preto nemôžu byť symbolickými peniazmi. Podľa nášho názoru sa s logikou argumentácie možno stotožniť, avšak nie s jej záverom. Zlato má málo využití v priemysle, podobne ako kamenné kruhy. Obe komodity preto majú iba nízku vnútornú hodnotu súvisiacu s možnosťou použitia, a väčšinu hodnoty tvoria iné faktory, ako napríklad zriedkavosť výskytu a všeobecná (nikým nevynútená) akceptovanosť v spoločnosti. Z toho však nemusí vyplývať, že kamenné kruhy sú komoditnou menou, ale práve naopak, že *aj zlato predstavuje vo svojej podstate nekryté peniaze*.²⁴ Rozdiel medzi uvedenými dvomi spôsobmi chápania súvislostí je v definícii vnútornej hodnoty.
- b) Náboženská hodnota – Goldberg uvádza, že platbu mincami v tvare náboženského symbolu mesiaca „veriaci predávajúci zo strachu neodmietne.“²⁵ Opäť tak ukazuje, že kamenné kruhy majú istú vnútornú hodnotu. Znovu možno oponovať, že táto hodnota je duchovná a nesúvisí s možnosťami použitia kruhu. Neveriaci predávajúci nemá dôvod kamenné peniaze prijať. Navyše, aj keď je známe, že pôvod kamenných kruhov

¹⁸ Stone money. [Online]. Manta Ray Bay Resort. Dostupné na internete: <http://www.mantaray.com/history-and-culture.php>.

¹⁹ FSM 2010 Census Preliminary Results Now Available!. [Online]. Office of SBCO. Dostupné na internete: <http://www.sboc.fm/index.php?id1=Vm0xMFIWWXhWWGhTYmxKV1YwZFNUMVpzV21GVk1WbDNXa2M1VmXKdGVGbGFwVnBoVlVaV1ZVMUVhejA9>.

²⁰ Išlo o kamenný disk, ktorý sa potopil v búrke počas lodnej prepravy z Palau. Svedkovia potvrdili jeho veľkosť a kvalitu; na rodinu, ktorá ho vytesala, sa preto hľadí tak, ako keby ním fyzicky stále disponovala.

FURNESS, W. H. 1915. The island of stone money, s. 282.

²¹ KEYNES, J. M. 1930. A Treatise on Money, s. 292. FRIEDMAN, M. 1992. Money Mischief: Episodes in Monetary History, kapitola 1.

²² GOLDBERG, D. 2005. Famous myths of “fiat money”, s. 960.

²³ GOLDBERG, D. 2005. Famous myths of “fiat money”, s. 960.

²⁴ Na tento fakt upozornil už v roku 1933 profesor na Columbia University, John Hanna.

HANNA, J. 1933. Federal currency restrictions and gold contracts, s. 350.

²⁵ GOLDBERG, D. 2005. Famous myths of “fiat money”, s. 960.

odvodzujú pôvodní obyvatelia Yapu od legiend s nadprirodzeným prvkom,²⁶ neexistujú jasné dôkazy o ich náboženskej hodnote.

- c) Daňová hodnota – Zatiaľ čo prijatie alebo zamietnutie predchádzajúcich dvoch Goldbergových argumentov závisí na použitej definícii vnútornej hodnoty, je nepopierateľné, že kamenné kruhy mali – minimálne v niektorých historických obdobiach – daňovú hodnotu. Einzig ukazuje, že časť kamenných peňazí sa odvádzala náčelníkom vo forme daní.²⁷ Ešte zaujímavejší je fakt, že na začiatku 20. storočia bolo možné týmito peniazmi platiť dane a pokuty aj nemeckej koloniálnej správe ostrova.²⁸ To znamená, že kamenné kruhy mali určitý právny štatút.

Na základe uvedených argumentov možno prísť záveru, že zaradenie yapských kamenných kruhov medzi jednotlivé druhy peňazí závisí od skúmaného časového obdobia, a predovšetkým od definície vnútornej hodnoty. Monetárni ekonómovia nemajú všeobecne akceptovanú definíciu vnútornej hodnoty. Goldbergov prístup za vnútornú hodnotu implicitne chápe všetko, čo umožňuje akceptáciu danej komodity bez ohľadu na jej priamu užitočnosť vo výrobe či spotrebe,²⁹ a preto mohol jednoznačne prehlásiť, že yapské kamenné kruhy nie sú príkladom nekrytých peňazí. Ak však obmedzíme vnútornú hodnotu iba na užitočnosť vo výrobe alebo spotrebe (a teda vylúčime estetickú, rituálnu alebo náboženskú hodnotu), platnosť Goldbergových záverov bude pozmenená. V starších obdobiach, pre ktoré neexistujú dôkazy o daňovej hodnote kamenných kruhov, sú tieto jednoznačným príkladom nekrytých peňazí, v súlade s tým, čo tvrdí väčšina ekonómov. Naopak, od konca 19. storočia, kedy je daňová hodnota kamenných kruhov nespochybniteľná, ich za nekryté peniaze považovať nemožno.

Záver a diskusia

V predkladanom príspevku sme sa venovali kamenným peniazom mikronézskeho ostrova Yap nazývaným *rai*. Ukázali sme, že od konca 19. storočia ich nemožno považovať za príklad nekrytých peňazí z monetárnych modelov, pretože boli akceptované na platbu daní a pokút. Avšak v skoršom období, ak estetické alebo náboženské použitie vylúčime z definície vnútornej hodnoty, spĺňali charakteristiku nekrytých peňazí, a preto ich uvádzanie ako príkladu v tejto súvislosti početnými ekonómami je správne, v rozpore s názorom Goldberga.

Nekryté peniaze, ktorých charakter sa odlišuje od dnes používaných národných mien, nie sú len otázkou minulosti, ale zdá sa, že svoj priestor majú aj v budúcnosti, i keď motív ich použitia je odlišný. Príkladom môžu byť virtuálne meny ako napr. bitcoin,³⁰ ktorých základnou výhodou je anonymita transakcií, pomerne jednoducho umožňujúca vykonávať nelegálne operácie. Nedávno sa objavil aj mimoriadne exotický príklad lokálne a úzko špecializovane používanej meny – predstavoval ju prací gél Tide, ktorý sa stal jedným z najkradnutejších statkov v USA a používal sa na čiernom trhu na nákup drog.³¹ Keďže má zrejmú vnútornú hodnotu, zaradiť ho treba skôr medzi komoditné meny. Aj on je však dôkazom toho, že štandardné, symbolické peniaze, tak ako ich poznáme dnes, majú z dôvodu rastúceho významu anonymity (predovšetkým v nelegálnych

²⁶ GILLILLAND, C. L. C. 1975. The Stone Money of Yap: a Numismatic Survey, s. 19.

²⁷ EINZIG, P. 1966. Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects, s. 39.

²⁸ Stone money. [Online]. Frankfurt : Deutsche Bundesbank. Dostupné na internete: http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Standardartikel/Bundesbank/Coin_and_banknote_collection/stone_money.html.

²⁹ Samotný Goldberg vnútornú hodnotu nedefinuje, uvedená definícia je iba logickým zhrnutím jeho prístupu k analýze yapských kameňov.

³⁰ DRUTAROVSKÁ, J. 2013. Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu?

³¹ PAYNTER, B. 2013. Suds for drugs.

operáciách) čoraz väčšiu konkurenciu. Nekryté a komoditné peniaze sa budú vo svetovej ekonomike v budúcnosti zrejme objavovať čoraz častejšie. Kamenné kruhy z ostrova Yap sú iba najznámejším z desiatok príkladov neštandardných mien.

Zoznam použitej literatúry

- [1] ANDOLFATTO, D. 2008. *A model of fiat money*. [Online]. [cit. 18.04.2015]. Working paper, október 2008. Dostupné na internete: <http://www.sfu.ca/~dandolfa/olg2008.pdf>.
- [2] CLARK, J. 2014. California gives Bitcoin a legal boost. [Online]. [cit. 17.04.2015]. In *The Data Center Journal*, 1. 7. 2014. Dostupné na internete: <http://www.datacenterjournal.com/it/california-bitcoin-legal-boost/>.
- [3] DRUTAROVSKÁ, J. 2013. Bitcoin ako nová hrozba pre finančnú stabilitu? In *Almanach*, 2013, roč. 8, č. 4, s. 37-50.
- [4] EINZIG, P. 1966. *Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects*. Oxford : Pergamon Press.
- [5] FRIEDMAN, M. 1992. *Money Mischief: Episodes in Monetary History*. New York : Harcourt Brace Jovanovich.
- [6] *FSM 2010 Census Preliminary Results Now Available!*. [Online]. [cit. 18.04.2015]. Palikir : Office of SBCO. Dostupné na internete: <http://www.sboc.fm/index.php?id1=Vm0xMFIWWXhWWGhTYmxKV1YwZFNUMVpzV21GVk1WbDNXa2M1VmxKdGVGbGFwVnBoVlVaV1ZVMUVhejA9>.
- [7] FURNESS, W. H. 1910. *The Island of Stone Money*. Philadelphia: J. B. Lippincott.
- [8] FURNESS, W. H. 1915. The island of stone money. In *Economic Journal*, 1915, roč. 25, č. 98, s. 281-283.
- [9] GILLILLAND, C. L. C. 1975. *The Stone Money of Yap: a Numismatic Survey*. Washington : Smithsonian Institution Press, 1975.
- [10] GOLDBERG, D. 2005. Famous myths of “fiat money”. In *Journal of Money, Credit, and Banking*, 2005, roč. 37, č. 5, s. 957-967.
- [11] GOLDBERG, D. 2012. The tax-foundation theory of fiat money. In *Economic Theory*, 2012, roč. 50, č. 2, s. 489-497.
- [12] HANNA, J. 1933. Federal currency restrictions and gold contracts. In *American Bar Association Journal*, 1933, roč. 19, č. 6, s. 349-352.
- [13] HAZELL, L. C. – FITZPATRICK, S. M. 2006. The maritime transport of prehistoric megaliths in Micronesia. In *Archaeology in Oceania*, 2006, roč. 41, č. 1, s. 12-24.
- [14] KEYNES, J. M. 1930. *A Treatise on Money*. New York : Hartcourt, Brace and Company, 1930.
- [15] MANKIW, N. G. – TAYLOR, M. P. 2006. *Economics*. Boston : Cengage Learning, 2006.
- [16] PAYNTER, B. 2013. Suds for drugs. [Online]. In *NYMag.com*, 6. 1. 2013. [cit. 24.04.2015]. Dostupné na internete: <http://nymag.com/news/features/tide-detergent-drugs-2013-1/>.
- [17] *Stone money*. Colonia (Yap) : Manta Ray Bay Resort. Dostupné na internete: <http://www.mantaray.com/history-and-culture.php>.
- [18] *Stone money*. [Online]. [cit. 24.04.2015]. Frankfurt : Deutsche Bundesbank. Dostupné na internete: http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Standardartikel/Bundesbank/Coin_and_banknote_collection/stone_money.html.
- [19] STONECASH, R. E. – GANS, J. – KING, S. – MANKIW, N. G. 2011. *Principles of Macroeconomics*. Boston : Cengage Learning, 2011.

Kontakt

Ing. Martin Grančay, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: martin.grancay@euba.sk

ČÍNSKE INVESTÍCIE V BOTSWANE¹

Ing. Nóra Grančay, PhD.

Abstrakt

Čínske investície v Botswane majú rastúci trend a sú aj kontroverznou témou. Niektorí autori sú ich zástancom kvôli nárastu kapitálu v krajine, iní ich kritizujú kvôli čínskej snahe ovládnuť ťažobný sektor krajiny. Cieľom predkladaného článku je zistiť ako sa vyvíjali čínske investície v Botswane, a do ktorých odvetví sa koncentrujú a zároveň porovnať ekonomický rozvoj krajiny pred a po náraste čínskeho investičného angažovania sa v krajine. Prichádzame k záverom, že podiel čínskych investícií na celkových investíciách v Botswane rastie. Tieto investície sa koncentrujú predovšetkým v infraštruktúre. Najviditeľnejšie zlepšenie ekonomického rozvoja Botswany je badateľné v raste HDP, ktoré sa za 10 rokov zdvojnásobilo a v indexe zdravia, ktorý sa za sledované obdobie spomedzi jednotlivých komponentov indexu ľudského rozvoja najviac zlepšil.

Kľúčové slová: čínske investície, Botswana, infraštruktúra

Abstract

The Chinese investments in Botswana have a growing trend and they are a controversial issue. Some authors are their proponents due to the increase of capital flows in the country. Others criticise them due to the Chinese effort to overtake the mining sector of the country. The aim of this paper is to research how the Chinese investments in Botswana have developed, to which sectors they flow and compare the economic development of the country prior and after the Chinese investment boom. We come to the following conclusions: the share of the Chinese investment stocks on the total FDI in Botswana grows. These investments concentrate mostly in the infrastructure. The most obvious improvement in Botswana can be observed in the growth of its GDP, which doubled during 10 years, and in the health index component of the human development index.

Key words: Chinese investments, Botswana, Infrastructure

Úvod

V roku 2015 slávia Botswana a Čína 40. výročie naviazania diplomatických vzťahov. Botswana od svojej nezávislosti uznávala tak, ako väčšina štátov v tom čase Čínsku republiku s vládou na Taiwane. Pri niekoľkých bilaterálnych stretnutiach najvyšších predstaviteľov oboch štátov sa pripravovali veľké investičné projekty.

Čínske priame investície v Afrike sú v súčasnosti viditeľné takmer v každom štáte Afriky. Ich vplyv na ekonomický rozvoj jednotlivých štátov skúmajú vedci z rozličných aspektov. Dopady čínskych PIZ (priamych investícií v zahraničí) na trh práce hodnotil Herbert Jauch, ktorý tvrdí, že vzťah ČĽR a Afriky „je ďaleko od vzájomne prospešného“ a africkí pracovníci sú vystavení tlaku čínskych novodobých kolonizátorov [1]. Neobviňuje však Číňanov za ich konanie, pretože sledujú to, čo je v záujme každého štátu, blahobyt svojich občanov. Problém vidí v afrických politických

¹ Tento príspevok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA číslo 1/0267/15 „Fenomén čínskych investícií a potenciál ich využitia pre národné ekonomiky“.

elitách, kvôli ktorým čínske investície nenaplnia potenciál rozvoja Afriky. O vplyve investícií Číny a Indie na integráciu a zvýšenie konkurencieschopnosti vydala Svetová banka publikáciu *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier* [2]. Najväčší záber hodnotenia vplyvu Číny na africký rozvoj má Centrum čínskych štúdií na Univerzite Stellenbosh v JAR. Dopady čínskej angažovanosti vo vybraných piatich štátoch Afriky hodnotili výskumní pracovníci centra na základe interview s miestnymi obyvateľmi v kontexte naplňania záväzkov Pekinského akčného plánu prijatého na samite FOCAC v roku 2006 [3]. Niekoľko knižných publikácií a článkov vydala profesorka Americkej univerzity vo Washingtone Deborah Brautigam a svoje výskumné výstupy a názory o zväčša pozitívnom vplyve Číny na africké štáty aktualizuje na svojej stránke aj *chinaafricarealstory.com* [4]. Tieto štúdie analyzujú vplyv na základe rozhovorov s miestnymi obyvateľmi, prípadne na základe hodnotenia projektov, ktoré Čína v jednotlivých krajinách vykonáva.

Zambijská ekonómka Dambisa Moyo dokonca tvrdí, že „demokracia môže prekážať rozvoju, keďže demokratické režimy len ťažko dokážu pretlačiť vhodnú ekonomickú legislatívu v konkurencii rivalských politických strán“ [5]. Liberálny zahraničný obchod pre poľnohospodárske výrobky Afriky, priame zahraničné investície predovšetkým do výstavby infraštruktúry, mikropôžičky, kapitálové trhy, a lacnejšie posielanie remitencií sú podľa nej alternatívou k ekonomickému rozvoju rozvojových krajín.

Práve investície do africkej infraštruktúry boli minimálne, kým sa tu Čína nezačala angažovať. Čínska vláda ich považuje za základný motor hospodárskeho rastu. Dokazuje to hustá cestná sieť a narastajúca špičková kvalita železničnej siete v Číne. Je pravdou, že Čína stavia infraštruktúru v Afrike prednostne tam, kde je ťažobný potenciál. Práve ten zaručuje v mnohých štátoch Afriky najväčší príjem štátu.

Cieľom predkladaného článku je zistiť ako sa vyvíjali čínske investície v Botswane, a do ktorých odvetví sa koncentrujú a zároveň porovnať ekonomický rozvoj krajiny pred a po náraste čínskeho investičného angažovania sa v krajine.

Metodológia a dáta

Vplyv čínskych investícií na ekonomický rozvoj Botswany sme sa rozhodli skúmať z toho dôvodu, že Čína je v tomto štáte investične aktívna a miera jej investícií každým rokom narastá. Vzhľadom na skutočnosť, že žiadna medzinárodná organizácia nemá komplexné dáta o objeme a pôvode PZI a jednotlivé štatistické úrady, či príslušné ministerstvá afrických štátov nemajú vždy aktualizované údaje, na identifikáciu týchto štátov sme zvolili nasledovné štatistické dáta a reporty:

- UNCTAD – Handbook of Statistics [6]
- MOFCOM – 2012 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment [7]
- UNDP – Human Development Report [8]
- SB: World Development Indicators [9].

Na základe týchto štatistických databáz určíme podiel PIZ pochádzajúcich z Číny na celkových PZI v krajine. Zároveň budeme komparovať medziročný rast čínskych PIZ a celkových PZI.

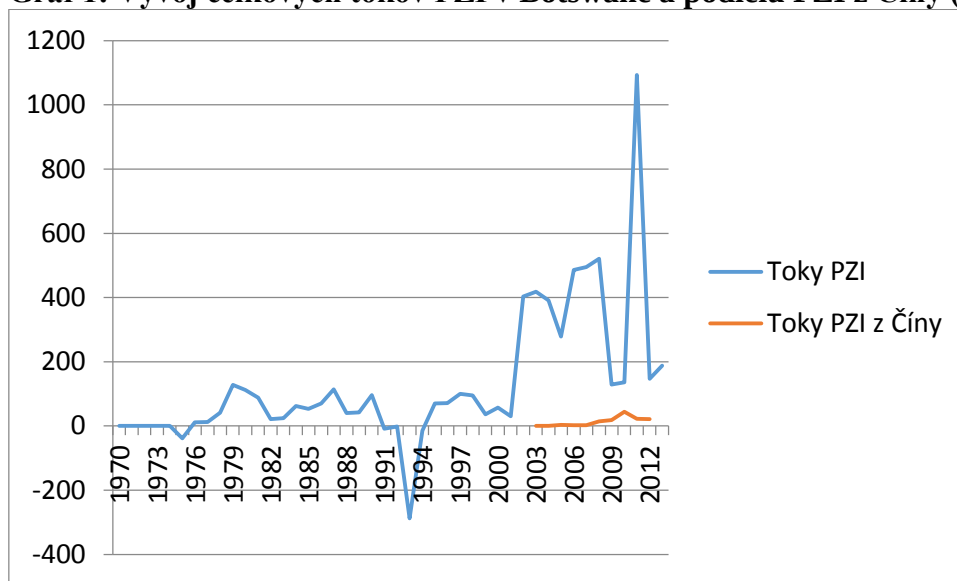
Druhým krokom je identifikácia rokov, ktoré budú podliehať nášmu výskumu o zmenách v botswanskej ekonomike. Prednostne budeme pozorovať roky 2003 a 2012. Tieto roky sme zvolili kvôli dostupnosti dát a kvôli časovému rozpätiu, počas ktorého sa zmeny v krajine stihli prejaviť. Následne budeme komparovať vývoj jednotlivých makroekonomických ukazovateľov a položky indexu ľudského rozvoja v týchto dvoch rokoch a analyzovať jednotlivé čínske investície v

Botswane. Na základe tejto analýzy vyvodíme závery o tom, v ktorých sektoroch je štatisticky preukázateľný najväčší vplyv čínskych investícií.

Vývoj čínskych investícií v Botswane

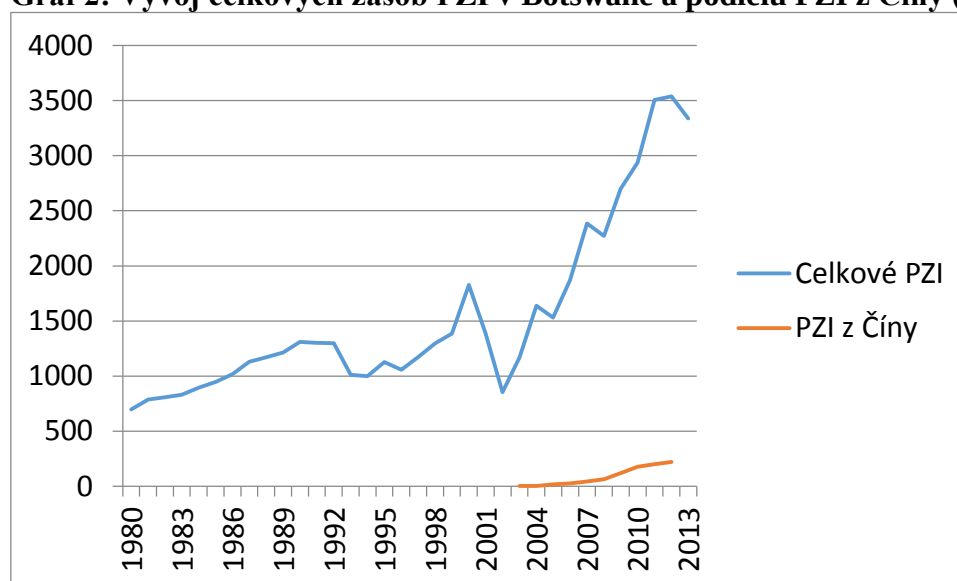
Výrazný nárast podielu čínskych PIZ na celkových investíciách v Botswane je výsledkom najmä odchodu iných investorov z krajiny. Veľký nárast investícií v Botswane po roku 2002 sa udržiaval až do krízového roku 2009. Odvtedy si Botswana drží približne rovnakú úroveň celkových tokov PZI, s výnimkou väčšej investície v roku 2011.

Graf 1: Vývoj celkových tokov PZI v Botswane a podielu PZI z Číny (v mil. USD) [6,7].



Celkové zásoby čínskych investícií kontinuálne rastú. V súčasnosti sú vo výške 220 mil. USD, čo predstavuje takmer 6 % celkových zásob investícií v krajine (graf 2). Keď porovnáme podiel zásob čínskych investícií na celkových investíciách v Botswane s rokom 2003 (0,18 %), je badateľný ich narastajúci podiel. (Vlastné kalkulácie podľa [7]). Dokazuje to aj skutočnosť, že kým celkové zásoby investícií Botswany rástli v období 2003-2012 v priemere o 14 %, čínske zásoby investícií v Botswane rástli v priemere o 86 % ročne. (Vlastné kalkulácie podľa [7]). Jednoznačne z toho vyplýva, že čínske investičné aktivity sa v Botswane zintenzívňujú (Graf 2).

Graf 2: Vývoj celkových zásob PZI v Botswane a podielu PZI z Číny (v mil. USD) [6,7].



Centrálna banka, Centrálny štatistický úrad Botswany, vláda ani Ministerstvo obchodu a priemyslu, Ministerstvo financií ani BEIDA (*The Botswana Export Development and Investment Authority*) nezverejňujú detailné štatistiky o pôvode PZI, preto nevieme potvrdiť pozíciu ČLR medzi investormi v krajine. Extenzívny zoznam čínskych investorov v Botswane neexistuje. Čiastočne ich eviduje Veľvyslanectvo ČLR v Botswane a American Enterprise Institute a The Heritage Foundation. Evidovaní investori sú tak v štátnom ako aj v súkromnom vlastníctve. Väčšinou platí, že tie štátnom vlastnené firmy investujúce v Botswane sú väčšie, než tie súkromné.

Prvé štátne stavebné firmy z Číny prišli do Botswany v polovici 80. rokov. Začali renovovať železnice, stavať základné školy, bytové domy a neskôr aj sídlo botswanských aerolínií. Botswanská ekonomika sa stala atraktívnejšou pre Čínu až potom, ako bola Svetovou bankou v roku 1996 zaradená medzi krajiny s vyšším stredným príjmom kvôli rozprúdenému ekonomickému rastu v dôsledku rozvoja diamantového priemyslu. Od roku 2005 sa čínske investičné aktivity v Botswane výrazne rozprúdili. Čínske maloobchodné predajne sa začali otvárať už v celej krajine a čínske stavebné firmy sa začali intenzívne angažovať vo výstavbe nemocníc, škôl, bytových domov, kanalizácie, vládnych budov a pod. Botswanská vláda však nepodporuje otváranie čínskych maloobchodných predajní po krajine, pretože ich považuje za hrozbu pre miestne podniky.

Podľa údajov čínskeho veľvyslanectva v Botswane, dve čínske spoločnosti (Daheng Holdings Group a Touch International Holdings Group) podporili 52 miliónmi USD výstavbu textilného priemyselného parku Phakalane, kde sa očakávalo vytvorenie 8 000 pracovných miest [10]. Rising Sun Fascinating, Hengda a Caratex sa stali jednými z najväčších textiliek v krajine a poskytli prácu okolo 10 000 pracovníkom, pričom tovar vyrobený v týchto fabrikách, ktorý nešiel na export, sa začal predávať v ostatných častiach krajiny, čo vytvorilo ďalších 5 000 pracovných miest [10].

Bola nadviazaná spolupráca v rozvoji poľnohospodárstva na dosiahnutie sebestačnosti v krajine. Čína tiež poskytla finančný dar v hodnote 2,8 milióna USD, zvýhodnenú pôžičku vo výške 3 mil. USD s 20-ročnou splatnosťou a 10-ročným tolerančným obdobím na infraštruktúrne projekty [10]. Čínska vláda poskytuje vládou financované rozvojové projekty predovšetkým najmenej rozvinutým krajinám (LDC – Least Developed Countries). Keďže Botswana do tejto kategórie nespadá, dostáva preferenčné úvery so zvýhodnenými podmienkami s nízkym, resp. s

nulovým úrokom, pri ktorých Čínske ministerstvo obchodu (MOFCOM) dáva podmienku, že aspoň 3 čínske firmy musia byť medzi uchádzačmi o verejnú zákazku financovanú z týchto pôžičiek pred rozhodnutím o víťazovi tendra [11]. Toto je jeden zo spôsobov, ako čínske firmy dostávajú prístup k botswanským vládnym tendrom. Ďalším je čínska sieť subdodávateľov pre víťaza tendra.

Čínska spoločnosť Sinohydro dostávala na botswansko-zimbabwiskej hranici na rieke Shashe v roku 2011 hydroelektrárňu Dikgatlong do ktorej investovala okolo 100 miliónov USD [12]. Okrem nej stavala aj cesty a nový terminál na medzinárodnom letisku Khama v Gaborone, až kým sa kvôli korupčnému škandálu botswanská vláda nerozhodla vypovedať zmluvu pre Sinohydro v roku 2012 a čínska spoločnosť sa stiahla z krajiny. Komerčné banky ICBC a Standard Bank poskytli \$825 miliónovú pôžičku na rozšírenie uhoľnej elektrárne Morupule B, ktorá je najväčším producentom elektrickej energie v štáte [10]. Staví ju čínska firma China National Electric Equipment Corporation.

American Enterprise Institute a The Heritage Foundation evidujú investíciu čínskej spoločnosti Power Construction Corp. v oblasti výstavby vodnej elektrárne v hodnote 100 miliónov USD z roku 2012 ako aj kontrakt s firmou China Jiangsu International Group v hodnote 170 miliónov USD z roku 2009 [12].

V oblasti technickej pomoci, viac než 120 Číňanov pracuje na prieskume a projektovom plánovaní, pričom 14 lekárskeho tímov tvoriacich približne 400-členný personál bolo vyslaných do Botswany za účelom vykrytia deficitu lekárskeho personálu v krajine [13]. Čína poskytla vzdelávacie kurzy pre viac než 300 štátnych zamestnancov a postavila viacúčelové centrum mládeže v Gaborone v hodnote 10 miliónov USD [13]. Čínska vláda darovala botswanskej vláde 48 počítačov a tlačiarň, lekárske prístroje a zariadenia v hodnote 250 000 USD na liečenie AIDS/HIV, postavila niekoľko základných škôl, univerzitných budov, ako aj Konfuciov inštitút na výučbu čínskeho jazyka. Čínski podnikatelia pôsobiaci v Botswane robia pravidelné zbierky pre asociáciu *SOS Children Village* v materiálnej i finančnej forme. Čínska národnooslobodzovacia armáda darovala uniformy v hodnote 550 000 USD botswanskej armáde [10]. Vyčerpávajúci zoznam o čínskom angažovaní sa v Botswane síce veľvyslanectvo neposkytuje, už len zo spomínaných projektov je zrejmé, že čínsky vplyv je prítomný v oblasti zdravotníctva, zamestnanosti i v infraštruktúre.

V konečnom dôsledku tak vystavaná infraštruktúra slúži aj potrebám všetkých zúčastnených strán a vzhľadom na jej strednodobú životnosť poskytuje možnosti na ďalší hospodársky rozvoj afrických štátov. Okrem toho, čínske PIZ, ktoré tvoria konkurenciu tradičným investorom tlačia ceny jednotlivých stavebných projektov nadol. Africké štáty tak majú možnosť získania najvýhodnejšej ponuky na trhu.

Tabuľka 1 Čínske PIZ a komparácia vybraných indikátorov ľudského rozvoja v Botswane. [6, 7, 8]

Ukazovateľ	2003	2012
Zásoby čínskych PIZ v mil. USD	2,1	220,15
Toky čínskych PIZ v mil. USD	0,8	21,10
Nominálne HDP v mil. USD pri bežných cenách a nominálnom výmennom kurze	7 512	14 441
HDP v mil. USD v parite kúpnej sily	16 845	29 643
Nominálne HDP p. c. v USD pri bežných cenách a nominálnom výmennom kurze	4 099	7 191
Nezamestnanosť	24 %	17,7 %
Index zdravia	0,482	0,681
Index vzdelania	0,607	0,619
Index príjmov	0,671	0,751

Kým najväčšie investičné toky prúdili do Botswany v rokoch 2008 a 2011, Čína tu najviac investovala v roku 2010. Ak porovnáme HDP Botswany v časoch, keď začínala jej investičná atraktivita s obdobím po investičnom boome a korekcii v dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy, je badateľné zdvojnásobenie jeho hodnoty (Tabuľka 1). Dáta sa môžu zdať skreslené kvôli nominálnemu vyjadreniu, no v parite kúpnej sily je ten nárast taktiež približne dvojnásobný. Nezamestnanosť za dané obdobie síce poklesla, no stále predstavuje obrovský ekonomický problém. Dôvodom je vysoký podiel kapitálovo intenzívnej výroby a ťažby nerastných surovín na HDP. Tiež je známe, že kvôli jazykovej a kultúrnej bariére, čínski investori majú tendenciu zamestnávať aj čínskych zamestnancov vo svojich investičných projektoch. Je to aj dôsledkom nedostatočnej kvalifikovanej úrovne botswanskej pracovnej sily. Príkladom toho je výstavba letiska, kde sa na vypísané pracovné pozície nenašiel žiaden botswanský uchádzač [11]. Podľa odhadov pomer čínskych zamestnancov k botswanským v čínskych firmách pôsobiacich v krajine je medzi 1:6 a 1:10 [11].

Pri zhodnotení vývoja jednotlivých komponentov indexu ľudského rozvoja je badateľný jednoznačný pozitívny trend, pričom najväčšie zlepšenie vykazuje index zdravia. Na základe analýzy jednotlivých druhov investícií Číny v Botswane, možno konštatovať, že Čína na tomto zlepšení niesla tiež svoj podiel.

Záver

Podiel čínskych investícií na celkových zásobách PZI v Botswane každým rokom narastá. Čína sa angažuje predovšetkým v stavebnom sektore Botswany, kde častokrát poskytuje preferenčné úvery na tieto aktivity s podmienkou, že medzi uchádzačmi o verejné obstarávanie financované z týchto úverov sa musia nachádzať aj čínske firmy. Najčastejším problémom je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, kultúrna a jazyková bariéra, ktoré ústia do zamestnávania aj čínskych pracovníkov pri výstavbe, a to najmä na manažérskych pozíciách. Okrem infraštruktúry, Čína investovala aj do výroby textilu v krajine, čo vytvorilo množstvo pracovných miest. Vďaka týmto investíciám prispela k zlepšeniu niektorých základných makroekonomických indikátorov.

V rámci ľudského rozvoja je angažovaná najmä v zdravotníctve, kde vysiela lekárske tímy a poskytuje lekárske prístroje a zariadenia na liečenie AIDS/HIV, ktorý je obrovským problémom krajiny. Podľa UN AIDS, približne 22 % obyvateľstva vo veku medzi 15 a 49 rokov trpí na AIDS [14].

Botswanská vláda, rovnako ako aj prezident Ian Khama, sú opatrní pri udeľovaní tendrov verejného obstarávania čínskym firmám z obavy o čínsku snahu ovládnuť ich ťažobný sektor a získať tak prístup k nerastnému bohatstvu krajiny za nízke ceny [15]. Kvalita čínskych infraštruktúrnych stavieb začína upadať, rovnako ako aj nadšenie pre čínske investície v Botswane.

Zoznam použitej literatúry

- [1] JAUCH, Herbert. 2011. Chinese Investments in Africa. Twenty-First Century Colonialism? In *New Labour Forum*. ISSN 1095-7960, 2011, vol. 20, no. 2, pp. 49-55.
- [2] BROADMAN Harry G. 2007. *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier*. Washington D.C.: World Bank Publications, 2007. 391 s. ISBN 0821368354.
- [3] CCS. 2010. *Evaluating China's FOCAC Commitments to Africa and Mapping the Way Ahead. A Report by the Centre for Chinese Studies Prepared for the Rockefeller Foundation*. [online]. Január 2010. [cit. 8.3.2012.] Dostupné na internete: < <http://www.ccs.org.za/wp->

content/uploads/2010/03/ENGLISH-Evaluating-Chinas-FOCAC-commitments-to-Africa-2010.pdf>

- [4] BRAUTIGAM Deborah. *China in Africa: The Real Story*. [online]. 2015. [Cit 25.5.2015]. Dostupné na internete: < <http://www.chinaafricarealstory.com/>>
- [5] MOYO, Dambisa. 2010. *Dead Aid: Why Aid Is not Working and How There Is a Better Way for Africa*. New York: Douglas & McIntyre Ltd, 2010. 188 s. ISBN 1553655427.
- [6] UNCTAD. 2014. *Handbook of Statistics 2014*. [online]. New York: UNCTAD, 2014. [cit. 9.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://stats.unctad.org/Handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>>
- [7] MOFCOM: 2012年度中国对外直接投资统计公报 (2012 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment). [online]. Peking: MOFCOM, 2013.
- [8] UNDP. 2014. *Human Development Trends by Indicators*. [online]. [cit. 15.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://hdr.undp.org/en/data/trends/>>
- [9] SVETOVÁ BANKA. 2014. World Development Indicators. [online]. Washington D.C.: The World Bank, 2014. [cit. 10.5.2015]. Dostupné na internete: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>
- [10] Embassy of the PRC in the Republic of Botswana: *Bilateral Relations*. [online]. 2015. [Cit. 10.3.2015]. Dostupné na internete: <<http://bw.china-embassy.org/eng/sbgx/>>
- [11] Ying Chen, A.: *China's Role in Infrastructure Development in Botswana : Occasional Paper No.44*. Johannesburg: South African Institute of International Affairs, 2009. 20 s.
- [12] The American Enterprise Institute and the Heritage Foundation: *China Global Investment Tracker*. [online]. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 2015. [Cit. 10.5.2015]. Dostupné na internete: <http://www.aei.org/china-global-investment-tracker/?gclid=CjwKEAajw7MuqBRC2nNacqJmIpT0SJABQXA0t4A3mspnpxf6bkW-_UQpYyWNlGDN3TkpOvUOnaqavDxoC1Izw_wcB>
- [13] AEO: *Botswana 2011*. [online]. 2011. [Cit. 10.3.2015]. Dostupné na internete: <http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/Full/Botswana.pdf>
- [14] UN AIDS. *Botswana*. [online]. 2015. [Cit. 25.5.2015] Dostupné na internete: <<http://www.unaids.org/en/regionscountries/countries/botswana/>>
- [15] African Presidential Center: *Botswana Says „No“ to China*. [online]. 17. 4. 2013. [Cit. 25.5.2015] Dostupné na internete: <<https://africanpresidentialcenter.wordpress.com/2013/04/17/botswana-says-no-to-china/>>

Kontakt

Ing. Nóra Grančay, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: nora.grancay@euba.sk

PRÁVNÝ REŽIM ANTARKTÍDY V KONTEXTE ZMLUVY O ANTARKTÍDE

Ing. Mgr. Dorota Harakaľová

Abstrakt

Antarktída patrí spolu s kozmickým priestorom a šírím morom medzi medzinárodné priestory. Medzinárodné priestory sú charakteristické tým, že ich nie je možné podriaďiť jurisdikcii žiadneho štátu a sú spoločným dedičstvom ľudstva. Postavenie Antarktídy sa však odlišuje od ostatných medzinárodných priestorov charakterom nárokov. V priebehu času štáty vznášali svoje územné nároky na rôzne časti Antarktídy až do doby, kedy Zmluva o Antarktíde (1959) ich nároky nezmrazila a taktiež zamedzila vznášaniu nových a rozširovaniu pôvodne vznesených nárokov. Štáty sa prijatím Zmluvy o Antarktíde svojich nárokov nezriekli, tie sú po dobu platnosti Zmluvy len zmrazené.

Kľúčové slová: Antarktída, Zmluva o Antarktíde, ATCM.

Abstract

Antarctica, outer space and high seas belong to international areas. International areas are characterized by the fact that they cannot be subject to the jurisdiction of any state and they are the common heritage of mankind. The status of Antarctica is different from the other international areas because of nature of the territorial claims. During the time states were raising their territorial claims to various parts of Antarctica up to the time when the Antarctic Treaty (1959) froze their claims and also prevent the raising new and extending original claims. States did not renounce their claims by adopting the Antarctic Treaty; the claims are for the duration of the Treaty only suspended.

Key words: Antarctica, Antarctic Treaty, ATCM.

Úvod

Antarktída je piatym najväčším kontinentom s rozlohou 14 miliónov km² obkoleseným južnými časťami Atlantického, Tichého a Indického oceánu (alebo tzv. Južným oceánom). Ľadová pokrývka Antarktídy má objem 27 miliónov km³ a jej roztopenie by spôsobilo zvýšenie hladiny oceánov o 58 metrov.¹

Antarktída je najchladnejším, najsuchším a najveternejším spomedzi všetkých kontinentov. Priemerná teplota v ktoromkoľvek mesiaci nepresahuje 0°C, priemerná teplota v júli, ktorý je najchladnejším mesiacom v roku, sa pohybuje okolo -70°C. Absolútne minimá však dosahujú aj -90°C. V Antarktíde bola **21. júla 1983 na stanici Vostok nameraná najnižšia teplota na Zemi, a to -89,2°C**. Vzhľadom na ročný úhrn zrážok (priemerne 120 mm pre celú Antarktídu) môže byť Antarktída považovaná za púšť.² Charakteristickou črtou Antarktídy je neprítomnosť trvalého osídlenia (t.j. aj neprítomnosť pôvodného obyvateľstva).

¹ Bedmap2: improved ice bed, surface and thickness datasets for Antarctica [online] Dostupné na: < Bedmap2: improved ice bed, surface and thickness datasets for Antarctica> [cit. 9.7.2015]

² Adámek, H. Klima Antarktídy - místy průměrné teploty dosahují v lednu "jen" nulu [online] Dostupné na: < <http://www-old.national-geographic.cz/detail/klima-antarktídy-místy-prumerne-teploty-dosahuji-v-lednu-jen-nulu-6929/>> [cit. 9.7.2015]

V Antarktíde prebieha rozsiahly výskum, a to predovšetkým vďaka absencii priemyslu, ľudského osídlenia, jednoduchosti a zároveň jedinečnosti tejto časti Zeme.³

1 Územné nároky

Antarktída bola objavená v roku 1820 ruskými moreplavcami F. F. Bellingshausenom a M. P. Lazarovom. Nór Roald Amundsen dobyl Južný pól v roku 14. decembra 1911, o 35 dní skôr ako jeho súper Robert Falcon Scott. Prvá stála výskumná stanica bola v Antarktíde zriadená v roku 1954.

Územné nároky na Antarktídu vznieslo postupne 7 štátov. Ako prvá vzniesla nároky Veľká Británia v rokoch 1908 a 1917 na základe kráľovských dekrétov. Časť nárokováných území postúpila Novému Zélandu (1923) a Austrálii (1933). Francúzsko vznieslo nárok na časť Antarktídy na základe prezidentského dekrétu v roku 1924. Nórsko v roku 1939 vznieslo nárok na základe kráľovského prehlásenia. Argentína vzniesla nároky v rokoch 1940 a 1946, Chile na základe prezidentského dekrétu v roku 1940.⁴

Územné nároky neboli vznesené na celé územie Antarktídy, len na štyri pätiny jej územia. Na zostávajúcu pätinu nevzniesol nárok žiadny štát. Zaujímavým faktom je, že veľmoci ako USA a vtedajší ZSSR územné nároky nikdy nevzniesli.

Teórie, na základe ktorých boli nároky vznášané, vychádzajú z rôznych právnych titulov. Geograficky susediace krajiny vznášali nároky na základe geologickej kontinuity a geografickej kontiguitu (blízkosti). Geograficky odľahlé krajiny, ako napríklad európske štáty, vznášali nároky z titulu prvotného objavenia a následnej efektívnej okupácie. Napriek tomu, že na jednu pätinu územia Antarktídy žiadny štát nároky nevzniesol, nároky jednotlivých štátov sa však vzájomne prekrývali.

Tento stav bol predpokladom na vznik vzájomných potenciálnych konfliktov v budúcnosti, preto bola v roku 1958 zvolaná na podnet USA medzinárodná konferencia o Antarktíde. Účastníkmi bolo 12 štátov, ktoré vykonávali v Antarktíde výskum v rámci Medzinárodného geofyzikálneho roku (1957 – 1958) a vyslali do Antarktídy expedíciu alebo tam zriadili výskumnú stanicu – Argentína, Austrália, Belgicko, Chile, JAR, Francúzsko, Japonsko, Nórsko, Nový Zéland, USA, Veľká Británia a bývalý ZSSR.

2 Zmluva o Antarktíde

Zmluva o Antarktíde ustanovuje režim spolupráce štátov a jej cieľom je zachovanie využívania Antarktídy výlučne na mierové účely a sloboda vedeckého bádania a spolupráce. Uzatvorenie Zmluvy o Antarktíde bolo dôsledkom výskumnej činnosti vykonávanej v rokoch 1957 – 1958 v rámci Medzinárodného geofyzikálneho roka (trval 18 mesiacov). Je považovaná za prvú zmluvu medzinárodného charakteru uzatvorenú počas obdobia Studenej vojny, kedy sa západný a východný blok po prvý krát dohodli na vyriešení dôležitej otázky medzinárodného významu a tiež za prvú takúto zmluvu obmedzujúcu použitie vojenských síl.

Zmluva sa neobmedzuje len na pevninské územie antarktického kontinentu, ale vzťahuje sa na oblasti nachádzajúce sa za rovnobežkou 60° južnej zemepisnej šírky, zahŕňa všetky plytčiny vrátane plávajúcich ľadovcov. Zmluva sa vzťahuje aj na ostrovy a súostrovia nachádzajúce sa v oblasti

³ Berdisová, M.: Ochrana životného prostredia v rámci Antarktického zmluvného systému. 2011. In: Medzinárodné právo životného prostredia. Zborník príspevkov zo IV. študentského sympózia konaného dňa 20. apríla 2011 na Právnickej fakulte UPJŠ v Košiciach. s. 3.

⁴ Ondřej, J.: Právni režimy mezinárodních prostorů. Plzeň : Aleš Čeňek, 2004. s. 16-17.

(južné Orkneje, južné Shetlandy). Zmluva však zachováva práva všetkých štátov (a to nielen zmluvných strán) vo vzťahu k šíremu moru v tejto oblasti.⁵

S antarktickým ľadom je spojený aj problém spojený s rozlišovaním pevninského ľadu a ľadu morského. Antarktída je trvalo zaľadneným územím a preto je zložité definovať, kde končí pevninský ľad a pevnina ako taká a kde už začína ľad pokrývajúci povrch oceánu. Na stály ľad nie je možné aplikovať zásady uplatňujúce sa na režim mora. „Prvok ľadu je novým štvrtým prvkom, nemôže byť porovnávaný ani so zemou, ani so vzduchom, avšak môžu na ňom byť stavané budovy.“⁶

Zmluva o Antarktíde bola uzatvorená na neurčitú dobu, avšak po uplynutí 30 rokov od nadobudnutia platnosti Zmluvy môže ktorákoľvek zo zmluvných strán 1. a 2. kategórie zvoliť požiadať depozitára Zmluvy o zvolanie konferencie za účasti všetkých zmluvných strán, kde sa prerokuje spôsob vykonávania Zmluvy. Depozitárom Zmluvy o Antarktíde sú Spojené štáty americké.

Postavenie Antarktídy sa odlišuje od ostatných medzinárodných priestorov charakterom nárokov. Štáty sa uvedením Zmluvy do platnosti svojich nárokov nezriekli, len po dobu platnosti Zmluvy budú zmrazené. Súčasne sa už vznesené nároky nemôžu rozširovať a vznesenie nových nárokov je neprípustné. Z uvedeného vyplýva, že po skončení platnosti Zmluvy o Antarktíde si môžu štáty svoje nároky uplatňovať.

Zmluva o Antarktíde okrem zmrazenia už vznesených nárokov upravuje aj problematiku existencie podkladov pre prípadné vznesenie územných nárokov. Zmluvné strany sa nezriekajú akýchkoľvek podkladov pre nároky na územnú zvrchovanosť v Antarktíde, ani neobmedzujú podklad, ktorý môže ktorákoľvek zo zmluvných strán získať v dôsledku svojej činnosti alebo činnosti svojich občanov v Antarktíde alebo z iných dôvodov.⁷ Toto ustanovenie má význam pre dve svetové veľmoci – USA a Rusko, pretože tie nevzniesli v Antarktíde žiadne územné nároky.

Účelom Zmluvy o Antarktíde je vytvorenie režimu pre spoluprácu a rozvoj vedeckého bádania a jej využívanie výhradne na mierové účely. Na základe článku I Zmluvy sú zakázané akékoľvek opatrenia vojenského charakteru (budovanie vojenských základní a opevnení, konanie vojenských manévrov, testovanie zbraní). Zaujímavosťou je, že Zmluva nezakazuje využívanie vojenského personálu alebo zariadenia na mierové účely. Je to predovšetkým z dôvodu, že veľakrát má štát prístup do Antarktídy len prostredníctvom vojenskej techniky a spolu so špeciálnym vybavením, ktoré zvyčajne vlastní len armáda.

Zmluva zakazuje jadrové výbuchy a zneškodňovanie rádioaktívneho odpadu. Článok V, bod 2 Zmluvy v budúcnosti predpokladá uzatvorenie dohôd týkajúcich sa využitia jadrovej energie a zneškodňovania rádioaktívneho odpadu, na ktorých sa budú podieľať všetky zmluvné strany s právom zúčastňovať sa konferencií podľa článku IX (strany s konzultatívnym statusom). V takomto prípade sa budú v Antarktíde uplatňovať pravidlá stanovené v týchto dohodách (takto platí pre územie Antarktídy Zmluva o zákaze pokusov s jadrovými zbraňami v ovzduší, v kozmickom priestore a pod vodou z roku 1963 a Zmluva o zákaze umiestňovania jadrových zbraní hromadného ničenia na morskom a oceánskom dne i v jeho podzemí z roku 1971).⁸

Zmluvné strany sa zaviazali v záujme medzinárodnej spolupráce vymieňať si medzi sebou informácie o plánovaných vedeckých prácach v Antarktíde za účelom zabezpečenia maximálnej úspory prostriedkov a efektívnosti práce, a to v najvyššej možnej a prakticky vykonateľnej miere.

⁵ Brownlie, I.: Princípy medzinárodného práva verejného. Prvé vydanie, Bratislava : EUKODEX, 2013. s. 279.

⁶ Ondřej, J.: Právní režimy mezinárodních prostorů. Plzeň : Aleš Čeněk, 2004. s. 18.

⁷ Článok IV, bod 1 b) Zmluvy o Antarktíde

⁸ Berdisová, M.: Ochrana životného prostredia v rámci Antarktického zmluvného systému. 2011. In: Medzinárodné právo životného prostredia. Zborník príspevkov zo IV. študentského sympózia konaného dňa 20. apríla 2011 na Právnickej fakulte UPJŠ v Košiciach. s. 6.

Takisto sa strany dohodli na výmene vedeckého personálu medzi výpravami a stanicami a výmene údajov a výsledkov vedeckých pozorovaní v Antarktíde a zabezpečení voľného prístupu k nim.⁹ Pri plnení týchto ustanovení sa podporuje spolupráca s odbornými organizáciami OSN a ďalšími medzinárodnými organizáciami prejavujúcimi záujem o Antarktídu z vedeckého alebo technického hľadiska.¹⁰

Na Zmluvu o Antarktíde nadväzujú ďalšie zmluvy tvoriace tzv. Antarktický zmluvný systém (*Antarctic Treaty System, ATS*). Ide o približne 200 dohôd, odporúčaní a opatrení prijatých na ATCM zameraných predovšetkým na ochranu životného prostredia. Medzi najvýznamnejšie patria napríklad Dohovor o zachovaní antarktických tuleňov, Dohovor o zachovaní antarktických živých morských zdrojov, Protokol o ochrane životného prostredia (tzv. Madridský protokol) a iné.

3 Kategórie zmluvných strán

Zmluva o Antarktíde rozlišuje tri kategórie zmluvných strán a zmluvným stranám priznáva určité práva podľa zaradenia do príslušnej kategórie. Prvú skupinu tvorí pôvodných 12 signatárov Zmluvy, ktorí sa zúčastnili na konferencii v roku 1958. Druhú kategóriu tvoria štáty, ktoré preukazujú svoj záujem o Antarktídu vyvíjaním podstatnej vedeckej a výskumnej činnosti. Za podstatnú vedeckú a výskumnú činnosť sa považuje vybudovanie výskumnej stanice v Antarktíde alebo vyslanie vedeckej expedície do Antarktídy. Tretia kategória je tvorená ostatnými zmluvnými stranami a tie nemajú práva prislúchajúce prvým dvom kategóriám. Prvé dve skupiny štátov majú právo zúčastňovať sa Konzultatívnych schôdzok Zmluvy o Antarktíde podľa článku IX Zmluvy o Antarktíde. Konzultatívne schôdzky (*Antarctic Treaty Consultative Meetings, ATCM*) sú orgánom zabezpečujúcim výkon Zmluvy o Antarktíde a rozvoj antarktického zmluvného systému. Majú tiež právo menovať pozorovateľov, ktorí vykonávajú inšpekcie za účelom kontroly dodržiavania Zmluvy. Pozorovatelia majú prístup do Antarktídy v akomkoľvek čase. Štáty patriace do 1. a 2. skupiny majú právo zvolať konferenciu.

V roku 2004, odvolávajúc sa na rozhodnutie 1 z roku 2001 [*Decision 1 (2001) of the XXIV ATCM*] opatrenie z roku 2003 [*Measure 1 (2003) of the XXVI ATCM*], bol v Buenos Aires zriadený Sekretariát Zmluvy o Antarktíde ako orgán, ktorý má napomáhať ATCM a Komisii pre environmentálnu ochranu (*Committee on Environmental Protection, CEP*) pri výkone ich funkcií. Sekretariát, ako orgán ATCM, má právnu subjektivitu a spôsobilosť vykonávať svoje funkcie na území Argentínskej republiky. Má najmä spôsobilosť uzatvárať zmluvy, nadobúdať a scudzovať hnuteľný a nehnuteľný majetok, a začať a byť účastníkom súdneho konania. Sekretariát môže uplatniť svoje právnu spôsobilosť len v rozsahu schválenom ATCM.¹¹ Medzi funkcie Sekretariátu patrí najmä poskytovať podporu (spolu s hostiteľskou vládou) pri organizovaní schôdzok konaných v súvislosti s ATCM, uľahčovanie výmeny a koordinácia informácií medzi ATCM a Komisiou pre environmentálnu ochranu a tiež medzi zmluvnými stranami, podľa potreby pod vedením ATCM sprostredkovať kontakt medzi príslušnými medzinárodnými orgánmi a organizáciami, pripravovať správy o svojej činnosti a predkladať ich ATCM, uľahčovať dostupnosť informácií o Antarktickom zmluvnom systéme, viesť databázy a plniť ďalšie funkcie relevantné na účely Zmluvy o Antarktíde a Madridského protokolu určené ATCM.¹²

⁹ Článok III, bod 1 Zmluvy o Antarktíde

¹⁰ Článok III, bod 2 Zmluvy o Antarktíde

¹¹ Article 2, HEADQUARTERS AGREEMENT FOR THE SECRETARIAT OF THE ANTARCTIC TREATY [online] Dostupné na: <http://www.ats.aq/documents/keydocs/vol_1/vol1_15_Secretariat_Headquarters_Agreement_e.pdf> [cit. 1.7.2015]

¹² Measure 1 (2003): Secretariat of the Antarctic Treaty [online] Dostupné na: <http://www.ats.aq/documents/keydocs/vol_1/vol1_18_Secretariat_Measure_1_2003_e.pdf> [cit. 1.7.2015]

Rozlišovanie zmluvných strán má význam z hľadiska rozvoja antarktického zmluvného systému. Na rozvoji Antarktídy sa majú podieľať naozaj len tie štáty, ktoré prejavujú tento úmysel tým, že tu vykonávajú vedeckú činnosť. V súčasnosti má Zmluva 52 zmluvných strán.¹³ K Zmluve o Antarktíde pristúpilo 40 štátov, 17 z nich má konzultatívny status (spolu s 12 signatármi Zmluvy). Zostávajúcich 23 štátov konzultatívny status nemá, sú pozývané na konzultatívne schôdzky, avšak bez možnosti podieľať sa na rozhodovaní.

Slovenská republika nepatrí medzi štáty s konzultatívnym statusom, ale Česká republika ho nadobudla 1. apríla 2014. V Antarktíde vybudovala Masarykova univerzita (ako nositeľ projektu) v rokoch 1999 – 2006 stanicu Johanna Gregora Mendela na ostrove Jamesa Rossa (*James Ross Island*), čo odzrkadľuje jej záujem o výskum v tejto oblasti. Stanica J. G. Mendela umožňuje českej vede byť nezávislú na zahraničných polárnych infraštruktúrach a umožňuje skutočne systematickú vedeckú činnosť v doteraz málo preskúmaná územia.¹⁴ Stavba musela byť obhájená pred Komisiou pre environmentálnu ochranu (CEP), ktorá zasadá každoročne pri ATCM.¹⁵ Stanica bola postavená zo špeciálnych materiálov vyhovujúcich antarktickým teplotám (tzv. sendvičové panely tvorené dvomi OSB doskami s izolačnou náplňou zo stabilizovaného nehorľavého polystyrénu EPS alebo Neoporu).¹⁶ Stavba musela spĺňať nielen ekologické kritériá, ale musela byť postavená bez pomoci ťažkých mechanizmov. Stanica má základy z dubových podvalov, ktoré slaná morská voda nielenže nepoškodzuje, ale dokonca aj konzervuje. Naopak, chilská stanica na Shetlandách stojaca na železobetónových základoch je už narúšaná spolupôsobením vody a mrazu. Stavba českej stanice bola financovaná Ministerstvom školstva, mládeže a telovýchovy Českej republiky a stála približne 50 miliónov českých korún. Slúžiť by mala 30 rokov, ale materiály, z ktorých je postavená majú životnosť dokonca viac ako 80 rokov.¹⁷

4 Vzťah Zmluvy o Antarktíde a tretích štátov

Zmluva o Antarktíde by podľa všeobecných zásad medzinárodného práva mala zaväzovať len jej účastníkov, ale z ustanovení Zmluvy o Antarktíde je možné vykladať, že štáty, ktoré nie sú účastníkmi zmluvy nie sú vylúčené z politiky uzavretých možností zmluvnými stranami, ale nemôžu svojou činnosťou vytvárať základ nových územných nárokov.¹⁸ Takýmto spôsobom sú štáty, ktoré vzniesli pôvodné nároky alebo majú podklady na vznesenie nárokov, chránené pred prípadnými konkurentmi v tejto oblasti.

Brownlie poukazuje na to, že ustanovenie článku X Zmluvy o Antarktíde („Každá zo zmluvných strán sa zaväzuje, že vyvinie náležité úsilie, v súlade s Chartou Organizácie Spojených Národov, aby sa v Antarktíde nevykonávala žiadna činnosť odporujúca zásadám alebo cieľom tejto Zmluvy.“) by mohlo byť ponímané ako jasné pripustenie, že štáty, ktoré nie sú signatármi, nie sú viazané zmluvou samotnou.¹⁹

¹³ The Antarctic Treaty (1959) [online]. Dostupné na: < <http://www.state.gov/documents/organization/81421.pdf> > [cit. 1.7.2015]

¹⁴ Výskum na stanici J. G. M. [online] Dostupné na: <<http://polar.sci.muni.cz/cs/antarktida#vyzkum>> [cit. 22.6.2015]

¹⁵ Řezníčková, A.: V Antarktídě postavili budovu z panelů, z nichž staví i domy v Česku [online] <http://bydleni.idnes.cz/v-antarktide-postavili-budovu-z-panelu-z-nichz-stavi-i-domy-v-cesku-1f2-stavba.aspx?c=A120221_173443_stavba_rez> [cit. 9.7.2015]

¹⁶ Řezníčková, A.: V Antarktídě postavili budovu z panelů, z nichž staví i domy v Česku [online] <http://bydleni.idnes.cz/v-antarktide-postavili-budovu-z-panelu-z-nichz-stavi-i-domy-v-cesku-1f2-stavba.aspx?c=A120221_173443_stavba_rez> [cit. 9.7.2015]

¹⁷ Řezníčková, A.: V Antarktídě postavili budovu z panelů, z nichž staví i domy v Česku [online] <http://bydleni.idnes.cz/v-antarktide-postavili-budovu-z-panelu-z-nichz-stavi-i-domy-v-cesku-1f2-stavba.aspx?c=A120221_173443_stavba_rez> [cit. 9.7.2015]

¹⁸ Brownlie, I.: Principy medzinárodného práva verejného. Prvé vydanie, Bratislava : EUKODÉX, 2013. s. 279.

¹⁹ Brownlie, I.: Principy medzinárodného práva verejného. Prvé vydanie, Bratislava : EUKODÉX, 2013. s. 279.

Naproti tomu Malenovský uvádza, že Zmluva o Antarktíde je zmluvou špecifickej povahy a vytvára objektívne existujúci režim, na ktorý ostatné štáty nemôžu nebrať zreteľ.²⁰ Taktiež konštatuje, že „pokiaľ niektorý nezmluvný štát využije na svoj prospech princíp slobody vedeckého výskumu garantovaný Zmluvou, sú nepochybne zmluvné strany oprávnené od neho požadovať, aby rešpektoval zodpovedajúce zmluvné povinnosti.“²¹ Podľa jeho názoru jednotné uplatňovanie režimu stanoveného Zmluvou viac ako štvrtstoročie viedlo v praxi štátov k vzniku niektorých obyčajových noriem všeobecného medzinárodného práva, ktoré tento režim zaisťujú. „Takéto obyčajové normy sú záväzné i pre štáty, ktoré nie sú zmluvnými stranami.“²²

Záver

Vývoj v polárnych oblastiach je stále predmetom rastúceho verejného záujmu a tiež politických, akademických a vedeckých diskusií. Rozsah zmien prebiehajúcich v Antarktíde a Arktíde nemá len regionálny charakter. Tieto zmeny sú globálneho charakteru a ovplyvňujú tiež právny vývoj, najmä pri riešení súčasných a novovznikajúcich otázok týkajúcich sa oboch pólů.

Antarktída je jedinečná svojou klímou, absenciou priemyslu a trvalého ľudského osídlenia. Jedinečnosť Antarktídy zdôrazňuje aj postavenie Antarktídy v rámci medzinárodných priestorů. Medzinárodné priestory sú charakteristické tým, že ich nie je možné podriaďovať jurisdikcii žiadneho štátu a sú spoločným dedičstvom ľudstva. Antarktída sa odlišuje od ostatných medzinárodných priestorů charakterom územných nárokov. V priebehu vývoja štáty vznášali svoje územné nároky na rôzne časti Antarktídy až do doby, kedy Zmluva o Antarktíde (1959) ich nároky nezmrazila a taktiež zamedzila vznášaniu nových a rozširovaniu pôvodne vznesených nárokov. Štáty sa uvedením Zmluvy o Antarktíde do platnosti svojich nárokov nezriekli, tie sú po dobu platnosti Zmluvy len zmrazené.

Zmluva o Antarktíde bola uzatvorená ako výsledok medzinárodnej konferencie v roku 1959 a je prvou medzinárodnou zmluvou uplatňujúcou sa na celý kontinent. Takisto je prvou zmluvou takéhoto charakteru zakazujúcou aktivity vojenského charakteru, jadrové výbuchy a zneškodňovanie jadrového odpadu.

Zmluva o Antarktíde spolu s ostatnými dohovormi, zmluvami a odporúčaniami vytvára tzv. Antarktický zmluvný systém. Z dôvodu rozvoja Antarktického zmluvného systému Zmluva rozlišuje tri kategórie zmluvných strán. Štáty 1. a 2. kategórie sa môžu zúčastňovať konzultatívnych schôdzok (*Antarctic Treaty Consultative Meetings, ATCM*), ktoré sú orgánom zabezpečujúcim výkon Zmluvy o Antarktíde a majú právomoc zvoliť medzinárodnú konferenciu a menovať pozorovateľov, ktorí majú prístup do Antarktídy v ktoromkoľvek čase. Česká republika získala konzultatívny status v roku 2014, Slovenská republika patrí medzi štáty bez konzultatívneho statusu.

²⁰ Malenovský, J.: Čtvrtstoletí existence Smlouvy o Antarktidě, *Mezinárodní vztahy* č. 7/1986, s. 73. In: Ondřej, J.: *Právní režimy mezinárodních prostorů*. Plzeň : Aleš Čeňek, 2004. s. 30.

²¹ Malenovský, J.: Čtvrtstoletí existence Smlouvy o Antarktidě, *Mezinárodní vztahy* č. 7/1986, s. 73. In: Ondřej, J.: *Právní režimy mezinárodních prostorů*. Plzeň : Aleš Čeňek, 2004. s. 30.

²² Malenovský, J.: Čtvrtstoletí existence Smlouvy o Antarktidě, *Mezinárodní vztahy* č. 7/1986, s. 73. In: Ondřej, J.: *Právní režimy mezinárodních prostorů*. Plzeň : Aleš Čeňek, 2004. s. 31.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Adámek, H.: Klima Antarktídy - místy průměrné teploty dosahují v lednu "jen" nulu [online] Dostupné na: < <http://www-old.national-geographic.cz/detail/klima-antarktídy-místy-prumerne-teploty-dosahuji-v-lednu-jen-nulu-6929/>> [cit. 9.7.2015].
- [2] Bedmap2: improved ice bed, surface and thickness datasets for Antarctica [online] Dostupné na: < Bedmap2: improved ice bed, surface and thickness datasets for Antarctica> [cit. 9.7.2015].
- [3] Berdisová, M.: Ochrana životného prostredia v rámci Antarktického zmluvného systému. 2011. In: Medzinárodné právo životného prostredia. Zborník príspevkov zo IV. študentského sympózia konaného dňa 20. apríla 2011 na Právnickej fakulte UPJŠ v Košiciach. Košice : Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, 2011. 212 s. ISBN: 978-80-7097-886-3.
- [4] Brownlie, I.: Princípy medzinárodného práva verejného. Prvé vydanie, Bratislava : EUROKÓDEX, 2013. 868 s. ISBN 978-80-89447-64-0.
- [5] HEADQUARTERS AGREEMENT FOR THE SECRETARIAT OF THE ANTARCTIC TREATY [online] Dostupné na: <http://www.ats.aq/documents/keydocs/vol_1/vol1_15_Secretariat_Headquarters_Agreement_e.pdf> [cit. 1.7.2015].
- [6] Measure 1 (2003): Secretariat of the Antarctic Treaty [online] Dostupné na: <http://www.ats.aq/documents/keydocs/vol_1/vol1_18_Secretariat_Measure_1_2003_e.pdf> [cit. 1.7.2015].
- [7] Malenovský, J.: Čtvrtstoletí existence Smlouvy o Antarktídě, Mezinárodní vztahy, č. 7/1986.
- [8] Ondřej, J.: Právní režimy mezinárodních prostorů. Plzeň : Aleš Čenek, 2004. 263 s. ISBN 80-86473-69-7.
- [9] Řezníčková, A.: V Antarktídě postavili budovu z panelů, z nichž staví i domy v Česku [online] <http://bydleni.idnes.cz/v-antarktide-postavili-budovu-z-panelu-z-nichz-stavi-i-domy-v-cesku-1f2-/stavba.aspx?c=A120221_173443_stavba_rez> [cit. 9.7.2015].
- [10] The Antarctic Treaty (1959) [online]. Dostupné na: <<http://www.state.gov/documents/organization/81421.pdf>> [cit. 1.7.2015].
- [11] Vyhláška ministra zahraničných vecí 76/1962 Zb. z 11. júla 1962 o Zmluve o Antarktíde
- [12] Výskum na stanici J. G. M. [online] Dostupné na: <<http://polar.sci.muni.cz/cs/antarktida#vyzkum>> [cit. 22.6.2015].

Kontakt

Ing. Mgr. Dorota Harakal'ová

Katedra medzinárodného práva

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: dorota.harakalova@euba.sk

KOMPARÁCIA MILÉNIOVÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV A UDRŽATEĽNÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV

Ing. Natália Hlavová

Abstrakt

V roku 2000 Organizácia Spojených národov prijala 8 Miléniových rozvojových cieľov, ktoré má medzinárodné spoločenstvo dosiahnuť do konca roka 2015. Pre pokračovanie celosvetovej rozvojovej agendy bol vytvorený návrh 17 Udržateľných rozvojových cieľov s platnosťou do roku 2030. Finálna verzia nových rozvojových cieľov má byť prijatá v septembri 2015. Cieľom príspevku je porovnať tieto dve skupiny cieľov všeobecne a tiež na základe metódy tzv. SMART cieľov. Výsledkom porovnania je konštatovanie, že Udržateľné rozvojové ciele sú rozšírenou verziou Miléniových rozvojových cieľov, aj keď pri ich koncipovaní sa podarilo odstrániť niektoré nedostatky, ktoré boli vyčítané cieľom platným do konca roka 2015.

Kľúčové slová: rozvoj, Miléniové rozvojové ciele, Udržateľné rozvojové ciele

Abstract

In 2000 the United Nations adopted eight Millennium Development Goals for the international community to reach by the end of 2015. To continue the global development agenda 17 Sustainable Development Goals are drafted to be valid until 2030. The final version of the new development goals is planned to be adopted in September 2015. The aim of this paper is to compare these two sets of objectives in general and also based on the method of SMART goals. The result of the comparison is the finding that Sustainable Development Goals are an enhanced version of the Millennium Development Goals, even though in their conception the experts managed to remove some of the shortcomings, that have been criticized in the previous set of goals valid until the end of 2015.

Key words: development, Millennium Development Goals, Sustainable Development Goals

Úvod

V septembri roku 2000 sa v meste New York konal Miléniový summit. Cieľom tohto stretnutia najvyšších predstaviteľov členských štátov Organizácie Spojených národov (OSN) bolo určiť budúce smerovanie organizácie pri príležitosti začiatku nového tisícročia. Stretnutie vyvrcholilo prijatím tzv. Miléniovej deklarácie, ktorá okrem iného obsahovala tiež definovanie Miléniových rozvojových cieľov. Hoci obsahom Miléniovej deklarácie neboli priamo stanovené názvy cieľov, obsahovala niekoľko špecifických a časovo ohraničených zámerov.

Špecifické hodnoty jednotlivých ukazovateľov, ktoré si medzinárodné spoločenstvo želalo dosiahnuť, boli zhrnuté do ôsmich Miléniových rozvojových cieľov (Millennium Development Goals - MDGs). Tieto ciele definujú osem oblastí pôsobenia a obsahujú 21 konkrétnejších zámerov spojených s týmito cieľmi. Merateľnosť pokroku v jednotlivých oblastiach je zabezpečená definovaním 60 indikátorov. Ciele vymedzené v Miléniovej deklarácii by mali byť dosiahnuté do konca roka 2015.

Ciele iniciatívy založenej na Miléniovej deklarácii z roku 2000 majú byť naplnené do konca roka 2015 a preto je potrebné rozhodnúť o ďalšom postupe. Dosiahnutie Miléniových rozvojových cieľov nie je postačujúce na dosiahnutie vysokej životnej úrovne ľudí po celom svete

a iniciatívy na odstránenie chudoby musia pokračovať aj po roku 2015. Okrem toho je už dnes možné konštatovať, že väčšinu zámerov obsiahnutých v ôsmich MDGs sa do konca roka nepodari dosiahnuť.

Medzinárodné spoločenstvo si uvedomuje potrebu koordinovaného postupu v boji proti chudobe, nerovnosti a nedostatočnému rozvoju, a preto je na september roku 2015 naplánované stretnutie najvyšších predstaviteľov členských štátov OSN. Cieľom samitu je prijatie nových cieľov prezentovaných ako Udržateľné rozvojové ciele (Sustainable Development Goals - SDGs).

Podľa teórie manažmentu týkajúcej sa stanovenia cieľov, správne stanovený cieľ musí spĺňať niekoľko podmienok, ktoré sa skrývajú pod anglickou skratkou SMART. Táto charakteristika správne stanovených cieľov bola prvý krát predstavená v práci G. T. Dorana (1981) s názvom *There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives*. Podľa originálneho článku majú byť ciele špecifické (S - specific), merateľné (M - measurable), priraditeľné (A - assignable), realistické (R - realistic) a časovo ohraničené (T - time based). Skratka SMART sa používa aj dnes, avšak charakteristiky cieľa, ktoré jednotlivé písmená reprezentujú, sa postupne menia a sú vysvetľované niekoľkými spôsobmi u rôznych autorov.

Špecifickosť cieľov znamená ich orientáciu na konkrétnu oblasť, v ktorej by malo dôjsť k zlepšeniu. Merateľné ciele majú stanovený ukazovateľ, pomocou ktorého budú výsledky merané a tiež žiaducu výslednú hodnotu daného ukazovateľa. Priraditeľné ciele stanovujú, koho zodpovednosťou a úlohou je dosiahnuť tieto ciele. Realnosť cieľov znamená nielen, že ciele je možné dosiahnuť, ale sú tiež dosiahnuteľné použitím zdrojov, ktoré máme k dispozícii. Časová ohraničenosť znamená, že cieľ má mať stanovený termín, dokiaľ majú byť ciele splnené.

Cieľom predkladaného príspevku je porovnať súlad v súčasnosti platných miléniových rozvojových cieľov a plánovaných udržateľných rozvojových cieľov s manažérskou teóriou SMART cieľov. Čiastkovým cieľom je teda zhodnotiť, ako definíciu SMART cieľov spĺňajú pôvodné MDGs a následne to isté zhodnotiť pri plánovaných SDGs. Obe tieto iniciatívy sú často podrobované kritike, ktorá súvisí práve s nesplňaním jednotlivých kategórií. Je dôležité hodnotiť tieto kategórie, pretože nesprávne stanovenie cieľov môže byť jednou z príčin neúspechu iniciatívy pri dosahovaní plánovaných zámerov.

1 Miléniové rozvojové ciele

V marci roku 2000 vtedajší generálny tajomník organizácie spojených národov Kofi Annan vydal správu pod názvom *We The Peoples*, venovanú úlohe OSN v 21. storočí. Správa okrem iného ponúkla návrhy a oblasti, ktoré mali byť prerokované predstaviteľmi štátov na Miléniovom samite konanom v septembri toho roka za účasti 149 najvyšších predstaviteľov štátov a významných predstaviteľov ďalších 40 štátov. Výsledkom rokovaní bolo podpísanie Miléniovej deklarácie, a teda prijatie ôsmich oblastí, na ktoré sa medzinárodné spoločenstvo zameria ako na najproblematickejšie pri dosahovaní zvyšovania životnej úrovne v rozvojových štátoch: chudoba, vzdelanie, rodová rovnosť, detská úmrtnosť, zdravie matiek, choroby, životné prostredie a globálne partnerstvo.

Po dosiahnutí zhody v otázke, čo chce medzinárodné spoločenstvo dosiahnuť, bolo potrebné určiť, akým spôsobom budú ciele dosiahnuté. Na túto otázku odpovedá dokument vydaný v roku 2001, Cestovná mapa k implementácii Miléniovej deklarácie OSN. Tento dokument však vo veľkej miere iba zdôrazňuje potrebu pokračovať v existujúcich programoch rôznych medzinárodných organizácií a agentúr OSN pri presadzovaní cieľov Miléniovej deklarácie. Prínosom je však identifikácia ďalších oblastí, ktorých podpora je kľúčová pre dosahovanie pokroku vo vytýčených oblastiach, hoci nie sú priamo zahrnuté v Miléniovej deklarácii. Ide o dosahovanie mieru,

bezpečnosti a odzbrojenia, ľudské práva, demokraciu a dobré vládnutie. Dokument tiež zdôrazňuje potrebu venovať zvýšenú pozornosť Afrike, ako regiónu s najhoršou východiskovou pozíciou.

V septembri roku 2005 sa svetoví lídri zišli na Svetovom samite, ktorého výsledkom bolo potvrdenie silného záväzku všetkých štátov dosiahnuť Miléniové rozvojové ciele. Prílohou dokumentu z tohto samitu, Rezolúcie Valného zhromaždenia OSN 60/1, je zoznam ôsmich Miléniových rozvojových cieľov: 1. Odstrániť extrémnu chudobu a hlad, 2. Dosiahnuť univerzálne základné vzdelanie, 3. Podporiť rodovú rovnosť a posilniť postavenie žien, 4. Znížiť detskú úmrtnosť, 5. Zlepšiť zdravie matiek, 6. Bojovať proti HIV/AIDS, malárii a ďalším chorobám, 7. Zabezpečiť environmentálnu udržateľnosť a 8. Rozvíjať globálne partnerstvo pre rozvoj. Okrem hlavných cieľov dokument špecifikuje aj zámary a ukazovatele prislúchajúce k jednotlivým cieľom.

V nadväznosti na spomínanú rezolúciu bol vypracovaný ďalší dokument konkretizujúci kroky, ktoré by mali viesť k implementácii Rezolúcie 60/1 do praxe. Správa Generálneho tajomníka OSN o implementácii rozhodnutí zo Svetového samitu 2005 určuje agentúram OSN zodpovednosť za podporné ciele potrebné k dosahovaniu pokroku, spomínané už v Cestovnej mape z roku 2001. Hoci dosiahnutie pokroku v mierovom riešení sporov a zlepšení vymožitelnosti práva nepochybne napomáha dosiahnutiu MDGs, zodpovednosť za priame pôsobenie na indikátory pokroku v ôsmich sledovaných oblastiach nie je v tomto dokumente určená.

Údaje o dosahovaní pokroku podľa jednotlivých zámerov a ukazovateľov poskytuje každoročná správa Organizácie spojených národov pod názvom The Millennium Development Goals Report. Najnovšie údaje obsahuje správa z roku 2014, podľa ktorej sa medzinárodnému spoločenstvu už podarilo dosiahnuť niekoľko zámerov, v iných bol zaznamenaný významný pokrok. Ako príklad úspechu MDGs sa najčastejšie uvádza dosiahnutie zámeru znížiť podiel ľudí žijúcich v extrémnej chudobe na polovicu. Extrémna chudoba je definovaná príjmom nižším ako 1,25 USD na deň a polovičný podiel mal byť dosiahnutý v porovnaní so stavom v roku 1990, čo sa na globálnej úrovni aj podarilo. Hoci pri ostatných cieľoch a zámeroch bol dosiahnutý pokrok, hodnoty v aktuálnej správe sú ďaleko od plánovaných úrovní a je jasné, že väčšina cieľov splnená nebude.

Na základe uvedených dokumentov je možné určiť, nakoľko Miléniové rozvojové ciele spĺňajú predpoklady správneho stanovenia cieľov určené v Doranovom článku. Rezolúcia 60/1 opisujúca ciele, zámary a ukazovatele je splnením podmienky špecifickosti a merateľnosti cieľov. Dokumenty slúžiace na implementáciu rozhodnutí Valného zhromaždenia, teda Cestovná mapa z roku 2001 a Správa Generálneho tajomníka z roku 2005 neobsahujú konkrétne úlohy ani neprpisujú zodpovednosť za plnenie jednotlivých cieľov či zámerov konkrétnym orgánom. Ciele teda nemožno považovať za priraditeľné. Časové ohraničenie cieľov bolo jasne stanovené už v Miléniovej deklarácii, podľa ktorej mala celá miléniová iniciatíva trvať do konca roka 2015.

V otázke realistikosti MDGs sa odborníci nezhodujú. Niektorí odborníci sa domnievajú, že ciele sú realistické a dosiahnuteľné. Napríklad J. Vandemoortele (2002) tvrdí, že jedinou prekážkou dosiahnutiu MDGs je nedostatočná zaangažovanosť členských štátov OSN napriek opakovanému deklarovaniu snahy o naplnenie cieľov v nezáväzných dokumentoch. Rovnako J. Sachs a J. McArthur (2005) v práci pri príležitosti 5 rokov od začiatku Miléniovej iniciatívy vyzývajú najmä rozvinuté štáty k zvýšeniu úsilia k dosiahnutiu cieľov, ktoré je možné najmä vďaka technickému pokroku v oblastiach zdravia a využívania zdrojov.

Opačnú názorovú vlnu zastupujú vo svojej práci S. Klasen a S. Lange (2011). MDGs považujú za nerealistické najmä pre najmenej rozvinuté krajiny a systém hodnotenia pokroku za nespravodlivý práve voči tejto skupine štátov. Navrhujú preto alternatívny ukazovateľ pokroku v jednotlivých oblastiach pod názvom Index výkonnosti (Performance Index). Ku kritikom MDGs sa pridávajú vo svojej práci tiež M. Clemens, Ch. Kenny a T. Moss (2007). Očakávania vychádzajúce z MDGs považujú za neracionálne a nedosiahnuteľné pre väčšinu štátov. Pozitívum

vidia v posilnení agendy rozvojovej pomoci, avšak upozorňujú na riziko rastúcej neochoty vyspelých štátov a ich občanov poskytovať rozvojovú pomoc, ktorá neprináša stanovené výsledky. Vyzývajú preto v budúcnosti k stanovovaniu cieľov špecifikovaných podľa schopností a potrieb jednotlivých štátov. M. Keyzer a L. van Wessenbeeck (2009) sa domnievajú, že MDGs neboli vytvorené s cieľom dosiahnuť určené hodnoty ukazovateľov, ale ako nástroj na vyvolanie záujmu verejnosti o rozvojovú agendu. Ako protikladný model uvádzajú ázijské krajiny, ktoré sa rozvinuli bez zahraničných fondov využitím vhodného spojenia trhových síl a štátnych zásahov. Podľa známeho skeptika rozvojovej pomoci W. Easterlyho (2009) boli MDGs formulované tak, že krajiny subsaharskej Afriky zlyhávajú v plnení cieľov kvôli ich najslabšej východiskovej pozícii. Podobne ako predchádzajúci autori, aj Easterly uvažuje o MDGs ako nástroji na zvýšenie povedomia o potrebe rozvojovej pomoci.

2 Udržateľné rozvojové ciele

Na základe Rezolúcie Valného zhromaždenia OSN 64/236 sa v júni roku 2012 konala v Rio de Janeiro Konferencia OSN o trvalo udržateľnom rozvoji, ktorej výsledkom bolo prijatie Rezolúcie 66/288. Rezolúcia okrem iného zavádza pojem Udržateľné rozvojové ciele (Sustainable Development Goals - SDGs), ktoré majú nahradiť Miléniové rozvojové ciele OSN platné do konca roka 2015. Podľa Rezolúcie majú byť SDGs stručné, ľahko komunikovateľné, univerzálne aplikovateľné, ale zároveň zdôrazňujúce špecifiká jednotlivých štátov. SDGs majú pokryť tri dimenzie rozvoja: ekonomickú, sociálnu a environmentálnu.

Za účelom tvorby konkrétnych cieľov bola zriadená Otvorená pracovná skupina pre Udržateľné rozvojové ciele (Open Working Group for Sustainable Development Goals – OWG). V tejto pracovnej skupine má zastúpenie 70 štátov OSN zo všetkých regionálnych skupín, ktorých zástupcovia na princípe rotácie obsadzujú 30 miest v OWG. Zloženie OWG podľa krajín bolo určené Valným zhromaždením na začiatku roka 2013 (A/67/L.48/Rev.1). Do rokovaní o nových rozvojových cieľoch sa OSN snažila zapojiť aj širokú verejnosť prostredníctvom vytvorenia dotazníka s názvom My World dostupného na webovej stránke organizácie. Výsledky tohto dotazníka mali byť brané do úvahy pri rokovaní pracovnej skupiny.

Výsledkom trinástich stretnutí pracovnej skupiny je dokument A/68/970 Návrh otvorenej pracovnej skupiny na Udržateľné rozvojové ciele. Návrh SDGs bude predložený na schválenie Valnému zhromaždeniu na zasadnutí pri príležitosti 70. Výročia založenia Organizácie Spojených národov v súlade s návrhom Generálneho tajomníka OSN 69/L.43, ktoré sa bude konať 25. - 27. septembra 2015 v New Yorku. Predbežný program septembrového rokovania pozostáva zo šiestich tém:

- odstránenie chudoby a hladu
- riešenie nerovností, posilnenie postavenia žien a dievčat a neopomenutie ostatných skupín,
- podnecovanie udržateľného ekonomického rozvoja, transformácia a podpora udržateľnej spotreby a výroby
- ochrana planéty a boj proti klimatickým zmenám
- budovanie efektívnych, zodpovedných a inkluzívnych inštitúcií na dosiahnutie udržateľného rozvoja
- dosiahnutie oživenia globálneho partnerstva.

Všetky tieto témy sú zahrnuté aj v návrhu OWG v podobe 17 Udržateľných rozvojových cieľov. Ciele sú, rovnako ako v prípade MDGs, spresnené v podobe 169 zámerov. Časť cieľov stavia na MDGs a obsahuje ambicióznejšie želané hodnoty v porovnaní s predchádzajúcimi zámermi. Iné sú detailnejším rozpracovaním najmä siedmeho MDG: Dosiahnuť environmentálnu udržateľnosť.

Dôraz práve na oblasť udržateľného rozvoja a životné prostredie vyplýva už z názvu novej skupiny cieľov. Počet indikátorov nie je zatiaľ známy, keďže návrh neobsahuje indikátory pre všetky zámery a konkrétne želané hodnoty niektorých ukazovateľov sú v dokumente vynechané a budú neskôr doplnené.

Návrh OWG obsahuje tieto Udržateľné rozvojové ciele:

1. Odstrániť chudobu všade, vo všetkých formách
2. Odstrániť hlad, zabezpečiť potravinovú bezpečnosť a zlepšenie výživy a podporovať udržateľné poľnohospodárstvo
3. Zabezpečiť zdravý život a podporovať kvalitu života pre všetkých
4. Zabezpečiť pre všetkých kvalitné a celoživotné vzdelávanie
5. Dosiahnuť rodovú rovnosť a posilniť postavenie všetkých žien a dievčat
6. Zabezpečiť dostupnosť a udržateľný manažment vodných zdrojov a sanitáciu pre všetkých
7. Zabezpečiť prístup k finančne dostupnej, spoľahlivej, udržateľnej a modernej energii pre všetkých
8. Zabezpečiť trvalý, inkluzívny a udržateľný ekonomický rast, plnú a produktívnu zamestnanosť a slušnú prácu pre všetkých
9. Budovať spoľahlivú infraštruktúru, zabezpečiť udržateľnú industrializáciu a podnecovať inovácie
10. Znížiť nerovnosť v jednotlivých krajinách a medzi krajinami
11. Vytvárať inkluzívne, bezpečné, spoľahlivé a udržateľné mestá a ľudské sídla
12. Zabezpečiť udržateľnosť spotreby a výroby
13. Vytvoriť plán boja proti klimatickým zmenám a ich dopadom
14. Zachovať a udržateľne využívať oceány, moria a morské zdroje pre udržateľný rozvoj
15. Ochránovať, obnovovať a zachovávať udržateľné využívanie ekosystémov, udržateľne spravovať lesy, bojovať proti dezertifikácii a zvrátiť degradáciu pôdy a stratu biodiverzity
16. Zabezpečiť mierové a inkluzívne spoločenskú pre udržateľný rozvoj, poskytovať prístup k spravodlivosti pre všetkých a budovať efektívne a zodpovedné inštitúcie
17. Posilniť prostriedky na implementáciu a revitalizovať globálne partnerstvo pre udržateľný rozvoj

Pokiaľ ide o súlad SDGs s typológiou SMART cieľov, vo väčšine aspektov je nová skupina cieľov veľmi podobná doterajším cieľom. Ciele a z nich vychádzajúce zámery sú špecifické, orientované na konkrétne oblasti. Podobne ako MDGs, aj SDGs majú určené trvanie na 15 rokov, čiže uvedené ciele a zámery majú byť dosiahnuté do konca roka 2030, čím je splnená podmienka časovej ohraničenosti. Podobne ako pri MDGs, nedostatkom SDGs je najmä podmienka priraditeľnosti a teda zodpovednosti za dosahovanie cieľov. Pri MDGs však nevyužité snahy o určenie postupu pre dosahovanie cieľov a určenie zodpovednosti nasledovali až po prijatí cieľov v nadväzných dokumentoch. Existuje teda možnosť, že otázka priraditeľnosti bude po prijatí cieľov vyriešená.

V otázke merateľnosti SDGs za predchádzajúcimi cieľmi zaostávajú. V súčasnosti pri niektorých cieľoch nie sú ešte určené finálne hodnoty ukazovateľov, ktoré sa medzinárodné spoločenstvo bude snažiť dosiahnuť. Predpokladáme ale, že tieto údaje budú do finálnej podoby SDGs zakomponované a doplnené. Pri niektorých zámeroch však nemerateľnosť vyplýva už z ich formulácie a nepredpokladáme, že pri nich budú doplnené konkrétne indikátory (príkladom sú zámery 10.5 *Zlepšiť reguláciu a monitorovanie globálnych finančných trhov a inštitúcií a posilniť implementáciu takýchto regulácií* a 13.3 *Zlepšiť vzdelanie, zvýšenie povedomia a ľudskú*

a inštitucionálnu kapacitu na zmiernenie, prispôsobenie sa, zníženie dopadov a včasné varovanie pred klimatickými zmenami).

Vzhľadom na to, že SDGs sú stále len v prípravnej fáze a neboli zatiaľ oficiálne prijaté, len málo autorov sa venuje ich hodnoteniu. K realistikosti cieľov sa vyjadril napríklad už spomínaný J. Sachs (2012), ktorý považuje SDGs za realistické a pri adekvátnej snahe medzinárodného spoločenstva nevidí prekážky ich dosiahnutiu.

Záver

Udržiateľné rozvojové ciele, ktoré majú byť pokračovaním rozvojovej agendy OSN sú v mnohých aspektoch podobné Miléniovým rozvojovým cieľom, na ktoré nadväzujú. Pokrývajú všetky oblasti problematické najmä pre rozvojové štáty, ktoré boli obsahom predchádzajúcich cieľov a konkretizujú ich, najmä pokiaľ ide o oblasť udržiateľného rozvoja a dôrazu na ochranu životného prostredia.

Väčšina cieľov z oboch období sa vyznačuje značnou konkrétnosťou vo výsledku, čo je dané ukazovateľmi merania pokroku v jednotlivých zámeroch a určením želaných hodnôt týchto ukazovateľov. Konkrétnosť ale nie je premietnutá do procesu dosahovania stanovených zámerov a ako sme poukázali v predchádzajúcich častiach práce, obom skupinám cieľov chýba priraditeľnosť. Spôsob naplnenia zámerov je veľmi vágne určený v prípade Miléniových rozvojových cieľov. Cesta k naplneniu SDGs môže byť bližšie určená v dokumentoch nadväzujúcich na rezolúciu o ich prijatí, ktoré budú na pôde OSN prijímané koncom roka 2015.

Pozitívnu zmenou, ktorú priniesli SDGs, je zakomponovanie oblastí opomenutých v doterajších cieľoch. Návrh obsahuje ciele týkajúce sa spravodlivosti, mieru, bezpečnosti a rovnosti vo vnútri krajín, ako aj medzi nimi. SDGs tiež reagujú na kritiku o nezohľadňovaní individuálnej situácie, a to najmä v najmenej rozvinutých štátoch. V návrhu je uvedené, že cieľové hodnoty jednotlivých ukazovateľov sú prispôsobiteľné v jednotlivých krajinách, aj keď túto možnosť ďalej nevysvetľujú.

Vo všeobecnosti považujeme súčasnú podobu návrhu SDGs za veľmi podobnú doteraz platných cieľom s čiastočným rozšírením. Pridaním nových aspektov cieľe síce reagujú na kritiku smerovanú voči Miléniovým rozvojovým cieľom, ale zároveň nenapĺňajú zámer vytvoriť súbor málopočetných cieľov, ktoré by boli jednoduché a dobre komunikovateľné širokej verejnosti.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Kofi A. A. (2000): *We The Peoples – The Role of the United Nations in the 21st Century*. New York: United Nations, 2000. ISBN 92-1-100844-1. 80 s.
- [2] A/RES/64/236: *Implementation of Agenda 21, the Programme for the Further Implementation of Agenda 21 and the outcomes of the World Summit on Sustainable Development*. 31.marec 2010.
- [3] A/RES/55/2: *United Nations Millennium Declaration*. 18. septembra 2000.
- [4] A/RES/60/1: *2005 World Summit Outcome*. 16. septembra 2005.
- [5] A/56/326: *Road map towards the implementation of the United Nations Millennium Declaration*. 6. septembra 2001.
- [6] A/60/430: *Implementation of decisions from the 2005 World Summit Outcome for action by the Secretary-General*. 25. októbra 2005.
- [7] A/67/L.48/Rev.1: *Open Working Group of the General Assembly on Sustainable Development Goals*. 15. januára 2013.

- [8] A/68/970: *Report of the Open Working Group of the General Assembly on Sustainable Development Goals*. 12. augusta 2014.
- [9] A/69/L.43: *Organization of the United Nations summit for the adoption of the post-2015 development agenda*. 16. decembra 2014.
- [10] Doran, G. T. (1981). "There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives". In: *Management Review (AMA FORUM)*, roč. 70, č. 11, s. 35–36.
- [11] Vandemoortele, J. (2002): *Are the MDGs feasible?* New York: UNDP, 2002.
- [12] Klasen, S. - Lange, S. (2011): *Getting Progress Right: Measuring Progress Towards the MDGs Against Historical Trends*, Courant Research Centre: Poverty, Equity and Growth - Discussion Papers 87. In: *Courant Research Centre PEG*, rev. 20. februára 2012.
- [13] Clemens, M. A. – Kenny, C. J. – Moss, T. J. (2007): *The Trouble with the MDGs: Confronting Expectations of Aid and Development Success*. In: *World Development*, roč. 35, č. 5, s. 735–751.
- [14] Keyzer, M. – van Wesenbeeck, L. (2009): *The Poorest and Hungry: Assessments, Analyses, and Actions*. Washington D.C.: International Food Policy Research Institute, 2009. ISBN 978-0-89629-660-2
- [15] Sachs, J. D. – McArthur, J. W. (2005): *The Millennium Project: a plan for meeting the Millennium Development Goals*. In: *The Lancet*, č. 365, s. 347–353.
- [16] Sachs, J. D. (2012): *From Millennium Development Goals to Sustainable Development Goals*. In: *The Lancet*, č. 379, s. 9–15.
- [17] Easterly, W. (2009): *How the Millennium Development Goals are Unfair to Africa*. In: *World Development*, roč. 37, č. 1, s. 26–35.
- [18] Kamau, M. (Permanent Representative, Permanent Mission of the Republic of Kenya to the United Nations) - Donoghue, D. (Permanent Representative, Permanent Mission of Ireland to the United Nations). Letter to: All Permanent Representatives and Permanent Observers to the United Nations. *Themes of the interactive dialogues for the summit*. 1. júna 2015.

Kontakt

Ing. Natália Hlavová

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: natalia.hlavova@euba.sk

EKONOMICKÁ INTEGRACE V ARABSKÉM SVĚTĚ – PŘÍČINY, PŘEKÁŽKY, PERSPEKTIVY

Bc. David Horák, Bc. et Bc. Jana Měchurová

Abstrakt

Tento článek se zabývá ekonomickou integrací arabského světa. Autoři identifikují Radu pro spolupráci arabských států v Zálivu (GCC) jako uskupení v nejpokročilejší fázi hospodářské integrace. Následně jsou za pomoci teorie hospodářské integrace označeny hlavní faktory stojící za tímto relativním úspěchem. Země GCC, navzdory nepříznivým ekonomickým podmínkám (podobná struktura exportu), sdílí řadu zájmů, které spolupráci usnadňují. Mezi ně patří společné úsilí o diverzifikaci produkce či sdílené strategické hrozby od regionálních aktérů. Neopominutelným faktorem je také kulturní, historická a politická spřízněnost konzervativních monarchií.

Klíčová slova: GCC, PAFTA, Agadir, arabská ekonomická integrace, regionalismus, liberalizace obchodu

Abstract

This article deals with economic integration of the Arab world. Its authors identify Gulf Cooperation Council (GCC) as a group that is in the most advanced stage of integration. Subsequently, they try to identify the main factors determining this relative success. Despite unfavourable economic conditions (similar export structure) the GCC countries have many interests in common that make the cooperation much easier. These are i.a. common endeavour in economic production diversification or shared strategic threats from regional actors. In addition, the conservative monarchies share multiple cultural, historical and political bonds.

Key words: GCC, PAFTA, Agadir, Arab economic integration, regionalism, trade liberalization

Úvod

Myšlenka arabské ekonomické integrace není nová a její dosavadní neúspěchy nemůžeme svádet na nedostatek ambiciózních projektů. Arabský svět byl vůbec první region mimo první svět, který se o ekonomickou integraci pokusil, a podobně unikátní je i počet uzavřených regionálních a subregionálních dohod. Těch arabské země dokázaly podepsat přes dvacet (Sekkat 2014: 363). Dokumenty však nebyly zpravidla implementovány a měly zanedbatelný dopad na obchodní toky. Navzdory zřetelným pokrokům ze strany několika uskupení během posledních dvaceti let patří oblast Blízkého východu a severní Afriky stále mezi nejméně integrované regiony.

Cílem této práce je zjistit, které uskupení dokázalo v integraci dojít nejdále a které faktory přispěly k tomuto relativnímu úspěchu. V tomto textu se primárně zaměříme na politickou stránku integrace a budeme klást menší důraz na technickou a ekonomickou dimenzi.

V této práci se budeme zabývat do větší hloubky třemi resp. čtyřmi projekty hospodářské integrace, které během posledních dvou dekad získaly prominentní postavení. První z nich je *Panarabská zóna volného obchodu* (PAFTA, Pan Arab Free Trade Area), která zahrnuje většinu zemí *Ligy arabských států* (LAS). Druhým projektem je *Rada pro spolupráci arabských států v Zálivu* (GCC, Gulf Cooperation Council), která zastřešuje arabské monarchie na západním břehu

Perského zálivu. Poslední je pak projekt *Euro-středomořského partnerství* mezi EU a zeměmi Maghrebu a Mašreku a na něj navázaná *Agadirská dohoda*.

1 Charakteristika regionu Blízkého východu

Oblast Blízkého východu zahrnuje v širším pojetí státy přední Asie a státy severní Afriky. Pojícím prvkem všech států v tomto regionu je arabský jazyk a islám jako zcela dominantní náboženství. Přesto se však zdaleka nejedná o homogenní oblast, a to ani po kulturní, ani po ekonomické stránce.

Z hlediska kulturně-geografického lze oblast rozdělit na 3 subregiony – Maghreb, Mašrek a oblast Zálivu. Není bez zajímavosti, že toto spíše kulturní dělení se odráží i v oblasti ekonomické. Zaměříme-li se například na intenzitu obchodní výměny, pak je tato podstatně vyšší v rámci jednotlivých subregionů než napříč celým Blízkým východem. (Hakimian, Nugent 2004: 59)

Pokud vyloučíme obchod s ropou a zemním plynem, pak lze oblast Blízkého východu označit za jeden z nejméně globálně i regionálně integrovaných regionů světa. (International Trade Forum Magazine 2012) Podíl regionu na celkovém světovém exportu neropných produktů pohybuje mezi 1-2%. Stejně tak je i úroveň regionální integrace oproti ostatním regionům velmi nízká a státy tradičně používají značné obchodní a investiční bariéry, které se však v posledních dvaceti letech daří snižovat. (Rouis, Tabor 2013: 101)

2 Integrační projekty

2.1 PAFTA

Panarabská dohoda o volném obchodu je prvním a zatím jediným integračním projektem, který byl schopen provázat téměř celý arabský svět. Dohoda, mezi jejíž signatáře patří v současnosti 18 z 22 zemí Ligy arabských států, byla podepsána roku 1997. Jejím primárním cílem je odstranit celní a necelní bariéry pro obchod se zbožím. K implementaci docházelo postupně. Zatímco cla měla být odstraněna do roku 2005, netarifní překážky měly být eliminovány o 5 let později, tedy do roku 2010 (Rouis, Tabor 2013: 109).

Co se týče hmatatelných výsledků, jsou dopady dohody rozpačité. Zatímco celní bariéry se skutečně podařilo eliminovat, netarifní opatření stále zůstávají značná a dohody nejsou plně implementovány (UNI Jerusalem 2009: 32). Ani na datech týkajících se vnitroregionálního obchodu nemůžeme vidět silný růst (Chauffour 2011: 7). Zároveň ani nedošlo k posunu v klíčových jednáních o liberalizaci služeb (Fath-Allah 2014).

Symbolem potíží panarabského vyjednávání je i dlouho avizovaná Arabská celní unie. Ta měla být spuštěna k lednu 2015, ale dohoda stále není stole. Toto zastavení pokroku ve vyjednávání vede k pochybnostem, že se LAS podaří zavést společný trh k roku 2020, jak již také bylo avizováno (Chauffour 2011: 21).

2.2 GCC

V rámci arabského světa se na bližší spolupráci dohodly země sdružené v rámci *Rady pro spolupráci arabských států v Zálivu* (Gulf Cooperation Council, GCC). Sdružení vzniklo již v roce 1981, a jak už název napovídá, členem je šest států, jejichž břehy omývá Perský záliv. Jedná se o pět menších ropných států - Omán, Spojené arabské emiráty, Katar, Bahrajn, Kuvajt a jejich podstatně většího souseda - Saúdskou Arábii. Organizace si hned od svého vzniku kladla ambiciózní ekonomické cíle. Zónu volného obchodu fungující od roku 1983 nahradila celní unie,

jež byla dobudována v roce 2008. Od stejného roku GCC buduje společný trh, což vyžaduje doplnění volného pohybu zboží volným pohybem osob a kapitálu (Abdulqader, 2015).

Právě až zavedení celní unie a jednotného vnitřního trhu¹ vedlo k výraznému nárůstu obchodu mezi členy GCC. Nicméně článek Abdulghaffara a kol. (2014), upozorňuje na četné případy, kdy jednotný trh GCC selhává a nenaplnuje očekávání s ním spojená. V některých případech GCC selhává i jako celní unie. Plány k dalšímu kroku v hospodářské integraci, měnové unii, začaly nabírat konkrétnější podoby roku 2010, kdy Saúdská Arábie, Bahrajn, Kuvajt a Katar vytvořili Měnovou radu, předchůdce plánované nové centrální banky. Do dnešních dnů však nedokázali přesvědčit Spojené arabské emiráty ani Omán, aby se přidali (Ali Khan 2014).

Přes tyto výhrady je GCC o více než jeden stupeň integrace před PAFTA. GCC vytvořila několik agentur, které mají bližší spolupráci napomoci. Příkladem může být *Organizace pro normalizaci*, která má vytvořením společných technických norem umožnit hladkou obchodní výměnu mezi členskými státy. Další agentury se zabývají například registrací patentů či řešením obchodních sporů (Hoekman, Sekkat 2010).

GCC navíc nezůstává nutně uzavřeným klubem šesti zemí. Z politických důvodů jsou přirozenými partnery Jordánsko a Maroko, které dostaly v roce 2014 pozvánku, aby doplnily klub arabských monarchií (Al Tamany 2015). O vstup má zájem také Jemen, který se také nachází na Arabském poloostrově, sdílí silné kulturní vazby na ostatní členy a rovněž působí *Organizace pro normalizaci*. (Al Jazeera 2015).

2.3 Euro-středomořské partnerství a Agadir

Unie pro Středomoří je projekt z roku 2008 navazující na Euro-středomořské partnerství (známé také jako Barcelonský proces), které bylo vytvořeno roku 1995 a mělo sdružovat státy Evropské unie a Blízkého východu. V ekonomické části Barcelonského procesu mělo dojít k postupnému vytvoření zóny volného obchodu, a to prostřednictvím uzavírání asociačních dohod mezi EU a státy Blízkého východu a dohod o volném obchodu mezi blízkovýchodními státy navzájem. Termín pro ustanovení Euro-středomořské zóny volného obchodu byl stanoven na rok 2010 (Žukrowska a kol. 2008) Ten však nebyl splněn a zdá se, že tato myšlenka již není na pořadu dne.

V rámci těchto projektů sepsala Evropská unie s jednotlivými zeměmi asociační dohody, které dokázaly liberalizovat obchod, především však na straně arabských zemí (země měly již předtím na evropský trh téměř volný přístup). Jelikož však mezi jednotlivými arabskými zeměmi povětšinou nebyly sepsány obdobné smlouvy, vedlo to k vytvoření sítě *hub-and-spoke*, kde EU hrála roli centrálního uzlu. Tato architektura dohod měla za následek, že investoři přesouvali svůj kapitál do „hubu“ (Nsouli 2006).

Na tento problém reagovala *Agadirská dohoda* o volném obchodu mezi Egyptem, Jordánskem, Marokem a Tuniskem (Hoekman, Konan 2005: 43). Agadirská dohoda, aktivní od roku 2006, měla za cíl hlubší vzájemnou integraci mezi arabskými zeměmi a měla se stát základním stavebním kamenem integrace arabského pilíře euro-středomořského partnerství. Dopady Agadirské dohody jsou však velmi limitované ze dvou důvodů. Zaprvé, stávající členové se nebyli schopni dohodnout na dostatečně hluboké integraci, takže toto uskupení má jen malou přidanou hodnotu

¹ Jako celní unii označujeme uskupení států, které mezi sebou odstranily obchodní bariéry a zároveň uplatňují jednotnou celní politiku vůči státům mimo uskupení. Jedná se tedy o vyšší stupeň než zóna volného obchodu. Třetím integračním stadiem je pak jednotný vnitřní trh, který zaručuje svobodný pohyb osob, služeb, zboží a kapitálu po celém území. Jako poslední, čtvrté stadium, lze označit hospodářskou a měnovou unii, který vyžaduje koordinaci hospodářské a měnové politiky zemí, případně jednotnou měnu.

vůči PAFTA. Zadrugé, nedokázali přesvědčit další státy, aby se na tomto projektu účastnily a dodaly mu dostatečnou váhu (Behr 2010).²

3 Zhodnocení dohod

Na základě zkoumání hloubky integrace a zhodnocení vývoje v posledních letech lze říci, že jednoznačně nejdále v integraci dospěla GCC, nicméně ani PAFTA nemůžeme odsoudit jako neúspěch. PAFTA je stále jediný projekt, který dokázal sjednotit téměř celý region.

Zatímco PAFTA je zdržována potřebou hledat konsensus mezi téměř dvaceti signatáři, menší GCC je dravější a ambicióznější. Doposud se podařilo dosáhnout celní unie a částečně i jednotného vnitřního trhu po vzoru Evropské unie. Několik posledních let také existují konkrétnější plány na vytvoření měnové unie a zavedení společné měny. Této trajektorii by nahrával i fakt, že většina členů má měnu pevně navázanou na americký dolar, což činí případnou měnovou integraci snadnější. Nutno však dodat, že v posledních několika letech však v tomto projektu k téměř žádnému posunu.

Prozatím lze tedy u GCC vyzdvihnout tři hlavní úspěchy. Prvním je vytvoření celní unie, která funguje od roku 2003. V rámci ní existují dva druhy celních tarifů - 5% a 0%. Dalším významným krokem bylo vytvoření jednotného trhu služeb v roce 2008. Prospekty pro životaschopnost projektu přináší i prohlášení z roku 2011, že od nynějška budou členové GCC vyjednávat s externími partnery jako celek. V souladu s tímto rozhodnutím probíhala i následná jednání s Evropskou unií, Singapurem ale i dalšími stranami o zóně volného obchodu (WTO Trade Policy Review: Oman 2013: 19).

4 Faktory úspěšnosti GCC

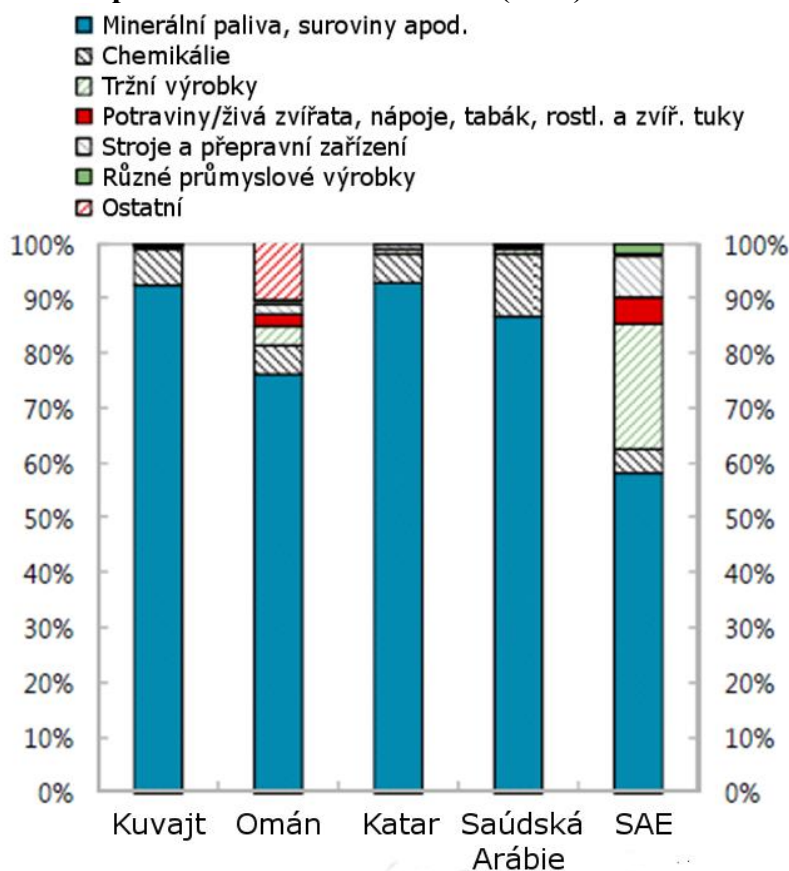
Nabízí se otázka, co stojí za úspěchem právě tohoto projektu bohatých ropných monarchií. Na následujících řádcích se budeme věnovat několika druhům potenciálních determinantů tohoto úspěchu - ekonomickým, politicko-ekonomickým i ostatním.

4.1 Ekonomické motivy

Může být překvapivé, že ekonomické faktory úspěchu GCC příliš nenahrávají. Klasické teorie komparativní výhody by měly mít největší prospěch z obchodu státy s odlišnou skladbou produkce. Na základě odlišné schopnosti produkovat statky a služby se totiž vytváří právě zisky z obchodu. Státy Zálivu jsou však přesným opakem. Jak ukazuje následující tabulka, komoditní struktura jejich exportu je velmi podobná. Exporty všech zemí jsou závislé ropě a zemním plynu.

² Kromě výše zmíněných integračních uskupení uzavřela řada států mezi sebou bilaterální obchodní dohody. Z tohoto pohledu jsou nejméně aktivními zeměmi Jordánsko, které má uzavřenou obchodní dohodu s Bahrajnem, Egyptem, Izraelem, Marokem, Západní břehem a Gazou, Sýrií, Tuniskem a Spojenými arabskými emiráty. Vyjednává taky v současné době dohodu s Radou pro spolupráci v Zálivu (GCC). Podobně aktivní je Egypt a Tunisko. Některé země také uzavřeli dohodu o volném obchodu s Evropskou unií, Spojenými státy, případně s Tureckem. (Rouis, Tabor 2013: 111)

Graf: Exportní struktura států GCC (2010)



Zdroj: Callen a kol. 2014

Komparativní výhoda však ve světové ekonomice není hlavním motorem obchodu. Největší obchodní toky totiž probíhají mezi vyspělými zeměmi navzájem, nikoliv mezi bohatým Severem, vyvážejícím průmyslové zboží, a chudým Jihem, exportujícím suroviny, jak to předpokládá teorie komparativní výhody. Obchodní výměnu mezi vyspělými státy tvoří spíše diferencované spotřební statky či meziprodukty spadající do stejného odvětví (Kollár 2007: 603). Ovšem ani tuto vnitroodvětvovou specializaci nelze u států Zálivu vysledovat. Skutečnost, že většinu exportů tvoří ropa a zemní plyn a nikoliv průmyslové výrobky tak limituje potenciál obchodní výměny a zisků z liberalizace obchodu.

Oba tyto poznatky tak značí, že ekonomické zisky z odstranění obchodních bariér jsou relativně menší, než jaké by mohly být v případě integrace více rozmanitého regionu, např. některého ropného státu a Egypta produkujícího spotřební zboží. Je však na místě uvést, že pro státy GCC je diverzifikace ekonomik a snížení závislosti na cenách a velikosti zásob těžených nerostů jednou z hlavních priorit hospodářské politiky. Budování pro byznys přátelského prostředí umožňující hladký obchod s co největší částí světa je jedním z nástrojů, které má GCC k dispozici (Callen a kol. 2014). Rozhodujícím ekonomickým argumentem pro liberalizaci obchodu v arabském světě se tedy nezdají být očekávané zisky z obchodu, ale nutnost diverzifikace, udržitelnost rozvoje a ekonomická bezpečnost.

4.2 Politické a politicko-ekonomické motivy

Vytvoření zóny volného obchodu či postoupení do vyššího stupně integrace není pouze ekonomické rozhodnutí, ale také politické. Participující země si od vytvoření těchto institucí slibují kromě přímého zvýšení blahobytu vyplývajícího ze zisků z obchodu také další výhody mající spíše politicko-ekonomický či bezpečnostní charakter. Whalley (1998) zmiňuje kromě přímých zisků z obchodu pět dalších důvodů pro podepsání regionální obchodní dohody.

Prvním důvodem je zajištění vnitropolitických ekonomických reforem. Svázání země mezinárodní smlouvou může zvýšit náklady na případné odvolání přijatých reforem. Tento faktor pravděpodobně nebude hrát v případě států GCC velkou roli. Arabské monarchie, s výjimkou Bahrajnu, se zdají velmi stabilní. Vliv toho faktoru bychom mohli spíše očekávat u jednotlivých reformních zemí (jako například Tunisko), nikoliv však celých bloků.

Druhým důvodem pro integraci je podle Whalleyho zvýšená síla při vyjednávání se třetími stranami. Podle této teorie má skupina zemí (typicky celní unie), která koordinuje obchodní politiku, větší šanci si vynutit na partnerovi větší liberalizaci. Větší bloky se rovněž stávají atraktivnějším obchodním partnerem. Tento faktor zcela jistě hraje roli. GCC jako celní unie asertivně vyjednává se třetími stranami. Pokud GCC bude schopna dosáhnout dohod s klíčovými hráči jako EU, USA nebo Čína, padající obchodní bariéry by se mohly stát impulzem pro rozvoj průmyslové výroby a poklesu závislosti na ropě.

Třetím důvodem pro podepisování obchodních dohod je zajištění přístupu na cizí trhy. To je důležité především pro menší země, které si od obchodních dohod můžou slibovat limitaci či eliminaci rizik spojených například s antidumpingovými a vyrovnávacími cly. Na tyto hrozby jsou obzvláště citlivé malé země závislé na mezinárodním obchodu. To platí pro menší partnery v GCC jen napůl. Jak jsme již v předchozí podkapitole zmínili, státy GCC jsou závislé na exportu energetických surovin, ale exportují především na globální, nikoliv lokální trhy. Na druhou stranu ekonomiky Kataru, Bahrajnu, Kuvajtu a Ománu jsou jednoznačně malé. Počet obyvatel této skupiny zemí se pohybuje mezi 900 tisíci a 3,5 miliony.

Čtvrtým bodem jsou strategické vazby. Tato racionalizace obchodních dohod vychází z liberálních přístupů k mezinárodní politické ekonomii. Podle liberálů mají silnější obchodní vazby podporovat mír. Přerušení obchodních vazeb v případě konfliktu má zvýšit náklady na konflikt takovým způsobem, že se stane eskalace nevhodná. Tento argument může platit na dvou úrovních. V první řadě může být motivací menších států si k sobě přivázat Saúdskou Arábii a stát se pro ni důležitým ekonomickým partnerem a chráněncem. To by mělo v první řadě snížit riziko agrese ze strany Saúdů a zároveň zvýšit motivaci Saúdů chránit menší partnery před dalšími regionálními hráči jako jsou například Irák a Írán či domácími nepokoji (příklad většinových šíitů pod vládou sunnitského krále v Bahrajnu). Pro Saúdskou Arábii naopak partnerství s menšími monarchiemi zvyšuje obranný potenciál proti demograficky dynamičtějšímu perskému rivalu. Liberální úvahy o vztahu obchodu a míru může být aplikovaná i pro vztahy GCC – Írán. Zóna volného obchodu, která byla navržena šíitskou teokracií v roce 2007, by mohla v dlouhém období napomoci ke stabilizaci regionu. Neměli bychom však vliv hypotetické zóny volného obchodu s Íránem na dynamiku integrace na západním břehu Perského zálivu přeceňovat.

Jako pátý a poslední důvod Whalley zmiňuje multilaterální a regionální souhru. Tím myslí, že existence obchodních dohod na nižší úrovni (bilaterální, regionální) zlepšuje státu pozici pro jednání na úrovni vyšší (regionální, multilaterální). Zároveň domluva mezi několika stranami na bilaterální či subregionální úrovni se může stát vzorem pro větší regionální či multilaterální dohody. V případě GCC však tento vliv patrně nehrál roli, protože současné expanzivní ambice GCC jsou limitovány na zbývající arabské monarchie. Tento motiv naopak hrál velkou roli při zakládání Agadiru, ale zde k úspěšné integraci nestačil.

4.3 Ostatní motivy

Odhlédneme-li od ekonomických a politických determinant, pak pro integraci regionu jednoznačně hovoří kulturní, geografická, náboženská i politická blízkost zemí. S výjimkou Bahrajnu jsou všechny státy převážně sunnitské. Rovněž se ve všech případech jedná o monarchie, které jsou navíc relativně stabilní (zejména ve srovnání s jinak bouřlivým vývojem v dalších oblastech Blízkého východu), což činí prosazování kontinuální integrační linie snazší. Kulturně-historická spřízněnost a pocit společné identity jistě taky hrají svoji roli.

Závěr

Cílem tohoto článku bylo analyzovat jednotlivá integrační uskupení v arabském světě a identifikovat, které z nich je relativně nejúspěšnější. Zároveň se autoři snažili postihnout důvody, které k úspěšnosti daného uskupení vedly.

Jako jednoznačně nejúspěšnější integrační projekt lze označit Radu pro spolupráci států v Zálivu. Tato od počátku ambiciózní organizace došla, co se týče hloubky integrace, nejdále a v současné době buduje společný trh a vyjednává o měnové unii. Navzdory tomu, že struktura exportů členských zemí neslibuje velké výnosy z liberalizace, strany organizace se dokázaly domluvit na liberalizaci a harmonizaci trhů, která v arabském světě nemá obdoby. Důvodů, proč se to podařilo právě jim, autoři identifikovali několik. V první řadě jde o společný zájem všech stran snížit svou závislost na těžbě ropy a plynu. V druhé pak o vzájemnou ochranu vůči silným a potenciálně nebezpečným regionálním aktérům. Za třetí hrály roli silné kulturní vazby a politická sounáležitost arabských monarchií.

Nabízí se také úvaha, zda současný bouřlivý vývoj na Arabském poloostrově, nebude představovat pro integraci další impuls. Existence společné hrozby v podobě Islámského státu by mohla státy sjednotit a posílit inklinaci Jordánska stát se sedmou monarchií v GCC.

Seznam použité literatury

- [1] ABDULGHAFFAR, Mahmood; AL-UBAYDLI, Omar a MAHMOOD, Omar. 2014. The Malfunctioning of the Gulf Cooperation Council Single Market: Features, Causes and Remedies. In: *Middle Eastern Finance and Economics*, 2014, č. 19, s. 54–67. ISSN 1450-2889
- [2] ABDULQADER, Khalid Shams. 2015. GCC's Economic Cooperation and Integration: Achievements and Hurdles. In: *Al Jazeera Center for Studies* [online]. [cit. 24.5.2015]. Dostupné z: <http://studies.aljazeera.net/en/dossiers/2015/03/20153316186783839.html>
- [3] ALI KHAN, Ghazanfar. 2014. GCC tries to persuade UAE, Oman to join currency talks. [online]. In: *Arab News*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <http://www.arabnews.com/news/593931>
- [4] AL JAZEERA. 2015. Yemen to request membership of Gulf Cooperation Council [online] In: *Al Jazeera*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <http://www.aljazeera.com/news/2015/04/yemen-request-membership-gulf-cooperation-council-150429150836488.html>
- [5] AL TAMANY, Saud. 2015. GCC Membership Expansion: Possibilities and Obstacles [online] In: *Al Jazeera Center for Studies*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <http://studies.aljazeera.net/en/dossiers/2015/03/201533171547520486.html>

- [6] BEHR, Timo. 2010. Regional Integration in the Mediterranean: Moving out of the Deadlock? [online] In: *Notre Europe*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <http://www.institutdelors.eu/media/etud77-mediterraneanintegration-tbehr-en.pdf?pdf=okl>
- [7] BROUDE, Tomer. 2009. Regional economic integration in the Middle East and North Africa: a primer. In: *International Law Forum: Hebrew University of Jerusalem* [online]. [cit. 25.4.2015]. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1333292
- [8] CALLEN, Tim a kol. 2014. Economic Diversification in the GCC: Past, Present, and Future [online] In: *International Monetary Fund*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1412.pdf>
- [9] Economic Diversification in the GCC: The Past, the Present, and the Future. 2014. *International Monetary Fund: Staff Discussion Note* [online]. [cit. 16.05.2015]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1412.pdf>
- [10] FATH-ALLAH, Mahmoud. 2014. Non-Tariff Barriers on Trade among League of Arab States. [online]. In: *Seminar on Non-Tariff Barriers among OIC African Member Countries*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: http://www.slideshare.net/MahmoudFathAllah?utm_campaign=profiletracking&utm_medium=sssite&utm_source=ssslideview
- [11] HAKIMIAN, Hassan a Jeffrey B NUGENT. 2004. *Trade policy and economic integration in the Middle East and North Africa: economic boundaries in flux*. New York: RoutledgeCurzon, xvii, 296 p. ISBN 04-153-0266-8.
- [12] HOEKMAN, Bernard a KONAN, Denise. 2005. Economic Implications of a US-Egypt FTA. In: GALAL, Ahmed a LAWRENCE, Robert (eds). *Anchoring Reform with a US-Egypt Free Trade Agreement*, s. 43-62. Washington, DC: Institute for International Economics
- [13] HOEKMAN, Bernard a SEKKAT, Khalid. 2010. Arab Economic Integration: The missing links. [online]. In: *Sciences Po*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/Hoekman_arab_economic_integration.pdf
- [14] The league of Arab States: A regional perspective. 2012. *International Trade Forum Magazine* [online]. : 2 [cit. 2015-05-25]. Dostupné z: <http://www.tradeforum.org/article/The-league-of-Arab-States-A-regional-perspective/>
- [15] CHAUFFOUR, Jean-Pierre. 2011. Trade Integration as a Way Forward for the Arab World [online] In: *The World Bank*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2011/02/28/000158349_20110228144121/Rendered/PDF/WPS5581.pdf
- [16] NSOULI, Saleh. 2006. The Euro-Mediterranean Partnership Ten Years On: Reassessing Readiness and Prospects. [online]. In: *International Monetary Fund*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/np/speeches/2006/062306.htm>
- [17] ROUIS, Mustapha a Steven R TABOR. 2013. *Regional economic integration in the Middle East and North Africa: beyond trade reform*. Washington, DC: World Bank, xxix, 176 p. ISBN 978-082-1397-299.
- [18] SEKKAT, Khalid. 2014. Inter-state tensions and regional integration: could the Arab Spring initiate a virtuous circle?. In: *Contemporary Arab Affairs*, 2013, roč. 7, č. 3, s. 363–379. ISSN 1755-0920
- [19] Trade Policy Review: Oman. 2013. In: *World Trade Organization* [online]. [cit. 20.5.2015]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp395_e.htm
- [20] WHALLEY, John. 1998. Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? In: FRANKEL, Jeffrey (ed.). *The Regionalization of the World Economy*, s. 63-90. Chicago: University of Chicago Press

- [21] ŻURKOWSKA, Katarzyna a kol. 2008. Building Euro-Med Free Trade Agreement - How to Improve the Bilateral Management Strategies?. [online]. In: *GoEuroMed*. [cit. 28.05.2015]. Dostupné z: http://www.go-euromed.org/documents/working_paper/0804.pdf

Kontakt

Bc. David Horák

Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
Masarykova univerzita
Lipová 507/41a, 602 00 Brno-Pisárky, Česká republika
E-mail: david.horak@mail.muni.cz

Bc. et Bc. Jana Měchurová

Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
Masarykova univerzita
Lipová 507/41a, 602 00 Brno-Pisárky, Česká republika
jana.mechurova@hotmail.com

NOVÉ PRÚDY HOSPODÁRSKEHO USPORIADANIA SVETA V KONTEXTE TRVALO UDRŽATEĽNÉHO ROZVOJA

Ing. Jaroslav Hric

Abstrakt

V súčasnosti čelia rozvojové, ale aj rozvinuté krajiny celému radu problémov, ktoré ohrozujú trvalo udržateľný rozvoj jednotlivých krajín. Od základného zabezpečenia bezpečnosti a potravy pre obyvateľov, až po problémy ako sú regionálne konflikty, terorizmus a migrácia. Dochádza zvyšovaniu zraniteľnosti sociálneho a environmentálneho prostredia nielen v rozvojových krajinách ale vzniká i napätie vo vnútri rozvinutých štátov. Globálne krízy naznačujú potrebu transformácie ekonomického ale aj spoločenského usporiadania. Čoraz väčšiu váhu dostávajú nové teórie ako modrá ekonómia, zelená ekonómia a idey založené na koncepte trvalo udržateľného rastu. Aj kritické prístupy reflektujú zabezpečenie trvalo udržateľného rozvoja a zníženie zraniteľnosti krajín cez nové usporiadanie prerozdelenia zdrojov. Prierezovo v nových prúdoch nachádzame ambície kvalitatívne transformovať spoločnosť, sociálne a ekonomické vzťahy na zabezpečenie trvalého rozvoja a eliminácie súčasných ekonomických kríz.

Kľúčové slová: trvalo udržateľný rozvoj, klimatická zmena, nadnárodné spoločnosti, modrá ekonomika, zelená ekonomika, nová keynesianska ekonomika, životné prostredie

Abstract

Both developing and developed countries are currently facing a number of problems, that threaten the sustainable development of every country. From basic provision of safety and food for residents, up to issues such as regional conflicts, terrorism and migration. It comes to the increase in vulnerability of social and environmental environment not only in developing countries. Also tensions within developed countries emerge. Global crises indicate the need to transform both the economic and the social order. More and more stress is given to new theories of economics as blue, or green economics and to the ideas based on the concept of sustainable growth. Critical approaches also reflect the need to ensure sustainable development and to reduce vulnerability of countries by means of a new order of reallocation of resources. When carrying out a cross-sectional study, we are able to find ambitions to transform the society qualitatively, to use social and economic relations to ensure sustainable development and to eliminate current economic crisis in all of the new economic views.

Key words: sustainable development, climate change, transnational corporations, blue economy, green economy, new Keynesian economics, environment

Úvod

Čoraz intenzívnejšie sa ozývajú otázky či postindustrializmus nevchádza do fázy svojho zenitu a či rozvoj informačných a komunikačných technológií, dokáže zabezpečiť rozvoj sveta nielen po kvantitatívnej stránke ukazovateľov hospodárskeho rastu ale aj po stránke kvalitatívneho rastu pre všetky skupiny heterogénneho svetového spoločenstva. V kontexte sociálno-ekonomických, hospodárskych a bezpečnostných zmien vo svete dochádza však k zvyšovaniu zraniteľnosti sociálneho a environmentálneho prostredia nielen v rozvojových krajinách ale vzniká i napätie vo vnútri spoločnosti rozvinutých štátov. Čoraz intenzívnejšie je spochybňovaná

schopnosť súčasného konceptu spoločenských vzťahov zabezpečiť trvalo udržateľný rozvoj spoločnosti na úkor presadzovaniu záujmov nadnárodných korporácií. V tejto stati sa budeme zaoberať nielen aktuálnymi rizikami, resp. problematikami nášho globalizovaného sveta, ale zároveň uvedieme aj niektoré z teoretických škôl, ktoré nabrali v posledných rokoch na sile a ktoré vstupujú do povedomia, a ktoré sa snažia riešiť uvedené problémy. Keďže v centre záujmu týchto teoretických škôl je usporiadanie ekonomických vzťahov a najmä úlohy a záujmov nadnárodných spoločností v týchto vzťahoch budeme upriamovať našu pozornosť na ich správanie, a to predovšetkým v kontexte vzťahu rozvinutých a rozvojových krajín.

1 Aktuálne riziká vo svete

„Väčšina ľudí žije v súčasnosti dlhšie, sú vzdelanejší a majú lepší prístup k tovarom a službám ako v minulosti. Aj v krajinách v ekonomickej núdzi sa ľudské zdravie a vzdelanie výrazne zlepšilo. Pokrok sa rozšíril na zvýšenie moci občanov voliť si predstaviteľov, ovplyvňovať verejné rozhodnutia zdieľať vedomosti.“ [1] Napriek faktu, že v poslednej dobe o poklese chudoby informovali správy viacerých medzinárodných organizácií, treba zobrať do úvahy aj správy, ktoré hovoria o výraznom drancovaní prírodných zdrojov, environmentálne neúnosných procesov výroby, či už v agrárnom, ťažobnom alebo spracovateľskom priemysle a s tým spojenú degradáciu životného prostredia. Tiež je potrebné zdôrazniť, že motor tohto rastu životnej úrovne netkvie v kvalitatívnom rozvoji lokálnych komunít v rozvojových krajinách, alebo v náraste politickej a ekonomickej sily rozvojových krajín, ale je čisto založený na efektoch globalizácie. A síce by nebolo správne hodnotiť pokles chudoby negatívne, treba si uvedomiť aj to, že rast založený na exploatacii prírodných zdrojov, na hľadaní lacnej pracovnej sily, poprípade ako trh pre niektoré produkty, môže byť nielen veľmi prechavý ale najmä náchylný voči výkyvom na svetových trhoch a zmenách v preferenciách rozvinutých trhov. Obchodné vzťahy medzi severom a pripomínajú doby koloniálnych panstiev. I keď sa zmenila štruktúra obchodovaných tovarov a služieb, a v mnohých prípadoch bola aj v rozvojových krajinách vytvorená vrstva bohatého domáceho obyvateľstva, neustále pretrváva rozdiel v prerozdeľovaní kapitálu a nožnice medzi chudobnou a bohatou časťou sveta sa roztvárajú. Najmä periférne ekonomiky a spoločenstvá sa stávajú obeťou takejto globalizácie, ktorá ohrozuje lokálne komunity a ich ekonomické systémy a vytvára tak masu chudobných a nezamestnaných. [2]

Úmerne rastúcej moci súkromných spoločností klesá sila štátnej moci, ktorá sa často riadi záujmami, nie vlastných občanov, ale úzkych skupín sústredených okolo silných hráčov podnikateľského sveta. Treba si uvedomiť, že nadnárodné spoločnosti dostali do vienka efektívnosť racionálneho trhového správania sa a v podmienkach svetového liberalizmu a globalizácie sú mimoriadne efektívnym, cieľavedomým, a v porovnaní so štátmi ako aktérmi medzinárodných vzťahov, oveľa pružnejším a flexibilnejším hráčom.

Sumarizáciou najrizikovejších oblastí dostávame tri okruhy, ktoré podmieňujú náš súčasný, a budú rovnako podmieňovať, i budúci vývoj. Ide predovšetkým o ekologické problémy, globálne finančné a hospodárske depresie a lokálne konflikty spojené s globálnym terorizmom.

Napriek tomu, že terorizmus v poslednej dobe zišiel z mediálneho výslnia, čomu dopomohli predovšetkým otvorené regionálne konflikty na Blízkom východe a Ukrajine, je to fenomén, ktorý nezaznamenáva klesajúci trend. Department of State Spojených štátov amerických vo svojej výročnej správe o terorizme za rok 2010 konštatuje počet teroristických útokov blížiacich sa k počtu 12 tisíc, čo je na úrovni predchádzajúcich rokov a oproti roku 2009 ide dokonca o nárast ich počtu. [3] Destabilizáciu svetového vývoja priniesli aj zmeny v usporiadaní regiónu Severnej Afriky

a Blízkeho východu, dopady politických zmien v krajinách ako Irak, Líbya a Sýria budú veľkým bezpečnostným otáznikom budúceho vývoja sveta.

Ako jednu z hlavných príčin terorizmu, ale i lokálnych konfliktov, môžeme uviesť nerovnosť (ekonomickú, sociálnu). „Súčasná vlna konfliktov v arabských krajinách ma hlboké korene a presahuje jednoduchý odpor voči politickému autoritárstvu a cieľi do vnútra sociálno-ekonomickej štruktúry regiónu. Sociálne dopady týchto štrukturálnych problémov sú hlboké. Existujúci politický poriadok dneška je príliš rigidný, autokratický, skorumpovaný a militantný, čo ho nerobí schopným čeliť vrcholiacim sociálnoekonomickým problémom. Jedným z najexplozívnejších je nezamestnanosť mladých.“ [4]

Ničenie životného prostredia bráni ľudským schopnostiam v mnohých oblastiach, zachádza za príjmy a živobytie a zahŕňa dopady na zdravie, vzdelanie a ostatné dimenzie blahobytu. [1]

2 Kritika súčasného stavu medzinárodného hospodárskeho systému a východiská ponúkané vybranými teoretickými prúdmi

Na počiatku nového milénia sa svet optimisticky pozeral na koncepciu tzv. novej ekonomiky, ktorá sa práve v tomto období úspešne zotavila z krízy vyvolanej akciovou bublinou v USA v roku 1997, čo bolo akýmsi znamením jej ďalšej životaschopnosti. Nová ekonomika je založená na ideách znalostnej ekonomiky a digitálnej ekonomiky využívajúcej informačné a komunikačné technológie. Práve nová štruktúra ekonomiky založená na nových informačných technológiách a internete sa stala najvyšším transformačným stupňom klasickej industriálnej ekonomiky. Slabiny novej ekonomiky odhalili finančné a hospodárske krízy, ktoré poukázali na odtrhnutie moderného finančného systému od reálnej tvorby hodnôt, na limity technológií pri zvyšovaní kvality života v rámci celosvetového spoločenstva a morálne zlyhanie veľkých nadnárodných spoločností.

Tento neúspech mal ako dôsledok prehĺbenie spochybňovania dvoch najväčších koncepcií usporiadania svetovej spoločnosti, realizmu a liberalizmu. Diskusia o ich správnosti, ktorá je už dlhodobo podnecovaná krízami v globálnom vývoji, zapríčiňuje čoraz väčšiu priazeň pre kritické teórie ako aj ideí trvalo udržateľného rastu pod záštitou Rímskeho klubu a nové teórie ako modrá ekonómia, či zelená ekonómia.

Všetky tieto myšlienkové prúdy spája snaha o trvalo udržateľný rozvoj, ktorý dostáva prednosť pred hospodárskym rastom. Samotný kritický prístup sa zaoberá zabezpečením trvalo udržateľného rozvoja a zníženia zraniteľnosti krajín cez nové usporiadanie prerozdelenia zdrojov a odmieta čisto liberalistické alebo čisto realistické videnie sveta. Ako píše Richard Jones vo svojej knihe Kritická teória a svetová politika: „Tvrdím, že kritické teórie medzinárodných vzťahov musia byť skúmané ako zoskupenie prístupov a nie ako prístup.“ [5] V skutku, kritické teórie medzinárodných vzťahov sú súborom pomerne rôznorodých teórií, ktoré vznikli v diverzifikovaných podmienkach v odlišnom priestore i čase. Kriticky k doterajším ideám a politikám ekonomicko-politických systémov sa stavajú aj iné prúdy odčleňujúce sa od mainstreamu. Veľký priestor dostáva napríklad nová keynesiánska ekonomika, ktorá reaguje najmä na novú ekonomiku a poukazuje na jej zlyhanie. Zástancovia modrej ekonomiky rozoberajú predovšetkým zmenu výrobných procesov, zákazníckeho správania ako i spoločenských hodnôt v prospech postupov ťažiacich z prírodných zákonitostí prinášajúcich výrazné pozitívne externality a inovatívne produkty. Veľkú časť myšlienok modrej ekonomiky si osvojil Rímsky klub, z ktorého prostredia vzišla idea trvalo udržateľného rozvoja. Rovnako i zelená ekonomika a mnohé ďalšie

programy či už Rímskeho klubu alebo OSN ťažia zo spojenia zelených technológií, výrobných postupov a správania jednotlivca z cieľom zabezpečenia udržateľnosti rozvoja a zníženiu zraniteľnosti spoločnosti. Prierezovo ich spája snaha kvalitatívne transformovať spoločnosť, sociálne a ekonomické vzťahy, na zabezpečenie trvalého rozvoja a eliminácie, alebo aspoň zmiernenie, súčasných ekonomických kríz.

2.2 Nová keynesiánska ekonómia

Pre mnohých sa nadnárodné spoločnosti stali symbolom zlyhávania globalizácie a pre mnohých sa stali pôvodcom problémov svetovej spoločnosti. Súkromné spoločnosti sa stali bohatšie ako mnohé rozvojové krajiny. Ako uvádza Joseph Stiglitz, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu, vo svojej knihe *Making globalization work*: „V roku 2004 predstavovali tržby amerického výrobcu automobilov General Motors 191,4 miliárd dolárov, čo je viac než jednotlivé HDP v 148 krajinách sveta. Sieť obchodných domov Wal-Mart dosiahla v roku 2005 príjmy 285 miliárd dolárov, čo bolo viac ako kumulované HDP celej subsaharskej Afriky.“ [6] Nadnárodné spoločnosti boli centrami šírenia benefitov globalizácie do rozvojových krajín, pomáhali zvýšiť životné štandardy väčšiny sveta, umožnili výrobkom vyprodukovaných v rozvojových krajinách dostať sa k spotrebiteľom vo vyspelých krajinách. Korporácie boli prostredníkmi transferu technológií z vyspelých ekonomík do rozvojových krajín a znížili vedomostnú priepasť medzi nimi. Každoročne transferujú skoro 200 miliárd amerických dolárov vo forme priamych zahraničných investícií do rozvojových krajín a znižujú kapitálovú priepasť. Ako ďalej pozitívum menuje prínos ekonomického rastu, zamestnanie a lacné výrobky pomerne vysokej kvality, čo v rozvojových krajinách podporuje obdobie rastu s nízkou infláciou a nízkymi úrokovými mierami.

Množstvo autorov pojednávajúcich o problematike nadnárodných spoločností sa zhoduje, že nadnárodné spoločnosti efektívne alokujú výrobné zdroje naprieč globalizovaným svetom, efektívne využívajú výrobné faktory a vďaka vysokým investíciám do vedecko-technického rozvoja pozitívne vplyvajú na svetový pokrok.

Počas vytvárania globalizovaného hospodárskeho sveta boli považované jednotlivé negatívne externality nadnárodných spoločností a liberalizácie svetového obchodu skôr za ojedinelé odchýlky normálne fungujúceho systému. Postupom času ale dochádza ku kvantitatívnemu i kvalitatívnemu rastu negatív takéhoto modelu a čoraz viac sa spomínajú úvahy či zlyhania nie sú v dôsledku chybného nastavenia celého systému globalizovanej ekonomiky. Sú to naozaj príčiny problémov zakorenené v systéme? Základnou axiómou trhovej ekonomiky je, že hlavný cieľ výrobcov, ako hlavných aktérov strany ponuky je dosahovanie zisku, a títo svoj cieľ dôsledne sledujú. V globalizovanom prostredí svetovej ekonomiky tak podnikatelia, už vo forme nadnárodných spoločností dokážu za ideálnych podmienok vytvárať pozitívne výstupy pre celú spoločnosť. Dokážu akumulovať obrovské zdroje a pretaviť ich do rozširovania vedecko-technických poznatkov, vytvárania efektívneho trhového prostredia a poskytovania zvýšeného blahobytu pre ľudí, napríklad vo forme poskytovania zamestnanosti. Tento náš model, má v skutočnom živote aj viaceré limity.

I keď nedostatky ekonomického systému sa snaží už od ranných čias Adama Smitha, a najneskôr od obdobia Veľkej hospodárskej krízy v 30. rokoch 20. storočia, eliminovať jednak ekonomická teória a jednak z nej vychádzajúca politika, neustále meniace sa prostredie spôsobuje, že opatrenia na zníženie negatívnych dopadov a zlyhaní ekonomických systémov neustále len dobiehajú už existujúci stav.

Záujmy korporácií zásadne ovplyvňujú súčasný svet. Práve korporácie sa v procese globalizácie veľmi dobre zorientovali a dokázali výrazne zvýšiť svoju váhu ako aktéra nielen

medzinárodných vzťahov, ale aj ako aktéra celosvetového diania. Záujmy korporácií sú však pochopiteľne záujmami subjektívnymi a nie vždy sa zhodujú so záujmami spoločnosti ako takej. Niekedy sa ich záujmy dokonca stavajú do ostrého protikladu voči celospoločenskému záujmu. „Fakt, že jedna oblasť – duševné vlastníctvo – bola naviazaná na oblasť obchodu, ale na žiadne iné, ako napríklad pracovné štandardy, hovorí veľa o tom ako je dnes globalizácia manažovaná. Prácou západných lobistov je získať lepšie obchodné podmienky pre odvetvia s pôvodom v ich krajinách – napríklad, získať viac prístupu k trhom a silnejšie práva na duševné vlastníctvo – bez vzdania sa dotácií pre poľnohospodárstvo a netarifných obchodných bariér.“ [6] Mnohí, na čele so poprednými svetovými ekonómami, kritizujú takéto vytváranie medzinárodných hospodárskych vzťahov nielen ako nespravodlivé, ale aj ako nevýhodné pre občanov, platcov daní v jednotlivých, aj vyspelých, krajinách. Záujem veľkých nadnárodných korporácií maximalizovať zisk, prevažuje záujem jednotlivcov, či už v roli občana alebo spotrebiteľa, v ktorého záujme sú. Väčší úžitok predstavujú, či už nižšie ceny potravín, v dôsledku odstránenia bariér ich voľného obchodu a dotácií, či už lepšie životné prostredie, alebo zvýšenie dostupnosti najmodernejších vedecko-technických výdobytkov, napríklad v oblasti medicíny a farmácie. Stiglitz hovorí o glorifikácii duševných práv a vytvárania systému ich nedotknuteľnosti a nadradenosti v rámci obchodných vzťahov ako o jednom z najväčších defektov novej ekonomiky (a ekonomického systému, ktorú z nej predchádzal), pričom polemizuje, že duševné právo je len jedným z mnohých práv, ktoré by mali byť rovné, resp. mali by podliehať hodnotovým rebríčkom ľudskej spoločnosti. Zároveň dáva do pozornosti tému demokratizácie medzinárodných hospodárskych vzťahov a globalizácie. Ako príklad uvádza patenty na najmodernejšie farmaceutické preparáty, kde proti sebe kladie právo na obchodný zisk farmaceutických spoločností (tvorený na základe duševného práva vo forme patentovej ochrany liečiv) a právo na život. Logicky uzatvára, že v demokratickej a morálnej spoločnosti by sa väčšina ľudí priklonila v prospech práva na život jednotlivca a nie na stranu práv farmaceutických firiem na zisk.

„Hlas korporátnych záujmov je počuteľný jasne a silne, a bez systému kontrol a protiváh demokratických procesov, nie je prekvapujúce, že výstupy sú také problematické, také vzdialené od toho čo by bolo možné vytvoriť keby aj v tejto oblasti existovali demokratickejšie procesy. Najnaliehavejšou výzvou reformovania globalizácie je spraviť ju viac demokratickou, pričom testom úspechu bude ako úspešne sa podarí zvládnuť zabezpečenie víťazstva širšieho diapazónu hodnôt nad jednoduchými korporátnymi záujmami.“ [6]

2.3 Modrá ekonómia

Množstvo autorov pojednávajúcich o problematike nadnárodných spoločností sa zhoduje, že tieto nadnárodné spoločnosti efektívne alokujú výrobné zdroje naprieč globalizovaným svetom, efektívne využívajú výrobné faktory a vkladajú vysoké investície do vedecko-technického rozvoja. Gunther Pauli, zakladateľ modrej ekonomiky, naopak, spochybňuje mnohé zo všeobecne zaužívaných pozitív súvisiacich s korporáciami a prináša nový pohľad na niektoré zažitá stereotypy.

Mnohé z procesov a prístupov, ktoré sú v korporátnom svete zažité a brané ako všeobecne platné, sú často prekážkou ďalšieho rozvoja, a v niektorých prípadoch prerastajú dokonca do roviny neetickosti. Pauli spochybňuje viaceré princípy riadenia korporácií, pričom svoju analýzu nezakladá na izolovanom skúmaní nadnárodných spoločností, ale na nadnárodnej spoločnosti ako subjektu v celosvetovom priestore, v kontexte výziev budúceho rozvoja.

V súčasnom podnikateľskom prostredí takmer neexistuje proces, ktorý by nebol dopredu zanalyzovaný a hodnotený či a ako veľmi je výhodný pre naplnenie cieľa ziskovosti a eliminácie konkurencie. Ziskovosť je dosahovaná cez opakované nákupy tovarov a služieb. Takýto model sa však podľa Pauliho stáva v dlhodobom meradle rezistentný voči zmenám a spôsobuje škody nielen

na životnom prostredí ale na celej spoločnosti. Firmy si zamieňajú konanie menšieho zla za konanie dobra. Obmedzovanie sa na hlavnú činnosť a analýzy ziskovosti často potláčajú nástup nových technológií. Najmä veľké, na trhu dominantné spoločnosti nedokážu prekonať zaužívané procesy prinášajúce stabilnú ziskovosť. Napriek potenciálnemu pozitívnemu vplyvu na spoločnosť, končia mnohé nové technológie, už vo forme patentov „uložené na sklade“. Takto dochádza k javu, že s novými technológiami prichádzajú najmä malé a stredné podniky z okraja toho ktorého odvetvia, a veľké korporácie, napriek ich kapitálovej a intelektuálnej sile, hromadia patenty, ale neimplementujú, alebo len vo veľmi malej miere implementujú, do skutočného života. Len minimum firiem, ktoré dosahujú zisk v usporiadaní trhu daného odvetvia sú ochotné výrazne inovovať svoje technológie a svoje procesy. Pre korporáciu je výhodnejšie ďalej zotrvať na zaužívanom podnikateľskom modeli a nerozvíjať technológiu, ktorá by na jednej strane zvýšila efektivitu, dostupnosť, ekologickosť, ale zároveň by znamenala zníženie výnosov spoločnosti. V tejto rovnici uprednostňuje súkromný sektor vyšší zisk, i keď spojený s radom negatívnych dopadov na spoločnosť, pred nižším ziskom spojeným s pozitívnym vplyvom na spoločnosť.

Zmeny a inovácie v nadnárodných spoločnostiach sú komplikované aj z dôvodu ich členenia a veľkosti. Modrá ekonómia vidí ťažkosti aj v organizácii veľkých spoločnosti, ktorá zahŕňa útvary výskumné, výrobné, marketing, financie, logistiku a mnohé iné, pričom málokedy jednotlivé útvary ťahajú za jeden povraz. Stáva sa, že jednotlivé útvary presadzujú svoje partikulárne záujmy, ktoré nemusia byť v súlade so záujmami celej spoločnosti. Ak iniciatíva k zlepšeniu vychádza z jedného útvaru, pripomienky a záujmy iných útvarov ju môžu zmeniť, alebo úplne zastaviť. Ďalšou bariérou môžu byť subdodávatelia a outsorcované služby. Keďže nadnárodné spoločnosti sú napojené na množstvo subdodávateľov v mnohých krajinách, a mnohé služby im poskytujú externé firmy, je zmena procesu v jednom podniku podmienená aj pripravenosťou na zmenu v iných podnikoch, čo je samozrejme závislé od vzniku dodatočných príjmov. Generácia zisku a tým pádom dodatočného kapitálu je preferovaná. „Myšlienka zabezpečenia investičného kapitálu z úspor (napríklad úspor v nákladoch na energiu) je súčasťou neakceptovaného modelu. Inovácie tak musia ponúknuť viac ako len úsporu v energiách, jednoducho nižšie náklady nie sú dosť veľa.“ [7]

Princípy samotnej modrej ekonomiky sa snažia zodpovedať na otázky uspokojenia základných potrieb pre všetkých. Modrá ekonomika stavia na odlišnom vystavaní ekonomického modelu s oveľa racionálnejším využitím zdrojov, tzv. systému kaskádovania, kde nevyužitú surovinu alebo vedľajšie produkty jedného procesu vstupujú do ďalších procesov a vytvárajú tak dodatočný produkt, transformovateľný v dodatočný príjem a zisk. Cieľom kaskádovania je tvorba pracovných miest, rast sociálneho kapitálu a zvýšenie príjmov chudobných v rozvojových krajinách za súčasného ohľaduplného využívania životného prostredia. Princípy modrej ekonomie sú založené na prírodných princípoch odhalených modernou vedou. Táto kombinácia vedy, prírodných zákonitostí a morálky v prospech ekonomiky má priniesť kvalitatívny rast života, ale i kvantitatívny rast – rastom zamestnanosti a vytváraním nových odvetví. Riešenia sú prevažne založené na fyzikálnych zákonitostiach, pričom chémia ide do ústrania ako prekonaná, resp. environmentálne neudržateľná, na rozdiel od všadeprítomnej energie gravitácie a slárnej energie. Široká diverzita živých organizmov a prírodných systémov je v kontraste s unifikáciou priemyselnej výroby. Efektívne kaskádové využitie hmoty a energie, a zároveň rôznorodosť, je príležitosťou pre malých podnikateľov a opakom monopolizácie. Prírodné procesy sú založené na lokálnych zdrojoch, na ktorých by mal byť založený aj trvalo udržateľný ekonomický model, rešpektujúci tradíciu a kultúru, ktorá bola po stovky rokov založená na lokálnych zdrojoch a špecifikách. Autori venujúci sa modrej ekonomii kritizujú súčasný ekonomický systém, historicky založený na vzácnosti ako základu pre ponuku a dopyt, pričom v prírode je základom uspokojenia potrieb dostatok až nadbytok zdrojov. Trvalo udržateľný rozvoj maximalizuje dostupný materiál a energiu a znižuje tak cenu pre spotrebiteľa.

2.4 Zelená ekonómia

Zelená ekonómia a jej teórie sú postavené na výraznom obmedzení environmentálnych rizík a ohrození. Sú založené na trvalo udržateľnom rozvoji, ekologickej výrobe a prerozdeľovaní zabezpečujúcom sociálnu rovnosť. Na rozdiel od iných ekonomických a spoločenských teórií zelená ekonómia stanovuje priamu hodnotu tzv. prírodného kapitálu a ekologických služieb, určuje im vyčísliteľnú hodnotu a presadzuje účtovanie plných nákladov, čiže nákladov vrátane nákladov externalít, ktoré cez životné prostredie vplývajú na spoločnosť a v prípade ich negatívneho vplyvu má byť ich odstránenie priamym nákladom spoločnosti, ktorá ich spôsobuje. Zelená ekonómia nie je jednoznačným teoretickým prúdom, mnoho teoretických prúdov si ju prepožičiava ako súčasť ich ideového súboru, počnúc postmodernizmom, idúc cez kritické teórie až po radikálne antiglobalistické hnutia. Napríklad školy vychádzajúce z klasickej ekonómie považujú zelenú ekonómiu a termín prírodného kapitálu za svoje dedičstvo nakoľko ho považujú za nadstavbu jedného zo základných výrobných faktorov ekonómie – pôdy. Naopak viaceré kritické školy so základmi v marxizme a neomarxizme považujú prírodný kapitál za obdobu pracovnej sily, keďže rovnako ako pracovná sila poskytuje kapitálu pridanú hodnotu a zároveň je vykorisťovaná, prírodné suroviny ťažené a životné prostredie degradované.

Okrem trvalej udržateľnosti životného prostredia stavia zelená ekonómia aj na sociálnej spravodlivosti a lokálnych ekonomických systémoch, pričom lokálne spoločenstvá považuje za základné prvky globalizovaného celku.

Záver

V našej postmodernej dobe sa nedá očakávať, že svet razom prijme jednu z uvedených koncepcií, avšak je pravdepodobné, že svet, aj pod tlakom súčasnej nestability a postupným zhoršovaním podmienok životného prostredia, sa bude musieť inšpirovať myšlienkami z uvedených konceptov. Je nespochybniteľné, že globalizácia priniesla pre svet mnohé pozitíva, ale zároveň postavila jednotlivé štáty a vzťahy medzi nimi pred nové výzvy, ako pretrvávajúcu nerovnosť, alebo zvyšujúcu sa zraniteľnosť, či už ekonomickú, ekologickú alebo bezpečnostnú). Mnohé z nich priniesli napätie a stagnáciu, ale vývoj ľudskej spoločnosti nie je pojem statický ale naopak je to pojem dynamický. Dynamika rozvoja svetovej spoločnosti by mala byť súčasne predpokladom na aktívne vytváranie politik, ktoré by mali reflektovať nedostatky a vytvárať podmienky na ich nápravu. Nerovnováha v medzinárodných obchodných vzťahoch a degradácia životného prostredia môže byť podmienkou vzniku terorizmu, ale tie isté podmienky môžu byť motorom k eliminácii negatívne dopadov. Táto potreba je v očiach bežného človeka čoraz naliehavejšia a je potrebné sa s ňou zaoberať z dôvodu zabezpečenia ďalšieho vývoja, mieru i prosperity celosvetového spoločenstva.

Zoznam použitej literatúry

- [1] UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. 2011. *Human Development Report 2011 Sustainability and Equity: A Better Future for All*. New York : United Nations Development Programme, 2011. 176s. ISBN 9780230363311
- [2] BECK, U. 2009. *Critical Theory of World Risk Society: A Cosmopolitan Vision* [online]. Blackwell Publishing Ltd, 2009. Dostupné na: <http://www.ulrichbeck.net-build.net/uploads/constellations.pdf> [cit.2015-03-20].

- [3] UNITED STATES DEPARTMENT OF STATE. Country reports on terrorism 2010 [online]. Dostupné na: <http://www.state.gov/documents/organization/170479.pdf> [cit.2015-03-20].
- [4] CHETERIAN, V. 2011. The Arab Revolt: Roots and Perspectives. In *GCSP Policy Paper* [online]. 2011, no.11. Dostupné na internete: www.gcsp.ch/content/download/4739/45272/ [cit. 2015-04-30].
- [5] JONES, R.W. 2001. *Critical Theory and World Politics*, Boulder : Lynne Rienner Publishers, 2001. 201s. ISBN: 978-1-55587-802-3
- [6] STIGLITZ, J. 2006. *Making globalization work*. New York : W W. Norton & Company, 2006. 358 s. ISBN 978-0-393-06122-2
- [7] PAULI, G. 2010. *The blue economy, 10 years, 100 innovations, 100 million jobs*. Taos : Paradigm Publications, 2010. 308s. ISBN 978-0-912111-90-2.

Kontakt

Ing. Jaroslav Hric

Externý doktorand na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: jaroslavhric@yahoo.com

FÍNSKE VOLBY 2015, NÁSTUP EUROSKEPTIKOV VO FÍNSKU

PhDr. Simona Chuguryan, PhD.

Abstrakt

Článok rieši otázku parlamentných volieb vo Fínsku v čase, keď sa krajina nachádza v najhoršej ekonomickej situácii za posledných desať rokov. Celou predvolebnou kampaňou dominovali témy ako ekonomická stabilizácia krajiny, riešenie problému rýchleho starnutia fínskej populácie a v neposlednom rade vzájomné vzťahy s Ruskou federáciou ako najdôležitejším obchodným partnerom Fínska a následne otázka vstupu, respektíve nevstúpenia do NATO. Víťazom volieb ako predpokladali predvolebné prieskumy sa stala opozičná politická strana Fínsky stred.

Kľúčové slová: Fínsko, parlamentné voľby, politické strany, ekonomická kríza, Eduskunta, NATO, predvolebná kampaň

Abstract

Article deals with the issue of parliamentary election in Finland at the time when the country is in the worst economic situation over the last decade. The whole election campaign was dominated by economic issues such as the stabilization of the country, solution of the problem of rapid aging of the Finnish population and not the least their relations with the Russian Federation as the most important trading partner of Finland. The issue of the integration/non-integration of Finland to NATO is also analyzed. As it was predicted by polls the The Centre Party of Finland became the winners of the election.

Key words: Finland, parliamentary election, political parties, economic crisis, Eduskunta, NATO, election campaign

Úvod

Fínsko je severskou krajinou ležiacou na severe Európy. Na západe hraničí so Švédskom, na severe s Nórskom a na východe s Ruskom. Zároveň je aj najsevernejšou krajinou Európskej únie. Hustota jej osídlenia patrí medzi najnižšie v únii.

Fínsko má najvyššie percento vysokoškolsky vzdelaných ľudí a spomedzi krajín EÚ investuje najväčšie množstvo finančných prostriedkov do vedy. Rovnako je prvou krajinou na svete, ktorá priznala volebné právo ženám.

Ešte pred niekoľkými rokmi bola táto severská krajina príkladným členom eurozóny pre ostatné štáty. V súčasnosti sa nachádza v hospodárskej kríze, ktorej predchádzala recesia a následná stagnácia ekonomiky. Ekonomická situácia v krajine výrazne poznačila aj samotnú predvolebnú kampaň a tohtoročné parlamentné voľby.

Teoretický základ nášho príspevku tvorí definícia volieb Lukáša Novotného. „Voľby definuje ako nástroj obsadzovania úradu alebo verejnej funkcie, a to výberom, ktorý vykonáva k tomu určení súbor ľudí, teda voliči. Voľby, či sú slobodné (free election), čiastočne slobodné alebo neslobodné, sú základným politickým a právnym kameňom každého politického systému.“¹

Víťaz parlamentných volieb zostavuje alebo sa aspoň spolupodieľa na vytváraní vlády. Typické pre fínsky politický systém sú koalíčné vlády tvorené z viacerých politických subjektov.

¹ NOVOTNÝ, L. (2010). *Politológia*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského, s. 109.

Fínsku vládu je potrebné chápať, na jednej strane, ako orgán, ktorý sa stretáva na realizáciu všeobecných vládnych rozhodnutí v krajine, skladá sa z predsedu vlády a jednotlivých ministrov, a na strane druhej, ako kolektívny orgán rozhodujúci vo vládnych a administratívnych záležitostiach.²

Politicko-historický vývoj Fínska

Dejiny Fínska boli vždy ovplyvnené vzťahmi so susednými krajinami. Fíni mali svojich vlastných vodcov, ale napriek tomu nedisponovali žiadnou centrálnou autoritou. Územie bolo nejednotné, čo spôsobovalo, že sa Fínsko vyvíjalo vždy ako súčasť inej krajiny.

Už v 14. storočí sa ich územie stalo súčasťou Švédskeho kráľovstva.³ Na území Fínska získala švédska vláda dominanciu. Jej snahou bolo zjednotiť švédske a fínske inštitúcie. Švédi pôsobili vo vysokých politických funkciách aj na teritóriu obývanom fínskym obyvateľstvom, čo viedlo k šíreniu švédskeho jazyka aj na tomto území.⁴

V období švédskej nadvlády Fínsko získalo svoje vlastné centrum, ktorým sa stalo mesto Turku.⁵

Ako „Fínsko sa označovala len juhozápadná provincia, ktorá je od 18. storočia známa ako región Vlastné Fínsko. Myšlienka „Fínskej zeme“ v modernom zmysle sa pomaly rozvíjala od 15. storočia.“⁶

Švédska dominancia pretrvávala takmer nepretržite a Fínsko až do roku 1809 tvorilo súčasť švédskeho kráľovstva. Po prehratej švédsko-ruskej vojne (1808 – 1809) bolo Fínsko odtrhnuté od Švédskeho kráľovstva. Toto obdobie býva označované za začiatok moderných dejín Fínska.

„Po prehratej vojne s Ruskom uzatvorilo Švédsko Fredrikshamsskú dohodu, Fínsko sa stalo autonómnym veľkoveľkovoľvodstvom Ruského cárstva.“⁷

V roku 1809 bol ustanovený Fínsky snem, ktorý substituoval pôvodný švédsky Riksdag. Mal zaručiť väčšiu oddanosť ruskému cárovi. V danom období ruskej nadvlády Fínsko disponovalo rozsiahlou autonómiou a vyvíjalo sa relatívne samostatne. V roku 1812 bola k fínskemu územiu opätovne pričlenená fínska Karélia. Tento stav trval až do roku 1917.

Myšlienka nezávislosti podporovaná národným cítením vo Fínsku naberala na intenzite. Vo Fínsku zavládli nepokoje a štrajky za jeho osamostatnenie. Situácia bola do istej miery podporená aj revolúciou v Rusku.

Dňa 6. decembra 1917, fínska vláda vyhlásila nezávislosť a fínsky parlament jej rozhodnutie schválil. Na túto chvíľu to bolo jednostranné vyhlásenie a ostatné štáty odmietli prijať Fínsko ako samostatný štát, kým tak neurobí mocné Rusko.⁸ Už v decembri 1917 Rusko oficiálne uznalo fínsku nezávislosť. Napriek tomu ich vzájomná politická i ekonomická previazanosť pretrvávala dlhé obdobie.

² How does the government work Finnish Government. [cit. 14. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://valtioneuvosto.fi/en/government/how-does-the-government-work>

³ Styky Fínov so Švédmi sú známe už z predkresťanského obdobia, aj keď mali vlastných fínskych vládcov.

⁴ JUTIKKALA, E. – PIRINEN, K. (2001). *Dějiny Fínska*. Praha: Lidové noviny, 1. vydanie, s. 97.

⁵ Mesto Turku bolo dlho hlavným fínskym mestom. Až za vlády Alexandra I. v roku 1812 bolo hlavné mesto presunuté do Helsíniek, aby sa viac priblížilo Petrohradu.

⁶ Severné krajiny - história Fínska. . [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.sever.wbl.sk/Historia-Finska.html>

⁷ Severné krajiny - história Fínska. [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.sever.wbl.sk/Historia-Finska.html>

⁸ DUDINSKÝ, D. (2006). Fínsky deň nezávislosti. (Itsenäisyyspäivä). In: Severské listy. [cit. 20. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.severskelisty.cz/tradice/trad0063.php>

V čase studenej vojny bolo Fínsko v politickej izolácii kvôli vplyvu ZSSR na krajinu. Napriek tomu si aj v danom období udržiavalo vzťahy so západom. Rozpad ZSSR v roku 1991 umožnil Fínsku aktívnejšie sa zapájať do západoeurópskych štruktúr. V roku 1995 sa stalo členským štátom Európskej únie.

Parlamentné voľby v období hospodárskej krízy v krajine

Najvyššiu zákonodarnú právomoc vo Fínsku plní parlament. Do jednokomorového parlamentu Eduskunta je 200 poslancov volených každé štyri roky s použitím systému pomerného zastúpenia v tajných voľbách.⁹

Prvé zasadnutie parlamentu otvára prezident. Na svojom prvom plenárnom zasadnutí si poslanci volia spomedzi seba Speakera - hovorcu a dvoch jeho zástupcov.

„Parlament schvaľuje všetky zákony a právne predpisy a štátny rozpočet vo Fínsku. Tiež volí predsedu vlády, dozerá nad činnosťou vlády, ratifikuje medzinárodné zmluvy a vplýva na záležitosti týkajúce sa Európskej únie.“¹⁰

Voľby do parlamentu sa realizujú prostredníctvom kandidátnych listín, ktoré sú rozdelené podľa politických strán. Volič do volebného lístka napíše konkrétne číslo kandidáta, a tým hlasuje za stranu aj kandidáta súčasne. Nie je možné odovzdať svoj hlas len politickej strane bez konkrétneho kandidáta. Po sčítaní hlasov sa na základe výsledku určí počet mandátov pre jednotlivé politické strany. Volebná klauzula pre vstup politickej strany do parlamentu sa vo Fínsku neuplatňuje.¹¹

Zaujímavosťou pomerného volebného systému vo Fínsku je jeho „personalizovanosť“. V praxi to znamená, že volič dáva svoj hlas konkrétnemu kandidátovi, v danom obvode, ktorý reprezentuje určitú politickú stranu.

Voľby do parlamentu sa uskutočnili v čase zlej hospodárskej situácie, s ktorou Fínsko bojuje už posledné tri roky. Krízu fínskej ekonomiky spôsobil neúspech papierenského (negatívny dopad mal nástup internetu) a technologického priemyslu (hlavne firmy NOKIA), ktoré boli nosnými piliermi fínskej ekonomiky.

Fínska ekonomika v recesii spôsobila, že volebná kampaň sa sústredila na otázky ako sú: zamestnanosť, sociálne zabezpečenie, zníženie deficitu. Každá politická strana vo Fínsku podporuje vo svojom programe úsporné opatrenia.¹²

Ďalším dôvodom zlej ekonomickej situácie bolo starnutie fínskeho obyvateľstva, ktoré patrí k najrýchlejšim na svete. V neposlednom rade mali negatívny dopad embargá uvalené na Ruskú federáciu zo strany EÚ. Rusko¹³ je jeden z najdôležitejších exportných partnerov Fínov z daného dôvodu pokles rubľa a rovnako aj obmedzenie vývozu na ruské trhy mali negatívny dopad na fínsku ekonomiku. Z uvedených dôvodov bola ústrednou témou predvolebnej kampane ekonomická situácia v krajine.

⁹ Eduskunta, the Parliament of Finland. [cit. 17. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <https://www.eduskunta.fi/EN/Pages/default.aspx>

¹⁰ About Parliament. [cit. 19. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <https://www.eduskunta.fi/EN/tietoaeduskunnasta/Pages/default.aspx>

¹¹ KUCHARČÍK, R. – CHUGURYAN, S. (2014). Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie. Bratislava, Ekonóm, s. 36.

¹² Elections in Finland. Finns demote their pro-European prime minister but a hard line on Greece is unlikely Apr 20th 2015 | STOCKHOLM | Europe. [cit. 10. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/europe/21648979-finns-demote-their-pro-european-prime-minister-hard-line-greece-unlikely-centre-party?zid=307&ah=5e80419d1bc9821ebe173f4f0f060a07>

¹³ Hlavnými vývoznými partnermi Fínska sú Švédsko, Rusko a Nemecko, zatiaľ čo jeho hlavnými dovoznými partnermi sú Rusko, Nemecko a Švédsko.

„Výrazne stúpila aj nezamestnanosť, bez práce je 9,2% obyvateľov, čo je vo Fínsku najhorší ukazovateľ od roku 2003.“¹⁴

Miera nezamestnanosti je síce na fínske pomery vysoká, a dosahuje rekordnú úroveň z pohľadu Fínov je až kritická, keďže nikdy predtým nedosahovala takú vysokú úroveň. Napriek tomu zostáva stále nižšia, ako je priemer eurozóny. Rovnako tak, aj vládny dlh je v rámci krajín eurozóny jeden z najnižších.

Ruská angažovanosť na Ukrajine predurčila ďalšiu kľúčovú tému pred voľbami, ktorou sa stala otázka možného členstva Fínov v NATO. „Udalosti na Ukrajine v posledných mesiacoch pútajú pozornosť svetového spoločenstva. Krajina prešla v poslednom období turbulentným vývojom a zažíva najhoršiu krízu od vyhlásenia nezávislosti v roku 1991.“¹⁵

Verejná mienka Fínov je skôr proti integrácii naložená a väčšia časť fínskej populácie zastáva názor neangažovať sa. Verejnosť dáva svoju podporu omnoho výraznejšie politickým subjektom, ktorých postoj je k Európskej únii možné označiť skôr za euroskeptický o čom svedčia aj samotné výsledky volieb.

Výsledky parlamentných volieb

Posledné parlamentné voľby sa vo Fínsku konali 19. apríla 2015. Výrazne boli poznačené hospodárskou situáciou a ekonomickou recesiou v ktorej sa krajina momentálne nachádza. Do popredia sa dostali politické subjekty, ktoré v rámci medzinárodnej politiky sú silnými obhajcami národných záujmov Fínov a v rámci európskej integrácie zastávajú skôr neutrálne až odmietavé stanovisko. Podobná situácia je aj v iných častiach Európy. Kríza eurozóny so sebou priniesla vzostup euroskeptických nálad takmer v celej Európe.¹⁶

¹⁴Fínske voľby môže vyhrať boháč. In: Pravda ČTK, 19.04.2015 . [cit. 18. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/352404-finske-volby-moze-vyhrat-bohac/>

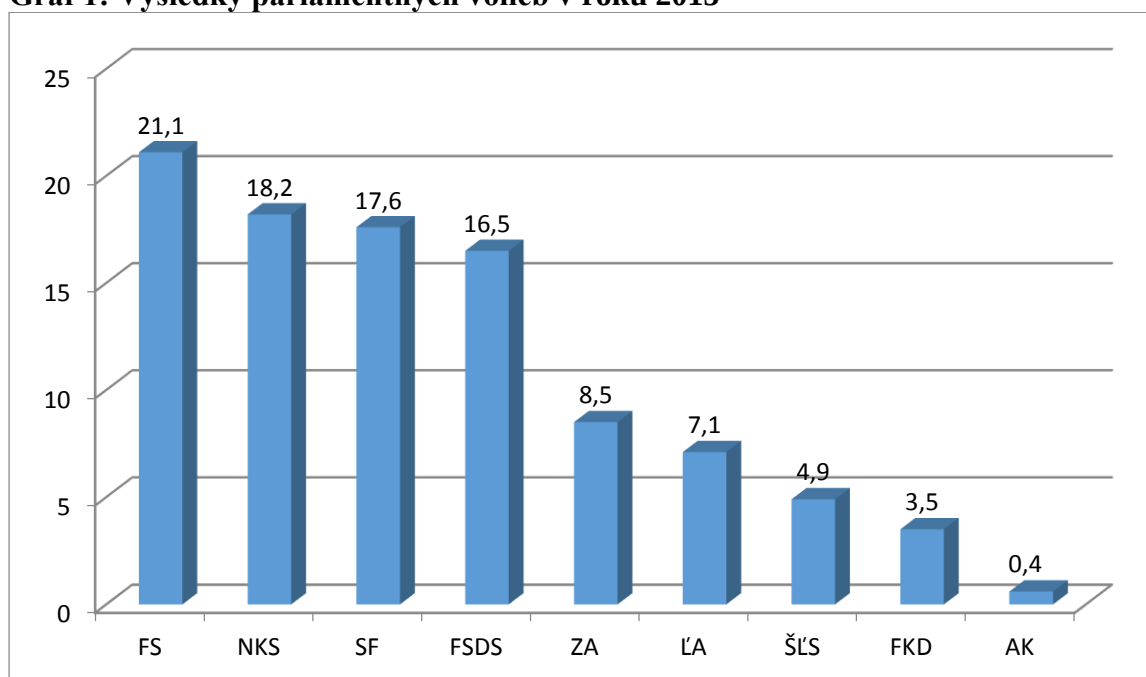
¹⁵ ZUBRO, T. (2014). Vnútropolitické determinanty krízovej situácie na Ukrajine. In *Almanach : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2014. ISSN 1337-0715, roč. 9, č. 1, s. 73-85 [cit. 14. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/almnch/A2014-1.pdf>.

¹⁶ Bližšie pozri: BOROŠOVÁ, L. (2014). Attitude of Relevant Political Representation to the European Union. In *Ten Years of Membership of the Czech and Slovak Republic in the European Union*. Ostrava: Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karviná, s. 26-34.

Tabuľka 1: Výsledky fínskych parlamentných volieb / apríl 2015

Politický subjekt	2015	
	% získaných hlasov	poslanecké mandáty
Fínsky stred (FS)	21,1	49
Strana Fínov (SF)	18,2	38
Národná koaličná strana (NKS)	17,6	37
Fínska sociálnodemokratická strana (FSDS)	16,5	34
Zelená aliancia (ZA)	8,5	15
Ľavicová aliancia (ĽA)	7,1	12
Švédsko ľudová strana (ŠĽS)	4,9	9
Fínski kresťanskí demokrati (FKD)	3,5	5
Alandská koalícia (AK)	0,4	1
Celkom	100	200

Zdroj: Parties and elections in Europe . [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.parties-and-elections.eu/finland.html>

Graf 1: Výsledky parlamentných volieb v roku 2015

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe: Parties and elections in Europe. [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.parties-and-elections.eu/finland.html>

Ich víťazom sa stala opozičná politická strana Fínsky stred, je sociálno-liberálnou stranou. Získala 21,1% hlasov, čo je 49 kresiel v 200 člennej Eduskunte. Čím si polepšila a získala o 14 kresiel viac ako v roku 2011. Ich vodcom je podnikateľ a miliónár Juha Sipilä¹⁷, ktorý pred voľbami sľuboval obnovenie konkurencieschopnosti Fínska a v priebehu desiatich rokov vytvoriť viac ako

¹⁷ Predsedom strany je od roku 2012.

200 000 nových pracovných miest.¹⁸ Tiež chce reštrukturalizovať štátnu správu, napríklad znížením počtu ministerstiev zo 17 na 12. Jeho kritici mu vyčítajú nedostatok politických skúseností, keďže do politiky vstúpil až v roku 2011. Naopak politológ Juhan Aunesluoma označil J. Sipilä za lídra, na ktorom sa zhodne široké spektrum voličov. V otázke vstupu do NATO je zástancom fínskej neutrality.

Druhá skončila Strana Fínov (predtým tzv. Práví Fíni), ktorá získala 38 mandátov (17, 6%). V porovnaní s predchádzajúcimi voľbami stratila síce jeden mandát, napriek tomu jej pozíciu možno považovať za dobrú, stala sa druhým najsilnejším subjektom fínskej politickej scény. Už v predchádzajúcich voľbách boli jej zisky veľkým prekvapením. Je považovaná za populistickú a euroskeptickú politickú stranu. Staví sa proti poskytovaniu ďalších úverov Grécku a je silne antimigračná. Rovnakú pozíciu zaujíma aj v otázke vstupu Fínska do Severoatlantickej Aliancie, je zásadne proti.

Centristi vystriedali vo vláde koalíciu, Alexandra Stubba.¹⁹, ktorý je predsedom doteraz najsilnejšieho pravicového subjektu - Národnej koalícnej strany. Napriek tretej pozícii, ktorú obsadila vďaka zisku 18, 2% hlasov a získala 37 mandátov, čo je o 7 menej než mala doteraz. Stubbovu koalíciu voliči vnímajú ako príliš širokú a nejednotnú, ktorá nie je schopná sa na ničom dohodnúť a uskutočniť ekonomické reformy.²⁰ (Koalícia začala zo 6 stranami a do volieb už išla len so štyrmi – poznámka autorky). Je považovaná za najmenej úspešnú koalíciu v dejinách Fínska. A. Stubb je zástancom vstupu do NATO, čo považuje za najlepší spôsob zabezpečenia ochrany a bezpečnosti Fínska v regióne.

Štvrtú pozíciu zaujal hlavný koalíčný partner Stubbovej Strany národnej koalície, Fínska Sociálne demokratická strana, so stratou 8 poslaneckých mandátov oproti posledným parlamentným voľbám. V parlamente budú teda disponovať 34 kreslami (16, 5%).

Zvyšné mandáty si rozdelia ostatné politické strany. Zelená aliancia 8,5% , čiže 15 mandátov, Ľavicová aliancia 7,1% (12 mandátov), Švédsko ľudová strana 4,9%, 9 mandátov a Fínski kresťanskí demokrati 3, 5% hlasov (5 mandátov).

Celkový počet žien vo fínskom parlamente sa oproti predchádzajúcim voľbám znížil o tri, je ich 83.

Záver

Samotné výsledky fínskych parlamentných volieb sú odrazom postoja voličov k Európskej únii ako integračnému zoskupeniu. Do popredia sa dostali politické subjekty, ktoré sú v postoji k Európskej únii skeptickejšie ako predchádzajúca vládna koalícia. Dokonca ich možno označiť za euroskeptické, dôvodom ich postoja je aj samotná situácia vo vnútri Európskej únie ako aj snaha o výraznejšie presadenie fínskej identity aj na medzinárodnej úrovni.

¹⁸Fínske voľby vyhrala opozícia. Do vlády majú nakročené i populisté. [cit. 18. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://zpravy.e15.cz/zahranicni/politika/finske-volby-vyhrala-opozice-do-vlady-maji-nakroceno-i-populiste-1182163>

¹⁹ Na poste premiéra pôsobil len necelý rok. Do funkcie nastúpil po Jyrkim Katainem, ktorý je od roku 2014 eurokomisárom pre hospodárske a menové záležitosti. V rokoch 2011 – 2014 zastával úrad premiéra Fínska.

²⁰ Elections in Finland. Finns demote their pro-European prime minister but a hard line on Greece is unlikely Apr 20th 2015 | STOCKHOLM | Europe . [cit. 10. 5. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/europe/21648979-finns-demote-their-pro-european-prime-minister-hard-line-greece-unlikely-centre-party?zid=307&ah=5e80419d1bc9821ebe173f4f0f060a07>

Zoznam použitej literatúry

- [1] About Parliament. [cit. 19. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <https://www.eduskunta.fi/EN/tietoaeduskunnasta/Pages/default.aspx>
- [2] BOROŠOVÁ, L. (2014). Attitude of Relevant Political Representation to the European Union. In: *Ten Years of Membership of the Czech and Slovak Republic in the European Union*. Ostrava: Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karviná. ISBN 978-80-7510-073-3.
- [3] DUDINSKÝ, D. (2006). *Fínsky deň nezávislosti*. (Itsenäisyyspäivä). In: Severské listy. [cit. 20. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.severskelisty.cz/tradice/trad0063.php>
- [4] Eduskunta, the Parliament of Finland. [cit. 17. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <https://www.eduskunta.fi/EN/Pages/default.aspx>
- [5] Elections in Finland. Finns demote their pro-European prime minister but a hard line on Greece is unlikely Apr 20th 2015 | STOCKHOLM | Europe [cit. 10. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.economist.com/news/europe/21648979-finns-demote-their-pro-european-prime-minister-hard-line-greece-unlikely-centre-party?zid=307&ah=5e80419d1bc9821ebe173f4f0f060a07>
- [6] Fínske voľby môže vyhrať boháč. In: Pravda ČTK, 19.04. 2015 [cit. 18. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://spravy.pravda.sk/svet/clanok/352404-finske-volby-moze-vyhrat-bohac/>
- [7] Fínske voľby vyhrála opozícia. Do vlády majú nakročené i populisté. [cit. 18. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://zpravy.e15.cz/zahranicni/politika/finske-volby-vyhrala-opozice-do-vlady-maji-nakroceno-i-populiste-1182163>
- [8] How does the government work Finnish Government. [cit. 14. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://valtioneuvosto.fi/en/government/how-does-the-government-work->
- [9] JUTIKKALA, E. – PIRINEN, K. (2001). *Dějiny Finska*. Praha: Lidové noviny, 1. vydanie, ISBN 80-7106-406-8
- [10] KUCHARČÍK, R. – CHUGURYAN, S. (2014). *Vybrané kapitoly z porovnávacej politológie*. Bratislava, Ekonóm, s. 36 ISBN 978-80-225-3830-5
- [11] NOVOTNÝ, L. (2010). *Politológia*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského, s. 109, ISBN 978-80-7452-003-7
- [12] Parties and elections in Europe [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.parties-and-elections.eu/finland.html>
- [13] Severné krajiny - história Fínska. [cit. 16. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://www.sever.wbl.sk/Historia-Finska.html>
- [14] ZUBRO, T. (2014). Vnútropolitické determinanty krízovej situácie na Ukrajine. In *Almanach : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2014. ISSN 1337-0715, roč. 9, č. 1, s. 73-85 [cit. 14. 5. 2015]. [online]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/almnch/A2014-1.pdf>.

Kontakt***PhDr. Simona Chuguryan, PhD.***

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: simona.chuguryan@euba.sk

EKONOMICKÁ DIPLOMACIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ROKU 2014

Ing. Mgr. Eva Ivanová

Abstrakt

Cieľom príspevku je stručne analyzovať problematiku ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky a prioritne jej zameranie v roku 2014 určené Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. Zároveň je pozornosť venovaná vyhodnoteniu aktivít v oblasti ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky za rok 2014.

Kľúčové slová: ekonomická diplomacia, ekonomizácia zahraničnej politiky, inovácie, Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, zahraničná politika, zameranie v roku 2014

Abstract

The article deals with the issue of economic diplomacy of the Slovak Republic and primarily its trends in 2014 given by the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic. In particular, it focuses also on outputs of the economic diplomacy of Slovakia in 2014.

Key words: economic diplomacy, foreign policy economization, innovation, Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic, foreign affairs, focus in 2014

Úvod

Štáty v medzinárodných vzťahoch presadzujú ciele a zámery svojej zahraničnej politiky – t. j. politické, ekonomické, právne, bezpečnostné, kultúrne a iné záujmy. V súčasnosti je záujmom štátov rozvíjať najmä zahranično-obchodné vzťahy, ktoré sú jedným z najvýznamnejších predpokladov rastu ekonomiky daného štátu. Obzvlášť dôležitými sú pre malé otvorené ekonomiky, kde vlastný vnútorný trh nedokáže zabezpečiť dostatočný ekonomický rast a podstatnú časť hrubého domáceho produktu (HDP) tvoria ekonomické styky so zahraničím (export – import).

Najdôležitejším nástrojom presadzovania národno-štátnych záujmov a cieľov v medzinárodných vzťahoch nenásilnou formou je diplomacia štátu. Jej súčasťou je i ekonomická diplomacia, ktorá najmä v poslednom období vzhľadom na rastúcu celosvetovú integráciu a globalizáciu naberá na význame. Významnú úlohu hrá i v diplomacii Slovenskej republiky, nakoľko krajina vykazuje vysokú mieru otvorenosti ekonomiky; z tohto dôvodu je pre Slovensko ekonomická dimenzia medzinárodných vzťahov kľúčová.

1 Determinanty ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky

Od začiatku 21. storočia bol charakter diplomacie Slovenskej republiky determinovaný vplyvom globalizačných a integračných procesov, ako aj geografickou polohou, malým rozsahom vnútorného trhu a pozíciou Slovenska ako malého štátu v medzinárodných vzťahoch¹. Vývoj na Slovensku i vo svete determinuje potrebu synergického pôsobenia všetkých aktérov v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov. Výrazne sa posilňuje väzba medzi vnútornou a vonkajšou hospodárskou politikou krajiny. Z tohto dôvodu je výrazná aj tzv. ekonomizácia zahraničnej

¹ porov. Pajtinka, 2013

politiky Slovenskej republiky, ktorá reflektuje rastúci a v niektorých otázkach až dominantný vplyv ekonomických otázok v medzinárodných vzťahoch.

Pri pohľade na celkovú ekonomickú výkonnosť Slovenskej republiky je zahraničný obchod významným faktorom – výrazne sa podieľa na tvorbe hrubého domáceho produktu a je tiež podstatnou zložkou devízových príjmov štátu². Z tohto dôvodu patrí podpora exportu a investícií k prioritám hospodárskej politiky Slovenskej republiky a rovnako je potrebné akcentovať význam ekonomickej diplomacie. V roku 2001 preto Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky zriadilo Slovenskú agentúru pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) s cieľom o. i. začleniť domáce podnikateľské subjekty do medzinárodných obchodných vzťahov (resp. medzinárodnej deľby práce).

Po vstupe Slovenskej republiky do významných medzinárodných organizácií – najmä do OECD v roku 2000, Severoatlantickej aliancie a Európskej únie v roku 2004 – došlo k presunu istej časti kompetencií v oblasti zahraničnej politiky na tieto zoskupenia. Preto sa nosnou oblasťou činnosti slovenskej diplomatickej siete stáva najmä ekonomická, resp. verejná diplomacia s dôrazom na podporu exportu, ako aj investičné, prezentačné a ďalšie aktivity.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (MZVaEZ SR) a ďalšie štátne inštitúcie už od roku 2007 zdôrazňujú potrebu venovať zvýšenú pozornosť posilňovaniu ekonomického rozmeru diplomacie. Parametre slovenskej ekonomiky výrazne ovplyvňuje jej proexportná orientácia – s približne 85 % podielom exportu na HDP Slovenskej republiky, ako aj limitované surovinové zdroje, malý vnútorný trh, vyššia energetická náročnosť tvorby HDP a nižšia produktivita práce v porovnaní s priemerom EÚ. Tieto faktory spôsobujú výraznú závislosť hospodárskeho rozvoja Slovenska od globálnych ekonomických pohybov, čo v plnom rozsahu potvrdzuje napríklad aj negatívny dopad globálnej finančnej a hospodárskej krízy na ekonomiku Slovenska v roku 2009. Vzhľadom na vysokú otvorenosť ekonomiky je teda hospodárstvo Slovenskej republiky veľmi náchylné na výkyvy svetového hospodárstva. Do popredia tak vystupuje potreba zvyšovania vonkajšej konkurenčnej schopnosti Slovenska a nosnou úlohou ekonomickej diplomacie je schopnosť včas identifikovať, ako aj reagovať na hlavné trendy vo vývoji svetovej ekonomiky, ktoré môžu mať dopad na hospodárstvo Slovenskej republiky.

2 Zameranie ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky v roku 2014

Na rok 2014 Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky vo svojom dokumente *Zameranie zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky na rok 2014* vytýčilo štyri nosné piliere, na ktorých bude zahraničná a európska politika Slovenskej republiky postavená:

1. Bilaterálna a multilaterálna diplomacia;
2. európska politika;
3. ekonomická diplomacia a jednotná prezentácia Slovenskej republiky v zahraničí;
4. konzulárna agenda a pomoc občanom.

Aktívna zahraničnoobchodná politika Slovenska podľa Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky mala byť v roku 2014 zameraná na rast a diverzifikáciu slovenského exportu³, prílev nových investícií, zintenzívnenie spolupráce s podnikateľskou sférou (napr. prostredníctvom Rady vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií) a jej reálne naplnenie, na budovanie znalostnej ekonomiky⁴.

² Vzhľadom na tento fakt Slovenská republika vykazuje vysokú mieru otvorenosti svojej ekonomiky.

³ najmä vzhľadom na veľkosť domáceho trhu a značnú komoditnú koncentráciu slovenského exportu

⁴ inovácie, nové technológie, investície s vysokou pridanou hodnotou

Vo vzťahu k zahraničným partnerom stanovilo ministerstvo ako prioritu rozvoj pragmatických partnerstiev s cieľom podporiť prílev priamych zahraničných investícií a získať nové exportné možnosti. Ukázala sa aj potreba diverzifikácie exportu Slovenskej republiky na trhy mimo Európskej únie, a to najmä na Ukrajinu, do Ruskej federácie a ďalších krajín BRICS⁵, ako aj do juhovýchodnej Ázie. V rámci spoločnej obchodnej politiky Európskej únie si ministerstvo dalo za cieľ presadzovať najmä získanie lepšieho prístupu k najväčším a najrýchlejšie rastúcim ekonomikám sveta prostredníctvom komplexných dohôd o voľnom obchode a ekonomickom partnerstve.

Rovnako dôležitým zámerom malo byť zapájanie sa Slovenska do rôznorodých foriem regionálnej spolupráce – napr. cez euroregióny, Dunajskú stratégiu, programy cezhraničných bilaterálnych komisií so susednými štátmi atď..

Ministerstvo sa v roku 2014 zameralo najmä na malé a stredné podniky, ktoré vytvárajú veľkú časť z pracovných miest v Slovenskej republike a potrebujú podporu a posilnenie vo svojich podnikateľských aktivitách. Prostredníctvom Rady vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií sa mali koordinovať všetky aktivity ekonomických rezortov, podnikateľských združení a zväzov zamerané na túto oblasť, ako aj na implementáciu Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020. Stratégia schválená Vládou Slovenskej republiky sa sústreďuje predovšetkým na zefektívnenie národného systému podpory exportu a jeho zosúladenie so strednodobými trendmi vo vonkajšom ekonomickom prostredí⁶ do roku 2020 a záujmami podnikateľskej sféry.

Export slovenských firiem je podporovaný aj prostredníctvom SARIO, ekonomických diplomatov pôsobiacich na zastupiteľských úradoch Slovenskej republiky v zahraničí⁷ a Podnikateľského centra MZVaEZ SR. Ministerstvo sa zároveň zaviazalo k systematickému vyhodnocovaniu a úprave siete ekonomických diplomatov na slovenských zastupiteľských úradoch v zahraničí podľa potrieb podnikateľského sektora i finančných možností ministerstva.

Jadrom ekonomickej diplomacie v roku 2014 sa mala stať aj posilnená spolupráca slovenských a zahraničných univerzít v oblasti aplikovaného výskumu, aby sa inovácie a nové technológie vyvíjali i na Slovensku, a posilnila sa tak znalostná ekonomika. Ministerstvo si dalo za cieľ pokračovať v realizácii tzv. inovačných fór, kde sa o. i. propagujú výsledky a kapacity slovenskej vedy. Priority Slovenskej republiky vo výskume, vývoji a inováciách boli stanovené najmä Stratégiou výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky v týchto oblastiach: energetika, zelené technológie, dopravné materiály a systémy, biomedicína, biotechnológie, informatika, strojársky a elektrotechnický priemysel.

V oblasti medzinárodných ekonomických organizácií (Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj, Svetová obchodná organizácia, Európska banka pre obnovu a rozvoj, Európska investičná banka, Rozvojová banka Rady Európy, Svetová banka, Medzinárodný menový fond a i.) a na multilaterálnych fórach sa v roku 2014 mala Slovenská republika zamerať na hľadanie riešení súvisiacich s prekonávaním globálnej krízy, ako aj na vytváranie preferenčných podmienok pre slovenských podnikateľov.

Jednou z dlhodobých priorít zahraničnej politiky Slovenskej republiky je i vonkajšia energetická bezpečnosť. Prioritne sa energetická politika Slovenska zameriava na posilňovanie

⁵ Brazília, India, Čína a Južná Afrika

⁶ napríklad diverzifikácia exportu v oblastiach vysokej koncentrácie, aby sa dosiahla ekonomická bezpečnosť a stabilita krajiny, ako aj diverzifikácia teritoriálnej orientácie exportu

⁷ MZVaEZ SR prostredníctvom svojich zastupiteľských úradov v zahraničí pre podnikateľskú verejnosť poskytuje služby v oblasti ekonomickej diplomacie v troch kategóriách:

1. Podpora obchodu a poradenský servis;
2. obchodné príležitosti / tendre;
3. informácie o trhu, tlačový servis.

energetickej bezpečnosti krajiny formou diverzifikácie zdrojov a prepravných trás, ako aj zvyšovania ekonomickej, resp. environmentálnej udržateľnosti energetického mixu. V roku 2014 sa ekonomická diplomacia v tejto oblasti mala zamerať na identifikáciu možných trás diverzifikácie plynových prepojení s okolitými krajinami a posilnenie cezhraničných profilov v oblasti elektroenergetiky s Rakúskom, Maďarskom a Poľskou republikou.

3 Vyhodnotenie ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky za rok 2014

V roku 2015 Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky vyhodnotilo zameranie a výsledky ekonomickej diplomacie Slovenska v roku 2014 vo svojej *Správe o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2014*.

Ekonomická diplomacia v roku 2014 plnila úlohy vo viacerých oblastiach. Ako správa konštatuje, po štyroch rokoch od prevzatia kompetencie v oblasti ekonomickej diplomacie MZVaEZ SR rozšírilo zodpovednosť za jej výkon na vedúcich všetkých 70 bilaterálnych diplomatických misií Slovenskej republiky. Ekonomická diplomacia sa tak stala bežnou súčasťou výkonu zahraničnej politiky každého zastupiteľského úradu Slovenska a činnosti každého slovenského diplomata.

Zastupiteľské úrady Slovenskej republiky v zahraničí v roku 2014 vybavili napr. 3 332 dopytov slovenských a zahraničných podnikateľských subjektov na dovoz / vývoz tovaru a služieb, a 1 254 ponúk slovenských firiem na vývoz do zahraničia. Okrem toho napr. iniciovali 289 nových projektov ekonomickej diplomacie, t. j. investičných projektov, exportných projektov, vedecko-výskumných a vzdelávacích projektov, projektov v oblasti cestovného ruchu, zdravotníctva a pod..

Možno konštatovať, že ekonomická diplomacia Slovenskej republiky bola v roku 2014 pomerne úspešná. Podarilo sa do veľkej miery naplniť stanovené zámery na rok 2014, zabezpečiť rast celkového objemu exportu, ako aj udržať pozitívne saldo zahraničného obchodu Slovenskej republiky (4 648,7 mil. Eur⁸). Vzhľadom na zmenenú zahraničnopolitickú situáciu (konflikt na Ukrajine, následné sankcie Európskej únie voči Ruskej federácii a protiopatrenia Ruska) muselo Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky operatívne reagovať a minimalizovať dopady tejto situácie na ekonomiku Slovenska, čo však nebolo úplne možné. Rezervy ekonomickej diplomacie Slovenska sú však ešte stále v spolupráci s malými a strednými podnikmi pôsobiacimi na Slovensku.

3.1 Spolupráca s podnikateľskou sférou

Slovenská ekonomická diplomacia sa v roku 2014 snažila o posilnenie dialógu s podnikateľskou a odbornou verejnosťou formou prenosu ekonomických a obchodných informácií zo zahraničia – či už prostredníctvom jednotlivých zastupiteľských úradov Slovenskej republiky v zahraničí alebo Podnikateľského centra MZVaEZ SR.

S podnikateľskou sférou bol v minulosti dohodnutý tzv. katalóg služieb, poskytovaných bezodplatne slovenským podnikateľským subjektom na úrovni zastupiteľských úradov Slovenska v zahraničí. Tento bol v roku 2014 rozšírený o činnosti Podnikateľského centra MZVaEZ SR. V rámci neho aj v roku 2014 úspešne fungovala telefonická hotline služba⁹ pre exportérov, ktorá zabezpečuje „prvú pomoc“ pri riešení ich problémov. V roku 2014 podnikateľské centrum prostredníctvom tejto linky a e-mailovej komunikácie riešilo 293 dopytov.

S cieľom zvýšiť povedomie podnikateľského sektoru o možnostiach účasti v medzinárodných tendroch a v medzinárodnom verejnom obstarávaní ministerstvo v roku 2014

⁸ Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky

⁹ bola zriadená v roku 2013

zrealizovalo niekoľko seminárov, napr. o medzinárodnom verejnom obstarávaní v organizáciách OSN a v NATO, o možnostiach využívania zdrojov z rozvojových fondov Kuvajtu, Spojených arabských emirátov a Saudskej Arábie, pôsobiacich v oblasti financovania projektov rozvojovej pomoci v rôznych krajinách, semináre o spolupráci s Euroózijskou hospodárskou úniou, ako aj o podpore podnikania žien – podnikateľiek.

Ekonomická diplomacia v roku 2014 podporovala aj budovanie vedomostnej ekonomiky a medzinárodnej spolupráce v oblasti vedy, výskumu a inovácií definovaných Stratégiou výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky a Stratégiou vonkajších ekonomických vzťahov 2014 – 2020 v oblasti budovania znalostnej ekonomiky a oblasti inovácií a rozvoja technológií, ktorá je nevyhnutná pre rast konkurencieschopnosti slovenských podnikateľských subjektov. Uskutočnili sa viaceré inovačné fóra (napr. slovensko-švajčiarske inovačné fórum SWISSNESS 2014), či slovensko-česko-holandské podujatie zamerané na podporu účasti Slovenskej republiky v European Space Agency (ESA) a na projektoch vesmírneho výskumu. Realizovala sa aj internacionalizácia inovatívnych podnikov a start-upov počas zahraničnej pracovnej cesty prezidenta Slovenskej republiky do USA.

Slovenská diplomacia v roku 2014 musela riešiť i externé faktory vplývajúce na podnikateľskú verejnosť na Slovensku. Zavedenie sankcií Európskej únie voči Ruskej federácii, ako aj ruských protiopatrení výrazne ovplyvnilo tak obchod celej EÚ, ako aj bilaterálny zahraničný obchod Slovenskej republiky. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky preto iniciovalo zriadenie medzirezortnej koordinačnej skupiny pre monitorovanie dopadov sankcií a včasné varovanie pred možnými negatívnymi vplyvmi na vybrané odvetvia alebo podniky na Slovensku.

Napriek poklesu obchodnej výmeny s Ruskou federáciou (za rok 2014 pokles o 18,38 % oproti roku 2013) nebola Slovenská republika priamo zásadnejšie ekonomicky poškodená. Citeľnejšie sa však prejavili dopady ruských protiopatrení, ktoré nepriamo vplyvajú na európsky trh s potravinami a poľnohospodárskymi produktmi, najmä formou cenovej destabilizácie vnútorného trhu.

V roku 2014 ministerstvo vyvíjalo i aktivity zamerané na zvýšenie pripravenosti a kvality služieb diplomatického personálu voči podnikateľom, napr. prostredníctvom ročného akreditovaného vzdelávania, osobitnou ekonomickou prípravou diplomatov v rámci predvýjazdovej prípravy a rovnako ekonomickou prípravou v rámci atestačného vzdelávania.

3.2 Koordinácia vzťahov medzi štátnymi a neštátnymi aktérmi medzinárodnej ekonomickej spolupráce a prezentácie

Na posilnenie výkonu ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky boli uplatňované koordinačné mechanizmy vytvorené zo zástupcov štátnej správy a podnikateľského sektora v rámci Rady vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií a Rady pre strategické riadenie, koordináciu a kontrolu činnosti SARIO.

Bola prijatá Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020, ktorej cieľom je zabezpečenie stabilného postavenia Slovenska v medzinárodných ekonomických vzťahoch podporujúceho hospodársky a sociálny rozvoj krajiny, rast životnej úrovne obyvateľstva a presadzovanie ekonomických záujmov v zahraničí. Z nej vychádzajú viaceré iniciatívy a stratégie, ako aj zámery a formy spolupráce jednotlivých štátnych inštitúcií (Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, Ministerstvo financií Slovenskej republiky, Eximbanka) s podnikateľskou sférou. Možno však konštatovať, že koordinácia medzi jednotlivými štátnymi inštitúciami stále nie je dostatočná.

3.3 Orientácia ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na prierezoové a globálne témy s ekonomickým dopadom

Jedným zo sledovaných cieľov v rámci ekonomickej diplomacie v roku 2014 bolo zapájanie sa do globálnych politík s dôrazom na energetickú bezpečnosť, klimatické zmeny, vodu, migráciu, inovácie, potravinovú bezpečnosť a kybernetickú bezpečnosť – tak na úrovni Európskej únie, ako aj medzinárodných organizácií (najmä OSN a OECD).

Slovensko prispelo k realizácii transeurópskej energetickej infraštruktúry tzv. severojužného koridoru prepojením slovenských plynovodov a Maďarska, ale aj spustením reverzného plynovodu na Ukrajinu. Rozšírením kapacity ropovodu Adria, umožňujúceho čerpať z kapacít nekonvenčných zdrojov, došlo k posilneniu energetickej bezpečnosti Slovenskej republiky a krajín Európskej únie.

4 Výzvy pre slovenskú ekonomickú diplomáciu do budúcnosti

V roku 2015 sa podľa Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky má medzinárodná ekonomická spolupráca presadzovať aj formou organizovaných podnikateľských misií, investičných fór či presadením slovenských start-upov v zahraničí. Rovnako dôležitou súčasťou ekonomickej diplomacie v roku 2015 je potreba zaistiť bezpečnosť a stabilitu dodávok energetických surovín pre Slovenskú republiku, ich ekonomickú udržateľnosť a to ďalšou diverzifikáciou trás a zdrojov. Členstvo v medzinárodných ekonomických organizáciách, multilaterálnych hospodárskych, ekonomických a finančných zoskupeniach má Slovensko využívať na prekonávanie dopadov súčasnej globálnej krízy¹⁰.

V rokoch 2015 a 2016 sa podľa prognóz Ministerstva financií Slovenskej republiky a Národnej banky Slovenska očakáva oživenie domácej ekonomiky, výsledkom ktorého by malo byť zrýchlenie ekonomického rastu na 2,9 % v roku 2015 (rast HDP v r. 2014 dosiahol predbežne 2,4 %¹¹) a na 3,6 % v roku 2016. Z tohto dôvodu sa pravdepodobne zvýši i domáca spotreba a zahraničný dopyt, vytvárajúci nové príležitosti pre slovenských exportérov. Tento stav bude zároveň výzvou pre slovenskú ekonomickú diplomáciu, aby príležitosti pretavila do reálnych výsledkov. Okrem identifikácie nových obchodných a investičných príležitostí v zahraničí a ich intenzívneho prenosu na podnikateľské subjekty na Slovensku je potrebné zlepšenie v oblasti využívania politík a nástrojov EÚ v prospech slovenského podnikateľského sektora.

Napriek určitému pokroku v koordinácii medzinárodných ekonomických a obchodných aktivít existujú v tejto oblasti ešte značné rezervy. Potrebné je zlepšenie koordinácie pripravovaných podnikateľských misií spojených so zahraničnými pracovnými cestami ústavných činiteľov Slovenskej republiky a monitorovania ich výsledkov, ako aj aktívnejšie zapojenie podnikateľského sektora do Rady vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií.

Aj naďalej je potrebný rozvoj projektov medzinárodnej spolupráce v oblasti vedy, výskumu a inovácií, aby sa tak podporovala znalostná ekonomika. V poslednom období vyvstala aj potreba podpory start-upov ako jedného zo spôsobov propagácie kreativity Slovenska v zahraničí.

Vzhľadom na predsedníctvo Slovenskej republiky v Rade Európskej únie v roku 2016 je potrebná dôsledná príprava tak slovenskej diplomacie, ako aj ekonomických diplomatov Slovenska. Predsedníctvo v Rade EÚ predstavuje príležitosť na zviditeľnenie sa a propagáciu Slovenska, ale i na prehĺbenie ekonomických väzieb medzi jednotlivými členskými krajinami EÚ. Potrebná je úspešná finalizácia projektu „Branding Slovenska“ tak, aby sa plne prejavil práve počas slovenského predsedníctva.

¹⁰ porov. Zameranie zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky na rok 2015

¹¹ Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky

Záver

Proces globalizácie zásadným spôsobom ovplyvňuje mnohé spoločenské oblasti. Jednou z nich je aj oblasť diplomacie, kde dochádza k nárastu významu najmä ekonomickej dimenzie. Vzhľadom na determináciu geografickou polohou, malý rozsah vnútorného trhu a pozíciu Slovenska ako malého štátu v medzinárodných vzťahoch je charakter diplomacie Slovenskej republiky ovplyvnený globalizačnými a integračnými procesmi.

Ekonomická diplomacia Slovenskej republiky v roku 2014 mala podľa zamerania určeného Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky výrazným spôsobom posilňovať konkurenčnú schopnosť slovenskej ekonomiky, iniciovať prípadné potrebné štrukturálne zmeny, umožniť prílev zahraničných investícií a moderných technológií na Slovensko, podporovať export slovenských obchodných spoločností do zahraničia, napomáhať energetickej bezpečnosti štátu a umožňovať rozvoj malého a stredného podnikania. Zároveň mala dobre prezentovať Slovensko v zahraničí, prispievať k maximálnemu využívaniu eurofondov, posilňovať ekonomický rast Slovenska aj v kontexte spracovávanía postojov Slovenskej republiky ku európskym politikám. Zároveň sa mali využívať výhody vyplývajúce z členstva Slovenskej republiky v medzinárodných organizáciách a regionálnych zoskupeniach.

Možno preto konštatovať, že ekonomická diplomacia Slovenskej republiky do veľkej miery naplnila stanovené zámery v tejto oblasti na rok 2014 a bola pomerne úspešná. Vzhľadom na zmenenú zahraničnopolitickú a bezpečnostnú situáciu muselo Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky operatívne reagovať a minimalizovať dopady tejto situácie na ekonomiku Slovenska, čo však nebolo úplne možné.

V oblasti ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky však ešte stále existujú značné rezervy, a to najmä v spolupráci a koordinácii aktivít zameraných na túto oblasť s malými a strednými podnikmi pôsobiacimi na Slovensku či s ostatnými štátnymi inštitúciami. Naďalej je potrebný i rozvoj projektov medzinárodnej spolupráce v oblasti vedy, výskumu a inovácií, aby sa tak podporovala znalostná ekonomika Slovenska.

Predsedníctvo Slovenskej republiky v Rade Európskej únie v roku 2016 predstavuje príležitosť na zviditeľnenie sa a propagáciu Slovenska, ale i na prehĺbenie ekonomických väzieb medzi jednotlivými členskými krajinami EÚ, ktorú je potrebné využiť. Dôležitá je preto dôkladná príprava na túto veľkú výzvu.

Zoznam použitej literatúry

- [1] PAJTINKA, Erik. 2013. *Ekonomická diplomacia Slovenskej republiky. Orgány, inštitúcie a modely riadenia*. In: Ekonomická diplomacie - úloha, význam, problémy a jejich řešení. Praha: Professional Publishing, 2013, s. 36-42. ISBN 978-80-7431-126-0.
- [2] PAJTINKA, Erik. 2007. *Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí*. In: Mezinárodní vztahy, 2007, ročník 42, č. 4. Praha : Institute of International Relations, 2007, s. 52-72. ISSN 0323-1844.
- [3] PAJTINKA, Erik. 2007. *Slovenská diplomacia a jej dimenzie v 21. storočí*. In: Zborník z vedeckej konferencie: Zahraničná politika a diplomacia Slovenskej republiky v kontexte európskej integrácie, s. 77-84. Bratislava : Ekonóm, 2007. 215 s. ISBN 978-80-225-2467-4.
- [4] TÓTH, Ľudovít – HORVÁTHOVÁ, Katarína. 2006. *Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy*. Bratislava : Sprint, 2006. 192 s. ISBN 80-89085-61-X.

- [5] Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. 2014. *Zameranie zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky na rok 2014*. Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2014. 16 s. [cit. 02.12.2014]. Dostupné na internete [online]: <[http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_CCDA4C778C8470ADC1257C7F0048B977_SK/\\$File/Zameranie%20zahrani%C4%8Dnej%20a%20eur%C3%B3pskej%20politiky%20Slovenskej%20republiky%20na%20rok%202014.pdf](http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_CCDA4C778C8470ADC1257C7F0048B977_SK/$File/Zameranie%20zahrani%C4%8Dnej%20a%20eur%C3%B3pskej%20politiky%20Slovenskej%20republiky%20na%20rok%202014.pdf)>
- [6] Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. 2015. *Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2014*. Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2015. 9 s. [cit. 07.07.2015]. Dostupné na internete [online]: <http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-186630?prefixFile=m_>
- [7] Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. 2015. *Zameranie zahraničnej a európskej politiky Slovenskej republiky na rok 2015*. Bratislava : Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2015. 22 s. [cit. 16.02.2015]. Dostupné na internete [online]: <[http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_16A59B91DCF4DF52C1257DB2005968D3_SK/\\$File/zameranie2015.pdf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_16A59B91DCF4DF52C1257DB2005968D3_SK/$File/zameranie2015.pdf)>
- [8] Údaje Štatistického úradu Slovenskej republiky. [cit. 07.07.2015]. Dostupné na internete [online]: <http://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/home/!ut/p/b1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOIDzT0tnJwMHQ0s_IJcDTxDHAPcg7xMDA1MTIEKIoEKDHAARwNC-sP1o8BKnnN0dPUzMfQwMLHzcTQ08HT1CgywDjY0NHI2hCvBY4eeRn5uqX5AbYZBl4qgIAL9TbiU!/dl4/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/>

Kontakt

Ing. Mgr. Eva Ivanová

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: eva.ivanova@euba.sk

DOES COUNTRY'S INVESTMENT CLIMATE DETERMIN INFLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT?

Dr., prof. Larisa Kapustina, Portnov Nikolay

Abstract

The article describes solving investment resources shortage problem through improving investment climate in a country. The authors describe ways of assessing investment climate in a country. The authors approach allows evaluating a country's investment climate from the point of view national economic potential, legal environment and risks. A correlation analysis of how the investment climate affects inward investments is performed. On the basis of problem of shortage of investment capital in Russia territories of forestalling development are analyzed.

Key words: foreign direct investment, investment climate, credit rating, territories of forestalling development.

Introduction

Investment capital shortage in a country may cause big misbalances in its economy. It has strongly negative effect on the national economy and can generate current account disproportions in the global economy through creating permanent surpluses of some markets [1].

The last decades are characterized by large scale of international capital transmission and creation of sophisticated production chains. Foreign direct investments are mainly performed by transnational companies (TNCs) in order to get closer to resources or to consumers. TNCs choose countries with big market size, high return on investments and low risks.

In these circumstances attracting TNCs with their direct investment into a country is an effective and one of the most commonly used ways of compensating shortage in investment resources inside the country. For a government the main mechanism to attract foreign investors is to create the most favorable investment climate for business.

1 Methodological ways in evaluation of a country's investment climate

Investment climate is assessed in a number of ways. The first attempts to measure investment climate were made more than 40 years ago. The experts of the international organizations developed and implemented their methodological background from the middle of 1960-s.

One of the first methodological approaches to investment climate evaluation belongs to Harvard business school [2]. In the basis of this investigation there is a scale, which considers countries' parameters that are important for investors: investment legislation, profit repatriation possibilities, national currency consistency, political stability, inflation, possibility to use national production factors. The characteristics were evaluated by expert for every country. The methodology was applicable for high-level analysis. For deeper analysis the involved factors were not enough.

Further development of methodology was concentrated on bringing new parameters evaluated by experts and new statistic indicators. There are the most often used macroeconomic indicators such as GDP, industrial breakdown, natural resources availability, development of infrastructure, foreign trade conditions, involvement of state into economy and others [3].

Currently international organizations publish reports (usually on annual basis) that contain a parameter of investment climate. This evaluation is mainly based on investigation of business practices around the world. Databases of these international organizations are widely used by scientists as a reliable source of information. One of the most known reports is Doing Business. “Doing Business” rating measures business regulations which affect domestic small and medium-size firms in 11 areas across 189 economies. Ten of these areas – starting a business, dealing with construction permits, getting electricity, registering property, getting credit, protecting minority investors, paying taxes, trading across borders, enforcing contracts and resolving insolvency are included in each doing business ranking. “Doing Business” does not capture other aspects of the business environment, such as security, market size, macroeconomic stability and the prevalence of bribery and corruption. Doing Business is based on 4 main sources of information: the relevant laws and regulations, Doing Business respondents, the governments of the economies covered and the World Bank Group regional staff.

Other important sources of information about investment climate are the credit ratings of countries. Ratings are provided by organizations commonly called credit rating agencies, which specialize in evaluating credit risk. Each agency applies its own methodology in measuring creditworthiness and uses a specific rating scale to publish its ratings opinions. Typically, ratings are expressed as letter grades that range, for example, from ‘AAA’ to ‘D’ to communicate the agency’s opinion on relative level of credit risk. Credit ratings express the agency’s opinion about the ability and willingness of an issuer, such as a corporation or state or city government, to meet its financial obligations in full and on time.

Credit ratings may play a useful role in enabling corporations and governments to raise money in the capital markets. Instead of taking a loan from a bank, these entities sometimes borrow money directly from investors by issuing bonds or notes. Taking into account the rule, that rating of a company may not be higher than credit rating of its home country, government credit ratings directly effects on opportunities of a company to raise money. Moreover, because of deep analysis performed by a rating agency, credit rating reflects overall business environment in a country that creates investment climate.

2 Author’s methodology of investment climate assessment

The author’s approach offers complex measurement of countries’ investment climate, based on 3 main parameters:

- Economic attractiveness of investments;
- Legal environment;
- Risks for investors.

The parameters were developed considering basic purposes of a business: to generate profit, to minimize expenses, and to minimize all kinds of risks such as loss of invested capital, reputation, currency risk, risk of inability to repatriate or otherwise utilize generated profit, etc. The methodology includes the indicators of economic welfare (solvency, internal market size, macroeconomic prospective, ability to export produced product or service, etc.); availability of resources (labor, capital, land, getting permits and licenses); presence of risks of non-benefiting from investments (stability of tax and legal system, possibility of government takeover, proper law execution).

Sources of information for assessing investment climate are databases of the following international organizations: The World Bank (Doing Business Database), World Economic Forum (Global competitiveness report database), and The Fund for Peace (Failed/fragile state index).

Indicators characterizing each of the parameter are presented in the Table 1.

Table 1 – Indicators of investment climate (scores)

Parameter	Indicator
1. Economic environment [3]	Macroeconomic stability (me)
	Labor market effectiveness (l)
	Infrastructure (inf)
	Institutions (inst)
	Internal market size (im)
	Technological development (tech)
	Innovation (innov)
2. Legal environment [4]	Starting a business
	Dealing with construction permits
	Getting electricity
	Registering property
	Getting credit
	Protecting investors
	Paying taxes
	Trading across borders
	Enforcing contracts
	Resolving insolvency
3. Risks for investors [5]	Demographic pressure (dp)
	Group grievance (gr)
	Criminalization of official bodies (cr)
	Human rights (hr)
	Factorized elites (el)
	Security apparatus (sec)
	External intervention (int)

Considering presence of data in three databases the investment climate for different years can be assessed for different number of countries. For the year 2013, the available data allow to evaluate investment climate for 146 countries. Methodology of calculation was presented in the article “Methodological approach to measurement of investment attractiveness of a country for foreign companies” [4].

Basing on the performed ranking all countries are classified into four groups on their investment climate. The classification is presented in the table below.

Table 2 – Classification of countries on their investment attractiveness

The most attractive countries	Finland, Sweden, Norway, Singapore, New Zealand, Denmark, United States, Switzerland, Australia, United Kingdom, Germany, Canada, Netherlands, Ireland, Korea, Rep., Iceland, Austria, Japan, Belgium, United Arab Emirates, France, Portugal, Luxembourg, Lithuania, Estonia, Chile, Slovenia, Malaysia, Qatar, Mauritius, Latvia, Spain, Poland, Hong Kong, Oman, Czech Republic
Above average attractive countries	Italy, Hungary, Slovak Republic, Taiwan, South Africa, Panama, Malta, Saudi Arabia, Bahrain, Bulgaria, Brunei Darussalam, Uruguay, Barbados, Macedonia, Cyprus, Botswana, Kazakhstan, Thailand, Montenegro, Costa Rica, Peru, Greece, Croatia, Israel, Mexico, Romania, Armenia, Kuwait, Brazil, Georgia, Seychelles, Turkey, Azerbaijan, Namibia, Colombia, Ghana
Below average attractive countries	Morocco, China, Russian Federation, Rwanda, Mongolia, Indonesia, Argentina, Albania, Vietnam, Jamaica, Tunisia, Guatemala, Ukraine, El Salvador, Moldova, India, Dominican Republic, Serbia, Zambia, Jordan, Guyana, Ecuador, Philippines, Paraguay, Nicaragua, Sri Lanka, Gabon, Bosnia and Herzegovina, Cape Verde, Suriname, Honduras, Lesotho, Kyrgyz Republic, Senegal, Bhutan, Tanzania
The least attractive countries	Swaziland, Gambia, Bolivia, Cambodia, Mozambique, Kenya, Benin, Algeria, Lao PDR, Madagascar, Nepal, Iran, Bangladesh, Lebanon, Nigeria, Egypt, Pakistan, Mali, Sierra Leone, Uganda, Venezuela, Ethiopia, Liberia, Cameroon, Burkina Faso, Malawi, Libya, Côte d'Ivoire, Angola, Timor-leste, Burundi, Yemen, Mauritania, Zimbabwe, Myanmar, Guinea, Haiti, Chad

Analyzing the whole set affords to conclude that the most part of developed countries is presented in “The most attractive countries group”. Russia is presented in a group of “Below average attractive countries”.

3 Investment climate and FDI inflow

Although the investment climate plays an important role in attracting foreign investments, in every real case the investment decision is made not only basing on the investment climate. Factors like availability of resources, existing business network can become critical for making an investment decision.

There is a question: how investment climate in fact influences foreign investments inflow? To answer his question the authors conducted a correlation analysis of FDI inflow and investment climate.

The analysis was based on different pairs of indicators: one indicator describes a volume of attracted investments, another indicator means an investment climate. Indicator of attracted investments volume was seen as dependant variable, indicator of investment climate as independent variable.

As indicators of investment climate the following sources are used: Doing business rating developed by The World Bank Group, S&P government credit ratings, author’s rating of investment

attractiveness. Doing Business rating is commonly seen by mass media as a source of information about investment climate [5]. It is also used as target in long-term economic policy of Russia. Rating agencies are also widely used by companies and states in making the investments decisions [6]. For example the Central Bank of Russian Federation sets requirements to minimum credit rating of a bank for placing assets of pension funds. Many other countries like Peru, Pakistan, Hong Kong and others have the same regulations [7].

Another indicator of investment climate was author's rating of investment attractiveness described above. This indicator includes the most number of parameters that build up investment climate.

The results of correlation analysis are presented below.

Table 2 – Correlation coefficients of FDI inflow indicators and Doing Business ranking

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FDI Stock per capita	0.49	0.46	0.34	0.29	0.28	0.29	0.35	0.32
Stock FDI to GDP	0.15	0.22	0.17	0.16	0.14	0.12	0.11	0.08
Growth rate average 10 year	-0.06	0.08	0.05	0.01	0.03	-0.02	-0.09	-0.19
Inflow - Stock	0.34	0.36	0.39	0.37	0.34	0.35	0.34	0.32

Table 3 – Correlation coefficients of FDI inflow indicators and S&P credit ratings

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FDI Stock per capita	0.45	0.41	0.43	0.41	0.43	0.41	0.46	0.42
Stock FDI to GDP	0.13	0.20	0.13	0.15	0.16	0.16	0.12	0.04
Growth rate average 10 year	0.03	0.09	-0.08	-0.09	-0.07	-0.08	-0.12	-0.26
Inflow - Stock	0.41	0.44	0.50	0.49	0.49	0.48	0.46	0.41

Table 3 – Correlation coefficients of FDI inflow indicators and author's rating of investment attractiveness

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FDI Stock per capita	0.51	0.48	0.40	0.38	0.39	0.37	0.43	0.41
Stock FDI to GDP	0.24	0.31	0.28	0.25	0.24	0.20	0.16	0.11
Growth rate average 10 year	0.03	0.20	0.11	0.03	0.01	-0.06	-0.08	-0.20
Inflow - Stock	0.41	0.43	0.48	0.46	0.44	0.44	0.43	0.39

Calculation of correlation coefficients on a number of 127 to 174 countries for the period from 2006 to 2013 showed that the highest coefficients of correlation were got by the author's methodology and S&P credit ratings. Doing Business rating gave the lowest correlation results. Such results confirm the right way of assessing investment climate in the author's strategy. Along with that absence of strong correlation in all cases shows that the favorable investment climate not always plays a key role in making the investment decision.

Comparatively high correlation results with S&P ratings and DFI inflow shows that rating agencies use instruments of deep analysis of economic and political situation in a country, giving fair judgment on ability of states to carry out obligation.

To conclude on the issue, the investment climate plays an important role in attracting foreign investors, though this role is not absolute and investors' behavior is not always determined by presence or absence of favorable investment climate.

4 Investment statistics in Russia

According to the Global Investment Trend Monitor published by UNCTAD [8], for the first time in history Russia has become the third largest recipient of foreign direct investment (FDI). In 2013 FDI into Russia reached a record level, showing an 83% increase since the previous year. This boom was mainly caused by the British company BP acquiring a large stake in the Russian Rosneft, as part of the acquisition of TNK-BP by Rosneft. After gaining 20 places in the 2014 Doing Business report of the World Bank, Russia went up two more places in the 2015 report (62nd out of 189 countries). However, geopolitical tensions between Russia, Ukraine and the Western countries have sent a particularly negative signal to investors and, as a consequence, FDI fell sharply in 2014. The Chinese investors are less concerned about these developments and continue to invest in Russia.

Although FDI flows have increased considerably since the early 2000s, their share in the GDP (1.5%) has remained low, relative to the country's growth and economic potential, and circular investments represent a large share of the overall FDI. In recent years, Russia has undertaken economic reforms, but administrative problems, corruption and uncertainties about the rule of law and regional stability have remained major challenges. According to data from the Russian Central Bank, in 2014 capital outflow totaled \$151 billion. By comparison, outflow in 2013 was \$61 billion and even during 2008's economic crisis it was lower at \$133.6 billion [9]. The Ministry of Finance had estimated that capital outflows in 2014 would be in the range of \$90-100 billion, while the Central Bank had predicted a total of \$128 billion. According to the Central Bank, capital outflow was a consequence of the growth of dollar deposits and the repayment of foreign debts by Russia's private sector due to the limited possibility of refinancing debt because of the economic sanctions imposed on the country.

But the main reason for such a level of capital outflow was the behavior of Russian citizens and companies. In 2014 Russians acquired a record \$34 billion through the conversion of rubles, with a significant portion of it being purchased in the fourth quarter. By comparison, in 2008 Russians bought \$24 billion. Ways of compensating capital shortages or Russia lie behind analysis of strengths and weaknesses of Russia's investment climate to find out areas for development.

The main strength of Russia's investment climate is its high economic potential based on its consumer market and natural resources. Innovation potential is also high in Russia, although in some industries investors face difficulties caused by lack of experienced workforce and technical base for innovations. Among spheres for development of Russia's investment climate there definitely is its taxation system. Its instability and sophistication may stop investors willing to open business in Russia. A specific feature of Russia's taxation system is big number of non-tax

payments, which by nature are clearly taxes. According to experts their number is close to 60. Another problem of Russia's investment sphere is misbalances among regions. The most part of inward investments in Russia come to Moscow and Saint Petersburg. To solve this problem Russia's government launches new project – territories of advanced development. Russian government has approved three advanced development territories in the country's Far East.

The State Duma, the lower house of Russia's parliament, passed on December 23 in the third and final reading a law on development of forestalling territories aimed at boosting the social and economic development of the Russian Far Eastern regions and single-industry towns. The law stipulates that forestalling development territories will be established for a term of 70 years, which may be prolonged, if necessary. Within three years after the law comes into force, these territories will appear in the Russian Far East and also in single-industry towns with the tensest social and economic situation included in the government's list. Subsequently, forestalling development territories may be established in other Russian regions. They will offer privileged terms for entrepreneurial and other activity. Specifically, the law stipulates reduced rent rates, priority connection to infrastructure facilities and free customs zone procedures. The forestalling development territories in towns that inherited single industries from the Soviet period will be offered special legal frameworks relating to tax incentives, state control and reduced social security tax payments.

To conclude, investment climate is an important tool for attracting foreign investors and reducing capital shortage. Investment climate plays an important role in attracting foreign investors, though this role is not absolute and investors' behavior is not always determined by presence or absence of favorable investment climate. Nowadays there are several sources of information on investment climate like rankings made by international organizations: Doing Business, Global Competitiveness Report, credit ratings issued by rating agencies. Such indicators are crucial for attracting investors in a country and should be properly viewed by the state.

References

- [1] JIAQIAN CHEN AND PATRICK IMAM. 2012 Consequences of Asset Shortages in Emerging Markets. Available on Internet [online]: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12102.pdf>
- [2] STOBAUGH ROBERT B. 1969 How to Analyze Foreign Investment Climates. Harvard Business Review, September - October 1969.
- [3] HENZLER HERBERT. 1981 Shaping an International Investment Strategy. The McKinsey Quarterly, Spring 1981.
- [4] L. M. KAPUSTINA, N. A. PORTNOV. 2014. Methodological approach to measurement of investment attractiveness of a country for foreign companies Izvestiya of Ural State University of Economics. 2014. № 2. C. 35-41.
- [5] YANA MILYUKOVA, 2014 РБК: Russia took 62nd place in Doing Business rating Available on Internet [online]: <http://top.rbc.ru/economics/28/10/2014/544f65eacbb20f3bc72f1630>
- [6] Decree of RF president of 07.05.2012 N 596 "on long-term state economic policy" Consultant-plus
- [7] OECD Annual Survey of Investment Regulation of Pension Funds 2014 Available on Internet [online]: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/annualsurveyofinvestmentregulationofpensionfunds.htm>
- [8] UNCTAD. 2014 Global Investment Trend Monitor No. 15 28 January 2014 Available on Internet [online]: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d1_en.pdf

- [9] ANNA KUCHMA. 2015 Russia is facing record capital and investment outflow Available on Internet [online]:
http://rbth.com/business/2015/01/29/russia_is_facing_record_capital_and_investment_outflow_43261.html
- [10] RBC. 2015 Payments against taxes Available on Internet [online]:
<http://nalogoved.ru/news/3207>

Contact

Dr. prof. Larisa Kapustina

Head of Marketing and International Management Department
Ural State University of Economics
Yekaterinburg, Russia
E-mail: lapustina@bk.ru

Nikolay Portnov

PhD. student of Marketing and International Management Department
Ural State University of Economics
Yekaterinburg, Russia
E-mail: portnov.nikolay@gmail.com

GLOBAL SECURITY: ON THE WAY FROM WALES

MSc. MAE. Ing. Nad'a Kovalčíková*

Abstract

The current Russia-Ukraine crisis has demonstrated that security in Europe, with a global impact influencing both political and economic international relations, can still be challenged and cannot be taken for granted. The aim of the paper is to show developments in the perception of security and the role of globalisation in shaping the extent to which security can be achieved in the twenty-first century through adaptation and cooperation thanks to existing frameworks and possible new approaches. The main finding of the article is that the major political-military organisation, The North Atlantic Treaty Organization, has focused since the Wales Summit mainly on its core business of strengthening the defence through the process of adaptation, and enhancement of existing partnerships to be ready to face the current imminent threats close to the Alliance's borders both on the East and on the South as well as any other future threats. As the Alliance seems to be still the backbone of the European security with an impact on global security, the analyses in the article also evolve around it.

Key words: globalisation, threats, security dilemma, global security, Wales Summit, collective defence, cooperative security, adaptation

Introduction

The Wales Summit of the North Atlantic Treaty Organization (NATO) that took place in September 2014 brought together the Heads of State and Government and other decision makers at a critical moment in Euro-Atlantic security. In the Article 4 of the Wales Summit Declaration¹, they stated that "Every day, our troops deliver the security that is the foundation of our prosperity and our way of life." Security is not fixed and static and does not constitute a universal good, Pax Planetaria. Traditional understanding of security can be defined as an exemption from threats to basic values (of individuals and groups) (Baylis, 2001), or as a low probability of damage to the acquired values (Baldwin, 1997). Security positions are created at various levels with certain rules, relationships and ways of thinking. However, these three elements are flexible. As a consequence, the security environment is continually developing and thus is changing. Disturbance in the functioning of the security system is a threat that must be confronted in order not to endanger the overall stability and to prevent damage. This article will present a comparative perspective of the traditional views on security and the current security status analyzed through the process of globalisation leading to new threats and the shared need to ensure global security in a cooperative way, explained in the first part of the article. The second part focuses on the deliverables of the last NATO Summit in Wales in the era of constantly changing circumstances. The goal of the article is to demonstrate the need to adapt adequately to the globalising security environment through enhancing flexibility, strategic thinking and cooperation.

¹ NATO Wales Summit Declaration, http://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_112964.htm

*The views expressed in the article are the author's and do not represent those of the employer.

Role of Globalisation in influencing global security

“Globalization is affecting security in number of important ways, but there are also many traditional issues and concerns” (Baylis, 2001, p. 254). Between traditional means belong besides others the struggle for power, prioritisation of national security interests and potential mistrust between the countries that can prevent global security to be fully achieved. It is crucial to work on a balanced approach to cooperate and deal with various threats while prioritising the urgency, level and scale of potential involvement rather than not engaging with others either through building alliances or through other types of partnerships.

In the studied literature, we have identified two main arguments related to the effects of the cold war on international security. Either it is claimed that not much has changed and that violence present in the international relations will take place in the future as much as it was in the past or that cooperation has been part of the international system and if kept and enhanced, it will lead to a stronger system of global security. Nevertheless, we can agree that “despite the important changes associated with the processes of globalization, it remains too early to make a definitive judgement about whether a fundamentally different paradigm of international politics is emerging, or whether it is possible for such a transformation to occur” (Baylis, 2001, p. 254). Debate about international security has been mostly discussed through realist or idealist views but other theories found their ways to nuance related issues of these approaches. Realists have been rather pessimistic and idealists have had a tendency to view achieving international security more positively. Discussion about security has been often referred also to the changing roles of states as the “[states] can be providers of security but they can also be a source of threat to their own people” if the system works improperly or breaks down (Baylis, 2001, p. 266). The concept of *security dilemma* was first defined by a realist scholar John Herz (1950, p. 157) as “a structural notion in which the self-help attempts of states to look after their security needs, end regardless of intention to lead to rising insecurity for others as each interprets its own measures as defensive and the measures of others as potentially threatening.” Along these lines, the uncertainty and fear of the other states about the goal of development of their military capabilities can lead to mistrust between the states, insecurity and therefore an environment for a potential inter-state conflict (Wheeler and Booth, 1992). The mistrust is not unfamiliar even within the circles of the likeminded democracies as the spying on each other was confirmed with the 2013 National Security Agency (NSA) revelations.²

Nevertheless, one of the ways of how to overcome the traditional security dilemma is through spreading communitarian ideals and extending processes of democratisation (Baylis 2001, George 1994). Dunne and Schmidt (2001, p. 155) state, that “realists have consistently held that the continuities in international relations are more important than the changes.” However, in the era of intensifying globalisation, this could be found problematic. Dunne and Schmidt (2001) found it interesting that a realist theory of globalisation accepts the process of militarisation of the international system and also political control extended beyond national borders while the same theorists reject in parallel the idea of deepening sense of community that accompanies the process of globalisation. Nevertheless, we could have seen this phenomenon when the North-American free-trade agreement (NAFTA) was signed between USA, Canada and Mexico in 1994. Subsequently, USA has militarized the USA-Mexico border. Therefore it seems that the liberalised movement of capital was not meant to lead to a liberalised movement of people that could enhance exchange between communities and could create a sense of wider community, which several theorists find as an important element in ensuring global security.

² Washington post, <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2015/03/24/allies-spy-on-allies-all-the-time-did-israel-do-something-worse/>

Theory of liberal institutionalism supports an idea that institutions “can help to mitigate the fears of cheating and alleviate fears which sometimes arise from unequal gains from cooperation”, which is rejected by neo-realists (Baylis, 2001, p.262). Even though both approaches can agree about the continuous importance of military power, the former assumes that institutional cooperation can help overcome competition between states ensuring their own security on their own in line with the concept of Herz’s (1950) security dilemma.

Nowadays, the focus on NATO’s immediate neighbourhood’s challenges with regards to Russia’s aggression and terrorist attacks in the Middle East has been enhanced due to the need to face hybrid threats and due to the intensification of the violence on the Alliance’s borders. Global security includes a notion of collective security, where “domestic politics, beliefs, and norms must be included as important determinants of state behaviour” because ideas in the interest of international community matter (Baylis 2001, p. 263). Nevertheless, history has shown that even though various institutions had been created, including the League of Nations, it has not prevented wars from happening. That is the reason why new approaches and innovative ideas and reforms need to be introduced into the concept of ensuring global security in order to learn from the historical mistakes, improve and implement better adjusted longer term strategies suitable for the globalising society. However, social structures made up of practices, material capabilities and knowledge should not constrain action and reform to the extent that transformative strategies would become impossible, as some would argue could be the case.³

Wales Summit outcomes: aiming for a more ready, better equipped and adaptable cooperative Alliance

The process of globalisation brings new challenges and new approaches are crucial in order to ensure flexibility in NATO’s responses while demonstrating capacity and will through its developed measures. Nevertheless, due to the varying rising threats both on the East and on the South of the Alliance’s borders, it could seem that building of the coalitions of the willing at the Wales Summit to face some threats in some formations and others in different ones raises concerns over not united approaches. This might lead to potential tensions effecting the organisation internally and putting at stake the Alliance’s credibility, but it also demonstrates NATO’s flexibility and adaption to the current circumstances. In order to be able to evaluate effectiveness of accomplishing taskings and commitments of the Wales Summit and their transformation into reality, we can gradually analyse the role and relevance of the agreed deliverables. We will focus on the Readiness Action Plan, changing needs to face emerging threatst and the role of cooperative security.

1.1 Readiness Action Plan

At the Wales Summit, the Allies approved a Readiness Action Plan with an objective to ensure that NATO is ready to respond swiftly and firmly to various new security challenges, including those faced South and East of its borders, especially with the escalating Russia-Ukraine conflict. It contains two main pillars: assurance measures and adaptation measures. Assurance measures lead to increased deterrence, assurance and military presence. Adaptation measures reflect changes which are ensured to make the NATO’s capabilities and long-term military posture adapted to the new threats. Even though the reassurance measures for Central and Easter Europe developed due to the ongoing Russia-Ukraine conflict are not game-changers, or at least not yet, they seem to be directed in the right way. Plans to react faster and better have been developed and all the other

³ For example read Wendt, A. 1995. “Constructing International Politics”, International Security 20 (1).

main points of the Wales Summit's discussions, including the future of Afghanistan, approach to new security threats, strengthening of NATO military troops and of partnerships have been elaborated with identified programmes and projects to be continued, enhanced and/or developed.

The on-going Russia-Ukraine crisis has clearly demonstrated that security in Europe can still be challenged. Security as a contested concept questions security of whom and against what without a common agreement. However, "there is a consensus that it implies freedom from threats to core values (for both individuals and groups)" (Baylis, 2001, p.254) and that it cannot be taken for granted. At the same time, nor can it be guaranteed elsewhere due to growing transnational and multidimensional hybrid threats composed of conventional and unconventional means used by adversaries, including those stemming from instability in the NATO's southern neighbourhood and Middle East. The process of globalisation brings new challenges and new approaches are crucial in order to ensure agility in NATO's responses while demonstrating capacity and will through its developed measures.

1.2 A changing need to be well-equipped to face new threats

During the Cold war, the realist school of thought became dominant. "War and violent conflict were seen as perennial features of inter-state relations stretching back through human history." (Baylis, 2001, p. 254) At the Wales Summit last year (2014), Allies have re-confirmed their commitment to achieve the so-called 2/20 target - 2% of the GDP to be spent on defence out of which 20% to be invested into research, development and procurement to deter war or to be ready to act in defence. There is a need for acquisition of the adequate, safe and effective technology with the goal of interoperability. However, with the end of the Cold war, the major ideological confrontation between the West and the East was over until the resurgent tensions have arisen due to the current illegitimate Russian aggression on the Ukraine's territory. Nevertheless, the NATO alliance has almost doubled in size since the Cold war. We can observe growing beliefs in greater international cooperation arising in line with thoughts for more peaceful global society. Therefore, in order to preserve the peace and stability, one of the NATO's core principles, collective defence, was discussed at the last summit to emphasize the need of fulfilment of the shared commitment through agreed contributions. The NATO's concept of collective defence is based on mutual assistance of the members of the Alliance in case of an attack threatening the fundamental security of the Alliance and its individual Allies.⁴ The collective defence ensures protection as well as deterrence in order to keep peace and stability within and beyond the borders of the Alliance. However, the success of it depends also on the active role that every single member state can and should take. The "good pupils" of the Alliance underline that the principle of collective defence enshrined in Article 5 of the Washington Treaty can be the most effective when all the Allies contribute to it with the objective to reach the agreed two percent of the countries' GDP for defence spending. Only four member states have fulfilled the commitment by 2012 and thus the Wales Summit served also as a platform to enhance the commitment to address the budget deficiencies. (Masters, 2015) Nevertheless, the 2% principle on defence spending does not automatically ensure quality of spending. In addition, this objective has not been achieved by most of the Allies and the Wales Summit has not changed a lot yet in this regards. If NATO wants to be regarded credible, this commitment needs to be given a firm deadline. If all of the Allies will not reach the stated objective by the deadline, it might be worth to revisit the defence spending pledge and perhaps adjust its terms, and reflect again on the budget capacities and will of the Allies to invest into defence and security sector. Identified reasons of asymmetrically (un)fulfilled objectives might lead to finding

⁴ Further details in the NATO Strategic Concept (2010), http://www.nato.int/strategic-concept/pdf/Strat_Concept_web_en.pdf

potential new ways to address the spending gap. Reconsideration of the 2/20 spending target could trigger more effective results if re-defined or applied differently.

In the current situation with aggravating threats from various fronts and of various natures, also extra measures might need to be developed to strengthen the collective defence. In Wales, the Allies reaffirmed for example the commitment to NATO Forces 2020 which was adopted in Chicago. They agreed on additional measures to boost the Alliance's capabilities, such as Defence planning Package and Framework Nations Concept. The belief is that in order to be able to face threats in a well-prepared and well-equipped way, it is necessary to take into consideration changing circumstances and need for new approaches and adapted strategies to tackle hybrid and "hybridizing" threats of the globalized world.

1.3 Cooperative security: partnerships and adaptability

In order to adapt to changing environment and respond to emerging threats adequately, nations need to be resilient and therefore ready and capable to adapt. If a crisis threatens to disrupt the states' equilibriums or the equilibrium of the Alliance they are part of, they not only need to be strong and adequately equipped to withstand the critical situation but also be able to recover from it as quickly as possible. By the end of the Cold war, we can notice a change of scope regarding the idea of national security which was previously perceived in military terms focusing on the development of the states' military capabilities to face threats. The concept of security has already included various other considerations (economic, political, environmental, societal) which are defined in more cooperative international terms (Buzan, 1983) and which reflect the inclusiveness of various features in a globalized society. This process of globalization has in parallel brought new threats. New emerging security threats include those coming also from ungoverned spaces and can be more difficult to identify and therefore face. Nevertheless, a network of various partnerships enables to deal with various threats in a deeper and wider scale. Thus ensuring stabilisation and security together with others might be more efficient.

Cooperation between international organisations and other local, national or regional bodies leads to cooperative security which has a positive impact on the overall security system. Concept of the cooperative security is one of three core tasks described in the NATO's Strategic Concept (2010, p. 8) and states that "The Alliance is affected by, and can affect, political and security developments beyond its borders. The Alliance will engage actively to enhance international security, through partnership with relevant countries and other international organisations; by contributing actively to arms control, non-proliferation and disarmament; and by keeping the door to membership in the Alliance open to all European democracies that meet NATO's standards."

Nevertheless, the organisations need to also deepen and intensify information sharing with their existing partners on common security challenges to ensure stronger complementarity, while avoiding duplicity and using pooled instruments to deal with issues directly or indirectly related to global security⁵. Through enhanced smart defence of pooled and shared defence capabilities partners will be engaged in a tailored manner, with shared goals to become more cost and work effective.

Due to extended political frameworks such as within the European Union (EU) society can become gradually more integrated. Nevertheless, break-downs of the former Soviet Union and former Yugoslavia have shown that unforeseen changes happen and we need to be ready to tackle them and expect also unexpected. Consequent regional instability due to new borders led to fragmentation which has been difficult to overcome. Transformation of the states should not be

⁵ Eg. relation between increased poverty and increased insecurity, <http://www.un.org/press/en/2005/gashc3817.doc.htm>

neglected. Therefore, some argue for a need to undertake a societal security approach which focuses on a society at the ethno-national level instead of a globalized approach. However, some threats including the global warming and new emerging threats such as terrorist and cyber-attacks or energy insecurity could be considered beyond the state control.

In the era of hybrid threats we need a hybrid approach combining global, regional and national ways to ensure freedom from common threats. NATO and other international organisations such as Organisation for Security and Cooperation in Europe (OSCE), United Nations (UN) and EU can play an assisting role to build resilience and support national authorities in specific areas where advice and possible common action can bolster adequate and timely responses. The upcoming gathering in Warsaw should therefore bring concrete outcomes leading to concrete steps that will lead to a common long-term strategy to ensure reduced vulnerabilities, strengthened capacities (e.g. through the NATO defence capacity building initiatives), cooperation with partners and adapted support. Nevertheless, all the efforts must be well coordinated between the Allies, with partner countries and/or other actors including the international organisations, in order to enhance the defensive and preventive effects with both short and long-term perspectives.

Conclusion

There are various types of support and various roles that states and international organisations can and should play in order to contribute to the important aim of more peaceful and stable security environment leading to global security. Some things have been achieved and many others remain to be tackled before the members of the NATO Alliance and their partners arrive in Warsaw ready, well-equipped, adapted and flexible with regards to the constantly changing circumstances. The focus at the Warsaw Summit will be given to enhancement of activities that encourage political dialogue and lead to strengthened defence capacities. It will be also important to continue monitoring traditional threats and hybrid stemming from various regions and ungoverned spaces. If extremism and terrorism continue spreading, stronger engagement with regional organisations might be necessary as well. Collective response can ensure stability and cooperative security to avoid repetition of possible historical mistakes. Resources need to be pooled, budget requests need to be responded and capacity building adapted. If NATO stays united and credible, threats might be easier to deter or mitigate. The Alliance of 28 member states will reunite again at the next summit in Poland in July 2016. Based on the outcomes and objectives of the Wales summit, we can manage our expectations and await discussions and potentially some achievements regarding the agreed objectives linked to defence spending, political will and partnerships to enhance cooperative security.

References

- [1] BAYLIS, J. 2001. International and global security in the post-cold war era, in *The Globalization of World Politics*. New York: Oxford University Press Inc. 2001 second edition. pp. 253-274. ISBN 0-19-878263-2.
- [2] BAYLIS, J. 2008. *The Concept of Security in International Relations*. Globalization and Environmental Challenges. Hexagon Series on Human and Environmental Security and Peace. Heidelberg: Springer Berlin. 2008 Volume 3. pp. 495-502. Online ISBN 978-3-540-75977-5.
- [3] BALDWIN, D.A. 1997. The concept of security. *Rev. International Studies* 23. pp.5-26. [cit. 8 June 2015]. Available online: <http://www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/Baldwin%20%281997%29%20The%20Concept%20of%20Security.pdf>, 10.1177/0010836703038001001
- [4] BUZAN, B. 1983. *People, States and Fear*. Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1983. pp. 262. ISBN-10: 0807841137
- [1] CHURCHILL, W. S. 2003. *The Unnecessary War*, in *Never Give In!*. Hachette Books; Reprint edition, 2003. 524p. ISBN 0-7126-6721-0.
- [5] DUNNE, T. and SCHMIDT, B. C. 2001. Realism, in *The Globalization of World Politics*, second edition. New York: Oxford University Press Inc. p. 141-159. ISBN 0-19-878263-2.
- [6] GEORGE, J. 1994. *Discourses of Global Politics: A Critical (Re)Introduction to International Relations*. Boulder, Col.: Westview Press, 1994. pp. 266
- [7] HERZ, J. 1950. Idealist Internationalism and the Security Dilemma, in *World Politics*, 2 (2). Trustees of Princeton University, 1950. pp. 157-180.
- [8] MASTERS, J. 2015. *The North Atlantic Treaty Organization*. CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations, 27 February 2015. [cit. 5 June 2015]. Available online: <http://www.cfr.org/nato/north-atlantic-treaty-organization-nato/p28287>
- [9] NATO Strategic Concept. 2010. Brussels: NATO Public Diplomacy Division, 2010. [cit. 28 May 2015]. Available online: http://www.nato.int/strategic-concept/pdf/Strat_Concept_web_en.pdf
- [10] NATO Wales Summit Declaration. 2014. Newport, Wales. 5 September. [cit. 30 May 2015]. http://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_112964.htm.
- [11] TAYLOR, A. 2015. Allies spy on allies all the time. Did Israel do something worse?. *The Washington Post*, 24 March 2015. [cit. 2 June 2015]. Available online: <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2015/03/24/allies-spy-on-allies-all-the-time-did-israel-do-something-worse/>
- [12] WENDT, A. 1995. *Constructing International Politics*, in *International Security* 20 (1). Harvard College and MIT, 1995. pp. 71-81. DOI: 10.2307/2539217.
- [13] WHEELER, N.J. and BOOTH, K. 1992. *The Security Dilemma*, in J. Baylis and N. J. Rengger (eds.). *Dilemmas of World Politics: International Issues in a Changing World*. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- [14] ZEMENIDES E. 2011. *The Dangers of a Multi-polar World in the 21st Century*, in *The National Strategy Forum Review*. Place: The National Strategy Forum, Winter 2011 Volume 20, Issue 1.

Contact**MSc. MAE. Ing. Nad'a Kovalčíková**

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: nada.kovalcikova@mail.t-com.sk

ŽIVOTNOSŤ VÝROBKOV – POLITIKUM ALEBO VEC SPOTREBITEĽA?

Mgr. Ľubica Krempová

Abstrakt

Článok vychádza z teórie o životnom cykle výrobkov a poskytuje pohľad na aktuálne problémy týkajúce sa životnosti produktov. Autorka sa snaží poukázať na to, čo všetko vplýva na životnosť výrobkov a prečo sa životnosť produktov markantne za posledných päťdesiat rokov znížila, a to aj napriek tomu, že sú po technickej stránke oveľa sofistikovanejšie.

Kľúčové slová: životnosť výrobkov a produktov, životný cyklus produktu, plánované zastarávanie (obsolescencia), kvalita produktu.

Abstract

Article is based on the theory of product life cycle and provides a slight insight into the current issues concerning the life of a product. The author tries to point out the impact on the life of products and why has duration of product functioning in the last fifty years shortened markedly, despite of the fact that they are technically much more sophisticated now.

Key words: product durability, product life cycle, planned obsolescence, product quality.

Úvod

O životnom cykle výrobkov existuje nielen na Slovensku niekoľko desiatok publikácií. Metóda analýzy nákladov počas životného cyklu využíva skutočnú diskontnú sadzbu na základe údajov poskytnutých Európskou centrálnou bankou a reálnu životnosť výrobkov využívajúcich energiu. Vychádza zo súčtu zmien kúpnej ceny (následkom zmien priemyselných nákladov) a prevádzkových nákladov, ktoré vyplývajú z rôznych úrovní možností technického vylepšenia, znižované počas životnosti predmetných reprezentatívnych modelov výrobkov využívajúcich energiu. Čo však vplýva na životnosť produktov? Prečo sa životnosť produktov markantne za posledných 50 rokov znížila, keď technológie sú čoraz dômyselnejšie?

Plánované zastarávanie alebo zhoda náhod?

Trhové hospodárstvo pod vplyvom celosvetovej dlhovej krízy a nekonečných on-line možností sa už druhé desaťročie pasuje s problematikou životnosti výrobkov. Konšpirátori nás denne varujú, že skracujúca sa životnosť výrobkov je dôkladne premyslenou taktikou chamtivých ziskuchtivých podnikateľov, bez ohľadu na životné prostredie, životnú úroveň zamestnancov či budúcnosť nás všetkých. Výrobcovia vraj do svojich výrobkov zámerne zakomponujú akúsi súčiastku navyše, ktorá spoľahlivo zabezpečí, že výrobok v určitom okamihu (ideálne po expirácii záruky) prestane plniť svoje funkcie. Inými slovami sa pokazí, odíde a zákazník si bude musieť kúpiť nový. Takýmto spôsobom si teda kapitalisti zabezpečujú svoje závrtné miliardové príjmy, ktoré by v prípade, keby mali výrobky prirodzenú a dlhšiu životnosť, pravdepodobne nedosahovali. Dá sa tieto internetové diskusie však brať vážne? Možno je to v prípade niektorých výrobcov a ich výrobkov, či dokonca úplne vo všetkých prípadoch naozaj tak. Potvrďuje to hneď niekoľko odborných štúdií.

Zrejme nie je celkom na mieste nazývať to zákonom schválnosti, keď sa vám dva týždne po skončení záruky pokazí domáci spotrebič. Dilemu opraviť-či-kúpiť-nový astronomickou rýchlosťou ukončí fakt, že oprava stojí viac ako nový spotrebič. Nehovorme tomu teda zákon schválnosti, ide tu o tzv. plánované zastarávanie. Presne takto to nazvali odborníci, ktorí sa na tento problém zamerali vo veľmi rozsiahlej štúdii. Od konca deväťdesiatych rokov skúmali túto problematiku a za necelých dvadsať rokov zistili, že sa z toho stala bežná prax a že veľkí výrobcovia takýmto spôsobom maximalizujú svoje tržby. Keď sa vám predsa niečo pokazí po vypršaní záruky, kúpite si nový výrobok, a takto to ide stále dookola.

Je hneď niekoľko spôsobov, ako sa postarať o rýchly úpadok výrobku po vypršaní záruky. Podľa štúdie k tým najčastejším patrí napríklad výmena kovových súčiastok za umelohmotné, čím sa samozrejme výrazne skráti ich životnosť. Bežnou praxou výrobcov dnes už býva (najmä pri smartfónoch a tabletoch) skonštruovať výrobok tak, aby sa spotrebiteľ nedostal do jeho vnútra, a tým pádom si nemôže problematické súčiastky vymeniť. Následne, ak vyprší jej životnosť (napríklad batérie), vyprší tým životnosť celého výrobku. Obdobne sa vlastník produktu musí limitovať aj ďalším príslušenstvom, ktoré je kompatibilné iba s určitými modelmi predmetného produktu.

Extrémnou formou plánovaného zastarávania (alebo obsolencie) je, keď firma do svojho výrobku vopred nainštaluje termín jeho krachu. Na prvý pohľad sa môže zdať, že by to bolo príliš zložité, ale opak je pravdou. Jednoduchým príkladom sú pamäťové karty do telefónov a fotoaparátov, kde výrobcovia dokážu nastaviť akúsi kvótu (čiže počet) – čiže ak spotrebiteľ prekročí vopred stanovený limit, karta sa jednoducho pokazí a prestane slúžiť. Takýmto spôsobom niektorí výrobcovia prednastavujú aj krach tlačiarň či kávovarov.

Životnosť výrobkov sa bežne skrakuje aj v iných oblastiach, ako je elektronika. Vezmite si za príklad napríklad podrážky na topánkach z nekvalitnej gummy, ktoré sa predčasne odliepajú, ale k topánkam boli prilepené takým spôsobom, že sa nedajú vymeniť. Takže vymeniť treba celé topánky. Ďalším príkladom je aj bavlna, ktorej vlákna sú také krátke, že oblečenie vydrží omnoho kratšie.

Životnosť výrobkov – politikum alebo vec spotrebiteľa?

K úvahe nad touto témou ma priviedol jeden krátky spravodajský šot, v ktorom skupina amerických požiarnikov našla vo svojej požiarnej zbrojnici žiarovku, ktorú znalci odhadli ako storočnú. Požiarnici (asi iba z recesie) nechali túto správu kolovať po internete a spoločne s rodinnými príslušníkmi vystrojili storočnej, stále fungujúcej „pamätníčke“ malú oslavu, na ktorej sa skonsumovalo množstvo potravín s podstatne kratšou dobou životnosti. Zdá sa vám to ako science-fiction? Je však známe, že na začiatku výroby mnohých výrobkov stály vynálezy, ktoré síce často s nimi priamo nesúviseli, bez ktorých by však ale nemohli vzniknúť. S ich výrobou súviseli technológie, ktoré sa zachovali, ale aj také, ako napr. do dnes nenapodobiteľná kvalita farieb indických obradných látok, ktorých tajomstvo si ich výrobcovia odniesli so sebou. Spoločným menovateľom úsilia výrobcov bolo a mal by aj dnes byť výrobok, ktorý uľahčí prácu a zlepší kvalitu života človeka.

Toto základné zadanie, pod ktoré by sme sa všetci dokázali podpísať, sa prakticky končí masovou výrobou na začiatku 20. storočia, kedy už dochádza k čiastočnému nasýteniu trhu spotrebnými výrobkami a keď napr. v Amerike Fordovo zadanie pre jeho základný model automobilu bolo, aby si ho mohol dovoliť temer každý. Aj vtedy síce stála na počiatku výroby snaha o dokonalý výrobok, ale už v 20. rokoch sa začalo s programovanou obsolenciou (už vyššie spomínané účelové ovplyvnenie životnosti výrobku). Jedným z „priekopníkov“ zavádzania takýchto metód, ktorému sa vlastné výrobky, v tom čase prakticky nezničiteľné dámske pančuchy, zdali byť

príliš trvanlivými, bola firma Duppont. Jej, z hľadiska tvorby firemného zisku určite zdatní organizátori výroby „pochopili“, že kvalitné pančuchy sú síce dobrou reklamou, ale ako líder na trhu si môžu dovoliť vyrábať menej kvalitné, ktoré sa častejšie trhajú a preto aj „lepšie“ predávajú. A tak tí istí geniálni inžinieri tejto firmy, ktorí stáli u zrodu tohto vynálezu, ktorý zlepšil všetkým dámam kvalitu života a všetkým pánom poskytol oveľa vyššie estetické zážitky pri pohľade na pekne formované ženské nohy v pančuchách, dostali za úlohu, aby ich výrobok konečne začal púšťať očka. Na to, aby iní firemní konkurenti zostali konkurencie schopní, prebrali podobné metódy a netýkalo sa to iba tohto odvetvia. Zdá sa vám, že to bol v dejinách výroby ojedinelý jav a že je predsa nemožné, aby bolo v záujme výrobcu účelovo znižovať kvalitu svojich výrobkov?

Príkladov k dispozícii je bohužiaľ dostatok aj v súčasnosti. Svojho času uviedla firma Apple na trh, ako sa stalo už „dobrým“ zvykom, s podporou celosvetovej reklam(livej)nej kampane na trh svoj iPod. Je to vysoko sofistikovaný výrobok, od ktorého sa očakáva kvalita a životnosť. Životnosť? Iba v Amerike predaných 3 milióny kusov vykazovalo životnosť batérie cca. 18 mesiacov. Poviete si, nie je problém, vymeníte batériu a ide sa ďalej. Omyl! Firma batériu nevymieňa, treba si kúpiť nový iPod. Ak vás nepresvedčil ani tento príbeh, ponúkam klasiku. Bežne kolujú na internete návody, ako pomocou rôznych softvérov predĺžiť „účelovo nastavenú obsolenciu“ napr. tlačiarň. Zdá sa vám výraz „účelovo“ neprimeraný? Ako inak sa dá nazvať čip, ktorý je nainštalovaný na tlačiarňu, a ktorý po príslušnom počte skopírovaných strán, respektíve prevádzkových hodinách, vyradí tlačiareň z prevádzky.

Účelovo pozmeňovať „v prospech spotrebiteľa“ sa už naučili temer všetci výrobcovia. Predsa nechceme mať pračku, ktorá by prala 25 rokov. Nechceme výrobky, ako napr. žiarovku, ktorú súdruhovia z NDR predstavili v komunistických časoch na veľtrhu v Hannoveri, ako svetovú novinku v životnosti dúfajúc, že Západ sa o ňu pobije. Nepobil a ani firma z NDR už neexistuje. Chceme stále nové modely, inovácie a aj dizajnové kreácie. Do výrobkov sa už premietli prvky nesúvisiace priamo iba s ich úžitkovosťou, životnosťou a funkcionalitou ale hlavne v oblasti nových digitálnych médií a v oblasti štýlového, dizajnového výrobku máme ako konzumenti pocit, že spolu s ním dostávame ako pridanú hodnotu určitú výnimočnosť, ale zároveň aj akúsi spolupatričnosť v klube pre vyvolených, vlastníacich práve tento smart, či iný „fón“. Prečo potrebujeme zakúpením takéhoto tovaru zažívať akúsi slasť? Samozrejme, že je na nás vyvíjaný nátlak formou všadeprítomnej reklamy, s ktorou radi spolupracujú najväčšie ikony šoubiznisu, politiky, športu a kultúry, aby sme čoraz viac konzumovali, ťažko sa dá odolať, problém je ale okrem iného v tom, že už je nás na tejto zemi priveľa na to, aby sa tento vžitý konzumný model dal donekonečna logaritmovať. Je to smutné, ale je dokázané, že z hľadiska dostupných zdrojov je utopické, aby každý človek mohol mať auto. Práve vo výkladných skrinách konzumu obchodných centier je vidieť veľa, ale iba prostredníctvom mobilov komunikujúcich ľudí.

Robí spotrebiteľov toto konzumovanie skutočne šťastnejšími? Paradoxne pritom práve najdynamickejšie sa rozvíjajúce počítačové a digitálne odvetvie produkuje zariadenia, ktoré pomocou sociálnych sietí umožňujú virtuálnu komunikáciu miliónom osamelým prostredníctvom digitálnych zariadení, ako náhradu za reálnu sociálnu komunikáciu. Pritom tak, ako uvedené výrobky obsahujú z funkčného hľadiska nepotrebné nadstavby, neobsahujú náklady, ktoré by mali byť na dosiahnutie zmeny vžitého konzumného modelu zahrnuté v cene výrobku. Mám tu na mysli úplne jednoduché počty, bez potreby vyššej matematiky alebo dôkladnej znalosti ekonomických vied. Veď sa dá predsa ľahko spočítať, že výrobok s vyššou životnosťou treba menej krát často recyklovať ako jeho „obsolencne“ oklieštené klony a teda menej krát často ho treba prepravovať. Musíme akceptovať, že recyklácia a doprava nie sú zadarmo. Existujú výpočty, že ak by v cene dopravy tovarov boli zahrnuté všetky dopady na životné prostredie, respektíve to, že prírodné zdroje, ktoré sa na tieto logistické výkony spotrebúvajú, sú konečné a neobnoviteľné (ropu, uhlie

a zemný plyn vytvorila príroda a jej objem, ktorý sa dá vyťažiť, je konečný), boli by dopravné náklady dvadsaťkrát vyššie.

Giganti svetového obchodu by určite argumentovali, že oni už majú politiku „priateľstva“ ich výrobkov so životným prostredím integrovanú do firemnej politiky, ba dokonca by niektorí tvrdili, že sú na tomto poli priekopníkmi (ako napr. spoločnosť Apple). Potom by sa ale nemohlo stať, že odpad z tejto produkcie, tu mám na mysli hlavne vyradené počítačové a iné elektrotechnické zariadenia končia v obrovských nekontrolovateľných množstvách na často anonymných skládkach tretieho sveta. Slovo obrovské tu vôbec nie je nadnesené, veď len v Ghane, v okolí mesta Acra, na kedysi krásnom toku miestnej rieky, ktorá iba nedávno, ako spomínajú miestni, bola rajom pre rybolov a kúpajúce sa deti, je dnes spustošená mesačná krajina s haldami elektronického odpadu. Toto elektronické smetisko je importované zo západného sveta a morálne je ospravedlňované mottom „preklopenia technologickej medzery medzi vyspelým a tretím svetom“ a určite sa medzi vývozcami takéhoto tovaru nájdú takí, ktorí sú skutočne presvedčení, že je to prospešné.

Tento „export“ je ale nezriedka colne deklarovaný ako funkčné zariadenia. V skutočnosti tvoria ako tak fungujúce hardvéry iba zlomkovú časť dodávky. Úžitkovú hodnotu takéhoto „preklopenia“ si môže každý sám preveriť na dostupných stránkach You Tube, kde je vidieť, ako sa miestni obyvatelia dychtiví po počítačovom vzdelaní brodia po pás v odpade a snažia sa zo zvyškov povytŕhať aspoň kúsky cenného kovu, ktorý môžu predat' a zabezpečiť si tak „závideniahodnú“ budúcnosť. Väčšinu týchto „zlatokopov“ tvoria deti, ktoré podpaľujú celé zväzky káblov obalených v umelej hmote, aby po ich spečení získali kov pre zberné suroviny. Údolím tohto kedysi krásneho kraja sa valí hustý štiplavý dym a z jeho inhalácie majú deti zdravotné ťažkosti. Že Ghana nie je jedinou krajinou, kde sa ukladá elektronický odpad výrobkov, v ktorých cene nebola premietnutá cena recyklácie a dopravy s prihliadnutím na obsolenciu, vidieť na skúsenostiach Indie, kde na ďalšom používaní takýchto opravených výrobkov vznikol doslova celý priemysel zamestnávajúci státisíce ľudí. Títo nerobia v podstate nič iné iba to, že sa, aj keď iba z núdze, snažia predlžovať životnosť našich vyhodnených zariadení, ktorým bola cielene a programovo „upravená“ doba životnosti. Keďže sa tento „výpredaj“ osvedčil, neobmedzil sa iba na elektronický odpad, ale čulo si týmto smerom razia cestu aj ostatné nadnárodné odvetvia štedro dotované aj EÚ formou napr. kvót CO₂ a za výdatnej pomoci skorumpovaných politikov v príslušných krajinách, ktorí vám za malú províziu, ktorá sa zväčša nazýva lobbing, spraví smetisko z akejkoľvek oázy, v ktorejkoľvek krajine na svete. Núdza robí vynachádzavým a ešte neuplynulo až tak veľa času, aby sme si z čias budovania svetlejších zajtrajškov nepamätali vynachádzavosť našich vlastných ľudí, vyplývajúcu z nedostatku tovaru priemyselnej spotreby. Spomeňme rôzne bizarné svojpomocné úpravy malotraktorovej techniky, ktorá vtedy behala po poliach, až po podomácky upravované zariadenia, z ktorých neskôr vzišli aj niekoľkí súčasní významní výrobcovia hifi techniky.

Z toho, čo bolo doteraz uvedené a čo stojí v názve tohto príspevku je nesporné, že dosiahnutie predĺženia životnosti výrobkov je verejným záujmom nás všetkých a je teda politikou (t.j. politika = vec verejná). Robiť si ďalekosiahle ilúzie o tom, že politici sú tými, ktorí budú prvými zástancami nevyhnutne potrebnej novej protikonzumnej politickej stratégie je naivné do tej miery, do akej sú obľetovaní neidentifikovateľnými lobistickými skupinami najvplyvnejších kruhov reprezentovaných nadnárodnými spoločnosťami, ktorých výrobné – obchodné stratégie a moc stoja a padajú na neúmernom zväčšovaní konzumu a ktorí sú do veľkej miery s týmito previazaní (viď rozsiahle nadnárodné impériá novodobých mogulov s menami Bush, Berlusconi, Putin a iní). Potom si stačí iba vypočítať krízové stratégie nemeckej kancelárie p. Merkelovej a jej podobných spasiteľov o tom, že zvýšenie spotreby je základom pre ďalšiu rast (už sa nehovorí, že udržateľné iba infláciou) alebo bežné ekonomické hodnotenia, ktoré sa vlastne ani jedno nezaobíde bez sloganu: „Zvýšte konzum, zvýši sa rast!“

Niežby podobné ciele smerujúce k obmedzeniu konzumu a tým aj sekundárnej ochrane životného prostredia nemali v agende niektoré politické subjekty, napr. tak zvaných Zelených, ktorých politická činnosť sa začala razantnejšie presadzovať v 70. rokoch minulého storočia, ale z ich často vynútenej politickej atomizácie v rámci politického spektra alebo z potreby koaličného spojenectva kvôli vlastnému parlamentnému prežitiu, vyplynula znížená radikálnosť ich požiadaviek a vplyvu. Keď ich požiadavky a formulácie aj boli dostatočne razantné a radikálne, tak trvalo narážali a narážajú na neochotu väčšinového obyvateľstva, ktoré je zvyknuté rozmýšľať a žiť konzumne, pretože veľká časť zelenej agendy núti nás všetkých vzdať sa, napr. cenového komfortu z konzumu fosílnych, respektíve jadrových technológií a so stratou tejto exkluzivity prejsť na obnoviteľné zdroje. Snáď si všetci uvedomujeme, že takýto prechod z výsostne konzumného, iba zisku, ako najvyššej inštancii podriadeného spôsobu výroby, predaja a života ako takého na prioritne nekonzumné myslenie, bez potreby „obsolenejšej“ manipulácie si vyžaduje občianske, spotrebiteľské, politické, ba priam ideologické korektúry vo vzťahu k modelom spotreby.

Že takáto snaha o zmenu je možná aj napriek „ideologicky“ rozdielnym záujmom týchto zoskupení, je príklad cieleného masového pôsobenia zo strany občanov formou občianskych, spotrebiteľských združení a fór spotrebiteľov na výrobcov, ale aj na štátne inštitúcie, ako napr. SOI a použitie modelového úsilia týchto skupín, na dosiahnutie uvedeného cieľa tak, ako bolo dosiahnuté napr. v oblasti výrobcami nie vždy samozrejme poskytovanej záruky na kvalitu výrobkov a ich životnosť, kde sa iba vytrvalo prebiehajúcim dialógom ale aj bojom o svoje záujmy podarilo u veľkej časti z nich stanoviť aspoň základná záruka parametrov kvality a životnosti výrobkov. Urobiť takúto zmenu v našom spotrebiteľskom myslení nebude jednoduché, pretože si vyžiada aj radikálne prístupy a zásahy, lebo je treba urobiť skokovú zmenu. Na inú evolučnú cestu naša zemeguľa už nemá čas. Najväčším problémom aj v súčasnosti je cenová konkurencia klasicky a ekologicky vyrobených porovnateľných výrobkov a energií.

Z hľadiska klasických komparačných metód napr. na ziskovosť, ale aj iných neekonomických napr. výhrevnosť môžu v segmente obnoviteľných energií tieto iba ťažko konkurovať s fosílnymi technológiami a aj preto je v posledných rokoch vidieť enormnú snahu o ovládnutie takýchto nálezísk (viď. napr. snaha Číny o odkúpenie austrálskych povrchových uhoľných dolov a iné). Pokiaľ je pri získavaní energetických surovín, okrem energetickej bezpečnosti a snahy o dostupnosť pre občana najvyšším kritériom iba snaha o ziskovosť takéhoto podnikania, majú obnoviteľné energie malé šance. Treba si však uvedomiť, že objem fosílnych zdrojov je raz a navždy daný a konečný. Reštrukturalizovať celé výrobné odvetvia určite nie je jednoduché. Sú však už na svete príklady toho, ako sa to podarilo. Vo Švajčiarsku existuje textilná firma ktorá, hoci doteraz nebola v procese svojej výroby z hľadiska životného prostredia pod tlakom normatívnych obmedzení, sama sa prostredníctvom svojho vedenia rozhodla, že pri svojej výrobe prestane aplikovať zavedené postupy, pri ktorých bolo nutné používať temer tri stovky rôznych chemických látok zaťažujúcich životné prostredie a nahradila ich zhruba tridsiatimi, ktoré sú voči životnému prostrediu priateľské, ba dokonca išla vo svojom úsilí tak ďaleko, že ako vzor si zobrala prírodu, v tomto prípade strom, ktorý keď aj produkuje odpad napr. hnijúce listy, tento dokáže príroda sama recyklovať. Výsledkom takéhoto úsilia je, že jeden z produktov ich výrobného spektra – kobercové látky, majú takú biologickú kvalitu, že by ste ich mohli jesť. Bohužiaľ tam neuvádzali nutričnú hodnotu a chuť.

Záverom by som sa rada dostala aj k žiarovke z úvodu; vnuk pána Phillipsa, potomok rodinného elektronického impéria sa rozhodol, že bude vyrábať žiarovku, ktorá bude mať vo svojom technickom zadaní životnosť dvadsaťpäť rokov. Všetci sme spotrebitelia a ako takí nemáme radi revolučné zmeny. Existuje však celé jedno priemyselné odvetvie, v ktorom sa dosiahla radikálna zmena vo výrobe iba prostredníctvom cieleného spotrebiteľského správania sa. Na

priemyselnej výrobe potravín stojí výživová základňa každej spoločnosti. Je teda samozrejmé, že aj táto je vystavená tlaku všetkých zákonitých, ale súčasne aj špecifických podmienok, ako aj obrovskému boju o odbyť, cenu atď. a to predovšetkým preto, lebo túto úlohu dnes už temer celkom prebral súkromný sektor. Napriek tomu, že sa tu doslova a do písmena vedie celosvetová globalizačná potravinová vojna a že potravinárske koncerny samotné nepreukázali v dôsledku vyšších obstarávacích cien žiadnu snahu o jej vznik a následnú podporu, vznikol prakticky za jej „humnami“ nový segment výroby biologických potravín.

Na začiatku vznikali v malých, väčšinou rodinných farmách a osveťa týchto výrobkov bola nízka, ceny exkluzívne a aj celá táto komunita bola a u niektorých je do dnes považovaná za akúsi čudáčku. Až keď sa dostalo do všeobecného povedomia, že konzumácia takto vyrobených potravín prináša okrem zníženia záťaže na životné prostredie aj zníženie obsahu toxických látok v tele a tým aj významné povzbudenie imunitného systému tak potrebného v boji proti hlavným civilizačným chorobám, nastal aj tu predajný boom, ktorý vykazuje trvalý skokový rast. Začalo to malými farmami, pokračovalo to, ako napr. vo Francúzsku neformálnymi farmárskymi komunitami, ktoré svojim farmárom platia rok dopredu, podľa svojich objednávok a počtu (zabránenie nadprodukcie a tým dodatočnej záťaži životného prostredia) za v budúcom roku odobraté biopotraviny. Ako bonus navyše je tu priateľské stretávanie sa v rámci komunity, podpora výroby tradičných odrôd, ktoré sa veľkovýrobe nezdajú byť výrobne príťažlivé a ktoré temer vymizli z jedálneho lístka (Koľko odrôd, napr. zemiakov, ponúkajú „reťazce?“), možnosť priameho kontaktu s výrobcom (mimochodom viete kto je to TESCO, AHOLD, Nescafé a podobne) a ide to až tak ďaleko, že sa môžete osobne zoznámiť s úžitkovým zvieratkom, ktoré má skončiť na vašom stole a v prípade, že sa pri rodinnom výlete na „vašu“ biofarmu stane miláčikom vašich detí, môžete sa stať vegetariánom.

V prvopočiatkoch svojho vzniku nepredstavovala a ani dnes nepredstavuje bioprodukcia zničujúcu konkurenciu a hrozbu pre zavedených prominentov trhu. Iba pod tlakom spotrebiteľského dopytu, tejto jedinej manne, ktorej rozumejú, začali tento tovar ponúkať, aj keď zo začiatku bojazlivo. U tých najväčších hráčov na trhu ako napr. Coca Cola, ktorí sú známi tým, že zvykli obsadiť trhové prostredie príslušnej krajiny ešte skôr, ako to stihla armáda ich rodnej vlasti a u ktorých si môžete byť istí, že im neuniklo, že biopredaj sa za desať rokov desaťnásobne zvýšil, je bio, čuduj sa svete, = životný štýl a za pomoci tých istých klaunov konzumu súčasného šoubiznisu, kultúry, politiky a športu, ktorí sa na nás vyškierajú zo všetkých médií nás presviedčajú: „Kupujte bio!“ V tomto prípade som za!

Verte, že ak našim spotrebiteľským tlakom presvedčíme podobné firmy, že sa im oplatí predávať bio, stlačia ceny aj u prvovýroby a bio nebude iba luxus. Táto krátka exkurzia do sveta biopotravín bola potrebná na demytologizovanie všemocných nadnárodných zoskupení, na spochybnenie ich sily a vplyvu a na demonštrovanie účinnosti spoločných postupov aj malých občianskych združení.

Záver

Téma zvýšenia životnosti výrobkov sa z hľadiska programového záujmu súčasných politických strán javí byť marginálnou, pre ne nezaujímavou a vyzerá byť zdanlivo jednoznačne témou pre spotrebiteľa.

Nebude a určite nie je jednoduché presvedčiť nás spotrebiteľov.

Možno sa ale časom na niektorých výrobkoch dočkáme označenia, podobne ako na škatuľkách od cigariet pri oznamoch pre fajčiarov: Programovo znížená obsolencia tohto výrobku nás môže všetkých zabiť!

Zoznam použitej literatúry

- [1] Prieskum Eurobarometra. „Attitudes of europeans towards building the single market for green products“ (Názory Európanov na vytváranie jednotného trhu pre ekologické výrobky), Európska komisia, Flash 367, júl 2013.
- [2] LIBAERT Thierry, HABER Jean-Pierre. Európsky hospodársky a sociálny výbor: CCMI/112 – Životnosť výrobkov a informácie pre spotrebiteľov, Brusel – stanovisko zo dňa 17.10. 2013

Kontakt

Mgr. Ľubica Krempová

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: lubica.krempova@gmail.com

VYBRANÉ ASPEKTY SOCIÁLNÝCH PROBLÉMOV ČĽR PLYNÚCICH ZO SYSTÉMU ČÍNSKEHO ŠKOLSTVA

Ing. Michaela Kuchyňková

Abstrakt

Článok sa venuje jednej zo súčasných výziev pre sociálnu stabilitu v Číne, a to konkrétne problematike nerovnosti. Jej príčiny článok analyzuje v súvislosti s politikou Hukou, ktorá v súčasnosti vytvára vrstvu obyvateľstva vypadávajúcu zo systému sociálneho zabezpečenia. Túto vrstvu tvoria migrujúci pracovníci, ktorí v prevažnej väčšine odchádzajú za prácou a lepším zárobkom z vidieckych oblastí do tých mestských. Deti týchto migrujúcich pracovníkov však kvôli ich statusu nemajú rovnaké príležitosti pre kvalitné vzdelanie ako ich meststí rovesníci, čím je zároveň determinovaný aj ich budúci spoločenský status. Toto predurčenie socioekonomických možností obyvateľov podľa ich Hukou a len malá možnosť ich ovplyvniť, považujeme za faktor možnej eskalácie spoločenského napätia, ktorého rozmery je zložité predpovedať.

Kľúčové slová: Čína, Hukou, migrácia, bezpečnosť

Abstract

The paper deals with one of the current challenges to social stability in China, namely the issue of inequality. The author analyzes the causes of inequality in relation to the Hukou policy which is the reason why there is part of the population that is being excluded from the social security system. This part consists of migrant workers who migrate to find work and better earnings from rural areas to the city. The children of these migrant workers don't have equal opportunities for quality education as their urban peers because of their status which is determining their future social status. The author argues that this predestination of socio-economic opportunities by the Hukou and only a little opportunity to influence them is a factor of possible escalation of social tensions.

Key words: China, Hukou, migration, security

Úvod

Čína hrá v politických i ekonomických vzťahoch súčasného sveta výnimočnú úlohu. Jej špecifický prístup k zahranično-politickým otázkam a unikátny ekonomický vývoj zamestnávajú analytikov po celom svete čoraz viac. Ekonomický zázrak, nálepka, ktorou bývajú posledné dekády čínskeho vývoja označované, však pomaly stráca na význame. Čínska ľudová republika zrejme dosiahla maximálny limit svojho rastu, čo malo za následok, že predstavitelia Čínskej ľudovej strany boli nútení pristúpiť k opatreniam meniacim nielen hospodársku štruktúru krajiny, ale aj jej environmentálnu a spoločenskú dimenziu. Výsledkom má byť opätovný rast Číny, prinášajúci viac kvality na úkor kvantity v ekonomickom prostredí, lepšie životné podmienky pre čínskych obyvateľov, a to aj vo vzťahu ku kvalite životného prostredia. V neposlednom rade prebieha snaha o „očisťovanie“ čínskej strany ako takej, spolu so zvyšovaním jej dôveryhodnosti u obyvateľstva. Aj napriek týmto snahám je však proces transformácie postavený pred rad výziev, ktoré ohrozujú socioekonomickú i politickú stabilitu krajiny. Témou tohto článku je práve jedna z týchto výziev. Analyzuje súvislosti a príčiny potenciálneho budúceho spoločenského napätia, ktoré možno očakávať v dôsledku nerovnosti objavujúcej sa v sfére čínskeho vzdelávania. Ako článok vysvetľuje, úroveň vzdelania je v Číne jedným z hlavných (ak nie hlavným) determinantom kvality života jej obyvateľstva, a tiež určuje ich socioekonomický status. Vzdelanie však nie je verejným

statkom, ku ktorému majú všetci Číňania rovný prístup. Okrem značných odlišností v kvalite školských zariadení, medzi oblasťami mestskými a vidieckymi, hrá dôležitú úlohu aj územná príslušnosť Číňanov, ktorá v týchto oblastiach prideliuje obyvateľom (miestnym i cudzím) status umožňujúci navštevovať len niektoré druhy školských zariadení. To, aké následky má táto segregácia obyvateľov v Číne na životy čínskych migrujúcich pracovníkov, a aké sú jej možné dopady na stabilitu krajiny, je predmetom tohto článku. Uvedomujeme si významnosť vplyvu špecifických kultúrnych charakteristík na spoločenské správanie ľudí, a to najmä v súvislosti s ich prístupom k vlastnej pozícii v spoločenskom usporiadaní. Tento faktor je významný najmä v čínskej kultúre, ovplyvnenej filozofiou Konfucianizmu. Tieto vplyvy však v článku nerozoberáme a abstrahujeme teda od fyzikálneho pozadia Číňanov. V 21. storočí ho nepovažujeme za rozhodujúce pri formovaní ich správania sa voči ich spoločenskému postaveniu.

1 Charakter čínskeho školského systému

Systém školstva v Číne predstavuje z európskeho pohľadu výnimočne kompetitívne prostredie. Zároveň býva často poukazované na nízku mieru zapojenia kreativity a inovácie do výučby. Aj v čínskom prostredí však dochádza ku kritike systému memorovania, ktorý je už tradične v edukačnom systéme dominantným. Hoci možno menovať viaceré problematické stránky tohto systému, všetky vo výsledku vedú k veľkému tlaku na čínskych študentov, a to od školských zariadení najnižšieho stupňa až po úroveň vysokého školstva.

Čínsky systém školstva je podobný tomu európskemu v rozdelení úrovní, a povinnej školskej dochádzke. Študenti by mali absolvovať 6 rokov štúdia na základnej škole a následne tri roky nižšej strednej školy, čo je ekvivalentom povinnej 9ročnej školskej dochádzky na Slovensku. Následne majú možnosť nastúpiť na stupeň vyššej strednej školy (opäť trojročný) a ďalej na vysokoškolské, univerzitné štúdium.¹ Výkon, ktorý študent podáva na každom z úrovní štúdia determinuje kvalitu školy, ktorú môže navštevovať vo vyššom stupni štúdia. To najlepšie demonštruje skúška, ktorú absolvujú tí študenti, ktorých zámerom je pokračovať v štúdiu a nastúpiť na niektorú z vysokých škôl. Táto skúška sa nazýva *Gaokao* a každoročne ju podstupujú študenti v rovnaký čas počas troch dní celej Číne. Pozostáva z hlavných predmetov (3 povinných – matematika, čínština a cudzí jazyk a ďalších predmetov prírodných a humanitných vied), na ktoré príprava pozostáva zo značného objemu učiva, ktoré je nutné zvládnuť najmä prostredníctvom memorovania. Na nezdravý psychologický tlak vyvíjaný na študentov upozorňuje množstvo čínskych i zahraničných odborníkov a stále častejšie sa ozývajú aj hlasy samotných čínskych študentov. Tento jav bol zároveň predmetom mnohých dokumentárnych snímok a reportáží zahraničných médií.²

Aj napriek tlaku na študijný výkon Číňanov však nemožno tvrdiť, že by bol tento systém, podľa meritokratických pravidiel, spravodlivý, a teda poskytujúci viac výhod študentom s lepšími výsledkami, a naopak, postihoval tých, ktorých snaha je menšia. Významným determinantom pre možnosť čo najlepšieho vzdelania je kvalita navštevovaného školského zariadenia. Existujú obrovské rozdiely medzi školami vidieckymi, a tými v mestských oblastiach. V každom obvode existuje istá hierarchia medzi školami každej úrovne, a z nej samotnej už vyplýva istá predurčenosť ich študentov. V praxi to znamená, že šanca pre študentov zariadenia nižšej kvality na vidieku získať miesto v škole vyššieho stupňa vyššej kvality, je len veľmi málo pravdepodobná. Významnú rolu tu zohráva aj miesto registrovania, tzv. *Hukou* a ekonomické zázemie rodiny.

¹ Ďalšou možnosťou je nastúpiť na praktickú odbornú školu zameranú na konkrétne profesie či zručnosti.

² Napríklad šesťdielny dokumentárny snímok od BBC - *Chinese School*, alebo dokumentárny film o čínskom vzdelávacom systéme *One In A Billion* od autora Kevin Wang.

Na čo by sme však v súvislosti s dosahovaním kvalitného vzdelania Číňanov radi upriamili pozornosť, je podmienenosť získania významných postov absolvovaním vysokých škôl a univerzít nachádzajúcich sa na predných priečkach celočínskeho hodnotenia. Pravidelne sa na prvých miestach ocitajú univerzity z Pekingu a Shanghaia. Veľavravným údajom je podiel absolventov Univerzity Tsinghua na celkovom počte popredných vodcov krajiny Komunistickej strany Číny.³ Zároveň je pre Číňanov zaistenie si vhodného vzdelania cesta ako sa vyhnúť náročným prácam v stavebníctve a v továrňach, v ktorých pracovné podmienky nie sú z európskeho pohľadu vyhovujúce. Európskym štandardom nezodpovedajú nielen z hľadiska bezpečnosti, ale ani z hľadiska ohodnotenia, či nároku na oddych. Nevyhovujúce pracovné podmienky sa stali predmetom kritiky viacerých zahraničných autorov a organizácií.⁴

1.1 Hukou ako determinant kvality vzdelania

Ako už bolo naznačené na predchádzajúcich riadkoch, v Číne zohráva miesto narodenia dôležitú úlohu pri determinácii ich budúceho života, a to vo väčšej miere ako je to v európskych podmienkach. Konkrétnejšie možno hovoriť o registrácii obydlija, takzvanom Hukou, ktorého pôvod je v roku 1958. Každý Číňan týmto „vnútroštátnym pasom“ disponuje, a ten mu slúži, medzi iným, aj na zaistovanie základných sociálnych a ekonomických statkov a služieb vzťahujúcich sa k danej oblasti.⁵ Do týchto statkov a služieb spadá bývanie, poskytovanie zdravotnej starostlivosti, rôzne druhy sociálneho poistenia, dôchodkového sporenia a v neposlednom rade aj využívanie školských zariadení. Treba však upozorniť na odlišnosti v úpravách tohto systému v jednotlivých provinciách. Z hľadiska určitej miery autonómie, ktorou disponujú provinčné vlády, sa zároveň rôznia pravidlá pre využívanie Hukou v oblastiach mimo tej registrovanej. Pre mnohých Číňanov však systém Hukou predstavuje veľký problém – a to najmä u tých, ktorí migrujú za prácou a lepšími životnými podmienkami mimo oblasť svojho pôvodu.

Fenomén čínskych migrujúcich pracovníkov vytvára vrstvu obyvateľov, ktorí častokrát aj motivovaní finančným zabezpečením svojich detí, sú postavení pred rozhodnutie, či svojich potomkov vziať do urbárnych oblastí so sebou, alebo sa na kratší, či dlhší čas odlúčiť a nechať ich výchovu na blízkych, zväčša starých rodičov. V mnohých prípadoch sú oporným bodom tohto rozhodovania možnosti vzdelávania pre svoje deti. Tie však nie sú pre deti z agrárnych oblastí veľmi vyhovujúce ani v jednom z prípadov. Školy vo vidieckych oblastiach kvalitatívne zaostávajú za mestskými školami, a to rovnako v počtoch profesionálnych učiteľov na žiaka, ako aj materiálnym vybavením školy, a školskými pomôckami, ktorými disponujú. V prípade odlahľých vidieckych osídlení býva problémom i neexistujúca vyhovujúca infraštruktúra, čím je deťom znemožnená samotná pravidelná doprava do školských zariadení. Pri snahe nájsť dieťaťu miesto v mestskej škole, mimo jeho oblasti Hukou, deti často narážajú na komplikácie (finančného a iného

³ Napríklad štvrtá generácia vodcov pozostávala v rámci Politbyra zo štyroch absolventov Tsinghua (z 10 členov), vrátane Hu Jintao. V rámci súčasnej generácie vodcov je to najmä Xi Jinping a Chen Xi. Viac na: BO ZHIYUE. 2015. *The Rise of a New Tsinghua Clique in Chinese Politics*. In: The Diplomat [online] 27.4.2015 (cit. 5-6-2015) Dostupné na: <http://thediplomat.com/2015/04/the-rise-of-a-new-tsinghua-clique-in-chinese-politics/>

⁴ SMYTH, R, NIELSEN I. 2008. *Migration And Social Protection In China* [e-book]. Singapore: World Scientific Publishing Company.

⁵ LI, LIU, TANG, et al. 2014. Spatial-temporal Patterns of China's Interprovincial Migration, 1985–2010. In: *Journal of Geographical Sciences*.

MEYERHOEFER, CHEN. 2011. The effect of parental labor migration on children's educational progress in rural china. In: *Review of Economics of the Household*

charakteru), ktoré ich donútia navštevovať školu pre migrantov, prípadne si priplácať v škole súkromnej.⁶ Deti ani tu však nedostávajú takú kvalitu vzdelania, ako miestne deti.

Deti migrantov zároveň čelia problémom pri absolvovaní skúšok Gaokao. Tie musia študenti absolvovať v mieste svojho Hukou, a teda v škole, v ktorej mohli byť odlišné učebné osnovy a študijné materiály, čím sa študenti ocitajú v konkurenčnom prostredí, v ktorom sú znevýhodnení práve svojim predchádzajúcim vzdelaním. V neposlednom rade hrá úlohu nejednotný prístup univerzít a vysokých škôl k jednotlivým provinciám a školám. Študent, ktorý ako migrant z vidieka študoval v mestskej škole, sa pri návrate na jeho miestnu školu môže stretnúť s nutnosťou získania vyššieho minimálneho počtu bodov, ako by tomu bolo na jeho mestskej škole. Takto dochádza k niekoľkonásobnému znevýhodňovaniu detí migrantov v súvislosti s ich prístupom ku kvalitnému vzdelaniu, a teda aj k možnosti zaistenia si úspešnej budúcej pracovnej kariéry.

Spomínané negatívne dôsledky migrácie rodičov za prácou spôsobujú podľa štúdií viacerých autorov psychologické problémy najmä u detí, ktorých výchova je na určitú dobu prenechaná blízkym.⁷ Autori sa zhodujú na pozitívnom vplyve remitencií na rodinu, avšak tie pokrývajú psychologickú ujmu detí len z určitej časti, ktorú sa viacerí autori snažili i kvantifikovať.⁸ Zároveň bol preukázaný aj negatívny dopad odlúčenia detí od rodičov na ich študijné výsledky a stupeň dosiahnutého vzdelania.⁹

2 Interné migračné toky ČĽR

Podľa údajov zo sčítania obyvateľstva v roku 2010 bol počet Číňanov žijúcich mimo oblasti svojej registrácie Hukou viac ako 260 miliónov.¹⁰ Profily provincií a oblastí, z ktorých odchádza najväčší počet obyvateľov za lepšími príležitosťami k zárobku, majú viacero spoločných znakov. V prvom rade ide o ekonomicky zaostalejšie oblasti, ktoré sú charakteristické agrárnou produkciou a zároveň nižšou životnou úrovňou. Migračný odlev z provincií je závislý aj na vzdialenosti a vzájomnej polohe od ekonomicky vyspelejších provincií. V prípade východných provincií je táto ich výhodná pobrežná poloha lákavá pre obyvateľov im blízkych vnútrozemských provincií. Ďalší významný presun pracovníkov prebieha medzi provinciami severovýchu Číny, a zároveň je vysoký odlev migrantov z vnútorných provincií do tých západných, a to najmä do provincie Xinjiang. Ďalším charakteristickým znakom provincií s vysokým migračným odlevom je relatívne nízka úroveň gramotnosti (nižšia v porovnaní s ostatnými provinciami). S tou sa viaže aj viacero ďalších indikátorov kvality vzdelania, ktoré majú pomerne negatívne interpretácie. Medzi tieto indikátory patrí aj počet učiteľov na žiaka, počet školských zariadení na žiaka, a tiež ukazovatele ako podiel detí zapísaných na jednotlivé stupne vzdelania k celkovému počtu detí v danej oblasti.

V súlade so spomínanými charakteristickými črtami je aj oficiálne poradie provincií s najvyšším prílevom a odlevom migrantov. *Tabuľka 1* znázorňuje prvých a posledných 10

⁶ MEYERHOEFER, CHEN. 2011. The effect of parental labor migration on children's educational progress in rural china. In: *Review of Economics of the Household*

SHUANG, ADAMS, ZHIYONG, et al. 2013. Parental migration and children's academic engagement: The case of China. In: *International Review of Education*.

⁷ YAO, PFEIFENG, TREIMAN. 2012. Migration and Depressive Symptoms in Migrant-sending Areas: Findings from the Survey of Internal Migration and Health in China. In: *International Journal on public Health*

SHUANG, ADAMS, ZHIYONG, et al. 2013. Parental migration and children's academic engagement: The case of China. In: *International Review of Education*

⁸ YAO, PFEIFENG, TREIMAN. 2012. Migration and Depressive Symptoms in Migrant-sending Areas: Findings

⁹ MEYERHOEFER, CHEN. 2011. The effect of parental labor migration on children's educational progress in rural china. In: *Review of Economics of the Household*, str. 393

¹⁰ National Bureau of Statistics. 2010. *Tabulation on the 2010 Population Census of the People's Republic of China*. China Statistics Press. [online] 2010 (citované 10-6-2015) Dostupné na: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/CensusData/rkpc2010/indexch.htm>

provincií z pohľadu prílevu a odlevu vnútorných migrantov. Z tabuľky vidieť, že najatraktívnejšími sú dlhodobo provincie východného pobrežia, pričom zdrojovými oblasťami migrantov sú ich susediace provincie. Medzi rokmi 2005 a 2010 boli medzi provinciami s negatívnym čistým migračným prírastkom provincie Anhui, Jiangxi, Hunan, Hubei, Henan, Guangxi, Sichuan a Guizhou, pričom provincie s najvyšším odlevom migrantov susedia práve s najrozvinutejšími oblasťami juhovýchodných pobrežných provincií ČĽR.¹¹ Provincie, ktoré naopak v skúmanom období zaznamenali najvyšší pozitívny migračný prírastok, boli najmä Shanghai, Beijing, Guangdong, Zhejiang a Jiangsu.¹²

Tabuľka 1 Desiatka provincií s najväčším interným migračným odlevom (červené) a najväčším interným migračným prílevom (zelené)

2000 - 2005	2005 - 2010		2000 - 2005	2005 - 2010	
GUANGDONG	GUANGDONG		SICHUAN	ANHUI	
ZHEJIANG	ZHEJIANG		ANHUI	HENAN	
JIANGSU	SHANGHAI		HENAN	SICHUAN	
SHANGHAI	JIANGSU		HUNAN	HUNAN	
BEIJING	BEIJING		HUBEI	HUBEI	
FUJIAN	FUJIAN		JIANGXI	JIANGXI	
SHANDONG	TIANJIN		GUANGXI	GUANGXI	
TIANJIN	SHANDONG		GUIZHOU	GUIZHOU	
SICHUAN	LIAONING		GUANGDONG	HEBEI	
HEBEI	HEBEI		CHONGQING	SHANDONG	
LIAONING	HUBEI		JIANGSU	JIANGSU	

Vlastné spracovanie. Zdroj: LI, LIU, TANG, et al. 2014. Spatial-temporal Patterns of China's Interprovincial Migration, 1985–2010. In: Journal of Geographical Sciences. 2014, 24(5). S. 907-923

Tabuľka 2 znázorňuje prehľad o charakteristických črtách z pohľadu vzdelanosti, gramotnosti a ekonomickej situácie provincií, ktoré zaznamenávajú najvyšší prílev a odlev migrantov. Prvých päť provincií, ktoré sú najčastejšou destináciou čínskych interných migrantov, zaznamenáva stupeň urbanizácie nižší ako je celočínsky priemer. Spomedzi týchto má najväčší podiel vidieckeho obyvateľstva Jiangsu, a to konkrétne 37 %, čo je stále o 11,5 percentuálnych bodov menej ako provincia Hubei, ktorá má tento podiel najnižší spomedzi provincií s najväčším odlevom migrantov. Provincie, ktoré sú hlavným cieľom migrantov zároveň zároveň zaznamenávajú vyššie hodnoty HDI (Indexu Ľudského Rozvoja) a HRP (Hrubého Regionálneho Produktu) ako provincie, z ktorých je odlev migrantov najvyšší. Indikátory gramotnosti a vzdelania (podiel zápisov na vysokoškolský stupeň vzdelania) sú opäť omnoho priaznivejšie u pobrežných provincií¹³. Zaujímavé sú spomínané ukazovatele u pobrežných provincií, ktorých podiel vidieckeho obyvateľstva je nad 30 % (Zhejiang, Guangdong a Jiangsu). Zhejiang a Jiangsu majú spomedzi päťice najvyšší podiel negramotného obyvateľstva (dvojnásobný oproti zvyšným trom) a spolu s provinciou Guangdong majú najnižšie HDI, HRP a tiež percentuálny podiel zápisov na vysokoškolské vzdelanie. Opačný vývoj indikátorov možno pozorovať u provincie Hubei, ktorá má

¹¹ LI, LIU, TANG, et al. 2014. Spatial-temporal Patterns of China's Interprovincial Migration, 1985–2010. In: *Journal of Geographical Sciences*.

¹² LI, LIU, TANG, et al. 2014. Spatial-temporal Patterns of China's Interprovincial Migration, 1985–2010. In: *Journal of Geographical Sciences*.

¹³ V súvislosti s indikátormi gramotnosti možno pozorovať významné rozdiely medzi hodnotami u žien a mužov. V prípade provincie Zhejiang je podiel negramotných žien 7,77 %, zatiaľ čo mužov len 2,55 %. V prípade provincie Sichuan tvorí tento rozdiel až 7,1 percentuálnych bodov a u provincie Anhui je to až 8,46 percentuálnych bodov.

spomedzi päťice provincií s najvyšším odlivom migrantov najnižší podiel vidieckeho obyvateľstva. Spomedzi päťice má Hubei najvyšší podiel zápisov na vysokoškolský stupeň štúdia, HDI aj HRP. Z údajov teda vyplýva zjavná väzba medzi ekonomickou rozvinutosťou, vzdelanosťou, vidieckym zastúpením a prílevom, resp. Odlivom migrantov z provincií. Provincie s vyššou mierou urbanizácie zaznamenávajú aj vyššiu mieru gramotnosti, sú ekonomicky vyspelejšie a sú atraktívne pre migrantov.

Tabuľka 2 Vybrané indikátory piatich provincií s najväčším prílevom interných migrantov a piatich provincií s najväčším migračným odlivom

Provincie s najvyšším počtom imigrantov	Percentuálny podiel vidieckeho obyvateľstva (2013)	Percentuálny podiel negramotného obyvateľstva (starší ako 15 rokov) / počet	Hrubý regionálny produkt na obyvateľa (2013, RMB)	HDI (2010)	Percentuálny podiel zápisov na vysokoškolský stupeň vzdelania
GUANGDONG	32,6	2,79 / 2 061	58 540	0,73	28
ZHEJIANG	36,8	5,12 / 520	68 462	0,744	45
SHANGHAI	10,7	2,23 / 406	90 092	0,814	70
JIANGSU	37	4,78 / 2 742	74 607	0,748	42
BEIJING	13,8	1,46 / 229	93 213	0,821	60
Provincie s najvyšším počtom emigrantov	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.
ANHUI	53,5	8,27 / 3 385	31 684	0,660	24,3
HENAN	57,57	5,36 / 3 344	34 174	0,677	23,7
SICHUAN	56,47	6,85 / 3 866	32 454	0,662	25
HUNAN	53,35	4,04 / 1 820	36 763	0,681	25
HUBEI	48,5	5,87 / 2 431	42 613	0,696	32,9

Vlastné spracovanie. Zdroj dát: China National Bureau of Statistics. 2012. China Statistical Yearbook 2013. Peking: China Statistics Press.[online] 2013 (cit. 5-6-2015) Dostupé na: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm>
A China National Human Development Report. 2013. Sustainable and Liveable Cities: Toward Ecological Civilization. United Nations Development Program. –Beijing: China Translation and Publishing Corporation. Jún 2013. ISBN 978-7-5001-3754-2

3 Sociálna nerovnosť ako hrozba pre vnútornú stabilitu ČĽR

Existencia politiky Hukou umožnila vznik diskriminujúceho systému v rámci čínskej spoločnosti, ktorý je skutočnosťou dodnes. Hukou delí spoločnosť na obyvateľov mestských oblastí, s preferenčným prístupom k rôznym sociálnym statkom a službám a obyvateľov z vidieka, ktorí sú v mnohých smeroch dlhodobo znevýhodňovaní. Životná úroveň obyvateľov vidieka sa za posledných štyridsať rokov podstatne zvýšila. Avšak v dôsledku súčasnej štruktúry čínskeho hospodárstva sa poľnohospodárstvo stáva menej atraktívnou oblasťou na zaisťovanie si zárobkov ako priemysel a služby. Hoci dochádza k tomuto presunu ekonomickej činnosti, politika Hukou neumožňuje plnohodnotné kopírovanie tohto trendu z hľadiska presunu pracovnej sily medzi čínskymi oblasťami. Migrujúci pracovníci sa tak ocitajú v pozícii, kedy kvôli vyšším zárobkom strácajú v mieste výkonu svojej práce prístup k sociálnemu zabezpečeniu. Ich častou motiváciou pri migrácii je zaistenie svojich rodinných členov, najmä potomkov, ktorým by práve možnosť prístupu ku kvalitnejšiemu vzdelaniu mohla poskytnúť lepšie vyhliadky do budúcnosti. V prípade detí

s vidieckym Hukou sú však šance oproti mestským deťom nevyrovnané, a nie vždy platí, že dokáže rodič migráciou za prácou do mestských oblastí vyššiu kvalitu vzdelania dieťaťu poskytnúť.

Takýmto spôsobom sa vytvára vrstva obyvateľstva, ktorá v snahe o dosiahnutie lepšieho života pre seba a rodinu čelí psychologickému tlaku, náročným pracovným podmienkam, odlúčeniu od rodiny a problémom plynúcim z vylúčenia zo statkov a služieb sociálneho zabezpečenia. Počet ľudí, ktorí v roku 2009 boli týmito vnútornými migrantmi, je okolo 230 miliónov a tento počet každoročne narastá. Odhaduje sa, že sa takto vytvorí počet až 130 miliónov detí, ktorí sú od rodičov na dlhší čas odlúčení a sú ponechaní na výchovu blízkym.

Čína prechádza od 70tych rokov minulého storočia rozsiahlymi zmenami spájanými s reformnými procesmi v krajine a so všeobecným otváraním sa svetu. V súlade s týmto vývojom však nie je možné ignorovať aj spoločenský posun, ktorý v krajine prebehol, a ďalej prebiehať bude. V 21. storočí je ľudské vnímanie okolitého diania, ale i všeobecného diania vo svete umocnené vysokým stupňom informatizácie a ľahkým prístupom ku komunikačným technológiám. To možno pokladať za prostriedky, ktoré dovoľujú intenzívnejšiu a efektívnejšiu mobilizáciu obyvateľstva.

Preferenčným prístupom voči mestskému obyvateľstvu sa tak v Číne vytvorila vrstva migrujúcich pracovníkov, ktorých budúcnosť, a rovnako tak budúcnosť ich potomkov, je determinovaná ich narodením, a teda vzniká priestor pre frustráciu. Narastanie tohto spoločenského napätia preto považujeme za potenciálnu hrozbu pre stabilitu tohto spoločenského usporiadania. Vytvára sa totiž vnútrospoločenské napätie, ktoré by v prípade, že sa pravidlá Hukou nezmenia, mohlo eskalovať až k občianskym nepokojom, ktorých rozmer sa dá len ťažko predpovedať.

3.1 Západný versus čínsky pohľad

Hoci je tematika internej migrácie vnútornou záležitosťou ČĽR, púta pozornosť aj zahraničných analytikov. Tí vo väčšine prípadov vyjadrujú kritické postoje voči politike Hukou. Západný pohľad reprezentujú najmä úvahy a presvedčenia o odhalení motívov snáh Čínskej Komunistickej strany (ČKS), ktoré možno zhrnúť do dvoch základných línií. Ako prvá je prezentovaná snaha o kontrolu pohybu obyvateľstva o zachovanie schopnosti ovplyvňovať vnútorné migračné toky, a tým aj naplňovať vlastnú demografickú politiku ČKS. Druhou líniou autori vyjadrujú názor, že sa ČKS snaží o preferenčný prístup voči tej vrstve obyvateľstva, ktorá by mohla prejavom svojej nespokojnosti dosiahnuť zmenu stávajúceho politického riadenia krajiny.¹⁴ Obe tieto línie sú pritom podľa spomínaných autorov realizované bez ohľadu na potreby širokej skupiny obyvateľstva, ktorá je danou politikou postihnutá.

Súčasne sa možno stretnúť s čínskym vnímaním problematiky Hukou, ktoré objasňuje motívy pre jeho fungovanie, a tiež jeho úpravu v súlade s potrebami dnešnej doby. Vznik Hukou sa spájal s potrebami čínskeho socialistického centrálneho plánovania a udržania presunu vidieckeho obyvateľstva pod kontrolou. Zároveň tak získavajú možnosť regulovať toky vybraných skupín obyvateľstva do cieľových regiónov. V neposlednom rade však Hukou vláde prináša možnosť ovplyvňovať štruktúru hospodárstva a jej vývoj. Je preto otázne, do akej miery je možné považovať zrušenie politiky Hukou za reálne.

Záver

Skutočnosť, že vnútorné problémy Číny pútajú pozornosť mnohých analytikov z celého sveta, dokazuje význam tejto krajiny pre súčasné usporiadanie medzinárodných vzťahov. Čína

¹⁴ MA, D. – WILLIAMS, A. 2013. *In Line Behind a Billion People: How Scarcity Will Define China's Ascent in the Next Decade*. S. 143

v nich hrá dominantnú úlohu po ekonomickej stránke, ale čoraz viac aj v oblasti geopolitiky. Aj preto je záujem o vnútorný vývoj v tejto krajine spájaný so snahou o prognózu budúceho vývoja Číny, ktorý bude mať následne dopad aj na zvyšok sveta.

Jednou z mnohých výziev, ktorým Čína v súčasnosti čelí, a ktorej sa článok venuje, má sociálny charakter a je potenciálnou hrozbou pre aktuálnu stabilitu v krajine. Je ňou skupina interných čínskych migrantov, sťahujúcich sa za prácou prevažne z vidieckych oblastí do miest, ktorých oficiálny počet je 250 miliónov, hoci reálne odhady hovoria o oveľa vyšších číslach. Táto skupina obyvateľstva v konečnom dôsledku vypadáva so systémom sociálneho zabezpečenia v oblasti výkonu ich práce, nedostáva rovný prístup so zvyškom obyvateľstva, do čoho spadá aj možnosť zaistenia kvalitného vzdelania pre ich potomkov, ktorí sú následne nútení buď ostať v pôvodnej oblasti, v ktorej sú registrovaní, alebo migrovať do miest s rodičmi, kde sa však stretávajú s nerovným prístupom k možnostiam vzdelávania.

Vzhľadom k tomu, akú vážnosť má kvalita dosiahnutého vzdelania v živote Číňanov, a ako kvalita vzdelania determinuje úroveň ich života, považujeme tento nerovný prístup za významný spoločenský problém súčasnej Číny. Zároveň treba brať v úvahu meniace sa spoločenské postavenie týchto migrantov, ktorí žijú čoraz viac v agregovaných skupinách, sú omnoho mobilejší a majú široký prístup k informačným tokom a telekomunikačným zariadeniam. Všetky tieto aspekty majú potenciál napomôcť eskalácii existujúceho sociálneho napätia do otvorenejších prejavov nespokojnosti s len ťažko odhadnuteľnými výsledkami.

V článku sme abstrahovali od analyzovania vplyvu kultúrnych charakteristík, vychádzajúcich z filozofického pozadia obyvateľstva. Tento aspekt však považujeme za zaujímavý v súvislosti s tematikou prístupu k spoločenskému postaveniu v prípade Číňanov. Navrhujeme preto obohatenie riešenia problematiky aj o výskum tohto aspektu, ktorý by bol pre analýzu veľmi prínosný, a mohol by priniesť objasnenie odlišností v prístupe Číňanov v prostredí ich špecifických kultúrnych čŕt.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BO ZHIYUE. 2015. *The Rise of a New Tsinghua Clique in Chinese politics*. In: The Diplomat [online] 27.4.2015 (cit. 5-6-2015) Dostupné na: <http://thediplomat.com/2015/04/the-rise-of-a-new-tsinghua-clique-in-chinese-politics/>
- [2] China National Bureau of Statistics. 2012. *China Statistical Yearbook 2013*. Peking: China Statistics Press.[online] 2013 (cit. 5-6-2015) Dostupé na: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm>
- [3] China National Human Development Report. 2013. *Sustainable and Liveable Cities: Toward Ecological Civilization*. United Nations Development Program. –Beijing: China Translation and Publishing Corporation. Jún 2013. ISBN 978-7-5001-3754-2
- [4] LI, LIU, TANG, et al. 2014. Spatial-temporal Patterns of China's Interprovincial Migration, 1985–2010. In: *Journal of Geographical Sciences*. 2014, 24(5). S. 907-923
- [5] MA, D. – WILLIAMS, A. 2013. *In Line Behind a Billion People: How Scarcity Will Define China's Ascent in the Next Decade*. Pearson FT Press ,9.11.2013, 352 s. . ISBN: 978-0133133899
- [6] MEYERHOEFER, CHEN. 2011. The effect of parental labor migration on children's educational progress in rural china. In: *Review of Economics of the Household* (2011) 9. S. 379–396

- [7] National Bureau of Statistics. 2010. *Tabulation on the 2010 Population Census of the People's Republic of China*. China Statistics Press. [online] 2010 (citované 10-6-2015) Dostupné na: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/CensusData/rkpc2010/indexch.htm>
- [8] SHUANG, ADAMS, ZHIYONG, et al. 2013. Parental migration and children's academic engagement: The case of China. In: *International Review of Education*. 1.12.2013, 59. S. 993 – 722
- [9] SMYTH, R, NIELSEN I. 2008. *Migration And Social Protection In China* [e-book]. Singapore: World Scientific Publishing Company. 2008. (citované 5-6-2015) Dostupné z: eBook Academic Collection (EBSCOhost), Ipswich, MA.
- [10] YAO, PFEIFENG ,TREIMAN. 2012. Migration and Depressive Symptoms in Migrant-sending Areas: Findings from the Survey of Internal Migration and Health in China. In: *International Journal on public Health*. August 2012, 57 (4). S. 691-698

Kontakt

Ing. Michaela Kuchyňková

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: michaela.kuchynkova@euba.sk

OVERENIE GRAVITAČNÉHO MODELU NA PRÍKLADE ZAHRANIČNÉHO OBCHODU UKRAJINY

Ing. Mykhaylo Kunychka

Abstrakt

V tomto článku sa testuje gravitačný model, ktorý predpovedá, že objem obchodu medzi krajinami závisí na objeme hrubého domáceho produktu – čím väčší je, tým väčší je obchod, ktorý avšak je ovplyvnený vzdialenosťou medzi obchodujúcimi krajinami – čím ďalšie krajiny sú umiestnené, tým väčší je negatívny vplyv na obchod medzi týmito krajinami. Tento článok overuje rovnicu na základe obchodných dát pre Ukrajinu. Výsledky preukázali, že obchod sa zvýši o 0,5 %, keď sa HDP partnera zvýši o jedno percento. Keď sa vzdialenosť od obchodného partnera zvýši o jedno percento, tak obchod sa zníži o 0,9 %.

Kľúčové slova: medzinárodný obchod, gravitačný model, viacnásobná regresia, Ukrajina

Abstract

In this paper we are testing gravity model, which predicts, that the value of trade among countries depends on the amount of Gross Domestic Product – the bigger it is, the bigger the trade is, however, it is influenced by distance of the trading countries – the further countries are located from each other, the more negative affect it has on the trading amount of the countries. This paper tests the equation on the given trading data for Ukraine. Outcome calculations show that the trade increases by 0,5 % , when trading partner's GDP rises by 1 %. If the distance between trading partner rises by 1 % than trade between this countries falls by 0,9 %.

Key words: international trade, gravity model, multiple regression, Ukraine

Úvod

Po druhej svetovej vojne sa vyvíjala moderna teória medzinárodného obchodu, ktorá bola postavená na základe teórie komparatívnych výhod Davida Ricardo. Táto teória bola založená na modeli všeobecnej rovnováhy a uvažovala s dvomi vyvážajúcimi krajinami, dvomi produktmi a dvomi výrobnými faktormi. V rámci uvedenej modernej teórie rôzne empirické výskumy v oblasti medzinárodného obchodu sa snažili objasniť obchodné toky medzi mnohými krajinami. V súčasnosti gravitačný model pre medzinárodný obchod je možné prirovnať do gravitačného zákona Isaaca Newtona. Vychádzajúc z gravitačného zákona, je možné stanoviť, že nárast ekonomickej veľkosti obchodných partnerov vedie k proporcionálnemu rastu obchodných tokov a zároveň geografická vzdialenosť medzi partnermi nepriamo úmerne vplýva na objem obchodu.

Tento článok sa zaoberá objasnením princípov gravitačného modelu a pochopením medzinárodného obchodu na príklade Ukrajiny. Tento model sa tiež používa na objasnenie determinantov bilaterálnych priamych zahraničných investícií a migračných tokov, ale aj exportných a importných tokov. Gravitačný model sa používa viac ako päťdesiat rokov pre empirické skúmanie ekonomických, politických a kultúrnych faktorov v bilaterálnom obchode, migračných tokoch a priamych zahraničných investícií, ktoré sa stali neoddeliteľnou súčasťou procesu globalizácie.

1 Teoretický model

V súčasnej dobe existuje niekoľko modelov, ktoré sa používajú na objasnenie medzinárodného obchodu. Rôzne modely sa líšia v závislosti od mieri do ktorej sa problematika skúma, a tiež vzhľadom na osobitné vedecké záujmy výskumov. V tomto príspevku autor používa predpokladane najjednoduchší empirický model - gravitačný model. Prvýkrát hlavná myšlienka gravitačného modelu bola stanovená W. Isardom (Isard, 1954), zatiaľ čo Jan Tinbergen (Tinbergen, 1962) bol prvým, ktorý predstavil tento model v súčasnej podobe.

Základný vzorec gravitačného modelu pozostáva z objemu obchodu skúmanej krajiny, ekonomickej veľkosti (HDP) skúmanej krajiny a jej obchodného partnera, a taktiež geografickej vzdialenosti medzi obchodnými partnermi (Vzorec 1). Vo vedeckých kolách gravitačný model sa niekedy nazýva aj gravitačnou rovnicou, ktorá predstavuje lineárnu funkciu. Z pohľadu ekonomickej vedy objem obchodu medzi dvomi partnermi je funkciou ekonomickej veľkosti oboch krajín a vzdialenosti medzi nimi. Hlavnou myšlienkou tohto modelu je, že čím väčší je HDP obchodných partnerov, tým intenzívnejší obchod prebehá medzi nimi, pričom väčšia geografická vzdialenosť medzi partnermi má opačný účinok na obchod týchto partnerov (Krugman – Obstfeld – Melitz, 2012). Racionálnym objasnením gravitačného modelu je to, že väčší ekonomicke rozmer exportujúcej, ale aj importujúcej krajiny predpokladá väčšie objemy obchodu medzi dvomi partnermi. Prepravne a časové náklady, naopak, majú negatívny účinok na obchod medzi obchodujúcimi hospodárstvami.

Na základe hlavných princípov tohto modelu je možné položiť jednu jednoduchú otázku: prečo gravitačná rovnica funguje? Po prvé, veľké ekonomiky s vysokým HDP a príjmami na hlavu mňajú veľa prostriedkov na import, pretože majú vysoké príjmy. Po druhé, veľké ekonomiky priťahujú výdavky iných národných ekonomík, pretože produkujú obrovské množstvo tovaru. Na základe týchto logických predstáv je možné urobiť jednoduchý záver, že obchod medzi akýmikoľvek dvoma obchodnými partnermi je väčší, čím väčšie sú ich národné hospodárstva (Krugman – Obstfeld – Melitz, 2012).

Čo sa týka geografickej vzdialenosti, tak všetky skúmané gravitačné rovnice preukazujú významný negatívny vplyv tohto faktora na medzinárodný obchod. Rôzne výskumy tvrdia, že zvýšenie vzdialenosti medzi dvoma krajinami je spojené s poklesom obchodných tokov medzi obchodnými partnermi. Tento pokles čiastočne odráža vysoké náklady na dopravu. Veľký počet ekonómov tvrdia, že objem obchodu medzi dvoma krajinami má tendenciu sa zvyšovať v prípade prítomnosti blízkeho osobného kontaktu, pričom z rastom vzdialenosti aj tieto kontakty sa stávajú slabšie (Piermartini – Teh, 2012). Vzhľadom na obchodné vzťahy Ukrajiny, pre jej obchodníkov je oveľa ľahšie a menej finančne náročné navštíviť susediace štáty ako Ruská federácia alebo štáty Európskej únie než krajiny z iných kontinentov, ktoré sú ďaleko vzdialené od domovského štátu. Okrem toho, že Rusko je susediacim štátom, jeho hospodárstvo sa nachádza v spoločnej obchodnej dohode z Ukrajinou, čo zabezpečuje relatívne voľný presun výrobkov medzi týmito krajinami.

Obvykle gravitačný model, zahŕňa aj údaje o populácii obchodných partnerov s cieľom zohľadniť aj vplyv vyvolaný úsporami z rozsahu či efektom príjmu na obyvateľa na diverzifikáciu dopytu (Van Bergeijk, 1994), ale v tomto príspevku sa bude používať len základný model. V jej základnej forme gravitačná rovnica má nasledujúcu tvár:

$$T_{ij} = Y_i Y_j D_{ij} , \quad (1)$$

kde T_{ij} je objem obchodu medzi krajinou i a krajinou j , Y_i a Y_j predstavujú HDP každého z obchodných partnerov, zatiaľ čo D_{ij} predstavuje vzdialenosť medzi dvomi obchodnými partnermi.

2 Cieľ a metodológia

Cieľom tohto príspevku je overenie hlavných predpokladov gravitačného modelu a jeho patričných koeficientov, pričom sa budú analyzovať údaje o objeme obchodu Ukrajiny s jej partnermi v roku 2013. Pre účely tohto článku údaje o objeme obchodu medzi Ukrajinou a jej desiatimi najväčšími obchodnými partnermi boli získané z štatistickej databázy UNCTAD, pričom sú uvedené v tisícoch USD. Údaje o hrubom domácom produkte tiež boli získané z databázy UNCTAD a sú uvedené v bežných cenách a bežných výmenných kurzoch v miliónoch USD. Pre získanie údajov o geografickej vzdialenosti medzi dvoma skúmanými obchodnými partnermi bola použitá GeoDist CEPII databáza. Tieto údaje boli vypočítané s pomocou ortodromickej rovnice (*great circle formula*), ktorá zahŕňa zemepisné šírky a dĺžky pre najväčšie aglomerácie jednotlivých krajín (Mayer – Zignago, 2011), taktiež tieto údaje sú uvedené v kilometroch.

Aby bolo možné uplatniť gravitačnú rovnicu na Ukrajinské hospodárstvo, boli určené desať najväčších obchodných partnerov v roku 2013, ich HDP a geografická vzdialenosť medzi skúmanou krajinou a týmito obchodnými partnermi. Zhromaždene údaje sú uvedené v Tabuľke 1.

Tabuľka 1: Desať najväčších obchodných partnerov Ukrajiny (2013).

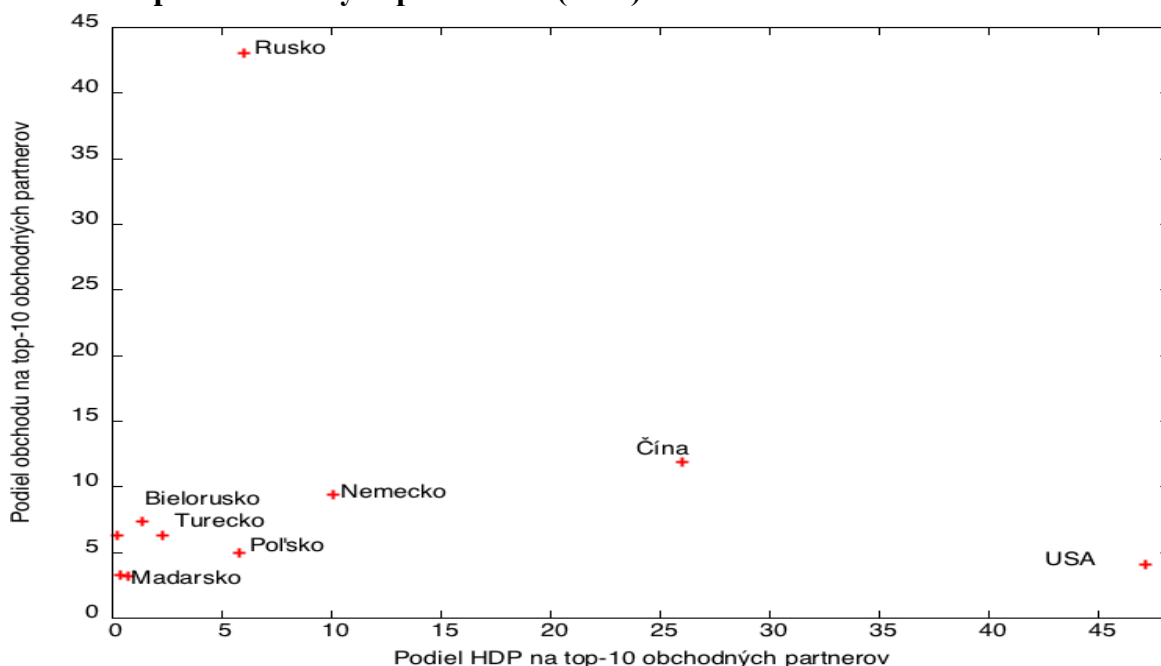
Krajina	Objem obchodu, tis. USD	Podiel, %	HDP, mil. USD	Podiel, %	Vzdialenosť, km
Ruská Federácia	38321253,4	43	2144146,4	6	763,4
Čína	10629871,9	11,9	9318900,7	26	6460,8
Nemecko	8376488	9,4	3629849,9	10,1	1646,3
Poľsko	6621948,8	7,4	516533,7	1,4	690,8
Turecko	5658438,1	6,3	827377,8	2,3	1051,2
Belorusko	5588952,9	6,3	72226,8	0,2	433,5
Taliansko	4444273,8	5	2070460,9	5,8	1674,8
USA	3660240,1	4,1	16911086,1	47,1	7515,9
Maďarsko	2957530,7	3,3	129749,8	0,4	896,4
Egypt	2857242	3,2	248304,2	0,7	2267,7

Zdroj: Vlastne spracovanie autora na základe štatistickej databázy UNCTAD a GeoDist databázy.

Ako sa uvádza v bodovom grafe (Obrázok 1), je zrejmé, že veľká časť obchodu Ukrajiny pripadá na Rusku federáciu. Tato skutočnosť v žiadnom prípade nie je náhodou, keďže Ukrajina a Rusko majú spoločnú hranicu, taktiež je potrebné zdôrazniť veľký ekonomický rozmer Ruska (2 144 mld. USD). Nasledujúcim najväčším obchodným partnerom Ukrajiny je Čína. Aj keď tento štát nie je v geografickej blízkosti od Ukrajiny, však je druhou najväčšou ekonomikou sveta čo od časti potvrdzuje hlavné princípy gravitačného modelu.

Pre účely tohto príspevku bol vytvorený aj bodový graf zozbieraných dát, ktorý umožnil lepšie pochopiť geografickú štruktúru obchodu Ukrajiny a jej zodpovednosť hlavným predpokladom gravitačného modelu. Bodový graf je znázornený na Obrázku 1 a ukazuje vzťah medzi podielom obchodu na top-10 obchodných partneroch a podielom HDP na top-10 obchodných partneroch Ukrajiny.

Obrázok 1: Vzťah medzi podielom obchodu na top-10 obchodných partneroch a podielom HDP na top-10 obchodných partneroch (2013).



Zdroj: štatistický softvér Gretl 1.9

3 Výsledky

Je potrebné spomenúť, že pre overenie vhodnosti gravitačného modelu na základe zahraničného obchodu Ukrajiny používame viacnásobnú regresiu. Pre splnenie tohto cieľa sme simplifikovali vyššie uvedenú gravitačnú rovnicu s pomocou jej logaritmovania, teda dostali sme nasledujúcu rovnicu:

$$\log T_{uj} = A + a \times \log Y_u + b \times \log Y_j - c \times \log D_{uj}, \quad (2)$$

kde T_{uj} predstavuje objem vzájomného obchodu medzi Ukrajinou a jej obchodnými partnermi (j), Y_u je HDP Ukrajiny, Y_j je HDP krajiny j , a D_{uj} predstavuje geografickú vzdialenosť medzi Ukrajinou a krajinou j . Pre účely tohto článku budeme posudzovať koeficienty b a c , taktiež koeficient a vynechávame, keďže tento nie je zaujímavý pre tento výskum.

Všetky dáta z Tabuľky 1 boli spracované s pomocou štatistického softvéru Gretl 1.9. Výstup použitého softvéru (Tabuľka 2) ukazuje výsledky uplatneného lineárneho modelu, ktorý objasňuje vzťah medzi ukrajinským zahraničným obchodom a 2 nezávislými premennými: HDP ukrajinských obchodných partnerov a geografickou vzdialenosťou medzi skúmanými krajinami.

Tabuľka 2: Výstup viacnásobnej regresie.

Počet pozorovaní	10			
Koeficient determinácie	0,578307			
Signifikancia F	0,048695			
	<i>Koeficient</i>	<i>Štan. Odchýlka</i>	<i>p-hodnota</i>	
Konštanta	15,2194	1,55656	0,00002	***
HDP krajiny j	0,499608	0,165726	0,01953	**
Geografická vzdialenosť	-0,888948	0,31819	0,02676	**

Zdroj: Vlastne spracovanie autora na základe výstupu štatistického softvéru Gretl 1.9.

Po realizácii viacnásobnej regresie sme dostali nasledujúce výsledky (Tabuľka 2). R square, resp. koeficient determinácie predstavuje 0,578. Tento koeficient ukazuje, že model vysvetľuje približne 58 % variácie obchodu. Tiež je potrebné upriamiť pozornosť na štatistickú významnosť použitého modelu. Pre overenie vhodnosti tohto modelu používame Signifikanciu F. Z výstupu modelu (Tabuľka 2) je zrejme, že model je štatisticky významný, keďže P-hodnota je menšia ako 0,05 a predstavuje 0,049. Tato hodnota svedčí o štatistickej vhodnosti lineárneho modelu.

Na základe výsledkov viacnásobnej regresie môžeme urobiť nasledujúce závery. Rast HDP obchodného partnera Ukrajiny má pozitívny vplyv na zahraničný obchod skúmaného štátu. Na rozdiel od HDP obchodného partnera, vzdialenosť medzi Ukrajinou a jej obchodným partnerom má negatívny efekt na vzájomný obchod. Presnejšie vypočítané koeficienty uvedené v Tabuľke 2 ukazujú, že zvýšenie HDP obchodného partnera Ukrajiny o 1 % malo by zvýšiť obchod medzi týmito štátmi o 0,5 %. Zatiaľ čo nárast vzdialenosti medzi Ukrajinou a jej obchodným partnerom o 1 % malo by znížiť vzájomný obchod o 0,9 %. Teda je možné potvrdiť hlavné princípy gravitačného modelu na príklade Ukrajinského zahraničného obchodu.

Záver

Gravitačný model určuje, do akej miery obchod medzi Ukrajinou a jej obchodnými partnermi je ovplyvnený vzdialenosťou medzi oboma obchodnými krajinami a HDP tohto obchodného partnera. Model predpovedá, že obchod rastie ako aj HDP partnera: čím väčší je HDP partnera, tým väčší je obchod medzi obchodujúcimi štátmi. Model tiež predpovedá, že obchod klesá s rastúcou vzdialenosťou medzi krajinami. Regresná analýza preukázala, že obchod sa zvýši o 0,5 %, keď sa HDP partnera zvýši o jedno percento. Keď sa vzdialenosť od obchodného partnera zvýši o jedno percento, tak obchod sa zníži o 0,9 %.

Na základe tohto výskumu bolo možné potvrdiť predpoklady gravitačného modelu na príklade Ukrajiny. V súčasnosti sme tiež potvrdili, že čím väčší je HDP obchodného partnera Ukrajiny, tým väčší je objem obchodu medzi týmito štátmi. Sme taktiež potvrdili, že čím ďalej je obchodný partner Ukrajiny, tým nižší je obchod medzi skúmanými krajinami.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BERGEIJK, P.A.G. VAN. 1994. Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy: Positive and Negative Sanctions in a New World Order. Brookfiels: Edward Elgar Publishing company. 208 p. ISBN 1-85278-893-3.
- [2] BERNHOFEN, D. et al. 2011. Handbook of international trade. Besingstoke: Palgrave. 711. ISBN 978-0-230-21727-0.

- [3] CENTRE d'ETUDES PROSPECTIVES ET d'IMFORMATIONS INTERNATIONALES. 2013. CEPII: *GeoDist Databaset*. [online]. [cit. 20. 10. 2013]. Dostupné na internete: <<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>>
- [4] INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2012. IMF: *International Financial Statistics Yearbook 2012* [online]. [cit. 18. 10. 2013]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=25989.0>>
- [5] ISARD, W. 1954. Location theory and trade theory: short-run analysis. *Quarterly Journal of Economics*, 68 (2), 305-320.
- [6] KRUGMAN, R. et al. 2012. International economics: theory & policy. 9th ed. Boston: Pearson. 792 p. ISBN-10: 0132146657.
- [7] MAYER, T. – ZIGNAGO, S. 2011. *Notes on CEPII's distances measures: the GeoDist database*. [online]. [cit. 22. 10. 2013]. Dostupné na internete: <<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2011/wp2011-25.pdf>>
- [8] TINBERGEN, J. 1962. Shaping the world economy – Suggestions for an International Economic Policy. New York: Twentieth Century Fund.
- [9] UNCTAD. 2012. Merchandise trade 2013. [online]. [cit. 10. 05. 2015]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>

Kontakt

Ing. Mykhaylo Kunychka

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: mykhaylo.kunychka@euba.sk

VPLYV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA EXPORT KRAJÍN VYŠEHRADSKÉJ SKUPINY

Ing. Miroslav Kuric

Abstrakt

Cieľom tohto príspevku je preskúmať vzťah medzi exportom a priamymi zahraničnými investíciami v krajinách vyšehradskej skupiny. Analyzujeme najprv jednotlivé ukazovatele, ich vývoj od roku 2000 až po rok 2014. Toto obdobie je charakteristické veľkými zmenami v jednotlivých ekonomikách, medzi najvýznamnejšie patrí zahájenie príprav vstupu do EÚ a následné členstvo v tomto ekonomickom zoskupení. To sa nakoniec prejavilo aj na nami skúmaných ekonomických ukazovateľoch. Samotnú závislosť skúsime vyjadriť pomocou panelovej regresie.

Kľúčové slová: export, priame zahraničné investície, regresia

Abstract

The aim of this paper is to explore the relationship between exports and foreign direct investment in the countries of the Visegrad Group. First we analyze the individual indicators and their development from 2000 to 2014. This period is characterized by major changes in individual economies, the most important are the start of preparations for EU accession and then membership in this economic group. This was reflected in the observed economic indicators. We try to express a solitude dependence using a panel regression.

Key words: export, foreign direct investment, regression

Úvod

Pre krajiny V4 je charakteristický spoločná minulosť a vývoj. Významnými zmenami prešli tieto ekonomiky po páde železnej opony, pričom sa postupne transformovali z centrálne plánovaných na tržné ekonomiky. Počas tohto prechodu prejavili ochotu o pridruženía sa k Európskemu spoločenstvu – napr. ČSFR podpísala asociačnú dohodu už v roku 1991, avšak rozpadom štátu bol integračný proces pozastavený a zmluva nebola ratifikovaná. V nasledujúcich rokoch sa to nakoniec podarilo zrealizovať a krajiny V4 nakoniec spoločne vstúpili do EÚ k 1. 5. 2004 v tzv. 5. vlne rozširovania. Prejavom tohto obdobia je pozoruhodný rast väčšiny ukazovateľov, ktorý bol naštartovaný mnohými reformami. Cieľom príspevku bude charakterizovať, resp. vyjadriť odhad vzťahu medzi exportom a priamymi zahraničnými investíciami v krajinách Vyšehradskej skupiny za posledných 15 rokov.

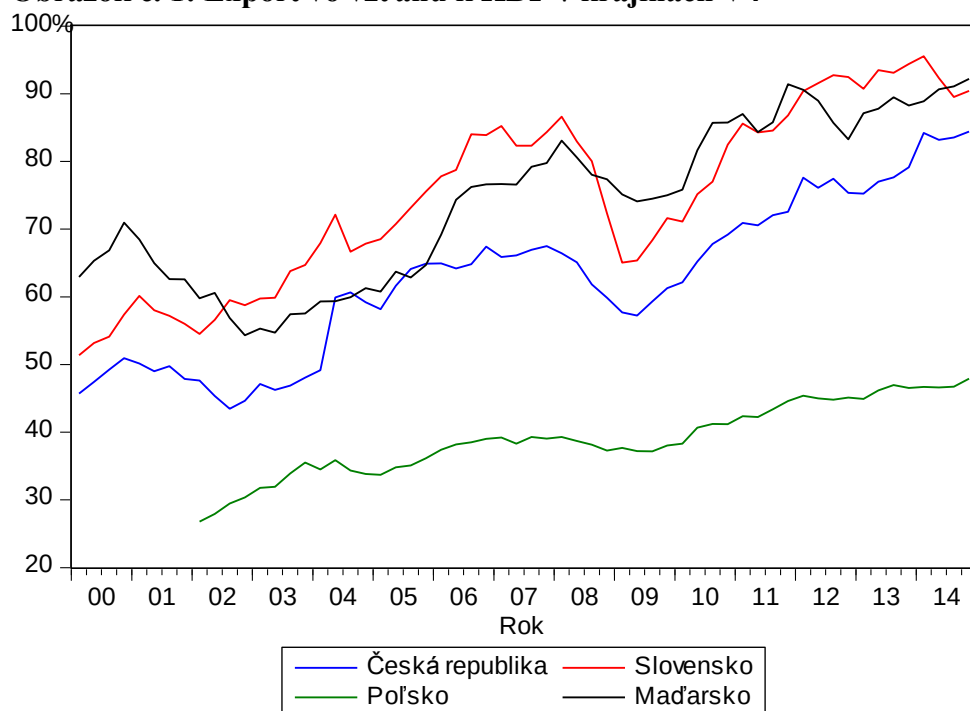
Dáta a metodológia

Základom pre pozorovanie sú časové rady štvrťročných dát, pričom začiatok sledovaného obdobia bol určený 1. kvartál v roku 2000 a ako posledný 4. kvartál v roku 2014 v krajinách V4. Jedná sa teda celkom o 60 období. V našom prípade bude endogenná veličina export, vyjadrený k HDP, pričom budeme skúmať vzťah s priamymi zahraničnými investíciami (exogenná veličina) vo Vyšehradskej skupine.

Hnacou silou týchto ekonomík sa postupom času stal export. Výnimku tvorí Poľsko, ktoré sa radí k stredne veľkým ekonomikám, na rozdiel od ostatných štátov, ktoré predstavujú skôr malé

ekonomiky. Potvrďuje sa tým pravidlo, čím menšia ekonomika, tým väčšia otvorenosť ekonomiky. V nasledujúcom obrázku môžeme vidieť vývoj exportu ako podielu k HDP. Za sledované obdobie vykazujú štáty V4 približne rovnaký vývoj – trvalý rast približne do 3. až 4. kvartálu 2008 a následnému prepadu začiatkom roku 2009 a vypuknutou finančnou krízou. Na ňu najviac zareagovali ekonomiky Českej republiky a Slovenska, Maďarsko nezaznamenalo tak výrazný prepad. Nezávisle od ostatných sa vyvíjal tento ukazovateľ v Poľsku, kde dochádza k pomalšiemu postupnému rastu bez významných výkyvov počas celého sledovaného obdobia.

Obrázok č. 1: Export vo vzťahu k HDP v krajinách V4

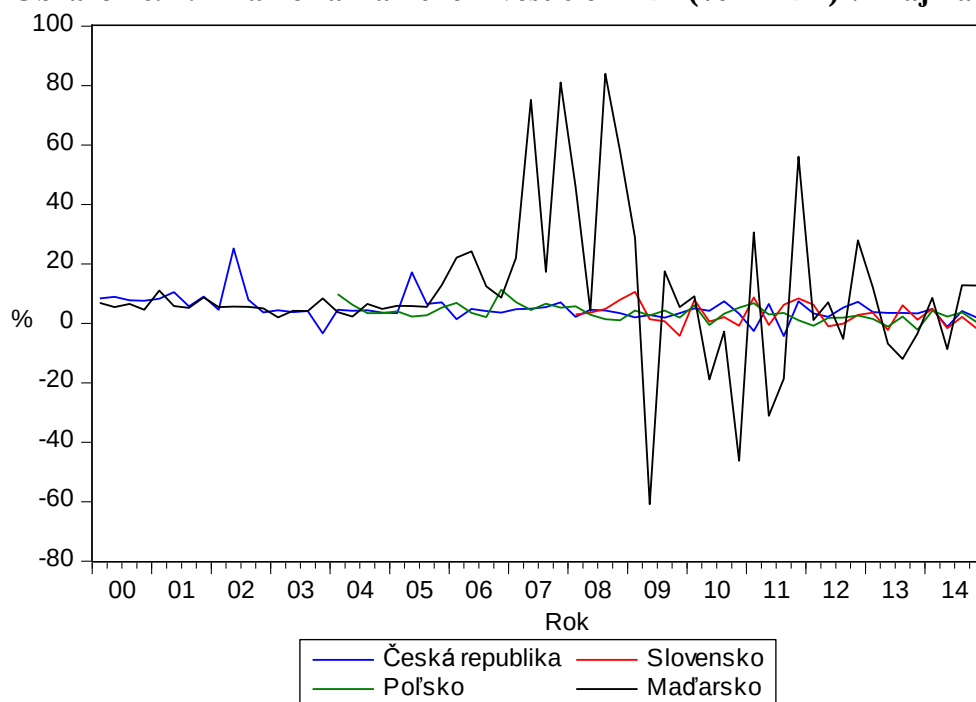


Zdroj: OECD, vlastné spracovanie

Ukazovateľ priamych zahraničných investícií (FDI) predstavuje kategóriu medzinárodných investícií, ktorá vyjadruje zámer subjektu (rezident jednej ekonomiky – priamy investor) získať trvalý podiel v podniku so sídlom v inej ekonomike.

Oba ukazovatele sú vyjadrené pomerom k HDP, aby sa odbúral rozdiel vo veľkosti jednotlivých skúmaných ekonomík. Priemerné hodnoty ukazovateľa FDI v krajinách V4 boli vyrovnané a pohybovali sa v intervale približne od 2,5 – 5 % HDP. Najnižšie priemerné hodnoty vykazovalo za sledované obdobie Slovensko, mierne lepšie je na tom Poľsko. Výnimkou bolo Maďarsko, kde bolo investičné prostredie do roku 2008 najpriaznivejšie, dlhodobo patrilo medzi lídrov a hlavným cieľom pre zahraničných investorov. V sledovanom období dosahovalo priemer dokonca 10 % FDI ročne, pričom tieto investície smerovali najviac do odvetvia služieb a spracovateľského priemyslu. Bolo to spôsobené hlavne uvoľnenou legislatívou, ktorá vytvorila vhodnejšie prostredie, ako v okolitých štátoch. Tento trend ustál v roku 2008, kedy dochádza k poklesu tohto ukazovateľa v celom regióne. Za pokles je zodpovedný podľa ekonómov horšia ekonomická situácia, príživovaná ekonomickou recesiou, a v prípade Maďarska aj rýchlo meniacou sa legislatívou. Podľa štúdie spoločnosti PricewaterhouseCoopers by došlo k poklesu FDI i bez dopadu globálnej krízy, a to z dôvodu nárastu nákladov na pracovnú silu v tomto regióne, hlavne v oblasti výrobnjej sféry.

Obrázok č. 1: Priame zahraničné investície - FDI (% z HDP) v krajinách V4



Zdroj: Eurostat, vlastné spracovanie

Vybrané determinanty, medzi ktorými skúmame vzájomný vzťah, sú teda export a priame zahraničné investície do jednotlivých ekonomík. V tabuľke vidíme prehľad jednotlivých použitých premenných a ich skratky s ich ďalším výskytom:

Tabuľka č. 1: Popis používaných premenných

Popis premennej	Popis premennej	Zdroj
exr	Export ratio (% HDP)	ECD
fdi	Priame zahraničné investície (% HDP)	Eurostat
1	Česká republika	-
2	Slovensko	-
3	Poľsko	-
4	Maďarsko	-

Zdroj: Autor

Tabuľka č. 2: Základná deskriptívna štatistika použitých premenných

Premenná	Priemer	Min	Max	Smer. odch.	Medián
exr1	62,58	43,47	84,42	11,56	64,15
exr2	74,87	51,37	95,53	13,06	75,37
exr3	38,94	26,77	47,90	5,26	38,42
exr4	74,01	54,30	92,19	11,70	75,48
fdi1	4,94	-4,30	25,20	4,16	4,35
fdi2	2,87	-4,20	10,60	3,78	2,50
fdi3	3,48	-2,20	11,30	2,67	3,30
fdi4	10,19	-60,80	83,90	24,52	5,85

Zdroj: Autor

V ekonometrii sa na testovanie stacionarity dát používa veľké množstvo techník a postupov. V tomto príspevku bol zvolený Dickey-Fuller test (autormi sú štatistickí David Dickey a Wayne Fuller – 1979) Tento test môžeme obecné zapísať pomocou rovnice:

$$\Delta y_t = \alpha + \beta t + \gamma y_{t-1} + \delta_1 \Delta y_{t-1} \dots \delta_{p-1} \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

kde: y_t = makroekonomická premenná
 t = trendová premenná
 p = počet posunutí (meškaní) premennej y_t
 ε_t = aproximácia procesu bieleho šumu

Nulová hypotéza bude $H_0 = 1$, teda že časová rada obsahuje jednotkový koreň - je nestacionárna. Túto stacionaritu sme testovali už vyššie spomínaným Augmented Dickey-Fuller test pomocou ekonometrického programu Eviews 8. Už pred 3 dekadami Granger a Newbold poukázali na fakt, použitie nestacionárnych časových radov môže spôsobiť problémy v regresnej analýze a stratu dôležitých informácií o dlhodobej väzbe analyzovaných radov. Otázku jednotkového koreňa skúmali Nelson a Plosser – od tej doby je stacionarita dát považovaná za nevyhnutný znak časových radov.

Tabuľka č. 3: Testy stacionarity časových radov

Premenná	Typ - I(0)		Typ - I(1)	
	t-Statistic	Probability	t-Statistic	Probability
exr1	-0.223171	0.9291	-6.462393	0.0000
exr2	-1.433066	0.5600	-5.467513	0.0000
exr3	-1.736578	0.4072	-6.482527	0.0000
exr4	-0.252613	0.9251	-5.797222	0.0000
fdi1	-6.733671	0.0000	-14.43309	0.0000
fdi2	-5.315174	0.0002	-6.036460	0.0000
fdi3	-5.071223	0.0001	-10.32978	0.0000
fdi4	-6.401888	0.0000	-7.743684	0.0000

Zdroj: Autor

Pri tomto teste jednotkového koreňa sme zistili, že časové rady exportu vyjadrené podielom k HDP (exr) vykazujú nestacionaritu na svojich hodnotách, teda nie sú integrované na 0 rade (levelu). Priame zahraničné investície (fdi) vykazujú stacionaritu aj na nulovom, aj na prvom rade.

Samotnú analýzu panelových dát by sme mohli charakterizovať ako skúmanie jednotlivých subjektov a ich vzájomných vzťahov, u ktorých periodicky zisťujeme charakteristické znaky a podrobne ich preskúmame. Tieto dáta sa niekedy nazývajú aj longitudinálne dáta, ktoré sú zbierané opakovane za určitý časový úsek a kde sú charakteristiky za samostatné pozorovanie zisťované za dve a viac časových období. Poskytujú niekoľko nesporných výhod oproti vecne priestorovým údajom, ktoré sú len za určité časové obdobie alebo k určitému časovému okamžiku. Preto panelové dáta môžu pomôcť k lepšej analýze skrytých, náhodných skutočností medzi jednotlivými údajmi.

Nami vytvorený samostatný panel dáva do pomeru samotný export (exr – endogénna - Y_{it}) a priame zahraničné investície (fdi – exogénna - x_{it}). Obecný zápis tejto funkcie pre náš prípad je nasledovný:

$$Y_{it} = C + \alpha * x_{it} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Kde: C = konstanta

α_t = vektor nestacionárnej premennej

ε_t = chybová zložka

V našej regresnej analýze uvažujeme teda ako závislú premennú export (exr) naprieč panelom (4) s náhodnými vplyvmi s pridelenou váhou jednotlivými obdobiami.

Tabuľka č. 4: Výsledky panelovej regresie

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	62.48175	1.140777	54.77121	0.0000
FDI	0.282940	0.103609	2.730848	0.0072
R-squared	0.379337	Mean dependent var	73.54853	
Adjusted R-squared	0.095063	S.D. dependent var	33.05137	
S.E. of regression	18.13457	Sum squared resid	43081.00	
F-statistic	1.334408	Durbin-Watson stat	0.110133	
Prob(F-statistic)	0.047876			

Zdroj: Autor, Eviews

Pri samotnom výpočte sme došli k faktu, že model je štatisticky významný na hladine významnosti 0,05. Výpovedná hodnota tohto modelu pre faktor priamych zahraničných investícií je približne 38 %. Vzájomný vzťah môžeme matematicky zapísať nasledovne:

$$exr^{\wedge} = 62,48 + 0,28 fdi \quad (3)$$

Záver

Cieľom tohto príspevku bolo analyzovať, ako vplyvajú priame zahraničné investície na export a urobiť odhad dlhodobého vzťahu. Z tohto hľadiska sa teda dá tento faktor považovať za štatisticky významný a existuje pozitívny vzťah medzi exportom a priamymi zahraničnými investíciami (vzorec 3). Avšak na export samotný má vplyv rada ďalších ukazovateľov, ktoré môžu byť predmetom skúmania v budúcnosti a môžu rozšíriť súčasný panel o ďalšie ukazovatele.

Tento článek vznikl za podpory projektu SGS/13/2015 "Vliv vybraných makroekonomických a mikroekonomických determinantů na konkurenceschopnost regionů a firem v zemích Visegrádské skupiny plus".

Zoznam použitej literatúry

- [1] Engle, R. F., Granger, C. W. J., *Co-integration and error-correction: Representation, estimation and testing*. Econometrica, roč. 55, č. 2. ISSN 0012-9682
- [2] Eurostat: *Foreign direct investment*. [online]. [cit. 29.05.2015]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tipsbp51&language=en>
- [3] Granger, C. W. J., Newbold, P., 1974. *Spurious regressions in econometrics*. Journal of econometrics, roč. 2, č. 1. ISSN 0304-4076
- [4] Hušek, R., 2007. *Ekonometrická analýza*. Praha: Oeconomica, ISBN 978-80-245-1300-3
- [5] Ministerstvo zahraničních věcí ČR: *Investiční klima*. [online]. [cit. 30.05.2015]. Dostupné na internete: <http://www.export.cz/evropa>
- [6] Nelson, C. R., Plosser, C. I., 1982. *Trends and random walks in macroeconomic time series*. Journal of Monetary Economics, roč. 10, č. 2.
- [7] OECD: *Quarterly national accounts*. [online]. [cit. 29.05.2015]. Dostupné na internete: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryName=350>
- [8] Tuleja, P. a M. Lebieczik, 1999. *Makroekonomická analýza*. Ostrava: Moraviapress-repro. ISBN: 80-7248033-2.

Kontakt

Ing. Miroslav Kuric

Katedra ekonomie a veřejné správy

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Slezká univerzita v Opavě

Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika

Email: kuric@opf.slu.cz

KULTÚRNA DIPLOMACIA NEMECKA, RAKÚSKA A ŠVAJČIARSKA VO VZŤAHU K SLOVENSKU

PhDr. Lucia Kužmová

Abstrakt

Spôsob implementácie a organizácia kultúrnej diplomacie v jednotlivých štátoch je rôzny. Napriek tomu existujú niektoré charakteristické vlastnosti, podľa ktorých je možné štáty vzájomne porovnávať. Príspevok sa zameriava na kultúrnu diplomáciu Nemecka, Rakúska a Švajčiarska a porovnanie spoločných a odlišných znakov v inštitucionálnej realizácii kultúrnej diplomacie týchto krajín vo vzťahu k Slovensku. Zároveň poukazuje na fakt, že aj v kultúrnej diplomacii dochádza k stále výraznejšiemu posunu od diplomacie orientovanej na štát k diplomacii mnohých aktérov a štátne orgány zodpovedné za kultúrnu diplomáciu sa dostávajú do pozície koordinátorov. Vybrané funkcie sa presúvajú na štátne prípadne aj neštátne inštitúcie.

Kľúčové slová: kultúrna diplomacia, diplomacia mnohých aktérov, na štát orientovaná diplomacia

Abstract

Way of implementation and organization of cultural diplomacy in each country is different. In spite of it, there are certain characteristics by which the states can be compared. This paper focuses on cultural diplomacy of Germany, Austria and Switzerland and comparison of common and different features in the institutional realization of cultural diplomacy of these countries in relation to Slovakia. It also points out that even in cultural diplomacy there is still a distinct shift from state focused diplomacy to multistakeholder diplomacy and the state authorities responsible for cultural diplomacy are brought into the coordinators. The selected functions are devolved to state possibly to non-state institutions.

Key words: cultural diplomacy, multistakeholder diplomacy, state focused diplomacy

Úvod

Kultúrna dimenzia je súčasťou medzinárodných vzťahov a niektorými otázkami zasahuje do problematiky všetkých dimenzií medzinárodných vzťahov (Zágoršeková, 2008). Kultúrna dimenzia diplomacie je prednostne zacielená na šírenie jazyka a kultúry ako faktora politického vplyvu a využíva kultúrnu politiku ako nástroj na svoju prezentáciu. Kultúrna diplomacia je niekedy chápaná ako významná súčasť verejnej diplomacie. V širšom význame môže byť považovaná za samostatnú dimenziu zahraničnej politiky štátu, funkciou ktorej je prostredníctvom špecializovaných orgánov podporovať a rozvíjať kultúrny vplyv štátu v zahraničí. Zámerom vysielajúceho štátu je prostredníctvom kultúry, umenia, vedy a športu prezentovať svoje hodnoty, tradície, jazyk a informácie, ktoré pomáhajú vzájomnému porozumeniu medzi obyvateľmi vysielajúceho aj prijímajúceho štátu. Z obsahového hľadiska sa kultúrna dimenzia diplomacie realizuje širokým spektrom nástrojov, ako sú napr. prezentácie o krajine, medzinárodné kultúrne prehliadky, festivaly, propagačné materiály, výučba jazyka najmä pri veľkých krajinách, výmenné študijné pobyty a pod. Inštitucionálne sú tieto aktivity zastrešované buď samotnými diplomatickými misiami alebo špecializovanými agentúrami, ktoré môžu byť buď súčasťou diplomatickej misie alebo vystupujú samostatne. Vo svete sú aplikované rôzne modely riadenia kultúrnej diplomacie.

Nasledujúce časti sa venujú organizácii nemeckej, rakúskej, švajčiarskej diplomacie vo vzťahu k Slovensku.

Hoci diplomatické misie plnia v súčasných podmienkach množstvo funkcií v rámci politickej, ekonomickej, alebo kultúrnej diplomacie „... dnes možno v niektorých štátoch pozorovať aj tendencie „presúvať“ výkon vybraných funkcií diplomatických misií na iné, štátne alebo neštátne inštitúcie“ (Pajtínka, 2011, s. 53). V tejto súvislosti je možné uviesť napr. vykonávanie niektorých funkcií v oblasti vybraných kultúrno-diplomatických aktivít mimovládnyimi organizáciami, ktorými sú napr. Goethe Institut alebo Österreich Institut.

1 Organizácia kultúrnej diplomacie Nemecka, Rakúska a Švajčiarska

1.1 Kultúrna diplomacia Nemecka

V modeli kultúrnej diplomacie Nemecka môžeme pozorovať pilierovosť, hoci takto nie je uvádzaný. Kým hospodársku diplomáciu v prijímajúcom štáte reprezentuje najčastejšie hospodársky referát diplomatickej misie a Deutsche Auslandshandelskammer (AHK), kultúrnu diplomáciu reprezentuje kultúrny referát diplomatickej misie a Goethe Institut (GI). Vo väčšine štátov je nemecká hospodárska aj kultúrna diplomacia dvojpilierová. Na hospodárskej diplomácii sa zúčastňujú dve ministerstvá Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) a Auswärtiges Amt. Za kultúrnu diplomáciu zodpovedá Ministerstvo zahraničných vecí Nemecka/Auswärtiges Amt (AA). GI síce pôsobí ako neziskové združenie mimo štruktúr ministerstva zahraničných vecí, avšak ministerstvo zahraničných vecí má na túto inštitúciu vplyv. Existuje tzv. veto klauzula, ktorá vyplýva z dohody o spolupráci, ktorú uzatvoril GI s nemeckou federálnou vládou v roku 1976. Dohoda umožňuje, že AA alebo veľvyslanec, môžu vetovať konkrétne podujatie alebo kultúrnu akciu, ak má dobrý politický, nie umelecký dôvod sa domnievať, že meno krajiny by mohlo byť poškodené (Witte, 1999).

V období 50. rokov 20. storočia Auswärtiges Amt umožnilo GI prevziať všetky nemecké kultúrne strediská a rozšíriť jeho aktivity o kultúrne (Trommler, 2009). V štátoch strednej a východnej Európy bol GI považovaný za tretí pilier nemeckej diplomacie, popri klasickej a hospodárskej diplomácii (Witte, 1999). V 60. rokoch 20. storočia GI rozšíril svoju autonómiu a včlenil medzi svoje aktivity aj kultúrne výmeny, pričom kládol dôraz viac na dialóg ako len na export nemeckej kultúry. V súčasnosti GI výrazne rozširuje kultúrne aktivity nemeckých diplomatických misií a významne sa podieľa na vytváraní pozitívneho obrazu Nemecka v hostiteľských krajinách (Schulte, 2000).

Ak ostaneme pri pilierovom modeli kultúrnej diplomacie, potom Nemecké centrá/Deutschland-Zentren môžeme považovať za možný tretí pilier. Aj Nemecké centrá zastrešuje Auswärtiges Amt. V súčasnosti sa nachádzajú napr. v Číne, Južnej Afrike, Mexiku, Brazílii, vo Francúzsku, USA. Ich náplňou je propagovať život ľudí v Nemecku, politiku vlády ako aj nemecké umenie, kultúru, hudbu a filmy.

Zahraničná kultúrna a vzdelávacia politika/Auswärtige Kultur- und Bildungspolitik (AKBP), predtým Zahraničná kultúrna politika/Auswärtige Kulturpolitik (AKP), je centrálnou súčasťou zahraničnej politiky Nemecka a Auswärtiges Amt. Spolu s politickou a hospodárskou politikou tvorí jeden z pilierov nemeckej diplomacie a nemeckej zahraničnej politiky. Hlavným cieľom AKBP je podporovať kultúru, šport, vzdelávanie, výskum, médiá a šírenie nemeckého jazyka v krajinách na celom svete. V rámci AKBP sa sprostredkováva šírenie nemeckej kultúry v zahraničí a kultúry iných krajín v Nemecku.

Kultúrna diplomacia Nemecka je aj dôležitou súčasťou jeho verejnej diplomacie, keďže Nemecko preferuje šírenie obrazu Nemecka ako kultúrneho štátu (der Kulturstaat) pred propagáciou

Nemecka ako mocenského štátu (der Machtstaat) a zároveň vychádza z myšlienky, že nemecká kultúra je aj národná, aj univerzálna.

Kultúrnu diplomáciu Nemecka na Slovensku reprezentuje kultúrna sekcia nemeckého veľvyslanectva/das Kulturreferat a Goethe Institut (GI). GI má svoje zastúpenie v Bratislave už od roku 1991. Okrem jazykového vzdelávania sa GI stará aj o integráciu mladej slovenskej umeleckej a kultúrnej scény do európskej siete, predovšetkým v oblasti moderného umenia. GI a Nemecké veľvyslanectvo v Bratislave spolupracujú s ďalšími inštitúciami, keďže súčasťou kultúrnej diplomacie je aj podpora nemeckého jazyka. Kultúrnu diplomáciu Nemeckého veľvyslanectva na Slovensku rozširujú ďalšie inštitúcie ako sú napr.: Nemecká akademická výmenná služba/Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD), Nadácia Alexandra von Humboldta/Alexander von Humboldt Stiftung (AvH), Centrum pre zahraničné školstvo/Zentralstelle für das Auslandsschulwesen (ZfA), Pedagogická výmenná služba/Pädagogischer Austauschdienst (PAD), Nemecká výskumná spoločnosť/Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG). Spolupráca so Slovenskom sa sústreďuje najmä na podporu nemeckého jazyka, výmenu učiteľov a žiakov alebo študentov základných, stredných a vysokých škôl, ale aj na spoločné kultúrne podujatia. Existujú partnerstvá medzi univerzitami a programy pre podporu výskumu rovnako ako aj množstvo štipendijných programov. Bohatá spolupráca je aj v divadelnej, hudobnej oblasti a medzi múzeami. Partnerstvá medzi školami a mestami prispievajú k posilňovaniu slovensko-nemeckých kultúrnych vzťahov. Hoci sa GI často porovnáva s British Council (BC) Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska, GI má užší záber, keďže koexistuje s Humboldtovou nadáciou, ktorá zastrešuje spoluprácu v oblasti vyššieho vzdelávania a s DAAD, ktorá sa zaoberá akademickými výmenami. Nemecký kultúrno-vzdelávací systém je veľmi komplexný. Výsledkom existencie viacerých inštitúcií je, že GI má väčší podiel v kultúrnej oblasti a v zmiešaných aktivitách v porovnaní s BC, ale menší podiel vo výmenných aktivitách.

Právny rámec vzájomných kultúrnych vzťahov medzi Nemeckom a Slovenskom tvorí Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Spolkovej republiky Nemecko o kultúrnej spolupráci/Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Slowakischen Republik über kulturelle Zusammenarbeit. Slovensko má Slovenský inštitút/Slowakisches Institut v Berlíne. Pôsobí ako kultúrny referát Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Nemecku. Väzbou medzi Nemeckom a Slovenskom je aj Karpatsko-nemecká menšina. Nemecko podporuje na Slovensku Karpatskonemecký spolok (KNS)/Karpatendeutscher Verein (KDV) v kultúrnych a spoločenských aktivitách.

1.2 Kultúrna diplomacia Rakúska

Model kultúrnej diplomacie, ktorý aplikuje Rakúsko, je podobný slovenskému. Tak ako Slovensko využíva sieť slovenských inštitútov, Rakúsko využíva sieť kultúrnych fór (die Kulturforen). Za ich koncepciu a organizáciu je zodpovedné Spolkové ministerstvo pre Európu, integráciu a zahraničie/Bundesministerium für Europa, Integration und Äußeres (BMEIA). Kultúrno-politická sekcia tvorí jednu zo siedmich sekcií ministerstva. Zásadné zmeny v koncepcii kultúrnej diplomacie Rakúska nastali po politických a spoločenských zmenách v krajinách strednej a východnej Európy, vstupe Rakúskej republiky do Európskej únie (1.1. 1995) a rozšírení Európskej únie v roku 2004 (Mattoš, 2013). Koordinácia kultúrnej diplomacie v rámci jednotlivých inštitúcií s ohľadom na relatívnu rozsiahlosť a komplexnosť rakúskeho kultúrneho dedičstva je dôležitá. Rakúska kultúrna diplomacia disponuje v zahraničí zahraničnou kultúrnou sieťou, ktorú tvoria hlavne – rakúske diplomatické misie s konzulárnymi úradmi a kultúrnymi fórami.

Rakúske kultúrne fóra tak ako slovenské inštitúty využívajú sieť diplomatických misií. V krajinách, v ktorých sa nachádzajú, pôsobia ako ich kultúrne referáty. V súčasnosti má Rakúsko

asi 30 kultúrnych fór. Rakúske kultúrne fóra sú pripravené spolupracovať aj na špecifických požiadavkách partnerov prijímajúcich krajín. Aktivity rakúskych kultúrnych fór v zahraničí rozširujú Österreich Institut a Österreich-Bibliotheken. Ciele v oblasti kultúrnej diplomacie boli schválené BMEIA a definované v dokumente Auslandskulturkonzept 2011.

Právny rámec pre kultúrne aktivity medzi Rakúskom a Slovenskom tvorí Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Spolkovej republiky Nemecko o kultúrnej spolupráci/Abkommen zwischen der Regierung der Republik Österreich und der Regierung der Slowakischen Republik über die Zusammenarbeit in den Bereichen der Kultur, der Bildung und der Wissenschaft. Na Slovensku pôsobí Rakúske kultúrne fórum ako kultúrny referát Rakúskeho veľvyslanectva v Bratislave, Österreich Institute/ÖI v Bratislave a dve Österreich-Bibliotheken, v Bratislave a v Košiciach. Slovensko má Slovenský inštitút/Slowakisches Institut vo Viedni. Pôsobí ako kultúrny referát Veľvyslanectva Slovenskej republiky v Rakúsku.

1.3 Kultúrna diplomacia Švajčiarska

Podpora kultúry vo Švajčiarsku je záležitosťou najmä kantónov a obcí. Od roku 2012 sú jednou z úloh Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA) aj kultúrne aktivity Švajčiarska v zahraničí. V decembri 2011 bola podpísaná dohoda, ktorá upravuje rozdelenie právomocí v oblasti zahraničnej kultúry medzi Präsenz Schweiz a nadáciou Pro Helvetia. Zároveň bola vytvorená pracovná skupina Kvarteto, ktorá sa schádza trikrát do roka, aby zabezpečila koordináciu švajčiarskych kultúrnych aktivít. Členmi pracovnej skupiny sú:

- Spolkový úrad pre kultúru, ktorý definuje a určuje zámery kultúrnej politiky;
- Nadácia Pro Helvetia, ktorá podporuje kultúrnu výmenu medzi jazykovými regiónmi a kultúrou Švajčiarska a udržiava kultúrne vzťahy so zahraničím;
- Švajčiarska agentúra pre rozvoj a spoluprácu (die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit/DEZA), ktorá je časťou EDA, a ktorá poskytuje pomoc kultúre v rámci svojich aktivít ako súčasť rozvojovej spolupráce;
- Präsenz Schweiz patrí pod Generálny sekretariát EDA a je zodpovedné za vnímanie Švajčiarska v zahraničí a implementáciu stratégie Federálnej rady pre národnú komunikáciu Švajčiarska.

Švajčiarsko, na rozdiel od Nemecka a Rakúska, nemá so Slovenskom podpísanú dohodu o kultúrnej spolupráci a Slovensko nemá vo Švajčiarsku Slovenský inštitút.

2 Diskusia

V organizácii kultúrnej diplomacie vidieť meniacu sa tvár súčasnej diplomacie, čo sa prejavuje v počte aktérov, ktorí sa priamo alebo nepriamo zúčastňujú kultúrnej diplomacie. Rozsah a rôznorodosť aktérov je označovaná rôznymi termínmi, jedným z nich je termín „mnohostranná spolupráca“ alebo „diplomacia mnohých aktérov“. Diplomacia mnohých aktérov je vnímaná ako nový model alebo nástroj diplomacie, ktorý sa odlišuje od konvenčného modelu. Konvenčný model sa zvykne označovať aj ako model klasický, orientovaný na štát (Hocking, 2006). Rozdiel medzi modelom klasickým a modelom mnohých aktérov môžeme pozorovať najmä v počte aktérov a v spôsoboch a formách komunikácie medzi nimi. Ukazuje sa, že ministerstvá zahraničných vecí v kultúrnej diplomacii často preberajú úlohu koordinátorov v synchronizovaní širokého spektra medzinárodných kultúrnych a vedeckých záujmov krajiny. Záujmy domácich aktérov sa berú do úvahy pri tvorbe kultúrnych stratégií a stávajú sa prioritami štátu.

Aktéri (ako sú vzdelávacie, kultúrne a vedecké inštitúcie, akademické pracoviská, nevládne organizácie atď.) sa zúčastňujú dialógu s vládnymi štruktúrami (ako sú parlament, ministerstvo zahraničných vecí, kultúry, školstva a pod.), aby podporili a ovplyvnili zahraničné kultúrne

a vzdelávacie agendy. V komunikácii sa presadzuje zdieľanie informácií, čo umožňuje aj zdieľanie zdrojov. Rozšírenie a implementácia nových technológií a sociálnych médií (ako sú napr. blogy, webové stránky a služby, wiki, e-mail a pod.) otvárajú ďalšie kanály pre diplomatickú komunikáciu v oblasti kultúry.

Dá sa povedať, že hoci si štát stále zachováva svoju úlohu v kultúrnej diplomacii – definuje stratégiu, koordinuje účastníkov a robí dôležité rozhodnutia – množstvo iných príkladov demonštruje rastúci význam ďalších priamych a nepriamych aktérov, čo sa môže považovať za vplyv využívania diplomacie mnohých aktérov ako komplementárneho nástroja. V tabuľke č.1 sú uvedení priami aktéri, ktorí sa zúčastňujú kultúrnej diplomacie v Nemecku, Rakúsku, Švajčiarsku a na Slovensku. Za Rakúsko sú uvedení aj Österreich Institut a Österreich-Bibliotheken, lebo veľmi úzko spolupracujú s Österreichisches Kulturforum. Ako však bolo uvedené pri kultúrnej diplomacii jednotlivých krajín, na týchto aktérov nadväzuje množstvo ďalších, ktorí pomáhajú priamym účastníkom v plnení ich úlohy.

Tabuľka č. 1: Porovnanie inštitucionálnej štruktúry kultúrnej diplomacie Nemecka, Rakúska, Švajčiarska a Slovenska

	Nemecko	Rakúsko	Švajčiarsko	Slovensko
koordinátor	Auswärtiges Amt/AA	Bundesministerium für Europa, Integration und Äußeres	decentralizovaná (kantóny a obce), čiastočne koordinuje Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten/EDA	Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí/ MZVaEZ
označenie referátu na veľvyslanectve	Kulturreferat	Österreichisches Kulturforum	-	Slowakisches Institut
aktér kultúrnej diplomacie	Goethe Institut/GI	(<i>Österreich Institut/ÖI</i>)	EDA, Pro Helvetia, (Kvarteto)	-
aktér kultúrnej diplomacie	Deutschland-Zentren/DZ	(<i>Österreich-Bibliotheken</i>)	-	-
dohoda so Slovenskom v kultúrnej oblasti	áno	áno	nie	

Záver

Na základe porovnania kultúrnej diplomacie v Nemecku, Rakúsku a vo Švajčiarsku môžeme povedať, že v týchto krajinách je kultúrna diplomacia podobne ako na Slovensku viac alebo menej v kompetencii ministerstva zahraničných vecí a zároveň je často aj dôležitou súčasťou verejnej diplomacie týchto krajín.

Diplomatické misie v súčasných podmienkach plnia množstvo funkcií, kultúrne aktivity krajín sú veľmi komplexné a finančné rozpočty vlád limitované, preto pozorujeme aj zapájanie sa

rôznych iných aktérov do realizácie vybraných kultúrno-diplomatických aktivít ako napr. v Nemecku Goethe Institut a v Rakúsku Österreich Institute a Österreich-Bibliotheken.

Zoznam použitej literatúry

- [1] HOCKING, B. 2006. Multistakeholder diplomacy: Forms, Functions, and Frustrations. In: *Multistakeholder diplomacy. Challenges and opportunities*. Malta and Geneva: DiploFoundation, 2006. ISBN 99932-53162. s. 13-29.
- [2] MATTOŠ, B. 2013. Kultúrna dimenzia diplomacie ako nástroj zahraničnej politiky štátu na príklade Rakúskej republiky. In *Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2013* [elektronický zdroj]: zborník príspevkov z 12. medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov: Ekonomická univerzita v Bratislave, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 9788022536592. s. 377-383, CD-ROM.
- [3] PAJTINKA, E. 2011. Diplomatické misie a ich funkcie v podmienkach globalizácie, In: *Zborník z konferencie k 50. výročiu prijatia Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch*, ISBN 9788055703206, s. 45-54.
- [4] SCHULTE, K. S. 2000. *Auswärtige Kulturpolitik im politischen System der Bundesrepublik Deutschland*. VWF Verlag, 2000. 216 s. ISBN 9783897002388.
- [5] TROMMLER, F. 2009. *Kulturpolitik versus Aussenpolitik in the Past Sixty Years*. Baltimore, MD: AICGS, [online], 2009, [cit.2015/06/03]. Dostupné na internete: <<http://www.aicgs.org/publication/kulturpolitik-versus-aussenpolitik-in-the-past-sixty-years/>>
- [6] WITTE, B. 1999. How to Present Germany as a Kulturstaat Abroad. In: F. Trommler (ed) *The Cultural Legitimacy of the Federal Republic. Assessing the German Kulturstaat*. Washington D.C.: AICGS, 1999, ISBN 0941441431, s. 46 - 55.
- [7] ZÁGORŠEKOVÁ, M. 2008. Miesto kultúrnej dimenzie v medzinárodných vzťahov. In: *Almanach*. Vyd. EKONÓM, 2008, ISSN 13370715, č. 2, s. 202-218.

Kontakt

PhDr. Lucia Kužmová

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika

E-mail: lucia.kuzmova@euba.sk

SOCIOCULTURAL APPROACH TO THE CORRUPTION PHENOMENON RESEARCH

Fedor Makeev

Abstract

In this article is disclosed the problem of scientific knowledge of the phenomenon of corruption and its social and cultural aspects. The goal of obtaining a new scientific knowledge in the field of socio-cultural knowledge of the phenomenon of corruption. Analyzed various disciplinary approaches to the definition phenomenon of corruption and the basic concepts of the corruption in the framework of the sociocultural approach. Also considered the elements that form the basis of corruption as social and cultural phenomena: cultural basics, corruption values or anti-values. Cultural grounds of corruption and corruption values author regards as a significant elements existence and reproduction of a corruption culture in society. Considered the process of spreading corruption interests or values that described by the theory of infection.

Key words: corruption, corruption culture, corruption norms, corruption values

Corruption exists in many countries in various forms, and has become the focus of worldwide concern; it is a major global problem. Corruption has a negative impact on state development, allocation of public resources and integration of society. Controlling corruption is vital in achieving equitable socioeconomic development of all countries.

Corruption is a multidisciplinary phenomenon that cuts across the boundaries of economics, political science, psychology, criminology and sociology. Therefore, the intellectual school of corruption has produced different theories and approaches explaining origins and consequences of corruption, some of which are complex and conflicting. The corruption problem can be considered either as a structural problem of politics and economics, or as a socio-cultural problem and moral decay. While recognizing that it can take many forms and involve different actors, corruption is most often defined as the abuse of public roles and resources for private gain. Some of the other popular definitions deserve to be acknowledged:

“Corruption is a behavior of public officials which deviates from accepted norms in order to serve private ends” [4].

“Corruption is behavior which deviates from the formal duties of a public role because of private regarding (close family, personal, private clique) pecuniary or status gains; or violates rules

against the exercise of certain types of private regarding influence” [10;p.419].

“Corruption exists when an individual illicitly puts personal interests above those of the people and ideals he or she is pledged to serve” [7].

The base of scientific knowledge about corruption has been shaped in the studies of American scholars, such as R. Klitgaard, S. Rose-Ackerman, G. Tullock, J. Shelton etc. The classical model of corruption (agency model) was derived, based on the relationship: the principal - agent - client. The basis of this model were developed on the ideas of R. Klitgaard, who proposed that corruption may be described by the formula: monopoly + discretion - accountability = corruption [6; p. 4].

Agency model views corruption as affecting incentives and constraints faced by political elites and examines the effects of changes in these incentives on their decisions [17]. This model, also called principal-agent model, highlights the relationship between the principal, that is, the political elite representative, and the agent, such as an official, who takes the bribe to provide a government-produced good or a service.

However, the model of corruption proposed by S. Rose-Ackerman [13;p. 15-17], G. Tullock [16; p. 225-227] and J. Shackleton [14; p. 146] takes into account only the relations between the principal, the agent and the customer-level costs and benefits, but does not take into account the role of cultural norms and values in the process of social relations.

Researchers of corruption made attempts to define the entity through the prism of legal, political or economic approaches. However, they ignored the look from the point of view of culture and sociology.

The rationale of "cultural" theories of corruption is that some countries can have similar formal institutions, laws and regulations but different corruption pervasiveness at the same time. The explaining factors, therefore, are cultural values, such as accepted norms, social behavior, religion, ethnic diversity, etc. The “Cultural values are those conceptions of the desirable that are characteristic of a particular people” [5; p. 341].

In particular, Olivier de Sardan’s “moral economy” [11; p. 25] explained how value systems and cultural codes permit the justification of corruption by those who participate in it, thus anchoring corruption in everyday practice. He argues that in Africa, cultural ‘facilitators’ exist which help to “dissolve the borderline between sociocultural logics and corrupt daily practices” [11; p. 47].

In the 1st article of the RF Federal Law (December 25, 2008 № 273) “ Corruption

Prevention”, the term «corruption» is understood as “the abuse of office, bribery or other illegal use of official position, contrary to the legitimate interests of society and the state aimed to obtaining benefits in the form of money, valuables, property or services”. [15]

The given above definitions of corruption enable to outline common understanding of corruption. In my opinion, corruption is a negative social phenomenon, characterized as deviant behavior of the government and other officials and illegal use of official authority through power abuse. Corruption - is violation of moral and legal norms accepted in a definite society. Morality is a category of socio-cultural approach. Therefore, it is very important to identify the socio-cultural component of the corruption both for further corruption research and for developing effective corruption prevention mechanisms.

Contemporary sociological base of knowledge concerning corruption as socio-cultural phenomenon is very limited. In the context of socio-cultural knowledge it is possible to allocate the following methodological approaches to the study of corruption.

The *first approach* is based on the ideas of R. Klitgaard, who understands corruption as organizational culture, which is characterized by a cynical attitude to personal property and the loss of moral standards, the analysis of which is made from the point of view of reproducing its basic values business groups [6; p.4, 9; p. 14].

The *second approach* is based on structural functionalism of T. Parsons and R. Merton. In the framework of this theory, corruption is seen as a temporary state of dysfunction of a number of cultural institutions or anomie. Anomie is manifested as the indifferent attitude of the greater part of the community social norms that, in their turn, generate conflict between elements of the system of values [1; p. 5].

The *third approach* relies on the concept of corruption as constantly reproducible cultural traditions. This view is a characteristic of researches made by K. Hart. In his opinion, the level of corruption depends on local customs and values of a particular country. The idea of K. Hart became widespread in the circle of socio-cultural sphere researchers. They tried to reveal the regularities of the influence of different national cultures on the level of corruption in the country, using methods and tools of cross-cultural psychology, developed by the D.J. Lemak, C. Arunthanes, and P. Tansuhaj [3; p. 46-47]. J. Andvig developing K. Hart's ideas suggested that the level of corruption in the former Soviet republics depends on their cultural differences, expressed in behavior, traditions, and other cultural features [2; p. 57-94].

The *fourth approach* is based on the theory of inconsistent standards developed by the U.

Reisman [12]. From his point of view, the society creates a system of myths, containing super idealistic norms. For this reason, some social groups and sub-groups create their own systems of norms, which guide their practice. In a society such alternative systems of norms are perceived as antisocial, asocial or corruption.

Reisman U. explains the number and frequency of corruption by the fact that benefit from corrupt deals is directly proportional to the number of persons involved in corruption. The legitimization of corruption occurs when a social group or groups recognize existing social norms imperfect or unfair.

From the proposed point of view it follows that the authors are convinced the corruption has socio-cultural origin. Consider the elements that form the basis of corruption as social and cultural phenomena:

- cultural basics are the elements that make up the environment for the existence of a phenomenon. They create a favorable environment for the emergence and reproduction of corruption;
- corruption values or anti-values, which are deviant behavior in relation to generally accepted moral standards, but normal for members of a corrupt community - deviants.

It should be noticed that widespread corruption in all social spheres leads to the fact that corruption becomes a normal thing for the society and even the norm.

Corruption norms become the regulators for behavior of people, who are involved in corrupt relationships and for the other members of society. They affect not only the relationships between people within a corrupt system, but also are the basis for the corruption reproduction in social, economic, and political areas of society. Corruption norms are reflected in behavior, communication, and way of thinking.

The process of spreading corruption interests or values of deviant items within a social group can be described by the theory of infection, proposed by G. Lebon. The basis of this theory is the ability of values to their natural distribution [8; p. 15]. Over time, the value of one individual becomes the value of the group. The spread of corruption, and other values within the group occurs through the exchange of cultural images through speech, behavior, clothing, experience. The exchange of cultural samples occurs unconsciously in the process of acquiring knowledge and improving professional skills. Along with this infection occurs deviant values and integration of the

individual into the system of corruption.

Modern corruption characterized by the mechanism of self-preservation, which ensures the preservation of socio-cultural grounds corruption for further reproduction in the practice of their media. Socio-cultural basis includes cultural concepts. Its source may be one person or a group of people. Realizing their corruption interests, they give behavioral examples for others, proving by their actions that their liability, irresponsibility or the ability to avoid social responsibility is the greatest value of modern civilization, that is the mechanism of assimilation of deviant behavior.

It is important to recognize the significance of risks created by the corruption phenomenon. We should admit the existence of the hidden threat caused by corruption for the overall human values. It should be stressed that corruption requires a more detailed study of its social dimensions and consequences. For effective corruption prevention it is not enough to create a legal framework, we must carry out a comprehensive impact on society, that includes both legal restrictions for officials, sanctions for corrupt practices, and activity for forming public opinion in terms of corruption intolerance. In my opinion the socio-cultural approach is extremely topical and may be successfully used as a sufficient methodological tool for the further studies of corruption phenomenon.

Bibliography

- [1] Ageev V.N. Ways of restriction of the rights of civil servants as means of fight against corruption in system of public service. // *Sledovatel'*. Federal edition, 2009, №6 (134), pp. 2-6
- [2] Andvig J. The economics of corruption: a survey // *Studi economici*, 1991, №43, pp. 43-47.
- [3] Arunthanes W., Tansuhaj P., Lemak D.J. Cross-cultural Business Gift Giving. A New Conceptualization and Theoretical Framework // *International Marketing Review*, 1994, Vol. 11 №4, pp. 46-47.
- [4] Huntington, Samuel. 1968. *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.
- [5] Husted, Bryan and Instituto Tecnológico y de Estudios. 1999. "Wealth, Culture, and Corruption." *Journal of International Business Studies* 30 (2): 339-60.
- [6] Klitgaard R. Corruption // *Finance and development*, 1998, March, pp. 3-6.
- [7] Klitgaard, Robert. 1988. *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.
- [8] Lebon G. *Psychology of the people and masses*. Moskow, Akademicheskij proekt, 2011, 238 p.
- [9] Lomov A.M. Administrative and legal aspects of counteraction of corruption in law-enforcement bodies of the Russian Federation. Autoabstract PhD in Law, Tyumen, Tyumen state universit, 2009, 22 p.
- [10] Nye, Joseph. S. 1978. "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis." *American Political Science Review* 61 (2): 417-427.

- [11] Olivier de Sardan, J.P. 1999. "A moral economy of corruption in Africa?" Journal of Modern African Studies 37,1: 25-52.
- [12] Reisman W. Folded lies. New-York: The Free Press, 1979.
- [13] Rose-Ackerman S. Corruption: a study in Political Economy. New-York: Academic Press, 1978, 325 p.
- [14] Shackleton J. Corruption: An essay in economic analysis // Political quart., 1978, Vol.49, no.1, pp. 145-158.
- [15] The Federal Law of December 25, 2008 № 273 "On combating corruption" // Legislation assembly of the Russian Federation. 2008. №51 (part 1). Article 6228
- [16] Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. Western Economic Journal, 1967, №5 (3), 258 p.
- [17] Jain, Arvind. 2001. "Corruption: A Review." Journal of Economic Surveys 15 (1):71-121

Contact

Fedor Makeev

PhD. student

Stolypin Volga Region Institute of Administration

RANEPA

Sobornaya street 23/25, 410065 Saratov, Saratov region, Russia

E-mail: fmakeev@bk.ru

EU VS. EUROZONA – OCHRANA FINANČNÍ STABILITY, NEBO PERSPEKTIVA KONKURENCESCHOPNOSTI V BUDOUCÍM OBDOBÍ V GLOBALIZOVANÉM SVĚTĚ?

Ing. et Ing. Florian Margan, PhD.

Abstrakt

Rozhodnutím ECB 22. Ledna 2015 o odkupu státních dluhopisu, dochází k zespolečenštění dluhů v eurozóně. Problém je totiž strukturální, eurozóna není konkurenceschopná, neinvestuje se, důvěra podniků i domácností v budoucí ekonomický vývoj zůstává nízká a hrozila deflace. ECB může vládním politikám poskytnout pouze čas. Zdá se ale, že ani tentokráte nebude ochota ho efektivně využít. ECB také neuvažovala o tom, že ekonomiky EU se trochu daří kvůli nízké ceně ropy, na to zapomíná! A co bude jak cena ropy a elektřiny stoupnou?

Klíčová slova: Makroekonomika, ECB, EU, konkurenceschopnost, investice

Abstract

ECB decision of 22 January 2015 on the purchase of government bonds, there is a socialization of debt in the euro area. The problem is structural, the Eurozone is not competitive, does not invest the trust of businesses and households in the future economic development is still low and threatened deflation. ECB can government policies granted only to time again. But it seems that even this time will not be willing to effectively use it. The ECB also did not consider that the EU economy is doing a little bit due to low oil prices, forget about this! And what happens to the price of oil and electricity will increase?

Key words: Macroeconomics, ECB, EU, competitiveness, investment

Úvod

Při pohledu na dnešní EU a Eurozónou mám pocit bezmoci. Dnešní doba není dobrá, jsme v krizi ekonomické, duchovní i mravní. Svět rozhodně není perfektní a lidé ideální. Ale protože si myslím, že žijeme v nejlepší myslitelné době a vážíme si toho. Snažíme se brát každý problém jako převlečenou příležitost, protože mým heslem je, že nejsou problémy, ale pouze jejich řešení.

Události posledních měsíců, kterým dominuje terorismus, IS, váleční konflikty v Iráku, Sírii, Afghánistánu, ukrajinský konflikt, znamenají i zásadní změny v geopolitickém vývoji, postavení a možnostech klíčových světových aktérů, především pak USA, Číny, Ruska a EU. Střet o Ukrajinu je možné chápat jako definitivní konec unipolárního momentu historie, který nastal po pádu berlínské zdi a kolapsu SSSR a jeho spojenců.

Symptomy konce unipolárního momentu zde byly již dříve. Pád banky Lehman Brothers v roce 2008 odstartoval hlubokou ekonomickou krizi Západu a krvavé válečné konflikty v Afghánistánu a Iráku ho bezpečnostně oslabily. Ekonomická krize Západu není úplně překonána. Zahraniční a bezpečnostní politika Spojených států je determinována šesti domácími problémy, které viceprezident Woodrow Wilson Center, Aaron David Miller označil jako „smrtící“ dluh, deficit, nefunkční politika, závislost na uhlovodících, zhoršující se vzdělávací systém a infrastruktura [1].

Na druhé straně Atlantiku fiskální krize oslabila Evropu politicky, ekonomicky, bezpečnostně a sociálně. Důvěra v evropský projekt mezi občany unie výrazně poklesla. Zároveň může dojít čtvrtstoletí od konce studené války ke vzniku dvou ostřeji vyprofilovaných a vzájemně

soupeřících aliancí: čínsko-ruské a západní. Jistě nepůjde o úplné opakování bipolárního soupeření z dob studené války, ale přesto se dá očekávat ostřejší boj za větší geopolitický a geo-ekonomický vliv, než tomu bylo dosud. Jakou roli v něm bude hrát EU? Je to zásadní otázka.

1 Současný stav zkoumané problematiky EU

Architekt evropské integrace Jean Monnet uzavřel své paměti z roku 1976 těmito slovy: „Suverénní národy minulosti už nemohou řešit problémy současnosti, nemohou zajišťovat svůj vlastní pokrok nebo kontrolovat svoji vlastní budoucnost. A Společenství samotné je pouze jednou z etap na cestě k uspořádání zítřejšího světa.“ Hospodářství má dnes globální rozměry: měli bychom již tedy EU považovat za politicky nevýznamnou? Nebo bychom se spíše měli ptát, jak dokonale využít potenciál půl miliardy Evropanů, kteří mají tytéž hodnoty a zájmy?

„Evropa se nevytvoří najednou, ani jako nějaká společná stavba. Uskuteční se konkrétními kroky, vytvářejíc nejprve skutečnou solidaritu,“ pronesl Robert Schuman ve své slavné deklaraci, kterou 9. května 1950 zahájil projekt evropské integrace. Šedesát pět let poté jeho slova stále platí. Solidarita mezi evropskými národy se musí neustále přizpůsobovat novým výzvám měnícího se světa. Vytvoření jednotného trhu na začátku devadesátých let bylo velkým úspěchem, ale to nestačí. Aby trh dobře fungoval, muselo vzniknout euro - to se poprvé objevilo v roce 1999. Správu eura a zajišťování cenové stability dostala na starost ECB (*Evropská centrální banka*), avšak finanční krize v letech 2008-2009 a dluhová krize v roce 2010 a dneska ukázala (*například Švýcarsko v 2015*), že euro je snadným terčem útoků globálních spekulantů. Proto je třeba také koordinovat národní hospodářské politiky, a to důrazněji, než se děje pod současným vedením Euroskupiny. Otázka? Plánuje tedy EU v blízké budoucnosti opravdu společnou správu ekonomických záležitostí?

Dneska žijeme v období globálních finančních a ekonomických změn. Chce-li proto EU dosáhnout toho, aby členské státy hospodařily zodpovědněji a vzájemně se finančně podporovaly, musí přijmout důslednější opatření: ta představují jediný způsob, jak zajistit, aby euro jako jednotná měna zůstalo důvěryhodné a aby členské státy mohly společně čelit ekonomickým výzvám globalizace. EK i EP zdůraznil důležitost koordinace národních hospodářských a sociálních politik, neboť evropská společná měna není z dlouhodobého hlediska bez určité formy společné správy ekonomických záležitostí udržitelná.

Doba americké neoliberální politiky a samoregulace trhu je pryč a státní zásah už není zakázaný, ale velmi žádaný. Zato Brusel mermomocí prosadil přijetí Lisabonské smlouvy, která se snaží paragrafovat principy neoliberální ekonomické politiky, která ještě nedávno byla na zenitu.

Do existenčních potíží se dneska dostávají, to je v roce 2015, některé státy, např. Venezuela, USA – břídlíční plyn a ropa z břidelic, Rusko a delší státy, které těží ropu sem Saudské Arábie. Při ceně ropy v roce 2008 pod 80 \$/barel venezuelský režim bývalého presidenta Huga Cháveze nastoupil cestu k bankrotu. Teherán, Moskva, Tripolis a jiné ropné diktatury se potkávali s inflační spirálou, prudkým poklesem příjmů a investičním nezájmem. A ropa se prodávala na světových burzách mezi 38 – 40 \$/barel!!

To se dnes děje v realitě a je rok 2015! Cena ropy na burze (NYMEX) se pohybuje mezi 45-55 \$/barel! Mimochodem, 7. Ledna, 2015 cena ropy Brent na londýnské International Petroleum Exchange byla 49,99 \$/bbl. - což je nejnižší cena od roku 2009. Cena pro II/2015 je 48,75 \$/bbl. (*Brent Last day Financial – Future Quotes*).

Podle analytiků by třeba Írán potřeboval k vyrovnanému rozpočtu, aby ropa stála \$130 za barel, Venezuela 160 \$/bbl. „Budou-li trvat ceny ropy dalších několik měsíců, tak začnou určitě hrozit ohniska napětí, konkrétně Venezuela, Mexiko, Írán, Islámský stát, Rusko. Z toho mohou být konflikty, uprchlíci, ty státy budou muset své problémy nějak začít řešit.“

Takže si myslím, že se v 2015 roce budeme dostávat zase do nějakých rozkolísaných období a že jsme na to špatně připravení tou frustrací, tím zmarem, tím zabořením někdy až zbytečným do té emoční atmosféry naší doby. Podle mne je to mlhavost, a mlhavost historie podle Taleb-a má tři příčiny [2]:

- a) První je iluze, že chápeme, co se děje, a tudíž můžeme předvídat.
- b) Druhou zpětné zkreslení skutečných událostí a vytváření sebeklamu vědění.
- c) Třetí přeceňování faktických informací a jejich kategorizace a klasifikace. Tedy redukce komplexnosti informací, a tím vyloučení důležitých aspektů. Ty pak zůstávají mocným zdrojem nejistoty a tvůrcem černých labutí.

Chce-li proto EU dosáhnout toho, aby členské státy hospodařily zodpovědněji a vzájemně se finančně podporovaly, musí přijmout důslednější opatření: ta představují jediný způsob, jak zajistit, aby euro jako jednotná měna zůstalo důvěryhodné a aby členské státy mohly společně čelit ekonomickým výzvám globalizace. Je pravda, že EK i EP zdůrazňují důležitost koordinace národních hospodářských a sociálních politik, neboť evropská společná měna není z dlouhodobého hlediska bez určité formy společné správy ekonomických záležitostí udržitelná [3].

A proto je důležitá agenda, která byla schválena EK dne 15. prosince, 2015 ohledně investičního plánu pro Evropu – legislativní opatření s cílem aktivovat veřejné a soukromé investice do reálné ekonomiky v příštích třech letech o objemu nejméně 315 mld. €. To by nějakým způsobem se správním investováním například do technologického rozvoje muselo částečně zvýšit konkurenceschopnost jednotlivých států EU a ne plýtvání peněz za komunální či jiné neziskové vyhrazené budově, která je nyní financována velkou skupinou především tranzitních zemí EU.

1.1 Konkurenceschopnost EU v globalizované ekonomice

Konkurenceschopnost, energetická bezpečnost a údaje o nerostných surovinách (*ropa, plyn*) a to dnes tvoří jednu ze základních složek v politických rozhodnáních státníků jednotlivých států. EU je za poslední dekádu prošla výraznými změnami. Díky východnímu rozšíření se téměř zdvojnásobil počet členů EU na současných 27 a v roce 2013 je 28. člen Chorvatsko, což představuje nový impuls pro zlepšování efektivnosti v ekonomické i politické rovině.

V ekonomické sféře EU zažila za poslední dekádu období boomu, ale také znatelný propad (*finanční - hospodářský krizí*), který poukázal na důležitost snah o posilování konkurenceschopnosti evropských ekonomik. V současnosti se EU potýká s následky celosvětové hospodářské krize a prohlubující se mezerou mezi výkonem EU a jinými vyspělými ekonomikami světa (*USA, Japonsko, Jižní Korea*) a zároveň čelí zvyšující se konkurenceschopnosti zemí BRIC (*Brazílie, Ruská, Indie a Číny, Vietnam, apod.*).

V poslední době se také hovoří v kontextu konkurenceschopnosti o tzv. přitažlivosti neboli atraktivitě země. Jedná se o soubor znaků, které umožňují dané ekonomice zvyšovat národní důchod a získávat produkční faktory. S konkurenceschopností se zabývá spousta vědců, států, mluví se o ní a píše se o ní, její definice není nijak sjednocena. Existuje nepřeberné množství někdy velmi odlišných definic tohoto pojmu, které akcentují mnohdy velmi odlišné věci. Jádrem problému totiž je, jak aplikovat na státy konkurenceschopnost, která je obtížně zachytitelná už na mikroekonomické úrovni. Oproti firmám totiž nelze na státy aplikovat kritérium přežití. I když budou státy nekonkurenceschopné, nemohou odejít z byznysu a trhů, budou tu stále. To souvisí s proměnami světové ekonomiky, kdy globalizace vede k jistému zviditelnění konkurence jednotlivých zemí a makroregionů.

Důvod, že se zabýváme pojmem konkurenceschopnosti je především úspěch asijských zemí, který přivedl politiky v USA a EU k úvahám, jak této konkurenci čelit. Začíná se tak přemýšlet nad zdroji tohoto úspěchu a nad tím, co změnit v domácích ekonomikách nebo i v institucionálním uspořádání světové ekonomiky, aby to byly opět USA a EU, kdo udává směr.

Sledování národní konkurenceschopnosti se také začíná institucionalizovat. Postupem času vznikají různé rady pro konkurenceschopnost, jejichž předmětem činnosti je analýza konkurenceschopnosti daných zemí ve srovnání s hlavními rivaly ve světové ekonomice. Na základě těchto analýz jsou doporučována opatření, která jsou následně s většími či menšími úspěchy implementována do hospodářských politik příslušných států. Jeden z možných přístupů ke konkurenceschopnosti států představuje tzv. vnější konkurenceschopnost, která se hodnotí dle exportní výkonnosti sledované země. Tomu odpovídá například definice, podle které se země stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepší její schopnost prodávat na zahraničních trzích (*Beneš, 2006: 14*) [4].

Globalizace vytvořila takové podmínky, že Evropa musí soutěžit nejenom se svými tradičními rivaly (*Japonskem a USA*), ale také s rychle rostoucími hospodářskými mocnostmi jako Brazílie, Čína, Indie, Rusko. Smí EU omezit přístup na svůj jednotný trh, aby ochránila své sociální a environmentální normy? I kdyby to udělala, nevyhne se tvrdé realitě mezinárodní hospodářské soutěže. Tuto situaci může Evropa vyřešit jedinečně tak, že se stane globálním aktérem, že vystoupí na světovou scénu jako jednotná síla a bude prosazovat své zájmy efektivně a jedním hlasem za všechny své členské státy. Tomuto cíli se lze přiblížit jedinečně tehdy, budeme-li usilovat o politickou jednotu. Současně s tím se EU musí stát demokratičtější.

Evropa se také musí razantně prosadit v mezinárodních záležitostech. Jednou z nejsilnějších stránek EU je její schopnost šířit za hranice evropské hodnoty, jako jsou úcta k lidským právům, prosazování práva, ochrana životního prostředí a udržování sociálních norem v sociálně tržním hospodářství. Nedokonalá EU si může stěžít činit nárok na to, aby byla zářným příkladem pro celé lidstvo. Pokud však bude mít evropský projekt úspěch, bude příkladem pro ostatní regiony [5].

1.2 Strukturální reformy a konkurenceschopnost

K uzdravování a oživení evropského hospodářství po předchozích letech hospodářské krize totiž dochází velmi pozvolně. S nízkým hospodářským růstem souvisí i vysoká nezaměstnanost a zadlužení některých (*hlavně jižních*) států EU.

Ke zlepšující se domácí i zahraniční poptávce by se postupně měly přidávat i posilující soukromé investice. Problematická se momentálně jeví hlavně inflace, která je na velmi nízké úrovni. Hodnoty inflace (*harmonizovaný index spotřebitelských cen*) se v roce 2014 pohybovaly od -1,4 % v Bulharsku až po 1,5 % ve státech Rakousko, Rumunsko a Spojené Království. V eurozóně byla výše inflace pro rok 2014 cca. 0,5 % a v EU o 0,1 p. b. vyšší, tedy 0,6 %. Deflace je pro rok 2015 očekávána v Řecku, Španělsku, Bulharsku, na Kypru a ve Slovensku. V roce 2015 EK už deflaci neočekává v žádném státě EU a inflace v eurozóně vzroste na 0,8 % (*v roce 2016 na 1,5 %*) a v EU na 1,0 % respektive 1,6 % v roce 2016. [6]. Eurozóna nyní zažívá teprve druhé období deflace ve své historii.

V rámci Evropy budeme svědky velkého posunu ekonomické aktivity z jihu na sever. Hospodářské centrum se posune směrem k německy mluvícím zemím, k Nizozemsku a Skandinávii. Migrace obyvatel už probíhá a v dalších letech se bude zvyšovat - a tak to patrně zůstane i v dlouhodobějším horizontu.

Skutečnou příčinou tíživé situace v jižní Evropě není Německo, ale faktory, které jsou mnohem hlubší a jsou zakotveny v historii těchto zemí. A proto je v zájmu konkurenceschopnosti Evropy převážně nutné dokončit jednotný vnitřní trh. A to se zatím nedaří. Lidé zejména v západní

Evropě si zvykli, že je povinností státu postarat se o ně. Dlouhodobě dochází k ignoraci principu, že lidé i státy EU mohou utrácet méně, než kolik vydělají. Aby EU zachovala konkurenceschopnost, musí postupovat chytře a snažit o společný postup. Jednotlivé země musí podle mne mít možnost určité nezávislosti. EU v podstatě kopíruje USA.

Co přesně nefunguje z pohledu konkurenceschopnosti hlídáno z globálního kontextu a co je špatně. Jednoduché, současný systém vývoje ekonomiky jednotlivých států EU je neudržitelný (*dluhy, koncentrace moci, důchodové systémy, vzájemná pomoc, postup vyřešení finanční krize, urbanistický či ekologický pohled*). U všeho je patrné, že dnešní instituce, pokud je protáhneme pár desetiletí do budoucna, jeví příznaky kolapsu. Podle Martina Wolfa komentátoru Financial Times je dnešní problém [7]:

- Finanční makro-nestabilita, (*bláznivě investovat v dobách růstu a šileně spořit v dobách propadu*),
- neschopnost státních institucí tuto nemoc tlumit,
- nerovnosti v platech a tematika ohodnocení práce,
- vlastnické a manažerské struktury,
- daňové otázky a nezdravý průnik peněz a moci a globalizace veřejných statků (*jak se starat společně o společnou zemi*) a podle mne
- Velká nezaměstnanost mladých lidí.

Možní řešení:

- noví Marshallov plán pro EU?, státní exportní podpora pro podniky, také finanční podpora EU pro nezaměstnanost a podniky (*strukturální fondy apod.*). Nový „Marshallův plán“ by měl fungovat nejspíš částečně prostřednictvím dluhopisů, které by komise ráda "udala" penzijním fondům a dalším investorům.
- Další možností je i navýšení kapitálu EIB, nebo
- kvantitativního uvolňování ECB, které je zaměřeno na odkup státních dluhopisů jednotlivých zemí eurozóny, dluhopisů vládních institucí i korporátního sektoru.

Aby se ekonomikám EU podařilo z krize co nejrychleji zotavit, musí EU flexibilně reagovat na novou situaci (*například na relativní ztráty konkurenceschopnosti uvnitř eurozóny*). V opačném případě hrozí regionu postupný úpadek mezi země druhého řádu. Pro Evropu je také typická příliš vysoká míra zdanění a štedrý sociální systém brzdící dynamiku růstu [8]. Více o tom nám ukazují i data na internetu [9]. Omračující výsledky se nečekají ani u hospodářského růstu v EU v roce 2015/16. Eurozóna by měla v průměru poklesnout o 0,4 %. EU jako celek o 0,1 % a tak můžeme očekávat v roce 2014/15 další škrtání veřejných dluhů a tím pádem ztráty konkurenceschopnosti, protože nebude finančních prostředků pro delší hospodářský vývoj jihoevropských a tranzitních států.

2 Eurozóna—ochrana finanční stability nebo možný rozpad?

V každém případě, euro zná asi každý. Používá ho více než 340 milionů obyvatel EU na placení běžných výdajů, spoří v něm nebo investují. Pro generaci, která dosáhne dospělosti v roce 2020, bude euro představovat jedinou národní měnu, kterou ve svém životě zažila. Příběh eura začíná ve chvíli, kdy se vedoucí představitelé EU dohodli vytvořit hospodářskou a měnovou unii (HMU), v níž se bude platit jedinou měnou. Tento plán byl součástí Maastrichtské smlouvy podepsané v roce 1992.

Po několika letech příprav, jež zahrnovaly dokončení jednotného trhu a zřízení ECB, 12 členských států EU stáhlo v letech 1999 až 2002 z oběhu své národní měny, tedy např. marku, frank či pesetu, a společně vytvořily společenství, kterému se začalo říkat eurozóna a v němž začala platit jednotná měna: euro. Od té doby se eurozóna neustále rozšiřovala a dnes čítá 18 států EU. Je důležitým doplňkem jednotného trhu bez hranic, v jehož rámci se mezi všemi státy Unie mohou volně pohybovat osoby, zboží, služby a kapitál. 500 milionů spotřebitelů v 28 státech činí z EU jednu z největších ekonomik světa, která se podílí více než jednou třetinou na celosvětovém obchodu a jednou pětinou na celosvětové produkci.

Fungující HMU je základem pro stabilní a prorůstové ekonomické prostředí, v němž funguje eurozóna a jednotný trh. Zachování silného a stabilního eura je nesmírně důležité, neboť to má přímý vliv na hospodářský růst, pracovní místa a úspěšnost evropských firem. Rovněž to ovlivňuje dostupnost investičního kapitálu, udržitelnost veřejných financí a schopnost zemí financovat systémy sociálního zabezpečení v Evropě.

Hospodářská a finanční krize, která propukla v roce 2008, zdůraznila potřebu silné správy ekonomických záležitostí v EU a eurozóně. Nedostatečná správa ekonomických záležitostí vedla v některých státech k takovému nárůstu veřejného zadlužení a rozpočtových schodků, který se postupně vymkl z rukou. To vyústilo v krizi dluhovou. Postižené státy EU jsou nyní nuceny provádět striktní rozpočtová opatření. Jako důležité ekonomické uskupení EU ukázala, že dokáže v současné bouřlivé době čelit nepříznivým okolnostem a podporovat své členy, kteří by bez této pomoci byli mnohem zranitelnější.

V 70. a 80. letech se řada států EU potýkala s vysokou inflací převyšující v některých případech i 20 %. Jakmile se tyto státy začaly připravovat na přijetí eura, inflace prudce poklesla a od zavedení eura se v eurozóně pohybuje kolem 2 %. Díky cenové stabilitě zůstává kupní síla obyvatel na stejné úrovni a neklesá ani hodnota jejich úspor.

Zavedením eura také odpadly poplatky spojené s pořízením cizí měny při cestě do zahraničí. Nakupování a porovnávání, kolik určité výrobky stojí v různých státech, včetně nákupů v internetových obchodech, je mnohem snazší a transparentnější. To stimuluje konkurenci a udržuje spotřební ceny na nízké úrovni.

Stabilita, růst a blahobyt v celé Evropě je slogan politiky EU. Základem hospodářství EU, které vytváří růst, je dobře fungující hospodářská a měnová unie a silné a stabilní euro [10]. A jak to vypadá dneska? Podle nejnovějších údajů Eurostatu se hospodářská krize v Eurozóně a v celé EU nezlepšila. Celkový schodek se nedaří stlačit pod požadované maximum 3 % HDP a veřejný dluh neustále roste [11],[12],[13].

Bohužel, ve všech ekonomikách, ve kterých byla EK, ECB a IMF nařízení přísní škrty veřejný dluh velmi rychle narůstal (*výjimka Řecko, kterému soukromí věřitelé odepsali část dluhu*). Hlavní rizika pro budoucí vývoj světové ekonomiky podle banky představují hospodářská situace v eurozóně a rozpočtová nejistota ve Spojených státech [14]. Můžeme očekávat v blízké budoucnosti, že by se EU a Eurozóna dostala z ekonomické – finanční krize?. Kdy perspektiva této EU nikdy předtím nebyla tak bez šancí jako v posledních letech. Ptám se, co je s tou integrační silou systému států který se rozvinul do stále se méně modernizujícího, spíš v nové době blokujícího nesolidárního systému a sama na sebe někdy skepticky zahlížející 28 zemí.

Také měna Euro, která jedny činí většími a silnějšími (*například, Německo, Rakousko, Nizozemsko*), druhé neschopným konkurence a nestabilními (*Španělsko, Portugalsko, Slovinsko, Řecko, atd.*). Osobně nevidím žádné náznaky rovných životních a pracovních podmínek, sociálních systémů, které ukazují perspektivu jak v globální soutěži tak perspektivy svým občanům zvláště mladým lidem.

Hlavní rizika pro budoucí vývoj světové ekonomiky podle ECB představují hospodářská situace v eurozóně a rozpočtová nejistota ve Spojených státech. Můžeme očekávat v blízké

budoucnosti, že by se EU a Eurozóna dostala z ekonomické – finanční krize?. Kdy perspektiva této EU nikdy předtím nebyla tak bez šancí jako v posledních letech. Ptát se budu, co je s tou integrační silou systému států který se rozvinul do stále se méně modernizujícího, spíš v nové době blokujícího nesolidárního systému a sama na sebe někdy skepticky zahlížející 28 zemí.

Důkazu je moc a nejen obyvatelstvo Řecka, Španělska, Slovinská, Česká a delších států EU právě zažívá v posledních letech Evropu, která radikálně seškrtává sociální systém, mzdy, důchody a lidem často vezme i práci. Přicházejí o velkou část svých mladých obyvatel, které nevidí jinou perspektivu, než se vydat za-bylo jakou prací. Sam jsem zažil, že je hlavní překážka pro práci neinformovanost o pravidlech, či komplikovanost a nepochopení pravidel, které platí například v Německu.

Nově přichází pracovníci ne-vede na koho se mají obracet s problémy. Problém je v tom, že například Německo má svá pravidla ohledně práce pro dělníky z jiných států EU v Německu. EK zpracovala některé návrhy řešení, podle mne nedostatečné [15],[16]. A jestli má dnes někdo lví podíl na zhoršování vztahů mezi národy v Evropě, je to právě eurozóna, se svým eurem drženým, ať to stojí, co to stojí, a vynucovanou další integrací až do podoby centralizovaného federálního uspořádání Spojených států evropských. Snil o nich už jistý Napoleon Bonaparte [17].

Nicméně stejnou pravdou je, že od otců zakladatelů a od doby Římských smluv vždy existovala představa o tom, že hospodářská integrace vyústí v integraci politickou a vznik evropského superstátu, který bude rovnocennou protiváhou jak USA, tak Sovětskému svazu. A v tomto superstátu získají zpět ztracený mezinárodní vliv zejména Francouzi ruku v ruce s Němci. Podle mne, Euro mezitím destabilizovalo v první krizi, která potkala celou Evropu, a vede, na rozdíl od dřívějšího systému národních států, k divergenci národních ekonomik, a tím ke zhoršování vztahů mezi národy.

Možná budoucí problematika: Eurozóna a samé států EU je případ uvolněním stavidel tisku peněz ve světle deflace v eurozóně, nízké úvěrové aktivity a slabého hospodářského růstu, který je navíc v jednotlivých zemích eurozóny značně rozdílný. Hráči na finančních trzích kalkulují se spuštěním razantního kvantitativního uvolňování. To je zaměřeno na odkup státních dluhopisů jednotlivých zemí eurozóny, dluhopisů vládních institucí i korporátního sektoru. Protože ECB podpoří růst v eurozóně s nákupy vládních dluhopisů za 60 mld. € eur měsíčně až do září 2016, celkem nakoupí aktiva za víc než 1.0 bil. €. (*podle guvernéru ECB Mario Draghi*). S nákupy chce ECB začít v březnu 2015. A co je cílem nákupů?, dosáhnout inflačního cíle v blízkosti 2 %. Na konci loňského roku (2014) se přitom eurozóna i EU propadly do deflace, a pro hospodářské oživení eurozóny by podle ECB měly podpořit i nízké ceny ropy. Ale cena ropy je na světových burzách nízká! Kvantitativní uvolňování (QE) měnové politiky kromě podpory hospodářského růstu totiž snižuje výnosy státních dluhopisů, což zvyšuje atraktivitu akcií.

Opravdu to ekonomice eurozóny pomůže? Obávám se, že ne. Problém je totiž strukturální, eurozóna není konkurenceschopná, neinvestuje se, důvěra podniků i domácností v budoucí ekonomický vývoj zůstává nízká. ECB tak může vládním politikám opět poskytnout pouze čas. Zdá se ale, že ani tentokrát nebude ochota ho efektivně využít. Například:

- Euro proti dolaru ztratilo od poloviny prosince téměř 8 % své hodnoty a dostalo se na nejnížší úroveň za posledních jedenáct let. Desetiletý eurový výnos (IRS) se nachází na pouhých 0,70 % a je vůbec nejnížší v historii.
- Evropská ekonomika proto stagnuje a ECB chce to zachraňovat přílivem nových peněz (*kvantitativní uvolňování*). Zato americká ekonomika roste a FED chystá zvyšování úrokových sazeb. Měny se tak uvedou do pohybu, posilování dolaru zesílí.
- Nastane masakr na trhu dluhopisů, protože vyšší úrokové sazby znehodnotí staré dluhopisy se sazbou skromnější. Nastanou obrovské investiční přelivy s mohutnými prodeji a nákupy.

Na to je potřeba hotovost, proto se v takových situacích likvidují zbytné investice. Vedle toho se investoři opevňují v hlavních měnách a prchají z periferií.

Možná vyřeší konkurenceschopnost investiční plán EK: který počítá s €315 mld. nových investic která má v EU pomoci nastartovat růst a nabídnout lidem více pracovních míst. Záměrem navrženého investičního plánu EK je pokusit se prolomit začarovaný kruh malé důvěry a nedostatečných investic a inteligentním způsobem „rozhýbat“ veřejné i soukromé finanční prostředky. Plán tvoří tři základní části.

- a) První z nich je zřízení nového evropského fondu pro strategické investice (EFSD). Vznikne v partnerství s Evropskou investiční bankou (EIB) a jeho základ bude tvořit záruka ve výši 16 mld. € z rozpočtu EU v kombinaci s 5 mld. €, které vyčlení EIB. Fond by měl vzniknout již na jaře 2015 a zaměřovat se bude zejména na investice do infrastruktury, do širokopásmových a energetických sítí a dopravní infrastruktury. Další investice budou směřovat do:
 - vzdělávání,
 - výzkumu a inovací,
 - obnovitelných zdrojů energie,
 - malých a středních podniků a společností se střední tržní kapitalizací.
- b) Druhou zásadní část plánu tvoří příprava seznamu „životaschopných“ projektů na úrovni EU,
- c) Třetí součástí plánu je odstranění nebo úprava odvětvových předpisů, které brzdí investice. EK se zaměří zejména na odstranění regulačních i jiných překážek, které přetrvávají ve všech důležitých odvětvích infrastruktury, včetně energetiky, telekomunikací, digitálních technologií a dopravy, jakož i překážek na trzích se službami a zbožím.

A jaká je role ECB ohledně kvantitativního uvolňování (QE)? Je to pro Eurozónu a celou EU pozitivní věc nebo zhorší konkurenceschopnost EU? Příklad: Od března vykupuje Evropská centrální banka (ECB) dluhopisy členských zemí a to v hodnotě 60 mld. €/měsíčně a minimálně do září 2016! To znamená, že příštích 19 měsíců „nalije“ ECB na trhy přes bilion €, což znamená cca. 2.500 €/na každého obyvatele eurozóny. ECB má sice zakázáno vykupovat dluhopisy členských států, ale na to jsme si už zvykli, že eurozóna nemá problém porušovat svá vlastní pravidla. O to důležitější je si promyslet, jak na tom získáte. Nebo alespoň neztratíte.

Jak si ochránit peníze před hroící inflací? Jako první je třeba si uvědomit, co se vlastně stane, když ECB vykoupí měsíc co měsíc státní dluhopisy v hodnotě 60 mld. €. Zprv, stoupne po dluhopisech poptávka (*neboť k dnes existujícímu poptávky přibude poptávku generovaný penězi od ECB*), což znamená, že klesne jejich cena, tedy výnos. Na státních dluhopisech bude vydělávat ještě méně než dosud. To znamená, že lidé (*nebo různé investiční fondy*) budou investovat jinam - do akcií a do nemovitostí. Pak budou opět všichni naříkat, že je zasáhla krize. Budou se tvářit, že krize spadla z nebe, přitom si ji sami způsobili [18].

Zadruhé státy se budou ještě více zadlužovat, což je logické, protože přece stoupne poptávka po státních dluhopisech a zadlužování bude snazší a levnější. Vlastně zadlužování bude bránit už jen nějaký Pakt růstu a stability, který je zemím jako Francie či Itálie akorát tak k smíchu.

ECB však tyto peníze – nemá! Když bude hodně peněz na trhu (*třeba si uvědomit, že ECB tyto peníze nemá a proto je vytvoří, což je totéž jako to pověstné „tisknutí peněz“, co ještě nikdy neskončilo dobře*), zůstanou nízké úroky a přijde inflace (*nejprve budou růst ceny nemovitostí a akcií a dříve či později i ceny zboží*). Dá se očekávat, že dlouhodobě budou úroky nižší než inflace, jinými slovy, kdo šetří, ztrácí a kdo dělá dluhy, profituje. Z toho pro lidi vyplývá následující:

1. Kdo nemá peníze, ať se zadlužovat, například ať si vezme hypotéku - úroky jsou nízké a zřejmě i zůstanou a ceny nemovitostí zatím ještě nerostou příliš silně. Je třeba si uvědomit, že to udělají více a zřejmě budou nájmý (*tedy výnosy z nemovitostí*) klesat. Proto je nejlepší si vzít hypotéku na nemovitost, kterou budete sami užívat.

2. Kdo má peníze, ať je nedrží jako peníze. Investujte do akcií - nejlepší je kopírovat nějaký index nebo investovat do fondu, který kopíruje nějaký index, a myslím, že momentálně nejlepší index je DAX. Pokud akcie firem, tak takových, které silně exportují (*nebo jsou subdodavatelé německých exportujících firem*), neboť pro Německo je už dnes euro příliš slabé a bude ještě slabší, což znamená, že německému exportu bude dařit ještě více.

3. Počítejte s tím, že euro zůstane slabé, možná bude ještě slabší. Experti očekávají dokonce paritu s dolarem (*tedy jedna k jedné*). Otázka je, co udělá zlato, které se poměrně dlouho drží na 1200 \$/unci. Každopádně investice do zlata je opravdu dlouhodobá záležitost. Pokud koupíte zlato nebo něco podobného (*diamanty, platinu ...*) a budete to mít v bance v osobním trezoru, zjistíte si, na jakou částku jsou trezory pojištěny.

4. Sledujte dánskou korunu. Dánové mají dnes stejný problém jako Švýcaři před třemi lety - lidé utíkali do franku a ten posílil daleko nad výkon ekonomiky. Tak se švýcarská centrální banka rozhodla bránit kurz 1,2 Chf za 1 €, neudržela ho a nedávno ho musela pustit, protože má plný trezor euro-dluhopisů (*80% bilanční sumy*). Frank okamžitě vyletěl nahoru a pár lidí slušně vydělalo. Uvidíme, co udělají Dánové, ale odhaduji, že dánská koruna bude posilovat.

Na závěr už jen smutné konstatování, že: ECB likviduje Euro a Euro likviduje naši (Kč) měnu proto, aby zakryla problémy jižních zemí. Konkrétně aby zakryla skutečnost, že země jako Řecko, Portugalsko, Španělsko, Slovinsko či Itálie nemají šanci dlouhodobě přežít v jedné měnové unii se zeměmi jako Německo či Nizozemsko. Je to jako když máte vlhké základy domu a hnusné fleky na zdi. Investujete do barvy, abyste fleky zatřeli - problém neodstraníte, jen ho chvíli nevidět a jednoho dne, to může být klidně o mnoho let, se vám dům zhroutí.

Takže prozatím je to jednoduché a jako nástroj na podporu ekonomiky asi v pořádku nyní druhá věc. QE je efektivní pouze pokud se tištěné peníze dostanou do reálné ekonomiky eurozóny. Realita hovoří o tom, že zatím se:

a) firmy, které mají nyní přístup k levným penězům přes emise dluhopisů, po kterých je velká poptávka, používají peníze více na vyplacení úvěrů v bankách nebo na odkupy vlastních akcií z trhu a ne na rozvoj vlastního podnikání (*podporuje to růst cen akcií*).

b) státy které stejně získávají peníze za níže úroky (klesá dluhové služby = objem splátek) peníze používají (*ironicky*) „na podporu domácího podnikatelského prostředí které vede ke zvýšení zaměstnanosti“. Ne hodně peněz jde na dlouhodobě neudržitelnou sociální programy (*přejídat*) a na podporu nadnárodní společnosti. To říkám o Evropě a nejen o Slovinsku.

c) V zájmu posílené důvěry v trh je třeba, aby jeho účastníci měli jistotu, že za zneužívající chování lze udělit sankce. Příslušným orgánům by tak mělo být umožněno, aby obvinění ze zneužívání trhu účinně prošetřily. Nařízení podle názoru EK podporuje konkurenceschopnost maloobchodního trhu.

Závěr

EU by se musela přesunout od prosté závislosti na outsourcingu k autonomii vyspělejšího rozvoje, sofistikované dělby práce a optimální struktury. Tedy, ne již prostý finanční stimulus rychlosti, ale kvalitativní transformace.

Například: Čína dosáhla růstu při vysoké zaměstnanosti, ne na úkor zaměstnanosti, jako v USA či EU. Evoluční ekonomie není zas tak tajemná k pochopení. Nejsem pro tradiční myšlení v ekonomice a zdůrazňuji inovativní instituce a strukturální reformy za účelem rozvinutí silné,

podnikatelské mikroekonomie – tedy nikoli zdiskreditované makroekonomie. Namísto zásahu státu, regulative, zdůrazňuji schopnou a informovanou ruku svobodného trhu. Trh, ne stát, totiž skutečně musí hrát rozhodující roli v alokaci zdrojů. Jako nový pohon hospodářského růstu je za potřeby povzbudit masové podnikatelství a inovace. Nikdo jiný na světě dnes nemluví o masovém podnikání. Masové podnikatelství a inovace jsou přitom pro nás skrytým ‚zlatým dolem‘, uvědomil si i Li [19], a ten důl jim v Číně poskytuje trvalý zdroj tvůrčího bohatství – ne tedy onoho bohatství spekulativního.

Nezaměstnanost, sociální záruky, nerovnoprávnost, jsou témata, na kterých se EU před lety dohodla, aby se jimi alespoň zabývala? Jakou budoucnost ještě čeká Evropu v době, kdy perspektiva této unie nikdy předtím nebyla tak temná a bez podle mne šancí jako v posledních letech? Jak to vypadá s integrační silou systému, který se od mírotvorné politiky stabilizace šesti zakládajících států rozvinul do stále se méně modernizujícího spíše se blokujícího systému nesolidární a sama na sebe skepticky zahlížející zemí EU? A k tomu ještě měna euro, která jedny činí většími a silnějšími, druhé (*Jižní křídlo*) ale neschopnými konkurence a nestabilními. Žádné náznaky evropského společenství rovných životních a pracovních podmínek, průchodných vzdělávacích a sociálních systémů, společenství velkých členů v globální soutěži o cestu, která ukáže perspektivy všem svým občanům. V budoucnosti ne předpokládám žádnou konkurenceschopnost většinou zemí EU a Eurozóny.

Pravda je, že 60 mld. € měsíčně tiskne ECB a vykupuje od soukromých bank šrot. Tím zdánlivě pomůže bankám, ale zničí měnu a úspory jedné generace. Vykupuje jednak tzv. ABS deriváty, které jsou toxické a banky jich mají díky své honbě za rychlým ziskem plná sklepení, a pak dluhopisy států eurozóny, zejména ty, o které finanční trh již nestojí. Protože státy nejsou schopny už platit ani úroky, natož dluhy splácet. A jde především o země jižní eurozóny, hlavně Itálii, Francii, Řecko, Španělsko, Portugalsko, Irsko, a dál uvidíme... Ty se pochopitelně budou radovat, na rozdíl od Německa, Rakouska a Nizozemska. Než jim dojde, že tudy cesta k blahobytu nevede. Program má běžet do konce roku 2016. To je šílenství. Navíc zcela nelegitimní vzhledem k Lisabonské smlouvě. Protože tím rozhodnutím dochází ke zespolečnění dluhů v eurozóně, a to nedemokratickou cestou [20].

Je pravda, že riziko za nesplacené dluhy mají nést daňoví poplatníci eurozóny z 20 %. Slováci, Lotyšci, Litevci, Estonci, ti všichni se budou radovat, jak budou přispívat poklesem své životní úrovně bankéřům.

Seznam použité literatury

- [1] Miloš Balabán, (2014), *Komentář: oslabená Evropa ve světě konfliktů*, 23. 06. 2014, Novinky, Praha
<http://www.novinky.cz/komentare/337626-komentar-oslabena-evropa-ve-svete-konfliktu.html>
- [2] Benjamin KURAS, Nassim Nicholas Taleb, (2008), *The Black swan, The impact of the Highly Improbable (Historii tvoří černé labutě)*, podle Euro č. 52, 22. prosinec, 2008, str. 62-63
- [3] Pascal Fontaine, (2014), *Europe in 12 lessons*, EU, Directorate-General for Communications, EC, ISBN 978-92-79-34276-9, p. 26
- [4] BENEŠ, Michal, (2006), *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda*, Working Paper, č. 5/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2006. Str.39 ISSN 18014496. [online].
<http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

- [5] Pascal Fontaine, (2010), *Europe in 12 lessons*, EU, Directorate - General for Communications, ISBN 978-92-79-17501-5, pp. 47-49, 71-73
- [6] Měsíčník EU aktualit, (2014), *Výhled EK – ČR čeká růst*, prosinec, 2014, č. 135, str. 8
- [7] Tomáš Sedláček, (2012), *Bezradní v Davosu a nebo co s kapitalismem?* HN, 23.2.2012, str.9
- [8] Professor Xavier Sala-i-Martin, Columbia University, Chief Advisor of Centre for Global Competitiveness and Performance *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2011, ISBN-13: 978-92-95044-74-6, ISBN-10: 92-95044-74-6
- [9] http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/GE_BE_gap.pdf
<http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results/#/wcy-2012-rankings/>
<http://www.imd.org/news/IMD-announces-its-2012-World-Competitiveness-Rankings.cfm>
- [10] EK, Generální ředitelství pro komunikaci, Politiky EU, *Hospodářská a měnová unie a euro*, ISBN 978-92-79-23920-5, 2013
- [11] Česká spořitelna, Měsíčník EU aktualit,(2013), *Rozpočtové úspory narážejí na mantinely*, Květen 2013, str. 2
- [12] http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-13-64_En.htm?locale=en přečteno: 27.7.2013
- [13]<http://www.euractiv.cz/ekonomika-a-euro/clanek/barroso-rozpocetove-uspory-narazeji-na-mantinely-010783>
přečteno: 21.2.2015
- [14] <http://www.worldbank.org/globaloutlook>, Andrew Burns, World Bank, Global Economic Prospect, Jun 2013
- [15] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-372_cs.htm, přečteno: 12.4.2015
- [16] <http://www.euroactiv.cz/podnikani-a-zamestnanost/clanek/evropska-komise-pracovat-v-jine-zemi-eu-by-melo-byt-jednodusi-010794>
- [17] Pavel Páral, (2012), *Nobel rotující*, Euro č. 42, 15. říjen, 2012
- [18] Richard Sulík, (2015), *Pozor! Európska centrálna banka likviduje Euro, Ako si ochrániť peniaze*, EU, Brusel, 10.3.2015
<http://europskaunia.sulik.sk/europska-centralna-banka-likviduje-euro/> přečteno: 21.3.2015
- [19] <http://www.parlamentnilisty.cz/zpravy/ekonomika/Bezradnost-dluhy-hloupe-usmevy-rika-profesor-Zeleny-k-setkani-nasich-mocnych-A-vystraseny-svet-a-Cina-360184> přečteno: 17.4.2015
- [20] Květa Pohlhammer Lauterbachová, (2015), *Evropu nebylo třeba dobýt válkou*, 1.3.2015
<http://www.prvnizpravy.cz/sloupky/evropu-nebylo-treba-dobyvat-vaikou/>

Kontakt

Ing. et Ing. Florian Margan, PhD.

SAFF

Ševčíkova 7, 130 00 Praha, Česká republika

E-mail: florian.margan@gmail.com

OBCHODOVANIE S EMISNÝMI POVOLENAMI V EÚ - AKTUÁLNA SITUÁCIA A VÝVOJ PO ROKU 2012

Ing. Lucia Mojžišová, PhD.

Abstrakt

Článok sa venuje vývoju a aktuálnej situácii obchodovania s emisnými povoleniami v EÚ po roku 2012. Venuje sa kríze, ktorou schéma prechádza, snaží sa vysvetľovať jej príčiny a možné riešenia. Článok vykresľuje prípad Poľska ako lídra blokačnej skupiny krajín v reformách EU ETS a na základe teoretických argumentov dokazuje prečo je aukcia povolení vhodnejšia ako ich vydávanie bezplatne.

Kľúčové slová: schéma obchodovania s emisnými povoleniami EU ETS, Európska únia, aukcia, kríza

Abstract

The article looks at the development of emission permit trade in the EU after 2012. Author analyses the crisis of the trading scheme explaining reasons and looking at possible solutions. The author analyses the case of Poland as a leader of a group of member states which tries to block the reform of the EU ETS and on the base of theory explains why permit auction is a more suitable solution than their free distribution.

Key words: emission trading system, the EU ETS, the European Union, auction, crisis

Úvod

Schéma obchodovania s emisnými povoleniami v Európskej únii /EU ETS/ je najdôležitejší nástroj EÚ v boji proti klimatickým zmenám a tým aj jeden z najdôležitejších nástrojov dekarbonizácie ekonomiky v rámci EÚ a deklarovanému prechodu smerom k nízkouhlíkovej ekonomike. Je tým pádom zahrnutý aj do jednej z piatich dimenzií aktuálneho budovania Energetickej únie v EÚ. V nasledujúcom príspevku sa budem venovať vývoju tohto nástroja v rámci EÚ, jednotlivým fázam obchodovania a prejdem ku takzvanej kríze jeho fungovania, jeho nedostatkom, a oblastiam kde je potrebné zlepšenie.

1 Fázy obchodovania s emisnými povoleniami v EÚ /EU ETS/

V súčasnosti prebiehajúca hospodárska kríza má mnohé socio-ekonomické dopady a okrem iného má vplyv aj na fungovanie európskeho systému obchodovania s emisiami, ktorý tiež prechádza istou krízou fungovania. Na úvod tohto článku prejdeme v krátkosti jednotlivými fázami obchodovania, ktorým som sa prioritne venovala v predchádzajúcich publikovaných článkoch, na ktoré uvádzam odkazy. Následne prejdem k problémom, ktorým systém čelí a v čom spočíva kríza jeho súčasného fungovania.

Momentálne prebieha tretia fáza fungovania EU ETS. Prvá fáza obchodovania s emisnými povoleniami v rámci EÚ prebiehala v roku 2005-2007, išlo o pilotnú fázu, ktorá mala overiť ako bude systém fungovať. EU ETS sa úspešne etablovalo ako najväčší svetový trh s uhlíkom. Avšak najväčší problém bol, že počet povolení udelených na základe očakávaných potrieb, sa ukázal byť nadbytočný, v dôsledku čoho cena povolení v prvej fáze klesla na nulu v roku 2007.

Druhá fáza obchodovania prebiehala v rokoch 2008-2012. Do tejto druhej fázy sa k 1.1. 2008 zapojili už aj štáty Island, Nórsko a Lichtenštajnsko. Tiež bola do systému zahrnutá letecká doprava k 1.1. 2012. Prvým dvom fázam obchodovania a problémami s nimi spojenými som sa venovala v svojej predchádzajúcej publikačnej činnosti a vo svojej dizertačnej práci.¹

Tretia fáza fungovania začala v roku 2013 a prebieha do roku 2020. Hlavnú reforma prebehla k 1.1.2013. Najväčšia zmena sa týkala predstavenia celoeurópskeho stropu na emisie, ktorý sa každoročne znižuje o 1,74%. To znamená, že v roku 2020 budú emisie skleníkových plynov z týchto sektorov o 21% nižšie ako v roku 2005. Osobitný strop platí pre oblasť letectva: pre celé obdobie rokov 2013-2020, je strop 5% pod priemernou ročnou úrovňou emisií v rokoch 2004-2006. Ďalšia veľká zmena sa týka progresívneho presunu smerom k aukcii povolení na miesto voľnej alokácie. Diskusia a analýza problematiky udeľovania povolení prostredníctvom aukcií verzus voľná alokácia je tiež dostupná v mojej dizertačnej práci.² Chorvátsko pristúpilo k systému k 1.1.2013.

Zatiaľ, čo väčšina povolení bola dovtedy vydávaná vládami bezplatne, od roku 2013 je hlavnou metódou vydávania povolení aukcia. To znamená, že podniky musia kupovať zvyšujúci podiel ich povolení aukciou. Legislatíva EÚ si stanovuje cieľ postupne kompletne vyradiť voľnú alokáciu do roku 2027. Aukcia je najtransparentnejšia metóda alokácie povolení a dáva do platnosti princíp, že znečisťovateľ má platiť.

Od roku 2013 musia výrobcovia energie kupovať všetky svoje povolenia. Skúsenosti ukazujú, že boli schopný presunúť značnú časť nákladov povolení na svojich zákazníkov aj vtedy keď ich dostali zadarmo. Avšak osem členských štátov ktorý pristúpili do EÚ v roku 2004 / Bulharsko, Cyprus, Česká republika, Estónsko, Maďarsko, Litva, Poľsko a Rumunsko/ využívajú možnosť pokračovať v udeľovaní limitovaného počtu povolení zadarmo existujúcim výrobcom energie až do roku 2019. Zato budú investovať toľko koľko je hodnota voľných povolení do modernizácie svojho sektora.³ Analýza tejto situácie a problémov s ňou súvisiacich sa nachádza v ďalšej časti tohto článku.

2 Súčasná situácia a kríza fungovania schémy obchodovania s emisiami /EU ETS/

2.1 Podstata krízy EU ETS a jej príčiny

Možno konštatovať, že schéma obchodovania s emisnými povoleniami v EÚ sa v súčasnosti nachádza v kríze, ktorá čiastočne súvisí so súčasnou hospodárskou krízou ale nie len. Dalo by sa povedať, že európsky trh s uhlíkom nefunguje, respektíve nefunguje tak ako by mal. V nasledujúcej časti článku sa budeme venovať dôvodom prečo je to tak.

Hlavná kríza súčasného fungovania schémy spočíva v tom, že spoplatnenie emisií malo viesť podniky k ich znižovaniu. To je základný účel a samotná podstata schémy ako trhovorientovaného nástroja v boji s klimatickými zmenami. To sa však dostatočne nedeje. Problém je, že cena povolenky by musela byť niekoľkonásobne vyššia ako než súčasných 7 eur za tonu CO₂.

¹ Systém obchodovania s emisnými povoleniami v Európskej únii (EU ETS), Zdroj: GÁLOVÁ, Lucia. Systém obchodovania s emisnými povoleniami v Európskej únii (EU ETS). In Medzinárodné vzťahy 2008 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2823-8, s. 183-193

² Vybrané aspekty environmentálnej politiky Európskej únie (so zameraním na trhovo-orientované nástroje) Zdroj: GÁLOVÁ, Lucia. Vybrané aspekty environmentálnej politiky Európskej únie (so zameraním na trhovo-orientované nástroje) : dizertačná práca [elektronický zdroj]. Škol. Ľudmila Lipková. Bratislava, 2009.

³ The EU Emission Trading System /EU ETS/, European Union, 2013. ISBN 9789279329623

Cenu znižuje prebytok povoleniek. Aj kvôli ekonomickej kríze je ich na trhu o dve miliardy viac ako by bolo treba k tomu, aby systém fungoval, tak ako bol myslený.⁴

Na riešenie tohto problému zaviedla EÚ tzv. /back-loading/, ktorý bol schválený na konci roku 2013. Vtedy sa EÚ dohodla, že z trhu dočasne stiahne 900 miliónov povoleniek. Lenže tieto sa mali do roku 2020 do obehu zase vrátiť a bolo jasné, že musí prísť zásadnejšia a trvalejšia zmena.⁵

Bola zavedená tiež nová rezerva, tzv. rezerva trhovej stability. Medzi prebytočné povolenky tak spadnú tie „backloadované“ ako aj tie ktoré zostali nepridelené kvôli znižovaniu výroby a zatváraní podnikov v dôsledku ekonomickej krízy. Rezerva má byť ale flexibilná, takže pokiaľ by zase niekedy bol na trhu povoleniek nedostatok, určitý počet sa automaticky vypustí von.⁶ To však podľa môjho názoru vytvára veľký priestor pre rôzne machinácie a korupciu predovšetkým v krajinách strednej a východnej Európy.

Medzi členskými štátmi posledné mesiace prebiehal spor o to či sa rezerva spustí v roku 2017 alebo neskôr napríklad až v roku 2021. Skorší dátum presadzovalo Nemecko a Veľká Británia, pre ktoré je znižovanie emisií veľká politická téma. Rok 2021 presadzovala skupina novších a chudobnejších členských krajín pod vedením Poľska. Na začiatku mája 2015 skupinu blokujúcich štátov opustila Česká republika, takže odporcovia skoršieho štartu stratili dostatok hlasov.⁷ Diskutuje sa tiež o zriadení akéhosi Inovačného fondu. Do neho by malo byť vyčlenených 300 miliónov povoleniek, ktoré by slúžili ako zdroj financovania pre prelomové inovácie v priemysle.

Stredoeurópskym krajinám sa v súčasnosti podarilo vyjednať vytvorenie modernizačného fondu a fondu solidarity. V modernizačnom fonde majú byť vyčlenené dve percentá povoleniek pre investičné potreby chudobnejších štátov. Financie musia ale štáty využiť na modernizáciu energetického systému.

Druhý fond má slúžiť solidarite, rastu a prepojeniu sietí a má byť v ňom vyčlenených 10 % všetkých povoleniek v EU ETS.⁸

Ide o ďalšiu čiastkovú reformu Európskeho systému obchodovania s emisiami (ETS). V rokovaní stoja na jednej strane štáty s čistejšími ekonomikami ako Nemecko, Veľká Británia na druhej strane stoja štáty strednej a východnej Európy na čele s Poľskom, ktorých ekonomiky sú uhlíkovo-intenzívne a boj proti klimatickým zmenám nepredstavuje pre nich politickú prioritu, práve naopak.

Poslednú aktuálnu dohodu nakoniec umožnilo Česko výmenou za kompenzácie z fondu solidarity. Európskeho trh s uhlíkom je od hospodárskej krízy zahltený prebytočnými emisnými povolenkami. Tie tlačia ceny uhlíky na historické minimá, čo podľa expertov dostatočne nemotivuje európsky priemysel k znižovaniu emisií skleníkových plynov a k investíciám do zelených technológií.⁹

⁴ Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále, 11.5.2015, dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696#sthash.TBGKtqfX.dpuf>

⁵ Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále, 11.5.2015, dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696#sthash.TBGKtqfX.dpuf>

⁶ Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále, 11.5.2015, dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696#sthash.TBGKtqfX.dpuf>

⁷ Unie predstaví nový model trhu s emisnými povolenkami- jde o miliardy eur i pro Česko, dostupné na internete: <http://hlidacipes.org/unie-predstavi-novy-model-trhu-s-emisnimi-povolenkami-jde-o-miliardy-eur-i-pro-cesko/>

⁸ Unie predstaví nový model trhu s emisnými povolenkami- jde o miliardy eur i pro Česko, dostupné na internete: <http://hlidacipes.org/unie-predstavi-novy-model-trhu-s-emisnimi-povolenkami-jde-o-miliardy-eur-i-pro-cesko/>

⁹ Drahšie emisie už od roku 2017, dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/drahsie-emisie-uz-od-roku-2017-023189>

Približne 2 miliardy nadbytočných kvót CO₂ bude podľa dohody začiatkom roka 2019 automaticky presunutých do takzvanej stabilizačnej rezervy spolu s 900 miliónmi povoleniek, ktoré členské štáty stiahli z obehu počas predchádzajúcej ad hoc reformy systému.¹⁰

Na založení tzv. fondu solidarity sa členské krajiny dohodli na jeseň roka 2014 počas rokovaní o klimaticko-energetickom balíčku 2030. Za účelom „solidarity, rastu a prepojenosti“ bude do fondu vyčlenených približne 10% povoleniek obchodovaných v systéme ETS.

Využívať ich budú môcť krajiny, ktorých HDP nedosahuje 90% priemeru EÚ. Sem spadá ako Česko tak aj Slovensko a ďalšie „nové“ členské krajiny. Povolenky prenesené do podporného fondu nebudú súčasťou stabilizačnej rezervy a to až do roku 2025.

Približne 50 miliónov povoleniek bude presunutých aj do takzvaného Inovačného fondu, ktorý by mal pomôcť európskemu priemyslu investovať do čistých technológií.

Dosiahnutý kompromis je však veľkým sklamaním pre krajiny ako Veľká Británia a Nemecko, ktoré presadzovali výrazne skorší začiatok reformy a to už v roku 2017.¹¹

Po oznámení kompromisu cena uhlíka na európskom trhu stúpila až na 7.5 eura za tonu emisií, čo je však stále ďaleko od približne 30 eur za tonu, ktorú Komisia dúfa prostredníctvom reformy dosiahnuť.

Európsky parlament by mal kompromis odsúhlasiť na júlovom plenárnom zasadnutí. Krátko po ňom legislatívny proces zakončia členské štáty.¹²

Schéma sa stále rozširuje o ďalšie odvetvia, ktoré sú do systému zahrnuté.

Do ETS systému sú od roku 2012 zaradené aj letecké spoločnosti, ktoré uskutočňujú lety medzi európskymi krajinami.¹³¹⁴ Zatiaľ čo 99 percent aerolinií si už na systém zvyklo, viacero z nich, a to najmä tie mimoeurópske, majú s nákupom povoleniek problém.

Medzi najväčších oponentov patrí od začiatku Saudská Arábia, Rusko, či India, ktoré európsky systém nedodržia. Podľa mnohých EÚ takéto spoločnosti pokutuje príliš pomaly.

Medzi najmedializovanejšie prípady patrí nedávne rozhodnutie belgických úradov pokutovať najznámejšiu leteckú spoločnosť arabského polostrova Saudi Airline.

V písomnej žiadosti, ktorú má k dispozícii agentúra Reuters, flámsky minister životného prostredia uviedol, že plánujú spoločnosť pokutovať 100 eurami za každú „nenakúpenú kvótu,“ za všetky lety v rámci EÚ.

Nemecký orgán na obchodovanie s emisiami (DEHSt) začiatkom tohto roka zverejnil zoznam ďalších 44 operátorov, ktorí v roku 2012 nedodrжали podmienky stanovené v EÚ smernicou, medzi inými aj Air Arabia Egypt a európsky AirBerlin.

Britská agentúra pre životné prostredie v tom istom roku pokutovala 5 spoločností vrátane Air India.¹⁵

Ďalšou príčinou súčasnej krízy EU ETS je fakt, že stále veľká časť povoleniek je získavaných zadarmo a nie na základe aukcie. Táto skutočnosť deformuje trh a spôsobuje okrem iného nedostatok vhodných signálov pre technologické inovácie a modernizáciu.

V rámci smernice EU ETS od roku 2013 producenti elektriny musia kupovať všetky svoje povolenky aukciou nie na základe voľnej alokácie. Avšak, počas rokovaní v roku 2008

¹⁰ Drahsie emisie už od roku 2017, dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/drahsie-emisie-uz-od-roku-2017-023189>

¹¹ Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále, 11.5.2015, dostupné na internete <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696#sthash.TBGKtqfX.dpuf>

¹² Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále, 11.5.2015, dostupné na internete <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696#sthash.TBGKtqfX.dpuf>

¹³ Letecká doprava v EU ETS, dostupné na internete: http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/aviation/index_en.htm

¹⁴ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014R0421&from=SK>

¹⁵ EÚ v 2014 znížila emisie CO₂ o 45%, dostupné na internete <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/eu-v-2014-znizila-emisie-co2-o-45-023724#sthash.9nZzTMuQ.dpuf>

o klimaticko-energetickom balíčku do roku 2020, bolo dohodnuté že desať tzv. nových členský krajín bude mať povolené získavanie povolení zadarmo pre svojich producentov energie do roku 2019 v rámci článku 10c spomínanej smernice. Aby sa však zabránilo prudkému poklesu ziskov a deformácii súťaže, bolo povolené odchýlenie od článku, pod podmienkou, že hodnota voľne získaných povolení bude investovaná do diverzifikácie energetického mixu, čistých technológií a modernizácie infraštruktúry. Vlády ôsmich členských štátov /Bulharsko, Cyprus, Česko, Estónsko, Maďarsko, Litva, Poľsko a Rumunsko/ sa rozhodli využívať tento mechanizmus s cieľom posilniť modernizáciu ich produkcie elektriny. Lotyšsko a Malta sa rozhodli nezúčastniť sa odchýlenia a Slovensko a Slovinsko neboli oprávnené.¹⁶

Avšak toto odchýlenie od článku predstavuje problém práve v tom, že podmienka pod ktorou bolo odchýlenie vyjednané nebola splnená. Tri veľké environmentálne mimovládne organizácie / Klimatická aliancia, Greenpeace a WWF/ konštatujú, že nedošlo k očakávanej diverzifikácii vďaka nejasnému jazyku smernice a slabej vymožiteľnosti zo strany Európskej komisie. Túto skutočnosť možno demonštrovať predovšetkým na prípade Poľska.

2.2 Prípad Poľska – ako lídra blokačnej skupiny v rámci reforiem EU ETS

Poľsko a Česká republika, dva členské štáty EÚ, ktoré sú najviac závislé na uhlí, získavajú najviac výhod z dočasnej voľnej alokácie povolení. Spomínané organizácie konštatujú, že dochádza k paradoxnej situácii, keď investície, ktoré boli umožnené vďaka článku 10c smernice EU ETS, budú viesť k pokračujúcej závislosti na uhlí.

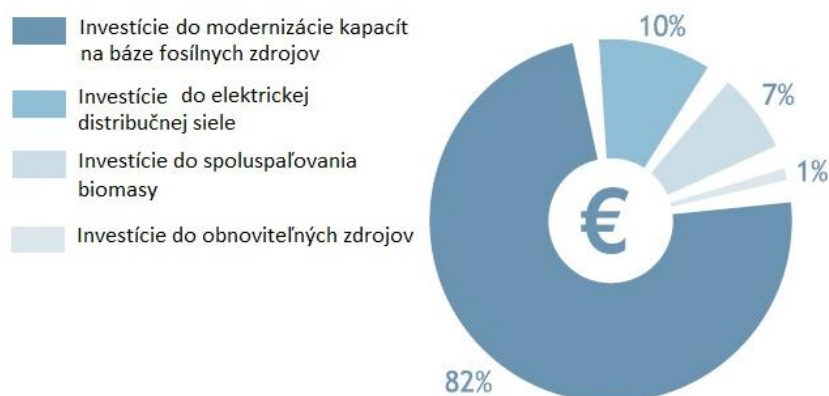
V Poľsku, ktoré má najväčšie výhody a bolo najhlasnejším podporovateľom odchýlky od článku 10c smernice EU ETS, žiadna z 378 investícií, ktoré sa nachádzajú v Národnom investičnom pláne sa netýka solárnej alebo veternej energie. Z 27 investícií, ktoré sú klasifikované ako obnoviteľná energia, 24 sú investície do spaľovania biomasy s uhlím.

Takže, zatiaľ čo poľský národný program zahŕňa malý počet investícií do rozvodovej siete, väčšina investícií ide do modernizácie existujúcich kapacít produkcie z fosílnych palív skôr ako do diverzifikácie poľskej produkcie elektriny, kde dominuje uhlie.¹⁷

¹⁶ The EU Emission Trading System /EU ETS/, European Union, 2013. ISBN 9789279329623

¹⁷ Stronger together – investment support and solidarity mechanism under the EU's 2030 climate and energy framework, Climate Action Network /CAN/ Europe, Dostupné na internete: <http://www.caneurope.org/resources/latest-publications/748-stronger-together-new-report>

GRAF č. 1: Investície do modernizácie výroby elektriny a diverzifikácie energetického mixu v Poľskom národnom pláne pod Článkom 10c Smernice EU ETS



Zdroj: *Stronger together – investment support and solidarity mechanism under the EU's 2030 climate and energy framework*, Climate Action Network /CAN/ Europe, Dostupné na internete: <http://www.caneurope.org/resources/latest-publications/748-stronger-together-new-report>

Na grafe č. 1 vidíme, že až 82% investícií tvoria investície do modernizácie kapacít na báze fosílnych palív a len 1% investície do obnoviteľných zdrojov.

Rovnaká situácia je v Rumunsku, treťom najväčšom príjemcovi výhod plynúci z voľnej alokácie povolení podľa článku 10c smernice EU ETS, kde 98% projektov v Národnom investičnom pláne je určených pre nové kapacity v oblasti fosílnych palív.

Podľa týchto troch medzinárodných organizácií sú toto príklady zneužitia článku 10c smernice EU ETS a prechodná voľná alokácia vedie k neadekvátnosti tohto nástroja viesť k nízkouhlíkovej modernizácii sektora produkcie elektriny v týchto krajinách.

V nasledujúcej časti článku prepájam spomínané skutočnosti fungovania resp. nefungovania schémy obchodovania s emisiami v EU s teoretickými predpokladmi ich vzniku.

2.3 Teoretické argumenty dokazujúce existujúce skutočnosti v rámci EU ETS

Som toho názoru, že tieto existujúce skutočnosti len dokazujú teoretické východiská týkajúce sa nástroja obchodovateľných emisných povolení ako trhovo-orientovaného nástroja environmentálnej resp. klimateckej politiky, ktoré silne propagujú aukciu povolení pred ich vydávaním bezplatne.

Časť týchto teoretických východísk by som spomenula v nasledujúcej časti článku keďže sa mi zdajú relevantné vzhľadom na existujúce skutočnosti fungovania respektíve krízy fungovania EU ETS v súčasnosti.

V literatúre je veľmi silne propagovaná aukcia povolení pred ich vydávaním bezplatne.¹⁸ Bohm uvádza nasledovné: „aukcia celkového objemu povolení poskytuje vláde príjmy, ktoré umožňujú zníženie daní, ktoré majú skresľujúce efekty na ponuku práce, investície alebo

¹⁸GOULDER, L. - PARRY, I. - BURTRAW, D.: Revenue-raising vs. other approaches to environmental protection: the critical significance of pre-existing tax distortions. In: *Rand Journal of Economics*, roč. 28, 1997, s. 833-850
FULLERTON, D. - METCALF, G.: Environmental controls, scarcity rents, and pre-existing distortions. In: *Journal of Public Economics*, roč. 80, 2001, s. 249-267

spotrebu.“¹⁹ Bohm tiež uvádza, že „grandfathering“ umožňuje benefitovať firmám, ktoré by takmer neprežili, ak by povolenia museli kupovať. Rovnaká firma, ak je taká citlivá na cenu povoleniek, by pravdepodobne mala podobné problémy v nasledujúcich rokoch, ak by sa strop sprísnil. Rozhodnutie medzi voľnou alokáciou a aukciou by tiež mohlo viesť k odlišným limitom /stropom/, keďže obchodovanie s emisnými povoleniami na základe „grandfathering“ môže „pripustiť“ náročnejší strop ako pri aukcii. Je pravdepodobné, že voľná alokácia existujúcim firmám bude ekonomicky neefektívna pretože spomaľuje rast produktivity, lebo uprednostňuje existujúcich silných aktérov pred novými inovatívnymi účastníkmi.²⁰

Ďalším dôvodom pre preferovanie aukcie sú transakčné náklady zahrnuté v alokácii voľných povolení. Tieto povolenia sú hodnotné, a potenciálny príjemcovia majú všetky dôvody na to, aby maximalizovali svoju negociačnú pozíciu.

Prípad pre pridelovanie povolení zadarmo je založený na troch argumentoch. Prvý položil ako prvý Coase v roku 1960 ²¹. Tietenberg ho vykladá nasledovne: „Akákoľvek je počiatočná alokácia, prevoditeľnosť povolení im umožňuje, aby nakoniec dosiahli najvyššiu hodnotu použitia. Keďže tieto použitia nezávisia na počiatočnej alokácii, všetky počiatočné alokácie vyústia do rovnakého výsledku a tento výsledok je ekonomicky efektívny.“²² To znamená, že obchodovateľnými povoleniami, manažéri môžu využiť počiatočnú alokáciu na splnenie ostatných cieľov ako je politická realizovateľnosť alebo etické otázky bez obetovania nákladovej efektívnosti.

Druhý argument je pragmatický. Potreba, v skutočnosti, odplatiť sa účastníkom prostredníctvom voľnej alokácie v snahe získať ich politickú podporu pre implementáciu schémy. Je pravdepodobné, že toto je najdôležitejší dôvod prečo, okrem niekoľkých výnimiek, v doterajšej praxi s obchodovaním s emisnými povoleniami bolo ich pridelovanie bezplatne. Nie je prekvapujúce, že tento spôsob je preferovaný priemyslom.

Tento argument je podľa mňa veľmi jasne vidieť pri zavádzaní tohto trhovo-orientovaného nástroja do praxe v rámci Európskej únie, kde jeho zavádzanie a postupné čiastkové reformy sú výsledkom veľkých politických kompromisov, keďže ide o veľmi rôznorodé štáty s odlišným historicko-politicko-ekonomickým pozadím. Najviac to vidieť na príklade Veľkej Británie a Nemecka na jednej strane a Poľska a ostatnými krajinami strednej a východnej Európy na strane druhej. Naviac klimatická agenda má v týchto krajinách absolútne odlišné postavenie, či už v rámci politickej špičky alebo celkovej širokej verejnosti.

Tretí argument je, že voľná alokácia povzbudzuje tých, ktorí boli ako emitenti doposiaľ neznámi autoritám, aby predstúpili a požadovali svoje povolenia. Toto je však menej relevantné v prípade obchodovania s CO₂ v Európskej únii, kde sú toky palív dobre dokumentované.²³

Dovolím si tvrdiť, že tieto teoretické argumenty okrem iného potvrdzujú, že schéma obchodovania s emisiami v EÚ, len prechádza nevyhnutnými štádiami zavedenia nástroja do praxe, keďže v súčasnosti prebieha len tretia fáza jeho fungovania v EÚ. Tieto prvé fázy sú nevyhnutne

¹⁹BOHM, P.: *International greenhouse gas trading – With reference to the Kyoto Protocol*. [online] Dostupné na internete:

<<http://209.85.135.104/search?q=cache:aJqA9a5I3GEJ:www.worldbank.org/research/abcde/eu/bohm.pdf+Bohm,+P.:+International+greenhouse+gas+trading+%E2%80%93+With+reference+to+the+Kyoto+Protocol.&hl=sk&ct=clnk&cd=3&gl=sk&client=firefox-a>>

²⁰European Environmental Agency: *Market-based instruments for environmental policy in Europe*, Denmark, 2005

²¹COASE, R. H.: The Problem of Social Cost, In.: *Journal of Law and Economics*, roč. 3, 1960,s. 1-44. ISSN 0022-2186

²²TIETENBERG, T. H.: The tradable permits approach to protecting the commons. [online] Dostupné na internete: http://209.85.135.104/search?q=cache:UhJmEdQp_RwJ:www.biodiversityeconomics.org/document.rm%3Fid%3D713+Tietenberg,+T.+H.:+The+tradable+permits+approach+to+protecting+the+commons&hl=sk&ct=clnk&cd=1&gl=sk&client=firefox-a

²³European Environmental Agency: *Market-based instruments for environmental policy in Europe*, Denmark, 2005

sprevádzané určitými politickými kompromismi nutnými na to, aby bol nástroj vôbec prijatý zo strany politickej elity. K čomu v skutočnosti došlo. V tomto prípade išlo predovšetkým o dočasnú voľnú alokáciu povolení, čiže o ich vydávanie bezplatne, predovšetkým v krajinách strednej a východnej Európy, keďže tie majú z dôvodov historických skutočností odlišnú štruktúru ekonomiky a tiež uhlíkovú náročnosť jednotlivých sektorov. Dôležité však je ako bude systém nastavený po roku 2020, čiže po očakávanej komplexnej reforme schémy EU ETS.

V záujme celkovej funkčnosti schémy ako hlavného nástroja v boji proti klimatickým zmenám je nevyhnutné okrem iného, aby emisné povolenia boli vydávané na základe aukcií a to aj v krajinách strednej a východnej Európy a aby systém poskytoval, čo najmenej možných výnimiek a odchýlok.

3 Budúcnosť EU ETS

Skutočne veľká revízia EU ETS má prebehnúť po roku 2020, kedy má začať štvrtá fáza fungovania systému obchodovania a to od roku 2021 až do roku 2028. Potom, čo sa EÚ dohodla o stabilizačnej rezerve, Európska komisia začne pripravovať návrh kompletne novej smernice o EU ETS.²⁴ Tiež by v tom čase mali platiť, už nové klimaticko-energetické ciele, ktorých základ má tvoriť očakávané prijatie medzinárodnej klimatickej dohody v Paríži na konci roku 2015.

Európska únia vidí EU ETS ako dôležitý nástroj na vytvorenie medzinárodnej siete systémov obchodovania s emisnými povoleniami. Očakáva sa, že medzinárodný uhlíkový trh sa vytvorí spojením kompatibilných domácich systémov fungujúcich na systéme „strop a obchod“.²⁵

Národné alebo nadnárodné systémy už fungujú v Austrálii, Japonsku, Novom Zélande, Švajčiarsku a USA. Plánované sú v Kanade, Číne a v Južnej Kórei. Spojenie EU ETS s ostatnými veľkými systémami obchodovania s emisiami poskytuje viacero potenciálnych výhod vrátane zníženia nákladov krátenia emisií, zvýšenie trhovej likvidity, stabilizácia ceny uhlíka, podpora globálnej spolupráce v oblasti klimatických zmien a iné.

Hlavným krokom k tomuto je prvé medzikontinentálne spojenie systémov obchodovania s emisiami a to spojenie EU ETS a austrálskej schémy od polovice roku 2018. To znamená, že austrálske podniky budú schopné používať povolenky z EU ETS na pokrytie svojich emisií v rámci austrálskej schémy. V súčasnosti prebiehajú aj rokovania o prepojení európskej a švajčiarskej schémy obchodovania.²⁶

Záver

Systém obchodovania s emisnými povoleniami má podľa môjho názoru potenciál a perspektívu poskytovať impulzy pre podniky znižovať emisie a prechádzať na nízkouhlíkové technológie. Avšak systém potrebuje kompletnú reformu, ktorá zabráni poskytovaniu neúčelných výnimiek a deformácií systému.

Takáto komplexná reforma sa chystá po roku 2020 a má viesť k plnohodnotnému a funkčnému využitiu nástroja v rámci EÚ. Zatiaľ sa dá konštatovať, že systém nefunguje, respektíve nefunguje tak ako by mal. Predovšetkým štáty strednej a východnej Európy si vyjednali príliš veľa výnimiek zo systému v snahe zachrániť svoj uhlíkovo náročný priemysel. Avšak podniky naozaj už teraz aj v rámci nefungujúceho trhu s uhlíkom musia brať do úvahy, že uhlíkové emisie majú cenu a musia ju zahŕňať do svojich investičných rozhodnutí.

²⁴ http://ec.europa.eu/clima/news/articles/news_2014121901_en.htm

²⁵ Vysvetlenie systému „strop a obchod“ /z ang. Cap and trade/ sa nachádza v dizertačnej práci autorky.

²⁶ The EU Emission Trading System /EU ETS/, European Union, 2013. ISBN 9789279329623

Treba tiež konštatovať, že systém obchodovania s emisiami má význam jedine ak bude fungovať celosvetovo, keďže inak bude dochádzať k presunu emisií do rozvojových štátov. Klimatické zmeny pôsobia celosvetovo a regionálne presuny emisií CO₂ nemajú celosvetový dopad na boj proti klimatickým zmenám. Prepojenie jednotlivých regionálnych schém, aby fungovala celosvetová sieť, je do budúcnosti nevyhnutné. Tomu však predchádza prijatie globálnej klimatickej dohody, nástupcu Kjótskeho protokolu, ktoré sa chystá po niekoľkoročných neúspechoch teraz na konci roku 2015 v Paríži.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BOHM, P.: *International greenhouse gas trading – With reference to the Kyoto Protocol*. [online] Dostupné na internete: <http://209.85.135.104/search?q=cache:aJqA9a5I3GEJ:www.worldbank.org/research/abcde/eu/boh.pdf+Bohm,+P.:+International+greenhouse+gas+trading+%E2%80%93+With+reference+to+the+Kyoto+Protocol.&hl=sk&ct=clnk&cd=3&gl=sk&client=firefox-a>
- [2] COASE, R. H.: The Problem of Social Cost, In.: *Journal of Law and Economics*, roč. 3, 1960, s. 1-44. ISSN 0022-2186
- [3] European Environmental Agency: Market-based instruments for environmental policy in Europe, Denmark, 2005
- [4] FULLERTON, D. - METCALF, G.: Environmental controls, scarcity rents, and pre-existing distortions. In: *Journal of Public Economics*, roč. 80, 2001, s. 249-267
- [5] GÁLOVÁ, Lucia. Systém obchodovania s emisnými povoleniami v Európskej únii (EU ETS). In *Medzinárodné vzťahy 2008 : aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky [elektronický zdroj]*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2823-8, s. 183-193
- [6] GÁLOVÁ, Lucia. Vybrané aspekty environmentálnej politiky Európskej únie (so zameraním na trhovo-orientované nástroje) : dizertačná práca [elektronický zdroj]. Škol. Ľudmila Lipková. Bratislava, 2009
- [7] GOULDER, L. - PARRY, I. - BURTRAW, D.: Revenue-raising vs. other approaches to environmental protection: the critical significance of pre-existing tax distortions. In: *Rand Journal of Economics*, roč. 28, 1997, s. 833-850
- [8] Letecká doprava v EU ETS, dostupné na internete: http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/aviation/index_en.htm
- [9] TIETENBERG, T. H.: The tradable permits approach to protecting the commons. [online] Dostupné na internete: http://209.85.135.104/search?q=cache:UhJmEdQp_RwJ:www.biodiversityeconomics.org/document.rm%3Fid%3D713+Tietenberg,+T.+H.:+The+tradable+permits+approach+to+protecting+the+commons&hl=sk&ct=clnk&cd=1&gl=sk&client=firefox-a
- [10] Stronger Together – Investment support and solidarity mechanism under the EU's 2030 climate and energy framework, Climate Action Network /CAN/ Europe, 2014. Dostupné na internete: <http://www.caneurope.org/resources/latest-publications/748-stronger-together-new-report>
- [11] The EU Emission Trading System /EU ETS/, European Union, 2013. ISBN 978-92-79-32962-3 Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/clima/publications/docs/factsheet_ets_en.pdf

Smernice, nariadenia a legislatíva

- [12] SMERNICA 2004/101/ES EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY z 27. októbra 2004, ktorou sa mení a dopĺňa smernica 2003/87/ES o vytvorení systému obchodovania s kvótami emisií skleníkových plynov v rámci Spoločenstva s ohľadom na projektové mechanizmy Kjótskeho protokolu, dostupné na internete <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004L0101&from=SK>
- [13] SMERNICA EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY 2008/101/ES z 19. novembra 2008, ktorou sa mení a dopĺňa smernica 2003/87/ES s cieľom začleniť činnosti leteckej dopravy do systému obchodovania s emisnými kvótami skleníkových plynov v rámci Spoločenstva, dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008L0101&from=SK>
- [14] NARIADENIE EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY (ES) č. 219/2009 z 11. marca 2009 o prispôbení určitých nástrojov, na ktoré sa vzťahuje postup uvedený v článku 251 zmluvy, rozhodnutiu Rady 1999/468/ES, pokiaľ ide o regulačný postup s kontrolou, dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R0219&from=SK>
- [15] ROZHODNUTIE EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY č. 1359/2013/EÚ zo 17. decembra 2013, ktorým sa mení smernica 2003/87/ES s cieľom objasniť ustanovenia týkajúce sa harmonogramu aukcií emisných kvót skleníkových plynov, dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013D1359&from=SK>
- [16] SMERNICA EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY 2009/29/ES z 23. apríla 2009, ktorou sa mení a dopĺňa smernica 2003/87/ES s cieľom zlepšiť a rozšíriť schému Spoločenstva na obchodovanie s emisnými kvótami skleníkových plynov, dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0029&from=SK>
- [17] SMERNICA 2003/87/ES EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY z 13. októbra 2003, o vytvorení systému obchodovania s emisnými kvótami skleníkových plynov v spoločenstve, a ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 96/61/ES, dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003L0087&from=EN>
- [18] NARIADENIE EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY (EÚ) č. 421/2014 zo 16. apríla 2014, ktorým sa mení smernica 2003/87/ES o vytvorení systému obchodovania s emisnými kvótami skleníkových plynov v Spoločenstve s cieľom vykonať do roku 2020 medzinárodnú dohodu, ktorou sa na emisie z medzinárodnej leteckej dopravy uplatňuje jednotné globálne trhové opatrenie. Dostupné na internete <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014R0421&from=SK>

Rešerš článkov aktuálneho vývoja témy v médiách:

Unie predstaví nový model trhu s emisnými povolenkami- jde o miliardy eur i pro Česko, dostupné na internete :<http://hlidacipes.org/unie-predstavi-novy-model-trhu-s-emisnimi-povolenkami-jde-o-miliardy-eur-i-pro-cesko/>

EÚ v 2014 znížila emisie CO₂ o 45%, dostupné na internete <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/eu-v-2014-znizila-emisie-co2-o-45-023724#sthash.9nZzTMuQ.dpuf>

Rokovania o reforme trhu s uhlíkom vo finále <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/jednania-o-reforme-trhu-s-uhlikom-vo-finale-023696>, 11.5.15

- ETS: Skoré zavedenie stabilizačnej rezervy neisté - <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/ets-skore-zavedenie-stabilizacnej-rezervy-neiste-023315>, 21.1.15
- V Ženeve začalo ďalšie kolo klimatických rokovaní - <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/v-zeneve-zacalo-dalsie-kolo-klimatickych-rokovani-023393>, 10.2.15
- Drahsie emisie už od roku 2017? - <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/drahsie-emisie-uz-od-roku-2017-023189>, 8.12.14
- Mimovládky: Emisné povolenky sanujú v Poľsku rozpočet - <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/emisne-povolenky-sanuju-v-polsku-rozpocet-022879>, 18.9.14
- Dosahovať klimatické ciele pomôže Slovensku kompenzačný mechanizmus - <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/dosahovat-klimaticke-ciele-pomoze-slovensku-kompenzacny-mechanizmus>, 3.10.14
- Briti sú za zrušenie prebytočných emisných povoleniek - <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/briti-su-za-zrusenie-prebytocnych-emisnych-povoleniek-022708>, 17.7.14
- Možné zaradenie cestnej dopravy do systému ETS naberá kolízny kurz - <http://www.euractiv.sk/zivotne-prostredie/clanok/mozne-zaradenie-cestnej-dopravy-do-systemu-ets-nabera-kolizny-kurz-022817>, 21.8.14
- G7 podporili ambicióznú klimatickú dohodu - <http://www.euractiv.sk/energetika/clanok/g7-podporili-ambicioznu-klimaticku-dohodu-023703>, 13.5.15

Kontakt

Ing. Lucia Mojžišová, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: lucia.mojzisova@euba.sk

SÚČASNÁ CHARAKTERISTIKA EKONOMIKY ŠPANIELSKA

Ing. Katarína Mrkvová, PhD.

Abstrakt

Španielsko v poslednom období zaznamenalo pozitívny ekonomický rast. Hlavnou prioritou vlády je pokračovať v konsolidácii verejných financií, ktorému podriadila aj zostavenie rozpočtu a prijímanie reformných a úsporných opatrení. Avšak i napriek uplatňovaní vládnych reforiem v oblasti fiškálnej konsolidácie, finančného systému a štrukturálnych reforiem (trhu práce, jednotného vnútorného trhu, podpory podnikania, energetiky a dôchodkov), je potrebné, aby španielska vláda naďalej aktualizovala reformy trhu práce.

Kľúčové slová: Španielsko, ekonomika, rozvoj, indikátory, HDP, nezamestnanosť

Abstract

Spain recently recorded positive economic growth. The main priority of government is to continue to consolidate public finances, which subordinated the establishment of the budget and adoption of the reforms and austerity measures. Despite the application of the main lines of government reforms in the areas of fiscal consolidation, financial system and structural reforms (labor market, the single internal market, business promotion, energy, pensions), the Spanish government has continued to update labor market reforms.

Key words: Spain, economy, development, indicators, GDP, unemployment

Úvod

Európska komisia i na tento rok očakáva, že všetky krajiny PIIGS¹ zaznamenajú rast HDP (ako v roku 2014), vďaka čomu sa aj ich verejné financie budú zlepšovať. To by postupne malo niektorým krajinám umožniť vystúpiť zo záchranného programu a vrátiť sa sebestačne späť na finančné trhy.

V nasledujúcom príspevku je zadefinovaná základná charakteristika ekonomiky Španielska a vývojové tendencie vybraných makroekonomických ukazovateľov.

1 Základná charakteristika hospodárstva Španielska

Španielske hospodárstvo zaznamenávalo v priebehu roka 2014 mierny rast (v 2. a 3. štvrtroku 2014 to bolo rovnako po 0,5 % HDP), pričom za celý rok 2014 dosiahlo rast 1,3 % HDP. V roku 2015 bude podľa odhadov Európskej komisie (EK) a španielskej vlády HDP rásť o 1,8 % resp. 2 %. [1]

Hlavnou prioritou vlády je pokračovať v konsolidácii verejných financií, ktorému podriadila aj zostavenie rozpočtu a prijímanie reformných a úsporných opatrení. Po dohode s Európskou komisiou znížovanie deficitu verejných financií vyzerá nasledovne: rok 2014 (-5,8 %), 2015 (-4,2 %), 2016 (-2,8 %). Španielsko v roku 2014 splnilo požadovanú výšku deficitu. [7]

Okrem aplikácie hlavných línií vládnych reforiem v oblasti fiškálnej konsolidácie, finančného systému a štrukturálne reforiem (pracovný trh, jednotný vnútorný trh, podpora

¹ Skratka sa používa v ekonomickej a finančnej oblasti na označenie zoskupenia krajín: Portugalsko, Írsko, Taliansko, Grécko a Španielsko, a to najmä od roku 2010 v súvislosti s dlhovou krízou v Európe.

podnikaniu, energetika, dôchodky), španielska vláda pokračovala v aktualizácii reformy pracovného trhu. Cieľom tejto reformy je uľahčenie adaptácie nových zamestnancov, najmä mladých ľudí, flexibilitu možností počas negatívneho vývoja vo firmách, reforma posilňuje pracovné zmluvy na dobu neurčitú, prináša zmeny v profesijnom vzdelávaní, boj proti čiernej ekonomike. Vďaka nej sa zvyšuje aj konkurencieschopnosť španielskej ekonomiky.

Celková zahraničná zadlženosť Španielska (verejná a súkromná) dosiahla na konci roka 2013 výšku 1 634 mld. eur (160 % HDP). [1]

Viacere pozitívne indikátory ekonomiky Španielska v roku 2014 (zvyšovanie domáceho dopytu, rast exportu, nižšie náklady na financovanie dlhu na finančných trhoch) navodzujú u vlády optimizmus z ďalšieho vývoja španielskej ekonomiky, pričom odporúčania Európskej komisie hovoria o potrebe prehlbovania reforiem, nakoľko existuje stále dosť oblastí, kde pretrváva negatívny vývoj (zvyšovanie štátneho a súkromného dlhu, nedostatočný podiel exportu na obchode, vysoká nezamestnanosť). Počas volebného roka 2015 vláda nepripravuje významnejšie reformné kroky, je však optimistická aj vďaka poklesu cien ropy, zníženiu hodnoty eura, poklesu rizikovej prirážky. Vláda prijala aj daňovú reformu, ktorá má znížiť daňové zaťaženie firiem a súkromných osôb.

2 Hlavné odvetvia hospodárstva Španielska

Jednou z hlavných charakteristík španielskej ekonomiky je vysoký podiel malých a stredných podnikov (MSP). V priemyselnom sektore (s výnimkou energetiky) a službách je ich relatívna váha veľmi významná (viac ako 90 % firiem sú MSP). [4]

2.1 Poľnohospodárstvo

Podiel poľnohospodárstva a rybolovu na tvorbe HDP je 4,4 %. Španielsko je významným producentom poľnohospodárskych produktov, veľkým exportérom citrusov, zeleniny, ovocia a olív. Hlavné poľnohospodárske plodiny sú pšenica, raž, jačmeň, ovos, kukurica, ryža, strukoviny, cukrová repa, zemiaky, bavlna, repka olejná, slnečnica, sója, olivy, citrusové plody, ovocie, zelenina, vinič, tabak.

Z celkovej rozlohy Španielska je len 16,02 % pokrytých nepoľnohospodárskou pôdou, neproduktívnym terénom, riekami a jazerami, 31,43 % tvoria lesné plochy, 12,76 % sú lúky a pastviny, zostávajúcich 38,81 % sú obrábané orné pôdy. Len 7,2 % celkovej plochy je zavlažovaných, ide o oblasti pri ústí rieky Ebro, Andalúziu, Extremaduru a niektoré časti autonómnych oblastí Kastílsko La Mancha a Kastílsko a León (povodie rieky Duero). [2]

2.2 Priemysel

Priemysel (vrátane energetiky) sa na tvorbe HDP podieľa približne 20,7 %. Najvýznamnejšími priemyselnými odvetviami sú potravinársky priemysel (18,2 %), výroba elektriny, plynu a vody (12,4 %), automobilový priemysel (9,8 %), spracovanie ropy (6,7 %), kovospracujúci (6,2 %) a metalurgický priemysel (5,7 %), výrobky z nekovových materiálov (4 %), papierenský a grafický priemysel (3,8 %). [2]

2.3 Služby

Sektor služieb sa podieľa 74,9 % na tvorbe HDP. Najväčší podiel v sektore služieb

(60 %) má obchod, ďalej podnikateľské služby (8,5 %), osobné a kultúrne služby (2 %). Veľký význam sa prikladá rozvoju informačných technológií, ktoré sa podieľajú 5,9 % na službách.

Cestovný ruch tvorí jeden zo základných pilierov španielskej ekonomiky, ktorý sa na tvorbe HDP podieľa 11 % a zamestnáva 11,9 % pracovnej sily. V roku 2013 navštívilo Španielsko 60,6 milióna zahraničných turistov, čo je o 5,6 % viac ako v roku 2012. Podľa teritoriálneho členenia najviac zahraničných klientov navštívilo nasledovné autonómne oblasti: Katalánsko (25,7 % z celkového počtu zahraničných turistov v Španielsku), Baleárske ostrovy (11,1 %), Kanárske ostrovy (10,63 %). Z pohľadu emisných krajín bolo v roku 2013 poradie nasledovné: Veľká Británia (14,38 mil.), Nemecko (9,85 mil.), Francúzsko (9,52 mil.), Taliansko (3,25 mil.), škandinávské štáty (4,87 mil.). Najviac vzrástol počet návštevníkov z Číny (o 35,1 %) a Ruska (o 31,6 % na 1,5 mil.). [3]

2.4 Infraštruktúra a doprava

Hospodárstvo Španielska do značnej miery závisí od poskytovania služieb, a to najmä v oblasti cestovného ruchu. Preto sa veľká pozornosť venuje rozvoju infraštruktúry. Kvalitná a pomerne hustá diaľničná sieť bola vybudovaná predovšetkým po vstupe Španielska do EÚ a s podporu európskych štrukturálnych fondov. Železnice a rýchlolísky spájajú väčšie mestá. Medzinárodná letecká doprava zabezpečuje najmä dopravu do Madridu, Barcelony, na Kanárske a Baleárske ostrovy. Vnútroštátna letecká doprava vytvára kooperáciu s medzinárodnými letiskami v Madride a v Barcelone. [6]

3 Zahraničný obchod Španielska

V zahraničnom obchode pretrváva prevaha dovozu nad vývozom, i keď sa v posledných rokoch zaznamenáva úbytok rozdielu medzi exportom a importom. V roku 2014 export vzrástol o 5,2 % a import poklesol o 1,3 % oproti predošlému roku. V dôsledku ekonomického oživenia dochádza v súčasnosti k rastu domáceho dopytu, a teda aj importu. [3]

3.1 Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu

Teritoriálne bol zahraničný obchod orientovaný prevažne na EÚ. V roku 2014 bolo 51,5 % dovozov Španielska z EÚ a 62,6 % španielskych vývozov smerovalo práve do EÚ. Španielsko kladie dôraz na väčšiu teritoriálnu diverzifikáciu zahraničného obchodu, čoho dôkazom je aj dynamickejší rast exportov do oblastí mimo EÚ (nárast o 4,7 %), a to najmä do Ázie (o 10,3 %), Latinskej Ameriky (o 8,6 %) a Afriky (o 8,4 %).

Španielsko exportuje najviac do Francúzska (podiel 16,1 % na celkovom vývoze Španielska), Nemecka (10,1 %), Portugalska (7,5 %), Talianska (7,0 %), Veľkej Británie (6,8 %), USA (3,7 %), Holandska (2,9 %), Belgicka (2,6 %), Maroka (2,4 %) a Turecka (2,1 %). V dovozoch do Španielska bolo poradie nasledovné: Nemecko (podiel 11,1% na celkovom dovoze Španielska), Francúzsko (10,9 %), Čína (6,9 %), Taliansko (5,8 %), USA (4,1 %), Veľká Británia (3,9 %), Holandsko (3,9 %), Portugalsko (3,9 %), Alžírsko (3,7 %), Rusko (3,3 %), Belgicko (2,6 %), Nigéria (2,3 %) a Mexiko (2,2 %). [2]

3.2 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu

Z hľadiska tovarovej štruktúry vo vývoze Španielska v roku 2014 dominovali stroje a zariadenia (20,7 %), ďalej potraviny (15,2 %), automobily (14,3 %) a chemické výrobky (14,2 %). Najdynamickejší rast mal vývoz strojov a zariadení (o 10,9 %), spotrebného tovaru (o 9,8 %) a

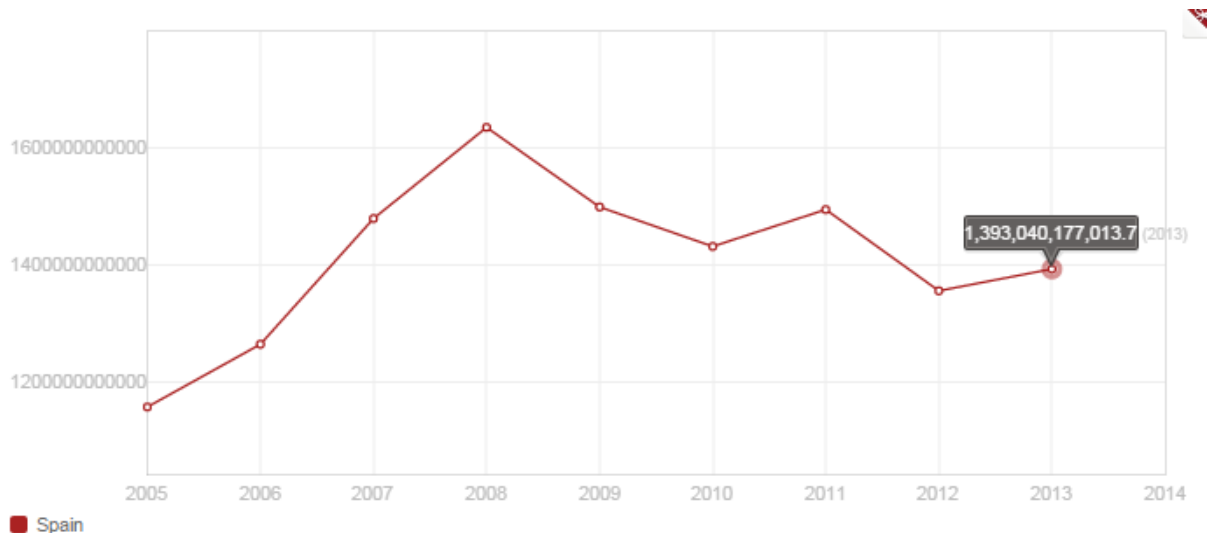
automobilov (o 9,7 %). Pokles vývozu sa zaznamenal len pri energetike (1,7 %) a nechemických výrobkoch (1,0 %).

V dovoze Španielska prevládala energetika (22,8 %), stroje a zariadenia (17,2 %), chemické výrobky (15,3 %), potraviny (11,0 %), automobily (10,3 %) a spotrebný tovar (10,2 %). Dovozy vo všeobecnosti poklesli, výraznejšie v energetike (o 7,7%) a surovinách (o 4,4 %). K rastu importov došlo iba pri automobiloch (o 10,6 %), spotrebnom tovare (o 2,1 %), strojoch a zariadeniach (o 1,6 %) a chemických výrobkoch (o 0,5 %). [2]

4 Vybrané makroekonomické ukazovatele Španielska a ich súčasný vývoj

Centrálna banka Španielska odhaduje rast ekonomiky v rokoch 2015 a 2016 na skoro 3 % HDP, avšak uvedené hodnoty stále nedosahujú stav pred obdobia krízy. Najbližšie obdobie, kedy môže dôjsť k opätovnému rastu zodpovedajúcemu predkrízovému obdobiu je rok 2017. [6] Nasledujúci graf znázorňuje rast HDP španielskej ekonomiky za roky 2005 až 2014 (zvýraznená hodnota predstavuje HDP Španielska v roku 2013; hodnoty sú v miliónoch amerických dolárov).

Graf 1: Vývoj HDP Španielska za obdobie rokov 2005 – 2014, v mil. USD



Zdroj: Svetová banka: HDP španielskej ekonomiky. Dostupné na: <<http://www.worldbank.org/>>

Ďalším významným ukazovateľom španielskej ekonomiky, ktorý v dôsledku pôsobenia hospodárskej krízy vykazuje dlhodobo negatívne hodnoty je miera nezamestnanosti. Podľa aktuálnych údajov databázy Eurostat sa pohybuje nezamestnanosť v Španielsku približne 23 %. Nezamestnanosť mladých patrí k najvyšším spomedzi štátov z EÚ (25 %). V roku 2014 však došlo k vytvoreniu približne 434 000 pracovných miest a do konca roka 2015 má byť vytvorených celkovo až 2 milióny nových pracovných miest. Napriek skutočnosti, že fenoménom španielskeho pracovného trhu je aktuálne práca na polovičný alebo skrátený úväzok, argument, že v týchto prípadoch štát skôr stráca na odvodoch a nelegálne zamestnávaných pracovníkoch, sú však irelevantné. Aj napriek skutočnosti, že sa situácia v Španielsku zlepšuje, podiel nezamestnaných je približne 5,5 mil. obyvateľov, čo predstavuje viac ako dvojnásobok priemeru Európskej únie (približne 11%). [6]

Záver

Cieľom príspevku bolo poukázať na súčasný stav hospodárstva krajiny do značnej miery poznačenou hospodárskou krízou, Španielska. V jednotlivých podkapitolách boli ozrejmene kľúčové aspekty v súvislosti so sektorovou štruktúrou hospodárstva, a následne vypracovaná stručná charakteristika ekonomiky. V nadväznosti na to v osobitných častiach práce boli uvedené zahraničnoobchodné tendencie pretrvávajúce v uplynulom období, s dôrazom priblížiť aktuálny stav teritoriálnej a komoditnej štruktúry zahraničného obchodu ako i súčasný vývoj vybraných makroekonomických ukazovateľov.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BANKA ŠPANIELSKA. Databáza. [online].[cit.2015-15-02]. Dostupné na internete: <http://www.bde.es/bde/es/>
- [2] EKONOMICKÁ INFORMÁCIA O TERITÓRIU - ŠPANIELSKÉ KRÁĽOVSTVO. [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_B2885E5896B5711FC125783B004AF01F_SK/\\$File/EIT_Spanielsko_Nov2014.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_B2885E5896B5711FC125783B004AF01F_SK/$File/EIT_Spanielsko_Nov2014.pdf)
- [3] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Databáza. [online].[cit.2015-15-02]. Dostupné na internete: www.ine.es
- [4] LIPKOVÁ a kol. Ekonomika štátov Európskej únie. 2011. Vydavateľstvo Ekonóm. ISBN 978-80-225-3152-8.
- [5] PAGE, David. 2013. Todas las crisis de España: de la Edad Media al banco malo. In: *Expansión* [online]. 05.05.2013 [cit.2015-18-02]. Dostupné na internete: <http://www.expansion.com/2013/05/04/economia/1367690914.html>
- [6] RODRIGUEZ UDIZ, Germán. 2012. El descubrimiento de América causó un largo periodo inflacionista en España. In: *Actibva* [online]. 10.01.2012 [cit.2015-18-02]. Dostupné na internete: <http://www.actibva.com/magazine/mas-que-economia/el-descubrimiento-de-america-causo-un-largo-periodo-inflacionista-en-espana>
- [7] SVETOVÁ BANKA. Databáza. [online].[cit.2015-15-02]. Dostupné na internete: <http://www.worldbank.org/>

Kontakt

Ing. Katarína Mrkvová, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: katarina.mrkvova@euba.sk

JADROVÉ ZBRANE V INDICKO-PAKISTANSKÝCH VZŤAHOCH

Mgr. Juraj Ondriaš

Abstrakt

Cieľom práce je analyzovať jadrové programy Indie a Pakistanu a ich dôsledky na vzájomné vzťahy. Po opísaní vzťahov v predjadrovom veku budú rozobraté dôvody aj postup oboch krajín smerujúcich k zisku jadrových zbraní. Následne práca analyzuje krátkodobé aj dlhodobé dôsledky získania jadrových zbraní oboma štátmi na konkrétne udalosti ich vzájomných vzťahov aj na celkovú bezpečnosť regiónu. Informácie boli získané štúdiom odbornej literatúry, elektronických databáz vedeckých časopisov a internetových stránok relevantných inštitúcií.

Kľúčové slová: India, Pakistan, jadrové zbrane, jadrové odstrašovanie,

Abstract

The aim of the article is to analyze the nuclear programs of India and Pakistan and their consequences on the relations of both countries. After describing their mutual relations in the pre-nuclear era, the reasons and process of acquisition of nuclear weapons by both countries will be discussed. The work will then analyze the short-term and long-term consequences of their acquisition of nuclear capability on specific issues of mutual relations as well as on regional security. Information was obtained through study of professional literature, electronic databases of scientific journals and internet sites of some relevant institutions.

Key words: India, Pakistan, Nuclear Weapons, Nuclear Deterrence

Úvod

India a Pakistan získali nezávislosť od Veľkej Británie v r. 1947. Dovtedy boli súčasťou Britskej Indie, ktorá bola tesne pred nezávislosťou rozdelená na prevažne hinduistickú Indiu a prevažne moslimský Pakistan, pozostávajúci zo západnej a východnej časti. Delenie sprevádzali sektárske násilnosti, ktoré si vyžiadali vyše milióna obetí.

V rokoch 1947-71 prebehli medzi oboma štátmi 3 vojny ako dôsledok rozdelenia. Už dva mesiace po nezávislosti vypukla medzi nimi vojna o Kašmír. Keď hinduistický vládca väčšinou moslimského Kašmíru príliš dlho váhal ku ktorému z nástupníckych štátov sa pripojí, Pakistanské polovojskové oddiely doň vtrhli a pokúsili sa ho obsadiť. Následne do Kašmíru vstúpili indické vojská a zatlačili Pakistancov na tzv. líniu kontroly, ktorá dodnes pretína Kašmír a funguje ako *de facto* hranica medzi oboma štátmi. Druhú vojnu zahájil Pakistan v r. 1965. Tiež bola hlavne o statuse Kašmíru, avšak bojovalo sa po celej hranici Indie a Západného Pakistanu. Dopadla priaznivo pre Indiu, ktorá obhájila svoje územie voči pakistanskému revizionizmu. V r. 1971 vypukla vojna o Bangladéšsku nezávislosť, ktorá pôvodne začala ako povstanie Bengálcov z Východného Pakistanu proti dominancii západopakistanských elít. India sa zamiešala do konfliktu na strane Bengálcov. Po porážke Pakistanu sa India stala jasným hegemonom Južnej Ázie s výraznou konvenčnou prevahou nad Pakistanom.¹ Vzájomné nepriateľstvo bolo posilnené aj príslušnosťou k opačným blokom v rámci bipolárnej súťaže studenej vojny – kým India mala tesné vzťahy so ZSSR, Pakistan bol spojencom USA a Číny.

¹ KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, s. 46

V práci sa teda pozrieme na pohnutky, ktoré viedli oba štáty k úsiliu získať jadrové zbrane ako aj na dôsledky, ktoré toto úsilie prinieslo. Budeme sa venovať ako dopadom vlastníctva jadrových zbraní na vzájomné bezpečnostné konflikty oboch štátov, tak aj dopadom na rovnováhu moci a bezpečnosť regiónu.

1 Jadrové programy Indie a Pakistanu

Dôvodov, pre ktoré sa India rozhodla pre vstup do jadrového klubu je viacero. Ako hlavný dôvod sa uvádza rivalita s Čínou, s ktorou viedla India neúspešnú pohraničnú vojnu v r. 1962 a ktorá vykonala jadrový test v r. 1964.² V súvislosti s ním požiadala India o jadrové garancie od svetových mocností, avšak neuspela, čo ju v r. 1966 viedlo zahájiť program *Subterranean Nuclear Explosions Project* (SNEP).³ Ale nešlo iba o bezpečnostné obavy zo silnejúcej Číny. Statusom jadrovej mocnosti by India vyjadrila svoju rovnocennosť s Čínou a posilnila svoju prestíž ako moderná krajina. Udávajú sa však aj vnútorné vplyvy, konkrétne snaha vlády odvieť pozornosť od zlej ekonomickej situácie, upevniť národnú jednotu a hrdosť na indické úspechy a prekonanie koloniálnej minulosti. Keďže civilný jadrový program Indie bol dosť vyspelý na to, aby okamžite mohol byť presmerovaný na vojenské účely, mohli indické elity schváliť výrobu a skúšku jadrovej bomby na dobu, kedy sa im to hodilo. Tým sa vysvetľuje desaťročné oneskorenie za Čínou v uskutočnení jadrového testu, naviac keď India zažívala hospodársku recesiú. Faktom je, že India vykonala svoj prvý jadrový test (nazvaný *Smiling Buddha*) 18. 5. 1974 v Pokhrane. Tvrdila však, že ide o mierový výbuch a India sa tak nepovažuje za jadrovú mocnosť.⁴

Po tomto teste nasledoval odklon od programu jadrových zbraní.⁵ K dôvodom, ktoré zapríčinili tento odklon sa radia: snaha vyjadriť morálnu nadradenosť nad ostatnými jadrovými mocnosťami, ktoré údajne využívajú svoj arzenál na zastrašovanie a mocenské hry; zlá ekonomická a sociálna situácia, ktorú musela vláda riešiť prioritne na úkor jadrového programu, keďže ako demokracia musela dbať na blaho svojich voličov (ktorí boli skôr proti vývoju jadrových zbraní);⁶ a medzinárodný tlak a sankcie. V tomto období sa India spoliehala na „virtuálne“ či „skryté“ odstrašovanie, zvané aj „odstrašovanie bez zbraní“, pri ktorom India síce nemala jadrové zbrane, ale bola schopná ich rýchlo vyrobiť a použiť.⁷ Program bol obnovený až v r. 1988, keď India stratila bezpečnostné záruky od ZSSR.⁸ Riadnym členom jadrového klubu sa India stala až po sérii 5 podzemných testov (zvaných Pokhran-II) v r. 1998. Tie schválila nová vláda na čele s nacionalistickou a konzervatívnou BJP (Indickou ľudovou stranou), ktorej predseda, Atal Bihári Vádžpej, sa stal premiérom. Nová vláda testy odôvodnila zhoršujúcou sa bezpečnostnou situáciou.⁹ Tvrdila tiež, že indické jadrové zbrane nie sú namierené proti konkrétnemu štátu,¹⁰ pričom ale vyjadrenia istých politikov na margo Pakistanu toto tvrdenie spochybňovali.¹¹

Pakistanský jadrový program mal jeden hlavný dôvod, a to odpoveď na vývoj jadrového arzenálu Indie. Kľúčovou udalosťou mimo indického testu v r. 1974 bola porážka v tretej indicko-

² Ibid., s. 40

³ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 179

⁴ ROJČÍK, O. – VILÍMEK, P. (2006): *Proliferace jaderných zbraní: Problémoví aktéři.*, s. 43-44

⁵ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 179

⁶ KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, s. 41

⁷ SUCHÝ, P. – VILÍMEK, P. (2009): *Britské a francouzské jaderné síly ve druhém jaderném věku*

⁸ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 179

⁹ KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, s. 38

¹⁰ Ibid. s. 41

¹¹ ROJČÍK, O. – VILÍMEK, P. (2006): *Proliferace jaderných zbraní: Problémoví aktéři.*, s. 47

pakistanskej vojne a strata Bangladéšu. Zahájený bol tesne po nej, v r. 1972.¹² Jadrový program bol (a stále je) vo veľkej miere závislý na pomoci Číny a iných štátov. Hoci Pakistan bol schopný vykonať jadrový test už v r. 1985, rovnako ako India zvolil stratégiu virtuálneho odstrašovania. „Formálne“ sa členom jadrového klubu stal až 28.-30. 5. 1998, keď v reakcii na indické testy Pokhran-II vykonal sériu 6 jadrových testov – jeden test za každý, ktorý vykonala India v rámci skúšok Pokhran-I aj II. Ako ďalšie dôvody testov sa udávajú odmietnutie USA dať bezpečnostné záruky v prípade vojny s Indiou a strach premiéra Naváza Šárika z obvinení zo slabosti a zo straty podpory armády.¹³

Po testoch nasledovali protesty zahraničia, niektoré štáty uvalili na obe krajiny sankcie. Tie však nemali veľký efekt ani dlhé trvanie. Nakoniec boli zrušené vďaka zodpovednému prístupu a ekonomickému rozvoju Indie a účasti Pakistanu na vojne proti terorizmu.¹⁴ India ani Pakistan nepodpísali Zmluvu o nešírení jadrových zbraní (NPT). Indický postoj k NPT je, že upevňuje status quo tým, že upiera nejadrovým a hlavne rozvojovým štátom prístup k jadrovým technológiám, a tým zvýhodňuje stávajúce jadrové veľmoci. Tie okrem Číny pozostávajú zo štátov západu, ktoré si cez NPT snažia upevniť svoju dominanciu. Pakistan, popri podobných argumentoch, zase odmieta podpísať NPT kým tak neurobí India.¹⁵

2 Vzťahy od r. 1974 dodnes

Vzťahy v 80. r. čerila najmä vojna v Afganistane, kde, v súlade so svojimi lojalitami v bipolárnom systéme, Pakistan podporoval mudžahídov a India sa prikláňala k ZSSR. V r. 1984 vypukol menší konflikt o ľadovec Siačen, ktorý tento raz iniciovala India. K vyhroteniu napätia došlo po 1989, keď znovu vzplanulo povstanie moslimov v Kašmíre, ktoré si vyžiadalo viac obetí než všetky indicko-pakistanské vojny.¹⁶ K tomuto došlo už v dobe, keď India aj Pakistan mali možnosť vyrobiť jadrovú zbraň, čiže oba štáty už praktikovali virtuálne odstrašovanie.

Dôsledkom medzinárodného znepokojenia po jadrových testoch Indie a Pakistanu usporiadali oba štáty summit v pakistanskom Láhaure vo februári 1999, kde si vymenili jadrové záruky.¹⁷ Ešte v tom istom roku však vypukla Kargilská vojna, keď India odhalila prenikanie pakistanských polovojenských jednotiek za líniu kontroly v Kašmíre. To bolo vnímané ako prejav Pakistanského pocitu strategickej parity s Indiou po zisku jadrového potenciálu. Hoci vojna skončila úspechom Indie, jej neochota eskalovať konflikt bola braná ako potvrdenie pakistanského predpokladu parity.¹⁸

Vážna kríza, ktorá hrozila vyústiť do vojny, sa odohrala v r. 2001-02 v súvislosti s teroristickým útokom na indický parlament, za ktorým stáli moslimskí militanti s napojením na Pakistan.¹⁹ Výsledkom bola masívna mobilizácia na oboch stranách a rozmiestnenie vojsk na hraniciach, než sa podarilo krízu zažehnať. Následne prijala India doktrínu *Cold Start*, ktorá predostrela možnosť odventého konvenčného útoku Indie v prípade ďalšieho podobného

¹² MIAN, Z. (2014): *Nuclear Programs in India and Pakistan.*, s. 4

¹³ ROJČÍK, O. – VILÍMEK, P. (2006): *Proliferace jaderných zbraní: Problémoví aktéři.*, s. 47s. 46-56

¹⁴ Ibid., s. 42;

KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, s. 48

¹⁵ GlobalSecurity.org (2011): *Nuclear Weapons Doctrine.*

¹⁶ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 167

¹⁷ Ibid., s. 171

¹⁸ KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, s. 44

¹⁹ Ibid., s. 45

teroristického útoku.²⁰ Indická akcia by mala za cieľ obsadiť predmostia na pakistanskom území a zabrániť tak pakistanskej armáde vykonať protiútok. Zámerom takejto operácie by bolo donútiť Pakistan spolupracovať v potláčaní teroristických skupín operujúcich na jeho území.

Podobná konfrontácia nastala koncom r. 2008 v dôsledku teroristických útokov na hotely a iné ciele v meste Mumbai, za ktorým podľa Indie takisto stáli militanti s napojením na pakistanskú tajnú službu. Napriek vojenským prípravám v oboch krajinách a medializovaným informáciam o indických prípravách na letecký úder, indická vláda pod vedením Manmóhana Singha z progresívnej a sekulárnej strany INC (Indický národný kongres) sa rozhodla neimplementovať doktrínu *Cold Start*. Svojou údajnou pasivitou sa vystavila kritike opozičnej BJP. Navyše, výrazné pohraničné incidenty a prestrelky s obeťami na životoch vojakov aj civilistov sa odohrávajú na hranici v Kašmíre každých niekoľko mesiacov.

3 Dôsledky

Je otázne, či je región južnej Ázie bezpečnejší v dôsledku jadrového statusu Indie a Pakistanu. Faktom je, že od r. 1998 prebehla medzi nimi len jedna vojna (Kargilská) v porovnaní s troma v predjadrovom veku. Pritom táto vojna bol obmedzená len na územie Kargilu v Kašmíre. Je zrejmé, že obmedzenie konfliktu vychádzalo zo snahy neeskalovať situáciu do bodu, kde by hrozilo použitie jadrových zbraní.²¹ Na druhej strane samotné vypuknutie vojny aj iných kríz ukazuje, že jadrové zbrane nedokážu konvenčnej vojne zabrániť, iba (z doterajšej skúsenosti) zaručiť, že neprerastie do jadrovej vojny.

Čo sa týka jadrových doktrín oboch štátov, indická doktrína, schválená v r. 2003,²² zdôrazňuje záväzok nepoužiť jadrové zbrane ako prvú.²³ Zároveň sa spolieha na tzv. minimálne odstrašovanie. Podľa toho by India mala vlastniť toľko zbraní, aby jej po prípadnom jadrovom útoku na ňu ostal dostatočný počet na protiúder neprijateľný pre agresora. Pritom sa zameriava na tzv. *countervalue targets* (civilné ciele, najmä mestá). Ďalej podľa doktríny nie sú jadrové zbrane Indie zamerané proti žiadnemu štátu a sú centralizované pod pevnou civilnou kontrolou. Pakistan oficiálnu jadrovú doktrínu neformuloval, spolieha sa totiž na odstrašujúci efekt neistoty. Neoficiálne sa ale takisto ako India zameriava na *countervalue targets*. Významné je, že Pakistan odmieta garantovať, že nepoužije jadrové zbrane ako prvý. Za tým stojí jednak nižšia cena vybudovania a údržby jadrového arzenálu prvého úderu než odvetného arzenálu, a jednak snaha vyrovnať konvenčnú prevahu Indie. India navrhla Pakistanu zmluvu, ktorá by oba štáty zaviazala nepoužiť jadrovú zbraň ako prvý. Pakistan to ale odmietol s tým, že si chce ponechať otvorené všetky možnosti. Naproti tomu Pakistan navrhol Indii zmluvu, ktorá by zmrazila jadrové zbrane v južnej Ázii. To zase odmietla India s tým, že jej arzenál je odpoveďou na jadrový status Číny.²⁴

K januáru 2014 sa počet jadrových zbraní Indie odhadoval na 90-100, a počet pakistanských zbraní na 100-120.²⁵ To ukazuje na novú skutočnosť, že Pakistan predbehol Indiu v kvantite jadrových zbraní, čím sa snaží prekonať väčšiu technologickú kvalitu jadrového arzenálu Indie. Oba štáty sa snažia zabezpečiť si jadrovú triádu, čiže možnosť odpaľovať jadrové zbrane jednak jadrovými strelami zo zeme, jednak zo strategických bombardérov vo vzduchu, a jednak z ponoriek na mori. Najbližšie sa k tomuto cieľu dostáva India, ktorá v týchto rokoch skúša jadrovú ponorku

²⁰ GUL, A. (2015): *India Envoy Weighs In on Pakistan's Growing Nuclear Arsenal*.

²¹ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 173, s. 177-178

²² LIEBL, V. (2009): *India and Pakistan: Competing Nuclear Strategies and Doctrines*, s. 155

²³ GlobalSecurity.org (2011): *India Nuclear Doctrine*.

²⁴ GlobalSecurity.org (2011): *Nuclear Weapons Doctrine*.

²⁵ SIPRI (2015): *Nuclear Forces*.

INS Arihant a buduje aj plánuje ďalšie. Takisto testuje systém protiraketovej obrany.²⁶ Pakistan za Indiou zaostáva, no najnovšie v r. 2015 vyskúšal strelu *Shaheen-3*, ktorá je schopná zasiahnuť jadrovou hlavicom celé územie Indie, čím môže významne vyrovnať náskok Indie. Pakistan vyvíja aj taktické jadrové zbrane *Nasr* (označovaných aj ako *Hatf-9*) s dosťahom 60 km, ktoré majú byť odpoveďou na indickú konvenčnú prevahu a hlavne konvenčnú hrozbu plynúcu z doktríny *Cold Start*.²⁷

Existuje názor, že nuklearizácia subkontinentu bola výhodnejšia pre Pakistan. Dovtedy sa totiž musel zmieriť s indickou konvenčnou hegemoniou, kým členstvo v jadrovom klube ich postavilo na zhruba rovnakú úroveň. India si už nemôže byť taká istá jednoznačným víťazstvom nad Pakistanom v konvenčnom konflikte ako predtým. To dodalo Pakistanu odvahu eskalovať pohraničné krízy. Kargilská vojna a kríza z r. 2001-02 boli považované za symetrické konflikty, na rozdiel od troch predošlých indicko-pakistanských vojen, kde sa prejavila indická konvenčná prevaha. Tu sa zdôrazňuje odlišnosť indicko-pakistanského súperenia od súperenia USA a ZSSR počas studenej vojny. Teórie jadrového odstrašovania, ktoré vzišli zo štúdia súperenia oboch supervelmocí hlásali, že vlastníctvo jadrových zbraní skôr viedlo k zmenšeniu napätia medzi nimi, a deterrent by mal pôsobiť proti eskalácii konvenčných kríz. V prípade vzťahu Indie a Pakistanu to však neplatí, čo vidno práve na prípadoch Kargilskej vojny či kríz z r. 2001-02 a 2008. Ako dôvody sa uvádzajú teritoriálna blízkosť oboch štátov subkontinentu či odlišným pomerom konvenčných síl medzi revizionistickou mocnosťou (Pakistanom, resp. ZSSR) a jej rivalom (Indiou, resp. USA).²⁸

Avšak obavy Indie zo dosiahnutia strategickkej parity Pakistanom či z jeho preemptívneho úderu nemusia byť opodstatnené. Na prevahe Indie v ľudských a materiálnych zdrojoch a konvenčných silách sa nič nemení. Taktiež má India možnosť jadrovými nosičmi pokryť celé územie Pakistanu, čo je schopnosť, ktorú sa Pakistan strelami *Shaheen-3* ešte len doháňa. Aj keby teda došlo k jadrovej vojne, India by z nej vyšla menej poškodená ako Pakistan, pre ktorého by taká vojna mohla znamenať samovraždu. Racionalita by teda Pakistanu velila neeskaloovať konflikt do jadrovej vojny. Naviac by sa stal vyvrheľom sveta, a to aj moslimského, keďže v indických mestách, na ktoré Pakistan údajne mieri svojimi zbraňami, žije aj veľa moslimov.²⁹ Natíska sa otázka, či by pre Pakistan nebolo výhodnejšie, keby jadrové zbrane nemal a mohol sa spoľahnúť, že India proti nemu svoj jadrový arzenál nepoužije, v súlade so záväzkom nepoužiť ich ako prvá. Problémom ale je, že Pakistan je revizionistická mocnosť, ktorá sa nevzdala túžby získať celý Kašmír. Keby došlo k situácii, že Pakistan by sa k splneniu tohto cieľu priblížil, nebolo by racionálne vylúčiť, že India by nakoniec siahla aj k jadrovým zbraňam, aby ubránila územnú integritu. Ďalšia možnosť, ako sa by sa dalo vyhnúť riziku jadrovej vojny, by bolo, keby sa oba štáty opäť spoľahli na virtuálne odstrašovanie. Lenže ambície Indie prekračujú rozmer vzťahov s Pakistanom – India chce byť globálnou veľmocou, a preto porovnáva svoj arzenál s Čínou a inými jadrovými mocnosťami. „Virtuálny“ jadrový arzenál by Indii zrejme nestačil. To bolo dokázané opustením tejto cesty v r. 1998. Nebola by to ani záruka vyhnutia sa násiliu, ako ukázalo povstanie v Kašmíre od r. 1989, ktorému vzájomné virtuálne odstrašovanie nezabránilo.

Záver

Čo sa týka vzorcov správania oboch jadrových mocností v rámci disciplíny medzinárodných vzťahov a strategických štúdií, dali by sa nájsť paralely medzi strategickým vzťahom Indie a Pakistanu a vzťahom ZSSR a Číny po vzájomnej roztržke. India, tak ako ZSSR, je vo výhode,

²⁶ MIAN, Z. (2014): *Nuclear Programs in India and Pakistan.*, s. 3

²⁷ GUL, A. (2015): *India Envoy Weighs In on Pakistan's Growing Nuclear Arsenal.*

²⁸ GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, s. 174

²⁹ LIEBL, V. (2009): *India and Pakistan: Competing Nuclear Strategies and Doctrines*, s. 161

keby došlo k jadrovej vojne, avšak to je vysvetlené tým, že ani India ani ZSSR nebudovali svoj jadrový arzenál kvôli Pakistanu, resp. Číne, ale kvôli silnejšiemu súperovi. Takto však museli obetovať zdroje na obranu voči slabšiemu súperovi. Slabší rival, t.j. Pakistan resp. Čína, musel mať dosť zbraní aby predstavoval relevantný deterrent a zároveň sa správať dostatočne iracionálne, aby napriek svojmu podriadenému postaveniu predstavoval hodnovernú hrozbu, že svoje zbrane použije. Túto druhú podmienku Pakistan naplňa svojou aktivitou v Kašmíre. Zdá sa aj, že Pakistanu sa do istej miery podarilo dosiahnuť pomer k Indii aký India chcela dosiahnuť voči Číne – strategicky sa vyrovnat' silnejšiemu regionálnemu rivalovi.

Videli sme, že jadrové zbrane nezabránili obom štátom vo vedení vojny ani menších pohraničných konfliktov. Je riziko, že nastane situácia podobná tej v Európe pred Prvou svetovou vojnou – s každou ďalšou krízou, ktorú sa podarí zažehnať, bude rásť obava jednej či oboch strán, že stráca tvár, a teda bude narastať aj neústupčivosť počas následnej krízy. Táto neústupčivosť viedla v r. 1914 do ničivej vojny, a podobne by mohli dopadnúť aj India a Pakistan Toto riziko je zvlášť výrazné v súčasnosti, keď v oboch štátoch sú pri moci konzervatívne, nacionalistické a náboženské strany BJP v Indii a Moslimská liga v Pakistane, ktorej má navyiac v kresle premiéra toho istého človeka – Naváza Šárifa. Ide o tie isté strany, ktoré boli pri moci v r. 1998, kedy doviedli svoje štáty do klubu jadrových mocností. Politici BJP počas pôsobenia v opozícii často kritizovali vládu z príliš mäkkého postoja voči Pakistanu, hlavne v súvislosti s krízou v r. 2008. Existuje obava, že súčasná vláda BJP by mohla na podobný teroristický útok reagovať podľa doktríny Cold Start, čo by zase mohlo viesť Pakistan k jadrovému útoku. S rozvojom jadrových arzenálov oboch štátov by jadrový vojenský konflikt bol čím ďalej tým ničivejší. Je treba sa spoliehať na to, že elity oboch národov si uvedomujú toto riziko ako aj záujmy a prvky, ktoré ich spájajú, a podniknú kroky na zmenšenie vypuknutia jadrového (a koniec koncov aj konvenčného) vojenského konfliktu.

Zoznam použitej literatúry

- [1] GANGULY, S. (2008): *War, Nuclear Weapons, and Crisis Stability in South Asia*, Security Studies, roč. 17 č. 1, január-marec 2008, s.164-184. [cit. 28. 5. 2015]. ISSN: 0963-6412 Dostupné online: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=a8ccb232-7591-4b2a-9129-418ead8e948b%40sessionmgr111&vid=6&hid=106>
- [2] GlobalSecurity.org (2011): *India Nuclear Doctrine*. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online: <http://www.globalsecurity.org/wmd/world/india/doctrine.htm>
- [3] GlobalSecurity.org (2011): *Nuclear Weapons Doctrine*. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online: <http://www.globalsecurity.org/wmd/world/pakistan/doctrine.htm>
- [4] GUL, A. (2015): *India Envoy Weighs In on Pakistan's Growing Nuclear Arsenal*. Voice of America, 8. Apríl 2015. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online: <http://www.voanews.com/content/india-pakistan-trade-jabs-on-islambads-growing-nuclear-arsenal/2711216.html>
- [5] KUMAR, S. (2010): *Internal Dynamics of Sub-continental Security: Indo-Pak Tensions and the Political Response*, India Quarterly: A Journal of International Affairs, roč. 66 č. 1, 2010, s. 35-50. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online: <http://iqq.sagepub.com/content/66/1/35.full.pdf+html>
- [6] LIEBL, V. (2009): *India and Pakistan: Competing Nuclear Strategies and Doctrines*, Comparative Strategy, roč. 28 č. 2, apríl-jún 2009, s.154-163. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online:

<http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=a8ccb232-7591-4b2a-9129-418ead8e948b%40sessionmgr111&hid=106&bdata=JnNpdGU9ZW9vc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=buh&AN=37319284>

- [7] MIAN, Z. (2014): *Nuclear Programs in India and Pakistan*. AIP Conference Proceedings. 2014, č. 1596, s. 164-170. [cit. 28. 5. 2015]. ISSN: 0094-243X Dostupné online: <http://han.savba.sk:81/han/EBSCO/web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=4498f37e-5141-45ac-a2aa-c86ba57cf8ed%40sessionmgr115&vid=0&hid=106>
- [8] ROJČÍK, O. – VILÍMEK, P. (2006): *Proliferace jaderných zbraní: Problémoví aktéři.*, Brno : Mezinárodní politologický ústav, Masarykova univerzita, 2006. ISBN 80-210-4119-6
- [9] SIPRI (2015): *Nuclear Forces*. [cit. 28. 5. 2015]. Dostupné online: <http://www.sipri.org/research/armaments/nuclear-forces>
- [10] SUCHÝ, P. – VILÍMEK, P. (2009): *Britské a francouzské jaderné síly ve druhém jaderném věku*, Mezinárodní vztahy, roč. 44, č. 1, 1/2009, s. 37-65. ISSN 0323-1844.

Kontakt

Mgr. Juraj Ondrias

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: juraj.ondrias@euba.sk

HUMANITÁRNE KRÍZY A MEDZINÁRODNE PRÁVO

JUDr. Klaudia Pyteľová, PhD.

Abstrakt

Množstvo humanitárnych kríz má v poslednom období zvyšujúcu sa tendenciu, a to z dôvodu nárastu ozbrojených konfliktov, ako aj prírodných katastrof. Medzinárodnoprávny komplex noriem upravujúcich vymedzenie a postavenie medzinárodných kríz a medzinárodnej pomoci je založený na základných zásadách medzinárodného humanitárneho práva, systéme ochrany základných ľudských práv, ako aj na zásade suverenity štátov a princípe solidarity v medzinárodnom spoločenstve.

Kľúčové slová: humanitárna kríza, humanitárna pomoc, zásady poskytnutia medzinárodnej pomoci, právo na život, základné ľudsko-právne štandardy.

Abstract

The number of humanitarian crisis is increasing in the recent periods, mainly due to new armed conflicts, but also due to natural disasters. The complex of regulations of International law, that sets the definition and position of international crisis and international aid, is based on the basic principles of international humanitarian law, system of protection of basic human rights, and also on the state sovereignty principle and solidarity principle in the international community.

Key words: humanitarian crisis, humanitarian aid, principles of international aid, right to life, basic human rights standards.

Úvod do problematiky

Medzinárodné spoločenstvo v súčasnosti čelí rozsiahlemu množstvu humanitárnych kríz. O humanitárnej kríze sa hovorí napríklad v spojitosti s Ukrajinou, Irakom, Sýriou alebo Stredoafrickou republikou. „Rozsah a počet kríz v roku 2014 spôsobili prekročenie limitov medzinárodného humanitárneho systému.“¹ V Stredoafrickej republike môžeme cca pol milióna ľudí označiť ako vnútorných vysídlencov, ktorí v dôsledku občianskej vojny a neustálych násilností, opustili svoje domovy. Mimo toho približne 180,000 osôb utieklo do okolitých krajín. Svetový potravinový program mesačne prispieva pomocou pre cca 500,000 ľudí v Stredoafrickej republike a pre desaťtisíce utečencov v susedných štátoch. V Južnom Sudáne sa nachádza približne 1,5 milióna vnútorných vysídlencov, pričom cca 4,1 milióna osôb potrebuje humanitárnu pomoc. V Sýrii 12,2 milióna ľudí potrebuje túto pomoc, a v Jemene je to dokonca 21,1 milióna. A z toho dôvodu je možné konštatovať, že objem humanitárnej pomoci sa v posledných rokoch dramaticky zvyšuje, čo možno vysvetliť zvyšujúcou sa potrebou, a to v dôsledku ozbrojených konfliktov a prírodných katastrof. Humanitárne krízy sú nevyhnutne spojené s humanitárnou pohotovosťou, ktorá sa zvyčajne prejavuje zlyhaním politického, ekonomického a/alebo sociálneho systému štátu, pričom je toto zlyhanie často sprevádzané stupňovaním násilia v postihnutých oblastiach. Počet a rozsah humanitárnych kríz v súčasnosti kladie mimoriadne nároky na systém humanitárnej

¹ Výročná správa 2014 Úradu OSN pre koordináciu humanitárnych záležitostí, OCHA Annual Report 2014, s. 4, [on-line]- [cit. 01.05.2015], dostupné na <<http://www.unocha.org/2014annualreport/>>

pomoci medzinárodného spoločenstva, ako aj jednotlivých štátov. „Humanitárne organizácie, v čase, keď existuje toľko kríz, musia byť schopné vymedziť prioritné situácie.“²

Hlavným cieľom predloženého príspevku je teoretická identifikácia definičného vymedzenia a postavenia humanitárnych kríz a humanitárnej pomoci v rámci striktné všeobecného chápania medzinárodného práva verejného.

Kľúčové definičné vymedzenia

Humanitárnou krízou sa rozumie situácia, v rámci ktorej dochádza k mimoriadnemu a celkovému ohrozeniu ľudského života, zdravia a základných ľudských potrieb. „Humanitárna kríza je situácia s vysokou úrovňou ľudského utrpenia, v rámci ktorej základný ľudský blahobyt je vo veľkej miere ohrozený.“³ „Humanitárna kríza v krajine, regióne alebo spoločnosti s celkovým alebo značným zlyhaním štátnych autorít, ktoré vyplýva z vnútorných alebo vonkajších konfliktov, si vyžaduje reakciu medzinárodného spoločenstva.“⁴ V praxi existuje množstvo rôznych definícií. Je možné použiť rôzne indikátory na určenie krajín, ktoré čelia kríze. Tieto indikátory merajú závažnosť potravinovej krízy, nútené vnútorné vysídlenie, alebo najzávažnejšie núdzové situácie vo všeobecnosti, tak ako sú stanovené v rámci OSN.

Medzinárodný výbor Červeného kríža určuje pre tzv. „zložité krízy /complex humanitarian emergency – ďalej len „CHE“/ nasledujúce charakteristické znaky⁵:

- rozšírené násilie a straty na životoch,
- presídlenie a vysídlenie obyvateľstva,
- rozsiahle poškodenie spoločnosti a ekonomiky,
- potreba mnohostrannej humanitárnej pomoci vo veľkom meradle,
- existencia prekážky/nesúhlasu s humanitárnou pomocou zo strany politickej alebo vojenskej kontroly,
- značné bezpečnostné riziko pre humanitárnych pracovníkov, a to v niektorých alebo vo väčšine oblastí štátu.

CHE môžu byť komplexne definované ako závažné sociálne krízy, v ktorých veľký počet ľudí zomiera v dôsledku vojny, núteného presídlenia, choroby alebo hladu.

Pod pojmom „zložitá politická kríza“ na rozdiel od vyššie uvedeného rozumieme celok sociálneho, politického a ekonomického pôvodu, ktorý zahŕňa zlyhanie štátneho aparátu, spornú legitimitu hostujúcich orgánov, porušovanie ľudských práv, a prípadne ozbrojený konflikt, ktorý vytvára humanitárne potreby. Termín sa často používa z dôvodu odlišenia núdzových situácií vyplývajúcich z konfliktov a nestability od tých, ktoré vyplývajú z prírodných katastrof. Komisia medzinárodného práva (ďalej len „ILC“) definovala pojem katastrofa avšak z definície vylúčila ozbrojené konflikty s tým, že do istej miery na dodávky humanitárnej pomoci je možné striktné aplikovanie medzinárodného humanitárneho práva ako *lex specialis*. Toto odčlenenie ešte umocnil Medzinárodný výbor Červeného kríža (ďalej len „ICRC“), ktorý definoval jadro „*International Disaster Response Law*“ (ďalej len

² UN News Center: UN declares Iraq 'Level 3 Emergency' to trigger more resources, speed up aid delivery, 14 August 2014, [on-line]- [cit. 01.05.2015], dostupné na <<http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=48483#.VZ0yl0YjNS4>>

³ Reporting on Humanitarian Crisis: A Manual for Trainers & Journalists and an Introduction for Humanitarian Workers, 2014, s.20, [on-line]-[cit.01.05.2015] dostupné na <https://www.internews.org/sites/default/files/resources/IN140220_HumanitarianReportingHANDOUTS_WEB.pdf>

⁴ Medzinárodná federácia Červeného kríža: Complex/manmade hazards: complex emergencies, [on-line]- [cit.05.05.2015] dostupné na <<https://www.ifrc.org/en/what-we-do/disaster-management/about-disasters/definition-of-hazard/complex-emergencies/>>

⁵ Ibid.

„IDRL“) ako súbor právnych noriem, pravidiel a zásad aplikovateľných na prístup, uľahčenie, koordináciu, skvalitnenie a zodpovednosť medzinárodných odpovedí na katastrofy neozbrojeného charakteru, čo zároveň zahŕňa aj prípravu pred hroziacou pohromou, a záchranné akcie a všetky činnosti spojené s humanitárnou pomocou.⁶

Princípy medzinárodnej pomoci

Humanitárna asistencia je pomoc postihnutému obyvateľstvu, ktorej primárnym cieľom je zachrániť životy a zmierniť utrpenie ľudí postihnutých krízou. Humanitárna pomoc sa nutne poskytuje v súlade so základnými humanitárnymi zásadami ľudskosti, nestrannosti a neutrality. Tieto princípy vzťahujúce sa k všetkým humanitárnym akciám sú zakotvené v rámci noriem medzinárodného humanitárneho práva. V Ženevských dohovoroch⁷ a ich Dodatkových protokoloch⁸ sa častejšie stretávame s pojmami ako „humanitárny“, „neustranný“ a „bez nepriaznivého rozlišovania“. Základný mandát sa viaže na čl. 10 Ženevského dohovoru o ochrane civilných osôb za vojny, podľa ktorého: „Ustanovenia tejto zmluvy nie sú na prekážku humanitárnej činnosti, ktorú by rozvinul so súhlasom zúčastnených strán v konflikte - Medzinárodný výbor Červeného kríža alebo akákoľvek iná nestranná humanitárna organizácia na ochranu civilných osôb a za týmto účelom, aby im bola poskytnutá pomoc.“⁹

Komentár ICRC k Ženevským dohovorom definuje „humanitárny“ ako „prepojený na podmienky človeka považované za základné ľudské bytie /ľudský štandard/ bez ohľadu na jeho hodnotu v rámci akejkoľvek zložky spoločnosti – či už vojenskej, politickej, profesionálnej alebo inej, a bez ohľadu na všeobecnú náuku politického alebo sociálneho zamerania“.¹⁰ Medzinárodný súdny dvor (ďalej len „ICJ“) sa k otázke medzinárodnej pomoci vyjadril v prípade *Nicaragua vs. United States*¹¹, a to nasledovne: „nenahradiťelným prvkom skutočnej humanitárnej pomoci je, že je daná bez akejkoľvek diskriminácie“. Humanitárna pomoc nesmie slúžiť ako zámienka na zasahovanie do vnútorných záležitostí iného suverénneho štátu, ale primárne by mala slúžiť posvätnému účelu zabránenia ľudskému utrpeniu a na ochranu zdravia a života a zabezpečenie rešpektovania všetkých osôb ako ľudských bytostí, pričom má smerovať všetkým bez diskriminácie (na rozdiel v danom prípade - od „humanitárnej pomoci“ USA, ktorá smerovala len pre *contras* a ich prívržencov). V praxi však často dochádza k situácii, že pomoc je poskytovaná len jednej strane konfliktu, čo však nič nemení na fakte, že humanitárna pomoc by mala smerovať k všetkým obetiam konfliktu bez rozdielu.

⁶ Bližšie pozri <<https://www.ifrc.org/en/what-we-do/disaster-law/about-disaster-law/>>

⁷ Ženevský dohovor o zlepšení osudu ranených a chorých príslušníkov ozbrojených síl v poli, Ženevský dohovor o zlepšení osudu ranených, chorých príslušníkov ozbrojených síl a stroskotancov na mori, Ženevský dohovor o zaobchádzaní s vojnovými zajatcami a Ženevský dohovor o ochrane civilných osôb počas vojny – znenia dostupné na <http://www.cervenykriz.eu/cz/mhp_knihovna/zenevske_umluvy.pdf>

⁸ Protokol I (1977) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o ochrane obetí medzinárodných ozbrojených konfliktov, Protokol II (1977) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o ochrane obetí ozbrojených konfliktov nemajúcich medzinárodný charakter, Protokol III (2005) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o prijatí ďalšieho rozoznávacieho znaku.

⁹ Pozri čl. 10 Ženevského dohovoru o ochrane civilných osôb za vojny, dostupné na <http://www.cervenykriz.eu/cz/mhp_knihovna/zenevske_umluvy.pdf>

¹⁰ PICTET, J.: Commentary on the Geneva Conventions of 12 August 1949, 1952, [on-line]- [cit. 13.05.2015], dostupné na <<https://www.icrc.org/applic/ihl/ihl.nsf/Comment.xsp?action=openDocument&documentId=02A56E8C272389A9C12563CD0041FAB4>>

¹¹ Military and Paramilitary Activities in and against Nicaragua (Nicaragua v. United States of America), [on-line]- [cit. 17.05.2015], dostupné na <<http://www.icj-cij.org/docket/files/70/6485.pdf>>

Dalším kľúčovým pojmom je nestrannosť. Jean Pictet identifikoval tri elementy¹² vzťahujúce sa k nestrannosti. Prvým elementom je nediskriminácia, pričom je to v konečnom dôsledku prepojené na zásadu medzinárodného humanitárneho práva „bez nepriaznivého rozlišovania“. Ženevské dohovory poskytujú v čl. 3 príklad zákazu rozlišovania - „za všetkých okolností sa musí zaobchádzať ľudsky - bez akéhokoľvek nepriaznivého rozlišovania založeného na rase, farbe, náboženstve či viere, pohlaví, rode či majetku alebo na akomkoľvek inom obdobnom znaku.“¹³ Druhý element nestrannosti je proporionalita alebo skutočnosť, že pomoc má byť poskytnutá v prípade každej potreby. Ak je potreba na oboch stranách konfliktu, má byť na základe nestrannosti – humanitárna pomoc poskytnutá obom. Tretí element je špecifický a určuje poskytnutie humanitárnej pomoci bez subjektívneho rozlišovania, resp. ovplyvňovania - či je osoba, ku ktorej smeruje pomoc vinná alebo nevinná, dobrá alebo zlá ap. Tento aspekt je napríklad v rozpore s medzinárodným utečeneckým právom, na základe ktorého Vysoký komisár OSN pre utečencov (ďalej len „UNHCR“) poskytuje medzinárodnú ochranu s výnimkou osôb obvinených z medzinárodných zločinov. V tomto smere je však potrebné konštatovať, že medzinárodné trestné právo by primárne ako súčasť medzinárodného práva malo chrániť najdôležitejšie hodnoty medzinárodného spoločenstva, a teda zo strany medzinárodného práva by zároveň ochrana nemala smerovať k tým, ktorý tieto hodnoty úmyselne porušujú.

Neutralita ako základná humanitárna zásada nie je výslovne zakotvená v rámci medzinárodného humanitárneho práva, ale je možné ju nepriamo vyvodiť, čo pravdepodobne bezprostredne súvisí so samotným pojmom a jeho chápaním v medzinárodnom práve. Status neutrality je úzko spojený s „neutrálnymi“ štátmi, ktorým je tento status potvrdený buď uznaním alebo garantovaním. V súvislosti s humanitárnou pomocou, a jej poskytovaním – neutralitou rozumieme nezúčastnenie sa bojových operácií či priamo alebo nepriamo.

Vo vzťahu k vyššie spomenutému a k poskytovaniu humanitárnej pomoci je podstatný čl. 23 IV Ženevského dohovoru, ktorý znie nasledovne:

„Každá Vysoká zmluvná strana povolí voľný prejazd pre všetky zásielky liečiv a zdravotníckeho materiálu, ako i vecí potrebných k bohoslužbám, určené jedine civilnému obyvateľstvu inej zmluvnej strane, ako aj nepriateľskému. Rovnako povolí voľný prejazd pre všetky zásielky nevyhnutne potrebných potravín, šatstva a posilňujúcich prostriedkov, určených deťom pod 15 rokov, tehotným ženám a rodičkám.

Zmluvná strana je zaviazaná povoliť voľný prejazd zásielok zmienených v predchádzajúcom odseku za podmienky, že je presvedčená, že nemá vážny dôvod sa obávať:

- a) že by zásielky mohli byť stratené inam než sú určené alebo
- b) že by kontrola mohla byť neúčinná alebo
- c) že by nepriateľská strana z nich mohla získať zrejmu výhodu pre svoje vojenské úsilie alebo pre svoje hospodárstvo tým, že by tieto zásielky použil namiesto tovaru, ktorý by inak musel dodať alebo vyrobiť, alebo že by tak uvoľnil materiál, výrobky alebo služby, ktorých by inak musel použiť pre výrobu tohto tovaru.“¹⁴

V kontexte citovaného článku písm. b) pri poskytovaní humanitárnej pomoci – štát alebo humanitárna organizácia – by mali mať pod kontrolou zdroje, ktoré zasielajú na územie štátu, ktorému smeruje pomoc v zmysle, aby neexistoval vážny dôvod na obavu zo strany tohto štátu.

¹² PICTET, J.: Commentary on the Geneva Conventions of 12 August 1949, 1952, [on-line]- [cit. 13.05.2015], dostupné na <<https://www.icrc.org/applic/ihl/ihl.nsf/Comment.xsp?action=openDocument&documentId=02A56E8C272389A9C12563CD0041FAB4>>

¹³ Čl. 3 Ženevských dohovorov, pozri <http://www.cervenykriz.eu/cz/mhp_knihovna/zenevske_umluvy.pdf>

¹⁴ čl. 23 IV Ženevského dohovoru, pozri na <http://www.cervenykriz.eu/cz/mhp_knihovna/zenevske_umluvy.pdf>

Ľudsko-právna rovina

Ochrana ľudských práv rezonuje celým medzinárodným právom, a nemožno ju oddeliť ani od humanitárnej pomoci, zvlášť ak asistencia má slúžiť primárne na zmiernenie ľudského utrpenia.

Vzhľadom k tomu je otázne, že či môžeme hovoriť o existencii práva na humanitárnu pomoc ako jedného zo základných ľudských práv. V medzinárodnom zmluvnom práve sa v kontexte ľudsko-právnej roviny dané slovné spojenie nenachádza. Oveľa zložitejšia je identifikácia v rámci medzinárodných obyčajových noriem. Množstvo medzinárodných zmlúv regulujúcich činnosť pomoci pri krízach, rovnako aj systém pomoci ustanovený zo strany OSN môžu demonštrovať existenciu medzinárodnej obvyče. Avšak problematickým aspektom ostáva, že „ochota štátov poskytovať pomoc nemusí nutne znamenať existenciu práva vyplývajúceho z medzinárodného práva pre obeť katastrof dostávať humanitárnu pomoc“¹⁵. Napríklad Mjanmarsko po cyklóne Nargis v roku 2008 odmietlo poskytnutie pomoci zo strany medzinárodného spoločenstva. Odmietnutie zahraničnej pomoci bolo označené ako porušenie práv na život, jedlo a zdravie.¹⁶ A teda je možné konštatovať, že medzinárodné spoločenstvo nepovažuje poskytnutie pomoci ako svoj záväzok, ale iba ako morálnu povinnosť.

Jednou zo základných funkcií štátov ako primárnych subjektov medzinárodného práva je ochrana jeho obyvateľstva. Každý štát má permanentnú a univerzálnu povinnosť poskytnúť ochranu ľudských práv prostredníctvom rôznych medzinárodných a/alebo vnútroštátnych mechanizmov a nástrojov, a to tým, ktorí sa nachádzajú na jeho území. K právam, ktoré bezprostredne môžeme zaradiť k povinnosti zabezpečiť pri humanitárnych krízach sú práva civilného a politického charakteru – jednoznačne právo na život (pričom už len samotné ohrozenie tohto práva by malo spadať pod ochranu zo strany štátu), a s ním spojené práva so socioekonomickým rozsahom ako právo na jedlo, zdravie a zdravotnú starostlivosť, vodu a hygienické zariadenia, a adekvátne bývanie a oblečenie. Štáty postihnuté humanitárnou krízou sú za každých okolností povinné plniť tieto základné ľudské práva (nakoľko ide o kogentné normy), a to bez diskriminácie na základe rasy, farby pleti, pohlavia, jazyka, náboženstva, politického alebo iného zmýšľania, národného alebo sociálneho pôvodu, majetku, rodu alebo iného postavenia.¹⁷ Vo vzťahu k právu na život, štát nemôže uplatniť žiadnu výnimku, nakoľko ide o nezrušiteľné. Výbor pre ľudské práva stanovil, že štát má popri povinnosti rešpektovať a chrániť dané právo, aj pozitívne záväzky vykonávať potrebné opatrenia k jeho ochrane a naplneniu. Európsky súd pre ľudské práva sa vyjadril v podobnom duchu s tým, že doplnil, že štátne opatrenia majú smerovať k záchrane života¹⁸ počas akejkoľvek situácie – či krízovej alebo nie. Žiadna katastrofa, kríza alebo núdzová alebo výnimočná situácia akéhokoľvek druhu, ktorá má reálny vplyv na ekonomickú alebo sociálnu pozíciu štátu nemôže ospravedlniť neplnenie minimálnych povinností vyplývajúcich z hospodárskych, politických alebo sociálnych práv, ktoré tvoria minimálny štandard každého

¹⁵ HARDCASTLE, R.- CHUA, A.: Humanitarian assistance: towards a right of access to victims of natural disasters, 1998, s. 3, 4 [on-line]- [cit. 17.05.2015], dostupné na <<https://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jpd.htm>>

¹⁶ Amnesty International: Myanmar Briefing. Human Rights concerns a month after Cyclone Nargis, 5 June 2008, AI-Index: ASA16/013/2008, [on-line]-[cit. 20.05.2015], dostupné na <http://www.amnesty.org/en/library/asset/ASA16/013/2008/en/8592e938-32e5-11dd-863f-e9cd398f74da/asa160132008eng.html>

¹⁷ Pozri čl. 2 Medzinárodného paktu o občianskych a politických právach alebo čl. 2 Medzinárodného paktu o hospodárskych, sociálnych a kultúrnych právach (1966).

¹⁸ Európsky súd pre ľudské práva: prípad Öneri Yıldız v. Turkey - Judgment of 30 November 2004, prípad Budayeva and Others v. Russia - Judgment of 20 March 2008.

človeka (napríklad vo vzťahu k právu na jedlo – musí štát prijímať opatrenia na zmiernenie hladu, a to aj v časoch prírodných alebo iných katastrof).

Záver

Z teoretického hľadiska neexistuje jednoznačná definícia humanitárnej krízy. Každopádne za spoločný jav všetkých definičných vymedzení možno považovať enormné ľudské utrpenie. Účelom humanitárnej pomoci má byť primárne zmiernenie tohto utrpenia. Poskytovanie humanitárnej pomoci je založené na zásadách medzinárodného humanitárneho práva - ľudskosti, nestrannosti a neutrality. Humanitárne krízy v súčasnosti vznikajú najmä v dôsledku ozbrojených konfliktov, teda ľudskou činnosťou. Bez akéhokoľvek prehánania možno konštatovať, že ozbrojené konflikty sú vo všeobecnosti sprevádzané porušovaním medzinárodného humanitárneho práva a jeho zásad. Z toho dôvodu dochádza k obmedzovaniu humanitárneho priestoru, teda oblastí, v rámci ktorých je možné poskytovať humanitárnu pomoc neutrálne a nestranne a bez akýchkoľvek prekážok. Humanitárny prístup k ľuďom v núdzi a bezpečnosť i ochrana civilného obyvateľstva a humanitárnych pracovníkov sa stávajú čoraz problematickejšími, a to aj napriek tomu, že ide o zabezpečenie ochrany základných ľudských štandardov ako kogentných noriem medzinárodného práva.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Výročná správa 2014 Úradu OSN pre koordináciu humanitárnych záležitostí, OCHA Annual Report 2014, s. 4, [on-line]- [cit. 01.05.2015], dostupné na <<http://www.unocha.org/2014annualreport/>>.
- [2] UN News Center: UN declares Iraq 'Level 3 Emergency' to trigger more resources, speed up aid delivery, 14 August 2014, [on-line]- [cit. 01.05.2015], dostupné na <<http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=48483#.VZ0yl0YjNS4>>
- [3] Reporting on Humanitarian Crisis: A Manual for Trainers & Journalists and an Introduction for Humanitarian Workers, 2014. Internews: Center for Innovation and Learning.-[on-line]-[cit.01.05.2015] dostupné na <https://www.internews.org/sites/default/files/resources/IN140220_HumanitarianReportingHANDOUTS_WEB.pdf>
- [4] Medzinárodná federácia Červeného kríža: Complex/manmade hazards: complex emergencies, , [on-line]-[cit.05.05.2015] dostupné na <<https://www.ifrc.org/en/what-we-do/disaster-management/about-disasters/definition-of-hazard/complex-emergencies/>>
- [5] Ženevský dohovor o zlepšení osudu ranených a chorých príslušníkov ozbrojených síl v poli, Ženevský dohovor o zlepšení osudu ranených, chorých príslušníkov ozbrojených síl a stroskotancov na mori, Ženevský dohovor o zaobchádzaní s vojnovými zajatcami a Ženevský dohovor o ochrane civilných osôb počas vojny – znenia dostupné na <http://www.cervenykriz.eu/cz/mhp_knihovna/zenevske_umluvy.pdf>
- [6] Protokol I (1977) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o ochrane obetí medzinárodných ozbrojených konfliktov, Protokol II (1977) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o ochrane obetí ozbrojených konfliktov nemajúcich medzinárodný charakter, Protokol III (2005) Dodatkový protokol k Ženevským konvenciám z 12. augusta 1949 o prijatí ďalšieho rozoznávacieho znaku.

- [7] PICTET, J.: Commentary on the Geneva Conventions of 12 August 1949, 1952, International Committee of the Red Cross, [on-line]- [cit. 13.05.2015], dostupné na <<https://www.icrc.org/applic/ihl/ihl.nsf/Comment.xsp?action=openDocument&documentId=02A56E8C272389A9C12563CD0041FAB4>>
- [8] Military and Paramilitary Activities in and against Nicaragua (Nicaragua v. United States of America), [on-line]- [cit. 17.05.2015], dostupné na <<http://www.icj-cij.org/docket/files/70/6485.pdf>>
- [9] HARDCASTLE,R.- CHUA,A.: Humanitarian assistance: towards a right of access to victims of natural disasters,1998.s 3, 4 [on-line]- [cit. 17.05.2015], dostupné na <<https://www.icrc.org/eng/resources/documents/misc/57jpjd.htm>>
- [10] Amnesty International: Myanmar Briefing. Human Rights concerns a month after Cyclone Nargis, 5 June 2008, AI-Index: ASA16/013/2008,-[on-line]-[cit.20.05.2015], dostupné na <http://www.amnesty.org/en/library/asset/ASA16/013/2008/en/8592e938-32e5-11dd-863f-e9cd398f74da/asa160132008eng.html>
- [11] Európsky súd pre ľudské práva: prípad Öneriyildiz v. Turkey - Judgment of 30 November 2004, prípad Budayeva and Others v. Russia - Judgment of 20 March 2008.

Kontakt

JUDr. Klaudia Pytel'ová, PhD.

Katedra medzinárodného práva

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: klaudia.pytelova@euba.sk

SOME LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF ADMINISTRATIVE REFORM IN UKRAINE

Mgr. Roman Stashuk

Abstract

The aim of the article is to study the principles of territorial structure for the operation of the territorial organization of Ukraine for the purposes of future administrative reform, the determination of self-sufficiency of the local government body on interaction with the environment and support of own organization.

Keywords: local government, territorial structure, self-sufficiency.

The principles of territorial system of Ukraine are guiding ideas, assumptions, principles underlying the establishment and operation of the territorial organization of the state and its component parts and shall be the basis for cooperation of central government and local authorities. The principle of territorial structure stability consists means that the implementation of territorial policy shall be constant, predictable and take into account the totality of economic, legal, national and other factors, since orientation on only certain individual factors gives rise to conflict and the need for further territorial transformations. Consistency is interpreted as order, opposite to chaos, a certain "principle of planning", expressed in the correct position of the parts in certain sequence connected by the relationship, and therefore the principle of territorial structure consistency consists in ordering, coordination of territorial units system, connected to each other by multifunctional relationships. It shall be noted that during the restructuration the territorial structure both the objects and phenomena of the territorial nature and the content of system forming connections between them are changed qualitatively [1]. The Article 133 of the Constitution of Ukraine determines the system of administrative and territorial structure and, in particular, is the embodiment of the general principle of consistency. The Constitution of Ukraine defines the principle of unity and territorial integrity of Ukraine as the first one. It means that the components of the national territory are connected by nonseparable relationship and are defined with internal unity. The principle of combining centralization and decentralization in exercising government authority provides for the decentralization of local government and executive power, combined with the centralized system of control over the legality of power authority implementation. The principle of balanced social and economic development of the regions with their historical, economic, environmental, geographic and demographic characteristics, and ethnic and cultural traditions means a differentiated approach to the issues of optimal economic development, demographic policy, historical development and strengthening territorial cohesion of the components of Ukraine [2].

The principle of guaranteeing of local self-government in Ukraine occupies a special place. Local government is the right of a territorial community to solve local issues. Thus local government is a specific form of public authority and is characterized, first of all, by the presence of a particular subject - territorial community, which exercises power both directly and through the bodies and local government officials; secondly, it is determined by a special place in the political system of Ukraine, local government and its agencies are not part of the mechanism of the state authority, although this does not mean full autonomy from it; thirdly, local government has a special object of activity - local issues. The principle is to improve and streamline the structure of the administrative-territorial structure, which operation has some contradictions nowadays; improvement of the concepts and terminology apparatus, the

names and types of administrative units that would prevent ambiguity of interpretations; a clear definition of the boundaries of administrative units [3].

So some scientists also include the following to the principles of territorial structure.

The principle of optimal decentralization of public administration, which provides for the expansion of local government powers for the account of central executive bodies powers. It is difficult to disagree with, because at the present stage of state formation the relevance of this principle depends on the need of optimum distribution of powers between the central and local governments, which is essential condition for effective implementation of government management;

The principle of subsidiarity involves the division of powers between local authorities and local governments at various levels so as to best approach the decision-making process to citizen [4], this distribution follows "bottom-upwards" principle. The principle of subsidiarity is essentially a principle of power limitation, because according to him, public authorities ought to intervene only to the extent the society and its groups cannot meet their diverse needs;

The principle of legal independence is that the powers that are given to appropriate local authorities shall be full and exclusive, id est, they cannot belong to other bodies; within these powers, local governments must act independently and proactively; it refers to the strengthening of legal guarantees of the rights of local governments, the importance of judicial protection of the rights of local governments;

The principle of continuity means that the main characteristics of the administrative-territorial division of Ukraine shall take into account historical, national and cultural, socio-economic features of the territory, if possible, shall preserve the existing limits of infrastructures and communications;

The principle of institutional autonomy consists in the fact that local communities and relevant local authorities based on local needs and the need to ensure efficient activities shall be able to determine their own internal executive structures and any administrative control over the activities of these entities shall be executed only to ensure the compliance with the Constitution and the legislation of Ukraine;

The principle of flexibility and adaptability means that administrative and territorial division shall relatively painlessly adapt to changes in society, changes in social and management technologies, economics, population distribution, consumption; to do this one shall plan budgets taking into account possible changes;

The principle of mutual responsibility means accountability, controllability and responsibility [5] of local authorities regarding local communities and the state, as well as the responsibility of the state to local communities and their associations;

The principle of material and financial independence means that the administrative and territorial units must have sufficient economic and financial base for provision of public services to population; An important role here is played by the principle of state support, which promotes the financial independence; State tax policy shall be differentiated for each region;

The principle of expediency and efficiency, which means the requirement to public authorities to seek to achieve maximum results while spending minimal resources (human, material, financial) and the reasonableness of the implementation of these actions; while the result shall coincide with the purpose of their activities and the objectives and tasks set [6];

The principle of harmonization of national, regional and local interests [7] is to implement the state policy on the basis of the proposals from local authorities and scientifically grounded priorities of regional development; the factor that balances the interests of the state and local government shall be the interests of an individual, to meet

which the state and local government primarily act; the principle of taking into account a public opinion matters here;

The principle of solidarity [8] means the cooperation of public authorities, local governments, scientific and public organizations and other entities in relation to the development and implementation of territorial reformation measures;

The principle of local initiatives promotion [9] means the creation of favorable conditions for execution and implementation of local initiatives, population activity;

The principle of optimal geographic location of administrative units has certain characteristics: the compactness of territorial units means that the administrative units must be compact, without enclaves and remote locations; accessibility to the regional center, which shall be as close to the population as possible and shall be located in the geographical center of the region; Ubiquity defines the actions of local government throughout the territory of Ukraine, thus excludes the existence of the territories that do not belong to any of the administrative and territorial units; territoriality of local government means that one area cannot contain several local communities that would act as independent legal entities to local governments; proportionality of the territory and population means that the ratio of territory area and population living in that territory shall be optimal.

Self-sufficient and powerful local communities are the foundation of local and regional development of any country. It is also a sign of quality and efficient local government. Basic principles of autonomy and self-government of territorial communities lies in the European Charter of Local Self-Government, which was ratified by Ukraine in 1997 [10]. Since the ratification of the Charter 13 years passed, but a significant number of the provisions of this document are not fully implemented yet in Ukraine. Despite the proclaimed principle of independence of Ukrainian territorial communities, real mechanisms to ensure this independence are not enough. The main focus of municipal reform in Ukraine is to create self-sufficient local community. As an objective basis of local governments it is focused by the most of scientific researches and concept documents which in whole or in part try to solve the problem of incapacity to effectively carry out local issues at the level of the most villages and a large number of cities. Thus, according to the adopted yet in 1997, but current and not implemented enough the Decree of the President of Ukraine "On the measures for implementation of the concept of administrative reform in Ukraine" [11] first the legal field of Ukraine obtained the category of self-sufficiency as the optimal mode of functioning of local government.

As imagined, this definition covered the whole diversity of the foundations of local government activities. However further this definition was somehow narrowed, thus self-sufficiency meant financial and economic understanding. In the opinion of the most scientists and representatives of power the self-sufficiency of the local government will mean its ability to address local issues from their own resources. This approach is fully consistent with international standards of local self-government, according to which self-sufficiency is recognized as the condition of development and as the guarantee of local government. The most scientists who study social systems share the opinion on the process of management of these systems, despite the various spheres of activity.

But we cannot ignore the implementation by local government of the functions related to the adaptation to external influences. As known, management systems also have a certain degree of centralization (decentralization) of management. Thus, management system is called decentralized if the decisions are taken by separate elements of the system independently of the other elements and are not adjusted by central management body. The decentralized system has an advantage that consists in the fact that control bodies are as close to management subject as possible. This facilitates the control of such facility state, increases

the efficiency of information obtaining on the state of the object and environment as well as working conditions of managerial influences.

State and local government relations mean close interaction and interference caused not only by their integration into a larger system of public power, but also by their attempt as integral systems to adapt environmental social and political environment to the needs of their existence and development.

Interaction of state and local authorities as public authorities subsystems has several foundations. Firstly, due to constitutional provisions (Article 5) they have the only source of power authorities – people that gives rise to some scholars to assert their social and political cohesion. Secondly, the interaction of state and local government is defined by certain conditionality of definition of a range of cases within the jurisdiction of local governments – issues of local importance. Any general question is at the same time local for each separate area, and vice versa - in solving many local issues statewide interest is present. As noted in the Council of Europe Explanatory Report to the European Charter of Local Self-Government, to take express decision what issues shall local authorities deal with is impossible, since the most of the problems to be solved by them, has both local and national importance, and the limit of local governments competence to only local, secondary issues would mean a secondary role to local government itself. In practice, this situation complicates the problem of separation of functions and powers of local governments and public authorities.

Thus, today the problem of legal definition of territorial structure of Ukraine is urgent, and therefore the valuation of the principles of territorial system is at the stage of development and formation. The proposed classification of the principles of territorial organization of the state is an attempt to isolate the most relevant and meaningful that meets today's realities from the wide range available in the scientific and legal sources. A clear definition of these principles and their comprehensive application would provide sustainable development of Ukraine as a sovereign, democratic and legal state.

References

- [1] Leksyn, I. Territorial division of the state: attempt to implement system analysis methodology [Text] / I Lexin // Ros. ekonom. zhurn. - 2003. – No. 1. - P. 55-74.
- [2] Constitution of Ukraine: scientific and practical commentary [text]. - K: Publishing House "In Jure", 2003. - 808 p.
- [3] Reform for human [Text]: Coll. of materials on ways to implement admin.-territor. reforms in Ukraine. - K., b.v, 2005. - 238 p.
- [4] The concept of state regional policy, approved by the Decree of the President of Ukraine as of 25 May 2001, No. 341/2001 [Text] // Official Gazette of Ukraine. - 2010. – No. 55. - Art. 1840.
- [5] On local government in Ukraine [Text]: Law of Ukraine as of 21 may 1997, No. 280.97- BP (as amended) [cit. 15.05.2015]. [online]. Access: <http://www.rada.gov.ua>
- [6] Todyka, U. M. Local Government in Ukraine in conditions of legal state formation [text]: monograph / U. M Todyka; Ed.: U.M. Todyka, V.A. Shumilkin. - X. LLC «Odyssey», 2004. - 392 p.
- [7] On the promotion of regional development: Law of Ukraine as of 8 Sept. 2005 No. 2850-VI (as amended). [cit. 03.05.2015]. [online]. Access: <http://www.rada.gov.ua>
- [8] Malinowski, V. Principles of territorial organization of power for the purposes of transformation processes [Text] / B. Malinowski // Official Gazette of Nat. Acad. of state. adm. at the President of Ukraine. - 2008. – No. 2. - P. 209-217.

- [9] Kushnirenko, A. G., National-state and administrative –territorial division of Ukrainian SSR [Text]: author`s abstract. ... candidate of Legal. Sciences: 12.00.07 / A. G. Kushnirenko. - X.: b. i., 1987. - 23 p.
- [10] The Decree of the President of Ukraine as of 22.07.1998 No. 810 "On the measures to implement the Concept of administrative reform in Ukraine". [cit. 10.05.2015]. [online]. Access: www.president.gov.ua
- [11] The Law of Ukraine as of 04.03.2004. No. 1580-IV "On approval of the National Program of Development of Small Cities". [cit. 08.05.2015]. [online]. Access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1580->

Contact

Mgr. Roman Stashuk

Externý doktorand na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: stashuk@gmail.com

THE REFORM OF REGIONAL POLICY IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Mgr. Vitalii Stashuk

Abstract

The aim of the article is to study the state of affairs in the system of interaction between the central authorities of Ukraine with the local government and the prospects for change in the model of organization of power in the context of changes in the powers and functions of local authorities as a result of reforms.

Keywords: local government, decentralization, integration of communities.

The state of affairs in the system of interaction between local authorities with the central authorities can be defined by several important characteristics.

Of the basic can be called a situation where effectively every one of Ukrainian regions did not have a required level of own resources (financial, etc.) and sufficient legal framework and other institutional instruments of self-sufficiency.

For example, in Ukraine, the share of local budgets in the consolidated budget in 2013 was only 23.8%. But the measure of a high level of decentralization of intergovernmental relations in the world there is a share of local expenditures at a level exceeding 45% of total government spending, the average level - 30-45%, and the low - less than 30%. Obviously, in 2014 the situation has not changed for the better.

In addition, the resources of the regional budgets were mainly used to maintain the public sector (education, health, social protection), and the investment component remained outside the influence of the authorities. Besides, there is a very limited amount of money (28 Euros for 1 person per year) to finance the development of local infrastructure in Ukraine, that in Europe is considered the task of communities. In contrast, in Slovakia the figure is 192, and in Poland - 305 Euros. [1]

Such circumstances, the efforts of regional elites focus on the one hand, on the unsustainable exploitation of local resources, primarily land, on the other hand - on trying to negotiate with the center of the highest possible grants and subsidies for their region.

Constant existence, in fact, the post-Soviet administrative system and the lack of a coherent institutional and legal framework of local government in conjunction with the unresolved questions of the status and powers of the territorial community as the basis of local self complete the picture of the current problems.

Answer to these challenges was the suggestion to the Ukrainian society the concept of decentralization of public administration, which should be in the interest of the citizens within a holistic package of political, economic and social reforms aimed at transforming Ukraine into a modern European country.

This concept provides for the transfer of the majority of powers and resources at the level of local communities - villages, towns and cities; clear division of responsibilities both between different local authorities as well as between the executive authorities and local governments. A complete change in the old model of power is impossible without significant, qualitative changes in the legislation.

Most of the influential Ukrainian political forces interact with the expert community on the content of possible changes in the current Constitution in terms of the new regional policy. Today is the dominant vision changes, which introduce a three-tier system of administrative-territorial structure, namely – the regions, districts, community. It is proposed

to define the community as an administrative and territorial units include one or more localities (village, town, city), as well as the surrounding areas. The new model should provide for the formation of the executive bodies of the district and regional councils, and the election of the heads of regional and district councils, which are headed and form their executive committees.

It must be submitted as constitutional recognition of the material and financial basis of local government. This means that will guarantee the right of local self-governments to a share of national taxes, and the amount of finance for local governments match their credentials. The government will be obliged to compensate the costs of local authorities, resulting from decisions of public authorities.

Should be noted that a number of documents that regulate the most important areas of public policy and outlined the general parameters of reform has been approved by the Government of Ukraine. These include:

The National Strategy for Regional Development until 2020 (approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 6, 2014), which proved the strategic objectives of regional development outlining priorities of coordination of regional policy with sector policies and mechanisms, instruments and sources of financing regional Development 2020. [2]

The concept of reform of local self-government and territorial organization of power in Ukraine (approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on April 1, 2014) and the Action Plan for its implementation. Conception Regulations define basic directions of decentralization of power in Ukraine, the new role of the community, the region in the system of local self-government and territorial organization of government and ways to improve the effectiveness, efficiency and accountability of local government for the implementation of regional policy. [3]

An important step in moving towards greater financial autonomy of local communities was approved by the Verkhovna Rada of Ukraine laws.

Thus, the law of Ukraine "On Amendments to the Budget Code of Ukraine" (concerning the reform of intergovernmental relations) (from December 28, 2014) defined the directions of improvement of the budget legislation under decentralization has provided substantial Community Empowerment and strengthening of material and financial basis of local government. The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code and some other laws of Ukraine (on tax reform) (of 28 December 2014) outlined ways of further liberalization of the tax system and anticipated providing more tax resources to local governments.

These changes had a positive effect on the situation of local finances. Despite the sharp criticism of the aforementioned legislative changes, according to the Government, in the first quarter 2015 revenues to local budgets increased to 35% compared to the same period last year.

Apart from budgetary matters, legislative changes were made and the problems specific to the organization of local authorities. It was approved by the Law of Ukraine "On cooperation of communities" (from June 17, 2014), which normalized the issue of cooperation of local communities to address common issues of regional development. [4]

The Law of Ukraine "On Ratification of the Additional Protocol to the European Charter of Local Self-Government on the right to participate in the affairs of the local government" (on September 2, 2014) leads to the law of participation of individual citizens and civic organizations for local government in accordance with European law. [5]

The Law of Ukraine "On Principles of the State Regional Policy" (on February 5, 2015) defines the institutional framework for regional development in Ukraine; forms the legal basis for implementing the new state regional policy; law ration the aim of state

regional policy - the creation of conditions for dynamic, balanced development of Ukraine and its regions, ensuring their social and economic consolidation, improving living standards, adherence to state-guaranteed social standards for every citizen regardless of place of residence. [6]

The Law of Ukraine "On voluntary association of communities" (on February 5, 2015) created the legal basis for consolidation and forming communities economically and organizationally capable viable administrative units. [7]

Combining local communities – is a very important change in the organization of local authorities. Particularly relevant is the problem in rural areas where there is degradation of rural settlement and accelerated depopulation in the territories of small councils.

Since 1991, the rural population in Ukraine decreased by 2.5 million people, the number of villages decreased by 348 units. At the same time, the number of village councils increased by 1067 units. The population of half of local communities is less than 3 thousand people, in 4.8 thousand communities (40% of the total) live less than one thousand people, and more than in 1.1 thousand rural communities (9.4%) - less than 500 persons. Most of them didn't form the executive bodies of village councils, there is no budgetary institutions, utility companies and others. Features implementing functions of local government in most of these local communities are limited. This leads to inefficient use of resources for the operation of public authorities in administrative units with a small population.

There is status discrepancy of administrative and territorial units to their staffing, resource and organizational capacity. Most rural communities are subsidized, public services are provided at low or absent altogether. Grants for 5.4 thousand local budgets is over 70%, 483 municipalities held 90% by the state budget. Only 5% of rural communities, according to the All-Ukrainian Association of Village and Settlement Councils can be considered self-sufficient, able to ensure progressive socio-economic development of their communities.

In such circumstances, consolidation of communities will optimize organizational management mechanisms of vital activity of territories that will allow them to go self-sufficient with the following possibilities of complete sustainable development.

Considering the administrative-territorial reform should pay special attention to the challenges associated with the occupation of the territory of Ukraine. Prior to the adoption of global, strategic decisions on administrative and territorial division of the country today because of the occupation of the territory of Donetsk and Lugansk regions there is a need to change the boundaries of administrative units and introduce a special regime for the control of certain areas.

New challenges for Ukraine put the issue of rapid adaptation of the system to the management of these territories still non-core functions.

Arrangements were made to introduce a special procedure for control in the Donetsk and Lugansk regions.

Verkhovna Rada of Ukraine adopted a number of resolutions, changed the borders of individual administrative districts: in Lugansk region - Novoaydarivsko, Slavyanoserbsk, Popasnaja and Perevalsky areas, in Donetsk region - Volnovakha, Novoazovskyi, Telmanovo and Artemovsk areas. This is meant to streamline the administrative relations between the various villages which were severed as a result of Russian aggression and fighting, create conditions for the exercise of authority by local government administrative units that are outside the zone of the antiterrorist operation and the viability of such settlements.

There were made decisions on the transfer of a number of regional and district state administrations on the territory controlled by the Ukrainian authorities. Donetsk Regional State Administration on June 13, 2014 was located temporarily in the city Mariupil, and on October 13, 2014 - in Kramatorsk. Lugansk Regional State Administration is located in Sevyerodonetsk. On March 5, 2015, they function as military-civilian administrations.

The Law of Ukraine "On civil-military administration" was adopted. [8] Its aim is to create conditions for the viability of the communities, solving local issues by establishing a special exercise of certain powers of local government (village, town and city councils and their executive bodies, regional and district councils) in the area of counter-terrorist operation in the event, where the relevant local authorities do not conduct such authority or excluded themselves of their implementation. Adoption of the Law creates conditions for normalization of the situation in the territory, where the anti-terrorist operation takes place, to provide public services, termination of crisis tendencies in the economic sector and the social and political situation.

However, despite the presence of all the above difficulties, the reform of administrative and territorial structure of Ukraine is inevitable.

The existing public demand for reform and political will in the majority coalition in the Ukrainian parliament must lead to major constitutional changes. Modern political elite with the majority of Ukrainian society does not accept the thesis about the need of federalization of Ukraine. Federalization understood as centralization of power at the regional level, which might result in separation, disintegration of the country. Instead, the idea of decentralization should lead to the empowerment of communities and increasing resources, territorial development and improvement of the welfare of their inhabitants.

The ability of Ukrainian political class to implement planned changes also determine the success or failure of reforms.

References

- [1] The analytical report to the annual President of Ukraine Address to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the internal and external situation of Ukraine in 2015" - K .: NISS, 2015-684 p. - S.208 ISBN 978-966-554-246-9.
- [2] Official Bulletin of Ukraine 09.09.2014-2014, № 70, p. 23, article 1966, Act code 73740/2014.
- [3] Official Bulletin of Ukraine of 18.04.2014 - 2014, №30, p. 18, article 831, Act code 72156/2014.
- [4] The Supreme Council of Ukraine 22.08.2014-2014r. Number 34, p. 2544, article 1167.
- [5] Governmental Courier from 03.10.2014 - № 182.
- [6] Voice of Ukraine from 04.03.2015 - № 39.
- [7] The Supreme Council of Ukraine from 27.03.2015 - 2015. Number 13, p 734, article 91.
- [8] The Supreme Council of Ukraine 27.03.2015-2015r. Number 13, p. 712, article 87.

Contact

Mgr. Vitalii Stashuk

Externý doktorand na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: vitaliystashuk@gmail.com

TRENDY VO VÝVOJI SOCIÁLNYCH VÝDAVKOV ŠTÁTOV EÚ V NADVÄZNOSTI NA SVETOVÚ HOSPODÁRSKU KRÍZU

Ing. Miriama Vašková

Abstrakt

V predkladanom príspevku sledujeme vývoj sociálnych výdavkov, konkrétne výdavkov na sociálne benefity štátov EÚ v období rokov 2003-2013. V prvom rade nás zaujíma ako svetová hospodárska kríza a následná ekonomická recesia v štátoch EÚ, ovplyvnila vývoj daných výdavkov. Korelačnými analýzami skúmame, ktoré štáty zvýšili najvýraznejšie objem výdavkov na sociálne benefity a ktoré najmenej. Okrem toho tiež sledujeme, či hospodárska kríza a recesia zmenili rebríček krajín podľa úrovne výdavkov na sociálne benefity.

Kľúčové slová: redistribučná politika, sociálne transfery, výdavky na sociálne benefity, svetová hospodárska kríza

Abstract

In the present paper we analyze the development of social benefit expenditures in the EU countries during the period 2003-2013. We focus mainly on analyzing the impacts of world economic crisis and economic recession in the EU countries at the level of these expenditures. Via correlation analysis we pursue to find out which countries have mostly increased their social benefit expenditures. In addition, we are also examining whether the ranking of the countries (according to the level of social benefit expenditures) has changed due to the economic recession.

Key words: redistribution policy, social transfers, social benefit expenditures, world economic crisis

Úvod

Systém sociálnych transferov je spolu s daňovým systémom hlavným nástrojom redistribučnej politiky štátu, ktorej primárnym cieľom je zmierniť príjmové disparity v spoločnosti. Kým daňový systém, predovšetkým progresívne zdaňovanie, sa podieľa na celkovom redistribučnom efekte len jednou štvrtinou¹⁹, sociálne transfery predstavujú podstatnú, až trojštvrtinovú časť redistribučnej politiky. Sociálne transfery predstavujú peňažné transfery, ktorých cieľom je zvýšiť disponibilný príjem ich príjemcov. Majú rôznu podobu. Môžu byť namierené priamo na chudobných, čím prispievajú k zmierneniu príjmových rozdielov medzi chudobnými a bohatými. Ide napríklad o potravinové kupóny, podporu bývania, bezplatnú starostlivosť o deti pre pracujúce matky, a iné. Ďalšie typy sociálnych transferov sa viažu na určité životné situácie alebo určité životné potreby (nemocenské dávky, materské a rodinné príspevky) alebo je ich účelom náhrada straty príjmu (podpora v nezamestnanosti, starobné dôchodky²⁰).

¹⁹ OECD. Economic Policy Reforms. 2012: *Going for Growth* [online]. [cit. 2013-05-16]. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org/eco/growth/49421421.pdf>>, s. 192

²⁰ Starobné dôchodky napriek tomu, že majú najväčší podiel na celkovom objeme sociálnych transferov, majú len minimálny efekt na prerozdeľovanie príjmov medzi jednotlivcami. Vyplyva to zo samotnej podstaty starobných dôchodkov. Ich hlavným cieľom je totižto redistribuovať príjem jednotlivca v rámci jeho životného cyklu. Ľudia s vyššími príjmami tak prispievajú viac do sociálneho systému a tým pádom poberajú aj vyššie

V predkladanom článku sa budeme venovať analýze vývoja výdavkov na sociálne transfery v štátoch EÚ v nadväznosti na svetovú hospodársku krízu a ekonomickú recesiu v štátoch EÚ, keďže tieto predstavujú podstatnú časť redistribučnej politiky. Za nástroj analýzy sme si zvolili ukazovateľ výdavky na sociálne benefity. Podľa metodiky Európskeho štatistického úradu predstavujú sociálne benefity štátne transfery domácnostiam, ktorých účelom je odbremeniť ich od finančného bremena z dôvodu rôznych potrieb alebo rôznych rizík. Patria sem nemocenské dávky, príspevky v prípade invalidity, v prípade pracovných úrazov alebo chorôb z povolania, starobné dôchodky, pozostalecké príspevky, materské príspevky, rodinné dávky, dávky v nezamestnanosti, podpora zamestnanosti, príspevky na bývanie, vzdelanie. Výdavky na sociálne benefity sú vyjadrené % z HDP. Údaje sme čerpali z databázy Eurostat za obdobie rokov 2003-2013.

1 Teoretický náhľad

Úlohou redistribučnej politiky je v čase ekonomickej krízy zmierniť negatívne dopady na príjem jednotlivcov a domácností. Ako sa vyjadril Castles hlavnou úlohou sociálneho štátu je pomáhať individuálnym osobám vyrovnat' sa so stratou zamestnanosti a so stratou príjmu. Z toho vyplýva, že dobre fungujúci sociálny štát zvyšuje sociálne výdavky v čase ekonomickej recesie a zas ich znižuje v čase ekonomickej expanzie. Inými slovami sociálny štát je akýmsi automatickým stabilizátorom.

Čo sa týka zmeny redistribučnej politiky ako reakcia na ekonomickú recesiu, v literatúre sa stretávame s viacerými názormi. Na jednej strane Jenkins a kol. (2013) predpokladajú, že krajiny so silnou sociálnou záchranou sieťou sú aj tými, ktoré reagujú na krízu najvýraznejšie v zmysle nárastu výdavkov na redistribučnú politiku. Ako sa vyjadril *“the degree of distributional stabilization [that countries provided over the recession] may be associated with already having a relatively strong welfare state in general and social safety net in particular.”*²¹ Na druhej strane konvergenčná teória zas tvrdí, že čím sa jednotlivé sociálne politiky krajín počas rokov stávajú podobné v zmysle konvergencie výdavkov na sociálne benefity, je možné predpokladať, že budú reagovať na krízu podobne.²² Existuje aj ďalší názor podľa ktorého, v tých štátoch, kde sú vládne transfery väčšie, je miera dodatočných transferov menšia. Dolls a kol. (2012), poukazujú, na to, že krajiny s menej štedrým sociálnym systémom minú počas recesie na fiškálne stimuly viac.²³ Podobný názor sledujeme aj u Castla, podľa ktorého minimalistické sociálne štáty práve v čase ekonomickej krízy vydávajú na sociálne benefity oveľa viac. *“Here, I think, are the origins of ...add-on schemes”* – čím mal na mysli práve navýšenie benefitov ako reakcia na ekonomickú krízu.

Keďže ako vidíme literatúra je nejednotná v otázke vývoja výdavkov na sociálne transfery v nadväznosti na ekonomickú recesiu, bude naším cieľom toto bližšie skúmať. Pracujeme pritom s komparačnou analýzou a následne s korelačnou analýzou, prostredníctvom ktorej budeme najprv sledovať vzťah medzi vývojom výdavkov na sociálne benefity a vývojom HDP a následne vzťah medzi vývojom výdavkov na sociálne benefity a ich úrovňou v predchádzajúcom období.

starobné dôchodky. Starobné dôchodky tak redistribuujú príjem nie medzi jednotlivcami ale skôr v rámci životného cyklu danej osoby.

²¹ Jenkins et al. 2013. The Great Recession and the Distribution of Household Income. March 25.

²² Chung a Thewissen. 2011. Falling Back on Old Habits? A Comparison of the Social and Unemployment Crisis Reactive Policy Strategies in Germany, the UK and Sweden.

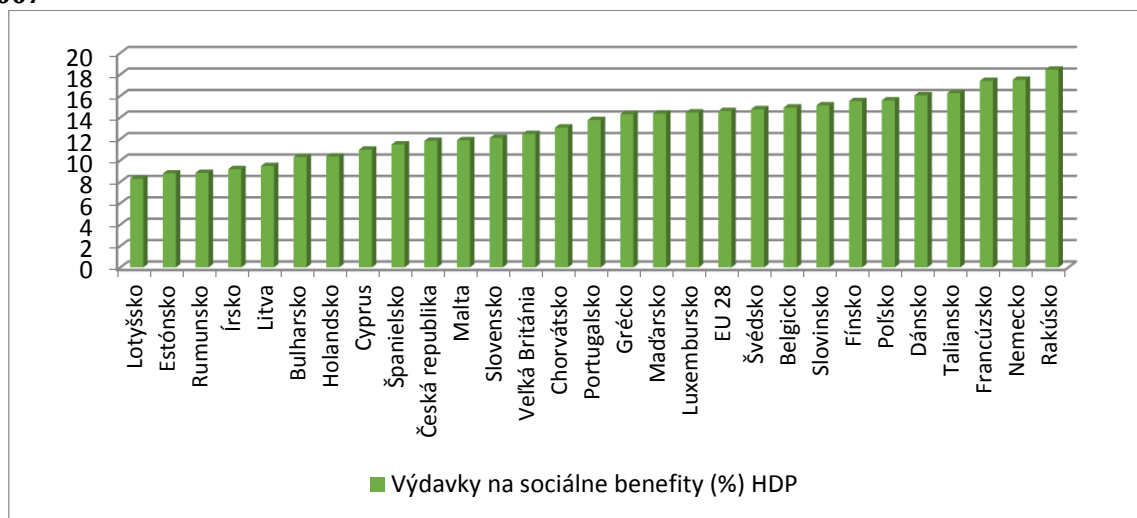
²³ Dolls, Mathias, Clemens Fuest, Andreas Peichl. 2012. Automatic Stabilizers and Economic Crisis: US versus Europe. In *Journal of Public Economics* 96: 279-294.

2 Trendy vo vývoji výdavkov na sociálne benefity

2.1 Predkrízové obdobie (2003-2007)

V predkrízovom období (roky 2003-2007) sa priemerná úroveň výdavkov na sociálne benefity v krajinách EÚ pohybovala v rozmedzí od 8,28 % (Lotyšsko) do 18,44 % HDP (Rakúsko). 18 krajín vydávalo na sociálne benefity menej ako bol priemer za celú EÚ 28 (viď graf 1).

Graf 1 Priemerná úroveň výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v rokoch 2003-2007



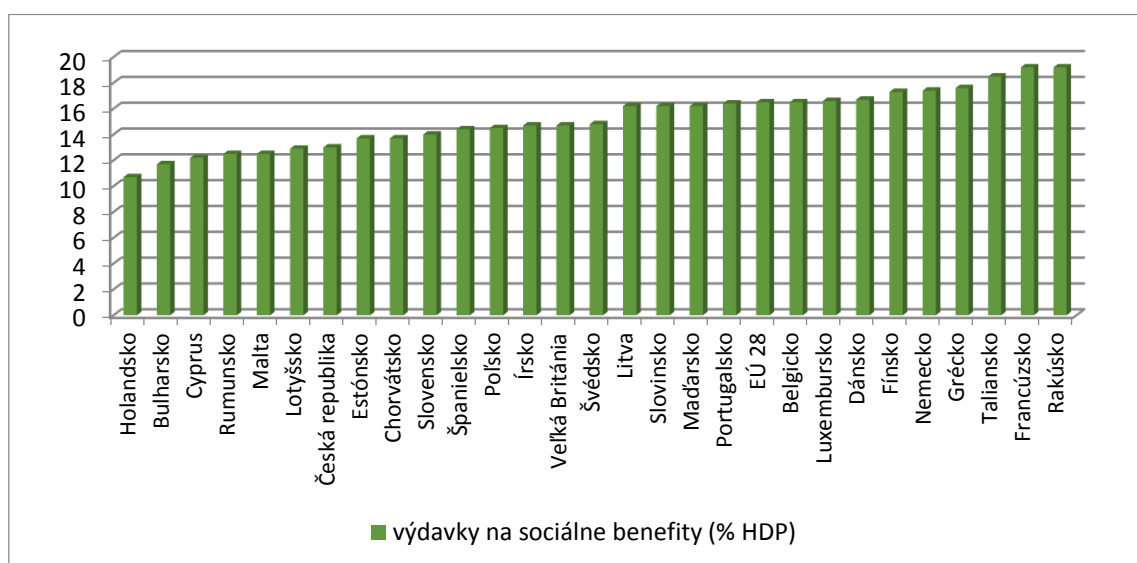
Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>>, výpočty autora

Ako vidíme, na vrchu rebríčka sa nachádzajú krajiny konzervatívneho sociálneho systému, pre ktorý je charakteristická extenzívna sociálna politika. Na druhej strane rebríčka sa nachádzajú krajiny neoliberalného (Estónsko, Lotyšsko, Litva) a liberálneho (Írsko) sociálneho režimu, pre ktoré je príznačná relatívne nízka úroveň sociálnych benefitov.

2.2 Ekonomická kríza (rok 2009)

Svetová hospodárska kríza priniesla výraznú zmenu vo vývoji sociálnych benefitov. V prvom rade sledujeme nárast výdavkov na sociálne benefity, čo môžeme dať do súvisu s ekonomickou recesiou, rastom nezamestnanosti a následne s tým súvisiacim rastom sociálnych výdavkov (automatické stabilizátory). Ako vidíme na grafe 2, úroveň výdavkov na sociálne benefity sa v roku 2009 pohybovala v rozmedzí od 10,7 % HDP (Holandsko) až po 19,2 % HDP (Rakúsko).

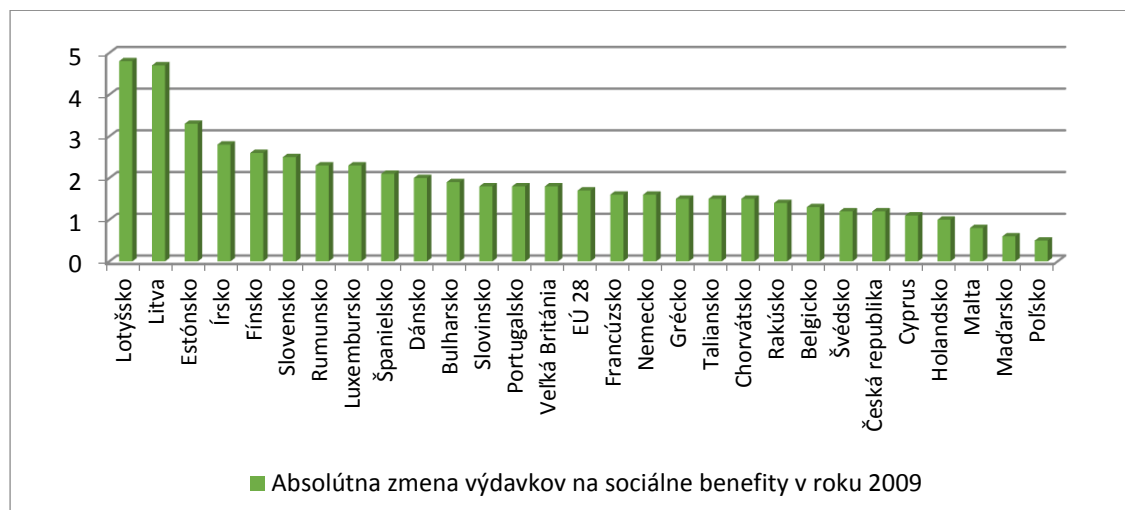
Graf 2 Úroveň výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2009



Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>

Najväčší nárast oproti predkrízovému obdobiu sledujeme v krajinách s dovtedy najnižším objemom sociálnych benefitov, či už sledujeme relatívny alebo absolútny nárast výdavkov na sociálne benefity (pobaltské štáty). Ide zároveň i o krajiny s najvýraznejším prepados HDP (Lotyšsko -17,7 % HDP), najväčším poklesom zamestnanosti (pokles o 4,5 až 8 p.b.) a najväčším nárastom nezamestnanosti (nárast o 8 až 10 p.b.) spomedzi všetkých štátov EÚ.

Graf 3 Absolútna medziročná zmena výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2009



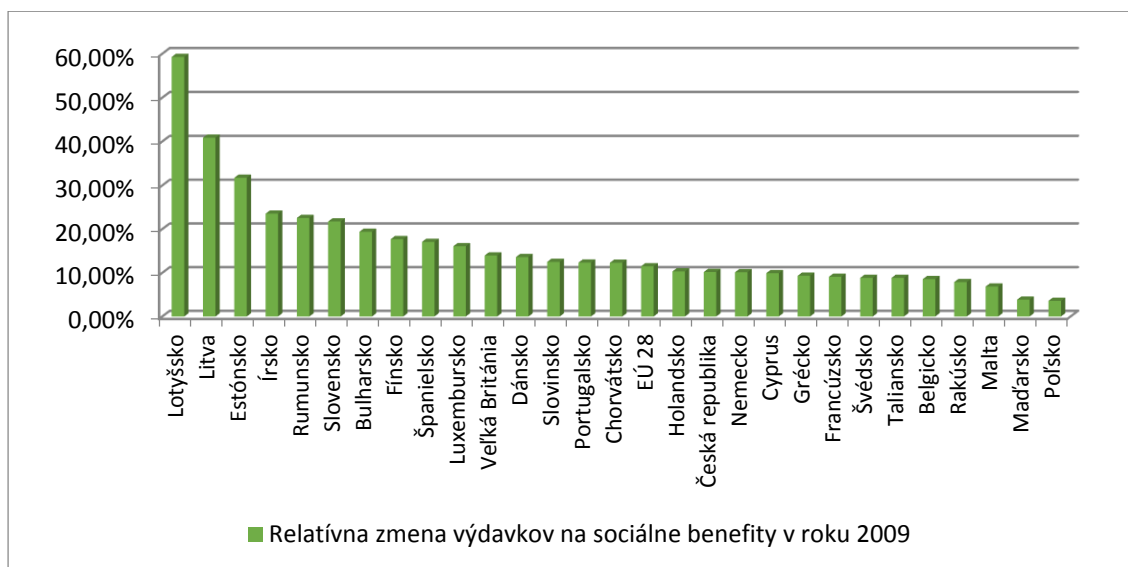
Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>, vlastné výpočty

Ako teda vidíme na grafe 3, sociálne výdavky vzrástli o viac ako 3 percentuálne body v Lotyšsku (4,8 p.b.), Litve (4,7 p.b.) a v Estónsku (3,3 p.b.). Najmenší nárast menej ako 1 p.b. sledujeme v Poľsku (0,5 p.b.), v Maďarsku (0,6 p.b.) a na Malte (0,8 p.b.). Poľsko pritom ako jediný štát EÚ zaznamenal aj v roku 2009 hospodársky rast na úrovni 1,6 %, čo

nepochybne prispelo k najmenšiemu nárastu výdavkov na sociálne benefity spomedzi všetkých štátov EÚ.

Čo sa týka relatívnych hodnôt, najväčší nárast výdavkov na sociálne benefity - o takmer 60 % pozorujeme opäť v Lotyšsku, za ktorým nasleduje Litva (nárast o cca 41 %) a Estónsko (viac ako 31 %). Najmenší nárast v relatívnom vyjadrení pozorujeme znova v Poľsku (3,57 %), v Maďarsku (3,85 %) a na Malte (6,84 %).

Graf 4 Relatívna medziročná zmena výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2009

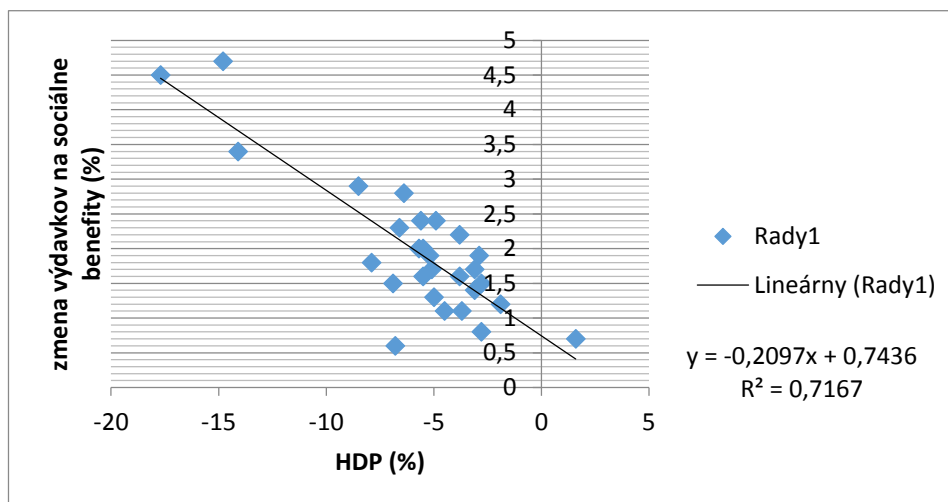


Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>>, vlastné výpočty

Ako bolo spomenuté v teoretickej náhlade, dostupná literatúra sa rozchádza v otázke vývoja sociálnych výdavkov v nadväznosti na ekonomickú krízu a recesiu. Preto pristupujeme ku korelačným analýzám, prostredníctvom ktorých zistíme, ktoré štáty zaznamenali najväčší nárast výdavkov na sociálne benefity v roku 2009.

Prvá korelačná analýza sleduje vzťah medzi vývojom výdavkov na sociálne benefity a vývojom HDP. Ako vidíme na nasledujúcom grafe existuje pomerne tesná korelácia medzi poklesom HDP a nárastom výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ (r^2 je 0,71). Zároveň platí, že 1 % pokles HDP vedie k rastu výdavkov na sociálne benefity o 0,21 %. *P hodnota* pre regresný koeficient je 0,00000001367, čím sa potvrdila jeho štatistická významnosť.

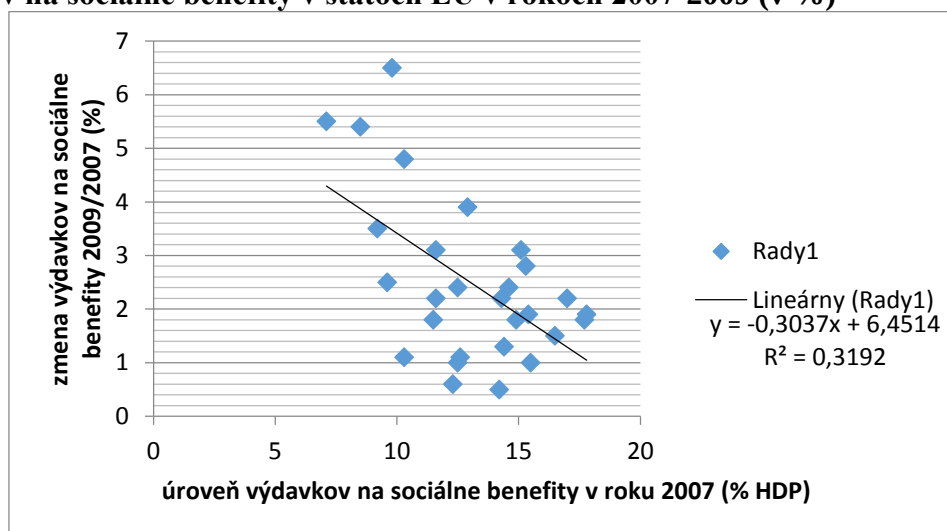
Graf 1 Korelácia medzi rastom/poklesom HDP a zmenou výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2009 (v %)



Zdroj: Eurostat 2015, vlastné výpočty

Ako vidíme na danom grafe, štáty s väčším prepadom HDP, zvýšili objem výdavkov na sociálne benefity v oveľa väčšej miere ako ekonomiky, kde bol prepad HDP miernejší. Za týmto vývojom môžeme vidieť funkciu automatických stabilizátorov, ktoré v čase ekonomickej recesie rastú ako napr. dávky v nezamestnanosti. Ak však zoberieme do úvahy, že jednotlivé štáty majú dané automatické stabilizátory nastavené rôzne, domnievame sa, že jednotlivé štáty prijali aj dodatočné opatrenia s cieľom zvrátiť negatívne dopady recesie na príjmy.

Graf 6 Korelácia medzi úrovňou výdavkov na sociálne benefity v roku 2007 a zmenou výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v rokoch 2007-2009 (v %)



Zdroj: Eurostat 2015, vlastné výpočty

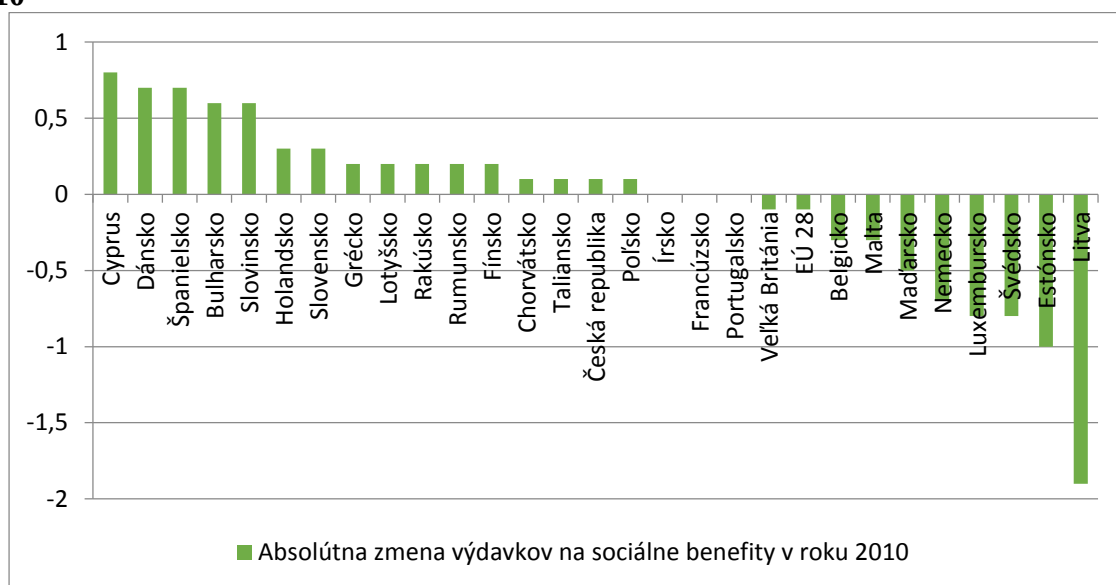
Graf 6 ukazuje koreláciu medzi úrovňou výdavkov na sociálne benefity v roku 2007 a zmenou výdavkov na sociálne benefity v rokoch 2009/2007. Ako vidíme krajiny, ktoré pred krízou vynakladali na sociálne benefity najmenej, zaznamenali v roku 2009 najväčší nárast výdavkov na sociálne benefity. To podporuje tvrdenia Dolls a kol., že štáty s menej štedrým

sociálnym systémom minú počas recesie na fiškálne stimuly viac.²⁴ Podobný názor vidíme aj u Castla, podľa ktorého minimalistické sociálne režimy práve v čase hospodárskej krízy vydávajú na sociálne benefity oveľa viac.²⁵ Pre doplnenie *p hodnota* regresného ukazovateľa je 0,0017, čím sa potvrdilo, že ide o štatisticky významný regresný koeficient.

2.3 Pokrízové obdobie (2010-2013)

Kým v roku 2009 zvýšili výdavky na sociálne benefity všetky štáty, v roku 2010 medziročne vzrástli výdavky na sociálne benefity už len v 16 štátoch EÚ pričom sa spomalila i dynamika rastu sociálnych výdavkov (viď graf 7). Najväčší nárast sledujeme v prípade Cypru (0,8 p.b.), za ktorým nasleduje Dánsko a Španielsko (0,7 p.b.). K stagnácii či poklesu výdavkov na sociálne benefity, predovšetkých z dôvodu potreby konsolidácie verejných financií, dochádza až v 12 štátoch EÚ. Najväčší pokles výdavkov na sociálne benefity pozorujeme v krajinách, ktoré v roku 2009 zaznamenali ich najväčší nárast - Litva (1,9 p.b.), Estónsko (1 p.b.) a to aj napriek tomu, že dané krajiny majú spomedzi všetkých štátov EÚ stále najvyššiu úroveň nezamestnanosti (Lotyšsko – 19,5 %, Litva – 17,8 %, Estónsko – 16,7 %).

Graf 7 Absolútna medziročná zmena výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2010



Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>>, vlastné výpočty

V roku 2011 sa v recesii nachádzajú iba ekonomiky Grécka, Chorvátska a Portugalska. Pozitívny ekonomický vývoj a rovnako i pokles nezamestnanosti vo viacerých štátoch EÚ sa podpísal i pod vývoj výdavkov na sociálne benefity, ktoré v danom roku medziročne vzrástli už len v 8 štátoch. Najvýraznejší nárast vidíme v prípade Grécka (nárast o 1,5 p.b.), čo korešponduje s prepadom hospodárstva (-7,1 % HDP) a s nárastom nezamestnanosti až na úroveň 17,9 % (druhá najvyššia miera nezamestnanosti spomedzi všetkých štátov EÚ). K výraznému nárastu sociálnych výdavkov dochádza i v Portugalsku a

24 DOLLS, M. – FUEST, C. – PEICHL, A. 2012. Automatic stabilization and discretionary fiscal policy in the financial crisis [online]. In *IZA Journal of Labor Policy* 2012, roč. 1, číslo 4. [cit. 2015-01-17]. Dostupné na internete: <<http://www.izajolp.com/content/pdf/2193-9004-1-4.pdf>>, s. 15

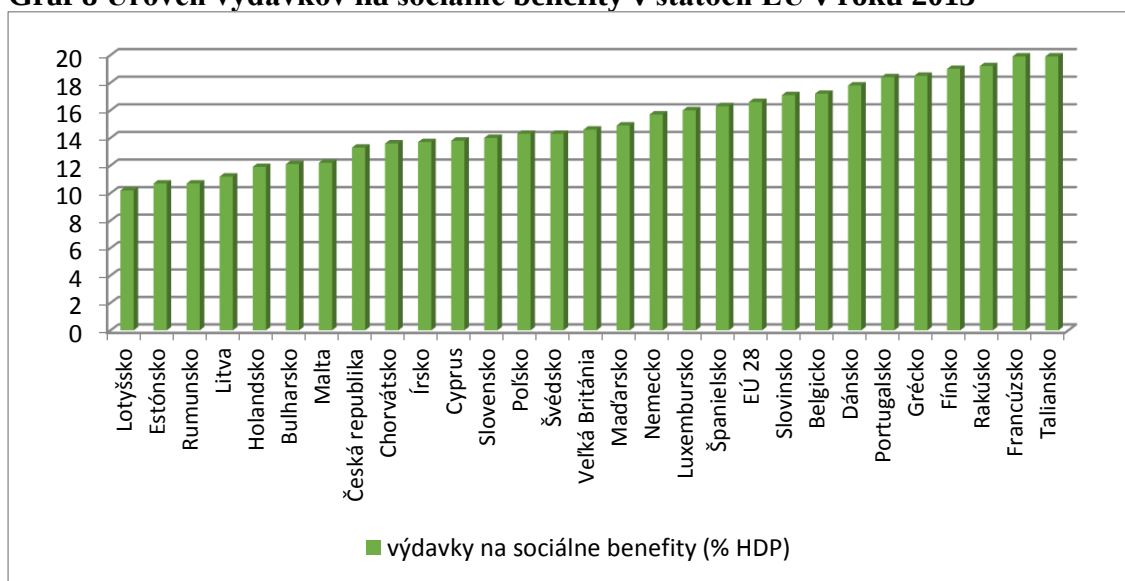
25 CASTLES, F. 2010. Black Swans and Elephants on the Move. The impact of emergencies on the welfare state. In *Journal of European Social Policy*. Roč. 20, č. 2. s. 99

Chorvátsku (0,6 resp. 0,5 p.b.). Naopak k poklesu výdavkov na sociálne benefity dochádza až v 17 štátoch, pričom podobne ako v roku 2010 aj v tomto roku zaznamenali najväčší pokles Estónsko, Lotyšsko a Litva (pokles o 1,4 až 1,9 p.b.).

Zhoršený vývoj ekonomík štátov EÚ v roku 2012 (14 štátov zaznamenalo negatívny ekonomický rast a 17 štátov zaznamenalo nárast nezamestnanosti) sa prejavil medziročným nárastom výdavkov na sociálne benefity v 18 štátoch. Najviac vzrástli sociálne výdavky vo Fínsku, v Španielsku a v Taliansku (0,9 p.b. resp. 0,7 p.b.). Výdavky na sociálne benefity medziročne poklesli iba v 8 štátoch. Opäť najväčší pokles sledujeme v Lotyšsku, Litve a v Estónsku, pričom sa zachovala i dynamika poklesu z roku 2011.

V roku 2013 pokračuje trend z predchádzajúceho roka, keď medziročne vzrástli výdavky na sociálne benefity v 16 štátoch (najviac vo Fínsku, Portugalsku a v Bulharsku). Pokles výdavkov sledujeme v 10 štátoch. Najviac klesli sociálne výdavky v Grécku (o 1,3 p.b.), čo dávame do súvislosti s potrebou konsolidácie verejných financií, keď deficit štátneho rozpočtu Grécka predstavoval v danom roku až 12,7 % HDP a verejný dlh dosiahol úroveň až 175,1 % HDP. Na druhej strane, berúc do úvahy negatívny vývoj či už zamestnanosti alebo nezamestnanosti, pokles výdavkov na sociálne benefity môže vyvolávať isté obavy, hlavne čo sa týka vývoja príjmových nerovností, ktoré sú v Grécku už teraz výrazné (jedna z najvyšších úrovní spomedzi všetkých štátov EÚ). Okrem Grécka klesli výdavky na sociálne benefity i v Litve a v Írsku (0,8 resp. 0,6 p.b.).

Graf 8 Úroveň výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v roku 2013

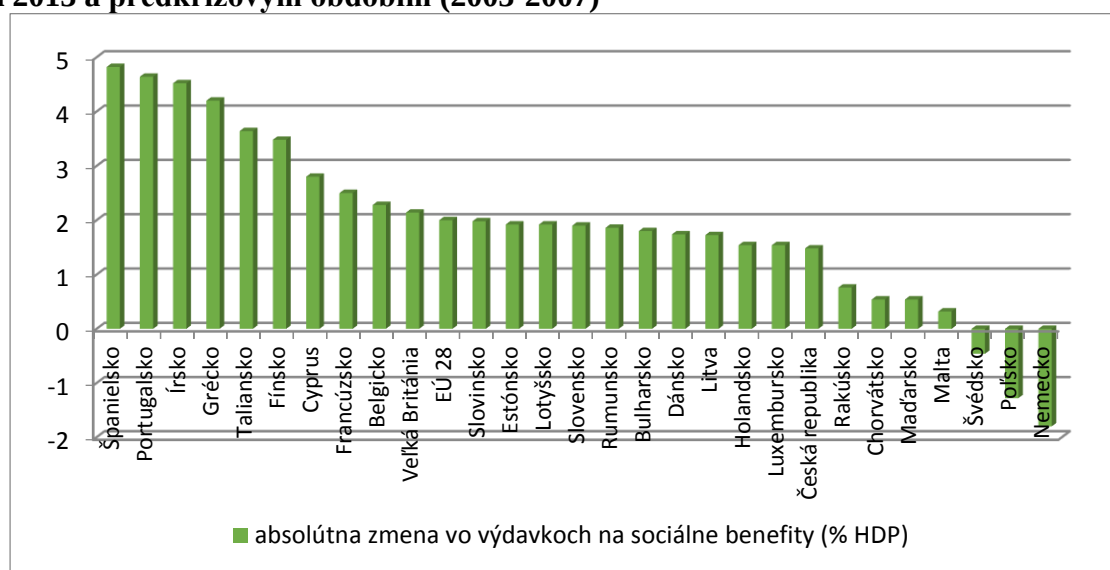


Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>

Ako vidíme na grafe 8, najviac na sociálne benefity vydávali v roku 2013 Taliansko, Francúzsko a Rakúsko (19,9 resp. 19,2 % HDP). V porovnaní s predkrízovým obdobím (2003-2007) tak badáme zmenu na vrchu rebríčka, keď sa Taliansko prepracovalo zo štvrtého na prvé miesto. V porovnaní s predkrízovým obdobím sa výrazne prepadlo Nemecko (v predkrízovom období – druhá najvyššia úroveň výdavkov na sociálne benefity), ktoré sa v roku 2013 nachádza v strede rebríčka a na sociálne benefity dáva menej ako je priemer za celú EÚ 28. V prípade konca rebríčka, tu v porovnaní s predkrízovým obdobím nedochádza k zmenám. Stále najmenej na sociálne benefity vydávajú Lotyšsko (10,2 % HDP), Estónsko, ku ktorým sa pridáva Rumunsko (10,7 % HDP).

Na nasledujúcom grafe môžeme vidieť absolútnu zmenu vo výdavkoch na sociálne benefity medzi rokom 2013 a predkrízovým obdobím za jednotlivé štáty EÚ. V roku 2013 v porovnaní s predkrízovým obdobím vzrástli výdavky na sociálne benefity v 25 štátoch EÚ, pričom najvýraznejšie vzrástli tieto výdavky v prípade Španielska, Portugalska, Írska a Grécka (o viac ako 4 p.b.). Najmenší nárast sledujeme v prípade Chorvátska, Maďarska a Malty (okolo 0,5 p.b.). Pokles výdavkov na sociálne benefity pozorujeme v sledovanom období v 3 štátoch – Nemecku (-1,8 p.b.), Poľsku (-1,28 p.b.) a Švédsku (-0,46 p.b.), čo si vysvetľujeme stabilným vývojom ich ekonomík a iba miernym nárastom nezamestnanosti za celé sledované obdobie.

Graf 9 Absolútna medziročná zmena výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ medzi rokom 2013 a predkrízovým obdobím (2003-2007)



Zdroj: údaje z databázy EUROSTAT, 2015, dostupné na: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00026&plugin=1>, vlastné výpočty

Záver

V predkladanom príspevku sme skúmali vývoj výdavkov na sociálne benefity v štátoch EÚ v nadväznosti na svetovú hospodársku krízu. V predkrízovom období (roky 2003-2007) sa priemerná úroveň výdavkov na sociálne benefity v krajinách EÚ pohybovala v rozmedzí od 8,28 % do 18,44 % pričom najviac na sociálne benefity vydávali krajiny konzervatívneho sociálneho systému, pre ktorý je charakteristická extenzívna sociálna politika a najmenej na sociálne benefity dávali krajiny neoliberálneho a liberálneho sociálneho režimu, pre ktoré je príznačná relatívne nízka úroveň sociálnych benefitov.

Svetová hospodárska kríza priniesla výraznú zmenu vo vývoji sociálnych benefitov. V prvom rade sledujeme nárast výdavkov na sociálne benefity vo všetkých štátoch EÚ, čo môžeme dať do súvisu s ekonomickou recesiou a rastom nezamestnanosti (automatické stabilizátory). Naše korelačné analýzy preukázali, že štáty s väčším prepadom HDP, zvýšili objem výdavkov na sociálne benefity v oveľa väčšej miere ako ekonomiky, kde bol prepád HDP miernejší. Zároveň platí, že krajiny, ktoré pred krízou vynakladali na sociálne benefity najmenej, zaznamenali v roku 2009 najväčší nárast výdavkov na sociálne benefity.

V roku 2010 medziročne vzrástli výdavky na sociálne benefity už len v 16 štátoch EÚ pričom sa spomalila i dynamika rastu sociálnych výdavkov. K stagnácii či poklesu výdavkov na sociálne benefity dochádza až v 12 štátoch EÚ, čo dávame do súvislosti s potrebou

konsolidácie verejných financií. Najväčší pokles výdavkov na sociálne benefity pozorujeme v krajinách, ktoré v roku 2009 zaznamenali ich najväčší nárast (pobaltské štáty).

Pozitívny ekonomický vývoj v roku 2011 a rovnako i pokles nezamestnanosti vo viacerých štátoch EÚ sa podpísal i pod vývoj výdavkov na sociálne benefity, ktoré v danom roku medziročne vzrástli už len v 8 štátoch. Najvýraznejší nárast vidíme v prípade Grécka, čo korešponduje s prepadom jeho hospodárstva a s nárastom nezamestnanosti.

V ďalších dvoch rokoch sledujeme nárast výdavkov na sociálne benefity vo väčšine štátov EÚ, čo pripisujeme zhoršenému vývoju ekonomík a nárastu nezamestnanosti. K poklesu výdavkov dochádza predovšetkým v Grécku, čo dávame do súvislosti s potrebou konsolidácie verejných financií. Celkovo v porovnaní s predkrízovým obdobím vzrástli výdavky na sociálne benefity až v 25 štátoch EÚ. Výdavky klesli iba v prípade Nemecka, Poľska a Švédska, čo si vysvetľujeme stabilným vývojom ich ekonomík a iba miernym nárastom nezamestnanosti za celé sledované obdobie.

Zoznam použitej literatúry

- [1] CASTLES, F. 2010. Black Swans and Elephants on the Move. The impact of emergencies on the welfare state. In *Journal of European Social Policy*. Roč. 20, č. 2.
- [2] CHUNG, THEWISSEN. 2011. Falling Back on Old Habits? A Comparison of the Social and Unemployment Crisis Reactive Policy Strategies in Germany, the UK and Sweden
- [3] DOLLS, M. – FUEST, C. – PEICHL, A. 2009. Automatic stabilizers and economic crisis: US vs. Europe [online]. Discussion Paper 4310, IZA, Bonn. [cit. 2013-02-20]. Dostupné na internete: <<http://ftp.iza.org/dp4310.pdf>>.
- [4] DOLLS, M. – FUEST, C. – PEICHL, A. 2012. Automatic stabilization and discretionary fiscal policy in the financial crisis [online]. In *IZA Journal of Labor Policy 2012*, roč. 1, číslo 4. [cit. 2015-01-17]. Dostupné na internete: <<http://www.izajolp.com/content/pdf/2193-9004-1-4.pdf>>
- [5] DOLLS, M. – FUEST, C. – PEICHL, A. 2012. Automatic Stabilizers and Economic Crisis: US versus Europe. In *Journal of Public Economics*. 96: 279-294.
- [6] JENKINS, S. et al. 2013. *The Great Recession and the Distribution of Household Income*. March 25.
- [7] OECD. Economic Policy Reforms. 2012: *Going for Growth* [online]. [cit. 2013-05-16]. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org/eco/growth/49421421.pdf>>
- [8] KRUEGER, D. – PERRI, F. – PISTAFERRI, L. – VIOLANTE, G. L. 2010. Cross-sectional facts for macroeconomists [online]. [cit. 2013-02-28]. Dostupné na internete: <<http://economics.sas.upenn.edu/~dkrueger/research/CrossIntro.pdf>>
- [9] Eurostat databáza, dostupná na internete: <<http://ec.europa.eu/eurostat>>

Kontakt

Ing. Miriama Vašková

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: vaskova.miri@gmail.com

PŘÍSPĚVEK EXPORTU KE ZVÝŠENÍ VÝKONNOSTI PODNIKŮ ČR

Ing. Tomáš Verner

Abstrakt

Česká republika je malou otevřenou ekonomikou a jako taková bývá hodně ovlivňována zahraniční poptávkou nebo nabídkou. V případě pozitivního vývoje zahraniční poptávky lze pozorovat pozitivní efekty nejen na české hospodářství jako celek, ale také na subjekty uvnitř ekonomiky. Dílčím cílem je tak zjistit míru vlivu vývozu do jednotlivých zemí na celkový vývoz ČR. Hlavním cílem článku je následně zjistit velikost příspěvku exportů do vybraných ekonomik k růstu výstupu sektoru nefinančních podniků. V článku byly použity zejména metody deskripce a regresní analýzy. Bylo zjištěno, že export do šestice zemí pozitivně ovlivňuje celkový vývoz zboží ČR, v případě příspěvků exportů k růstu výstupu nefinančních podniků byl zjištěn nejvyšší vliv u Německa, Slovenska, dále pak Francie, Spojeného království, Polska a Rakouska.²⁶

Klíčová slova: vývoz, nefinanční podniky, příspěvek k růstu

Abstract

Czech Republic is a small open economy and as such is much influenced by foreign demand and supply. In case of positive developments in foreign demand positive effects can be observed not only the Czech economy as a whole, but also to groups of individuals within the economy. Partial aim is to find out effect of export to countries to the total export of the country. The main aim of the paper is to find out contributions of exports to growth of non-financial corporations. Description method and regression analysis are mainly used. It was found out that exports to six countries positively influence the total export of goods, in the case of contributions of exports to output's growth of non-financial corporations was found out the highest influence of Germany, Slovakia followed by France, the UK, Poland and Austria.

Key words: export, non-financial corporations, contribution to growth

Úvod

Česká republika je malou²⁷ otevřenou ekonomikou, což dokazuje její míra otevřenosti pohybující se od roku 2012 přes 70 %²⁸. Jako taková je silně závislá na ekonomickém vývoji svých zahraničních partnerů. Velká otevřenost české ekonomiky a její zapojení do zahraničního obchodu má pozitivní účinky na české hospodářství a chování některých ekonomických subjektů v dobách zvýšené zahraniční poptávky, pokles zahraniční poptávky se naopak projevuje negativním vlivem na českou ekonomiku.

Článek mapuje vývoj otevřenosti české ekonomiky, hlavních přispěvatelů k růstu českého hospodářství, jakými jsou právě export (resp. import) následovaný spotřebou domácností a investicemi. Vzhledem k otevřenosti ČR mají export a import výrazný vliv na chování českého hospodářství jako celku, ale také na chování nefinančních podniků, které se podílejí velkou částí na tvorbě výstupu ČR. Dílčím cílem je tak zjistit míru vlivu vývozu do

²⁶ Tento článek vznikl za podpory projektu SGS/13/2015 „Vliv vybraných makroekonomických a mikroekonomických determinantů na konkurenceschopnost regionů a firem v zemích Visegrádské skupiny plus“.

²⁷ Bráno podle počtu obyvatel, kdy ekonomika do 20 mil. obyvatel je klasifikována jako malá.

²⁸ Měřeno jako podíl obratu exportu a importu (zboží a služeb) na HDP v běžných cenách.

jednotlivých zemí na celkový vývoz ČR. Hlavním cílem článku je následně zjistit velikost příspěvku exportů do vybraných ekonomik k růstu výstupu sektoru nefinančních podniků.

Článek je rozdělen do několika částí. Po úvodu následuje první kapitola, kde je stručně prezentována poptávka s nabídkou včetně jejich složek a sektory ekonomiky se zaměřením na charakteristiku sektoru nefinančních podniků. Třetí část představuje použitá data a techniky v článku, použity budou zejména metody deskripce, regresní analýza provedena pomocí metody nejmenších čtverců. Čtvrtá část prezentuje empirické výstupy ve sledovaných oblastech. Pátá část uzavírá.

1 Poptávka, nabídka a sektory ekonomiky

V této části si stručně popíšeme hlavní složky agregátní poptávky²⁹ a sektory ekonomiky.

Poptávková strana ekonomiky (agregátní poptávka - P) je tvořena veškerými výdaji, které na domácím trhu utratí domácí i zahraniční ekonomické subjekty za nákup produkce. Celková poptávka je tvořena domácí poptávkou (P_D), tedy výdaji na konečnou spotřebu (VKS) a tvorbou hrubého kapitálu (THK) a poptávkou zahraniční (P_Z), tedy vývozem zboží a služeb (EX), což můžeme formálně zapsat následující rovnicí (1).

$$P = VKS + THK + EX \quad (1)$$

Vývoz zboží a služeb představuje hodnotu zboží, které je prodáváno do zahraničí, v případě služeb se jedná o poskytnutí služeb rezidentskými jednotkami nerezidentským. Rovnici (1) můžeme zjednodušeně zapsat takto (2).

$$P = P_D + P_Z \quad (2)$$

Části domácí poptávky jsou rozepsány v rovnicích (3) a (4). Výdaje na konečnou spotřebu (VKS) jsou tvořeny výdaji domácností na konečnou spotřebu (VDKS), výdaji vlády na konečnou spotřebu (VVKS) a výdaji neziskových institucí sloužících domácnostem na konečnou spotřebu (VNKS) (3).

$$VKS = VDKS + VVKS + VNKS \quad (3)$$

Výdaje na konečnou spotřebu vyjadřují množství peněz, které bylo vynaloženo daným sektorem na nákup produkce konečné spotřeby. Výdaje domácností na konečnou spotřebu představují hodnotu produkce, která byla domácnostmi užita k uspokojení individuálních potřeb. Výdaje vlády na konečnou spotřebu představují souhrn výdajů na nákup produkce sloužící k uspokojení individuální³⁰ i kolektivní potřeby³¹. V případě neziskových institucí sloužících domácnostem se jedná vždy o výdaje uspokojující individuální potřeby.

Tvorba hrubého kapitálu vyjadřuje množství peněz, které bylo ekonomickými subjekty vydáno na nákup produkce k výrobním účelům, tj. dlouhodobého majetku, zásob a cenností (4).

$$THK = THFK + ZZ + \check{C}PC \quad (4)$$

²⁹ TULEJA, P. (2007): Analýza pro ekonomy, s. 91 - 114.

³⁰ Např. sociální transfery.

³¹ Např. výdaje na správu, bezpečnost, vědu a výzkum.

Tvorba hrubého fixního kapitálu (THFK) je tvořena hodnotou fixních aktiv (hmotných

i nehmotných) a čistými přírůstky nevyrobených nefinančních aktiv. Jedná se tedy o investiční výdaje firem. Změna stavu zásob (ZZ) zahrnuje hodnotu všech statků³² vytvořených nefinančním podnikem nebo finanční institucí jako rozdíl mezi vstupy a výstupy. Čisté pořízení cenností (ČPC) je rozdíl mezi hodnotou nákupu a prodeje drahých kamenů, kovů, starožitností, klenotů, uměleckých předmětů sloužící k nevýrobním účelům.

Nabídková strana ekonomiky (nabídka – N) je reprezentována hodnotou produkce, která je na domácí trh dodána ekonomickými subjekty jak z domácí ekonomiky, tak ze zahraničí. Celková nabídka je tak tvořena domácí nabídkou (N_D), tedy hrubou přidanou hodnotou (HPH) jednotlivých odvětví ekonomiky a zahraniční nabídkou (N_Z), kterou představuje dovoz zboží a služeb (IM), což můžeme formálně zapsat rovnicí (5) nebo (6).

$$N = HPH + IM \quad (5)$$

$$N = N_D + N_Z \quad (6)$$

Dovoz zboží a služeb představuje hodnotu zboží, které vstupuje na domácí trh od zahraničních ekonomických subjektů, v případě služeb se jedná o služby poskytnuté nerezidentskými jednotkami těm rezidentským.

*„Hospodářství země je výsledkem činnosti velmi velkého počtu jednotek, které provádějí četné transakce rozdílného druhu za účelem výroby, financování, pojišťování, znovurozdělení a spotřeby“*³³. Institucionální jednotky, které mají podobné ekonomické chování jsou seskupovány do sektorů a subsektorů³⁴. Národní hospodářství je tak členěno do pěti rezidentských institucionálních sektorů:

- nefinanční podniky,
- finanční instituce,
- vládní instituce,
- domácnosti,
- neziskové instituce sloužící domácnostem.

Součet hrubých přidaných hodnot (HPH) všech sektorů tvoří HPH celé národní ekonomiky, jak je zřejmé z rovnice (7):

$$GVA = \sum_{i=1}^5 GVA_i \quad (7)$$

kde i představuje číslo sektoru. *„Sektor nefinančních podniků zahrnuje institucionální jednotky, jejichž rozdělovací a finanční transakce jsou odlišné od transakcí jejich vlastníků, a které jsou tržními výrobci, jejichž základní činností je výroba výrobků a nefinančních služeb.“*³⁵

³² Jedná se např. o materiál, suroviny, nedokončenou výrobu, hotových výrobků a zboží.

³³ Eurostat. (1995): Evropský systém účtů, s. 26.

³⁴ HRONOVÁ, S., et al. (2009): Národní účetnictví. Nástroj popisu globální ekonomiky, s. 53 – 60.

³⁵ Eurostat. (1995): Evropský systém účtů, s. 33.

2 Data a použité techniky

V této části budou představeny data, ze kterých tento článek vychází, a techniky, kterou jsou použity. Z důvodu co nejvyšší vypovídací schopnosti a průkaznosti je kladen důraz na co nejdelší časové řady, proto je v článku prezentováno několik časových řad.

Pro zjištění míry otevřenosti budou použity nominální hodnoty ročního hrubého domácího produktu (HDP), vývozu a dovozu zboží a služeb z let 1995 – 2014 z Eurostatu.

Pro zjištění tempa růstu HDP a příspěvků k růstu budou použity roční hodnoty HDP, VDKS, THFK, vývozu a dovozu zboží a služeb v cenách roku 2000 z let 1995 – 2013 z ČSÚ.

Pro zjištění míry vlivu vývozu do jednotlivých zemí na celkový vývoz z ČR budou zapojeny čtvrtletní nominální hodnoty. S ohledem na nominální hodnoty budou použity podílové ukazatele, tj. podíl příslušné hodnoty exportu na celkovém HDP ČR. Do hodnoty vývozu je tentokrát započítána jen hodnota vývozu zboží. Vzhledem ke čtvrtletním údajům lze předpokládat významnou sezónnost v této časové řadě. Existuje několik metod k odstraňování sezónnosti, např. Census X12 nebo TRAMO/SEATS. První ze jmenovaných byl vytvořen a hodně užíván U.S. Census Bureau. TRAMO (Time series regression with ARIMA noise missing observations and outliers) a SEATS (Signal extraction in ARIMA time series) byla vyvinuta autory Gómezem a Marawallem³⁶, která je integrální součástí programu EViews, který byl užit při výpočtu. Jednoduchá lineární regrese (8) byla užita ke zjištění míry vlivu, hodnoty budou zlogaritmovány

$$\ln(\exp) = \alpha + \beta_1 \ln(\exp_ge) + \beta_2 \ln(\exp_sk) + \beta_3 \ln(\exp_pl) + \beta_4 \ln(\exp_at) + \beta_5 \ln(\exp_fr) + \beta_6 \ln(\exp_uk) + \varepsilon \quad (8)$$

kde *exp* představuje hodnotu vývozu zboží z ČR, *exp_ge* (*sk*, *pl*, *at*, *fr*, *uk*) pak představuje vývoz zboží do Německa, Slovenska, Polska, Rakouska, Francie a Spojeného království, ε pak představuje bílý šum. Aby byly výsledky získané metodou nejmenších čtverců relevantní, musí být naplněny určité předpoklady, které jsou uvedeny např. v Gujarati a Porter³⁷.

Pro zjištění příspěvku vývozu zboží do zemí s nejvyšším podílem na exportu k růstu nefinančních podniků jsou užita roční nominální data z let 2000 – 2014 z ČSÚ. Příspěvky k růstu jsou počítány podle vzorce (9)³⁸

$$\text{příspěvek} = \left(\frac{\text{indikátor_1}_t}{\text{indikátor_1}_{t-1}} - 1 \right) \frac{\text{indikátor_1}_{t-1}}{\text{indikátor_2}_{t-1}} \cdot 100 \quad (9)$$

kterým spočítáme příspěvek k růstu *indikátoru_1* (vývozy do jednotlivých zemí) k *indikátoru_2* (výkon nefinančních podniků).

3 Empirické výstupy

Jak už bylo řečeno v úvodu článku, Česká republika je malou otevřenou ekonomikou. Vývoj míry otevřenosti od roku 1995 do roku 2014 ukazuje graf 1. Z grafu je patrné, že až do

³⁶ GÓMEZ, V. – MARAWALL, A. (1996): Programs TRAMO (Time Series Regression with Arima noise, Missing observations, and Outliers) and SEATS (Signal Extraction in Arima Time Series). Instruction for the User.

³⁷ GUJARATI, D. – PORTER, D.C. (2009): Basic Econometrics.

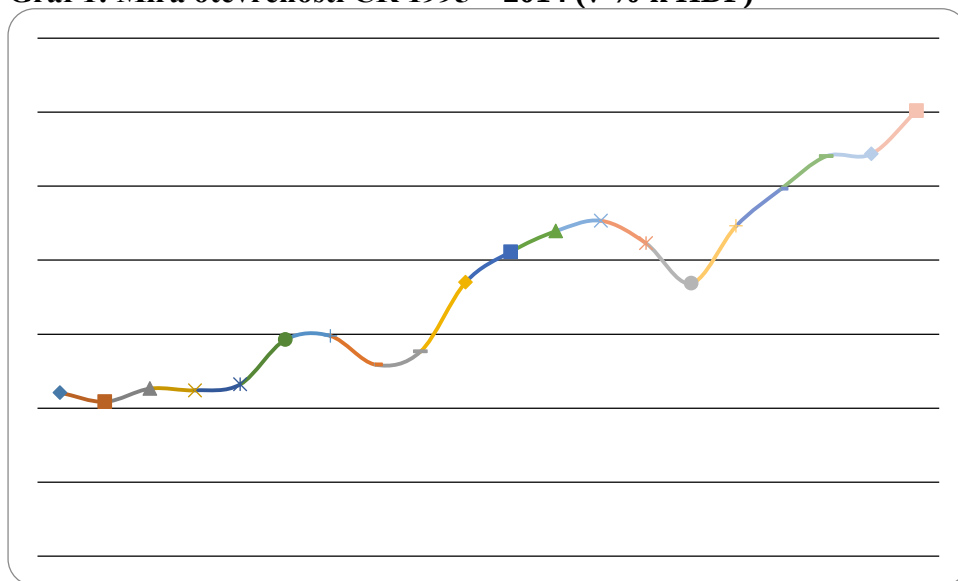
³⁸ HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2000): Národní účetnictví: koncept a analýzy, s. 191.

roku 2003 se míra otevřenosti pohybovala do 50 % k HDP (minimum bylo v roce 1996: 40,9 %). V roce vstupu ČR do EU narostla míra otevřenosti o 10 p.b. a rostla dále až ke svému maximu v roce 2014 (80,1 %). Nicméně mírný pokles nastal v době hospodářského ochlazení v roce 2009 (56,9 %). Míra otevřenosti rostla ve sledovaném období v průměru 3,6 % ročně.

Nepopiratelný vliv na nárůst míry otevřenosti v letech 2004, 2005 a v letech následujících má vstup ČR do EU spojený s rozšířením trhů pro české exportéry, což je doprovázeno kladnou obchodní bilancí od roku 2005.

V případě rozdělení období na dvě, tj. před vstupem a po vstupu do EU, rostla míra otevřenosti v předvstupním období 1,95 % ročně, zatímco po vstupu do EU to bylo už 3,32 % každoročně.

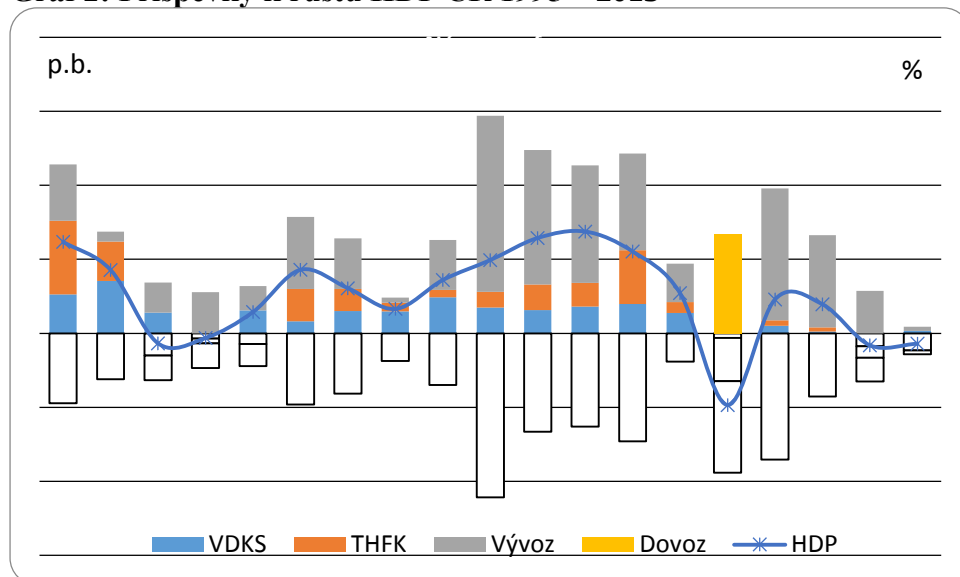
Graf 1: Míra otevřenosti ČR 1995 – 2014 (v % k HDP)



Pramen: Eurostat, vlastní výpočty.

Důležitost exportu pro vývoj českého hospodářství dokládá následující graf 2, který sleduje příspěvky k růstu HDP hlavních poptávkových determinant včetně dovozu. Příspěvky k růstu HDP (výdaje domácností na konečnou spotřebu, tvorba hrubého fixního kapitálu, vývoz a dovoz) jsou v procentních bodech na levé svislé ose, zatímco meziroční tempo růstu HDP je vyjádřeno v procentech na pravé svislé ose.

Graf 2: Příspěvky k růstu HDP ČR 1995 – 2013



Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty.

Z grafu a hodnot je zřejmé, že v období hospodářské recese (1997-1998, 2009, 2012-2013) se negativně projeví všechny hlavní složky. Nicméně přispěvatelé s největším vlivem jsou právě zahraniční poptávka a nabídka. Vývoz, resp. dovoz jsou tak hlavními determinanty určujícími vývoj jak celé ekonomiky, tak jednotlivých subjektů, které jsou na zahraniční obchod navázány.

Česká ekonomika exportuje do řady nejen evropských ale také mimoevropských zemí. Do první desítky českého exportu náleží: Německo, Slovensko, Polsko, Francie, Rakousko, Spojené království, Itálie, Nizozemí, Rusko a Belgie³⁹. Podíl vývozu do prvních šesti zemí na celkovém vývozu čítá 62,3 %. V případě celé desítky tak podíl činí 75 %.

Pro zjištění míry vlivu vývozu do jednotlivých zemí na celkový export české ekonomiky byl použit jednoduchý lineární regresní model, jak bylo uvedeno v předchozí části. Odhadované koeficienty pro prvních šest vývozních ekonomik, ukazuje rovnice (10)

$$\ln(\hat{\exp}) = 2,00 + 0,41\ln(\exp_ge) + 0,21\ln(\exp_sk) + 0,09\ln(\exp_pl) + 0,09\ln(\exp_at) + 0,18\ln(\exp_fr) + 0,10\ln(\exp_uk) \quad (10)$$

z rovnice je zřejmé, že vývoz do prvních šesti exportních zemí pozitivně ovlivňuje celkový vývoz. Největší vlivy jsou, jak bychom mohli předpokládat, u německé a slovenské ekonomiky. Zvýšení podílu vývozu do Slovenska na celkovém HDP ČR o 1 % by mělo zajistit zvýšení podílu celkového vývozu na HDP o 0,21 %⁴⁰.

V rámci sektorové struktury má nejvyšší podíl na hrubé přidané hodnotě ČR právě sektor nefinančních podniků. Průměrná hodnota podílu HPH nefinančních podniků na celkové HPH ČR mezi roky 1995-2013 je téměř 60 %. Tento podíl od roku 1995 roste v průměru 0,5 % ročně. V případě tohoto podílového ukazatele není na 5% hladině významnosti významný rozdíl mezi jeho růstem před a po vstupu do EU.

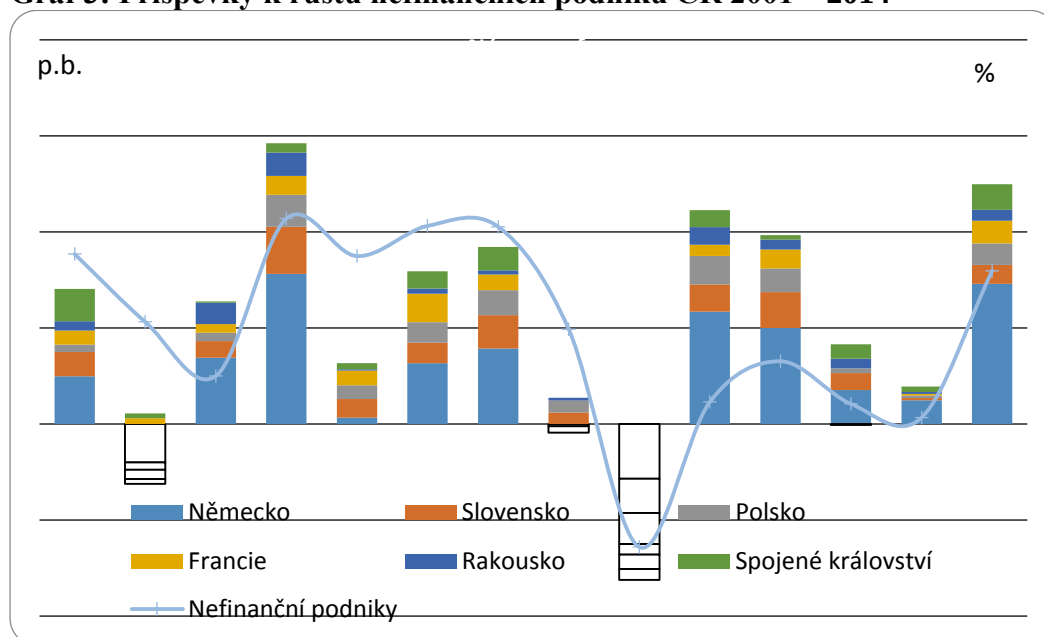
³⁹ Z důvodu delší časové řady byla použita čtvrtletní data z let 2000 – 2014 z ČSÚ. Navzdory použití podílových ukazatelů se v datech projevovovala sezónnost, ta byla eliminována metodou TRAMO/SEATS.

⁴⁰ Model jak celek a jednotlivé koeficienty jsou významné na 5% hladině významnosti, model také splňuje předpoklady pro použití metody nejmenších čtverců.

Jak už bylo řečeno a prokázáno výše, je ČR otevřenou ekonomikou, kde export a import jsou výraznými ovlivňovateli českého hospodářství a vzhledem k tomu, že sektor nefinančních podniků se svým výstupem podílí více než polovinou na celkovém výstupu ČR, lze předpokládat, že produkce nefinančních podniků bude také determinována exportem, případně importem.

V grafu 3 vidíme příspěvky exportu do 6 exportních zemí k růstu hrubé přidané hodnoty sektoru nefinančních podniků.

Graf 3: Příspěvky k růstu nefinančních podniků ČR 2001 – 2014



Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty.

Levá osa opět označuje hodnoty příspěvků k růstu (p.b.), zatímco pravá osa označuje hodnoty meziročního tempa růstu sektoru nefinančních podniků (%). Z grafu je zřejmé, že největšími příspěvateli k růstu, resp. poklesu hrubé přidané hodnoty nefinančních podniků je Německo. Průměrné hodnoty přírůstků vývozu do jednotlivých zemí shrnuje tab 1.

Tabulka 1: Průměrné příspěvky exportu do zemí k růstu/poklesu HPH nefinančních podniků 2001 – 2014 (p.b.)

Stát	Německo	Slovensko	Polsko	Francie	Rakousko	Spojené království
Příspěvek k růstu	2,6	0,9	0,6	0,6	0,4	0,5

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty.

V období před zásahem důsledků finanční krize z USA došlo k nejvyšším nárůstům exportu a výkonu nefinančních podniků v letech 2004, 2006 a 2007, nejvíce tomuto nárůstu přispěl export právě do Německa a Slovenska, v roce 2006 také Francie. K obnovení růstu exportu po roce 2009 přispěla nejvíce opět německá ekonomika. K recesi ekonomiky a poklesu výkonu nefinančních podniků způsobené poklesem poptávky v roce 2009 přispěly všechny sledované ekonomiky, nejvíce však pokles exportu do Německa, Slovenska a Polska.

Závěr

Článek nejdříve mapoval vývoj otevřenosti ekonomiky, která od roku 1995 do roku 2014 rostla průměrným tempem 3,6 % ročně. V případě rozdělení tohoto období na období před a po vstupu do Evropské unie to bylo 1,95 %, resp. 3,32 %. V roce 2014 čítá míra otevřenosti České republiky 80,1 %.

Pomocí příspěvků k růstu bylo potvrzeno, že česká ekonomika je ovlivněna nejvíce zahraničními vlivy. V případě hledání míry vlivu vývozu (zboží) do jednotlivých zemí na celkový vývoz zboží z ČR, byl nalezen kladný vliv mezi šesticí zemí, kam ČR nejvíce exportuje. Nejvyšší vliv dle očekávání je u Německa, Slovenska následované Francií, Spojeným královstvím, Polskem a Rakouskem.

V případě příspěvku vývozu do hlavních vývozních zemí k růstu výkonu sektoru nefinančních podniků byl opět potvrzen nejvýraznější vliv německé ekonomiky. V době ekonomické recese v roce 2009 celá šestice negativně přispívala k růstu jak sektoru nefinančních podniků, tak celého hospodářství.

Seznam použité literatury

- [1] EUROSTAT. (1995): Evropský systém účtů. [online]. [Citované 24. 5. 2015.] Dostupné na internetu: https://apl.czso.cz/nufil/ESA95_cz.pdf.
- [2] GÓMEZ, V. – MARAVALL, A. (1996): *Programs TRAMO (Time Series Regression with Arima noise, Missing observations, and Outliers) and SEATS (Signal Extraction in Arima Time Series). Instruction for the User*. Madrid: Banco de España, 1996. Working paper No. 9628.
- [3] GUJARATI, D. – PORTER, D.C. (2009): *Basic Econometrics*. Boston: McGraw-Hill, 2009. ISBN 978-0-07-337577-9.
- [4] HRONOVÁ, S. – FISCHER, J. – HINDLS, R. – SIXTA, J. (2009). *Národní účetnictví: Nástroj popisu globální ekonomiky*. Praha: C.H.Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-153-6.
- [5] HRONOVÁ, S. – HINDLS, R. (2000). *Národní účetnictví: concept a analýzy*. Praha: C.H.Beck, 2000. ISBN 80-7179-235-7.
- [6] TULEJA, P. (2007): *Analýza pro ekonomy*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1801-6.

Kontakt

Ing. Tomáš Verner

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Slezská univerzita v Opavě

Univerzitní náměstí 1934/3, 73340 Karviná, Česká republika

E-mail: verner@opf.slu.cz

ZMLUVY S CUDZÍM PRVKOM V PRÁVNOM PORIADKU ČÍNY – VYBRANÉ OTÁZKY

JUDr. Ing. Martin Winkler, PhD.

Abstrakt

Právna úprava zmluvných vzťahov a osobitne zmluvných vzťahov s cudzím prvkom v Číne bola dlhé roky zaznávaná. Rozvoj v tejto oblasti nastal až po roku 1978, kedy došlo k prijatiu viacerých zákonov, najmä Všeobecných zásad občianskeho práva ČĽR, Zákona ČĽR o hospodárskych zmluvách so vzťahom k zahraničiu, Zákona o zmluvnom práve ČĽR a napokon nového Zákona ČĽR o aplikácii práva na občianskoprávne vzťahy so vzťahom k zahraničiu účinného od 1. apríla 2011, ktorý konečne predstavuje komplexnú právnu úpravu kolízneho práva v Číne. Právne normy sú doplnené výkladovými stanoviskami čínskeho Najvyššieho súdu. V tomto článku podrobnejšie skúmame problematiku voľby práva pre zmluvné vzťahy s cudzím prvkom rovnako ako určenie rozhodného práva v prípade absencie voľby. Osobitná pozornosť je venovaná ochrane zamestnancov a spotrebiteľov.

Kľúčové slová: čínske občianske právo, občianskoprávne vzťahy s cudzím prvkom, zmluvné záväzky, voľba práva pre zmluvu, obvyklý pobyt zmluvnej strany, charakteristické plnenie pre zmluvu, právny poriadok najužšie spojený so zmluvou, ochrana spotrebiteľa, ochrana zamestnanca

Abstract

In China, the legal regulation of contractual relations and especially foreign-related contractual relations has been underestimated over a long period. Development in this area started only after 1978 when many new legal acts were adopted, including General Principles of the Civil Law of the PRC, Law of the PRC on Foreign-related Economic Contracts, Contract Law of the PRC and finally new Law of the Application of Law for Foreign-related Civil Relations which became effective on April 1, 2011 representing the long-awaited complex conflict-of-law regulation in China. The legislative acts are supplemented by the explanatory regulations of the Supreme People's Court. In this paper we deal with the choice-of-law issues in the foreign-related contractual obligations as well as applicable law determination in case of lack of its choice. Special attention is paid to the protection of consumers and employees.

Key words: Chinese civil law, foreign-related civil relations, contractual obligations, choice of applicable law for contract, habitual residence of the contractual party, characteristic performance of the contract, law which has the closest relation with the contract, consumer protection, protection of employees

Úvod

Pre Čínu je typická historicky a filozoficky podmienená nedôvera k právnym pravidlám v západnom ponímaní, ktoré sa vyznačujú prísnosťou a abstraktnosťou. Tie totiž protirečia čínskej filozofickej koncepcii hľadania harmónie v medziľudských vzťahoch a vo vzťahu k prírode. Nedôvera Číňanov k právu pramení aj z toho, že mali zlé skúsenosti

s organizáciou súdництва.⁴¹ Podľa niektorých názorov⁴² údajne Číňania dokonca právo nepotrebujú a zaobídu sa bez neho, keďže sa na súdy obracajú len vo výnimočných prípadoch a riadia sa pri regulovaní vzťahov medzi sebou navzájom porozumením a harmóniou.

Uvedená nedôvera Číňanov k pevne stanoveným právnym pravidlám bola v druhej polovici 20. storočia ešte umocnená nástupom komunistickej strany k moci. Aj keď spočiatku sa Čína vybrala sovietskou cestou a začala prijímať zákony podľa sovietskeho vzoru a pod vplyvom sovietskych poradcov, po vyhrotení vzťahov so ZSSR sa rozbehnuté kodifikačné práce zastavili, stráncke smernice nahradili zákony a začalo sa zdôrazňovať podriadenie práva politike.⁴³

Praktický život však potrebu existencie právnych pravidiel vyžadoval, a to aj v oblasti regulácie zmluvných vzťahov. Prvá regulácia zmluvného práva v Číne prebehla vyhlásením nariadenia s názvom Dočasné pravidlá týkajúce sa zmlúv medzi štátnymi organizáciami, štátnymi podnikmi a družstvami (angl. *Interim Rules Regarding Contracts among Government Organizations, State-owned Enterprises and Collective Units*) zo septembra 1950, ktoré obsahovali základné pravidlá a právny rámec pre úpravu vnútroštátnych zmluvných vzťahov v hospodárskej oblasti.⁴⁴ Už v druhej polovici 50-tych rokov v období tzv. „veľkého skoku vpred“ však bolo toto nariadenie zväčša ignorované. Po stabilizácii ekonomickej situácie v 60-tych rokoch nasledovali ďalšie dva legislatívne počiny, a to Dočasné nariadenie o zmluvách týkajúcich sa objednávaní priemyselných a nerastných produktov (angl. *Interim Regulation on Contracts for Ordering Industrial and Mineral Products*), ktoré sankcionovalo zmluvné strany neschopné plniť svoje zmluvné záväzky a taktiež Vyhlásenie týkajúce sa prísneho dodržiavania hospodárskych zmlúv (angl. *Pronouncement Regarding Strictly Implementing Economic Contracts*) prikazujúce podnikom plniť záväzky, ku ktorým sa zaviazali⁴⁵. Nasledovalo obdobie čínskej kultúrnej revolúcie (1966-1976), kedy právne normy opäť strácali svoj význam. V tomto období ak bola uzatvorená akákoľvek zmluva, musela mať svoj základ v štátnom pláne na príslušné obdobie alebo sa musela vzťahovať na niektorý z kľúčových exportných či importných projektov. Bežným ľuďom bol pojem „zmluva“ takmer úplne neznámy.⁴⁶ Po skončení kultúrnej revolúcie a vydaní novej ústavy došlo v rokoch 1978-1979 k vydaniu dočasných pravidiel rôznymi vládnyimi organizáciami na vykrytie chýbajúceho zmluvného práva, až napokon v roku 1981 bolo prijaté tzv. Hospodárske zmluvné právo ČĽR (angl. *Economic Contract Law of the People's Republic of China*), čím sa konečne formálne uzákonilo plnohodnotné zmluvné právo v ČĽR.⁴⁷

Čo sa týka osobitostí regulácie zmluvných právnych vzťahov s cudzím prvkom, prvý náznak právnej úpravy tejto oblasti pochádza už z roku 651, kedy bol vydaný tzv. kódex dynastie Tang (angl. *Tang Code*), ktorý obsahoval normu v nasledujúcom znení: „prípád týkajúci sa osôb, ktoré podliehajú rovnakej zahraničnej zvrchovanej autorite (angl. *foreign sovereignty*), sa majú riadiť právom tejto autority a na prípad, ktorý sa týka osôb, ktoré patria

⁴¹Hruškovič, I. – Kalesná, K. – Štefanovič, M.: Svetové právne systémy. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, 1996, str. 126.

⁴²David, R.: Les grands systèmes de droit contemporains. Paris: Dalloz, 1987. Cit. podľa: Hruškovič, I. – Kalesná, K. – Štefanovič, M.: cit. dielo, str. 126.

⁴³Tamtiež, str. 133.

⁴⁴Zheng, H. R.: A Comparative Analysis of the Foreign Economic Contract Law of the People's Republic of China. In.: UCLA Pacific Basin Law Journal, 4 (1-2), 1985, str. 31.

⁴⁵Tamtiež, str. 32.

⁴⁶Xuebin, C.: China enacts a new Contract Law for the new millennium. In.: Culture Mandala: The Bulletin of the Centre for East-West Cultural and Economic Studies, 4 (1), 2000, str. 1-2.

⁴⁷Zheng, H. R.: cit. dielo, str. 32.

rôznym zahraničným autoritám, sa má vzťahovať tento kódex⁴⁸. Odvtedy až do roku 1979 úprava pre zmluvy s cudzím prvkom viac-menej absentovala.⁴⁹ Keďže samozrejme zmluvy so zahraničím sa aj v tomto období uzatvárali a bolo potrebné ich regulovať, Čína v tejto oblasti zdieľala mnohé zmluvné zásady a pravidlá zavedené svetovou obchodnou komunitou⁵⁰. Prvý súbor kolíznych noriem v období po Maovi bol obsiahnutý až v rámci Zákona o hospodárskych zmluvách so vzťahom k zahraničiu (1985) nasledovanom Všeobecnými zásadami občianskeho práva ČĽR (1986) – pozri nižšie.

1 Pramene právnej úpravy zmlúv s cudzím prvkom v právnom poriadku Číny

Prameňmi práva ČĽR upravujúcimi právne vzťahy s cudzím prvkom, t. j. právne vzťahy so vzťahom k zahraničiu sú:

- **Všeobecné zásady občianskeho práva ČĽR** (angl. *General Principles of the Civil Law of the People's Republic of China* – GPCL)⁵¹,
 - **Zákon o zmluvnom práve ČĽR** (angl. *Contract Law of the People's Republic of China* – CCL)⁵²,
 - Zákonom o zmluvnom práve ČĽR bol zrušený predtým platný **Zákon ČĽR o hospodárskych zmluvách so vzťahom k zahraničiu** (angl. *Law of the People's Republic of China on Foreign-related Economic Contracts* – LFEC)⁵³;
 - od 1. apríla 2011 platí nový **Zákon ČĽR o aplikácii práva na občianskoprávne vzťahy so vzťahom k zahraničiu** (angl. *Law of the Application of Law for Foreign-related Civil Relations* – LAL)⁵⁴. Tento zákon ako *lex specialis* má prednosť pred kolíznymi normami obsiahnutými v iných čínskych zákonoch;
 - pred prijatím Zákona o aplikácii práva sa určovalo rozhodné právo aj podľa **výkladových stanovísk Najvyššieho súdu ČĽR** z roku 1987 obsahujúcich interpretáciu Zákona o hospodárskych zmluvách vo vzťahu k zahraničiu, z roku 1988 obsahujúcich interpretáciu Všeobecných zásad občianskeho práva ČĽR a z roku 2007 týkajúcich sa voľby práva pre zmluvy;
 - okrem toho **osobitné zákony** majú aj niektoré zvláštne ekonomické zóny (napr. Shenzen, Dalian a pod.)
- Vzťah medzi jednotlivými súčasne platnými zákonmi je nasledovný (článok 2 LAL):
- a) LAL sa vo všeobecnosti použije na určenie rozhodného práva pre právne vzťahy s cudzím prvkom ako *lex posteriori* (niektoré kolízne normy s rovnakým rozsahom totiž obsahuje aj GPCL či CCL),
 - b) s jednou výnimkou, a to keď niektorý iný zákon ČĽR obsahuje špeciálnu úpravu pre

⁴⁸Podľa: Zhang, M.: Choice of Law in Contracts: A Chinese Approach. In.: Northwestern Journal of International Law & Business, 26 (2), 2006, str. 289.

⁴⁹Existovalo však zopár výnimiek bez relevantného dosahu – porov. tamtiež (v pozn. č. 2).

⁵⁰Cohen, J. A.: Shenzhen's New Contract Law: A Model for China? In.: China Business Review, Sept.-Oct. 1984, str. 16.

⁵¹Schválené na 4. zasadnutí šiesteho Všečínskeho zhromaždenia ľudových zástupcov (angl. *National People's Congress*), vyhlásené Nariadením č. 37 prezidenta Čínskej ľudovej republiky dňa 12. 4. 1986; účinnosť nadobudli dňa 1. 1. 1987.

⁵²Schválený a vyhlásený na 2. zasadnutí deviateho Všečínskeho zhromaždenia ľudových zástupcov dňa 15. 3. 1999; účinnosť nadobudol dňa 1. 10. 1999.

⁵³Schválený na 10. zasadnutí Stáleho výboru šiesteho Všečínskeho zhromaždenia ľudových zástupcov, vyhlásené Nariadením č. 22 prezidenta Čínskej ľudovej republiky dňa 21. 3. 1985; účinnosť nadobudol dňa 1. 7. 1985.

⁵⁴Schválený na 17. zasadnutí Stáleho výboru jedenásteho Všečínskeho zhromaždenia ľudových zástupcov zo dňa 28. 10. 2010; účinnosť nadobudol dňa 1. 4. 2011.

určenie rozhodného práva, použije sa tento iný zákon ako *lex specialis*. Špeciálnu kolíznú úpravu obsahujú napr. Námorný zákon (angl. *Maritime Act*) z roku 1993 alebo Zákon o civilnom letectve (angl. *Civil Aviation Act*) z roku 1995 pre nimi upravované zmluvy.

Okrem toho platí, že ak medzinárodná zmluva, ktorú ČĽR uzatvorila alebo k nej pristúpila, obsahuje inú právnu úpravu než občianske právo ČĽR, má táto medzinárodná zmluva prednosť, ibaže by šlo o také jej ustanovenie, voči ktorému vzniesla ČĽR výhradu (čl. 142 GPCL).

V tomto príspevku sa budeme venovať dvom aspektom zmlúv s cudzím prvkom v právnom poriadku Číny:

a) voľbe práva pre zmluvy s cudzím prvkom

b) určeníu rozhodného práva v prípade neexistencie voľby práva.

2 Voľba práva v zmluvách s cudzím prvkom

Voľba práva pre zmluvy s cudzím prvkom je obsiahnutá v článku 41 a všeobecne tiež v článkoch 3-5 LAL. Podporný a interpretačný význam majú aj výkladové stanoviská Najvyššieho súdu z roku 2007, ale aj GPCL a CCL.

Strany si môžu zvoliť rozhodné právo podľa vlastného uváženia (článok 41 prvá veta LAL, článok 145 GPCL). Právo zvoliť si rozhodné právo je však obmedzené jednak všeobecnými ustanoveniami LAL a jednak výkladovými stanoviskami Najvyššieho súdu ČĽR z roku 2007 (angl. *Regulations of the Supreme People's Court on Issues Concerning the Application of Law in Adjudication Cases of Disputes over Foreign-related Civil or Commercial Contracts* – RSPC 2007)⁵⁵.

Voľba práva je zákonom obmedzená:

- kogentnými normami obsiahnutými v platných zákonoch ČĽR (článok 4 LAL),
- verejným poriadkom ČĽR (tzv. sociálnymi verejnými záujmami ČĽR, angl. *social public interests of the PRC* – článok 5 LAL),
- požiadavkou ochrany spotrebiteľov v spotrebiteľských zmluvách a zamestnancov v pracovných zmluvách (porov. články 42 a 43 LAL).

Podľa RSPC 2007 sa cudzie právo nesmie zvoliť pre nasledovné typy zmlúv, na ktoré sa vždy bude vzťahovať čínska právna úprava (článok 8):

- a) zmluvy o založení spoločného podniku (*equity joint venture*) medzi čínskym subjektom a zahraničným subjektom,
- b) zmluvy o spolupráci v rámci spoločného podnikania (*cooperative joint venture*) medzi čínskym subjektom a zahraničným subjektom,
- c) zmluvy o spolupráci medzi čínskym subjektom a zahraničným subjektom týkajúce sa prieskumu a ťažby nerastných surovín,
- d) zmluvy o prevode podielov/akcií spoločného podniku, v rámci spoločného podnikania čínskeho subjektu a zahraničného subjektu alebo podniku plne vlastneného zahraničnými osobami,
- e) zmluvy o prevode podielov/akcií domáceho podniku/spoločnosti na zahraničný subjekt,
- f) zmluvy o upísaní základného imania v domacom podniku/spoločnosti zahraničným subjektom,
- g) zmluvy o kúpe aktív domáceho podniku zahraničnou osobou.

Podľa RSPC 2007 je na zmluvných stranách, pokiaľ si zvolia zahraničné právo, aby pred súdom preukázali jeho obsah (článok 9). Voľba práva musí byť jednoznačná (neskúma

⁵⁵Podľa: Qing-Song W.: History and the Latest Development of Choice of Law on Contracts in China. In.: Yenidünya, A. C. – Erkan, M. (eds.): İPEK YOLU CANLANIYOR, TÜRK-ÇİN HUKUK ZİRVESİ – Konferans Bildiri Kitabı (Conference Proceeding Book). Istanbul: Nisan, 2013, str. 219.

sa teda tzv. hypotetická voľba práva) (článok 3 RSPC 2007) a pre konkrétnu zmluvu si strany môžu zvoliť rozhodné právo nielen pri uzavretí zmluvy, ale aj kedykoľvek neskôr, až do ukončenia pojednávania na súde (článok 4 RSPC 2007).

3 Určenie rozhodného práva v prípade neexistencie voľby práva

V prípade neexistencie voľby práva sa na zmluvu použije právny poriadok štátu, v ktorom má svoje obvyklé bydlisko zmluvná strana, ktorej plnenie zo zmluvy najlepšie vystihuje charakteristické znaky zmluvy alebo právny poriadok takého štátu, ktorý vykazuje so zmluvou najužší vzťah (článok 5 RSPC 2007). RSPC 2007 ďalej obsahuje zoznam 17 zmlúv a definuje ich charakteristické plnenie, ktoré je rozhodujúce z hľadiska určenia rozhodného práva⁵⁶.

V článku 42 LAL je osobitne upravené rozhodné právo pre spotrebiteľské zmluvy. Tie sa zásadne riadia miestom obvyklého pobytu spotrebiteľa a v prípade, že si spotrebiteľ zvolí rozhodné právo miesta poskytnutia tovaru alebo služieb alebo ak ich poskytovateľ nevykonáva činnosť v mieste obvyklého pobytu spotrebiteľa, rozhodným pre určenie rozhodného práva je miesto poskytnutia tovaru alebo služby. Táto úprava je moderná a poskytuje dostatočnú ochranu spotrebiteľovi pred aplikáciou práva, ktoré nepozná alebo nemôže poznať.

Podľa názoru doc. Qing-Songa však aj tu je čo zlepšovať. Upozorňuje na fakt, že existujú dva druhy spotrebiteľov – aktívni a pasívni. Aplikácia miesta obvyklého pobytu spotrebiteľa mu dáva zmysel v prípade pasívneho spotrebiteľa, ale podľa neho nie je vždy vhodná pre spotrebiteľov, ktorí vystupujú navonok aktívne.⁵⁷

Článok 43 LAL upravuje rozhodné právo pre pracovné zmluvy. Opäť je poskytnutá zvýšená ochrana slabšej strane, a to zamestnancovi, spočívajúca v tom, že na pracovnú zmluvu sa má použiť právo miesta výkonu práce. Ak nie je možné jednoznačne určiť miesto výkonu práce, použije sa právo hlavného miesta podnikania zamestnávateľa a v prípade vyslania na prácu do zahraničia miesto, odkiaľ bol zamestnanec na prácu vyslaný. Opäť ide o modernú právnu úpravu poskytujúcu dostatočnú ochranu slabšej zmluvnej strane.

Záver

Špecifikom čínskej ekonomiky je významná pozícia štátnej regulácie, čo má výrazný vplyv aj na právnu reguláciu. Usmernenia politického charakteru donedávna často nahrádzali či dopĺňali právnu úpravu. Okrem toho treba zohľadniť aj tradičnú čínsku rezervovanosť voči pevne a striktno stanoveným právnym pravidlám. Toto sú dve hlavné príčiny, prečo čínske právne normy sú často len rámcové a formulačne nedokonalé. Na druhej strane v poslednej dobe došlo k viacerým významným legislatívnym počinom v oblasti regulácie právnych vzťahov s cudzím prvkom. V roku 2011 bol prijatý Zákon ČLR o aplikácii práva na občianskoprávne vzťahy so vzťahom k zahraničiu, ktorý možno považovať za moderný a vyhovujúci aktuálnym ekonomickým potrebám, ako aj potrebám medzinárodnej spolupráce so zohľadnením čínskych špecifik. Dopĺňaný je výkladovými stanoviskami Najvyššieho súdu ČLR.

Čínske právo pripúšťa voľbu práva s niektorými obmedzeniami, ktoré však nepresahujú rámec bežný v moderných právnych poriadkoch. Pre prípad neexistencie voľby práva vychádza pri určení rozhodného práva z prístupu charakteristického plnenia pre zmluvu. Zároveň sa po prvýkrát v čínskom právnom poriadku zabezpečuje osobitná ochrana

⁵⁶Tamtiež, str. 220 a 221.

⁵⁷Tamtiež, str. 224.

spotrebiteľov a zamestnancov. Keďže ide o nový zákon, dôležitá bude jeho následná interpretácia najmä v rozhodovacej praxi čínskych súdov.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Cohen, J. A.: Shenzhen's New Contract Law: A Model for China? In.: China Business Review, Sept.-Oct. 1984. ISSN 0163-7169
- [2] Hruškovič, I. – Kalesná, K. – Štefanovič, M.: Svetové právne systémy. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, 1996. 144 s. ISBN 80-223-1118-9
- [3] Qing-Song W.: History and the Latest Development of Choice of Law on Contracts in China. In.: Yenidünya, A. C. – Erkan, M. (eds.): İPEK YOLU CANLANIYOR, TÜRK-ÇİN HUKUK ZİRVESİ – Konferans Bildiri Kitabı (Conference Proceeding Book). Istanbul: Nisan, 2013. 576 str. ISBN 978-605-1461-304
- [4] Xuebin, C.: China enacts a new Contract Law for the new millennium. In.: Culture Mandala: The Bulletin of the Centre for East-West Cultural and Economic Studies, 4 (1), 2000. ISSN: 1322-6916
- [5] Zhang, M.: Choice of Law in Contracts: A Chinese Approach. In.: Northwestern Journal of International Law & Business, 26 (2), 2006. ISSN: 0196-3228
- [6] Zheng, H. R.: A Comparative Analysis of the Foreign Economic Contract Law of the People's Republic of China. In.: UCLA Pacific Basin Law Journal, 4 (1-2), 1985, ISSN 0884-0768

Kontakt

JUDr. Ing. Martin Winkler, PhD.

Katedra medzinárodného práva

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: martin.winkler@euba.sk

EURÁZIJSKÁ INTEGRÁCIA: POLITICKÉ A EKONOMICKÉ ZÁUJMY

Mgr. Tetyana Zubro, PhD.

Abstrakt

Eurázijská ekonomická únia začala fungovať od roku 2015. Článok sa zaoberá problematikou formovania nového integračného zoskupenia, štruktúrou nadnárodných orgánov a dôvodmi združenia krajín postsovietskeho priestoru, ako aj ich stanoviskom voči Eurázijskej ekonomickej únii. Poukazuje na zložitosť integračného procesu a možnosti ďalšieho rozvoja tohto regionálneho zoskupenia.

Kľúčové slová: Eurázijská integrácia, Eurázijská ekonomická únia (EÁEÚ), transformácia

Abstract

Eurasian Economic Union started to operate in 2015. The article deals with the problematic of formation of a new integration grouping, structure of supranational bodies and the reasons for the association of post Soviet space countries, as well as their opinion toward the Eurasian Economic Union. It highlights the complexity of the integration process and possibilities of further development of this regional grouping.

Key words: Eurasian integration, Eurasian Economic Union (EEU), transformation

Úvod

Sovietsky zväz prestal existovať pred 24 rokmi. V dôsledku rozpadu tohto štátneho útvaru vznikli v postsovietskom priestore suverénne štáty a začal sa proces transformácie. Každý štát mal úplne odlišné východiskové ekonomické a politické pozície, odlišné materiálne zdroje (ropa, zemný plyn, ďalšie suroviny) a ľudské zdroje, rôzne možnosti v zabezpečení potravín, rôznu úroveň rozvoja priemyslu a rozličnú mieru zapájania sa do medzinárodných vzťahov. Predstava novovzniknutých nezávislých štátov o rýchlom vykonávaní ekonomických reforiem, vstupe do svetovej ekonomiky a formovaní nového demokratického politického systému, ktorý by zabezpečil stabilitu a prosperitu štátov narazila na realitu, na možnosti a limity. Tieto obmedzenia sú spojené s mnohými vnútornými a vonkajšími faktormi. Medzi nich môžeme zaradiť najdôležitejšie: spomínané východiskové pozície na začiatku transformácie, autoritatívna minulosť, slabosť ústavno-politických inštitúcií, územné spory a separatistické hnutia, polarizácia spoločnosti, ekonomická a sociálna kríza v dôsledku liberalizácie centrálne riadenej ekonomiky. Je potrebné poznamenať, že "prechod k otvorenému trhovému hospodárstvu, ktoré je založené na súkromnom vlastníctve a konkurenčnom politickom systéme, v skutočnosti nepriviedli k očakávaným výsledkom. Privatizácia sa premenila na masové rozkrádanie štátneho majetku a divokú korupciu. Ekonomický kolaps ako výsledok demontáže plánovanej ekonomiky spolu s neschopnosťou elektorálnej demokracie vyvolalo obrovské sklamanie medzi elitami a obyčajnými ľuďmi". [1]

Eurázijská integrácia

Proces demokratickej konsolidácie v postsovietskom priestore v 90. rokoch 20. storočia bol veľmi komplikovaný. Väčšine postsovietskych krajín (okrem Pobaltských štátov

a Moldavska) sa nepodarilo prekonať všetky prekážky transformačného procesu a dosiahnuť vysoký stupeň demokratickej konsolidácie, elektorálnu stabilitu, získať výraznejšiu dôveru občanov a sformovať vyspelú ekonomiku, ktorá by úspešne vstúpila do svetového hospodárstva. Ale transformácia krajín nevedla k hospodárskemu rastu. Takmer vo všetkých štátoch bývalého Sovietskeho zväzu došlo k významnému zhoršeniu kvality života. Stroskotanie predstáv, problémy ekonomického prežitia a hrozba politického chaosu viedli elitu postautoritárskych režimov k hľadaniu východiska pre ďalší rozvoj a stratégiu. V mnohom práve nepripravenosť samostatne sa vyrovnáť s komplexnými výzvami označila smer zjednotenia jednotlivých krajín do záujmových zoskupení v snahe kolektívne nájsť odpovede na bezprecedentné výzvy súčasnej doby.

Pre niektoré postsovietske štáty pomocnou barličkou bola a je európska integrácia (Pobaltské štáty) alebo jej perspektíva. Litva, Lotyšsko a Estónsko vstupom do Európskej únie (EÚ) boli začlenené do globálneho ekonomického systému. V rámci Východného partnerstva EÚ ponúka lepšiu spoluprácu v sektore dopravy, energetiky a telekomunikácií, možnosť účasti na určitých programoch EÚ, zvýšenú finančnú a technickú pomoc pre Arménsko, Azerbajdžan, Bielorusko, Gruzínsko, Moldavsko a Ukrajinu. Vopred je však vylúčená možnosť plnohodnotného členstva týchto „susedov“ v EÚ. "Je zrejmé, že ďalšie rozšírenie EÚ bude pozastavené minimálne na nasledujúce desaťročie. To je vážny úder pre vládnuce elity v postsovietskych krajinách, ktoré považujú integráciu do Európskej únie ako perspektívny cieľ vlastnej politiky". [2]

Niektoré s týchto krajín (Gruzínsko, Moldavsko a Ukrajina) mali prirodzené, sociálne a inštitucionálne predpoklady pre základný ekonomický úspech a demokratické usporiadanie verejného života, a základné východiskové podmienky pre prijatie hodnôt a princípov Európskej únie. Iné naopak sa odklonili od spolupráce s Európskou úniou a pozerali smerom k Ruskej federácii.

Ruská federácia považuje územie bývalého ZSSR za oblasť svojho vplyvu, preto jej prístup k politike Východného partnerstva je viac ako kritický. "Konsolidácia a vnútorná stabilita krajiny umožnila Ruskej federácii, aby sa prezentovala ako silná veľmoc, ktorá má záujem ovplyvňovať politické dianie vo svete".[3] Rusko sa usiluje, aby postsovietske krajiny sa zapojili do eurázijských štruktúr a jej snahy nadobúdajú konkrétnu podobu.

V 90. rokoch 20. storočia viaceré pokusy o vytvorenie regionálnych združení sa narazili na prekážky. Jedným z kľúčových dôvodov neúspechu bola neochota politických elít postautoritárskych krajín obmedzovať vlastnú suverenitu a formovať nadnárodné štruktúry za účelom dosiahnutia strategických cieľov. Príkladom o nadviazanie tesnejších ekonomických a politických vzťahov je Spoločenstvo nezávislých štátov, neformálne vedené Ruskou federáciou, alebo Organizácia pre demokraciu a hospodársky rozvoj - GUAM. Ako ukázal čas, tieto organizácie z objektívnych aj subjektívnych dôvodov nemali rozhodujúci význam v procese integrácie v postsovietskom priestore, a boli len osobitnou platformou pre spoluprácu krajín. [4] Svetová ekonomická kríza, nevydarené snahy krajín postsovietskeho priestoru jednotlivo a samostatne sa začleňovať do globálneho hospodárskeho systému do značnej miery priviedli vládnuce elity Ruska, Bieloruska a Kazachstanu k pochopeniu, že s cieľom posilniť pozíciu v novom usporiadaní svetovej ekonomiky je potrebné sa zjednotiť a rozvíjať spoločný hospodársky priestor.

Konkrétna realizácia eurázijskej integračného procesu sa začala v roku 2000, keď bolo vytvorené Eurázijské hospodárske spoločenstvo (EAHS) s účasťou Ruska, Bieloruska, Kazachstanu, Kirgizska a Tadžikistanu. Dohodou zo 6. októbra 2007 bola založená Colná únia Ruska, Kazachstanu a Bieloruska, ktorá vstúpila do platnosti od 1. januára 2010. Colné prekážky medzi krajinami boli odstránené od roka 2011. Prvá etapa implementácie zahŕňala dva dôležité prvky - zavedenie nového spoločného colného sadzovníka a harmonizáciu rôznych dovozných licenčných režimov. V druhej etape bol prijatý nový colný zákon s

platnosťou od 1. júla 2010 a boli vykonané viaceré inštitucionálne zmeny, predovšetkým zriadenie Komisie colnej únie. Ďalším významným krokom bolo vytvorenie zóny voľného obchodu v roku 2012 (zahrňuje Rusko, Kazachstan, Bielorusko, Ukrajinu, Tadžikistan, Uzbekistan, Kirgizsko, Moldavsko a Arménsko) a jednotného hospodárskeho priestoru v roku 2012 (členmi sú Rusko, Kazachstan a Bielorusko).

29. mája 2014 v Astane najvyššími predstaviteľmi Ruska, Bieloruska a Kazachstanu bola podpísaná Zmluva o Eurázijskej ekonomickej únii, ktorá začala fungovať od roku 2015. Ako sa plánovalo v priebehu roka sa k trom zakladateľským krajinám pripojili Arménsko a Kirgizsko. Integráciu v rámci Euroázijskej ekonomickej únie (EÁEU) zabezpečuje inštitucionálna štruktúra nového združenia s dostatočným množstvom regulačných právomocí v kľúčových odvetviach hospodárstva, ako aj v politickej, obrannej, právnej či kultúrnej oblasti. K najvyšším nadnárodným orgánom EÁEU treba zaradiť:

- Najvyššia Euroázijská ekonomická rada;
- Euroázijská medzivládna rada;
- Euroázijská ekonomická komisia;
- Súd Euroázijskej ekonomickej únie.

Najvyššia Euroázijská ekonomická rada (Najvyššia rada) je orgánom únie, ktorý sa skladá z hláv štátov - členov únie a ktorý pojednáva zásadné otázky fungovania zoskupenia, definuje stratégiu, smer a perspektívy vývoja integrácie a prijíma rozhodnutia smerujúce k realizácii cieľov na základe konsenzu. Rozhodnutia Najvyššej rady sa realizujú štátmi - členmi v súlade s ich vnútroštátnymi právnymi predpismi. Zasadnutia rady sa konajú najmenej jedenkrát ročne. Na riešenie naliehavých problémov na základe iniciatívy niektorých členských štátov alebo predsedu Najvyššej rady môže byť zvolané jej mimoriadne zasadnutie.

Euroázijská medzivládna rada je orgánom únie, ktorý sa skladá z predsedov vlád členských štátov. Medzivládna Rada zabezpečuje realizáciu a kontrolu dodržiavania Zmluvy o Eurázijskej ekonomickej únii, medzinárodných dohôd v rámci únie a rozhodnutí Najvyššej rady, dáva pokyny Euroázijskej ekonomickej komisii, vykonáva ďalšie právomoci stanovené Zmluvou o Eurázijskej ekonomickej únii.

Aktívne funguje stály regulačný orgán únie - Eurázijská ekonomická komisia, na čele ktorej stojí Viktor Christenko. Komisia, ktorá sa skladá z Rady a Kolégia, rozhoduje o normatívnych právnych a záväzných aktoch, o odporúčaníach nezáväzného charakteru. Rozhodnutie Komisie sú súčasťou práva EÁEU a sú priamo uplatniteľné na území štátov - členov EÁEU. Sídlo Komisie sa nachádza v Moskve. [5]

Súd Euroázijskej ekonomickej únie je stálym súdnym orgánom únie, ktorého štatus, zloženie, právomoci a fungovanie určuje Štatút Súdu Euroázijskej ekonomickej únie. Úlohou súdu je zabezpečiť jednotnú aplikáciu členskými štátmi Zmluvy o Eurázijskej ekonomickej únii, medzinárodných zmlúv v rámci únie, medzinárodných zmlúv s inými krajinami a rozhodnutí zoskupenia. Súd rieši spory o implementácii Zmluvy o Eurázijskej ekonomickej únii, medzinárodných zmlúv v rámci únie a (alebo) spory o rozhodnutiach únie na žiadosť ktoréhokoľvek štátu EÁEU alebo hospodárskeho subjektu. Rozhodnutia Súdu sú záväzné pre strany sporu. Čo sa týka zloženia Súdu, tak sa skladá z dvoch sudcov z každého štátu - člena EÁEU, menovaných na obdobie deviatich rokov. Sídlo Súdu EÁEU sa nachádza v Minsku. [6]

Zmluva o Eurázijskej ekonomickej únii sa skladá zo 4 častí, 28 kapitol, 118 článkov, má 33 prílohy.[7] Príprava a obsah zmluvy ukazujú na značné ťažkosti, ktoré vznikali pri harmonizácii procesu. Dokument možno rozdeliť do dvoch častí. V prvej inštitucionálnej časti sú uvedené strategické ciele a úlohy eurázijskej integrácie, právne postavenie EÁEU ako medzinárodnej organizácie, stanovené sú základné princípy, ciele, kompetencie a právo

únie, a taktiež je vymedzený systém orgánov, ich právomoci, spôsob formovania a činnosti. Zmluva o Eurázijskej ekonomickej únii obsahuje ustanovenia o rozpočte EÁEÚ.

V druhej (ekonomickej) časti Zmluvy sa regulujú mechanizmy hospodárskej spolupráce, rovnako sú zabezpečené pevné záväzky v sektorových smeroch integrácie. Medzi nimi sú: spoločná obchodná politika a politika technických predpisov, koordinovaná makroekonomická a menová politika, koordinovaná politika v oblasti dopravy a energetiky, poľnohospodárstva, spolupráca v sfére priemyslu a pracovnej migrácií, jednotná politika v oblasti ochrany práv spotrebiteľa. Zmluva o EÁEÚ stanovuje hlavné zásady a pravidlá hospodárskej súťaže. V samostatnej časti sú zapísané ustanovenia pre postupné vytváranie spoločného energetického trhu, a koordináciu činností v sfére elektrickej energie, zemného plynu, ropy a ropných produktov.

Zmluva o Eurázijskej ekonomickej únii obsahuje možnosť uplatnenia spoločných opatrení štátov - členov únie v otázke vývoja exportu tovarov na trhy tretích krajín. Zmluva o Eurázijskej ekonomickej únii predpokladá šírenie štyroch slobôd - voľný pohyb tovaru, kapitálu, služieb a pracovných síl v rámci EÁEÚ a koordináciu rozvoja kľúčových hospodárskych sektorov. Ako ukazuje Zmluva, v rámci EÁEÚ sa plánuje realizácia harmonizovaných a spoločných politík vo väčšine ekonomických sektorov. Podpísaný dokument kodifikuje už predchádzajúce dohody o fungovaní Colnej únie a množstvo právnych aktov zóny voľného obchodu, ktorá existuje od roku 2012. Zmluva obsahuje plán pre ďalší rozvoj eurázijskej ekonomickej integrácie, vrátane postupu v procese vytvárania jednotného trhu. Členské štáty už sa dohodli, že od 01.1.2016 sa má vytvoriť spoločný trh s liekmi a zdravotníckymi výrobkami. Na základe príslušných dohôd v rámci EÁEÚ začne od 01.01.2019 fungovať spoločný trh s elektrinou. Najneskôr v roku 2025 v ekonomickom priestore krajín má začať fungovať spoločný trh ropy, ropných produktov a zemného plynu.

Pri analýze základných cieľov a dôvodov, ktoré viedli členské štáty k vstupu do eurázijského projektu, treba poznamenať, že pre členské štáty existujú totožné príčiny združenia (ekonomické, politické, geopolitické), ale aj špecifické len pre jednotlivé krajiny, rovnako ako vnútorné motívy, tak aj vonkajšie katalyzátory integrácie.

Je dokázané, že čím dlhšie trvá pretrhnutie ekonomických vzťahov, tým zložitejšie prechádza proces vytvárania spoločného hospodárskeho priestoru, a tým menší účinok integrácie je možné dosiahnuť. Preto cieľom eurázijskej integrácie je nutnosť zlepšiť efektivitu a konkurencieschopnosť ekonomík, problémy ktorých sa stali obzvlášť viditeľné v kontexte globálnej krízy, čo si vyžaduje ďalšie prehlbovanie a rozširovanie eurázijskej integrácie. Takže jedným z najdôležitejších cieľov je vytvorenie hospodárskych vzťahov medzi krajinami, aby takým spôsobom nahradiť jej účastníkom ekonomické straty, ktoré zaznamenali po rozpade ZSSR. Preto v prvom rade ide o zintenzívnenie vzťahov ekonomických, o čom je uvedené v základných zásadách a cieľoch integrácie v súlade s čl. 4 Zmluvy o Eurázijskej ekonomickej únii. Podľa tohto aktu zoskupenie funguje na základe nasledujúcich zásad:

- vytvorenie podmienok pre stabilný vývoj ekonomík členských štátov s cieľom zlepšiť životnú úroveň ich obyvateľov;
- snaha o vytvorenie jednotného trhu tovaru, kapitálu, služieb a pracovných síl;
- komplexná modernizácia, spolupráca a rast konkurencieschopnosti národných ekonomík v podmienkach globálnej ekonomiky;
- dodržiavanie zásad trhového hospodárstva a spravodlivej hospodárskej súťaže;
- fungovanie colnej únie bez výnimiek a obmedzení po uplynutí prechodného obdobia.

EÁEÚ ako medzinárodná organizácia pre regionálnu hospodársku integráciu, ktorá má medzinárodno-právnu subjektivitu, v politickej sfére považuje za dôležité sa dodržiavať nasledovných zásad:

- rešpektovanie všeobecne uznávaných zásad medzinárodného práva, vrátane zásad zvrchovanej rovnosti členských štátov a ich územnej celistvosti;
 - rešpektovanie existujúcich osobitností politických systémov členských štátov;
- zabezpečenie vzájomne prospešnej spolupráce, rovnosti a prihliadnutia na národné záujmy strán. [8]

Ďalšie dôvody eurázijskej integrácie sú spojené s postupným poklesom významu národných štátov a posilnením úlohy medzinárodných a globálnych hráčov. Medzinárodný vývoj vo svete stále závisí od interakcie najväčších centier ekonomickej moci a vojensko-politickej sily - USA, Číny, Európskej únie. A preto každý štát v terajšej dobe potrebuje spoľahlivých partnerov pre rozhodujúce postavenie v globálnej ekonomike a posilnenie svojho geopolitického významu. Cesta k upevneniu postavenia je v integrácii a v užšej spolupráci s krajinami, ktoré prejavili záujem o vytvorenie Eurázijskej ekonomickej únie.

Treba poznamenať, že predovšetkým členským štátom EÁEÚ ide o zlepšenie hospodárskej spolupráce. Podľa expertov väčšina ekonomických ukazovateľov, najmä ukazovatele bilancie zahraničného obchodu, nasvedčujú, že signatárske krajiny EÁEÚ budú z tejto formy spolupráce profitovať. [9]

Ku konkurenčným výhodám eurázijskej integrácie možno zaradiť vytvorenie jednotného vnútorného trhu eurázijského spoločenstva, pracovných síl a osôb, čo výrazne zvýši objem spotrebiteľského trhu výrobcov tovaru v rámci únie. Väčší trh a zdravá konkurencia na spoločnom trhu prilákajú investorov. Na trhu sa objavujú noví hráči, čo privedie k vytvoreniu nových pracovných miest. V spoločnom ekonomickom priestore sa vďaka zväčšeniu trhu zrýchli návratnosť investícií. Očakáva sa, že zníženie nákladov na prepravu bude mať pozitívny vplyv na pokles cien. Spoločná politika v oblasti obchodovania energetickými surovinami by mala prispieť k tomu, že EÁEÚ obsadí popredné miesta v dodávkach zemného plynu a ropy.

V poľnohospodárstve sú viditeľné konkrétne výsledky dosiahnuté EÁEÚ v roku 2014, keď Eurázijská ekonomická únia sa dostala do trojky najväčších svetových exportérov obilia, a od roku 2010 spoločný rast zoskupenia v poľnohospodárstve stanovil 28%. Vzájomný obchod s poľnohospodárskymi výrobkami sa od roku 2011 zvýšil o 40% a saldo zahraničného obchodu s poľnohospodárskymi výrobkami od roku 2011 vzrástlo o 25%. [10]

Záver

Krajiny, ktoré tvoria základ Eurázijskej ekonomickej únie, majú spoločnú minulosť, do značnej miery uznávajú podobné politické a kultúrne hodnoty, historicky majú nadviazané všestranné hospodárske vzťahy. Preto má Eurázijská ekonomická únia šancu stať sa významným medzinárodným aktérom. Eurázijská integrácia skrýva mnoho možností aj mnoho rizík a je spojená s viacerými problémami. Napriek všetkým zmenám, ktoré nastanú na euroázijskom kontinente (vrátane situácie na Ukrajine), prioritou sú také rozsiahle hospodárske únie, v ktorých pravidlá hospodárenia a podnikania sú viac či menej unifikované. Preto integrácia je potrebná. Je podmienená požiadavkami doby a podporovaná obyvateľstvom signatárskych štátov. Potenciál, zdroje a príležitosti vyplývajúce z politických, ekonomických, finančných a iných prírodných faktorov umožňujú naplniť eurázijskú integráciu realistickým obsahom. Výhody EÁEÚ sú evidentné mimochodom nielen pre krajiny tohto regiónu. Záujem o spoluprácu s Eurázijskou ekonomickou úniou už prejavili India, Čína, Vietnam, Turecko a Izrael. Zónu voľného obchodu, ktorá je základom hospodárskych stykov členských štátov EÁEÚ, plánujú vytvoriť aj s Uzbekistanom.

Zoznam použitej literatúry

- [1] LANE, D. (2015) *Eurasian Integration as a Response to Neo-Liberal Globalisation*. In. Mir Rossii, vol. 24, no 2, pp. 6–27 (in Russian)
- [2] RIABOV, A. 2011. *Raspadajuščajasia obščnost' ili celostny region?* In. Pro et Contra, Tom 15., №3-4 (52), maj - august 2011. [online]. [cit.15.05.2015]. Dostupné na internete: http://carnegieendowment.org/files/ProetContra_52_all_NEW.pdf
- [3] CHUGURYAN, S. 2012. *Priority zahraničnej politiky Ruskej federácie po nástupe Vladimíra Putina do prezidentského úradu*. In Medzinárodné vzťahy 2012: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky : zborník príspevkov z 13. medzinárodnej vedeckej konferencie : zámok Smolenice, 5. - 7. december 2012 [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3559-5, s. 217-224.
- [4] ŠURUBOVIČ, A. (2010) *Postsovetsjie regionalnyje objedinenia: dostiženia, problemy, perspektivy*. In. Analitičeskije zapiski. [online]. [cit. 27.05.2015]. Dostupné na internete: <http://analyticmz.ru/?p=1123>
- [5] EURÁZIJSKÁ EKONOMICKÁ KOMISIA. 2015. [online]. [cit.06.05.2015]. Dostupné na internete: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx>
- [6] SÚD EUROÁZIJSKEJ EKONOMICKEJ ÚNIE. 2015. [online]. [cit.06.05.2015]. Dostupné na internete: <http://courteurasian.org/>
- [7] DOGOVOR O EVRAZIJSKOM EKONOMIČESKOM SOJUZE. 2015. In. Ministerstvo ekonomického rozvítia Rosijskoj federacii. [online]. [cit.21.05.2015]. Dostupné na internete: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>
- [8] DOGOVOR O EVRAZIJSKOM EKONOMIČESKOM SOJUZE. 2015. In. Ministerstvo ekonomického rozvítia Rosijskoj federacii. [online]. [cit.21.05.2015]. Dostupné na internete: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>
- [9] GLINKINA, S. et.al. 2013. *Evrazijskij integracyonny proekt: efekty i problemy realizacii (naučny doklad)*. In. Institut ekonomiki RAN, Moskva. [online]. [cit. 23.05.2015]. Dostupné na internete: http://inecon.org/docs/Glinkina_Eurasia_2013.pdf
- [10] SPASSKIJ, V. 2015. *Evrazijskoj integracii 21 god. Perspektivy razvítija EAES*. In. International Affairs. [online]. [citované 23.05.2015]. Dostupné na internete: <http://interaffairs.ru/read.php?item=13178>

Kontakt

Mgr. Tetyana Zubro, PhD.

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: tetyana.zubro@euba.sk

TEORETICKÉ VYMEDZENIE POJMU VEREJNÁ DIPLOMACIA

Ing. Jana Zvončeková

Abstrakt

Článok sa venuje teoretickému vymedzeniu pojmu verejná diplomacia. Autor definuje počiatky používania tohoto pojmu, výkon verejnej diplomacie na príklade USA. Postupne porovnáva prístupy jednotlivých autorov k danej problematike a definuje okolnosti, ktoré pojem rozpracovávajú. Zisťuje, že napriek prínosu mnohých autorov, pojem verejná diplomacia nie je dostatočne rozpracovaný. Autori sa mu často venujú ako samostatnej disciplíne, pričom chýba previazanosť s ďalšími disciplínami, ktoré by tento pojem upresnili tak pre jeho teoretické ako aj praktické chápanie.

Kľúčové slová: verejná diplomacia, nová verejná diplomacia, PR, studená vojna, propaganda

Abstract

This paper investigates theoretical basis for understanding public diplomacy. Author defines history of the term both in theoretical and also practical means on the case of US. Author compares approaches of particular scholars and defines specifics, which influence this field. Paper concludes, that this field is comprehensive. There is a lack of research in fields that are connected to public diplomacy. Multidisciplinary effort is needed. Only close cooperation between researchers and practitioners can lead to comprehensive theory of public diplomacy.

Key words: public diplomacy, new public diplomacy, PR, Cold War, propaganda

Úvod

Zjednodušene by sme mohli povedať, že verejná diplomacia existovala od čias, kedy ľudia (panovníci) začali pred verejnosťou obhajovať svoje záujmy. Už v starovekom Ríme platilo „vox populi- vox dei“ teda „hlas ľudu- hlas Boží“. Aj pod týmto „heslom“ by sme v istom kontexte mohli nájsť ukrytý význam verejnej diplomacie. Poznanie verejnej mienky je a bolo totiž veľmi dôležité pre každého panovníka či politika. Vymedzenie pojmu verejná diplomacia sa teoreticky vyvíjalo, prvý- krát sa tento pojem objavil v novinách Londom Times v roku 1856 a neskôr v New York Times v roku 1871. Tento pojem použil aj prezident W. Wilson vo svojom prejave v roku 1918⁵⁸. V roku 1917 prezident W. Wilson zriadil Výbor pre verejné informácie, ktorý bol nezávislou agentúrou americkej vlády. Jeho cieľom malo byť ovplyvňovanie verejnej mienky o účasti amerických vojsk v prvej svetovej vojne. Verejnosť mala podporovať americkú participáciu v prvej svetovej vojne. V roku 1938 prezident F. D. Roosevelt zriadil Úrad pre kultúrne vzťahy ako odpoveď na nebezpečný nemecký kultúrny imperializmus a nacistické snahy o ovládnutie sveta. Prezident Roosevelt totiž veril, že bezpečnosť USA závisí od dialógu s obyvateľmi iných štátov a v získaní si ich podpory pre kroky americkej vlády. O štyri roky neskôr, v roku 1942, zriadil Vojnový informačný úrad a úrad strategických služieb. Jeho úlohou bolo ovplyvňovať médiá, reklamu, tvorbu filmových štúdií v Hollywoode- úlohou totiž nebol len predaj filmov, ale aj predaj americkej kultúry a hodnôt. Začala sa tiež vysielat' šou Hlas Ameriky do krajín celého sveta, na najmä komunistických krajín Európy a v Ázii. Tento úrad sa stal nástrojom americkej propagandy. Verejná diplomacia USA po druhej svetovej vojne mala dva hlavné ciele:

⁵⁸ http://uscpublicdiplomacy.org/blog/060418_public_diplomacy_before_gullion_the_evolution_of_a_phrase

studenú vojnu a vyvíjanie aktivít na územiach Nemecka, Rakúska a Japonska. V roku 1953 prezident Eisenhower zriadil Informačnú agentúru USA. Spustilo sa vysielanie Rádia Slobodná Európa. Cieľom bolo hlásať demokraciu v porazených štátoch a predstavovať ich občanom americké hodnoty. Americká vláda tiež po skončení druhej svetovej vojny chcela preorientovať a prevzdelávať občanov porazených štátov o demokracii. Išlo o rôzne kultúrne, vzdelávacie a sociálne programy. V rokoch 1947- 1954 vyše 13 tisíc osôb participovalo vo výmennom programe Spojených štátov s Nemeckom⁵⁹. Počas obdobia prezidenta Kennedyho sa aktivity Informačnej agentúry USA dostali do povedomia celého sveta. Vďaka za to patí Edwardovi R. Murrowovi, ktorý sa stal jej riaditeľom. Bol to uznávaný rozhlasový a televízny novinár, ktorého preslávili reportáže z Londýna počas druhej svetovej vojny. Bol to človek, ktorý nielenže pracoval vo verejnej diplomacii, ale ňou aj žil. Americká verejná diplomacia bola pod administratívou Informačnej agentúry USA do roku 1999. Od roku 1999 sa Informačná agentúra USA stáva súčasťou ministertva zahraničných vecí.

1 Teoretické rozpracovanie pojmu verejná diplomacia

Niektorí autori tvrdia, že pojem verejná diplomacia vznikol preto, aby nahradil nie dobre znejúci pojem „propaganda“. Jan Melissen odlišuje verejnú diplomáciu od propagandy tým, že verejná diplomacia musí byť postavená na dialógu- dvojstrannej komunikácii, kedy rečník sa stáva aj poslucháčom. Americkí autori sa zhodujú, že verejná diplomacia pochádza z tradičnej diplomacie a v podstate je ďalšou formou jej rozvoja. Pre verejnú diplomáciu je dôležitá otvorenosť a imidž tak vo vnútri krajiny ako aj za jej hranicami. V Spojených štátoch je verejná diplomacia koncipovaná skôr ako záležitosť marketingu.⁶⁰

Definovanie pojmu verejná diplomacia sa však pripisuje americkému diplomatovi, dekanovi Fletcherovej školy práva E. Gullionovi v roku 1965. Podľa neho sa verejná diplomacia zaoberá tým, ako postoje verejnosti ovplyvňujú tvorbu a výkon zahraničnej politiky...zaoberá sa tým, ako vláda „pestuje“ verejnú mienku v iných krajinách. Verejná diplomacia je vlastne priama komunikácia so zahraničným publikom s cieľom ovplyvniť zahraničnú verejnú mienku a prostredníctvom nej aj zahraničnú vládu. Edmund Gullion definuje verejnú diplomáciu ako „schopnosť vlád, firiem a súkromných osôb vplývať na vzťahy k nim a rovnako aj stanoviská iných národov a štátov s cieľom vplývať na ich zahraničnú politiku. Pod verejnú diplomáciu subsumuje „programy, financované vládou, nasmerované na informovanie a ovplyvňovanie mienky v iných štátoch.“⁶¹ V roku 1987 americká vláda definovala verejnú diplomáciu ako vládou sponzorované programy, ktorých cieľom je informovať alebo ovplyvňovať verejnú mienku. Hans Tuch vysvetľuje, že verejná diplomacia môže pracovať s rýchlymi médiami- tlač, rádio, TV, internet alebo pomalými- kultúrne a edukačné výmenné programy, knihy, knižnice, výstavy atď.⁶²

Podľa Jana Melissena môžeme verejnú diplomáciu prirovnať k starému vínu v novej fľaši.⁶³ Melissen tvrdí, že tvorba imidžu krajiny, propaganda a aktivity, ktoré možno označovať za verejnú diplomáciu sú tak staré ako diplomacia samotná. Podľa neho imidž

59 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. 13 s. ISBN 0-312-04532-8

60 YUN H.(200): *Toward Public Relations Theory- Based Study of Public Diplomacy: Testing the Applicability of the Excellence Study* [Online] 2009, [Citované máj 2015]. Dostupné na internete: http://dx.doi.org/10.1207/s1532754xjpr1804_1

61 RUSIŇÁK, P.: Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky. [Online] 2012, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

62 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. s 13. ISBN 0-312-04532-8

63 MELISSEN J. (2007): *The new public diplomacy. Soft power in international relations*. London: Palgrave Macmillan, 2007. s 3. ISBN 13:978-1-4039-4516-7.

štátu a jeho povest' siaha do biblických čias, aktéri medzinárodných vzťahov v starovekom Grécku a Ríme, Byzancii a renesančnom Taliansku boli skúsení v používaní diplomacie cielenej na zahraničné publikum. Dokonca za vrchol tvorby identity a imidžu štátu (v dnešnom ponímaní branding, budovanie značky štátu) sa považuje obdobie Ľudovíta XIV.⁶⁴ Autor tiež uvádza rozdiel medzi tradičnou a verejnou diplomaciou. Tradičná diplomacia je o vzťahoch medzi predstaviteľmi štátov alebo iných medzinárodných hráčov, pričom verejná diplomacia je zacielená na zahraničnú verejnosť a špecifickejšie neoficiálne skupiny, organizácie alebo jednotlivcov. Huns S. dodáva, že vlády sa nesnažia len komunikovať so svojimi partnermi prostredníctvom tradičnej diplomacie, no oslovujú aj zahraničnú verejnosť a to práve cez verejnú diplomáciu.

Veľký prínosom pri rozpracovávaní pojmu verejná diplomacia je J. Nye a jeho publikácia z roku 1990 *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. Definoval pojem mäkkej moci ako schopnosť ovplyvniť obľúbenosť krajiny ostatnými. Kým hrubá moc zahŕňa ekonomickú a vojenskú silu, mäkká moc spočíva v ideológii, kultúrnych a politických hodnotách, schopnosti formovať medzinárodné normy a inštitúcie. Mäkká moc v zahraničnej politike predstavuje schopnosť nepriamo ovplyvniť iné krajiny, aby súhlasili, nasledovali danú krajinu prostredníctvom atraktivity jej politických a kultúrnych hodnôt. V informačnom veku je mäkká moc silou upútať.⁶⁵

Nye tvrdí, že sa skončila éra tvrdej moci (vojenskej), vďaka ktorej štáty presadzovali svoje ciele. Prišla éra mäkkej moci, v ktorej je dôležitá nehmotná moc- mäkká moc- kultúra, politické ideály, kredibilita, etika, humánna reputácia vlád, spoľahlivosť. Mäkká moc je tak alternatívnym nástrojom na dosiahnutie cieľov vlád. Keď politika a postoje štátu alebo nešťátnych aktérov majú morálnu autoritu, alebo sú v očiach ostatných vnímané ako morálne, ich mäkká moc vzrastá.

Melissen upozornil na historika a diplomata E.H. Carra, ktorý tvrdí, že "moc nad názor" nie je o nič nepodstatnejšia pre politické ciele ako vojenská a ekonomická moc a je s nimi úzko spätá. Inými slovami, tvrdá a mäkká moc sú neoddeliteľne späté. Podľa Melissena je mäkká moc postmoderný variant moci nad názorom. A tiež, že súboj medzi hodnotami a ideami, ktorý dominoval v medzinárodných vzťahoch v druhej polovici 20. storočia spustil súboj vo sfére tvrdej moci a nie naopak.⁶⁶

V roku 1990 Huns Tuch definoval verejnú diplomáciu ako vládny proces komunikácie so zahraničnou verejnosťou s cieľom získať u nej porozumenie a podporu národných záujmov, jej inštitúcií a kultúry, národných záujmov a politik. Ide o atraktivitu národných hodnôt.

Na príklade verejnej diplomacie USA je možné rozdeliť aktivity verejnej diplomacie na 5 druhov⁶⁷: 1. Mediálna diplomacia/ verejné vyhlásenia, 2. Verejné informovanie (Úrad medzinárodných informačných programov), 3. Medzinárodné vysielanie (Hlas Ameriky, Rádio Slobodná Európa, Rádio Slobodná Ázia, WorldNet TV), 4. vzdelávacie a kultúrne programy (Fullbrightov výmenný program a Medzinárodný program návštev), 5. politické akcie (Národná nadácia pre demokraciu- The National Endowment for Democracy).

64 Tamtiež

65 PETERKOVÁ, J (2006): Věřejná diplomacie- jen módní pojem nebo skutečná změna? [Online] 2006 [Citované máj 2015] Dostupné na internete: <http://mv.iir.cz/article/view/227>

66 MELISSEN J. (2007): *The new public diplomacy. Soft power in international relations*. London:Palgrave Macmillan, 2007.s 4. ISBN 13:978-1-4039-4516-7.

67 YUN H.(200): Toward Public Relations Theory- Based Study of Public Diplomacy: Testing the Applicability of the Excellence Study [Online] 2009, [Citované máj 2015]. Dostupné na internete:http://dx.doi.org/10.1207/s1532754xjpr1804_1

1.1 Nová verejná diplomacia

Na začiatku 21. storočia sa zavádza pojem **nová verejná diplomacia**. Jej snahou je odlišiť obdobie studenej vojny od éry verejnej diplomacie po nej. Ďalším faktorom, ktorý ju ovplyvňuje je informačná revolúcia, v ktorej štát stráca pozíciu hlavného aktéra. Informácia sa stáva jedným z najdôležitejších zdrojov moci. Na celom svete vysielajú televízie CNN, BBC World. Komunikačná revolúcia sa podľa Hunsu Tucha začala už po druhej svetovej vojne a pokračuje dodnes.⁶⁸ V čase informačnej revolúcie štát stráca pozíciu hlavného aktéra. Verejnosti je v dôsledku nej dostupné množstvo informácií, ktoré formujú postoje verejnej mienky. Preto sa verejná mienka stáva dôležitým faktorom v medzinárodných vzťahoch. Verejná mienka má totiž vplyv na rozhodnutia a konania vlád. Dôležité je tiež vziať do úvahy transformáciu autokratických vlád na demokratické. V roku 1974 bolo len 39 krajín s demokratickou formou vlády, v roku 1997 ich bolo 117. S demokraciou vzniká občianska spoločnosť, ktorá vyjadruje svoje postoje. To znamená, že už len pasívne neprijíma rozhodnutia vlád, no ich aj formuje. Nová verejná diplomacia teda odzrkadľuje rastúci vplyv verejnej mienky na svoje vlády, rastúci vplyv investigatívnych globálnych médií, rastúcu globálnu transparentnosť, no tiež rastúcu snahu ochraňovať kultúrnu rozmanitosť.⁶⁹ Autor Huns S. upozorňuje⁷⁰, že po skončení studenej vojny sa vplyvom globalizácie zmenili pomery v „starom“ modeli medzinárodných vzťahov, v ktorom najdôležitejšiu úlohu mali štáty. Globalizácia podľa neho priniesla výzvy ako environmentálne hrozby, finančnú nestabilitu, epidémie, imigráciu či medzinárodný terorizmus. Tieto výzvy donútili vlády spolupracovať so vznikajúcimi mimovládnyimi aktérmi ako napríklad skupinami aktivistov. Dnes zoči- voči vládam stojí asertívna spoločnosť, napríklad Greenpeace, Amnesty International či odporcovia globalizácie. Vďaka informačným technológiám tieto skupiny dokážu osloviť verejnosť na celom svete a formovať verejnú mienku. S globalizáciou- globálnym rozširovaním demokracie- rastie potreba verejnej diplomacie. Globalizácia tiež prepojila domácu politiku so zahraničnou, pričom v minulosti sa vnímali ako dve odlišné. A tak sa práve občania stávajú strategickými účastníkmi úspechu vlád pri ochrane a presadzovaní národných záujmov ako je bezpečnosť či ekonomické ciele ako export, turizmus či prílev investícií. Ďalším míľnikom pre teoretické rozpracovávanie pojmu verejná diplomacia bol 11. september 2001. Verejnú diplomáciu formovali problematické vzťahy medzi Západom a islamským svetom. Faktom ostáva, že mnohé štáty upriamili pozornosť na verejnú diplomáciu až po teroristických útokoch z 11.septembra 2001. Do tohoto dátumu bola verejná diplomacia chápaná skôr ako politika štátu na ovplyvňovanie verejnej mienky v cudzích štátoch.⁷¹

Vznik pojmu nová verejná diplomacia teda súvisel s tromi faktormi⁷²:

- a) Revolúcia v komunikačných technológiách- dochádza k rozšírenému používaniu internetu a globálnych spravodajských kanálov ako CNN, BBC WORLD, Sky

68 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. s 6. ISBN 0-312-04532-8

69 GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*. The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008.

70 HUN S. (2005): *Toward theory building for comparative public diplomacy from the perspectives of public relations and international relations: A macro-comparative study of embassies in Washington, D.C.* [Online] 2005, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/1903/2852/1/umi-umd-2852.pdf>

71 RUSIŇÁK, P.: *Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky*. [Online] 2012, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

72 GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*. The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008.

News a Al-Jazeera. Tieto komunikačné prostriedky sa stali hlavným zdrojom informácií svetového diania.

- b) Transformácia mnohých autokratických vlád na demokratické, čo malo za následok zvýšenú účasť verejnosti na politickom diani
- c) Zmena cieľov zahraničnej politiky- budovanie pozitívneho obrazu a reputácie danej krajiny v očiach celého sveta prostredníctvom atraktivity a presvedčenia sa stalo v istom ohľade dôležitejšie ako územie, či nerastné suroviny získavané prostredníctvom vojenských a ekonomických nástrojov.

K týmto trom bodom je možné pridať ešte štvrtý.⁷³ Ideologický boj, ktorý zamestnával svet viac ako 40 rokov a má za následok fakt, že demokracie musia byť schopné rúzne obstať v zápase o ideály. Tuch totiž poukazuje na problém, ktorému verejná diplomacia čelí- ide o fakt, že vo svete sa stretáva množstvo kultúrnej rôznorodosti a tak je pre ľudí ťažké pochopiť rozmanitosť šíriacich sa informácií a dokázať ich správne posúdiť. Nová verejná diplomacia je podľa Melissen⁷⁴ oveľa viac ako len technický nástroj zahraničnej politiky. Je súčasťou meniacej sa "fabriky" medzinárodných vzťahov.

Autor P. Rusiňák definuje novú verejnú diplomáciu charakteristikami⁷⁵: verejnú diplomáciu realizujú štátne aj neštátne subjekty, je založená na koncepcii mäkkej moci a strategickej verejnej diplomacii, manažmente informácií, brandingu štátu a použitia internetu, previazanosti vnútornej a zahraničnej politiky, používanie nových informačných technológií pracujúcich v reálnom čase, oddelenie vnútornej a vonkajšej komunikácie, verejná diplomacia je nielen pokračovaním propagandy, ale aj využitím marketingových technológií a sieťových komunikácií.

Gilboa poukazuje⁷⁶ na to, že prvotné definície pojmu verejná diplomacia sa zaoberali najmä jej cieľmi. Počas obdobia studenej vojny sa totiž predpokladalo, že verejnú diplomáciu vykonávajú len vlády. Podľa Gilbou⁷⁷ v tomto období formované definície predpokladali dvojstupňový proces vplyvu: 1. Priamu komunikáciu, ktorej cieľom je získať porozumenie u zahraničnej verejnosti. 2. Tlak tejto verejnosti na svoju vládu, aby sa pozitívne naladila voči danej krajine. M. Leonard zdôrazňuje, že verejná diplomacia je o budovaní vzťahov, o porozumení potrieb druhej krajiny, kultúr a ľudí, o komunikácii našich názorov a o vysvetľovaní pri nedorozumeniach, tiež o hľadaní oblastí, v ktorých môžeme mať spoločný záujem. Rozdiel medzi tradičnou a verejnou diplomaciou, podľa neho spočíva v tom, že verejná diplomacia zahŕňa širšiu skupinu ľudí na oboch stranách a má širší okruh záujmov, ktoré sú za hranicou denného záujmu vlád.⁷⁸

Hans Tuch tvrdí, že politika má minimálne dve tváre, jedna musí zostať v skrytosti a druhá musí byť verejná.⁷⁹ Aj Hans Tuch pripomína, že v súčasnom svete sa toho veľa zmenilo. To, čo kedysi trvalo mesiace, dnes trvá sekundy. Informačné technológie spôsobili, že reflexia staromódnej diplomacie je potrebná. Podľa neho zavedením internetu priestor v podstate zmizol. Aj diplomati sa o mnohých udalostiach dozvedajú z médií a teda, podľa

73 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. s 5. ISBN 0-312-04532-8

74 MELISSEN J. (2007): *The new public diplomacy. Soft power in international relations*. London: Palgrave Macmillan, 2007. s 8. ISBN 13:978-1-4039-4516-7.

75 RUSIŇÁK, P.: Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky. [Online] 2012, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

76 GILBOA, E.: Searching for a Theory of Public Diplomacy. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 2008.

77 tamtiež

78 LEONARD, M. (2002): *Public Diplomacy*. [Online] 2002, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fpc.org.uk/fsblob/35.pdf>

79 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. ix ISBN 0-312-04532-8

neho, súperia či predhávajú sa s novinármi. Tuch datuje počiatky verejnej diplomacie do 17. storočia, pokračuje Deklaráciou nezávislosti, Trumanovou "kampanou pravdy" (13.7.1950) či založením Murrowho Centra bostonskej Fletcherovej školy práva a diplomacie v roku 1965. Tuch definuje verejnú diplomáciu ako " proces vládnej komunikácie so zahraničnou verejnosťou v snahe dosiahnuť jej porozumenie pre ideály národa, jeho inštitúcií, kultúry, ako aj porozumenie pre ciele národa a jeho politiku.⁸⁰ Podľa neho sa verejná diplomacia stáva nepostrádateľným prvkom medzinárodných vzťahov , lebo práve prostredníctvom nej sa dokáže efektívne komunikovať s občanmi iných štátov.

1.2 PR a Verejná diplomacia

PR, čiže Public Relations v doslovnom preklade vzťahy s verejnosťou, predstavujú kľúčový nástroj a prostriedok sociálnej komunikácie a spoločenskej kontroly modernej, masovej spoločnosti.⁸¹ Autor cituje výrok zakladateľa súčasného public relations Edwarda Louise Bernayse, ktorý bol synovcom S. Freuda. Bernays, ktorý pracoval pre vládu USA počas prvej svetovej vojny, vyhlásil: " Ak môžeme používať propagandu pre vojenské potreby, určite ju môžeme používať aj pre mier. Lenže slovo propaganda je sprofanované tým, ako ho používali Nemci. Takže som sa pokúsil nájsť nejaké iné výrazy a tak sme našli slová Rada pre vzťahy s verejnosťou (Council on Public Relations)."⁸²

V minulosti sa len zriedkavo PR spájalo s verejnou diplomaciou. Pracovalo sa s dvoma formami verejnej komunikácie- tvrdá propaganda alebo sofistikované presviedčanie. Aspekty týchto dvoch foriem komunikácie presúmali odborníci na PR Signitzer a Coombs⁸³. Títo dvaja autori poukázali na to, že verejná diplomacia má veľmi blízko k PR- public relations teda styku s verejnosťou. Podľa nich sledujú rovnaký cieľ a používajú rovnaké nástroje. Verejnú diplomáciu definovali ako spôsob, ktorým vláda, ale aj jednotlivci a združenia/organizácie priamo, či nepriamo ovplyvňujú tie postoje a názory verejnosti, ktoré sa priamo týkajú rozhodnutí zahraničnej politiky iného štátu. Táto inovatívna definícia je podľa Gilboa veľmi dôležitá, keďže poukazuje na nových aktérov verejnej diplomacie a stiera rozdiel medzi PR a verejnou diplomaciou. Táto definícia redefinovala terén medzinárodných vzťahov o neštátnych aktérov verejnej diplomacie a poukázala na ich vzájomnú prepojenosť. Podľa autorov vlády používajú verejnú diplomáciu, kým súkromná sféra medzinárodné PR. Cieľom aktérov oboch sfér (verejnej diplomacie aj PR) je reprezentovať(obhajovať), viesť dialóg (spolupracovať) a tiež radiť (poskytovať poradenstvo). Gilboa tiež definuje domáci PR model, ktorý počíta s tým, že na dosiahnutie svojich cieľov v zahraničí vláda najíma PR firmy a dokonca aj lobbingové skupiny.⁸⁴

Aby vlády pritiahli pozornosť na svoju krajinu, čoraz viac sa snažia vplývať na svoje zahraničnopolitické ciele s pomocou zlepšenia vlastného imidžu krajiny. Branding-budovanie značky znamená, že produkty a služby dostávajú emočný rozmer, v ktorom sa ľudia dokážu definovať. Táto definícia sa dá uplatniť aj na nadnárodných hráčov, NGO, ale napríklad aj teroristické organizácie.⁸⁵ Značka štátu sa považuje za imperatív prežitia v podmienkach

80 TUCH H. (1990): *Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas*. New York: St. Martin's Press, 1990. s 3. ISBN 0-312-04532-8

81 FTOREK, J.: (2010): *Public Relations a Politika. Kdo a jak řídí naše osudy s naším souhlasem*. Praha: Grada, 2010. s.13. ISBN 978-80-247-3376-0.

82 Tamtiež s. 29

83 YUN H.(200): *Toward Public Relations Theory- Based Study of Public Diplomcy: Testing the Applicability of the Excellence Study* [Online] 2009, [Citované máj 2015]. Dostupné na internete:http://dx.doi.org/10.1207/s1532754xjpr1804_1

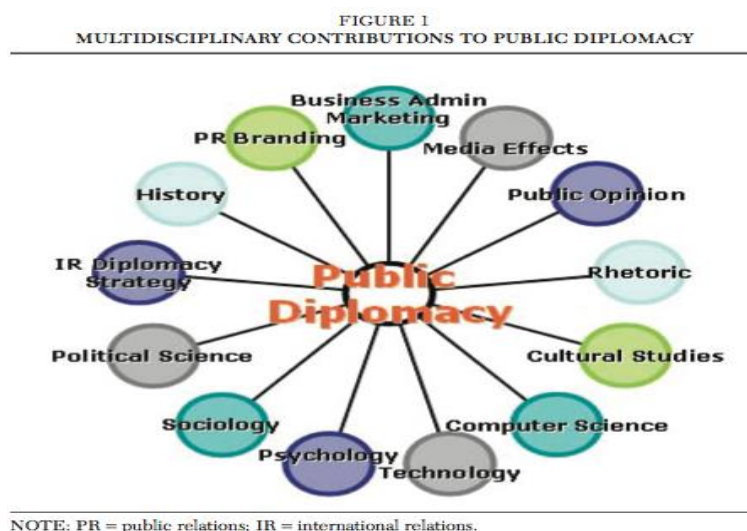
84 GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*

85 GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*

globálnej konkurencie a liberálnej ekonomiky. Cieľom a zmyslom štátneho marketingu je zvýšenie poznania štátu a jeho zviditeľnenie.⁸⁶

Podľa niektorých autorov v 21. storočí bude diplomacia čoraz viac verejnou, pretože jedinou efektívnou cestou ako riešiť súčasné otázky medzinárodnej politickej scény ako napríklad terorizmus, environmentálne výzvy, šírenie epidémií, finančnú nestabilitu bude prostredníctvom verejnej diplomacie a blízkej spolupráce s vládami, NGO a jednotlivcami.⁸⁷

Viacerí autori naznačujú nedopracovanosť v teoretickom rozpracovaní pojmu verejná diplomacia (Gilboa, Seong Hun-Yun). Experti a vykonávatelia verejnej diplomacie sa zjednodušene povedané nepočúvajú. Ignorujú relevantné zistenia v komunikácii a PR a zasa výskumníci PR a komunikácie ignorujú štúdie medzinárodných vzťahov, diplomatické a strategické štúdie. Gilboa upozorňuje, že je dôležité ich prepojiť. Chýbajú tiež hĺbkové štúdie mimovládnych organizácií, sice sa im priznáva rola aktéra vo verejnej diplomacii, no nie sú štúdie o tom ako napríklad ovplyvňujú politiku a ďalších aktérov. Gilboa tvrdí, že verejná diplomacia je jednou z najmultidisciplinárnejších oblastí v modernom výskume. Na jeho obrázku vidno, štúdium koľkých disciplín môže prispieť k vedeckému bádaniu verejnej diplomacie. Je dôležité prepojiť prácu vedcov-teoretikov s praktikmi.



Zdroj: GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*. The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008.

Záver

Klasická verejná diplomacia je jednosmerná komunikácia. Znamená to, že posolstvo bolo doručené verejnosti, no nebola tu snaha počúvať verejnú mienku a skúmať ako posolstvo prijala. Nová verejná diplomacia je dvojsmerná komunikácia- vlády majú snahu počúvať zahraničnú verejnosť, ako posolstvo prijala. Kým klasická verejná diplomacia plnila svoje úlohy prostredníctvom televízneho, rozhlasového vysielania, filmov, reklamy, vládnych výmenných programov a kultúrnej diplomacie, novú verejnú diplomáciu realizujú tak štátni ako aj neštátni aktéri, veľký vplyv na zahraničnú verejnú mienku má informovanie prostredníctvom internetu, mäkká moc, dvojsmerná komunikácia, strategická komunikácia, branding, globalizácia priniesla previazanosť domácej politiky so zahraničnou politikou štátu.

86 RUSIŇÁK, P.: Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky. [Online] 2012, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

87 GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy*

Branding znamená budovanie značky, identity, imidžu štátu- predstavy, obrazu, s ktorým sa štát v zahraničí spája. Znamená tiež emocionálny rozmer, hrdosť na vlastnú krajinu. Podľa Gilboa verejná diplomacia je množinou PR, vplyvov médií, kultúrnych štúdií, psychológie, sociológie, politických vied, histórie atď. Aj podľa M. Leonarda⁸⁸ sa diplomatické inštitúcie musia vymaniť zo starého modelu " zošňurovania" na niekoľko nových jednotiek a najat' si odborníkov z mimovládnych organizácií. Volá po potrebe nového typu multilaterálnej verejnej diplomacie, po prestavaní veľvysväctiev, aby sa stali organizáciami lobbingu a politickej výmeny. Aj Hans Tuch upozorňuje, že pri výkone verejnej diplomacie je dôležité osloviť a komunikovať so zahraničnou verejnosťou, pričom je potrebné poznať jej históriu, kultúru, sociálne pomery, jazyk. Len tak je možné správne nastaviť politiku voči nej tak, aby bola zrozumiteľná a akceptovateľná. Jan Melissen upozorňuje, že verejná diplomacia nemôže byť úspešná, teda jej ciele nebudú naplnené, ak nie je konzistentná so zahraničnou politikou štátu a vojenskými akciami..

Zoznam použitej literatúry

- [1] FTOREK, J.: (2010): *Public Relations a Politika. Kdo a jak řídí naše osudy s naším souhlasem.* Praha: Grada, 2010. 184s. ISBN 978-80-247-3376-0.
- [2] GILBOA, E.: *Searching for a Theory of Public Diplomacy.* The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2008.
- [3] HUN S. (2005): Toward theory building for comparative public diplomacy from the perspectives of public relations and international relations: A macro-comparative study of embassies in Washington, D.C. [Online] 2005, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/1903/2852/1/umi-umd-2852.pdf>
- [4] LEONARD, M. (2002): Public Diplomacy. [Online] 2002, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fpc.org.uk/fsblob/35.pdf>
- [5] MELISSEN J. (2007): The new public diplomacy. Soft power in international relations. London:Palgrave Macmillan, 2007. s 8. ISBN 13:978-1-4039-4516-7.
- [6] NYE, J. (1990): Bound to Lead. The Changing nature of American power. New York, 1990.261s. ISBN 0-465-00744-9.
- [7] NYE, J. (2004): Soft Power. The Means To Success In World Politics. New York: Public Affairs, 2004. 147 s. ISBN- 978-1-58648-306-7.
- [8] NYE, J. (2011): The Future of Power. New York: Public Affairs, 2011. 236s. ISBN 978-1-61039-069-9.
- [9] NYE, J. (2008): The Powers to Lead. New York: Oxford University Press, 2008. 145s. ISBN 978-0-19-533562-0.
- [10] PETERKOVÁ, J (2006): Věřejná diplomacie- jen módní pojem nebo skutečná změna? [Online] 2006 [Citované máj 2015] Dostupné na internete: <http://mv.iir.cz/article/view/227>
- [11] PROROK, V. (2012): Tvorba rozhodování a analýza v politice. Praha: Grada, 2012. 182 s. ISBN 978-80-247-4179-6.
- [12] RUŽIČKA, V. (2011): Politika a média v konzumní společnosti. Praha:Grada, 2011. 166s. ISBN 978-80-247-3667-9.
- [13] RUSIŇÁK, P.: Imidž Slovenskej republiky v činnosti orgánov štátu pre zahraničné styky. [Online] 2012, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/RePEc/brv/journal/MV2012-2.pdf>

88 LEONARD, M. (2002): *Public Diplomacy.* [Online] 2002, [Citované apríl 2015]. Dostupné na internete: <http://fpc.org.uk/fsblob/35.pdf>

- [14] STRONG, J. (2015): Evaluating Tony Blair's efforts to legitimize the Iraq War. British International Studies Association Annual Conference, London, June 2015.
- [15] TUCH H. (1990): Communicating with the world. U.S. Public Diplomacy Overseas. New York: St. Martin's Press, 1990. 224 s. ISBN 0-312-04532-8
- [16] YUN H.(200): Toward Public Relations Theory- Based Study of Public Diplomcy: Testing the Applicability of the Excellence Study [Online] 2009, [Citované máj 2015]. Dostupné na internete:http://dx.doi.org/10.1207/s1532754xjpr1804_1

Kontakt

Ing. Jana Zvončeková

Externá doktorandka na Fakulte medzinárodných vzťahov

Katedra medzinárodného práva

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

E-mail: janazvoncekova@yahoo.com

Názov/Title: **EKONOMICKÉ, POLITICKÉ A PRÁVNE OTÁZKY MEDZINÁRODNÝCH
VZŤAHOV 2015**
Zborník vedeckých prác

**ECONOMIC, POLITICAL AND LEGAL ISSUES OF INTERNATIONAL
RELATIONS 2015**
Volume of Scientific Papers

Zostavovatelia zborníka/editori: Ing. Hlavová Natália, Ing. Krkošková Zuzana
Rozsah/Range: 335 strán/pages
Náklad/Edition: 60 kusov/copies
Formát/Format: Vydané vo forme elektronického zborníka/Published in
an electronic form
Vydavateľ/Publisher: Vydavateľstvo EKONÓM
Rok vydania/Year: 2015

©
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava

ISBN 978-80-225-4099-5