

Almanach

Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

Vedecký časopis
Ročník XI.
2/2016



ALMANACH

Actual Issues in World Economics and Politics

Scientific journal

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Volume XI

Almanach

Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky

**Vedecký časopis
Ročník XI.
2/2016**



ALMANACH

Actual Issues in World Economics and Politics

Scientific journal

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Volume XI

ALMANACH

Redakcia/Editorial Office

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

Hlavný redaktor/Editor-in-chief

Rudolf KUCHARČÍK

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Redakčná rada/Editorial Board

Lubomír ČECH

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Samuel ČELOVSKÝ

University in Novi Sad, Serbia

Lenka FOJTÍKOVÁ

Technical University of Ostrava, Czech Republic

Tomáš GONGOL

Silesian University in Opava, Czech Republic

Jana ILIEVA

University of Tourism and Management in Skopje,
Republic of Macedonia

Karol JANAS

Alexander Dubcek University in Trencin, Slovak Republic

Eva JANČÍKOVÁ

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Larisa KAPUSTINA

Ural State University of Economics, Russia

Kiyoshi KASAHARA

Rikkyo University, Japan

Olyana KINDIBALIK

University of European Studies of Moldova,
Republic of Moldova

Helena KOŠCIELNIAK

Technical University in Częstochowa, Poland

Milan KURUCZ

Ministry of Foreign and European Affairs
of the Slovak Republic, Slovak Republic

Zuzana LEHMANNOVÁ

University of Economics, Prague, Czech Republic

Ludmila LIPKOVÁ

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Ludmila MALÍKOVÁ

Comenius University in Bratislava, Slovak Republic

Stanislav MRÁZ

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

POGÁTSA Zoltán

University of West Hungary, Hungary

Jozef SABOL

The Police Academy of the Czech Republic in Prague,
Czech Republic

František ŠKVRNDA

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

René PAWERA

Comenius University in Bratislava, Slovak Republic

Dalibor VLČEK

Matej Bel University, Slovak Republic

Výkonný redaktor/Managing Editor

Eva VLKOVÁ

Jazyková redakcia/ Language editing

bez korektúry/no language editing

Vydavateľ/Publisher

Vydavateľstvo EKONÓM, Ekonomická univerzita v Bratislave

© Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, 2016

IČO 00 399 957

ISSN 1339-3502

Issues in 2016

MARCH

JUNE

SEPTEMBER

DECEMBER

Obsah

Vytváranie optimálneho ekonomického modelu diplomacie v menších krajinách vo fáze globalizácie – príklad Slovenska a Dánska <i>Radomír Boháč</i>	5
Správanie Štátneho globálneho dôchodkového fondu Nórska, lekcie pre súkromných investorov <i>Denys Braga</i>	18
Inštitucionálne fakty fungovania bankového systému: addendum <i>Marcel Čas</i>	28
Vybrané špecifiká a súčasné postavenie islamského finančného sektora <i>Jana Drutarovská</i>	37
Súkromné vojenské spoločnosti – rastúci a silnejúci neštátni aktéri vo sfére vojenstva a bezpečnosti <i>Radoslav Ivančík</i>	48
Komparácia kvality podnikateľského prostredia krajín V4 <i>Klaudia Karellová</i>	67
Geopolitické aspekty Novej hodvábnej cesty v Latinskej Amerike 2. časť <i>Peter Ondris</i>	76
Informácia Mobilitný projekt medzi Ekonomickou univerzitou v Bratislave a partnerskými univerzitami na Islande <i>Rudolf Kucharčík</i>	89

Vytváranie optimálneho ekonomického modelu diplomacie v menších krajinách vo fáze globalizácie – príklad Slovenska a Dánska

Radomír Boháč

Abstrakt:

V súvislosti s globalizáciou dochádza k významným zmenám v medzinárodnom prostredí a geopolitike. Hospodárske vzťahy sú čím ďalej tým zložitejšie. Stav globálnej ekonomiky sa stal nesmierne dôležitým faktorom aj pre Slovensko. Ako malý vnútrozemský štát s minimálnou surovinovou základňou, vysokou mierou otvorenosti ekonomiky a malým vnútorným trhom sa Slovensko musí prispôsobiť globalizácii. Vytvorenie optimálneho modelu ekonomickej diplomacie je jedným z dôležitých foriem adaptácie. Dánske kráľovstvo je v Európe v mnohých aspektoch podobné Slovensku. Analýza dánskeho modelu ekonomickej diplomacie a jej porovnanie so slovenským modelom môže dať viacero pozitívnych impulzov a prospech môže tiež priniesť zavedenia určitých výhod dánskeho modelu v slovenských podmienkach. Príspevok preto ponúka syntézu názorov na to, ako ďalej zefektívniť model slovenskej ekonomickej diplomacie, na možnosti systémových opatrení a návrhov vo vzťahu k praktickej činnosti a výkonnosti slovenskej ekonomickej diplomacie.

Kľúčové slová: Slovensko, Dánsko, globalizácia, ekonomická diplomacia, modely, porovnanie, osvedčené postupy

JEL klasifikácia: A11, F62, H11

Abstract:

In the context of globalization there are significant changes in the international environment and geopolitics. Economic relations are increasingly complex; the state of the global economy became extremely important factor for Slovakia. As a small landlocked country with a minimum of raw materials, a high degree of economic openness and small internal market Slovakia must adapt to globalization. Creating optimal model of economic diplomacy is one of the important forms of adaptation. The Kingdom of Denmark presents in many settings a twin of Slovakia in Europe. The analyses the Danish model of economic diplomacy, compared with Slovak one, could bring several positive impulses and benefits from implementation of certain advantages of Danish model in Slovak circumstances. It also gives a synthesis of views on how to further streamline the model of economic diplomacy in Slovakia, the possible systemic measures and proposals in terms of practical activities and performance of Slovak economic diplomacy.

Key words: Slovakia, Denmark, globalisation, economic diplomacy, models, comparison, best practices

JEL Classification: A11, F62, H11

Úvod

V súčasnosti dochádza k výrazným zmenám medzinárodného prostredia a geopolitiky. Sú vyvolané prudkým rozvojom moderných informačných a telekomunikačných technológií, obrovským nárastom vplyvu médií, agentúr, lobistických skupín, internetu, sociálnych sietí a mimovládnych organizácií. Narastá vzájomná prepojenosť a komplexnosť medzinárodných

problémov. Výrazne sa zvyšuje multiplicita aktérov medzinárodnej spolupráce. Neustále rastie význam ekonomiky, pretože obchod, resp. hospodárska spolupráca vždy hrali významnú úlohu v medzinárodných vzťahoch. Ekonomické prostriedky sa tak stávajú jedným z kľúčových nástrojov zahraničnej politiky.

Stav globálnej ekonomiky je pre SR mimoriadne dôležitým faktorom. Ako malý vnútrozemský štát s minimálnymi surovinovými zdrojmi, vysokou mierou otvorenosti ekonomiky a malým vnútorným trhom mu musí prispôbiť svoju politiku. Veľmi dôležité predpoklady pre zintenzívnenie ekonomickej diplomacie boli vytvorené aj v nadväznosti na vstup Slovenska do EÚ a NATO, čím došlo k pevnému politickému, bezpečnostnému a ekonomickému ukotveniu Slovenska v európskom a transatlantickom priestore.

V rámci dynamického a neustále sa meniaceho procesu globalizácie a integrácie, ktorý tiež charakterizuje aj rozvoj a účelové spájanie politických a ekonomických vzťahov, rastie význam, dosah a potreba kvality ekonomickej diplomacie. Jej úloha narastá celosvetovo, aj v kontexte prudko rastúcej intenzity a objemu medzinárodného obchodu a kapitálovo-finančných a investičných tokov, ktoré sú súčasťou globalizačných procesov. Témy spojené s ekonomikou a ekonomickou diplomaciou stále výraznejšie ovplyvňujú a formujú prácu diplomatov, bez ohľadu na ich odborné zameranie. Táto skutočnosť sa prirodzene premieta aj v prioritách zahraničnej politiky Slovenskej republiky, ktoré vychádzajú z potreby aktívneho presadzovania zahranično-ekonomických záujmov Slovenska v medzinárodných vzťahoch.

Zameriavajúc sa na zhrnutie globálnych rizík, výziev a príležitostí v politickej a ekonomickej oblasti, ktoré vytvárajú nový rámec a úlohy pre ekonomickú diplomáciu a v snahe pozitívne reagovať na globálnu dynamiku, autor príspevku pripravuje prácu, zameranú na adaptáciu modelu slovenskej ekonomickej diplomacie na základe porovnania s „*best practices*“ porovnateľnej krajiny – Dánska. Štruktúra práce je vedená v zásade v troch nosných a prepojených líniiach: analýza - komparácia - námety a odporúčania. Analýze bude podrobené definovanie miesta, celkového nastavenia, funkčnosti, pridanej hodnoty ekonomickej diplomacie z hľadiska ekonomických záujmov štátu a podnikateľov. Rovnako budú analyzované dva rozhodujúce aspekty ekonomickej diplomacie, t. j. funkčný a inštitucionálny rámec v SR aj Dánsku. Funkčný rámec pokrýva analýzu spôsobov konkrétnych úloh ekonomickej diplomacie, ktoré sa prispôbujú meniacemu sa medzinárodnému prostrediu. Inštitucionálny rámec zahŕňa nosných aktérov ekonomickej diplomacie, primárne štát, mimovládne agentúry a združenia, obchodné komory a podnikateľský sektor, vzťahy medzi nimi a spôsob riadenia jednotlivých zložiek.

Príspevok má ambíciu načrtnúť očakávania slovenskej podnikateľskej sféry od ekonomickej diplomacie a spôsob ďalšieho zefektívnenia existujúceho modelu ekonomickej diplomacie, rešpektujúc politické, ekonomické a historické špecifiká. Pohľad zameria aj na budúce smerovanie SARIO, ktoré predstavuje jeden z kľúčových nástrojov na podporu investícií, obchodu. Definuje systémové opatrenia a návrhy z hľadiska praktických aktivít, dosahu a výkonu ekonomickej diplomacie v podmienkach SR, na základe syntézy poznatkov získaných analýzou dánskeho modelu a *best practices*. Predloží tiež odporúčania z hľadiska ďalšieho vytvárania optimálneho inštitucionálneho modelu slovenskej ekonomickej diplomacie, rešpektujúc vonkajšie a vnútorné determinanty.

Pri dosahovaní cieľov nie je významná iba metodológia analýzy a komparácie faktov a empirické bádanie, ale aj osobné skúsenosti a poznatky zo skúmaných zahraničných oblastí a dlhodobý a priamy podiel na formovaní a zložitej ceste vytvárania slovenskej ekonomickej diplomacie. Prvá bezprostredná, mimoriadne obohacujúca skúsenosť autora s fungovaním slovenskej ekonomickej diplomacie začala už pár dní po vzniku samostatnej Slovenskej republiky v januári 1993, kedy sa stal na štyri roky vedúcim obchodno-ekonomického oddelenia slovenského veľvyslanectva v Indii. Popri veľvyslaneckých postoch v Nairobi

a Lisabone v ostatnom období pôsobil aj na poste veľvyslanca v Kodani, relevantnom pre prípravu avizovanej práce. V ústredí zakladal Sekciu hospodárskej spolupráce a rozvojovej pomoci, ktorú viedol takmer štyri roky.

1. Výzvy a príležitosti globalizácie pre malé krajiny

Ekonomické vzťahy sú stále zložitejšie. Štáty ako také už prestávajú byť jedinými aktérmi na poli svetovej ekonomiky. V medzinárodných ekonomických vzťahoch získava výrazne väčšiu úlohu a vplyv viacero neštátnych aktérov. Patria k nim napr. medzinárodné organizácie, finančné inštitúcie a fondy, nadnárodné korporácie a mimovládne organizácie. Dominantný vplyv stále viac získavajú aj globálne inštitúcie, združenia, politické a ekonomické organizácie a veľké, ekonomicky silné krajiny.

V čase silnejúcej globalizácie a internacionalizácie ekonomické procesy logicky nadobudli celosvetový charakter a prestávajú rešpektovať hranice štátov. Vytvárajú veľmi silnú previazanosť medzi vnútornou a vonkajšou ekonomickou politikou každého štátu. Nedá sa nesúhlasiť s názorom prof. P. Staněka, podľa ktorého „*globalizácia má svoj ekonomický, politický, spoločenský, sociálny i psychologický rozmer. Je to nielen fenomén celkového zmenšenia zeme (t. j. udalostí, ktoré sa odohrajú na druhej strane zemegule, sa v reálnom čase dotknú aj nás samotných), ktorý sa prejavuje napr. v obrovskom a rýchлом prenose dôsledkov finančných alebo otrasov na finančných a kapitálových trhoch z jednej strany zemegule na druhú, ale aj odrazom kombinácie mnohých explozívnych sociálnych, politických a iných rizík*“.¹

V takto nastavenej medzinárodnej konštelácii produkuje významnú časť HDP Slovenska² oblasť zahraničného obchodu, čo vytvára mimoriadnu závislosť SR na kvalite zahranično-obchodných vzťahov. Z toho dôvodu je nevyhnutné, aby strategické smerovanie slovenskej ekonomiky bolo formované nad rámec volebných období. Rovnako tak musia byť nastavené prostriedky v oblasti podpory vonkajších ekonomických vzťahov, vrátane ekonomickej dimenzie diplomacie SR. Musia rešpektovať danosti, reálny stav a potreby slovenského hospodárstva a štátu ako celku. Osobitý dôraz musí byť kladený na zvyšovanie konkurencieschopnosti a na prechod od industriálnej k znalostnej ekonomike.

Globalizované a neustále sa integrujúce vonkajšie prostredie má zásadný, a často aj rozporuplný vplyv na celkový vývoj, zvlášť menších krajín. Zasahuje do všetkých oblastí života štátu a spoločnosti a prakticky do všetkých oblastí jeho fungovania. Je preto nesmierne dôležité ako rýchlo sa malé štátne útvary dokážu adaptovať na dynamiku zmien vonkajšieho prostredia a globalizácie. Vo svete je približne 130 menších krajín, s počtom obyvateľov pod 10 miliónov.³ Prirodzenou otázkou je spôsob a možnosti, ako sa tieto útvary vyrovnávajú s limitovanými zdrojmi, tlakom globalizácie a supraintegrácie, ostrým konkurenčným prostredím a zmenami v geopolitickom usporiadaní a medzinárodných vzťahoch.

V praxi to znamená nevyhnutnosť pružnej adaptácie sa na meniace sa globálne procesy. Tie totiž vytvorili mimoriadne tvrdé konkurenčné prostredie, aj z hľadiska presadenia

¹ Staněk, P.: Globalizácia svetovej ekonomiky. 2001, s. 9.

² V roku 2012 podiel exportu tovarov a služieb na HDP prevýšil 95%. Priamy vplyv exportu na tvorbu HDP je však výrazne nižší, asi na úrovni tretiny. Väčšina exportu prichádza do ekonomiky SR vo forme importu. Podľa OECD má ekonomika SR jeden z najvyšších podielov zahraničnej pridanej hodnoty (importu) na celkovom exporte.

www.nbs.sk/_img/Documents/_komentar/AnalytickeKomentare/2013/AK01_marec2013.pdf

³ World Population Prospects. The 2015 Revision Key Findings and Advance Tables. United Nations, New York, 2015, s. 13-17, Tab. 1

(http://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf).

ekonomických, investičných záujmov krajiny, ktorá musí usilovať o maximálne efektívne využitie komparatívnych výhod, ktorými disponuje.

Je nesporným faktom, že globalizácia zásadným spôsobom zmenila fungovanie medzinárodných vzťahov, predovšetkým pokiaľ ide o ekonomické vzťahy medzi štátmi. Dokonca možné tvrdiť, že celý systém medzinárodných vzťahov prešiel ekonomizáciou. Otázky ekonomického rozvoja a prosperity štátu a jeho občanov sa vďaka vplyvu globalizácie dostali jednoznačne do popredia a do značnej miery vytlačili do úzadia otázky spojené s tzv. klasickou diplomaciou. Zvlášť v prípade menších krajín je z pohľadu autora mimoriadne dôležitá schopnosť ekonomickej diplomacie rýchlo a analyticky vyhodnocovať dopady a definovať strategické smery ekonomického vývoja vlastných ekonomík, pri zohľadnení aktuálnych geopolitických tendencií.

Systém medzinárodných vzťahov sa dynamicky mení. Európska únia prechádza zložitým obdobím (možný plebiscit o vystúpení UK z EÚ, nestabilita Grécka, prehlbovanie rozdielov v EMÚ). Jednotný trh môže byť narušovaný protekcionizmom. Rozdiel miery ekonomických rastov trvá, pričom je evidentné, že niektoré členské krajiny Únie zaostali v *high-tech* a reformách. Rozpornosť vzťahov s Ruskom bude zrejme pokračovať. Na Blízkom a strednom východe, resp. severnej Afrike dochádza k erózii národných štátov, moc prechádza na neštátne subjekty.

Medzinárodný systém, nebude len multipolárny, ale aj omnoho heterogénnejší a nestabilnejší – nielen kvôli posilňovaniu neštátnych aktérov, ale aj v dôsledku rôzne nastavených záujmov a priorít nových hráčov a krajín v rámci globalizácie, ktoré nebudú len jednoducho preberať západné normy a modely fungovania spoločnosti. Vo výhlade je teda neusporiadaný svet, so striedaním stráží v mnohých regiónoch.

USA budú ďalej hlavnou svetovou ekonomickou, politickou a vojenskou silou. Čína a India sa stávajú najväčšími prispievateľmi do svetového ekonomického rastu a do roku 2025 zrejme predbehnú objem HDP všetkých ekonomík, s výnimkou USA a Japonska. Budú však ďalšie dekády zaostávať v príjme na obyvateľa.⁴ Pôjde o duálnu identitu“ týchto ázijských gigantov – budú silné, ale väčšina obyvateľov sa bude cítiť relatívne chudobná v porovnaní so Západom. V rámci BRIC vzniká generácia globálne konkurenčne schopných firiem.⁵ V princípe budú siločiary ekonomického rozvoja a rastu smerovať do oblasti juhovýchodnej Ázie, Afriky a Latinskej Ameriky.

V dôsledku globálnej finančnej krízy a jej dôsledkov opätovne narastá úloha štátu v ekonomike. Čína, Rusko, štáty Zálivu, africké krajiny nenasledujú západný liberálny model organizácie spoločnosti, ale používajú iný model – štátny kapitalizmus. Kríza evidentne posilnila aj v priemyselných krajinách uprednostňovanie väčšej štátnej kontroly a nedôveru v neregulovaný trh. Priepasť v úlohe štátu v ekonomike zrejme medzi Západom a rýchlo sa rozvíjajúcimi krajinami zostane. Realitou je preto nárast protekcionizmu.

Možno očakávať snahy nových a silnejúcich hráčov o hľadanie inej ekonomickej a politickej rovnováhy vo svete. Medziregionálne napätia môžu rozdeliť Západ, pričom EÚ a USA môžu mať stále viac rozdielne ekonomické a monetárne priority. Bude veľmi záležať na schopnosti EÚ a USA nájsť taký algoritmus vzájomných vzťahov, ktorý im umožní efektívne ovplyvňovať tieto očakávané zmeny. V tomto svetle je treba vnímať aj možný podpis TTIP medzi EÚ a USA.⁶

⁴ The Inclusive Growth and Development Report 2015 (<http://reports.weforum.org/inclusive-growth-report-2015/>).

⁵ V Brazílii v agropriemysle a ťažbe zo šelfov, v Rusku v energetike a kovech, v Indii v informačných technológiách, službách, farmácii a automobilovom priemysle, v Číne v oceli, domácich spotrebičoch, finančnom sektore a stavebníctve.

⁶ Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP); <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>

Ladenie politik a prispôsobovanie zmenám svetových trhov však aj upevňuje strategickú stabilitu malých krajín. Práve dôraz na vzdelanie, poznatkovú ekonomiku a neustály technický pokrok môže posilniť moc a postavenie aj malého štátu viac než akýkoľvek územný zisk.

2. Význam a úloha ekonomickej diplomacie

Zmeny a procesy, ktoré prináša globalizácia, vyvolávajú logickú potrebu a nutnosť nového pohľadu aj na úlohu modernej diplomacie, vrátane ekonomickej diplomacie, ako jej integrálnej a v mnohom dominantnej súčasť. V rámci procesu globalizácie, ktorý charakterizuje rozvoj a účelové spájanie politických a ekonomických vzťahov, rastie význam novej kvality ekonomickej diplomacie a správne nastavenie jej komplexného modelu riadenia.

Ekonomická diplomacia sa stáva jedným z kľúčových komponentov realizácie zahraničnej politiky v súčasnosti. Z pohľadu je autora je možné tvrdiť, že globalizácia postupne zmazáva rozdiely medzi domácim a medzinárodným. Ekonomika v čoraz väčšej miere formuje podobu a intenzitu politických vzťahov a mení zaužívané stereotypy diplomacie. Jej aktérmi už nie sú len vlády, ale aj mimovládne organizácie.

Všetky krajiny usilujú o zvýšenie ekonomickej výkonnosti a konkurencieschopnosti svojich firiem a produktov aj v kontexte formovania optimálneho vzorca fungovania ekonomickej diplomacie a jej inštitucionálnej roviny. Ekonomickú diplomáciu je v súčasnosti potrebné chápať ako jednu z kľúčových dimenzií, na ktorej participujú sieť štátnych a neštátnych aktérov, presadzujúcich zahranično-ekonomické záujmy štátu. Optimálne fungovanie ekonomickej diplomacie vyžaduje efektívny prístup štátu a jeho inštitúcií.

Globalizačné trendy, ako aj ekonomická a finančná kríza priniesli pre ekonomickú diplomáciu nový rozmer, veľké možnosti a rovnako aj veľké očakávania z hľadiska jej miesta a vplyvu. Tu je však potrebný racionálny pohľad na možnosti a reálny dosah ekonomickej diplomacie, ktorá by nemala byť preceňovaná. Nemožno k nej pristupovať ako k jedinému účinnému všeliemu pri hľadaní východísk často komplikovanej ekonomickej situácie v konkrétnej krajine, bez zohľadnenia špecifik a nastavení podnikateľskej komunity.

Vytváranie optimálneho modelu ekonomickej diplomacie predstavuje neustály proces. Ten je determinovaný smerom dovnútra prirodzenými fázami historického vývoja krajiny, jej politicko-ekonomickými parametrami, výkonnosťou ekonomiky samotnej, hodnotovou základňou a atribútmi demokratického a pluralitného vývoja spoločnosti a v neposlednom rade kultúrnymi danosťami a ďalšími špecifikami.

Medzi kľúčové vonkajšie determinanty, vplývajúce na formovanie a vlastnosti aplikovaných modelov ekonomickej diplomacie, patria trendy globalizácie, internacionalizácie, integrácie, vytvárania jednotných celosvetových pravidiel v obchode a službách, ale aj trvalo udržateľný rozvoj, klimatické zmeny, energetická a kybernetická bezpečnosť, rast extrémizmu a terorizmu, pandémie, nedostatok zdrojov (vrátane potravín a vody), problém migrácie a tiež aj častá ekonomická podmienenosť politických a vojenských konfliktov.

Existuje množstvo definícií ekonomickej diplomacie v slovenskej aj zahraničnej odbornej literatúre. Podľa jednej z nich „*Ekonomická diplomacia je organickou časťou klasickej diplomacie štátu.*“⁷ Môžeme „*ekonomickú diplomáciu definovať ako proces prijímania medzinárodných hospodárskych rozhodnutí.*“⁸ Z pohľadu autora by súčasná ekonomická diplomacia mala výrazným spôsobom posilňovať konkurenčnú schopnosť svojej

⁷ Tóth, L. – Horváthová, K.: Hospodárska diplomacia: bilaterálne vzťahy, Bratislava: Sprint, 2006, s. 12.

⁸ Bayne, N. – Woolcock, S.: The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations. Ashgate Publishing. Ltd., 2005, s. 1.

krajiny, iniciovať potrebné štrukturálne zmeny, prílev zahraničných investícií, moderných technológií, podporovať export, energetickú bezpečnosť štátu, rozvoj malého a stredného podnikania, prezentáciu krajiny v zahraničí.

V prípade členských krajín EÚ je jednou z nosných úloh ekonomickej diplomacie tiež prispievať k maximálnemu využívaniu eurofondov a zároveň posilňovať ekonomický rast aj v kontexte spracovávania postojov krajiny ku európskym politikám a využívaním výhod členstva v medzinárodných organizáciách a regionálnych zoskupeniach.

V prípade Slovenska aj Dánska a ďalších členských krajín EÚ a NATO došlo k pochopiteľnému presunu ťažiska najmä politickej a bezpečnostnej agendy a veľkej časti kompetencií zahranično-obchodnej politiky do Bruselu. Nosnou oblasťou činnosti diplomatickej siete krajín sa preto stále výraznejšie stáva ekonomická, resp. verejná diplomacia, s dôrazom na podporu exportu, investičné, prezentačné a ďalšie aktivity.

Nosnou úlohou súčasnej „klasickej“ diplomacie je preto vytváranie podmienok pre rozvoj hospodárskej spolupráce, odstraňovanie obchodných bariér, vytváranie optimálnych podmienok pre dvojstrannú ekonomickú spoluprácu, získavanie FDI, všestranná pomoc podnikateľom smerom k zahraničiu, prenos najlepších poznatkov zo zahraničia do domácich podmienok v oblasti moderných technológií, inovácií, kvality podnikateľského prostredia a rovnako urýchlenie prechodu od industriálnej k poznatkovej ekonomike.

Z hľadiska významu a reálneho dosahu ekonomickej diplomacie je dnes s určitosťou na prvom mieste analyticko-informačná schopnosť, ktorá je daná faktom, že svet sa stáva globálnou informačnou spoločnosťou. V jej rámci sú v centre informačné technológie, ktoré umožňujú výmenu informácií v reálnom čase, avšak ešte ďaleko významnejšou je kvalita, resp. reálna pridaná hodnota informácií. Tu je ten výrazný priestor pre ekonomickú diplomáciu, ktorá by mala byť schopná odlíšiť informačný balast a nepodstatné veci od informácií, ktoré dokážu ovplyvniť ekonomický vývoj, trendy, investičné možnosti ap.

Je preto možné tvrdiť, že jedným z kľúčových úloh ekonomickej diplomacie v čase globalizácie a integrácie je získavanie informácií v reálnom čase a ich selekcia tak, aby to boli informácie, ktoré znamenajú získanie politického, alebo ekonomického vplyvu, resp. výhody.

Do značnej miery možno tvrdiť, že jedným z kľúčových nástrojov moci v súčasnosti už nie je samotné bohatstvo, ale získavanie kľúčových až strategických informácií a ich spracovanie, resp. prenos v reálnom čase. Historickú podmienenosť a prepojenosť ekonomických záujmov a budovania diplomatických vzťahov obsahuje aj ďalšie definícia „*Ekonomické záujmy boli od počiatku neregulovaných aj regulovaných stykov medzi štátmi (a im obdobnými útvarmi ako napr. ríšami, kráľovstvami, mestskými štátmi a pod.) hnacou silou vytvárania diplomatických vzťahov.*“⁹

Pokračujúce dôsledky finančnej krízy a globálnej recesie, populačný rast ľudstva, zostrujúci sa konkurenčný boj o zdroje, prehlbovanie chudoby, nacionalizmus a ohniská politickej nestability zostrujú medzinárodnú konkurenciu pri získavaní nových trhov, investícií a distribúcií ďalších ekonomických faktorov. Tento vývoj priamo či nepriamo ovplyvňuje stabilitu, rozvoj a celkový vývoj jednotlivých ekonomík a to predovšetkým malých a stredných krajín, vrátane Slovenska a Dánska. Pochopiteľne zvyšuje tlak na posilnenie výkonu a výsledkov ekonomickej diplomacie.

Nové globálne trendy sa môžu pozitívne aj negatívne odraziť na záujmoch a na postavení SR v medzinárodných vzťahoch. SR musí systematicky a preventívne reagovať ako tímový hráč EÚ a zároveň si musí hľadiť a presadzovať svoje národno-štátne a ekonomické záujmy. Mala by postupne diverzifikovať svoj exportný potenciál, aj s ohľadom na očakávané

⁹ Van Bergeijk, P. A.G. – Okano-Heijmans, M. – Melissen, J.: Economic diplomacy, economic and political perspectives Leiden Nijhoff, 2011.

globálne zmeny – položiť väčší dôraz na rozvoj vyspelých technológií a na podstatné skvalitnenie vzdelávania a orientáciu na vedomostnú spoločnosť. Hospodársky rast ako štatistika prestáva byť nosným cieľom štátu. Do popredia sa dostáva konkurencieschopnosť, akcelerovaná vedecko-technickým pokrokom, zabezpečujúca tvorbu pracovných miest.

Z hľadiska charakteristiky ekonomickej diplomacie, rozsahu jej úloh a hlavných aktérov je tak stále dôležitejšie jej formovanie prednostne silnejúcou ekonomizáciou medzinárodných vzťahov. Tá do veľkej miery určuje aj vývoj a celkové vnímanie a poslanie v diplomacii štátu. V súčasných medzinárodných vzťahoch a v čase silnejúcej globalizácie je pre každý štát a zvlášť to platí pre menšie krajiny, vrátane Slovenska a Dánska, mimoriadne dôležitá ekonomická sila a prosperita. To predstavuje najväčšiu výzvu pre ekonomickú diplomaciu

3. Slovensko a Dánsko

Pomerne krátka história inštitucionálneho vývoja ekonomickej diplomacie SR a jej mnohé, často typicky slovenské špecifiká indikujú pretrvávajúcu zotrvačnosť v jej riadení a celkovej štruktúre. Preto je potrebné, pri rešpektovaní politických a ekonomických daností Slovenska, analyzovať osvedčené a fungujúce modely ekonomickej diplomacie, primárne v krajinách s podobnými parametrami. To je tiež dôvod, prečo považujeme za potrebnú komparáciu tvorby a fungovania modelov ekonomickej diplomacie Slovenska a Dánska.

Postavenie a vnímanie menších krajín, vrátane Slovenska a Dánska, vo svete a možnosti, ktorými disponujú pri ovplyvňovaní akýchkoľvek procesov v zahraničí, v mnohom závisia od ich ekonomického potenciálu a výkonnosti. Silné hospodárstvo je odrazom úspechu a sily firiem na domácich a zahraničných trhoch. Ekonomické parametre ekonomík malých krajín a prednostne ich otvorenosť, exportná závislosť a veľká zraniteľnosť z hľadiska cyklických kríz, ich núti neustále hľadať nové príležitosti a trhy v zahraničí. Pri veľkosti ich trhov domáca spotreba nikdy nebola a objektívne dlho nebude motorom hospodárskeho rastu. Je preto logické, že medzi prioritami zahraničnej politiky menších krajín sa mimoriadny dôraz kladie na funkčnosť, efektívnosť a pridanú hodnotu ekonomickej diplomacie z hľadiska rastových impulzov, investícií a tvorby pracovných miest. Avšak to isté platí aj v globálnom meradle. Modely ekonomickej diplomacie sa líšia, avšak všetky vlády si uvedomujú, že správne nastavený systém ekonomickej diplomacie dokáže zvýšiť dvojstranný obchod o 6 – 10 %.¹⁰

Pre malé až stredné krajiny a ich ekonomiky, vrátane Slovenska a Dánska, predstavuje systém fungovania a riadenia ekonomickej diplomacie, stanovovanie jej priorít a dosahovanie cieľov, jeden z kľúčových prvkov pre výkonnosť celého hospodárstva. Rovnako dôležitou je aj otázka ďalšieho smerovania ekonomickej diplomacie. Tá sa stáva veľmi dôležitým nástrojom zahraničnej politiky štátu v prudko sa meniacom medzinárodnom prostredí.

Dánske kráľovstvo predstavuje v mnohých parametroch v Európe dvojičku Slovenska. Má prakticky identický počet obyvateľov a rozlohu. So svojím transformačným príbehom premeny vyslovene agrárnej krajiny konca 50. rokov 20. storočia na jednu z ekonomicky najvyspelejších malých svetových ekonomík súčasnosti prináša pre nás Dánsko výzvu na dôkladné skúmanie príčin jeho úspechu. Spôsob vytvárania dánskeho mechanizmu fungovania ekonomickej diplomacie, ktorý zďaleka nebol priamočiary, avšak dnes je všeobecne považovaný za modelový, vykazuje mnohé paralely so slovenskou cestou. Komplexná

¹⁰ Van Veenstra, M.L.E.H. – Yakop, M. – van Bargeijk, P. A.G. : Economic Diplomacy the Level of Development and Trade. In: Discussion Paper in Diplomacy, No 119, October 2010, p. 6.

komparácia ekonomickej diplomacie Slovenska a Dánska môže slúžiť ako základ na ďalší potrebný posun a zefektívnenie slovenského inštitucionálneho modelu ekonomickej diplomacie.

Analýza dánskeho modelu ekonomickej diplomacie a jeho porovnanie so slovenským, môže priniesť viacero podnetných záverov, najmä z hľadiska možnej transpozície niektorých evidentných predností dánskeho modelu do slovenských podmienok. Potrebné je mať na zreteli nielen komparatívnu podobnosť Slovenska a Dánska, ale aj fakt, že Dánsko je krajinou, ktorá dnes patrí medzi svetovú špičku v oblastiach ako sú inovácie, veda, výskum, školstvo, biotechnológie, kvalita podnikateľského prostredia ap., Tieto oblasti spoluvytvárajú celkovú ekonomickú silu štátu a vplývajú na jeho vnímanie a imidž v zahraničí.

Vzhlľadom na nutnosť urýchlenia prechodu SR od industriálnej k poznatkovej ekonomike, je nevyhnutné hľadať, nachádzať a primerane prenášať na Slovensko tie najlepšie poznatky z krajín a ekonomík, ktoré sú modelovým príkladom v tej - ktorej oblasti ekonomického vývoja. Dánsko spĺňa parametre najmä v oblasti veľmi efektívne nastaveného modelu ekonomickej diplomacie s vysokou pridanou hodnotou z hľadiska reálneho priameho a nepriameho dosahu a prínosu pre ekonomický rast krajiny.

Slovensko a Dánsko rovnako spája tiež určitá výnimočnosť aj z hľadiska ekonomických a politických príbehov oboch krajín. Výnimočnosť slovenského príbehu spočíva *inter alia* aj v tom, že SR v mimoriadne krátkom čase a pri zohľadnení všetkých kritických faktorov prešla zložitú cestu od štátneho dirigizmu k trhovej ekonomike. Ako jediná krajina V4 je SR členom EMÚ a z hľadiska výšky HDP na obyvateľa sa v roku 2014 dostala už pred Grécko, Portugalsko; z 10 nových ČK sú tesne pred Slovenskom len Česko a Litva.¹¹

Rovnako pútavý a jedinečný ako slovenský príbeh je aj ten dánsky. Málokto čakal, že z krajiny, ktorá historicky dominovala v exporte poľnohospodárskych produktov,¹² sa začiatkom 90. rokov 20. storočia stane líder v budovaní nízko uhlíkovej ekonomiky, zelených technológií, inovácií, informačných technológií ap. Pre úplnosť je však nutné dodať, že až do objavenia zásob zemného plynu a ropy v šelfe Severného v roku 1974 boli dánske surovinové a palivové zdroje zanedbateľné.

Pri analýze a porovnaní sú rozhodujúce parametre dánskej ekonomiky, s dôrazom na vývoj krajiny smerom k znalostnej ekonomike a vyššej konkurencieschopnosti. Zároveň definujú axiómy slovensko-dánskych vzťahov a komparáciu nosných paralel oboch krajín. K najzrejmjším podobnostiam patrí predovšetkým veľká otvorenosť ekonomík oboch krajín, malý vnútorný trh a naďalej rastúci podiel exportu na HDP. Obe krajiny sú príjemcom pomerne masívneho prílevu zahraničných investícií. Na druhej strane, pri prakticky rovnakej rozlohe a počte obyvateľov, je ekonomický rast Slovenska ťahaný prednostne exportom odvetvovo silno koncentrovaných tovarov.¹³

¹¹ Národné účty a HDP (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/sk); *Slovensko je bohatšie ako Grécko a Portugalsko*, Pravda/ČTK, 18. 6. 2014 (<http://spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/321258-slovensko-je-bohatsie-ako-grecko-a-portugalsko/>).

¹² Export priemyselných výrobkov prekonal export agrárneho sektoru až 70. rokoch 20. storočia.

¹³ Dve tretiny slovenského vývozu tvorí export strojov, prístrojov a elektrických zariadení, dopravných prostriedkov a kovov a kovových výrobkov. SR zostáva závislá na exporte. Orientácia vývozu na EHP prehlbuje citlivosť ekonomiky SR na jeho hospodárske výkyvy (evidentné počas globálnej krízy). Vývoz do krajín EÚ naďalej predstavuje 83,6 % celkového exportu SR, dovoz z EÚ tvorí 63,4 %. Táto jednostrannosť vyvíja tlak na diverzifikáciu exportu do nových, netradičných a dosiaľ nesaturovaných trhov mimo EHP. Diverzifikačný trend je možné aktuálne pozorovať aj vo veľkosťou porovnateľných krajinách EHP – vrátane Dánska (*Boháč, R et al.: Optimalizácia siete ZÚ v krátkodobom a strednodobom horizonte. Interný materiál MZVaEZ SR*).

V prípade Dánska je to naopak mimoriadne široká exportná škála tovarov, ale aj služieb a rozširovanie investičných aktivít dánskych firiem v zahraničí. Výrazné odlišnosti medzi Slovenskom a Dánskom pretrvávajú aj v oblasti verejných výdavkov, daňového zaťaženia, fungovania pracovného trhu ap.

Práve na základe analýzy predností, ale aj deficitov severského, resp. dánskeho ekonomického modelu a komparácie slovensko-dánskej relácie je možné hlbšie pochopenie potrieb a možnosti optimálneho nastavenia slovenského modelu ekonomickej diplomacie, ako aj komparácia systémov na podporu exportu v Dánsku a na Slovensku a priblíženie kľúčových bodov aktuálnej stratégie dánskej vlády v oblasti podpory exportu a ekonomickej diplomacie, ktorú dánska vláda prijala v máji 2014.

4. Analýza a porovnanie ekonomických diplomacií Slovenska a Dánska

Je v záujme zlepšenia fungovania ekonomickej diplomacie na Slovensku dôkladne analyzovať neustále sa vyvíjajúce modely ekonomickej diplomacie porovnateľných krajín – v tomto prípade Slovenska a Dánska.

Ekonomiky Slovenska a Dánska možno definovať ako vyspelé ekonomiky stredného rozsahu s vysokou mierou otvorenosti voči vonkajšiemu prostrediu, pričom ich hospodársky rast je výrazne ovplyvňovaný ich exportnou výkonnosťou. Obe ekonomiky majú vysokú absorpčnú schopnosť z hľadiska prílevu priamych zahraničných investícií, sú dynamické, adaptabilné a systémovo usilujú o zvyšovanie konkurencieschopnosti, s dôrazom na znalostnú ekonomiku, inovácie, vedu a výskum. Obe krajiny sa vyznačujú obmedzenými vlastnými rozvojovými zdrojmi a ich dlhodobá prosperita je výrazne závislá na medzinárodnej ekonomickej spolupráci. Pre obe krajiny je charakteristický vysoký podiel zahraničného obchodu na tvorbe HDP.

V snahe čo najobjektívnejšej analýzy je potrebné porovnávať aj vývoj, ciele, zameranie, dosah, merateľnosť výsledkov ekonomickej diplomacie, formy spolupráce medzi vládou a podnikateľmi, celková štruktúra systémov ekonomickej diplomacie Dánska a Slovenska.

Veľký dôraz treba klásť aj na porovnanie formy interakcií medzi vládou, rezortmi a podnikateľmi, resp. komorami, zväzmi a združeniami, ktorí sú jedným z kľúčových koncových klientov celého systému ekonomickej diplomacie. Dánsko je príkladom z hľadiska systémového prechodu od duálneho k silne integrovanému modelu ekonomickej diplomacie, predovšetkým v dôsledku požiadaviek podnikateľského sektora.

Inovácie zabezpečujú tvorbu pracovných miest a konkurencieschopnosť. Z tohto pohľadu je dôležité racionálne a veľmi presne vyhodnotiť skúsenosti, model fungovania ekonomiky a inštitucionálneho zastrešenia ekonomickej diplomacie Dánska. Inšpiráciou môžu byť formy spolupráce medzi podnikateľmi a štátom. Na základe ich analýzy by bolo možné načrtnúť prípadný scenár aj pre ďalšiu trajektóriu formovania slovenskej ekonomickej diplomacie pri rešpektovaní globálnych geopolitických a ekonomických pohybov.

Primárnym zámerom projektu analýzy, porovnania a poučenia je extrapolovanie mechanizmov efektívnosti a úspešnosti dánskeho modelu a možnosti ich aplikácie. Na základe analýzy dánskeho modelu je možné predstaviť konkrétne opatrenia na zlepšenie výkonu slovenskej ekonomickej diplomacie a zároveň stanoviť aj víziu fungovania, resp. možný efektívny a funkčný model.

Aktuálna situácia na Slovensku, ktoré objektívne usiluje o urýchlenie prechodu od industriálnej štruktúry výrobkov k znalostným výrobkom a post-industriálnej sfére založenej na intelektuálnych efektoch, vede, výskume, vzdelávaní a využití znalostného potenciálu slovenskej ekonomiky je veľmi podobná situácii v Dánsku v priebehu 70 - 80. tých rokov.

Navyše, kríza v plnom rozsahu odhalila zraniteľnosť našej ekonomiky a zvýraznila akútnosť kvalitatívnej reštrukturalizácie hospodárstva SR z hľadiska jej zamerania a orientácie.

Proces industrializácie Dánska akceleroval v rokoch 1960 – 1970, kedy export priemyselných výrobkov prekonal export potravín. Napriek objaveniu ropy a plynu sa v Dánsku nerozvinul priemysel náročný na energie a krajina začala premenu ekonomiky na nízkouhlíkovú (odstránenie závislosti na fosílnych palivách, rozvoj obnoviteľných zdrojov energie/OZE, zelených technológií ap.). Proces pomerne rýchleho prechodu Dánska do post-industriálnej fázy bol podmienený danosťami ekonomiky. Predovšetkým tým, že základnú os ekonomiky dlhodobo vytvárajú malé a stredné podniky, ktoré pôsobia v symbióze s dánskymi nadnárodnými spoločnosťami, korporáciami a bankami, ako napr. Moeller Maersk, Vestas, Lego, ISS, Carlsberg, Ecco, Novartis, Danish Crown, Danisco a investičná banka - Saxo Bank.

Množstvo malých a stredných firiem je vysoko špecializovaných, so svetovým renomé. Svojim inovačným a exportne orientovaným správaním aktívne prispievajú k rastu HDP a exportu. Tieto firmy boli a sú pružnejšie a prispôsobivejšie neustálym a rýchlym zmenám trhových požiadaviek. Dynamický charakter dánskej ekonomiky a vývoja podporuje aj špecifický dánsky systém „Flexicurity“ (absencia zákonníka práce umožňuje ľahké najímanie a prepúšťanie zamestnancov, popri štedrej sociálnej sieti a aktívnej politike pracovného trhu ap.). Uvedené skutočnosti, spolu s ďalšími parametrami dánskej ekonomiky a opatreniami zo strany vlády, prispievajú k tomu, že Dánsko má siedme najliberálnejšie prostredie pre podnikanie na svete a je zároveň jedným z najsociálnejších štátov na svete.

V kontexte osobitého historického vývoja severských ekonomík možno konštatovať, že v Dánsku výrazne pokročila transformácia z priemyselnej na post-industriálnu informačnú spoločnosť. Ide o výsledok dlhodobých a systémových opatrení vlád, pričom naprieč celým politickým spektrom existuje dlhodobá zhoda na vízii a stratégii smerovania dánskej ekonomiky. Uvedenú skutočnosť potvrdzujú aj mnohé štatistiky, vrátane skutočnosti, že Dánsko je na prvom mieste v oblasti informačných technológií a dlhodobo patrí medzi najvyspelejšie krajiny v inovačnej schopnosti. Dánsko je tiež krajinou s najvyšším pripojením obyvateľstva na internet, je dôležitým hráčom v exporte softvéru, so silnou prítomnosťou svetových vedeckých a výskumných inštitúcií, vrátane Európskeho vývojového centra Microsoftu v Kodani. Dánsko disponuje prepracovaným systémom vzdelávania (výdavky na školstvo predstavujú 8,5% HDP).¹⁴ Systémové kroky v oblasti znalostnej ekonomiky potvrdzuje aj existencia samostatného ministerstva pre vedu, technológie a inovácie. Dánsko patrí medzi krajiny s najvyššou úrovňou výskumu, vývoja a inovácií na svete. Výdavky na vedu, výskum oscilujú za ostatných cca 10 rokov medzi 2,5 – 3 % HDP.¹⁵

Analýza prechodu dánskej ekonomiky z typicky poľnohospodárskej na post-industriálnu, vedomostnú ekonomiku je z pohľadu autora dôležitá pre komparáciu s politickým a ekonomickým vývojom na Slovensku. Zhrnutie rozhodujúcich vektorov dánskeho politicko-ekonomického vývoja, predností a limitov ekonomiky a zahraničnej politiky je východiskovým bodom aj z hľadiska využitia dánskych skúseností v slovenských podmienkach. Slovenská ekonomika prechádza reštrukturalizáciou, pričom potrebuje rýchlejší posun od industriálnej štruktúry k znalostnej ekonomike a post-industriálnemu spôsobu rozvoja, založeného na intelektuálnej báze, inováciách, vede a výskume. Práve Dánsko ako komparatívne podobná krajina ponúka hotové návody aj v tejto oblasti.

¹⁴ Education Policy Outlook. Denmark, OECD 2014 (http://www.oecd.org/edu/EDUCATION%20POLICY%20OUTLOOK%20DENMARK_EN.pdf).

¹⁵ Gross domestic expenditure on R&D, 2003–13 ([http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_domestic_expenditure_on_R%26D,_2003%E2%80%9313_\(%25_of_GDP\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_domestic_expenditure_on_R%26D,_2003%E2%80%9313_(%25_of_GDP)_YB15.png))

Záver

Zintenzívnenie a rozšírenie odbornej diskusie o ďalšom smerovaní a vytváraní optimálneho modelu slovenskej ekonomickej diplomacie v 21. storočí by malo byť neoddeliteľným interaktívnym postupom pri novom nasmerovaní, zodpovedajúcim výzvam globalizácie a integrácie. Môže pomôcť hľadať odpovede aj na otázky, akým spôsobom môže slovenská ekonomickej diplomacia ešte výraznejšie napomôcť v oblasti exportných cieľov štátu, podpore investícií s vyššou pridanou hodnotou, v oblasti zamestnanosti a prednostne v oblasti urýchlenia prechodu Slovenska do fázy vytvárania a aplikovania znalostnej ekonomiky.

Prostredníctvom porovnania modelov ekonomickej diplomacie v dvoch podobných krajinách je možné detailne predstaviť aj inštitucionálny rámec, aktuálne a nové úlohy, ako aj formy rozhodovania aktérov slovenskej ekonomickej diplomacie, v nadväznosti na analýzu miesta ekonomickej diplomacie v súčasných podmienkach MZVaEZ SR.

Veľkú pozornosť si vyžaduje aj nutnosť neustálej a systémovej interakcie rezortov štátnej správy s podnikateľmi, s cieľom zvýšiť exportné kapacity Slovenska. Vytvorenie optimálneho a reálneho pomeru medzi očakávaniami podnikateľskej sféry a možnosťami štátu, schopnosť dialógu štátu s podnikateľmi a podnikateľov so štátom a racionálne formulovanie požiadaviek a predstáv o podpore ich aktivít v zahraničí je, z pohľadu autora, jednou z ústredných oblastí pre optimálne nastavenie slovenského modelu ekonomickej diplomacie. Kľúčovým faktorom je tiež neustály a systémový dialóg medzi podnikateľmi a vládnymi inštitúciami, agentúrami, komorami a združeniami, s cieľom posúvať dopredu výkonnosť slovenskej ekonomiky.

Použitá literatúra:

Monografie:

1. BARSTON, R. P.: *Modern Diplomacy*. London and New York, Longmans, 2nd Edition, 1997.
2. BAYNE, N. – WOOLCOCK, S.: *The New Economic Diplomacy*. London, Ashgate Publishing Ltd., 2005.
3. COOLSAET, R.: *The Age of Globalisation: Trade is War. Belgium Economic Diplomacy*. Leicester, University of Leicester Centre of the Study of Diplomacy, 2000.
4. HŘÍCH, J.: *Ekonomická diplomacie – zahraniční zkušenosti, doporučení pro Českou republiku*. Praha, Ústav mezinárodních vztahů, 2007.
5. KUBEŠOVÁ, B. – ŠVIHLÍKOVÁ, I.: *Systém řízení ekonomické diplomacie v České republice: Systémy řízení ekonomické diplomacie ve vybraných evropských zemích*. Praha, VŠMVVP, 2008.
6. NEUMANN, Iver B. – SIEGLINDE, G.: *Lilliputians in Gullivers World?* In: Ingebritsen, Ch. et al. (edit.): *Small States in International Relations*. Seattle, University of Washington Press, 2006, s. 3-38.
7. STANĚK, P.: *Globalizácia svetovej ekonomiky*. Bratislava, Epos, 2001.
8. TÓTH, Ľ. – HORVÁTHOVÁ, K.: *Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy*. Bratislava, Sprint 2006.

Články:

9. ARMSTRONG, H. W. – READ, R.: Trade and Growth in Small States. The Impact of Global Trade Liberalization. In: *The World Economy*, 21(4), 1998, s. 563-585.
10. van BERGEIJK, P. A. G. – OKANO-HEIJMANS, M. – MELISSEN, J.: Introduction Economic Diplomacy: The Issues. In: *The Hague Journal of Diplomacy*, 6 (1-2), 2011, s. 1-6.

11. BOHÁČ, R. et al.: Optimalizácia siete ZÚ v krátkodobom a strednodobom horizonte. *Interný materiál MZVaEZ SR*, 2015.
12. CERNY, Ph. G.: Paradoxes of the Competition State. The Dynamics of Political Globalization. *In: Government and Opposition*, 32 (2), 2007, s. 251-274.
13. DREZNER, D. W.: The Hidden Hand of Economic Coercion. *In: International Organization*, 57, 2003, s. 643-59.
14. FOUIGNER, T.: The state, international competitiveness and neoliberal globalisation. Is there a future beyond 'the competition state? *In: Review of International Studies*, 32, 2006, s. 165–185.
15. INGEBRITSEN, Ch.: Norm Entrepreneurs. Scandinavia's Role in World Politics. *In: Cooperation and Conflict*, 37(1), 2002, s. 11-23.
16. KATZENSTEIN, P. J.: Small States and Small States Revisited. *In: New Political Economy*, 8(1), 2003, s. 9-30.
17. O'NEIL, J. – ALESSIO, T.: Changing Trade Patterns, Unchanging European and Global Governance. *In: Bruegel Working Paper*, 2014, 2, s. 11 – 55.
18. PAJTINKA, E.: Hospodárska diplomacia. Hľadanie efektívneho modelu riadenia, alebo boj o obchodných atašé? *In: Mezinárodní politika. Roč. 31, č. 10, 2007, s. 17–19.*

Elektronické zdroje:

19. A Changing World – Three Dimensions in Danish Foreign Policy.
20. (http://www.um.dk/publikationer/um/en_verde_i_forandring/english/A_Changing_World/html/chapúetr04.htm)
21. Annual Report 2012 – Danish Ministry of Foreign Affairs, 4 June 2013
22. (http://www.um.dk/english/ministry/annual_report.2012_pdf)
23. Danish Industri (www.di.dk);
24. Economic Diplomacy. Ten points plan for making it more effective. 2005
25. (<http://www.associati-ondiplomats.org/publications/ifaj/Vol1/ecodiplomacy.htm>)
26. Education Policy Outlook. Denmark, OECD 2014
(http://www.oecd.org/edu/EDUCATION%20POLICY%20OUTLOOK%20DENMARK_EN.pdf)
27. Fernandez, Jose W.: Economics. Centerpiece of 21st Century U.S. Foreign Policy, 2012, September 18, State Department. (<http://www.state.gov/e/eb/rls/rm/2012/197930.htm>)
28. Gross domestic expenditure on R&D, 2003–13
29. ([http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_domestic_expenditure_on_R%26D,_2003%E2%80%9313_\(%25_of_GDP\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_domestic_expenditure_on_R%26D,_2003%E2%80%9313_(%25_of_GDP)_YB15.png))
30. The Inclusive Growth and Development Report 2015
31. (<http://reports.weforum.org/inclusive-growth-report-2015/>)
32. Invest in Denmark (www.investindenmark.dk);
33. Národné účty a HDP
34. (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/sk);
35. National Bank of Slovakia
36. (www.nbs.sk/_img/Documents/_komentare/AnalytickeKomentare/2013/AK01_marec2013.pdf)
37. Quandl (<https://www.quandl.com/collections/slovak-republic/slovak-republic-economy-data>)

38. Slovensko je bohatšie ako Grécko a Portugalsko, Pravda/ČTK, 18.6.2014
(<http://spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/321258-slovensko-je-bohatsie-ako-grecko-a-portugalsko/>)
39. Trade Council of Denmark (www.um.dk)
40. Trading Economics (<http://www.tradingeconomics.com/slovakia/balance-of-trade>)
41. Transatlantic Trade and Investment Partnership (<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>)
42. World Population Prospects. The 2015 Revision Key Findings and Advance Tables. United Nations, New York, 2015
(http://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf)

Kontakt:

JUDr. Radomír Boháč

veľvyslanec, generálny riaditeľ

Sekcia ministra

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR

Hlboká cesta 2

833 36 Bratislava

Tel.: +421 2 5978 3051

E-mail: radomir.bohac@mzv.sk

Správanie Štátneho globálneho dôchodkového fondu Nórska, lekcie pre súkromných investorov

Denys Braga

Abstrakt

Štátne investičné fondy sa stali významnými finančnými inštitúciami, a majú tendenciu aj naďalej rýchlo rásť, najmä v období vysokých cien na nerastné suroviny. Cieľom tohto článku je porovnať správanie štátnych investičných fondov na príklade nórskeho Štátneho globálneho penzijného fondu a súkromných investorov. Nórsky ropný fond poskytuje vynikajúcu príležitosť pre systematickú analýzu. V tomto článku sme porovnávali investičné správanie suverénnych fondov so súkromnými investormi vytvárali analógie a formulovali odporúčania.

Keywords: súkromné investície, Ropný fond Nórska, investície

JEL klasifikácia: F21, G11

Abstract

Sovereign wealth funds have become significant financial institutions, and they may continue to grow rapidly if energy prices remain high or increase. The aim of this article is to compare behaviour of sovereign wealth funds, in example of the Government Pension Fund of Norway, with private investors. Norwegian fund provides an excellent opportunity for systematic analysis. In this article, we have compared a private investor's wealth-creation habits with Norway's and found a few similarities.

Keywords: private investments, Norwegian Oil Fund, investments

JEL Classification: F21, G11

Úvod

Suverénne fondy blahobytu (SFB) sa rýchlo stali prominentnými medzinárodnými finančnými inštitúciami. Pre vytvorenie takých fondov je potrebné naplnenie určitých ekonomických predpokladov, napríklad: konjunktúra na svetovom trhu s vybranou komoditou, ktorú exportuje krajina čím dosahuje aktívnu zahraničnoobchodnú bilanciu (krajiny vyvážajúce nerastné suroviny); prebytku obchodnej bilancie spôsobené rastom exportu tovarov ako v Číne, alebo ako v prípade Singapuru tento fond poskytuje služby klientom a nevlastní zdroje fondu. Suverénne fondy blahobytu sú veľké v porovnaní s inými typmi inštitucionálnymi investormi, zároveň rýchlo rástli v priebehu posledných 10-15 rokov a je predpoklad že budú rásť aj do budúcnosti.

Suverénne fondy blahobytu (SFB) sú štátne investičné fondy, ktoré sa líšia od centrálnych bánk a dôchodkových fondov. Taktiež oni nepotrebujú krátkodobé likvidné aktíva, ktoré centrálné banky využívajú pre intervencie na devízovom trhu. Zároveň nemajú špecifické záväzky voči budúcim výdavkom ako v prípade penzijných fondov. Štátne fondy blahobytu nie je jednoducho analyzovať, pretože niektoré fondy kombinujú funkcie centrálnych bánk a štátnych investičných fondov v rámci jednej inštitúcie.

Ciele sa môžu líšiť spomedzi SFB a mnohí z nich jasne neuvádzajú ciele vlastnej činnosti. Nórsko sa snažia stanoviť jasné pravidlá vytvorením samostatného fondu v rámci centrálnej banky a priradením jasných pravidiel fondu. Cieľom je dosiahnutie maximálneho

príjmu vzhľadom na stupeň rizika a spolu s tým boli zavedené niektoré obmedzenia portfólia stanovených Ministerstvom financií Nórska. Nórska vláda si uvedomovala dočasnú povahu príjmov z ropy.

Nedostatok transparentnosti a neúplnosť údajov neumožňuje vykonanie objektívnej analýzy väčšiny štátnych investičných fondov. Avšak, Nórsky ropný fond je v tomto smere výnimkou. Fond verejne vyhlasuje ekonomické ciele predpísané svojou vládou, a zároveň fond má štruktúrne obmedzenia portfólia zo strany svojho ministerstva financií. Fond poskytuje celkové informácie o svojej činnosti, ktorá umožňuje zvonku objektívne vyhodnotiť jeho výsledky. To všetko znamená, že Nórsky fond poskytuje vynikajúcu príležitosť systematického hodnotenia výkonu jedného z najväčších štátnych fondov blahobytu.

1 Nórsky Ropný fond a jeho manažment

Nórsko má 5,2 milióna obyvateľov a je jedným z najväčších svetových vývozcov ropy.¹ Zároveň čo sa týka HDP na obyvateľa Nórsko dosahuje 65 000 USD a je na druhom mieste po Luxembursku.² Významný nárast ťažby ropy sa začal ešte 1970. rokoch a o 25 rokov neskôr bol založený Štátny ropný fond.³ V tomto článku sa budeme zaoberať Štátnym ropným fondom (The Government Petroleum Fund), ktorý sa v súčasnosti nazýva Štátny globálny ropný fond (The Government Pension Fund Global). Názov bol zmenený v roku 2006 a je bežne nazývaný v literatúre a médiách – Nórsky ropný fond – tak isto autor bude používať tento pojem na označenie fondu.

Prvá splátka do fondu bola vykonaná v roku 1996, a bola presne 1 981 128 502,16 nórskeho korún (v tom čase približne 300 miliónov USD). Dnes je hodnota fondu (4. júla 2016) je 7,18 miliardy nórskeho korún alebo hrubo 875 miliardy USD.⁴

Priemerný ročný výnos fondu je 5,8 % (3,8 % po inflácii). Treba si uvedomovať, že do tohto parametru sú zahrnuté aj platby zo sektora prírodných zdrojov v podobe dividend vyplácaných štátom, ktoré vyplývajú zo spoluvlastnených štátom firiem, ako je Statoil a špeciálnych ropných dane.⁵

Tiež si treba uvedomovať, že výmenný kurz nórskej koruny⁶ hrá úlohu vo vývoji výšky aktív v meraných v korunách. Boj proti silnej NOK je jeden z dôvodov, prečo fond investuje iba do zahraničia. Zatiaľ čo len investície s pevným výnosom boli pôvodne povolené, čo sa zmenilo v roku 1998 a teraz môže fond investovať aj do akcií a nehnuteľnosti.

Činnosť fondu je porovnateľná s jednotlivcom, ktorý investuje časť svojich príjmov, ktoré nepotrebuje na spotrebu. Pod pojmom „súkromná osoba“ môže odkazovať sa na niekoho, kto je osoba samostatne zárobkovo činná alebo vlastník nejakého podniku. Rovnako ako v

¹ MINISTRY OF PETROLEUM AND ENERGY AND THE NORWEGIAN PETROLEUM DIRECTORATE Norwegian petroleum activities. In: *Norwegian Petroleum* [online] [cit. 6. 11. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.norskpetroleum.no/en/>.

² OECD Domestic product. In: *Data.oecd.org* [online] [cit. 6. 12. 2016]. Dostupné na internete: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>.

³ NBIM Government pension fund global. In: *Nbim.no* [online] [cit. 6. 5. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/en/the-fund/>.

⁴ ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE Market Value. In: *Government.no* [online] [cit. 15.06.2016]. Dostupné na internete: <https://www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/the-government-pension-fund/market-value-of-the-government-pension-f/id699635/>.

⁵ ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE, Market Value [online]. [cit. 15. 6. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/the-government-pension-fund/market-value-of-the-government-pension-f/id699635/>.

⁶ TRADINGFLOOR NO CPI. In: *TradingFloor.com* [online] [cit. 6. 9. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.tradingfloor.com/posts/no-cpi-2840811>.

ropnom priemysle, tieto profesie majú volatilný príjem a neistú budúcnosť. Cieľom príspevku je pri pomoci analýzy činnosti jedného z najväčších na svete fondov koncipovať zovšeobecnené pravidlá a odporúčania súkromným osobám. Bližší pohľad na to, ako Nórsko spravuje svoje bohatstvo môže poskytnúť určitú predstavu pre jednotlivcov akým spôsobom riadiť svoje finančné zdroje.

Pri zostavovaní rozpočtu Nórska na rok 2016 bolo oznámené, že bude z fondu čistý odlev financií.⁷ Kým fond by mohol byť využitý aj v minulosti, ide však o prvý prípad keď príjmy z ropy nepostačili na pokrytie výdavkov zo štátneho rozpočtu.

Očakáva sa že približne 3,7 mld. NOK (netto) bude vybraných, čo je zhruba 1,8 % z tohtoročného očakávaný čistý príjmov z ropy 204,1 mld. NOK. Toto čerpanie predstavuje 2,8 % z hodnoty fondu na začiatku v roku 2016, čo znamená, že štát stále splňa rozpočtové pravidlo, ktoré umožňuje vyberanie do 4 % z hodnoty fondu ročne⁸(Tabuľka 1).

Hoci sa jedná o pozoruhodný krok, ktorý je spojený s vývojom ceny ropy⁹ – Nórsko sa stále správa ako zodpovedný dlhodobý investor.

Tabuľka 1 Hlavné rozpočtové ukazovatele za na 2015 a 2016 (údaje v nórskejších korunách)

	Odhadované účty	
	2015	Prijatý rozpočet 2016
Celkové fiškálne príjmy do rozpočtu	1235164	1252490
Výnosy z ropných aktivít	257682	233087
Neropné príjmy	977482	1019403
Celkové výdavky z fiškálneho rozpočtu	1192545	1257397
Výdavky na ropné činnosti	29000	29000
Neropné výdavky	1163545	1228397
Fiškálny rozpočtový prebytok pred transferom do Ropného fondu		
	42619	-4907
Čistý peňažný tok z ropných aktivít	228682	204087
Upravený ropný prebytok	-186063	-208994
Transfery z globálneho dôchodkového fondu	186063	208994
Fiškálny prebytok rozpočtu	0	0
Čistý príspevok do globálneho dôchodkového fondu	42619	-4907
Príjmy fondu z úrokov a dividend	192900	209600
Celkový prebytok fiškálneho rozpočtu dôchodkový fond	235519	204693

⁷ ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE National Budget 2016. In: Statsbudsjettet.no [online] [cit. 6. 10. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2016/English/>.

⁸ ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE. Budget 2016 [online]. Oslo: Norwegian Ministry of Finance, 2015., [cit. 6. 12. 2016]. Dostupné na internete: http://www.statsbudsjettet.no/Upload/Statsbudsjett_2016/dokumenter/pdf/budget2016.pdf.

⁹ THE NEW YORK TIMES Oil Prices Explained: Signs of a Modest Revival. In: The New York Times [online] [cit. 18. 7. 2016]. Dostupné na internete: http://www.nytimes.com/interactive/2016/business/energy-environment/oil-prices.html?_r=0.

Prameň: Nórske ministerstvo financií¹⁰

Hoci fond je určený pre uloženie pre budúce generácie, či že na veľmi dlhé časové intervaly, to môže byť zhruba porovnateľné s investíciami, ktoré robia súkromné osoby počas svojho pracovného života.¹¹

Pri pohľade na to, ako severské krajiny manažujú svoje bohatstvo a pripravujú sa na neznámu budúcnosť poskytuje dobrý návod aj pre súkromných investorov – najmä v čase krízových udalostí, kedy Nórsko začalo čerpanie zo svojho fondu.

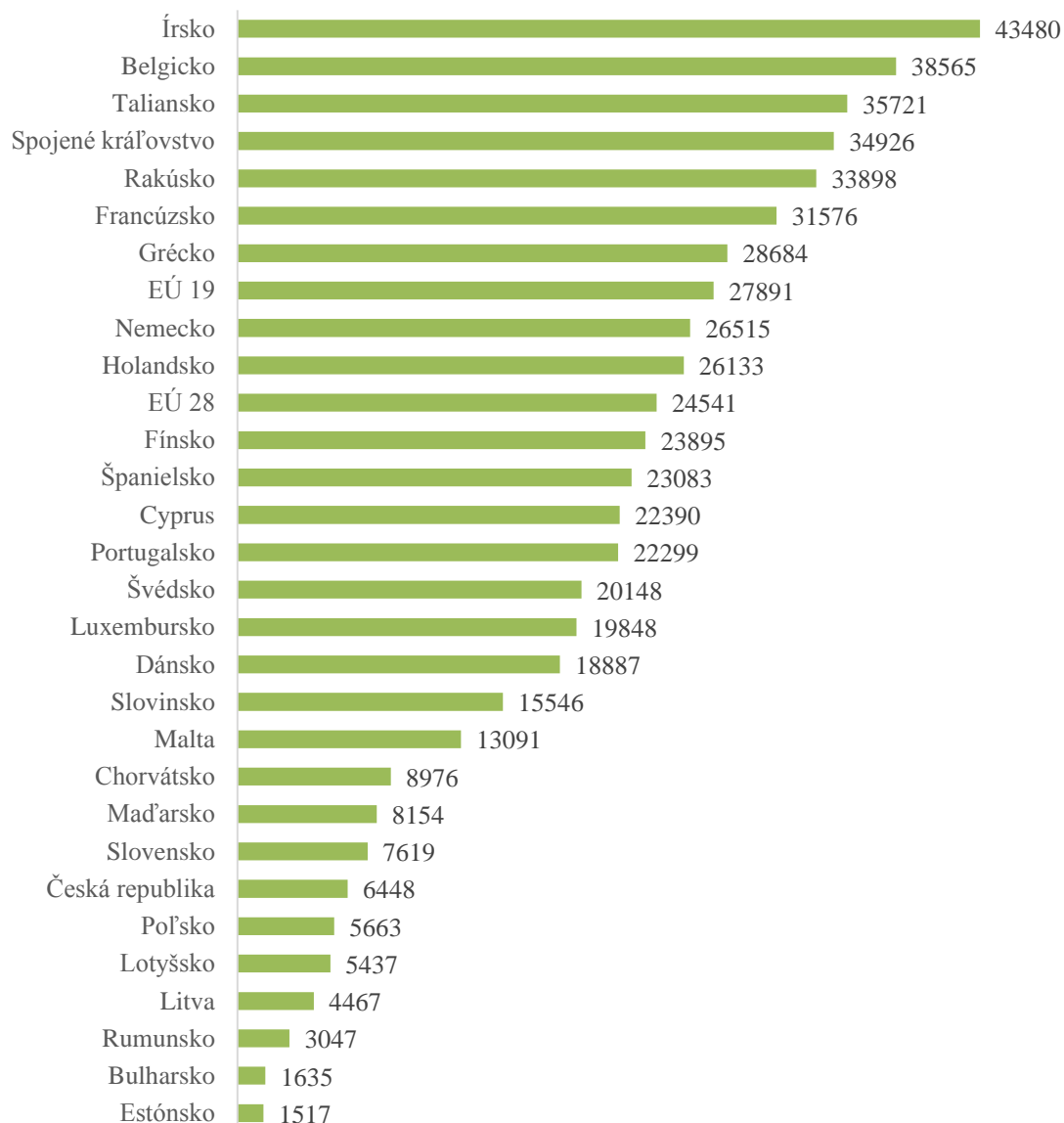
Počas zhruba 20 rokov začínajúc od menej ako 100 USD investícií na jedného obyvateľa, približne 170 000 USD na obyvateľa boli ušetrené – to je viac než päťnásobok priemerného dlhu p.c. v EÚ-28 (graf 1).

¹⁰ ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE, Budget 2016 [online]. [cit. 6. 12. 2016].

Dostupné na internete:

http://www.statsbudsjettet.no/Upload/Statsbudsjett_2016/dokumenter/pdf/budget2016.pdf.

¹¹ NBIM, Government pension fund global [online]. [cit. 6. 5. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/en/the-fund/>.



Graf 1 Poradie štátov EU podľa verejného dlhu p.c. v eurách. Prameň: BURTH, A. DebtClocks.eu – EU ranking: public debt per citizen. In: *DebtClocks.eu* [online] [cit. 6. 8. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.debtclocks.eu/eu-ranking-public-debt-per-citizen.html>.

2 Charakteristika stratégie Ropného fondu pri aplikácie súkromnými investormi

Nasledujúce vlastnosti manažmentu Ropného fondu, ktoré zabezpečili úspešnosť dlhodobej a udržateľného procesu sporenia.

Nastavenie cieľov a definícia účelu pomôže určiť a vybrať aktíva zodpovedajúcim spôsobom. Ako už bolo uvedené vyššie, cieľom nórskeho ropného fondu je šetriť do pomerne vzdialenej budúcnosti – bez ohľadu aké zmeny ona môže priniesť. V tomto smere pre súkromného investora by to znamenalo odloženie určitej platbyschopnosti pre úplne rovnaký dôvod (napríklad odložiť nákup automobilu alebo koňa každých pár rokov) – v tomto sú ciele podobne a porovnateľné.

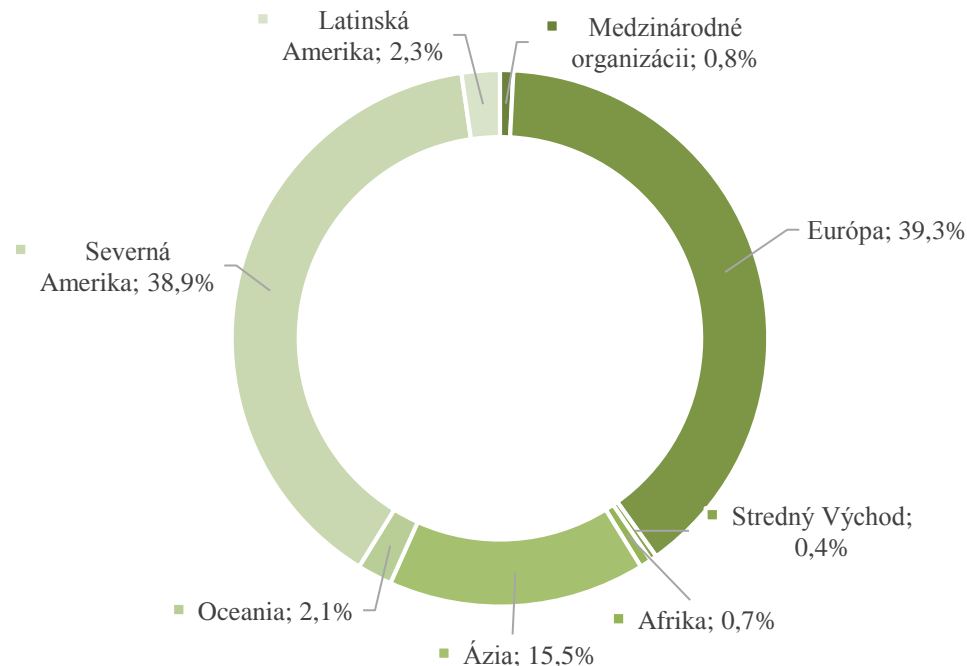
Ak súkromná osoba má dlhodobý cieľ, mohla by premýšľať dlhodobo z pohľadu vyberú aktív na umiestnenie svojej odloženej kúpyschopnosti. Ročná volatilita by mohla byť vyššia, ale to nie je tak dôležité, ak uvažujete v desaťročiach.

Spočiatku nórsky fond investoval iba s pevným výnosom, čo nemuselo byť správnu stratégiou, keď sa premýšľalo o dlhodobom horizonte. Neskôr boli pridané akcie a potom bol zvýšený podiel akcií na celej investícii. Neskôr ešte nehnuteľnosť bola pridaná pre väčšiu diverzifikáciu.

V súčasnej dobe 60 % aktív ropného fondu môže byť investovaná do akcií, 35 % až 40 % s pevným výnosom a až 5 % do nehnuteľností. (To je dohromady viac ako 100 %, pretože podiel pevným výnosom bude bližšie k 40 % pri budovaní portfólia nehnuteľností, ktoré doteraz bol 5 %). Tieto investície sú rozložené v súčasnej dobe po celom svete.¹²

Ďalším dôvodom pre zriadenie ropného fondu bolo, aby sa minimalizovalo riziko prehriatia ekonomiky a zhodnotenie nórskej koruny, to znamená, že to boli opatrenia odvrátenia holandskej choroby investovaním mimo Nórska (graf 2). Tieto opatrenia sa nevťahujú na rozhodovanie súkromných investorov, pretože zvyčajne ich investície nie sú takého rozsahu aby prehriali vybranú národnú ekonomiku. Na druhej strane, v prípade súkromného investora, tento postup je tiež platný, pretože voči domácej ekonomike má zvyčajne investor zaujatý názor a globálna diverzifikácia môže zamedziť chybám. Zvyčajne investori dávajú prednosť nákupu akcií podnikov, ktoré poznajú, až to vedie k nadmernému zastúpeniu aktív z krajiny v ktorej žijú.

Graf 2 Investície fondu podľa jednotlivých regiónov v percentách



Prameň: Norges Bank Investment Management

Diverzifikácia do rôznych akcií je veľmi dôležitá. Pohľad na dáta nórskeho fondu ukazuje, že najväčšie investície fondu tvoria len malú časť z celkovej hodnoty fondu. Týmto spôsobom sa riziko znižuje.

Napríklad na konci minulého roka mal fond 1,3 miliardy nórskeho korún investovaných do nemeckého výrobcu automobilov Volkswagen a vlastnila 1,22 % jej celkovej hodnoty.¹³ Cena akcií koncernu Volkswagen (ďalej VW) v roku 2015 poklesla takmer o polovicu, ale to malo ovplyvniť hodnotu fondu, pretože má malú expozíciu voči VW vo vzťahu k celkovej veľkosti fondu. Tento princíp je plne použiteľný aj v prípade súkromných investorov.

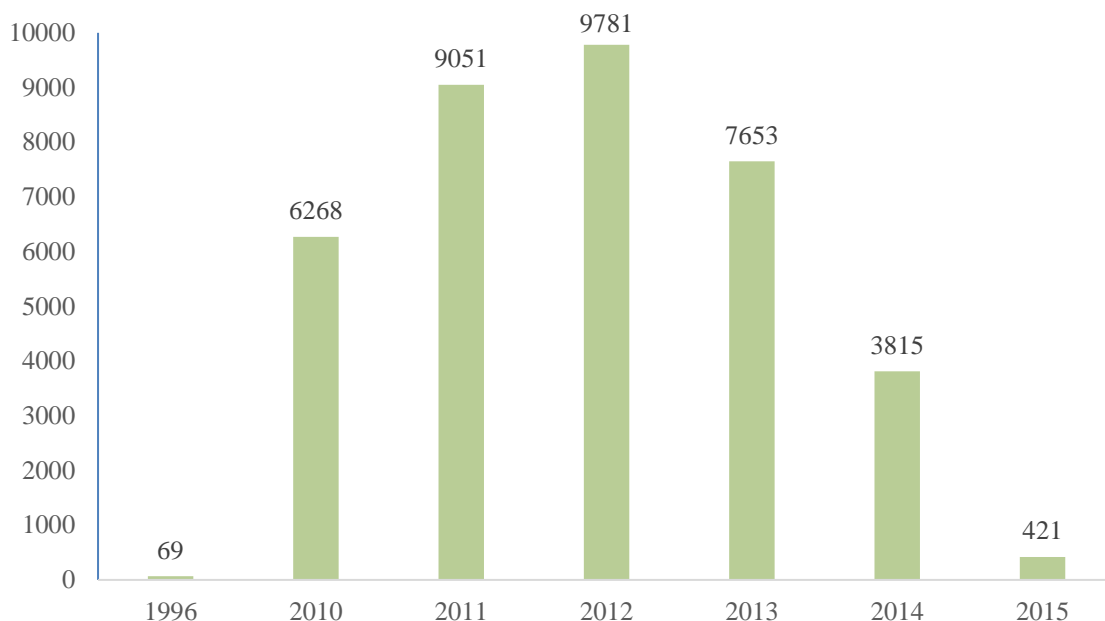
Ešte jednou charakteristikou nórskeho Ropného fondu je neustále investovanie určitých definovaných častí ročne. Napríklad by to mohlo byť určité percento svojho disponibilného

¹² ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE, Market Value [online]. [cit. 15. 6. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/the-government-pension-fund/market-value-of-the-government-pension-f/id699635/>.

¹³ NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT. RESPONSIBLE INVESTMENT GOVERNMENT PENSION FUND GLOBAL REPORT 2015. In: [online]. 2015 [cit. 6. 1. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/contentassets/96608d5f04eb4a138fa88f8fdf937b70/20160211-responsible-investment-2015.pdf>.

dôchodku, alebo všetko po prekročení určitej hranice, čo znamená – ako Ropný fond – uložiť len, keď máte prostriedky nad vopred definovanú hodnotu (graf 3).

Graf 3 Prílev do nórskeho Ropného fondu p.c. vo vybraných rokoch v eurách



Prameň: Royal Norwegian Ministry Of Finance; Statistics Norway

Ako môžete vidieť, do Ropného fondu prichádzali podstatné toky p.c. ročne, čo umožnilo akumuláciu majetku vo výške 170 000 USD na obyvateľa.

Z pohľadu metodológie realizácie a plánovania vlastných investícií súkromný investor by mohol využiť metódu výpočtu zložených úrokov s určitými doplneniami. Do Nórskeho ropného fondu plynu príjmy z ropy, čo znamená, že tieto čiastky sa líšia v závislosti od vývoju ťažby a cien ropy na svetových trhov. V prípade súkromného investora by táto závislosť neplatila ale by sa dalo implementovať iný princíp – a to navýšenie odvádzanej časti o jedno percento každý rok. Mohli by sme to navýšenie argumentovať kariérnym rastom a zvýšením príjmov s rokmi praxe. V každom prípade by sa to dalo vyjadriť modifikovaným vzorcom zložených úrokov doplneným o pravidelne odvádzané čiastky, ktoré by sa zvyšovali boli o 1 % p. a.

$$FV = (PYT(1 + k)^m) * \left(\left(1 + \frac{i}{m} \right)^m - 1 \right) * \frac{m}{i} \quad (1)$$

V ktorom FV je budúca našetroená hodnota, čo by sme mohli porovnávať s výsledkami Nórskeho fondu v prepočte per capita. Ďalej máme $(PYT(1 + k)^m)$ čo predstavuje ročnú splátku ktorá sa bude zvyšovať o určité percento každý nasledujúci rok. PYT je základnou ročnou splátkou, ktorá bude zvyšovaná určité percento k počas rokov m a úrokovú výnosnosť investície i .

Pre lepšiu prehľadnosť môžeme vyrátať príklad s dosadením konkrétnych hodnôt. Ak by sme zvolili za prípad mladého človeka, ktorý počas 35 rokov (m) bude si vytvárať fond s pravidelnou ročnou splátkou ($PYT=1200$ EUR čo je 100 EUR mesačne), ktorá sa bude zvyšovať s jeho kariérnym rastom každý rok o 1 % (k) a výnosnosť jeho diverzifikovaného portfólia bude podobná ako Nórsky ropný fond dosahoval počas 20 rokov s úpravou o infláciu 3,8 % (i) – tak by v dôsledku tejto činnosti jeho našetroená hodnota portfólia by bola 60 608,7 EUR. Pre porovnanie v súčasnosti Nórsky ropný fond za 20 rokov našetril

170 000 USD v prepočte na každého obyvateľa Nórska. Aby predbehnúť ukazovatele nórskeho fondu náš mladý človek by mal začať s šetrenia na úrovni 300 EUR mesačne alebo 3600 EUR ročne čo je pre podmienky Slovenskej republiky vzhľadom na priemerné príjmy dosiahnuteľné len v prípade vyššej príjmovej kategórie.

Ďalšie charakteristiky manažovania svojich aktív Nórskeým ropným fondom je sledovanie svojich investícií, ale porovnaním štruktúry jeho aktív (ktoré sú publikované každoročne na konci roka), môžeme vidieť, že štruktúra portfólia je pomerne stabilná a radikálne sa z roku na rok nemení. Pri investovaní do ďalekej budúcnosti neustále kupovanie a predávanie zvyšuje transakčné náklady a vyžaduje viac času.

Manažovanie portfólia súvisí s určitým subjektívnym problémom – a to problém paniky. Akcie v priemere majú nielen lepší výnos ako sporiace účty, ale prichádzajú s vyšším rizikom. Aj napriek diverzifikácii svojich aktív, zlé roky môžu spôsobiť prepád hodnoty aktív až o 25 % alebo 30 %. A panická reakcia môže spôsobiť predaj a nákup aktív čo zvyšuje transakčné náklady.

Napríklad návratnosť nórskeho Ropného fondu v roku 2008 bolo -23,3 % (v dolárovom vyjadrení, najslabší výsledok v histórii) a v nasledujúcom roku jeho návratnosť bola +25,6 %. Takže 96 % strát bolo vrátené počas jedného roka. Predaj keď ceny akcií padajú je často otázna stratégia pre dlhodobých investorov, pretože analytické schopnosti súkromného investora neumožňujú dobre odhadnúť správny moment nákupu, čo povedie okrem nárastu transakčných nákladov aj k premárneným príležitostiam.¹⁴

Ako môžeme vidieť, nórsky olej fond môže byť inšpiráciou, ako investovať dlhodobo. Jedná z takých vecí je spojená s rozsahom analytickej práce, ktorú vykonávajú experti fondu aby vyhodnocovali vývoj veľkého množstva odvetvových parametrov a hodnotenie jednotlivých firiem. Príliš veľa informácií, ktoré majú byť analyzované a pre súkromného investora je to fyzicky nezvládnuiteľná úloha vzhľadom na množstvo času a nákladov potrebných na analýzu (Ropný fond monitoruje svoje výsledky v režime online).¹⁵

Rozptýlené malé množstva investícií do pomerne veľkého počtu firiem je charakteristické pre Nórske ropný fond. Kým fond vlastní značné podiely firiem ako sú BMW, Apple, Nestlé a Novartis, taktiež investoval v tisícoch iných spoločností. Pre súkromného investora rozptýlené nákupy akcií v hodnote menej ako je 1 000 USD by spôsobilo podstatný nárast transakčných nákladov (každý nákup je spojený s zaplatením komisie hodnoty, ktorej môžu dosahovať 20 až 50 USD za jednu transakciu v závislosti od tej ktorej burzy). Pre súkromného investora by pripadalo do úvahy investovanie do Burzových investičných fondov (ďalej v texte ETF – Exchange traded fund) a rozhodnutie o výbere ETF založiť buď na princípe odvetvovom alebo regionálnom. Nórske ropný fond sa vyhýba investovaniu do ETF, naopak pre súkromného investora by to bolo určite riešenie ako zabezpečiť diverzifikáciu a znížiť transakčné náklady.

Záver

Suverénny fondy sa rýchlo stali významnými medzinárodnými finančnými inštitúciami. Sú veľké v porovnaní s inými typmi inštitucionálni investori, ktoré rýchlo rastú, v priebehu posledných 10 – 15 rokov, a existuje predpoklad nárastu ich významnosti v budúcnosti.

¹⁴ NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT, RESPONSIBLE INVESTMENT GOVERNMENT PENSION FUND GLOBAL REPORT 2015 [online]. [cit. 6. 1. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/contentassets/96608d5f04eb4a138fa88f8fd937b70/20160211-responsible-investment-2015.pdf>.

¹⁵ NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT The real time Fund's market value. In: *Norges Bank Investment Management* [online] [cit. 6. 5. 2016]. Dostupné na internete: www.nbim.no.

Počas existencie Nórskeho ropného fondu bolo preukázaná zodpovednosť voči svojej vlády tým, že drží svoje skutočné portfólio v predpísanej vzdialenosti od referenčného portfólia. Striktne boli dodržiavané obmedzenia portfólia o percentuálnom zastúpení jednotlivých druhov aktív, menovej denominácie aktív a percento akcií držaných v jednej spoločnosti. Fond preukázal transparentnosť a poskytovať podrobné a spoľahlivé informácie o svojej činnosti včas.

Potom, čo poukázala na podobnosť medzi nórskeho ropného fondu a dlhodobu orientovaného súkromného investora sme sa bližšie venovali investičnému správaniu vedenia fondu a identifikovali sme princípy ktoré by mohli byť využité súkromnými investormi. Zároveň sme uviedli príklad výpočtu implementujúc niektoré charakteristiky manažovania, ktoré používajú suverénne fondy pre formuláciu vzorca ktorý by mohol byť implementovaný súkromnými investormi.

Jednou z najdôležitejších charakteristík manažovania zdrojov suverénnych fondov a hlavne nórskeho fondu je disciplína a spôsobilosť držať sa naplánovanej stratégie. Táto charakteristika je štruktúrne a legislatívne zabudovaná naopak v prípade súkromných osôb taká možnosť absentuje, či že bežný spotrebiteľ nemá vonkajšie donucovacie nástroje držať sa svojich plánov.

Použitá literatúra:

1. BURTH, Andreas. *DebtClocks.eu - EU ranking: public debt per citizen*. In: *DebtClocks.eu* [online], [cit. 6. 8. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.debtclocks.eu/eu-ranking-public-debt-per-citizen.html>
2. MINISTRY OF PETROLEUM AND ENERGY AND THE NORWEGIAN PETROLEUM DIRECTORATE. *Norwegian petroleum activities*. In: *Norwegian Petroleum* [online], [cit. 6. 11. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.norskipetroleum.no/en/>
3. NBIM. *Government pension fund global*. In: *Nbim.no* [online], [cit. 6. 5. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/en/the-fund/>
4. NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT. *Operational reference portfolios*. In: *Norges Bank Investment Management* [online], [cit. 6. 11. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/en/investments/benchmark-indices/>
5. NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT. *RESPONSIBLE INVESTMENT GOVERNMENT PENSION FUND GLOBAL REPORT 2015*. In: [online]. 2015, [cit. 6. 1. 2016], s. 104. ISSN 2387-399X. Dostupné na internete: <https://www.nbim.no/contentassets/96608d5f04eb4a138fa88f8fdf937b70/20160211-responsible-investment-2015.pdf>
6. NORGES BANK INVESTMENT MANAGEMENT. *The real time Fund's market value*. In: *Norges Bank Investment Management* [online], [cit. 6. 5. 2016]. Dostupné na internete: www.nbim.no
7. OECD. *Domestic product*. In: *Data.oecd.org* [online], [cit. 6. 12. 2016]. Dostupné na internete: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>
8. ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE. *Budget 2016* [online]. Oslo: Norwegian Ministry of Finance, 2015, [cit. 6. 12. 2016]. ISBN 978-82-93457-02-2. Dostupné na internete: http://www.statsbudsjettet.no/Upload/Statsbudsjett_2016/dokumenter/pdf/budget2016.pdf
9. ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE. *Market Value*. In: *Government.no* [online], [cit. 15. 6. 2016]. Dostupné na internete:

- <https://www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/the-government-pension-fund/market-value-of-the-government-pension-f/id699635/>
10. ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF FINANCE. *National Budget 2016*. In: *Statsbudsjettet.no* [online], [cit. 6. 10. 2016]. Dostupné na internete: <http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2016/English/>
 11. STATISTICS NORWAY. *Population and population changes*. In: *ssb.no* [online], [cit. 06.03.2016]. Dostupné na internete: <https://www.ssb.no/en/befolkning/statistikker/folkemengde/aar-per-1-januar>
 12. THE NEW YORK TIMES. *Oil Prices Explained: Signs of a Modest Revival*. In: *The New York Times* [online], [cit. 18. 7. 2016]. Dostupné na internete: http://www.nytimes.com/interactive/2016/business/energy-environment/oil-prices.html?_r=0
 13. TRADINGFLOOR. *NO CPI*. In: *TradingFloor.com* [online], [cit. 6. 9. 2016]. Dostupné na internete: <https://www.tradingfloor.com/posts/no-cpi-2840811>

Kontakt:

Mgr. Denys Braga

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
e-mail: denys.braga@euba.sk

Inštitucionálne fakty fungovania bankového systému: addendum

Marcel Čas

Abstrakt

Táto práca nadväzuje na našu analýzu bankových systémov pomocou finančných bilancií, ktorú sme začali v článku inštitucionálne fakty fungovania bankového systému. Cieľom tejto práce je rozšíriť našu analýzu o ďalšie aspekty fungovania bankových systémov, aby sme tak prehľbovali evidenciu v prospech tvrdenia, že rezervy nepôsobia ako *ex-ante* obmedzenie úverovú expanziu.

Kľúčové slová: bankový systém, bilancia, finančné vzťahy

JEL klasifikácia: E51, B52

Abstract

This paper builds on our analysis of the banking system via balance sheets, which we have begun in our paper on the institutional facts of the functioning of the banking system. The aim of this particular paper is to extend our analysis by introducing additional aspects of the functioning of banking systems, so that we can deepen the evidence in favor of our claim, that reserve balances do not constitute an *ex-ante* constraint on loan expansion.

Key words: banking system, balance sheet, financial relations

JEL Classification: E51, B52

Úvod

Táto práca nadväzuje na našu analýzu bankových systémov pomocou finančných bilancií, ktorú sme začali v článku inštitucionálne fakty fungovania bankového systému (Čas, 2016). V tomto článku sme položili makroekonomicky relevantné základy finančného účtovníctva pre bankový systém a odvodili sme štandardný dôsledok post-keynesovskej teórie endogénnych peňazí, že rezervy nepredstavujú *ex-ante* obmedzenie pre úverovú expanziu. V nadväznosti na túto prácu budeme v tomto článku predstavovať platobný systém, trh s medzibankovou likviditou, intervencie centrálnej banky na tomto trhu, ako aj spôsob akým komerčné banky dosahujú zisk.

Cieľom tejto práce je rozšíriť našu analýzu o ďalšie aspekty fungovania bankových systémov, aby sme tak prehľbovali evidenciu v prospech tvrdenia, že rezervy nepôsobia ako *ex-ante* obmedzenie úverovú expanziu.

Táto práca nadväzuje na intelektuálnu tradíciu post-keynesovstva a to prevažne na práce Nicholasa Kaldora (KALDOR, 1982), Basila Moora (MOORE, 1988), Randala Wraya (WRAY, 2012) a dvojice Wynne Godley a Marc Lavoie (GODLEY – LAVOIE, 2007). Nápomocné boli aj syntetizujúce učebnice od Philipa Arestisa & Malcolma Sawyera (ARESTIS – SAWYER, 2006), J. E. Kinga (KING, 2003) a Marca Lavoie (LAVOIE, 2014). Okrem striktne akademickej tradície sme pri študovaní tejto témy využili práce ekonómov pôsobiacich v rôznych ekonomicky relevantných inštitúciách svetového významu. Ide o práce, ktoré vznikli na pôde centrálnej banky Anglicka (JAKAB – KUMHOF, 2015), banky pre medzinárodné zúčtovanie (DISYATAT, 2010), ratingovej agentúry standart and poors (SHEARD, 2013),

americkej bankovej asociácie (FRIEDMAN, 1993) a prácu ktorá vznikla na podnet islandskej vlády po finančnom kolapse tejto krajiny (SISGURJÓNSSON, 2015).

1 Platobný systém

V predošlej práci sme predpokladali (ako v prípade modelu peňažného multiplikátora), že klienti banky, používajú iba obehivo pre svoje platobné potreby. Vieme, že to tak nie je, a že súčasný monetárny systém je dominovaný elektronickým platobným systémom, ktorý s obehivom nemá takmer nič spoločné. Začnime teda s bilanciou komerčnej banky ako vyzerá v bilancii č. 1.

Bilancia č. 1: Bilancia komerčnej banky

Aktíva	Pasíva
Úvery	Depozitá
Obligácie	Kapitál
Obehivo	
Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Jeden z klientov banky (bez ohľadu na to, či je len depozitárom, alebo aj dlžníkom banky) sa rozhodne, že chce poslať peniaze zo svojho depozitného účtu¹ na depozitný účet niekoho iného. Máme dve možnosti. Buď sa cieľový účet nachádza v tej istej banke, alebo sa nachádza v konkurenčnej banke. Ak sa cieľový účet nachádza v tej istej banke, tak komerčná banka, po obdržaní príkazu z účtu jedného klienta odráta (v účtovnom žargóne sa povie, že účet sa debituje (*debit the account*)) potrebnú sumu a na cieľový účet priráta (v účtovnom žargóne sa povie, že účet sa kredituje (*credit the account*)) potrebnú sumu. To je celá operácia. Vzhľadom na modernú elektronizáciu bankového systému trvá banke takáto operácia niekoľko sekúnd. Je zjavné prečo. Jedná sa o dva jednoduché zápisy. Táto operácia nemá vôbec nič dočinenia s obehivom, alebo rezervami.

Operácia bude o niečo zložitejšia ak sa cieľový účet nachádza v inej komerčnej banke. Táto operácia ale takisto nie je totožná s bežnou predstavou.² Operácia je nasledovná. Máme našu pôvodnú komerčnú banku – nazvime si ju banka *A*. Takisto existuje jedna centrálna banka, ktorá začne teraz fungovať ako *clearovacia* (bude vyrovnávať účty) inštitúcia. V systéme máme aj druhú komerčnú banku – banku *B*. Klienti banky *A* počas dňa dávajú svojej banke príkazy o tom, že koľko peňazí potrebujú preniesť na účty v banke *B*. Zároveň klienti banky *B* dávajú počas dňa svojej banke príkazy o tom, že koľko peňazí potrebujú previesť na účty v banke *A*. Obe banky tieto informácie zbierajú, bez zásahu do účtov, a večer si vzájomne pošlú agregátne informáciu o tom, koľko peňazí sa bude posilať z banky *A* do banky *B* a naopak. Tieto dva toky peňazí pravdepodobne nebudú rovnaké. To znamená, že jedna banka „pošle“ viac peňazí do druhej. Predpokladajme, že naša komerčná banka *A* má „poslať“ viac peňazí ako má „obdržať“. Táto operácia prebehne ako je zobrazené v bilancii č. 2.

¹ Toto je zavádzajúca predstava, pokiaľ si predstavujeme, že sa posila „z účtu na účet“ obehivo alebo rezervy. Takto to nie je.

² Alebo s predstavou neoklasickej makroekonómie.

Bilancia č. 2: Prevod peňazí z jednej banky do druhej

Aktíva	Pasíva
Úvery	-/+Depozitá
Obligácie	Kapitál
Obeživo	
-/+Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Komerčná banka A pošle centrálnu banku informáciu, že má zo svojho rezervného účtu odpočítať (resp. pripočítať) takú nominálnu hodnotu, ktorá je rovná rozdielu toku depozít von a toku depozít dnu. Centrálna banka toto vykoná a zároveň pripočíta (resp. odpočíta) túto istú nominálnu hodnotu na rezervný účet komerčnej banky B. Obe komerčné banky dostanú informáciu o tom, že patričné zmeny na rezervných účtoch boli vykonané a následne otvoria svoje interné účtovníctvo a urobia patričné zmeny v depozitných účtoch. Klienti dostanú informáciu, že peniaze „prišli“, alebo „odišli“ na/zo svojich depozitných účtoch. Prírodný jazyk je v tomto prípade znovu zavádzajúci. Táto operácia netrvala (spravidla) jeden deň preto, lebo peniaze fyzicky cestovali. Táto operácia trvá jeden deň preto, lebo banky zbierajú počas dňa informácie o stovkách, možno tisíckach zmien na účtoch a účty s ostatnými bankami v systéme si vyrovnávajú až v agregáte cez noc. Individuálnejší prístup by bol nesmierne nepraktický, dokonca pri veľkom počte pohybov na účtoch priam nemožný.

Komerčné banky teda na požiadavky klientov poskytujú depozitné služby, úverové služby a platobné služby (ako je pre medzibankovú platbu vidieť v bilancii č. 2) a s centrálnou bankou spolupracuje pri obojstrannej zámene obeživa a rezerv pre potreby komerčnej banky (obeživo je potrebné pre depozitné služby a rezervy sú potrebné pre platobné služby) ako aj pre potreby centrálny banky (ak vyžaduje nejakú mieru povinných minimálnych rezerv). Rezervy a obeživo nie sú *ex-ante* potrebné pre udeľovanie úverov. Komerčná banka „nevypožičiava“ ani obeživo, ani rezervy. Rezervy vypožičať technicky ani nemôže, keďže sa jedná o zápisy v účtovníctve centrálny banky, ktoré sú vo vlastníctve komerčných bánk a nemôžu nijakým spôsobom uniknúť z tak zvaného medzibankového trhu s likviditou (trh s rezervami). Preto sa volajú aj „outside money“. Nevstupujú do vnútra reálneho ekonomického systému. Rezervy môžu vlastníť iba tie osoby, ktoré môžu mať otvorený účet v centrálny banke a to sú iba komerčné banky, a v niektorých štátoch aj vládne inštitúcie. Obeživo sa taktiež bezprostredne nevypožičiava. Bilancia banky by prestala byť vyrovnaná.

Toto všetko ale samozrejme neznamená, že vytváranie nových depozít, cez proces udeľovania úverov je pre komerčnú banku nezávislý od množstva obeživa a rezerv, ktoré má k dispozícii. Tá závislosť tu existuje, keďže banky nevedia ako sa budú dlžníci, ktorí obdržali nové depozitum správať v budúcom období. Ak budú klienti vyžadovať zámenu depozít za obeživo, tak banky budú potrebovať dostatočnú mieru obeživa a ak budú klienti vyžadovať medzibankové platby skrz svoje depozitá, tak budú banky potrebovať dostatočnú mieru rezerv.

2 Trh s medzibankovou likviditou

Treba si uvedomiť, že vytváranie nových úverov je závislé od rezerv ale *nie je obmedzené* rezervami.³ Niekedy sa môže stať, že toky rôznych druhov peňazí na bilancii komerčnej banky sú také, že bilancia sa scvrkáva a banka stráca svoje rezervy. Na druhej strane, každá úspešná banka bude mať aj také dni kedy toky rôznych druhov peňazí na bilancii budú

³ Keďže sa dajú rezervy a obeživo, na požiadanie, zamieňať v centrálny banke, tak v ďalšom výklade budeme spomínať iba rezervy, aj keď by sa dalo hovoriť aj o obežive.

také, že bilancia sa bude naťahovať a banka bude získavať dodatočné rezervy. Každá úspešná banka bude mať takéto „zlé“ dni a takéto „dobré“ dni. Dôležité pre spoľahlivé fungovanie platobného systému je to, aby mali banky zakaždým dostatočne veľa rezerv na to, aby si mohli vzájomne vyrovnávať svoje účty (a popri prípade aby mohli uspokojovať dopyt svojich klientov po obežive).⁴ Mal by teda existovať nejaký spôsob, ako by mohli banky dodatočné rezervy v prípade náhlej potreby získať. Takýchto spôsobov existuje hneď niekoľko a existencia týchto spôsobov je ďalším dôvodom prečo neoklasickí ekonómovia nemajú pravdu, keď tvrdia, že rezervy obmedzujú úverovací proces. Nie je to pravda, keďže komerčná banka má viaceré možnosti ako môže rezervy *ex-post* získať, ak sa stane že ich bude potrebovať viacej ako si naplánovala.⁵

Prvý spôsob ako môže banka potrebné rezervy získať je už spomínaní trh s rezervami, ktorý sa nazýva aj trh s medzibankovou likviditou.⁶ Pôžička rezerv na bilancii banky vyzerá ako je znázornené v bilancii č. 3.

Bilancia č. 3: Pôžička rezerv od komerčnej banky

Aktíva	Pasíva
Úvery	Depozitá
Obligácie	Kapitál
Obeživo	+Pôžička rezerv
+Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Povedzme, že naša banka sa ocitne v situácii, kedy nečakane potrebuje získať určité množstvo rezervných peňazí. Nájde na trhu s rezervami inú banku, ktorá bude mať nadbytočné množstvo rezerv a bude ochotná určité množstvo rezerv našej banke požičať.⁷ Naša banka teda dostane nové aktívum a množstvo rezerv sa jej zvýši o hodnotu požičaných rezerv a zároveň sa jej zvýšia pasíva vo forme pôžičky rezerv. Naša banka teda takýmto spôsobom nadobudne potrebné rezervy a môže s nimi ďalej disponovať.

V bežnom bankovom systéme bude platiť, že nadbytočné rezervy sa budú v systéme takýmto spôsobom vymieňať na trhu. Jednotlivé banky budú mať pracovné dni kedy budú mať nedostatok rezerv a budú si musieť na trhu s rezervami požičať a zároveň budú mať pracovné dni kedy budú mať prebytok rezerv a budú môcť tieto rezervy vypožičať na trhu. Tento mechanizmus by ale ešte nebol dostatočný na podporu nášho tvrdenia, že úverovací proces je závislý od rezerv, ale nie je nimi obmedzený.⁸ Tomu je tak preto, lebo takéto vymieňanie na trhu s rezervami iba preskupuje rezervy na trhu. Nevytvára a nemôže vytvárať nové rezervy. Vytvárať nové rezervy (ako aj ničiť rezervy) môže iba centrálna banka.

⁴ Tento dopyt po obežive má klesajúcu tendenciu vo väčšine vyspelého sveta. Sú krajiny kde sa otvorene začína uvažovať o zrušení obeživových peňazí, keďže ich už málo ekonomických aktérov používa.

⁵ Spomeňme si, že potreba rezerv je daná potrebou depozitných a platobných služieb, ktoré sa dané požiadavkami klientov banky. Môžeme pragmaticky očakávať od systému komerčných bánk, že dokáže úplne presne anticipovať budúce rozhodnutia miliónov svojich klientov? Takáto optimalizácia je možná iba v myšliach neoklasických ekonómov, nie v skutočnom svete.

⁶ Pre jednoduchosť mu budeme hovoriť trh s rezervami.

⁷ Banka s nadbytočnými rezervami bude tomuto obchodu rada, keďže takéto pôžičky sú samozrejme úročené. Táto banka si teda vymení neúročené aktívum za úročené aktívum, pričom pôvodné množstvo rezerv sa jej samozrejme v budúcom období pravdepodobne vráti.

⁸ Tento mechanizmus by stačil na obhajobu tvrdenia, že individuálne banky nie sú obmedzené množstvom rezerv, pretože si potrebné množstvo môžu vypožičať od iných bánk. Tento mechanizmus by však nestačil na obhajobu tvrdenia, že celý komerčný bankový systém nie je obmedzený množstvom rezerv pri úverovej expanzii.

2.1 Intervencie centrálnej banky na trhu s rezervami

S tým súvisí aj druhý spôsob ako môžu banky získavať potrebné rezervy a tým je nákup rezerv priamo u centrálnej banky. Centrálna banka má viaceré nástroje (ktoré sa dajú klasifikovať podľa spôsobu obchodu, cieľa obchodu a podobne) pomocou ktorých intervenuje na trhu s rezervami. Centrálna banka poskytuje komerčným bankám nástroje, ktoré môžu komerčné banky využívať automaticky podľa svojho vlastného uváženia a má aj nástroje pomocou ktorých intervenuje na trhu vtedy keď to uzná za vhodné. Na tomto mieste si problém zjednodušíme a tieto dva nástroje si zjednotíme. V podstate ide pri oboch prípadoch o rovnakú účtovnú operáciu - takú ako je vidieť na bilancii č. 4.

Bilancia č. 4: Pôžička rezerv od centrálnej banky

Aktíva	Pasíva
-Úvery	Depozitá
-Obligácie	Kapitál
Obeživo	
+Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Komerčná banka dá centrálnej banke nejaký úver/obligáciu alebo iné finančné aktívum ako kolaterál⁹ a centrálna banka za to vpiše dohodnuté množstvo rezerv na rezervný účet komerčnej banky. V tomto prípade sa stane nie len to, že komerčná banka získa potrebné rezervy, ale stane sa aj to, že v systéme sa celkové množstvo rezerv zvýši. Samozrejme intervencia môže byť aj opačná. Centrálna banka môže nejaké finančné aktívum odpredať a tým zredukovať celkové množstvo rezerv v systéme.

Na základe tohto procesu je možno pozorovať, že ani celý systém komerčných bánk nie je obmedzený rezervami v úverovej expanzii, pretože môže vždy získať potrebné rezervy v centrálnej banke. Samozrejme táto možnosť predpokladá, že centrálna banka bude ochotná potrebné rezervy dodávať. To, že táto ochota by s vysokou pravdepodobnosťou mala existovať si ukážeme na dvoch inštitucionálne určených cieľoch činnosti centrálnej banky.

Centrálna banka má viacero cieľov. Na tomto mieste budeme potrebovať ciele monetárnej politiky a cieľ podpory finančnej stability. Najprv si vysvetlíme cieľ bežnej implementácie monetárnej politiky. Monetárna politika sa implementuje za cieľom doladovania výkyvov makroekonomického systému. Zvyčajne sa robí cez riadenie úrokových mier na trhu s medzibankovou likviditou, teda cez riadenie úroku na požičaných rezervách. Postup vyzerá nasledovne. Na trhu s rezervami dochádza ako sme si ukázali v bilancii č. 3 k neustálemu obchodu. Požičiavajú sa rezervy a tieto pôžičky sa potom splácajú spolu s úrokmi. Na tomto trhu teda existuje nejaká cena, ktorá bola vygenerovaná trhovými procesmi. Nech sa táto cena vola skutočná úroková miera.¹⁰ Centrálna banka môže v rôznych obdobiach nadobudnúť dojem, že táto skutočná úroková miera je príliš vysoká/nízka a mala by sa preto znížiť/zvýšiť, aby sa tak podporila inflácia/dezinfляция, alebo aby sa zmenšila negatívna/pozitívna medzera outputu. Centrálna banka teda dospeje k presvedčeniu, že úroková miera by mala mať nejakú hodnotu. Nazvime túto hodnotu želanou úrokovou mierou. Pred intervenciou teda na trhu existuje skutočná úroková miera a centrálna banka vyhlási, že želaná úroková miera je iná. V zapätí začne centrálna banka intervenovať na trhu s rezervami,

⁹ Centrálna banka vedu zoznamy finančných aktív, ktoré môžu byť predložené ako kolaterál.

¹⁰ Pripomíname, že sa jedná o úrokovú mieru, ktorá sa platí na rezervách, nie na iných aktívach. Hoci sa v ekonomickej teórii často má za to, že všetky ostatné úrokové miery sú odvodené od úrokovej miery za rezervy.

prostredníctvom nákupu/predaja finančných aktív za rezervy tak dlho pokiaľ sa skutočná úroková miera nevyrovná želanej úrokovej miere.

Neoklasické modely založené na *LM* rovniciach ako aj na *IRT* rovniciach sú nepresné. Centrálna banka nefixuje monetárnu bázu (resp. množstvo rezerv v systéme) a ani nefixuje úrokové miery. Centrálna banka iba stanoví aká úroková miera je želateľná a následne dodá do systému toľko rezerv, resp. zo systému vyjme toľko rezerv koľko je potrebných na to, aby sa skutočná úroková miera určená na trhu vyrovnala želanej úrokovej miere. To, že takto centrálna banka fungujú by nemalo byť predmetom žiadnych kvázi-vedeckých teórii, keďže sa jedná o jednoduchý inštitucionálny fakt moderného bankového systému.

Vráťme sa ale k nášmu problému ohľadom problematiky obmedzenosti úverovej expanzie rezervami. Povedzme, že sa bankový systém nachádza v situácii, kedy sa skutočná úroková miera rovná želanej. Ďalej povedzme, že z nejakých dôvodov dôjde k značnej úverovej expanzii komerčným bankovým systémom (možno v reálnej ekonomike nastal boom v niektorom z inovatívnych priemyslov a možno nastal špekulatívny boom na niektorom z finančných trhov). V systéme ako celku môže zrazu nastať nedostatok rezervných peňazí, keďže sa zvýšil monetárny agregát *M1* cez nárast depozít spôsobený úverovou expanziou, ale monetárna báza zostala nezmenená. Dopyt po rezervách sa na trhu s rezervami zvýši, keďže sa po úverovej expanzii očakávajú väčšie platobné operácie. To, aj podľa neoklasickej ekonómie, bude mať za následok pokles skutočnej úrokovej miery. Želaná úroková miera sa však nezmenila. To znamená, že ak chce centrálna banka obhájiť svoju vlastnú monetárnu politiku, tak bude musieť na trhu intervenovať tak, že začne nakupovať finančné aktíva za rezervy tak dlho, kým sa skutočná úroková miera znovu nevyrovná tej želanej, čím sa *ipso facto* v systéme vytvoria tie rezervy, ktoré systém bude po úverovej expanzii potrebovať.

Druhý cieľ je však v tomto ohľade ešte kľúčovejší. Každá centrálna banka má za úlohu pôsobiť tak, aby podporovala finančnú stabilitu. Tým môže byť myslených veľa rôznych vecí, ale v prvom rade ide o ochranu platobného systému. Jednoduchšie povedané ide o to, aby sa takmer nikdy nestávalo to, že by klienti dávali bankám príkazy na prevody z účtov a tieto peniaze by nemohli „prejsť“ na účty druhých bánk, pretože v systéme chýbajú rezervy na vzájomné vyrovnanie účtov. Centrálna banka sa snažia o to, aby vyrovnanie si účtov medzi bankami (medzibankový zúčtovací systém) ako aj medzi klientami a bankami (výber z depozít) prebiehalo bezproblémovo. Aby sa nestávalo, že komerčné banky si nemôžu splniť svoje záväzky. Čo by sa stalo ak by zlyhal medzibankový zúčtovací systém? Ekonomickí aktéri v reálnej ekonomike by nemohli včasne uhradiť svoje záväzky a nemohli by sa dožadovať včasného uhradenia svojich pohľadávok. Nie preto, že nemajú depozitné peniaze na uhradenie a takisto nie preto, že ich odberatelia nemajú depozitné peniaze ale preto, že v bankovom systéme prestal fungovať medzibankový zúčtovací systém. V závislosti od veľkosti zlyhania v zúčtovacom systéme by to mohlo mať za následok absolútny kolaps celého reálneho hospodárstva.¹¹ Na tomto mieste si treba položiť otázku, ktorá centrálna banka by chcela mať takýto výsledok na svedomí, len preto lebo nebola ochotná dodať do systému potrebnú mieru rezervných peňazí. Samozrejme, že centrálna banka vždy do systému potrebné množstvo rezervných peňazí dodajú. Ak by tak neurobili, tak by tým ohrozovali stabilitu zúčtovacieho systému, čím by konali v priamom protiklade s jej deklarovaným cieľom udržiavania finančnej stability.

Vrátime sa teda k tomu čo sme chceli dokázať. Rezervy nijakým spôsobom nevytvárajú obmedzenie pre úverovú expanziu, hoci je úverová expanzia od nich závislá. Tomu je tak preto,

¹¹ Pripomeňme, že jedným z cieľov našej výskumnej činnosti je dokázať, že peniaze nie sú neutrálne voči reálnemu hospodárstvu, a že klasická dichotómia neplatí. Je zjavné, že medzibankový zúčtovací systém musí fungovať aby mohlo fungovať reálne hospodárstvo bez ohľadu na to, či sa nachádzame v krátkom, alebo dlhom období.

pretože jednotlivá banka si môže dodatočné rezervy požičať na trhu s rezervami, resp. si ich môže požičať rôznymi spôsobmi priamo u centrálnej banky.

3 Ziskovosť banky

Pre základné pochopenie potrebujeme ešte ukázať akým spôsobom komerčná banka podniká a dosahuje zisk. Základná poučka je jednoduchá. Komerčná banka zarába na úročených aktívach a vypláca úroky na pasívach. Komerčná banka sa snaží maximalizovať zisk, teda snaží sa aby rozdiel (z anglického „*spread*“) medzi úrokmi na aktívach a úrokmi na pasívach bol čo najväčší. V nasledovnej bilancii č. 5 možno vidieť ako sa spláca časť úveru a ako zmaturovala obligácia, teda ako banka zarába na svojich aktívach.

Bilancia č. 5: Príjmy banky

Aktíva	Pasíva
-Úvery	-Depozitá
-Obligácie	+Kapitál
Obeživo	Pôžička rezerv
Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Dlžník banky uhradí svoju mesačnú splátku. Na bilancii sa to ukáže tak, že hodnota jeho úveru na strane aktív sa zníži o úroveň istiny ktorú spláca. Jeho depozitný účet sa však zníži o väčšiu sumu. Jeho depozitný účet sa zníži o nominálnu hodnotu istiny ako aj úroku, ktorý na danej istine vypláca. Následne sa kapitál zväčší o úroveň úrokov. Maturita obligácie je podobný proces. Dlžníkovi uvedenom na obligácii sa zníži depozitum o nominálnu hodnotu v minulosti kúpenej obligácie a o patričné úroky. Obligácia sa takisto prestane uvádzať ako aktívum, keďže sa týmto splatí. Úroky z tejto obligácie sa pripočítajú na kapitálový účet.

Takýmto spôsobom môže banka vykazovať príjmy. Komerčná banka má však aj viaceré výdavky. Na ďalšej bilancii si ukážeme jeden taký prípad. Na bilancii č. 6 uvidíme ako komerčná banka splatí pôžičku rezerv.

Bilancia č. 6: Výdavky banky

Aktíva	Pasíva
Úvery	Depozitá
Obligácie	-Kapitál
Obeživo	-Pôžička rezerv
-Rezervy	

Zdroj: Vlastná konštrukcia

Povedzme, že banka si v minulom období požičala rezervné peniaze, ktoré ide splatiť spolu s úrokmi. Banka pošle svojmu veriteľovi množstvo rezerv v hodnote istiny pôžičky spolu s patričným úrokom. Jej aktívum (rezervný účet) sa o túto hodnotu zníži. Zároveň sa však zníži jej záväzok vo forme pôžičke rezerv v hodnote istiny požičaných rezerv a kapitál sa zníži o hodnotu úroku na pôžičke.

Kapitál banky (z anglického *equity*) sa bude vždy zväčšovať keď má banka príjmy a znižovať keď má banka výdavky.¹² Manažment banky sa bude samozrejme snažiť aby sa

¹² Je potrebné si uvedomiť, že pre banku poskytovanie úverov ako aj nákup obligácii nie sú výdavkami. Tieto operácie zväčšujú bilanciu banky, ale kapitál banky v absolútnom vyjadrení nemenia.

kapitál banky v absolútnom vyjadrení stále zväčšoval.¹³ Zo zväčšovania kapitálu banky potom vyplýva, že banka bude mať väčšie záväzky voči svojim spoločníkom a akcionárom, ktoré sa môžu realizovať pomocou zvýšených dividend a podobne.

Záver

Náš popis fungovania banky a bankového systému je vysoko zjednodušený a zoštylizovaný. Avšak aj na základe tohto jednoduchého popisu je vidieť, koľko rôznych druhov tokov rôznych druhov „peňazí“ spoločne existuje v ľubovoľnom časovom úseku v bankovom systéme.

V tejto práci sme uviedli ďalšiu evidenciu pre tvrdenie, že rezervy nepredstavujú *ex-ante* obmedzenie pre úverovú expanziu bankovým systémom. Rezervy nepredstavujú *ex-ante* obmedzenie, pretože napriek tomu, že sú využívané na medzibankové zúčtovanie, tak si ich komerčné banky môžu *ex-post*, teda po udelení úveru požičať na trhu s medzibankovou likviditou, alebo priamo u svojej centrálnej banky, ktorá má dobré dôvody aby zvyšujúci sa dopyt po rezervách opätovne zvyšujúcou sa ponukou rezerv. Našu analýzu sme dokončili otázkou dosahovania zisku pre komerčnú banku, aby bolo jasné, že úverová expanzia banky *per se* ešte neznamená, že komerčná banka si môže svoje zisky svojvoľne navyšovať. Výška jej ziskov závisí od úrokovej miery na úročených aktívach, čo je determinované trhovým mechanizmom ako aj od úrokovej miery na úročených pasívach a iných výdavkoch (mzdy, kapitálové výdavky), ktoré sú taktiež determinované trhovým mechanizmom.

Použitá literatúra:

1. ARESTIS, P. – SAWYER M, 2006. *A Handbook of Alternative Monetary Economics*. Edward Elgar Publishing Limited. 2006. ISBN 1 84376 915 8.
2. ČAS, M, 2016. *Inštitucionálne fakty fungovania bankových systémov*. Vyjde v zborníku prác 15. medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov FMV EU "Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2016". 2016.
3. DISYATAT, P, 2010. The Bank Lending Channel Revisited, *BIS Working Papers*, No. 297.
4. FRIEDMAN, H. D. 1993. *Money & Banking*. American Bankers Association. 1993. ISBN 0899823165.
5. GODLEY, W. – LAVOIE, M, 2007. *Monetary Economics: An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*. Palgrave MacMillan. 2007. ISBN 0–230–50055–2.
6. JAKAB, Z. – KUMHOF, M, 2015. Banks are not intermediaries of loanable funds –and why this matters, *Bank of England working paper*, No.529.
7. KALDOR, N, 1982. *The Scourge of Monetarism*. Oxford University Press. 1982. ISBN 0198772483.
8. KING, J. E. 2003. *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*. Edward Elgar Publishing, 2003. ISBN 184064 630 6.
9. LAVOIE, M. 2014. *Post-Keynesian Economics: New foundations*. Edward Elgar Publishing. 2014. ISBN 978 1 847204837.
10. MCLEAY M. – RADIA A. – THOMAS, R. 2014A. Money Creation in the Modern Economy, *Quarterly Bulletin of the Bank of England*, Q1 2014.

¹³ Tomu je tak preto, lebo z definície platí, že množstvo kapitálu banky je množstvo, ktoré banka dlží svojim spoločníkom. Títo samozrejme majú v záujme, aby bol tento dlh čo možno najväčší.

11. MCLEAY M. – RADIA A. – THOMAS, R. 2014B. Money in the modern economy: an introduction, *Quarterly Bulletin of the Bank of England*, Q1 2014.
12. MOORE, B, 1988. *Horizontalists and Verticalists: The Macroeconomics of Credit Money*. Cambridge University Press. 1988. ISBN 0521350794.
13. SHEARD, P, 2013. Standart and Poor's. 2013. *Repeat After Me: Banks Cannot and Do Not "Lend Out" Reserves*, Ratings Direct, August 13.
14. SISGURJÓNSSON, F, 2015. Monetary Reform – A better monetary system for Iceland, Edition 1.0, March 2015. Reykjavik – Iceland.
15. WRAY, L. R, 2012. *Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*. Palgrave Macmillan, 2012. ISBN 0230368891.

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

marcel.cas@euba.sk

Vybrané špecifiká a súčasné postavenie islamského finančného sektora

Jana Drutarovská

Abstrakt

Článok sa zaoberá charakteristikou súčasného postavenia a špecifik islamského bankového a finančného sektora. Prvá časť príspevku je venovaná vybraným špecifickým zásadám fungovania finančného sektora a investovania z pohľadu islamského práva šaría. Pozornosť je venovaná hlavne charakteristike povinnosti platiť zakát a zákazu riba. Druhá časť sa venuje súčasnému postaveniu islamského finančného sektora a to z regionálneho hľadiska, celkového množstva aktív v súlade so šáriou, množstva islamských finančných inštitúcií, postavenia islamských cenných papierov a skupiny islamských indexov.

KLúčové slová: islam, finančný sektor, islamské bankovníctvo a financie, zakát, riba, sukuk

JEL klasifikácia: G2, Z12

Abstract

The article deals with the characteristics of the current status and specific features of Islamic banking and financial sector. The first part of the paper is devoted to specific finance and investment's principles in terms of sharia law. The attention is mainly paid to characteristics of the obligation to pay zakat as well as riba prohibition. The second part deals with the current status of the Islamic financial sector from various perspectives as regional aspect, the amount of sharia-compliant assets, the status of Islamic securities and indices.

Key words: Islam, financial sector, Islamic finance and banking, zakat, riba, sukuk

JEL Classification: G2, Z12

Úvod

Islamské vierovyznanie je náboženstvom, ktoré aj v súčasnosti veľmi priamo ovplyvňuje spôsob každodenného života moslimskej spoločnosti a má vplyv na fungovanie všetkých oblastí. Ekonomika, bankový a finančný sektor nie sú výnimkami. Islamské bankovníctvo a fungovanie ekonomiky sú založené na silnej sociálnej orientácii a solidarite, spravodlivosti a rovnosti medzi moslimami, na etickom a morálnom prístupe. Islamské bankovníctvo alebo islamské financie môžeme definovať ako také bankové alebo finančné činnosti, ktoré sú v súlade so zásadami islamského práva šaría.¹ Islamské právo šaría jednak ovplyvňuje spôsob fungovania systému islamského bankovníctva a jeho aktivít,² ale predovšetkým by mal predstavovať konkrétne uplatňovanie islamských zásad v praktickom živote.³

¹ MUSA, H. 2011. *Islamské financie a bankovníctvo*. Banská Bystrica: Iura Edition, 2011. ISBN 978-80-8078-412-6. S. 15.

² IMAM, P. – KPODAR, K. 2014. Islamic Banking: How Has It Expanded? In: *Emerging Markets Finance & Trade*, 2014, roč. 49, č. 6, s. 112.

³ IIBI: Islamic Banking. [online]. In: *Institute of Islamic Banking and Insurance*. [Citované 18. 5. 2016.] Dostupné na internete: http://www.islamic-banking.com/islamic_banking.aspx.

Hlavným cieľom príspevku je metódou deskriptívnej analýzy poskytnúť charakteristiku súčasného postavenia islamskej ekonomiky (islamského bankového a finančného sektora) z globálneho pohľadu. V prvej časti príspevku budeme venovať pozornosť vybraným špecifickým zásadám fungovania finančného sektora a investovania z pohľadu islamského práva *šaría* – bližšie budeme charakterizovať povinnosť platiť *zakát* a zákaz *riba*. V druhej časti príspevku sa budeme sústrediť na súčasné postavenie islamského finančného sektora a to z regionálneho hľadiska, celkového množstva aktív v súlade so *šaríou*, množstva islamských finančných inštitúcií, postavenia islamských cenných papierov a skupiny islamských indexov. Príspevok predstavuje spracovanie aktuálneho prehľadu o postavení islamského finančného sektora a poukázanie na kľúčové rozdiely fungovania islamského finančného systému.

1 Vybrané zásady fungovania islamského bankovníctva a financií

Islamské bankovníctvo je často charakterizované ako odvetvie, ktoré je riadené zákazmi⁴ - zákaz *riba* (úroku/úžery), zákaz *gharar* (asymetrické informácie, z ktorých vyplýva riziko a neistota), zákaz *maysir* (snaha dosiahnuť zisk podstúpením neúmerného rizika, gamblerstvo, hazardné hry, stávkovanie a iné špekulatívne aktivity) a zákaz financovania a podieľania sa na *haram* (ilegálne a spoločensky nezodpovedné) činnostiach. Medzinárodná sieť pre islamské bankovníctvo (IBNI, *Islamic Banking Network International*) definuje niekoľko pravidiel pre investorov na burzách. Tieto pravidlá tvoria praktické zhrnutie základných princípov a špecifik islamského bankovníctva a financií:

- odporúča sa investovať do akcií v moslimských krajinách alebo v krajinách s majoritnou moslimskou populáciou alebo v krajinách, ktoré poskytujú sociálne zodpovedné služby pre moslimov aj nemoslimov,
- spoločnosť, do ktorej investujete by mala byť sociálne zodpovedná (angl. *socially responsible*),
- je zakázané investovať do spoločností, ktoré sa zúčastňujú na zakázaných aktivitách/produktach (*haram*) akými sú: alkoholické nápoje, bravčové mäso a bravčové produkty, tabak, účtovanie úroku (banky, poisťovne, hypotekárne spoločnosti), hazardné hry a gamblerstvo, obchod so zbraňami a ich výroba a iné neetické aktivity (napr. pornografia)⁵,
- účelom investovania na burzách má byť reálne dlhodobé investovanie a nie špekulácia (napr. je zakázané krátkodobé denné obchodovanie, ktorého cieľom je okamžitý zisk na základe fluktuácie ceny v čase – podľa islamského výkladu ide o špekulatívnu aktivitu),
- vo všeobecnosti je zakázané obchodovanie s derivátmi (pretože predstavujú špekulatívne nástroje).⁶

⁴ DOMENICO, G. – EL-GAMAL, M. A. et al., 2014. *Islamic Finance: Law, Economics and Practice*. Cambridge University Press, 2014. ISBN 9780511753756.S. 46.

⁵ IBNI explicitne označuje niektoré spoločnosti, ktoré sú zapojené do *haram* činností: letecké spoločnosti ako American Airlines, British Airways alebo Lufthansa kvôli predaju alkoholu, zábavné spoločnosti (ako dcérske spoločnosti Disney), ktoré produkujú spoločensky nezodpovedné filmy, automobilové spoločnosti ako General Motors alebo výrobné spoločnosti ako General Electric kvôli aktívnemu financovaniu zbraní, výrobné letecké spoločnosti ako Boeing kvôli výrobe zbraní a potravinárska spoločnosť ako Coca-Cola, ktoré distribuujú víno.

⁶ IBNI: Stock Investments. [online] [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: [//islamicbankingnetwork.com/classic/Stock_Investment.html](http://islamicbankingnetwork.com/classic/Stock_Investment.html).

V tejto kapitole budeme bližšie špecifikovať povinnosť platiť *zakát* ako jeden z hlavných charakteristík islamskej ekonomiky a zákaz *riba* ako kľúčový prvok nástrojov bankového sektora islamskej ekonomiky.

1.1 *Zakát* ako pilier islamskej ekonomiky (viery)

Platenie *zakátu* (poskytovanie almužny ako prejav sociálnej spravodlivosti a súdržnosti medzi moslimami) predstavuje jeden z piatich pilierov islamskej viery a je nosným prvkom islamského vnímania ekonomiky. Dôležité postavenie *zakátu* potvrdzuje aj jeho množstvo explicitného výskytu v Koráne, kde je „(ne)dávanie“ *zakátu* priamo spomenuté 30-krát (pre porovnanie výskyt zákazu *riba* je spomenuté len 8 krát).⁷ Cieľom platenia *zakátu* je predovšetkým vzájomná starostlivosť a podpora medzi bohatými a chudobnými moslimami, navyše odvádzanie časti majetku pre potreby chudobných a núdznych prináša podľa islamu posvätenie zvyšku majetku (*zakát* sa doslovne prekladá ako „očistenie“).⁸ Platenie *zakátu* má motivovať bohatých v tom, aby nehromadili svoj majetok v podobe úspor (zvyšujú majetok, z ktorého sa vypočíta *zakát*), ale aby ho investovali (tým platia nižší *zakát*) smerom k spoločenstvu ostatných a tak pomáhali vo vytváraní nových pracovných miest, zväčšovali prosperitu a rast spoločnosti.

Finančné prostriedky (milodary) zozbierané v podobe *zakátu* sú podľa Koránu „určené chudobným, biednym, správcom, ktorí sa o ne starajú, tým, ktorých srdcia sú spriaznené s muslimami, na oslobodenie krkov spod otroctva, na oslobodenie dlžníkov spod dlžoby, na cestu, ktorú Boh určil a cestujúcim v tiesni.“⁹ Prvou cieľovou skupinou sú chudobní, ktorí si nemôžu dovoliť jedlo a šatstvo (cieľom *zakátu* je v prvom rade ich nakrmiť a obliecť, v druhom rade je ich naučiť takej zručnosti, ktorá im pomôže získať si prácu). Druhou skupinou sú núdzni, teda tí, ktorí síce pracujú a dostávajú mzdu, ale nie je oprávnená dostačujúca. Treťou skupinou sú tí, ktorí sú „správcami“ nazhromaždeného majetku zo *zakátu* a ďalej ho investujú pre potreby spoločnosti. Ďalšie skupiny tvoria otroci a veľmi zadlžení ľudia, ktorých je potrebné oslobodiť či už z fyzických pút alebo zo zlej finančnej situácie. Významnou cieľovou skupinou sú cestujúci (finančné prostriedky môžu byť využité na budovanie ubytovacích zariadení s cieľom uľahčiť cestujúcim podmienky). *Zakát* sa ďalej odporúča platiť tým, ktorí pomáhajú zblížovať členov komunity s cieľom vytvoriť jednotné a mierové spoločenstvo bez ohľadu na vyznanie, farbu pleti, národnosť, politickú orientáciu, pohlavie alebo jazyk. *Zakát* môže byť tiež použitý na charitatívne činnosti či podporu vzdelávania alebo šírenia náboženstva.¹⁰ Pri výpočte hodnoty *zakátu* postupujeme nasledovným spôsobom:

⁷ Na základe vyhľadávania v slovenskom preklade Koránu.

⁸ MUSA, H., 2011: *Islamské financie a bankovníctvo*. Banská Bystrica: Iura Edition, 2011. ISBN 978-80-8078-412-6. S. 24.

⁹ Porovnaj Korán 9:60

¹⁰ ABDUL-RAHMAN, Y.: In Introduction on The Economic and Monetary System in Islam. [online] In: *IBNI*, 2008. [Cit. 30.5.2016] Dostupné na: <http://islamicbankingnetwork.com/classic/Zakah.html>.

1. V prvom rade sčítame hodnotu všetkým aktív, ktoré vlastníme (priemer vlastníctva od *ramadánu* minulého roka do *ramadánu* súčasného roka). Do hodnoty vlastníctva patria hodnoty hotovostných úspor, vlastnených nehnuteľností (okrem domu, resp. primárneho bydliska), vlastnených automobilov (okrem primárneho automobily), vlastnený inventár a iné hodnoty nadobudnuté obchodnými aktivitami. Ak je hodnota všetkých vlastnených aktív rovná alebo vyššia ako minimum 3 uncí zlata alebo 22 uncí striebra (*nisab*¹¹), potom ste povinný platiť *zakát*.¹²

2. Dôležitým faktom je, že *zakát* nie je založený na príjme (nie je to daň z príjmu). Je dovolené aj všetky vyššie spomenuté aktíva investovať (v súlade so *šaríou*), v tomto prípade sa neplatí *zakát* z hodnoty investovaných aktív, ale z hodnoty zisku danej investície.

3. *Zakát* ako „povinný odvod na sociálne účely, ktorý sa vyberá z určenej časti majetku a predstavuje vo všeobecnosti 2,5 % z hodnoty peňažného majetku“¹³ (platí pre hodnotu vlastníctva spomenutého v bode 1). V prípade odvádzania *zakátu* z investície sa výpočet podielu líši podľa druhov investície (od 1 % po 2,5 %).¹⁴

1.2 Zákaz *riba* ako kľúčový prvok islamskej ekonomiky

V kontexte islamskej viery je na jednej strane v pozitívnom zmysle pilierom *zakát* (ako spôsob plnenia príkazu od Boha a ako prostriedok posvätenia majetku), na druhej strane je negatívom *riba*: „Čokoľvek by ste dali v podobe pôžičky založenej na *riba*, aby to rástlo z majetkov ľudí, to u Boha rásť nebude. Čokoľvek by ste dali v podobe *zakátu*, sledujúc tým Božiu tvár, budete to vy i každý, kto tak koná, komu sa násobok toho, čo dal, dostane.“¹⁵ Princíp islamského bankovníctva a financií sa často nesprávne zjednodušuje na zákaz *riba*, pravdou však je, že ide o kľúčový princíp fungovania islamských bánk. Slovenský význam slova *riba* predstavuje „peňažnú čiastku alebo akékoľvek plnenie, ktoré veriteľ obdrží od dlžníka ako odplatu za to, že mu poskytol pôžičku alebo mu predĺžil dobu jej splatnosti. [...] Toto slovo v sebe zahŕňa význam úroku, úžerníctva i čohokoľvek, čo sa na ne podobá.“¹⁶ *Riba* môžeme chápať buď ako úrok (prevýšenie hodnoty požičaného kapitálu, tzn. nárast výšky dlhu) alebo ako úžera (zvýšenie splácanej istiny) a to v akomkoľvek objeme.¹⁷

Existuje viacero dôvodov a vysvetlení, prečo je *riba* v islamskom vierovyznaní zakázaná. Najčastejším vysvetlením je skutočnosť, že *riba* vytvára bohatstvo bez toho, aby bolo výsledkom produktívnej ekonomickej aktivity (napr. práce).¹⁸ Kým v konvenčnom bankovníctve je úrok vnímaný ako odmena za čas splatenia úveru, v islame sú úrokové sadzby považované v podstate za vykorisťovanie, pretože predstavujú nespravodlivé privlastňovanie

¹¹ Nisab predstavuje minimálnu hranicu hodnoty majetku, od ktorej výšky sa odvádzajú povinnosť platiť *zakát*. Moslim, ktorý vlastní majetok v hodnote pod stanovenou hranicou je oslobodený od platby *zakátu*. (IIBI :Islamic Banking Glossary. [online]. In: *Institute of Islamic Banking and Insurance*, 2016. [Citované 24. 5. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.islamic-banking.com/glossary.aspx>.)

¹² V čase písania článku (máj 2016) bola trhová cena zlata za uncu približne 1 230 dolárov. Povinnosť platiť *zakát* by bola platná, ak by priemerná hodnota vlastníctva za daný rok bola približne 3 690 dolárov.

¹³ AL-SBENATY, A. 2013. *Korán*: Preklad do slovenského jazyka. Bratislava: LEVANT consulting, 2013. ISBN 978-80-969967-3-5. S. 460.

¹⁴ ABDUL-RAHMAN, Y.: In Introduction on The Economic and Monetary System in Islam. [online] In: *IBNI*, 2008. [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://islamicbankingnetwork.com/classic/Zakah.html>.

¹⁵ Porovnaj Korán 30:39

¹⁶ AL-SBENATY, A. 2013. *Korán*: Preklad do slovenského jazyka. Bratislava: LEVANT consulting, 2013. ISBN 978-80-969967-3-5. S. 455-456.

¹⁷ MUSA, H. 2011. *Islamské financie a bankovníctvo*. Banská Bystrica: Iura Edition, 2011. ISBN 978-80-8078-412-6. S.18-21.

¹⁸ SOBOL, I., 2015: Islamic Banking in the European Union Countries. In: *European Integration Studies*, 2015, č. 9, s. 186.

majetku iných (a teda obmedzovanie vlastníckych práv). Aj keď islamské právo uznáva význam časovej hodnoty peňazí hodnota času nesmie byť realizovaná v rámci zmluvy o úvere.¹⁹ Tabuľka 1 je príkladom významných rozdielov medzi konvenčným a islamským modelom v kontexte zákazu *riba*. Za kľúčový rozdiel považujeme chápanie účelu a úlohy ekonomiky, financií a bankovníctva z pohľadu islamskej viery.

Dôvodom zákazu *riba* je aj fakt, že islamské učenie odporúča spravodlivé delenie ziskov a strát medzi veriteľom a dlžníkom namiesto toho, aby sa sústredilo len na jednu stranu.²⁰ Veriteľ a dlžník by si mali rozdeľovať zisk alebo stratu a spoločne tak participovať na jednom projekte – spôsob delenia rizika pomocou modelu rozdelenia ziskov a strát je dôležitým princípom islamského bankovníctva. Tento model je charakterizovaný ako veľmi efektívny spôsob alokovania finančných zdrojov. Dôvodom je snaha veriteľov (investorov) financovať najproduktívnejšie podnikateľské aktivity, keďže úspešnosť investície zvyšuje objem ich ziskov a zároveň znižuje riziko veľkého objemu ich strát.²¹ Najznámejším finančným nástrojom, v ktorom sa aplikuje model rozdelenia ziskov a strát je *mušaraka* (spoločné podnikanie) a čiastočne aj *mudaraba* (kapitálové prepojenie).²²

Tab. 1 Vybrané rozdiely medzi konvenčným a islamským modelom v kontexte zákazu *riba* podľa americkej finančnej spoločnosti LARIBA

Identifikované rozdiely	Konvenčné bankovníctvo	Islamské bankovníctvo
Dominantný faktor	Peniaze	Život podľa Božích predpisov ²³
Definovanie účelu	Použiť peniaze na to, aby sa zarobili ďalšie peniaze pre tých, ktorí majú peniaze	Použitie dostupných zdrojov na uspokojenie základných potrieb každého človeka bez „extravagancie“
Účel investície	Zvýšenie súkromného zisku a bohatstva	Zvýšenie blahobytu pre spoločenstvo/komunitu
Úloha zisku	Jeho maximalizácia	Stimulácia ďalej produktívne investovať v spoločenstve
Účel konkurencie	Eliminovať slabšie jednotky	Stimulovať k efektívnosti a inovatívnosti
Úloha štátu	Chrániť vlastnícke práva a záujmy	Povýšiť ľudské záujmy
Obchod	Voľný, ale v prospech veľkých korporácií	Voľný, ale spravodlivý a vyvážený
Politická orientácia	Elitárska a „demokracia peňazí (dolárov)“	Populistická a „demokracia ľudí“

Zdroj: LARIBA: Riba & Lariba, What is the Difference. [online] [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://www.lariba.com/knowledge-center/riba-lariba-difference.htm>

2 Súčasnú postavenie finančného sektora

¹⁹ IMAM, P. – KPODAR, K., 2014: Islamic Banking: How Has It Expanded? In: *Emerging Markets Finance & Trade*, 2014, roč. 49, č. 6, s. 112.

²⁰ MANSOUR, W. et al., 2015: How ethical is Islamic banking in the light of the objectives of Islamic law? In: *Journal of Religious Ethics*, 2015, roč. 43, č. 1, s. 55.

²¹ ZAHER, T., HASSAN, M., 2001: A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking, In: *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 2001, roč. 10, č. 4, s.157.

²² Mudaraba predstavuje druh obchodnej zmluvy, v ktorej jedna zmluvná strana prináša kapitál a druhá strana vlastné úsilie (prácu) a čas do spoločnej obchodnej transakcie/podnikateľskej činnosti. Na základe vzájomnej dohody sa stanoví vopred dohodnutý podiel na zisku pre jednotlivé strany, za prípadnú stratu ručí majiteľ kapitálu. Táto forma financovania nepredstavuje rozdelenie strát (tento aspekt existuje v prípade formy *mušaraka*) a pre upresnenie je správnejšie túto formu nazývať ako podiel na zisku, rozdelenie podielu. Spracované podľa: KETTELL, B., 2012: *Islamic banking and finance*. Chichester: Wiley Finance, 2012. ISBN 9781118467299.

²³ Božie predpisy sú zjavené v tzv. Abrahámovských náboženstvách, teda v tých, ktoré uznávajú za svojho praotca Abraháma. Ide o tri monoteistické náboženstvá – judaizmus, kresťanstvo a islam.

V roku 2015 databáza *The Banker* monitorovala 360 islamských finančných inštitúcií, ktorých celkové množstvo aktív v súlade so *šariou* predstavovalo hodnotu viac ako 1,27 bilióna dolárov (v porovnaní s rokom 2014 išlo o pokles z hodnoty 1,39 bilióna dolárov).²⁴ Ďalej podľa databázy *The Banker* z hľadiska objemu aktív v súlade so *šariou* je najväčším región Blízkeho východu a Severnej Afriky (skratka MENA – z angl. *Middle East and North Africa*), ktorý tvorí takmer 77 % z celkového objemu globálnych aktív v súlade so *šariou* (v roku 2015 predstavovali celkové aktíva tohto regiónu hodnotu 979 miliárd dolárov). Región MENA môžeme rozdeliť na štáty, ktoré sú súčasťou únie štátov Rady pre spoluprácu arabských štátov v Zálive (skratka GCC – z angl. *Gulf Cooperation Council*)²⁵ a ostatné štáty. V roku 2015 bol najprudšie rastúcim regiónom z globálneho hľadiska podľa objemu aktív práve GCC región, ktorý vzrástol o 14,19 % v porovnaní s rokom 2014. Nárast aktív zaznamenal v roku 2015 aj región Ázie (o 3,69 %), v ktorom hodnota aktív predstavovala 269 miliárd dolárov. Najmenšími regiónmi s podielom aktív v súlade so *šariou* sú región Subsaharskej Afriky (v roku 2015 predstavovali aktíva hodnotu iba 8 miliárd dolárov) a región Austrália/Európa/Amerika (skratka A/E/A), ktorý zároveň v roku 2015 zaznamenal najvýraznejší pokles o 26,52 % (z hodnoty aktív 24 miliárd dolárov v roku 2014 na 17 miliárd dolárov v roku 2015).²⁶

Podľa finančného magazínu *Global Finance* k rozmachu islamského bankovníctva prispievajú také finančné inštitúcie, ktoré dokážu prispieť k rastu tohto odvetvia, uspokojujú špecifické potreby islamského spoločenstva takými produktmi, ktoré sú v súlade so *šariou* a tiež budujú moderné a efektívne sprostredkovateľské kanály.²⁷ Medzi najväčšie islamské bankové inštitúcie v roku 2015 podľa rentability/výnosnosti aktív²⁸ patrili Pasargad Bank (Irán), Karafarin Bank (Irán), Sina Bank (Irán), Masraf Al Rayan Bank (Katar), Faisal Islamic Bank of Egypt (Egypt), Bank Rakyat (Malajzia), Bank Islam Brunei (Brunej), Dubai Islamic Bank (Spojené arabské emiráty), Al Rajhi Bank (Saudská Arábia) a Qatar International Islamic Bank, Doha (Katar).²⁹ Tabuľka 2 predstavuje zoznam 20 štátov s najväčším objemom aktív v súlade so *šariou* v roku 2015. Nie je prekvapením, že najväčšie množstvo aktív v súlade so *šariou* sa nachádza v štátoch, kde najväčší podiel obyvateľstva tvoria moslimovia - Irán a Saudská Arábia (moslimovia tvoria 99 % obyvateľstva). Objemy aktív, ktoré v roku 2015 presiahli hodnotu 100 miliárd dolárov boli zaznamenané ešte v Malajzii (206 miliárd dolárov) a Spojených arabských emirátoch (111 miliárd dolárov). Najväčší počet islamských finančných inštitúcií (56) sa nachádza v Indonézii, najväčšej moslimskej krajine, na druhom mieste sa nachádza Saudská Arábia (42) a tretia v poradí je Malajzia (37).

²⁴ THE BANKER: Top Islamic Financial Institutions. [online] 11/2015. [Cit. 13. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.thebanker.com/content/download/161219/6363500/file/Top%20Islamic%20Financial%20Institutions.pdf>. S.3.

²⁵ Členskými štátmi Rady pre spoluprácu arabských štátov v (Perzskom) Zálive sú Bahrajn, Kuvajt, Omán, Katar, Saudská Arábia a Spojené arabské emiráty.

²⁶ THE BANKER: Top Islamic Financial Institutions. [online] 11/2015. [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://www.thebanker.com/content/download/161219/6363500/file/Top%20Islamic%20Financial%20Institutions.pdf>. S.3.

²⁷ GLOBAL FINANCE: Global Finance Names The World's Best Islamic Financial Institutions 2016. [online] 13. 4. 2016. [Cit. 14. 6. 2016] Dostupné na: <https://www.gfmag.com/media/press-releases/global-finance-names-worlds-best-islamic-financial-institutions-2016>

²⁸ Z angl. *Return on assets* (ROA) – výnosnosť alebo rentabilita aktív predstavuje to, aký je výnosný majetok spoločnosti pri generovaní ziskov (výnosov). V podstate nám tento ukazovateľ ukazuje koľko nám „zarába“ jednotka majetku (pr. jeden dolár investovaného majetku).

²⁹ THE BANKER: Top Islamic Financial Institutions. [online] 11/2015. [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://www.thebanker.com/content/download/161219/6363500/file/Top%20Islamic%20Financial%20Institutions.pdf>. S.3.

Tab. 2 Poradie krajín s najväčším celkovým množstvom aktív v súlade so šariou³⁰ v roku 2015

Krajina	Región	Celkové množstvo aktív v súlade so šariou (mil. dolárov)	Množstvo islamských finančných inštitúcií	Počet moslimov (v mil.)	Podiel na celkovej populácii v krajine
Irán	MENA	316 423	28	77,68	99 %
Saudská Arábia	MENA/GCC	306 807	42	27,72	99 %
Malajzia	Ázia	206 309	37	19,95	66,1 %
SAE	MENA/GCC	111 294	20	7,08	75 %
Kuvajt	MENA/GCC	84 448	27	2,46	70,7 %
Katar	MENA/GCC	70 898	10	1,48	65,2 %
Bahrajn	MENA/GCC	65 068	30	0,94	70,3 %
Bangladéš	Ázia	22 298	24	143,93	90,8 %
Indonézia	Ázia	21 044	56	219,95	87 %
Pakistan	MENA	10 101	19	178,65	96,5 %
Sudán	MENA	7 467	9	35,16	90,7 %
Egypt	MENA	7 015	1	79,47	95,3 %
Švajčiarsko	A/E/A	6 879	1	0,40	4,9 %
Turecko	MENA	5 950	1	74,32	98 %
Brunej	Ázia	5 025	1	0,32	75,1 %
Spojené kráľovstvo	A/E/A	3 811	4	3,09	4,8 %
Thajsko	Ázia	3 797	1	3,69	5,5 %
Jemen	MENA	3 549	3	24,72	99 %
Sýria	MENA	2 881	3	21,62	92,8 %
Alžírsko	MENA	2 516	2	39,53	99 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: THE BANKER: Top Islamic Financial Institutions. [online] 11/2015. [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://www.thebanker.com/content/download/161219/6363500/file/Top%20Islamic%20Financial%20Institutions.pdf>. S. 10-11.

Organizácia IIFM³¹ vydáva štvrťročne správu o vývoji najväčšej oblasti islamského finančného trhu – globálnom trhu islamských cenných papierov – *sukuk*. *Sukuk* predstavuje cenný papier, ktorý je krytý aktívami a poskytuje investorom podiel na majetku (vychádza z reálneho vlastníckeho práva financovaného projektu a je podložený skutočnými aktívami).³² V svojej podstate má *sukuk* veľmi podobné vlastnosti ako dlhopis (dlhopis ako príslub o zaplatení dluhu je z hľadiska islamu neakceptovateľný), nesmie však obsahovať akúkoľvek formu *riba*. V literatúre sa *sukuk* často nazýva aj ako islamský dlhopis, resp. islamský ekvivalent dlhopisu, čo ale už názvom nie je v súlade s islamským právom. Podstata nástroja *sukuk* je bližšia skôr akcii ako dlhopisu v zmysle tradičného konvenčného bankovníctva. Hlavným rozdielom medzi nástrojom *sukuk* a konvenčným dlhopisom je fakt, že *sukuk* predstavuje „osvedčenie“ o hodnote vlastníctva reálneho majetku (podielu na vlastníctve

³⁰ Z angl. sharia-compliant assets.

³¹ Medzinárodný islamský finančný trh (z angl. International Islamic Financial Market) je neziskovou organizáciou, ktorá vznikla v roku 2002 z iniciatívy Islamskej rozvojovej banky (*Islamic Development Bank*), Brunejskej organizácie *Autoriti Monetari Brunei Darussalam*, Indonézskej banky (*Bank Indonesia*), Bahrajnskej centrálnej banky (*Central Bank of Bahrain*), Sudánskej centrálnej banky (*Central Bank of Sudan*) a Malajzijskej banky *Bank Negara Malaysia*. Cieľom IIFM je sprostredkovanie odvetvia islamských finančných služieb a snaha o štandardizáciu islamských finančných zmlúv a produktov.

³² POLLARD, J. – SAMERS, M. (2013): *Governing Islamic Finance : Territory, Agency, and the Making of Cosmopolitan Financial Geographies*, s. 716.

hmotného majetku alebo služby), zatiaľ čo konvenčný dlhopis predstavuje „vlastníctvo“ dlhu.³³ Celkový globálny trh s nástrojmi *sukuk* na islamskom finančnom trhu je tvorený z väčšej časti domácim trhom (80 %) a z medzinárodného trhu, na ktorom sú nástroje *sukuk* emitované prevažne v amerických dolároch (20 %).³⁴ V rámci nástrojov *sukuk* emitovaných na domácich trhoch má najvýznamnejšie postavenie Malajzia, ktorá v období posledných 15 rokov emitovala 4 647 nástrojov *sukuk* v celkovej hodnote viac ako 486,5 miliárd dolárov (Tabuľka 3). Medzi ďalších významných domácich emitentov patrili v roku 2015 Saudská Arábia, Bahrajn, Indonézia, Brunej a Turecko. Na medzinárodnom trhu majú dôležité postavenie Spojené arabské emiráty (v období 2001-2015 majú prvé miesto v množstve emitovaných nástrojov *sukuk* – 81, a tiež v ich celkovej hodnote – 53,819 miliárd dolárov), Saudská Arábia a Malajzia.³⁵

Tab. 3 Najväčší emitenti cenných papierov *sukuk* na domácich trhoch v období 2001-2015 podľa celkovej hodnoty

Štát	Hodnota v USD (mld.)	Počet emitovaných cenných papierov <i>sukuk</i>
Malajzia	486,471	4 647
Saudská Arábia	36,246	49
Indonézia	20,409	189
Sudán	16,180	26
Bahrajn	12,552	241
Katar	13,665	10
Spojené arabské emiráty	8,251	14
Pakistan	7,971	63
Brunej	7,961	122
Turecko	5,454	56

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: IIFM: A Comprehensive study of the Global Sukuk Market. [online] In: Sukuk Report (5th Edition), 03/2016. [Cit. 15. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.iifm.net/market-research>.

Súčasťou islamského medzinárodného finančného trhu sú aj islamské akciové indexy, ktoré tvoria najviditeľnejšiu referenčnú hodnotu pre investorov na spoločnosti/produkty, ktoré sú v súlade so *šariou*.³⁶ Najznámejšia skupina DJIM (*Dow Jones Islamic Market*) indexov spoločnosti Standard&Poor's obsahuje niekoľko tisíc rôznych druhov indexov, ktoré sú založené na takých pravidlách, ktoré rešpektujú islamské právo *šaría*. Posudzovanie súladu jednotlivých zložiek indexu s islamským právom je v kompetencii Dozornej rady pre *šariu* (angl. *Shari'ah supervisory board*). Dozorná rada je zložená zo 4 významných islamských vedcov³⁷ z rozličných regiónov, aby sa zabezpečil pohľad viacerých interpretácií *šarie*. Pri posudzovaní súladu je potrebné preskúmať najmä 2 oblasti – typ odvetvia (vylučujú sa odvetvia, ktoré sú islamským právom zakázané) a finančný pomer celkového dlhu spoločnosti, súčet peňažných prostriedkov s úročenými cennými papiermi danej spoločnosti a pohľadávok

³³ HAYAT, U.: Islamic finance's sukuk explained. [online] In: *Financial Times*, 11. 4. 2010. [Cit. 15. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cec38bf2-440b-11df-9235-00144feab49a.html#axzz4BdI1xSUQ>.

³⁴ IIFM: A Comprehensive study of the Global Sukuk Market. [online] In: *Sukuk Report* (5th Edition), 03/2016. [Cit. 15. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.iifm.net/market-research>.

³⁵ Ibidem.

³⁶ Dow Jones Islamic Market Indices. [online] In: *S&P Dow Jones Indices*, 2016. [Cit. 9. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.djindexes.com/islamicmarket/>.

³⁷ V súčasnosti tvoria Dozornú radu členovia z Bahrajnu, Malajzie, Saudskej Arábie a zo Spojených štátov amerických.

k 24 mesačnému priemeru trhovej kapitalizácie (tento pomer musí vo všetkých prípadoch predstavovať menej ako 33 %).³⁸ Najznámejšie DJIM indexy sú zosumarizované v Tabuľke 4.

Tab. 4 Zoznam najväčších islamských indexov

<i>Druh indexu</i>	<i>Názov indexu</i>
<i>Blue-chip indexy</i> ³⁹	DJIM Titans 100 Index ⁴⁰ , DJIM Asia/Pacific Titans 25 Index, DJIM Europe Titans 25 Index, DJIM U.S. Titans 50 Index, DJIM CHIME 100 Index, DJIM China/Hong Kong Titans 30 Index, DJIM International Titans 100 Index, DJIM Malaysia Titans 25 Index
<i>Broad-Market indexy</i> ⁴¹	DJIM Asia/Pacific Index, DJIM ASEAN Index, DJIM Developed Markets Index, DJIM Emerging Markets Index, DJIM Europe Index, DJIM GCC Index, DJIM Global ex-U.S. Index, DJIM Greater China Index, DJIM MENA Index, DJIM World Index
Indexy viazané na cenné papiere s pevným výnosom ⁴²	Dow Jones Sukuk Index
Strategické a tematické indexy ⁴³	DJIM BRC Index, DJIM BRIC Equal Weighted Index, DJIM Global Finance & Takaful Index, DJIM Global Finance & Takaful ex-Saudi Index, DJIM Global Select Dividend Index, DJIM Sustainability Index, DJIM RBP U.S. 50 Index

Zdroj: Dow Jones Islamic Market Indices. [online] In: S&P Dow Jones Indices, 2016. [Cit. 9. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.djindexes.com/islamicmarket/>.

Záver

Islamský finančný sektor je v súčasnosti dôležitým prvkom svetovej ekonomiky a medzinárodného finančného trhu. Islamské vierovyznanie ponúka alternatívu k tradičnej forme vnímania ekonomiky a fungovania finančného sektora, na ktorú sme zvyknutý v štátoch Západného sveta. Podľa nášho názoru medzi najinšpiratívnejšie prvky islamskej ekonomiky/viery, ktorých aktívne využívanie by mohlo byť prínosom pre tradičné modely patrí: povinnosť platiť *zakát*, ktorého cieľom by mala byť vzájomná starostlivosť a podpora medzi bohatými a chudobnými, uprednostňovanie dosiahnutia blahobytu spoločnosti pred zvyšovaním súkromného bohatstva jednotlivca a tvrdenie, že peniaze majú byť výsledkom reálnej ekonomickej aktivity – práce.

Na základe vypracovanej charakteristiky súčasného postavenia islamskej ekonomiky na medzinárodnej finančnej scéne v druhej časti príspevku môžeme konštatovať niekoľko súčasných trendov vývoja:

- takmer 77 % z celkového objemu globálnych aktív v súlade so *šariou* tvorí región Blízkeho východu a Severnej Afriky,
- najvýraznejší nárast celkového objemu aktív v súlade so *šariou* v roku 2015 dosiahli štáty Rady pre spoluprácu arabských štátov v Zálive,

³⁸ Dow Jones Islamic Market Indices. [online] In: *S&P Dow Jones Indices*, 2016. [Cit. 9.6.2016] Dostupné na: <http://www.djindexes.com/islamicmarket/>.

³⁹ *Blue-chip* indexy predstavujú také akciové indexy, ktoré sledujú akcie verejne obchodovateľných spoločností s najlepšimi výsledkami. Sú to finančne stabilné firmy s vysokými výnosmi. Vymenované *blue-chip* indexy merajú výkonnosť najväčších búrz v rámci krajiny alebo regiónu.

⁴⁰ Pokrýva USA, Európu a Ázijsko-pacifický región.

⁴¹ Tento typ indexov odkazuje hlavne na najznámejšie globálne a regionálne indexy v rámci DJIM rodiny indexov.

⁴² Z angl. *Fixed Income Indices*.

⁴³ Z angl. *Strategy and Thematic Indices*. Ide o tematické indexy, ktoré napríklad merajú výkonnosť špecifických investičných stratégií.

- medzi najväčšie islamské bankové inštitúcie v roku 2015 podľa rentability aktív patrili iránske banky (Pasargad Bank, Karafarin Bank, Sina Bank),
- najväčšie množstvo aktív v súlade so *šariou* sa nachádza v Iráne, Saudskej Arábii, Malajzii a Spojených arabských emirátoch a najväčší počet islamských finančných inštitúcií sa nachádza v Indonézii,
- celkový globálny trh s nástrojmi *sukuk* na islamskom finančnom trhu je tvorený z väčšej časti domácim trhom (80 %) a najväčší počet emitovala v období 2001-2015 Malajzia.

Použitá literatúra:

1. ABDUL-RAHMAN, Y.: In Introduction on The Economic and Monetary System in Islam. [online] In: *IBNI*, 2008. [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://islamicbankingnetwork.com/classic/Zakah.html>.
2. AL-SBENATY, A. 2013. *Korán: Preklad do slovenského jazyka*. Bratislava: LEVANT consulting, 2013. ISBN 978-80-969967-3-5.
3. DOMENICO, G. – EL-GAMAL, M.A. et al. 2014. *Islamic Finance: Law, Economics and Practice*. Cambridge University Press, 2014. ISBN 9780511753756.
4. Dow Jones Islamic Market Indices. [online] In: *S&P Dow Jones Indices*, 2016. [Cit. 9. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.djindexes.com/islamicmarket/>.
5. GLOBAL FINANCE: Global Finance Names The World's Best Islamic Financial Institutions 2016. [online] 13. 4. 2016. [Cit. 14. 6. 2016] Dostupné na: <https://www.gfmag.com/media/press-releases/global-finance-names-worlds-best-islamic-financial-institutions-2016>.
6. HAYAT, U.: Islamic finance's sukuk explained. [online] In: *Financial Times*, 11. 4. 2010. [Cit. 15. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cec38bf2-440b-11df-9235-00144feab49a.html#axzz4BdI1xSUQ>.
7. IBNI: Stock Investments. [online] [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: http://islamicbankingnetwork.com/classic/Stock_Investment.html.
8. IIBI: Islamic Banking Glossary. [online]. In: *Institute of Islamic Banking and Insurance*, 2016. [Citované 24. 5. 2016.] Dostupné na internete: <http://www.islamic-banking.com/glossary.aspx>.
9. IIBI: Islamic Banking. [online]. In: *Institute of Islamic Banking and Insurance*. [Citované 18. 5. 2016.] Dostupné na internete: http://www.islamic-banking.com/islamic_banking.aspx.
10. IIFM: A Comprehensive study of the Global Sukuk Market. [online] In: *Sukuk Report (5th Edition)*, 03/2016. [Cit. 15. 6. 2016] Dostupné na: <http://www.iifm.net/market-research>.
11. IMAM, P. – KPODAR, K. 2014. Islamic Banking: How Has It Expanded? In: *Emerging Markets Finance & Trade*, 2014, roč. 49, č. 6, s. 112-137.
12. KETTELL, B. 2012. *Islamic banking and finance*. Chichester: Wiley Finance, 2012. ISBN 9781118467299.
13. LARIBA: Riba & Lariba, What is the Difference. [online] [Cit. 30. 5. 2016] Dostupné na: <http://www.lariba.com/knowledge-center/riba-lariba-difference.htm>.
14. MANSOUR, W. et al. 2015. How ethical is Islamic banking in the light of the objectives of Islamic law? In: *Journal of Religious Ethics*, 2015, roč. 43, č. 1, s. 51-77.
15. MUSA, H. 2011. *Islamské financie a bankovníctvo*. Banská Bystrica: Iura Edition, 2011. ISBN 978-80-8078-412-6.
16. SOBOL, I. 2015. Islamic Banking in the European Union Countries. In: *European Integration Studies*, 2015, č. 9, s. 184-197.

17. THE BANKER: Top Islamic Financial Institutions. [online] 11/2015. [Cit. 30. 5. 2016]
Dostupné na: <http://www.thebanker.com/content/download/161219/6363500/file/Top%20Islamic%20Financial%20Institutions.pdf>. S.10-11.
18. ZAHER, T., HASSAN, M. 2001. A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking, In: *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 2001, roč. 10, č. 4, s. 155-199.

Kontakt:

Ing. Jana Drutarovská, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava

Slovenská republika

e-mail: jana.drutarovska@euba.sk

Súkromné vojenské spoločnosti – rastúci a silnejúci neštátni aktéri vo sfére vojenstva a bezpečnosti

Radoslav Ivančík

Abstrakt

Sektor služieb poskytovaných súkromnými vojenskými spoločnosťami predstavuje v 21. storočí jednu z najlukratívnejších a najdynamickejších sa rozvíjajúcich oblastí, a to nielen vo sfére vojenstva a bezpečnosti, ale aj vo sfére ekonomiky. Kým v deväťdesiatych rokoch minulého storočia bolo možné stretnúť sa s týmto slovným spojením naozaj len výnimočne a súkromné vojenské spoločnosti existovali len vo veľmi malom počte krajín, pričom ich obrat predstavoval len niekoľko desiatok až stoviek tisíc amerických dolárov, tak v prvej polovici druhej dekády nového milénia sa s ním stretávame oveľa častejšie. Tieto spoločnosti dnes vyvíjajú aktivity vo viac ako stovke krajín po celom svete a objem ich zákaziek dosahuje niekoľko stoviek miliárd dolárov ročne. Postupne sa z nich stávajú čoraz silnejší (neštátni) aktéri vo sfére vojenstva a medzinárodnej bezpečnosti. Čo sú vlastne súkromné vojenské spoločnosti? Aká je ich definícia alebo typológia? Aké sú pozitíva a negatíva ich pôsobenia? To všetko sú otázky, ktoré rieši autor článku v rámci jeho výskumu privatizácie vojenstva a bezpečnosti.

Kľúčové slová: Súkromné vojenské spoločnosti, žoldnieri, kontraktori, definícia.

JEL klasifikácia: Z00, Z19

Abstract

A sector of services provided by private military companies represents one of the most lucrative and dynamic sectors in the 21st century, not only in the area of military and security but also in the area of economy. While in the nineties of the last century, it was possible to meet this term really exceptionally and private military companies existed only in very few countries, with a turnover of only a few tens to hundreds of thousands of US dollars, in the first half of the second decade of the new millennium, we meet this term more often. These companies are active in over a hundred countries around the world and the volume of their orders reaches several hundred billion dollars a year. Continually, they become stronger and stronger actors in the field of military and international security. What are actually private military companies? How are they defined? And what is their typology? What are positives and negatives of their activities? Those are the issues examined by the author of the article in his research.

Key words: Private military companies, mercenaries, contractors, definition.

JEL Classification: Z00, Z19

Úvod

Sektor súkromných vojenských služieb poskytovaných súkromnými vojenskými spoločnosťami (ďalej v texte len „SVS“) predstavuje v súčasnosti jednu z najdynamickejších a zároveň najlukratívnejších oblastí, nielen vo sfére vojenstva a bezpečnosti, ale aj vo sfére globálnej ekonomiky. SVS dnes pôsobia vo viac ako sto krajinách celého sveta, zamestnávajú tisícky ľudí a objem ich zákaziek predstavuje niekoľko stoviek miliárd dolárov ročne. Postupne

zohrávajú stále významnejšiu úlohu na poli obrany a medzinárodnej bezpečnosti a v mnohých štátoch sa v priebehu niekoľkých predchádzajúcich rokov stali neodmysliteľnou súčasťou obranného a bezpečnostného systému štátu.

V niektorých krajinách dokonca získali SVS taký podiel na fungovaní vojensko-obranného komplexu, že ozbrojené sily daných krajín by pri výpadku ich služieb neboli schopné plniť všetky im stanovené úlohy. Typickým príkladom sú Ozbrojené sily USA, ktoré by podľa Traynora neboli schopné bez pomoci SVS normálne fungovať.¹ Okrem zákaziek od národných vlád, SVS poskytujú svoje služby čoraz väčšiemu počtu medzinárodných inštitúcií, vládných i nevládných organizácií, a súkromných korporácií, a to doslova na celej planéte, vrátane ohnisk napätia a vojnových zón.²

Aj preto v súčasnom dynamicky sa vyvíjajúcom a meniacom globálnom i regionálnom bezpečnostnom prostredí predstavuje problematika SVS jednu z dôležitých záujmových oblastí vojenskej i bezpečnostnej vedy. Tento záujem sa vzhľadom na čoraz širšiu privatizáciu vojenských služieb sústreďuje nielen na problematiku historického vývoja a rozmachu SVS alebo na skúmanie problémov definovania, klasifikácie či typologizácie SVS, ale v poslednej dobe, v nadväznosti na viaceré škandály spojené s pôsobením SVS a polemiku na to nadväzujúcu, aj na skúmanie pozitívnych a negatívnych stránok pôsobenia (aktivít, činností) SVS a možnosti ich regulácie.

1 Stručný historický pohľad na vývoj súkromných vojenských spoločností

V rámci stručného historického pohľadu na vývoj SVS je potrebné na úvod uviesť, že fenomén SVS nie je zasa až taký nový ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Vojenské služby totiž už od dávnych čias zabezpečovali nielen legálne existujúce vojská, príslušníkmi ktorých boli štátom regrutovaní vojaci, ale poskytovali ich aj tzv. „žoldnieri“ – nájomní bojovníci, ktorých služby využívali viacerí vtedajší vládcovia.³ Dokonca by sa dalo povedať, že história súkromných vojenských síl, čiže zapojenia súkromných osôb alebo skupín súkromných osôb do cudzích konfliktov je taká dlhá ako história vedenia vojen.

Prvé zmienky o najímaní súkromných bojovníkov siahajú do 21. storočia pred naším letopočtom (ďalej len „pred n. l.“), do Mezopotámie, kde v tom čase vládol kráľ Šulgi z dynastie Uru. Ďalšie záznamy o využití žoldnierov v staroveku hovoria o egyptskom faraónovi Ramzesovi II., ktorý nájomných bojovníkov využil v boji proti Chetitom v bitke pri Kadeši v roku 1274 pred n. l.).⁴ Služby žoldnierov využíval v 10. storočí pred n. l. aj biblický kráľ Dávid, ktorý sám bol pôvodne žoldnierom, a to jednak vo forme vlastnej telesnej stráže a jednak v bojoch proti Filištíncom a ďalším kmeňom. Neskôr služby žoldnierov hojne využívali starovekí Kartáginci, Gréci a najmä Rimania pri svojich dobyvačných výpravách. Za zmienku stojí najmä prvá púnska vojna (264 – 241 pred n. l.), označovaná aj ako „žoldnierska vojna“.

¹ TRAYNOR, I. 2003. *The Privatization of War*. In Guardian, 2003. Dostupné na: <<http://www.hartford-hwp.com/archives/27a/236.html>>

² IVANČÍK, R. 2016. Teoretické a terminologické východiská skúmania problematiky definovania a typológie súkromných vojenských spoločností. In *Vojenské reflexie*, 2016, roč. 11, č. 1, s. 7-29. ISSN 1336-9202, s. 8. Dostupné na internete na : <http://www.aos.sk/casopisy/reflexie/vojenske_reflexieXI_1.pdf>

³ JIRÁSKOVÁ, S. – KELEMEN, M. – HALÁDIK, J. 2009. Privatizácie vojenských a bezpečnostných aktivít? Činnosť súkromných vojenských a bezpečnostných spoločností a ich možný dopad na základné funkcie štátu. In *Vojenské reflexie*, roč. 4, č. 1, s. 41-49. ISSN 1336-9202, s. 42

⁴ SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Cornell University Press, 2008, s. 20.

K ďalšiemu rozmachu žoldnierskeho remesla došlo v stredoveku, kedy organizované skupiny žoldnierov, poskytovali vojenské služby komukoľvek, kto bol schopný adekvátne zaplatiť za ich služby. V Taliansku v 14. až 16. storočí boli žoldnieri známi ako kondotiéri,⁵ ktorí poskytovali svoje služby talianskym mestským štátom. O žoldnierske služby bol v tom čase pomerne veľký záujem a v podstate sa dá povedať, že žiadna z vtedajších vojen, vrátane storočnej (1337 – 1453) a tridsaťročnej vojny (1618 – 1648), sa bez žoldnierov nezaobišla. Po počiatkových dobrých skúsenostiach však čoraz častejšie dochádzalo k zlyhaniu žoldnierskych armád, čo postupne viedlo k znižovaniu záujmu o ich služby. Ten na dlhé roky výrazne opadol po uzatvorení vestfálskeho mieru v roku 1648, čo priamo súvisí so vznikom zvrchovaných štátov, zavedením brannej povinnosti, budovaním národných armád a zvyšovaním národného povedomia. Nikdy však zo scény nezmizli úplne.

K určitému dočasnému zvýšeniu záujmu o prenájom súkromnej vojenskej sily došlo v čase koloniálnej expanzie európskych krajín na americký, ázijský a africký kontinent. Vzhľadom na vzdialenosť kolónií od európskych centier, ako aj na to, že pri ich správe bol potrebný dosť veľký počet mužov slúžiacich v relatívne dlhých časových intervaloch, najímanie súkromných vojenských spoločností sa stalo preferovanejším variantom oproti nasadzovaniu vlastného regulárneho vojska.⁶ Po útlme spôsobenom oboma svetovými vojnami, došlo k renesancii záujmu o využívanie súkromných bojovníkov najmä v šesťdesiatych a sedemdesiatych rokoch minulého storočia, kedy na africkom kontinente prebehlo značné množstvo postkoloniálnych ozbrojených konfliktov. V týchto prípadoch išlo zväčša o malé skupiny žoldnierov, ktoré podporovali niektorú zo strán v rámci bojov o moc vnútri štátov, alebo sa podieľali na operáciách zameraných na zvrhnutie „nepohodlných“ režimov v cudzích krajinách.

Ku vzniku prvých, naozaj moderných súkromných vojenských spoločností na báze komerčných spoločností s generálnym predstavenstvom, dozornou radou, akcionármi, atď. došlo ešte počas tzv. studenej vojny, predovšetkým vo Veľkej Británii a v Spojených štátoch amerických (ďalej len „USA“). Spoločnosti, zložené zväčša z bývalých vojakov s dobrými kontaktmi na vládne politické i vojenské kruhy, zareagovali na vzrastajúci dopyt v oblasti logistiky, poradenstva či vojenského výcviku a získali kontrakty na poskytovanie svojich služieb nielen doma, ale aj v zahraničí.

K bezprecedentnému boomeru v oblasti súkromných vojenských síl však došlo najmä po skončení vyššie zmienenej studenej vojny a rozpade dovtedajšieho bipolárneho usporiadania sveta. Príčin bolo niekoľko. Na jednej strane to boli prebiehajúce procesy odzbrojovania, reorganizácií a znižovania počtov ozbrojených síl v krajinách bývalých antagonistických vojensko-politických blokov – Severoatlantickej aliancie a Varšavskej zmluvy, ale aj v ďalších krajinách, ktoré spolu s pádom apartheidu v Juhoafrickej republike doslova vyvrhli na trh práce tisíce špičkovo vycvičených, odborne zdatných a skúsených vojakov hľadajúcich alternatívne uplatnenie svojich schopností. Na druhej strane, politické, náboženské alebo etnické konflikty, ktoré boli v čase studenej vojny tlmené vtedajšími supervelmocami, prepukli v deväťdesiatych rokoch minulého storočia naplno, a keďže vlády väčšiny krajín sveta neboli z rôznych dôvodov ochotné alebo schopné intervenovať v týchto konfliktoch, alebo nasadiť svoje jednotky do mierových operácií, vznikajúce SVS využili túto situáciu a zaplnili medzeru na trhu.

K ďalšej výraznej expanzii SVS došlo začiatkom nového tisícročia najmä v súvislosti s globálnou vojnou proti terorizmu. Súkromný vojenský sektor počas nej prenikol aj do predtým

⁵ Názov kondotiéri je odvodený od „condotta“, t. j. zmluvy ktorú podpisoval veliteľ žoldnierov s predstaviteľmi mesta. Condotta obsahovala presné údaje o počte žoldnierov, výške odmeny, dĺžke a podmienkach prenájmu a ďalšie náležitosti.

⁶ BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2011. Historie využívání soukromých vojenských sil. In *Vojenské rozhledy*, 2011, roč. 20 (52), č. 3, s. 76-102, s. 47.

preňho zakázaných sfér a stal sa vysoko komplexným. Napomohlo tomu zahájenie vojenských operácií s nedostatočným počtom nasadených uniformovaných vojakov. Tí nedokázali počas fáze rekonštrukcie dostať iracké mestá pod kontrolu, čo vyvolalo strmý rast dopytu po ozbrojených privátnych kontraktoroch nielen zo strany armády USA, ale tiež od firiem, ktoré sa na prestavbe Iraku zúčastňovali.⁷ Podobná situácia bola v Afganistane. Aj preto počas vojen v Iraku a Afganistane bol, resp. stále je počet kontraktorov – zamestnancov súkromných vojenských spoločností vyšší než počet príslušníkov pravidelnej armády.⁸

Dnes sú SVS prítomné v každej konfliktnnej zóne či krízovej oblasti, kde vykonávajú široké spektrum činností – od zabezpečenia stravovania, ubytovania, údržby budov, servisu techniky alebo dodávok munície či pohonných hmôt, cez stráženie objektov, základní, prípadne celých miest, ozbrojený transport techniky a ľudí, výcvik jednotlivcov, skupín aj celých jednotiek, až po špecializované činnosti ako napríklad spravodajskú analýzu, prieskum terénu, odmínovanie alebo priame nasadenie v operáciách. Mnohé z nich sú schopné poskytnúť svojim „klientom“ komplexné služby od prvotnej analýzy úlohy, konzultácií a odborného poradenstva, cez vypracovanie vhodnej stratégie a kompletne logistické zabezpečenie, až po vykonanie konkrétnej úlohy, resp. splnenie stanoveného cieľa.

2 Definovanie a vymedzenie súkromných vojenských spoločností

Vzhľadom na skutočnosť, že problematika súkromných vojenských síl sa stala predmetom seriózneho skúmania len zhruba v posledných dvoch desaťročiach, a i to len v niektorých krajinách (predovšetkým v USA, Veľkej Británii a v niektorých európskych krajinách), dosiaľ neexistuje žiadna unifikovaná, všeobecne akceptovaná a jednotne používaná definícia. V odbornej literatúre a v dokumentoch niektorých medzinárodných organizácií sa preto možno stretnúť s viacerými definíciami SVS. Tie odrážajú jednak rozdielny pohľad autorov na danú tému a jednak odlišný charakter, činnosť, zloženie, záujmy a ciele organizácií zaoberajúcich sa problematikou SVS. Navyše, viaceré definície nehovoria striktne o súkromných vojenských spoločnostiach, ale o súkromných vojenských a bezpečnostných spoločnostiach (ďalej len „SVBS“).

Napríklad Singer vo svojej knihe *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry* definuje SVBS nasledovne: „SVBS je právnická osoba, ktorá poskytuje za úplatu vojenské a/alebo bezpečnostné služby, vrátane vyšetrovacích služieb, fyzickými a/alebo právnickými osobami.“⁹ Ešte komplexnejšiu definíciu SVBS možno nájsť v *Montreuxskom dokumente* (pomenovanom podľa švajčiarskeho mesta Montreux ležiaceho na brehu Ženevského jazera), ktorý možno považovať za akési vyvrcholenie tzv. Švajčiarskej iniciatívy (spoločnej iniciatívy švajčiarskeho ministerstva zahraničných vecí a Medzinárodného červeného kríža) týkajúcej sa vzťahu štátov k aktivitám SVS. V tomto dokumente sú SVBS definované ako „súkromné podnikateľské organizácie (subjekty), ktoré bez ohľadu na svoj názov alebo označenie poskytujú zákazníkovi vojenské a/alebo bezpečnostné služby. Poskytované vojenské a bezpečnostné služby zahŕňajú najmä ozbrojenú ostrahu a ochranu osôb a objektov – ako sú dopravné konvoje, budovy a iné dôležité zariadenia; obsluhu a údržbu

⁷ PEJŘIMOVSÝ, M. 2013. *Soukromé vojenské organizace v USA*. Dostupné na internete na: <<http://www.sekuritaci.cz/soukrome-vojenske-organizace-v-usa>>

⁸ SCHWARTZ, M. 2011. The Department of Defense Use of Private Security Contractors in Afghanistan and Iraq: Background, Analysis, and Options for Congress. In *Congressional Research Service*, 2011, 27 p. No. R40835.

⁹ SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Ithaca : Cornell University Press, 2008, s. 45.

zbraňových systémov; stráženie väzňov a ochranu väzňov; vojenské a bezpečnostné poradenstvo, alebo výcvik miestnych vojenských síl a príslušníkov bezpečnostných zložiek.“¹⁰

V súvislosti s týmito definíciami však vyvstáva problém ako od seba odlišiť SVS a súkromné bezpečnostné spoločnosti (ďalej len „SBS“), keďže väčšina spoločností má vo svojom portfóliu služby, ktoré možno zaradiť do oboch typov spoločností, a to najmä v krízových alebo vojnových oblastiach. Podľa Šmída určitý zmysel pre zachovanie týchto dvoch kategórií zostáva hlavne v regiónoch a krajinách, kde je stabilná bezpečnostná situácia. Spoločnosti vykonávajúce činnosti v oblasti bezpečnosti v nich majú zväčša charakter SBS, pretože poskytujú služby, z ktorých väčšina má v situácii, za ktorej panuje absolútny monopol štátu na násilie, policajný charakter. Spoločnosti, ktoré poskytujú vojenské (armádne) služby, väčšinou v stabilných krajinách iba sídlia a pochádza z nich väčšina ich personálu (najmä na vyšších pozíciách vo firemnej hierarchii), avšak gro ich činnosti a zákaziek leží v iných geografických regiónoch, ktoré sú z hľadiska (vonkajšej i vnútornej) bezpečnosti rizikovejšie, alebo v nich priamo prebieha ozbrojený konflikt.¹¹

Viac „svetla“ do skúmanej problematiky prinášajú definície samotných SVS. Prvé štyri z nich definujú SVS veľmi jednoducho ako „obchodné organizácie, ktoré predávajú služby spojené s bojom“,¹² resp. ako „spoločnosti, ktoré ponúkajú bojové služby“,¹³ alebo ako „súkromné spoločnosti poskytujúce služby ofenzívneho charakteru, ktoré majú vojnový charakter“,¹⁴ alebo tiež ako „spoločnosti, ktoré poskytujú priamu vojenskú pomoc, vrátane vojenského výcviku.“¹⁵ Iná definícia hovorí, že „SVS sú spoločnosti ponúkajúce svoje služby mimo svoj domáci štát s potenciálom použitia smrtiacej sily, vrátane výcviku a poradenstva armádam, čím výrazne ovplyvňujú ich bojové schopnosti“.¹⁶ A ďalšia, oveľa komplexnejšia definícia hovorí, že „SVS predstavujú zákonom stanovené medzinárodné firmy ponúkajúce svojim klientom služby, ktoré zahŕňajú potenciál uplatniť silu systematickým spôsobom za pomoci vojenských a polovojenských prostriedkov. Rovnako tak ponúkajú rozšírenie, presun, sprostredkovanie, odvrátenie a zneškodnenie tohto potenciálu alebo znalosti potrebné k jeho implementácii“.¹⁷

Vyššie uvedené definície prinášajú do problematiky „svetlo“ najmä preto, že v nich uvedené slovné spojenia, napríklad „spojené s bojom“, „bojové schopnosti“, „bojové služby“, alebo „mimo svoj domáci štát“ a pojmy ako „vojnový“, „ofenzívneho“, „vojenských“, „polovojenských“, alebo „armádam“ jasne určujú druh, povahu a miesto poskytovaných služieb, a tým aj charakter a typ spoločnosti. Kým SVS poskytujú svojim zákazníkom prevažne vojenské služby, ofenzívne (útočné) i defenzívne (obránné), zväčša v krízových oblastiach

¹⁰ FDFA. 2008. *Montreaux Document*. Dostupné na internete na:

<<https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/foreign-policy/international-law/international-humanitarian-law/private-military-security-companies/montreux-document.html>>

¹¹ ŠMÍD, T. 2012. Hrot kopí a české soukromé vojenské a bezpečnostní společnosti. In *Středoevropské politické studie*, 2012, roč. 14, č. 4, s. 557.

¹² SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Ithaca : Cornell University Press, 2008, s. 90.

¹³ ALEXANDRA, A. – BAKER, D. P. – CAPARINI, M. 2009. *Private Military and Security Companies: Ethics, Policies and Civil-Military Relations*. New York : Routledge, 2009, s. 23.

¹⁴ HOLMQUIST, C. 2005. *Private Security Companies. The Case for Regulation*. Dostupné na internete: <<http://books.sipri.org/files/PP/SIPRIPP09.pdf>>

¹⁵ GERARHTY, T. 2008. *Guns for Hire: The Inside Story of Freelance Soldiering*. London: Piatkus, 2008, s. 16.

¹⁶ CHESTERMAN, S. – LEHNARD, Ch. 2007. *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Oxford University Press, 2007, s. 3.

¹⁷ ORTIZ, C. 2010. *Private Armed Forces and Global Security: A Guide to the Issues*. Santa Barbara : ABC-CLIO, 2010, s. 48.

alebo vo vojnových zónach, prípadne v ich blízkosti, v nestabilnom bezpečnostnom prostredí a v cudzom štáte, SBS poskytujú svojim klientom prevažne bezpečnostné služby, ktoré majú defenzívny charakter, a zväčša v stabilnom bezpečnostnom prostredí. Rozdiel, z hľadiska defenzívneho charakteru služieb oboch typov spoločností, spočíva v tom, že kým SVS poskytujú predovšetkým služby obrany, SBS poskytujú služby ochrany.

3 Typológia súkromných vojenských spoločností

SVS, ako už bolo uvedené, poskytujú svojim klientom širokú škálu rôznych vojenských služieb. Keďže ide o veľmi lukratívny „biznis“, v ktorom sa posledných rokoch točí stále viac peňazí, ponuka na trhu je veľmi rozmanitá. Kým niektoré SVS sa špecializujú a ponúkajú zákazníkom len určitý typ služieb, iné sú schopné poskytnúť záujemcom komplexné služby, od prvotného rozboru misie až po jej splnenie. Kým v prvom prípade ide zväčša o malé spoločnosti s niekoľkými zamestnancami, prípadne s niekoľkými desiatkami zamestnancov a ročným obratom počítajúcim sa v desiatkach, prípadne v niekoľkých stovkách tisíc dolárov, v druhom prípade ide zväčša o veľké spoločnosti alebo nadnárodné korporácie so stovkami až tisíckami zamestnancov a ročným obratom v miliónoch alebo až v desiatkach miliónov, či v niektorých prípadoch dokonca v stovkách miliónov dolárov. Aj preto je potrebné rôzne typy SVS rozlišovať.

Ak vezmeme do úvahy ako základné kritérium pre ich rozlíšenie to, či sa SVS priamo zúčastňujú bojovej činnosti, alebo nie, potom možno SVS rozdeliť na dva základné typy, a to na spoločnosti:

- 1) aktívne (ofenzívne), ktoré sa priamo zúčastňujú bojovej činnosti, a
- 2) pasívne (defenzívne), ktorých doménou je výcvik, poradenstvo, konzultácie a pod.

Problém takejto typológie spočíva v tom, že i keď sú aktívne (ofenzívne) a pasívne (defenzívne) spoločnosti na jednej strane koncepčne nezameniteľné, rovnako ako výsledky ich činnosti, na druhej strane, v praxi, je niekedy veľmi zložitá rozlíšiť medzi aktívnou (ofenzívnou) a pasívnou (defenzívnou) činnosťou, keďže väčšina doktrín má ofenzívne i defenzívne implikácie, čo sťažuje objektívne rozlíšenie medzi aktívnymi (ofenzívnymi) a pasívnymi (defenzívnymi) spoločnosťami. Neoddiskutovateľným faktom je, že najatie oboch typov spoločností môže mať rozhodujúci strategický účinok a môže pomôcť zmeniť priebeh vojny alebo konfliktu.¹⁸

V prípade, že rozhodujúcim kritériom pre určenie typu SVS bude vzdialenosť ich pôsobenia od bojiska, potom možno rozdeliť SVS na:

- 1) Vojenské spoločnosti bojovej podpory – pôsobiace priamo na bojisku a poskytujúce bojovú podporu v bojových zónach. Kontraktori z týchto spoločností sa zväčša priamo podieľajú na bojovej činnosti.
- 2) Vojenské konzultačné spoločnosti – poskytujúce služby hlavne v oblasti výcviku, konzultácií a poradenstva, vrátane strategického, operačného a taktického plánovania. Kontraktori sa ale nezapájajú priamo do bojovej činnosti.
- 3) Vojenské podporné spoločnosti – poskytujúce vojenskú nebojovú podporu, to znamená najmä služby v oblasti logistiky (stravovanie, ubytovanie, dodávky munície, pohonných hmôt a mazív, atď.), servis a údržbu techniky, budov, zariadení a pod.

¹⁸ SCHREIER, F. – CAPARINI, M. 2005. *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. Geneva: Geneva Centre for the Democratic Control of the Armed Forces, 2005. 184 p. Occasional Paper No. 6, s. 33-34.

Vyššie uvedená typológia SVS je blízka Singerovmu konceptu „hrotu kopije“.¹⁹ Spoločnosti zaradené do prvej kategórie, tým, že pôsobia priamo na bojisku predstavujú pomyselný hrot kopije. Ich klientami sú zväčša štáty s kvalitatívne nízkou úrovňou ich ozbrojených síl, prípadne niektorej či viacerých ich zložiek (napríklad letectvo, protivzdušná obrana, špeciálne sily, spravodajstvo a pod.), ktoré je nutné buď úplne nahradiť alebo výrazne posilniť. Okrem vlastnej priamej účasti na bojisku poskytujú klientom predovšetkým kompletný bojový výcvik ich vojakov pôsobiacich priamo v bojových zónach. Do tejto kategórie patria tiež spoločnosti, ktoré poskytujú svojim klientom sofistikované zbraňové systémy a modernú vojenskú techniku, napríklad stíhacie lietadlá, vrátane vycvičených pilotov a pozemného technického personálu.

Spoločnosti patriace do druhej skupiny SVS, tým, že nepôsobia priamo na bojisku predstavujú pomyselnú strednú časť kopije, vzdialenú od jej hrotu. Okrem vlád štátov, patria medzi ich klientov aj rôzne medzinárodné (napríklad OSN a viaceré jej organizácie) a mimovládne organizácie (napríklad Lekári bez hraníc), ktoré pôsobia v krízových oblastiach, a súkromné korporácie (napríklad ťažobné spoločnosti) vyvíjajúce alebo plánujúce vyvíjať aktivity v nestabilných regiónoch. SVS sa koncentrujú hlavne na poradenstvo, konzultácie, výcvik, asistenciu pri reorganizácii či reforme ozbrojených síl, ale aj na analytickú činnosť (strategické, taktické, operačné či rôzne odborné analýzy, odhad vývoja situácie, rizika, protivníka a pod.) a plánovanie operácií.

Spoločnosti tretieho typu zaisťujú predovšetkým logistickú podporu, zásobovanie, servis, údržbu, dopravu, stráženie a ďalšie podobné aktivity. V podstate zabezpečujú zásobovací reťazec medzi konfliktnou zónou a okolitým svetom a jeho ostrahu. Ide o najpočetnejší a zároveň najvariabilnejší typ spoločností čo sa týka vykonávaných činností. Patria sem SVS poskytujúce čisto vojenské služby (napríklad servis špeciálnej vojenskej techniky, zbraní a zbraňových systémov, atď.), spoločnosti poskytujúce polovojenské služby (napríklad údržba objektov, dodávky materiálu, PHM, munície a pod.) a, vzhľadom na čoraz častejšie používanie tzv. technológií dvojakého využitia, aj spoločnosti poskytujúce viac civilné ako vojenské služby v prospech ozbrojených síl (napríklad v oblasti kybernetickej obrany²⁰, komunikačných a informačných systémov²¹ alebo simulačných technológií²² a pod.). Taktiež sem možno zaradiť SVS, ktoré poskytujú veľmi podobné alebo takmer rovnaké služby ako niektoré SBS (napríklad stráženie objektov, ochrana významných osôb, atď.). Podľa Singerovho konceptu by sa SVS tretieho typu mali na kopiji nachádzať najďalej od jej hrotu.

Vyššie uvedené informácie však naznačujú, že v praxi pomerne často dochádza k prelínaniu všetkých troch typov spoločností a na trhu pôsobia spoločnosti, ktoré možno bez akýchkoľvek problémov zaradiť do dvoch alebo aj do všetkých troch kategórií. Aj preto niektorí autori spochybňujú takúto typológiu SVS a považujú ju za veľmi statickú. Ďalší problém Singerovej klasifikácie SVS sa týka ich zamestnancov. Spoločnosti si totiž najímajú hlavne kontraktorov so širokou paletou schopností, zručností, vedomostí a skúseností, ktorí sú schopní

¹⁹ SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Ithaca : Cornell University Press, 2008, s. 93.

²⁰ Bližšie pozri: GREGA, M. – SCHÖBER, T. – NEČAS, P. 2012. Minulé a možné ciele kyberterorizmu In *Vykorystannja pedagogičnych technologij u praktyci roboty sučasnoji školy : materialy mižnarodnoji naukovo-praktyčnoji internet-konferenciji*. Perejaslav-Chmelnycykyj : KSV, 2012, s. 170-178.

²¹ Bližšie pozri: ANDRASSY, V. – GREGA, M. 2015. Možnosti optimalizácie informačných systémov v bezpečnostnom systéme. In *Košická bezpečnostná revue*, 2015, roč. 5, č. 2, s. 11-18.

²² Bližšie pozri: NEČAS, P. – GREGA, M. 2013. Simulation technologies: implications for security management and training. In *Security and Defence Quarterly*, 2013, No. 2, s. 149-159.

plniť rôzne úlohy. To znamená, že v určitom časovom úseku kontraktori plnia úlohy priamo na bojisku, v inom čase sa podieľajú napríklad na výcviku alebo poskytujú poradenstvo klientom a v ďalšom časovom úseku vykonávajú činnosti spojené s logistickým zabezpečením alebo ochranou konvoja či tzv. VIP osôb.

Z toho dôvodu sa možno v odbornej literatúre stretnúť aj s inými typológiami SVS, ktoré majú ambíciu odstrániť vyššie uvedené nedostatky Singerovej kategorizácie. Niektorým autorom sa to podarilo viac, niektorým menej. Šmíd napríklad klasifikuje SVS na základe rozsahu poskytovaných služieb, a to na:

- 1) stredné a menšie spoločnosti, ktoré sa koncentrujú na iba niekoľko základných činností a poskytujú obmedzený rozsah služieb, a
- 2) veľké spoločnosti, ktoré majú široké portfólio služieb a sú schopné poskytovať klientom prakticky všetky požadované služby.²³

Z ďalších pokusov o typológiu SVS možno spomenúť prácu Schreiera a Capariniovej, ktorí rozdeľujú SVS do troch nasledovných kategórií:

- 1) SVS, ktoré poskytujú služby skôr súkromným ako štátnym subjektom, a preto sa nezúčastňujú ofenzívnych vojenských operácií;
- 2) SVS, ktoré poskytujú nebojové služby, špecializujú sa napríklad na odminovanie a iné nebojové služby vo vysoko nebezpečných oblastiach;
- 3) SVS, ktoré poskytujú svoje služby predovšetkým štátom s cieľom prispieť k zmene strategickej situácie, a preto sa zúčastňujú aj ofenzívnych vojenských operácií.²⁴

Na záver tejto kapitoly som zaradil mnou preferovanú typológiu od Carlosa Ortiza, ktorá je podľa môjho názoru jednoduchá, účelná, prehľadná, flexibilná a má dostatočnú výpovednú hodnotu. Ortiz rozdeľuje SVS na štyri základné typy:

- 1) bojové, ktoré poskytujú prevažne služby priamo na bojisku, alebo služby ktoré sú priamo spojené s bojovou činnosťou;
- 2) výcvikové, ktoré poskytujú prevažne služby mimo bojiska, ktoré sú spojené s výcvikom, poradenstvom a konzultáciami;
- 3) podporné, ktoré poskytujú prevažne logistické a iné podporné služby; a
- 4) bezpečnostné, ktoré poskytujú prevažne služby spojené s ochranou.²⁵

4 Pozitívne a negatívne stránky pôsobenia súkromných vojenských spoločností

4.1 Pozitívne stránky pôsobenia súkromných vojenských spoločností

Jeden z hlavných dôvodov, prečo vlády viacerých štátov, medzinárodné inštitúcie, nevládne organizácie alebo súkromné spoločnosti či transnacionálne korporácie využívajú služby SVS, predstavujú pozitívne stránky ich pôsobenia (aktivít, činností). Na základe doterajšieho výskumu riešenej problematiky, odbornej literatúry a prezentovaných názorov renomovaných odborníkov medzi najväčšie pozitíva (výhody, prínosy) pôsobenia SVS patria najmä:

1) Absencia politických a organizačných obmedzení

²³ ŠMÍD, T. 2012. Hrot kopí a české soukromé vojenské a bezpečnostní společnosti. In *Středoevropské politické studie*, 2012, roč. 14, č. 4, s. 559

²⁴ SCHREIER, F. – CAPARINI, M. 2005. *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. In: BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 34.

²⁵ ORTIZ, C. 2010. *Private Armed Forces and Global Security: A Guide to the Issues*. Santa Barbara : ABC-CLIO, 2010. 250 p. ISBN 978-0-313-35592-9.

Prvý z kľúčových argumentov podporujúcich využívanie súkromných vojenských služieb predstavuje absencia politických a organizačných obmedzení spočívajúcich napríklad v ťažkopádnej a prebujnej štátnej byrokracii alebo v tendencii k tzv. „exitovej stratégii“, ku ktorej sa pod tlakom verejnosti môžu uchýliť (a už sa v minulosti aj uchýlili) niektoré vlády. SVS totiž nemusia brať ohľad na tzv. „bodybag effect“, čiže na vysoko negatívny účinok fotografií alebo záberov na igelitové vrecia alebo rakvy s telami mŕtvych vojakov na širokú verejnosť. V konfliktoch alebo v operáciách padlí vojaci sú totiž médiami i politikmi spravidla prezentovaní ako hrdinovia a vlastenci, ktorí bojujú proti nepriateľovi, kým smrť kontraktora, ak vôbec sa o nej okrem príbuzných niekto dozvie, v žiadnom prípade nevyvoláva taký tlak verejnej mienky na politickú reprezentáciu krajiny ohľadom zmeny postoja k danému konfliktu. Z politického hľadiska jej takto nehrozí strata verejnej podpory pre vedenú vojnu, resp. operáciu.

2) Cena poskytovaných služieb

Druhým z kľúčových argumentov pre využitie služieb SVS je podľa zástancov tohto prístupu nižšia cena poskytovaných služieb, ktorú je možné rovnako ako v iných oblastiach súkromného podnikania dosiahnuť vďaka fungovaniu mechanizmu voľného trhu. Ak totiž existuje medzi spoločnosťami voľná súťaž, jednotlivé SVS sú motivované k vyššej efektívnosti a k poskytovaniu kvalitných služieb za čo možno najlepšiu cenu. V opačnom prípade by nemohli dlhodobo fungovať na trhu, prestali by byť konkurencieschopné a o ich služby by neprejavilo záujem dostatočné množstvo zákazníkov.

3) Efektívnosť

S odkazom na empirické štúdie, ktoré dokazujú, že prevažná väčšina vnútroštátnych konfliktov sa riešila skôr silou než dohodou, zástancovia využívania SVS argumentujú, že tieto spoločnosti dokážu veľmi rýchlo a efektívne ukončiť aj zdanlivo neriešiteľné konflikty. Poukazujú pritom na viaceré prípady, ktoré medzinárodné spoločenstvo nebolo schopné či ochotné ukončiť. Príkladom efektívne realizovanej operácie SVS je napríklad zásah v Angole, kde sa v roku 1993 počas občianskej vojny 550 kontraktorom zo spoločnosti Executive Outcomes, podporovaných jednotkami riadnej angolskej armády o sile 5 tisíc mužov, podarilo opätovne získať plnú kontrolu nad provinciou Soyo, v ktorej sa nachádzajú dôležité náleziská ropy. Podľa Howeho táto úspešne vykonaná operácia zvrátila priebeh vojny v Angole a donútila v roku 1994 povstaleckú frakciu UNITA podpísať mierovú dohodu v Lusake.²⁶

4) Flexibilita a schopnosť rýchlej reakcie

Zástancovia nasadzovania SVS argumentujú, že na základe skúseností z nedávnej minulosti sa ukazuje, že v prípade porušenia mierovej dohody alebo pri vzniku konfliktu, môže rýchle nasadenie SVS predstavovať najjednoduchší a najúčinnější spôsob ako reagovať na neočakávanú situáciu. Riešenie podobných situácií si totiž zväčša nevyžaduje nasadenie početného vojska, zvyčajne stačí nasadiť menšiu skupinu skúsených a vycvičených profesionálov, ktorí dokážu rýchlo a efektívne oddeliť znepriatelené strany konfliktu. SVS k tomuto kroku nepotrebujú zdĺhavé byrokratické procesy, pričom po úspešnom ukončení misie sa dokážu rovnako rýchlo stiahnuť. V tomto prípade jednu z rozhodujúcich úloh zohráva časový faktor, pretože nedochádza k zbytočným časovým priet'ahom, čím sa zabraňuje ďalšej eskalácii

²⁶ HOWE, H. M. 1998. *Private Security Forces and African Stability. The Case of Executive Outcomes*. In Bureš, O. – Nedvědická, V. 2012. *Súkromé vojenské spoločnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 128-129.

konfliktu.²⁷ Až potom, po zásahu SVS by mala nasledovať štandardná mierová misia s nasadením regulárnych vojenských síl pod dohľadom rešpektovanej medzinárodnej organizácie.

5) Využitie trhového mechanizmu pri obstarávaní služieb SVS

Ďalší z argumentov využívania SVS je založený využití trhového mechanizmu pri obstarávaní vojenských služieb. Moderné SVS ako obchodné, komerčne orientované spoločnosti, sú nútené pôsobiť na trhu a ponúkať potenciálnym zákazníkom svoj produkt – rôzne druhy vojenských služieb, a to v čo najvyššej možnej kvalite a za prijateľnú cenu. Trhový mechanizmus ich núti neustále zvyšovať úroveň a kvalitu svojich služieb, kým regulárne národné ozbrojené sily takýmto trhovým tlakom nie sú vystavené a navyše sú závislé na výške zdrojov, ktoré im vyčlení vláda, resp. parlament v rámci zákona o štátnom rozpočte na príslušný rok, či rozpočtové obdobie. SVS musia svoje zákazky vysúťažiť vo výberových konaniach a aby boli schopné dosahovať zisk, musia byť spoľahlivými partnermi pre svojich klientov, bez ohľadu na to, či ide o vládne alebo nevládne organizácie, medzinárodné inštitúcie alebo súkromné spoločnosti. Ak sú zároveň správne nastavené ekonomické, legislatívne, technické a odborné podmienky poskytovania vojenských služieb, obstarávanie služieb SVS na trhu môže priniesť významné úspory v rozpočtoch ich klientov. Jennings v tejto súvislosti uvádza, že *„privatizácia a outsourcing niektorých funkcií štátu vedie k úsporám nákladov, znižuje plytvanie a duplicitu, vedie ku skvalitneniu služieb a lepším výsledkom. Privatizácia niektorých vojenských funkcií – hlavne tých, ktoré súvisia s logistikou, zásobovaním, dopravou a údržbou zbraní – armáde uľaví od týchto podružných funkcií a umožní jej sústrediť sa na svoje hlavné poslanie, čím je bojová činnosť.“*²⁸

6) Poskytovanie špeciálnych služieb

Inovácie a dynamický vývoj nových, pokrokových technológií prinášajú v oblasti vojenstva výrobu kvalitatívne lepších, výkonnejších, účinnejších a efektívnejších zbraní, zbraňových systémov a vojenskej techniky. Ich zavádzanie do výzbroje národných armád spôsobuje jednak rast ich závislosti na moderných zbraňových systémoch a vyspelých technológiách, a jednak problémy týkajúce sa dostatočného osvojenia si všetkých vysoko špecializovaných techník a zručností nevyhnutných pre obsluhu najmodernejších zbraňových systémov a vojenskej techniky. Ozbrojené sily sú preto nútené v čoraz väčšej miere využívať na civilnom trhu dostupné technológie, ktoré si následne vo väčšej alebo menšej miere prispôsobujú vlastným aktuálnym vojenským potrebám.

Najväčšie problémy nastávajú najmä pri údržbe a servise jednotlivých vysoko sofistikovaných zbraní a zbraňových systémov, modernej vojenskej techniky a špičkových špeciálnych technológií, ktoré si vyžadujú vysokú mieru špecializácie, ktorá spravidla presahuje možnosti v armádach bežne zavedených vojenských odborností a špecializácií. Mnohé z nich si nedokážu zabezpečiť ani v najvyspelejších ozbrojených silách sveta. Z toho dôvodu sú špeciálne služby pri údržbe a prevádzke technicky vysoko vyspelých systémov a techniky zabezpečované cestou civilných expertov najímaných SVS. Tie si môžu na rozdiel od ozbrojených síl dovoliť najat' na realizáciu špeciálnych služieb expertov z celého sveta, bez ohľadu na to či ide o bývalých príslušníkov špeciálnych síl alebo iných špecializovaných

²⁷ AVANT, D. D. 2007. *Contracting for Services in U.S. Military Operations*. In Bureš, O. – Nedvědická, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, s. 130.

²⁸ JENNINGS, K. M. 2006. *Armed Services. Regulating the Private Military Industry*. Oslo : Fafo, 2006, s. 36.

zložiek ozbrojených síl, alebo civilných špecialistov z jednotlivých technicky a technologicky vyspelých odvetví.

7) Absencia iných alternatív

O tom, či absencia iných alternatív je viac pozitívom alebo skôr negatívom by bolo možné viesť diskusiu.²⁹ V každom prípade pre krajiny, ktoré nemajú vlastné dostatočné disponibilné finančné, materiálne a/alebo ľudské zdroje na vedenie vojenských operácií alebo realizáciu iných potrebných vojenských aktivít vlastnými silami, predstavuje využitie služieb SVS skôr nutnosť ako slobodnú voľbu, nakoľko iná dostupná alternatíva v danom čase pre ne neexistuje. Napríklad Prado na margo tohto problému uvádza, že „*ak vláda krajiny nemá dostatok vojakov k odrazeniu nepriateľa, tak privatizácia vojenských služieb môže byť v priebehu vojnového konfliktu jedinou možnosťou k ich zaisteniu. Ďalším príkladom absencie voľby je privatizácia špeciálnych služieb, ktoré môžu byť zaistené výlučne kontraktormi z SVS v prípadoch, kedy vlastný vojenský personál nemá potrebné schopnosti, skúsenosti alebo vybavenie k ich výkonu.*“³⁰

Vzhľadom na vyššie uvedené pozitívne stránky pôsobenia SVS a vzhľadom na politické, ekonomické, vojenské a bezpečnostné problémy panujúce v konfliktných zónach, tieto spoločnosti predstavujú mnohokrát najjednoduchšiu, najvhodnejšiu a najefektívnejšiu alternatívu riešenia vzniknutých problémov. Potvrďuje to aj Shearer, podľa ktorého „*medzinárodné spoločenstvo de facto rezignovalo na všetky vízie o intervenciách v afrických konfliktoch, bez ohľadu na mieru humanitárneho utrpenia, a preto všade tam, kde miestna vláda nie je schopná zaistiť ani základnú bezpečnosť svojim občanom, je možné zásah SVS považovať za akt skutočne etickej zahraničnej politiky.*“ Zároveň na margo tohto problému kladie otázku: „*Ak súkromné vojenské sily, operujúce s mandátom medzinárodnej autority a v rámci medzinárodného práva, môžu ochrániť civilistov, je morálne odmietnuť poskytnúť ľuďom túto ochranu len preto, že štáty nemôžu alebo nechcú dať k dispozícii svoje sily, aby túto ochranu zabezpečili?*“³¹

Uvedené myšlienky potvrdzujú, že rozumné využívanie SVS v rámci manažmentu konfliktov by mohlo spoločenstvu (vládam, organizáciám) poskytnúť vhodný nástroj na riešenie vzniknutých problémov, a to tak na národnej, ako aj medzinárodnej úrovni.

4.2 Negatívne stránky pôsobenia súkromných vojenských spoločností

Jeden z hlavných dôvodov, prečo zatiaľ vlády viacerých štátov, ako aj niektoré medzinárodné inštitúcie, nevládne organizácie alebo súkromné spoločnosti nevyužívajú služby SVS, predstavujú negatívne stránky ich pôsobenia (aktivít, činností). Na základe doterajšieho výskumu riešenej problematiky, odbornej literatúry a prezentovaných názorov renomovaných odborníkov medzi najväčšie negatíva (nevýhody, zápory) pôsobenia SVS patria:

1) Normatívna kritika využívania služieb SVS

Podľa názorov niektorých expertov je neprijateľná už len samotná idea využívania SVS orientovaných na zisk na zaistenie verejného poriadku a bezpečnosti. Podľa Percy ide o dve

²⁹ BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2012. *Súkromé vojenské spoločnosti. Staronoví aktéri mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 136.

³⁰ PRADO, M. M. 2009. Private Prisons and the Democratic Deficit. In Chestermann, S. – Fischer, A. 2009. *Private Security Public Order: The Outsourcing of Public Services and Its Limits*, s. 107-132. Oxford University Press, 2009, s. 108.

³¹ SHEARER, D. 2001. *Privatising Protection*. Dostupné na internete na: <<https://www.globalpolicy.org/nations-a-states/private-military-a-security-companies/pmscs-and-the-un/40933-privatising-protection.html>>

klúčové morálne výhrady, ktoré pretrvávajú po stáročia a sú relevantné aj pre mnohé súčasné SVS, a to dokonca aj vtedy, keď nefunkčný či slabý štát nie je schopný alebo ochotný chrániť svojich občanov. Jej výhrady spočívajú v tom, že využitie SVS vždy legitimizuje zabíjanie bez vzťahu k patričným dôvodom a že zároveň podkopáva náležitý vzťah medzi občanom a štátom.³²

Patričný dôvod k zabíjaniu sa podľa Percy menil (od ochrany náboženskej viery až po obranu národných záujmov v 20. storočí), ale viac menej nikdy nezahŕňal finančný zisk. Jej druhá výhrada vychádza z presvedčenia, že je veľmi dôležité udržiavať určitý vzťah medzi občanom a štátom, ktorý by obmedzoval možnosti použitia sily voči iným štátom i voči občanom samým. A práve najímanie platenej a cudzej sily tento vzťah nevyhnutne a výrazne podkopáva, na čo poukazoval už Machiavelli, podľa ktorého má každý občan špeciálnu a nenahraditeľnú vojenskú povinnosť voči svojmu štátu. Tvrdil, že „*kým rodený vojak bojujúci za svoju vlasť týmto prispieva k jej sile; žoldnier bojujúci sám za seba ju naopak oslabuje*“.³³ Podobné výhrady možno nájsť aj u množstva ďalších výrazných osobností z oblasti politiky, vojenstva, filozofie alebo ekonómie.

2) Absencia a/alebo obchádzanie kontroly a transparentnosti

Odporcovia využívania SVS poukazujú na to, že i keď sú SVS obchodné spoločnosti, ktoré pôsobia na trhu a musia sa riadiť stanovenými pravidlami, aby uspeli v konkurenčnom prostredí a dosiahli zisk, samoregulačné tržné mechanizmy nie sú vôbec dokonalé a neprinášajú okamžitý efekt, pretože pôsobia skôr z dlhodobého hľadiska. Navyše, podľa kritikov SVS honba za ziskom môže byť pre mnohé SVS oveľa dôležitejšia ako ochrana záujmov ich klienta, pričom to, čo je dobré pre akcionárov SVS, nemusí byť vždy dobré pre ich klientov alebo pre verejnosť ako celok.

3) Nespolahlivosť

Ďalší problém, ktorý úzko súvisí s nedostatočnou kontrolou SVS, spočíva v tom, že kontraktori z SVS môžu jednoducho odmietnuť plnenie príliš riskantnej úlohy, pri plnení ktorej by mohlo dôjsť k stratám na životoch, alebo dokonca môžu štrajkovať priamo na bojisku, nakoľko nepodliehajú riadnym vojenským veliteľom. V prípade zmien podmienok v mieste nasadenia, ktoré neobsahuje ich kontrakt, v podstate môžu dať výpoveď, čo žiadny riadny príslušník ozbrojených síl nemôže urobiť. Preto neexistuje žiadna záruka, že kontraktori budú plniť to, o čom v prípade vojakov z dôvodu ich štatútu neexistujú žiadne pochybnosti. SVS navyše prioritne zohľadňujú záujmy svojich akcionárov a nie svojich klientov.

4) Problémy subordinácie, koordinácie a kooperácie

Hoci existuje viacero podporných argumentov hovoriacich, že skupiny kontraktorov môžu byť nasadené rýchlejšie ako vojenské jednotky, existujú aj iné názory, podľa ktorých vojaci dokážu reagovať na meniacu sa situáciu v prípade nasadenia vojenských síl rýchlejšie, ako keď sú nasadení kontraktori. Jedným z dôvodov je fakt, že SVS nemajú taký prístup ku spravodajským službám a informáciám, vojenskej komunikačnej a informačnej sieti alebo zavedeným systémom rýchlej reakcie či ochrany.

Nedostatok formálne zdieľaných informácií o nastávajúcich hrozbách a prebiehajúcich alebo plánovaných operáciách je klúčovým chýbajúcim článkom. V tejto súvislosti vyvstáva

³² BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, s. 137.

³³ PERCY, S. 2007. *Mercenaries – The History of a Norm in International Relations*. In Bureš, O. – Nedvědícká, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 138.

otázka, prečo by alebo do akej miery či úrovne by mala armáda zdieľať utajované informácie s entitami, ktoré jednak nespádajú pod ich velenie a jednak sa skladajú s príslušníkov iných krajín. Podľa informácií od jednej z SVS potom „nedostatok informácií spôsobuje, že kontraktori slepo pobejú, hľadajú miesto, kam by mali ísť“.³⁴

Fungujúca subordinácia, koordinácia a kooperácia medzi vojenskými jednotkami a SVS by mala byť jedným zo základných predpokladov úspešného dosiahnutia cieľov operácie. Tento koncept však vo viacerých prípadoch zlyhal. Veliaci dôstojníci sa často musia obávať problémov spojených s tým, že iné ozbrojené skupiny (SVS) operujú v ich sektore zodpovednosti, ale mimo rozsah ich právomoci. Výsledkom takéhoto nesúladu je niekoľko obetí tak medzi kontraktormi, ako aj vojakmi z dôvodu tzv. priateľskej streľby (*friendly fire*).

5) Komodifikácia bezpečnosti

Vzhľadom na nevýhodné zmluvné kontrakty a nie celkom fungujúci voľný trh so službami SVS, odporcovia SVS poukazujú na hrozbu komodifikácie bezpečnosti, čiže na nebezpečenstvo vzniku stavu, kedy politická moc nad kontrolou použitia súkromného násillia bude primárne rozdelená podľa prístupu k bohatstvu, čo zo sebou nesie riziko inštitucionalizácie bezpečnosti. Reálne teda hrozí, že predstavitelia SVS zvolia iný prístup k bohatým zákazníkom a iný prístup k chudobnejším zákazníkom. To je však potenciálne veľmi nebezpečné, pretože zaistenie bezpečnosti „bohatých“ ovplyvňuje aj bezpečnosť všetkých ostatných, či už pozitívne alebo negatívne. Preto je nutné zaistiť kľúčové služby aj pre tých, ktorí nie sú schopní za ne zaplatiť.³⁵ Na medzinárodnej úrovni tak hrozí, že chudobnejšie štáty si nebudú môcť dovoliť dostatočnú vojenskú ochranu a stanú sa závislými na SVS. Nedostatok iných možností tiež môže donútiť chudobnejšie krajiny k prijatiu takých podmienok, ktoré môžu byť pre ne veľmi nevýhodné. Komodifikácii bezpečnosti nahráva aj súčasná štruktúra vojenského a bezpečnostného biznisu, vďaka ktorej „sa SVS nespokojná s určitými národnými reguláciami môže jednoducho presťahovať do zahraničia, alebo sa im môže vyhnúť rozpustením a následným znovuobjavením sa v mierne pozmenenej podobe“.³⁶

6) Považovanie SVS za aktérov neokolonializmu

Niektorí odporcovia využívania služieb SVS prezentujú názor, že na využívanie SVS možno nazerať ako na novodobý kolonializmus. Kritizujú najmä západné mocnosti, ktoré na základe svojho vlastného rozhodnutia najímajú SVS a (kedykoľvek to považujú za potrebné) nasadzujú kontraktorov do menej rozvinutých krajín v Afrike pod zámenkou posilnenia práva a bezpečnosti v danej krajine, pričom však sledujú predovšetkým svoje geopolitické záujmy a ciele bez nasadenia vlastnej armády.

Podľa Aninga „finálnym výsledkom praxe západných vlád využívať SVS pre svoje zahraničné politické ciele je bezbožné spojenectvo medzi žoldnieri, demokratickou politikou, korporáciami financiami a neúmyselným schvaľovaním násillia Spojeným kráľovstvom, Spojenými štátmi, Organizáciou spojených národov, Commonwealthom, Organizáciou africkéj

³⁴ NOVÝ, J. – ZAPLETALOVÁ, P. 2007. Nové jevy v činnosti ozbrojených sil – nárůst zapojení PMC a PSC do ozbrojených misí. In *Vojenské rozhledy*, 2007, roč. 16 (48), zvláštne číslo, s. 142.

³⁵ BARAK-EREZ, D. 2009. The Privatization of Violence. In Chestermann, S. – Fischer, A. 2009. *Private Security Public Order: The Outsourcing of Public Services and Its Limits*, s. 107-132. Oxford University Press, 2009, s. 84.

³⁶ AVANT, D. D. 2007. *The Emerging Market for Private Military Services and the Problems of Regulation*. In Bureš, O. – Nedvědícká, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 146.

jednoty a ich spojencami.³⁷ Podobná kritika sa objavuje aj pri SVS najatých americkou vládou, ktoré pôsobili v bývalej Juhoslávii alebo v rámci protidrogových operácií v Kolumbii.

7) Kvalita kontraktorov

Kvalita kontraktorov pracujúcich pre rôzne na trhu pôsobiace SVS predstavuje ďalšiu z negatívnych stránok pôsobenia SVS. Najvážnejšie výhrady sa týkajú náboru a prijatia kontraktorov do zamestnania v porovnaní s náborom občanov do regulárnych národných ozbrojených síl a ich prijatím do služobného pomeru. Problém podľa kritikov spočíva najmä v tom, že ak má niekto záujem vstúpiť do armády, musí najprv splniť vopred presne stanovené kritéria výberového konania, zahŕňajúce okrem rôznych odborných testov aj komplexnú zdravotnú prehliadku, psychotesty a testy z fyzickej výkonnosti. Až po ich úspešnom zvládnutí si ozbrojené sily vyberú najúspešnejších a najvhodnejších kandidátov a ponúknu im voľné miesta v ich štruktúre. Neoddeliteľnou súčasťou, resp. základnou podmienkou vstupu do ozbrojených síl je zloženie prísahy. Za zmienku stojí, že podmienky výberového konania sú verejne známe a celý proces je pod kontrolou zodpovedných zložiek ministerstva obrany alebo poverených súčastí ozbrojených síl.

V prípade náboru do SVS nie je postup prijímania nových kontraktorov verejne známy a ani zákazníci SVS spravidla nedisponujú informáciami a údajmi o tom, akým výberovým procesom záujemcovia o prácu v SVS prešli, aké výsledky dosiahli a aké konkrétne požiadavky pri výberovom konaní splnili. SVS zvyčajne nie sú ochotné poskytovať údaje o svojich zamestnancoch a ak aj niektoré spoločnosti zverejnia tieto informácie, pre ich zákazníkov je veľmi ťažké si predložené údaje a informácie spoľahlivo overiť. V mnohých prípadoch ani samotné SVS nedisponujú spoľahlivými informáciami, či dokonca ani nevedú záznamy o svojich zamestnancoch.

8) Porušovanie ľudských práv

Odporcovia SVS vzhľadom na absenciu medzinárodnej regulácie činnosti SVS a neadekvátnosť i nedostatočnosť národných regulačných rámcov poukazujú na to, že stále existuje pomerne značné riziko toho, že kontraktori (aj vzhľadom na vyššie uvedené problémy spojené s ich náborom a kvalitou) môžu v rámci plnenia im stanovených úloh, resp. v rámci prebiehajúcich operácií vykonávať aj také činnosti, ktorými môžu hrubo porušovať základné ľudské práva. Mnoho takýchto prípadov bolo aj zdokumentovaných. Medzi najznámejšie prípady, ktoré prenikli na verejnosť, patria najmä obvinenia zo sexuálneho otroctva, kúpy, únosov a predaja maloletých dievčat počas ich pôsobenia v Bosne a Hercegovine,³⁸ alebo známy škandál z irackého väzenia Abu Ghraib, kde došlo k mučeniu zadržovaných Iráčanov. Išlo najmä o páchanie fyzického a psychického násillia, vrátane polievania vodou – tzv. waterboarding, neprimeraného použitia sily, sexuálneho zneužívania a zastrasovania pomocou služobných psov.³⁹

9) Poskytovanie služieb akémukol'vek zákazníkovi

³⁷ ANING, E. K. 2001. *Whiter Africa's Security in the New Millenium*. In Bureš, O. – Nedvědicová, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 146.

³⁸ TRAYNOR, I. 2003. *The Privatization of War*. In Guardian, 2003. Dostupné na: <<http://www.hartford-hwp.com/archives/27a/236.html>>

³⁹ HERSCH, S. M. 2004. *Torture at Abu Ghraib*. Dostupné na: <<http://www.newyorker.com/magazine/2004/05/10/torture-at-abu-ghraib>>

V tomto prípade odporcovia využívania SVS kritizujú najmä skutočnosť, že pokiaľ bude regulácia SVS založená len na strete ponuky a dopytu na trhu, vždy budú existovať aj také SVS, ktoré poskytnú svoje služby komukoľvek, kto bude ochotný za ne dobre zaplatiť, bez ohľadu na to, o akého zákazníka ide. Navyše, ak v praxi neexistuje žiadna legislatíva, žiadne záväzné pravidlá alebo akékoľvek iné normy, ktoré by ich obmedzovali v tom, komu môžu a komu nemôžu poskytovať SVS svoje služby. Ako uvádzajú Bureš a Nedvědická: „*Teoreticky si ich služby tak môžu objednať nielen vlády demokratických štátov, renomované medzinárodné vládne i nevládne organizácie alebo súkromné spoločnosti, ale aj diktátorské režimy, povstalecké skupiny či drogové kartely*“.⁴⁰

A hoci veľká väčšina SVS prehlasuje, že svoje služby poskytujú iba medzinárodne uznávaným režimom a organizáciám, existujú indicie, že niektoré SVS sa nevyhýbajú práci ani pre oveľa menej dôveryhodné entity. Singer na potvrdenie toho hovorí, že „*existujú špekulácie o tom, že niektoré SVS v minulosti pracovali aj pre nadnárodné zločinecké organizácie, a správa International Consortium of Investigative Journalists z roku 2002 dokonca uvádza, že niektoré SVS najmä v tzv. zlyhávajúcich štátoch (failed states) sa bežne pohybujú medzi svetom obchodu, organizovaného zločinu a terorizmu*“.⁴¹

10) Náklady

V odbornej literatúre sa dosiaľ nenachádzajú žiadne naozaj hodnoverné a serióznym vedeckým výskumom potvrdené dôkazy o tom, že využívanie služieb SVS vedie k znižovaniu nákladov. Samozrejme, existujú názory viacerých expertov, že služby SVS môžu vládam, organizáciám alebo spoločnostiam náklady ušetriť, avšak existujú aj viaceré protichodné názory, ktoré práve naopak poukazujú na skutočnosť, že využívanie kontraktorov služby skôr predražuje.

Vyššie náklady môžu byť výsledkom poskytovania vysoko špecializovaných služieb, ktoré si vlády, organizácie alebo spoločnosti nedokážu samé zabezpečiť, prípadne môžu byť odrazom náročnosti alebo hroziaceho nebezpečenstva. Napríklad po americkej invázii do Iraku dostali kontraktori, ktorí predtým pôsobili v Kolumbii, ponuku ísť pracovať do Iraku za trojnásobne vyšší plat.⁴² Podľa Peltona „*čiasťka pripísaná na ťarchu amerického daňového poplatníka za mzdu kontraktora 600 dolárov za jeden deň nakoniec činí tisíce dolárov. Porovnateľné náklady na jedného činného vojaka ozbrojených síl s rovnakou skúsenosťou a platovým zaradením predstavujú len cca 100 až 250 dolárov na deň. A aj keby tieto služby poskytoval štvorhviezdičkový generál, stálo by to zhruba 450 dolárov na deň*“.⁴³

Z hľadiska nehospodárneho a neefektívneho využívania verejných prostriedkov sa ako najväčší problém pri využívaní služieb SVS z hľadiska nákladov javí uzatváranie dlhodobých zmlúv, v rámci ktorých objednávateľ (zákazník) hradí skutočné náklady na zabezpečenie služby plus určité dohodnuté percento navyše, čo predstavuje zisk spoločnosti. Takéto zmluvy typu „cost-plus“ však vôbec nemotivujú SVS k hospodárnosti a efektívnosti. Ak sa totiž zisk odvíja od výšky vyúčtovaných nákladov, potom platí jednoduchá rovnica – čím vyššie sú náklady, tým vyšší je zisk. Takáto politika potom namiesto snahy o úsporu, resp. efektívne,

⁴⁰ BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 151.

⁴¹ SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Ithaca : Cornell University Press, 2008, s. 52.

⁴² AVANT, D. D. 2007. *Contracting for Services in U.S. Military Operations*. In Bureš, O. – Nedvědická, V. 2012. *Soukromé vojenské společnosti. Staronoví aktéři mezinárodní bezpečnosti*. Plzeň : Nakladatelství a vydavatelství Aleš Čeněk, 2012, s. 152.

⁴³ PELTON, R.Y. 2008. *Oprávnění zabíjet – kontraktori ve válce s terorizmem*. Praha : Mlada Fronta, 2008, s. 144.

hospodárne a účelné využívanie zdrojov, vedie skôr k plytvaniu, resp. k navyšovaniu (mnohokrát i umelému) nákladov. Potvrďuje to množstvo takýchto prípadov z praxe.

11) Negatívne dopady na fungovanie národných ozbrojených síl

Negatívne dopady využívania SVS na fungovanie národných ozbrojených síl možno rozdeliť na niekoľko parciálnych častí. Prvú časť problémov predstavujú vzťahy medzi príslušníkmi ozbrojených síl a kontraktormi z SVS. Jednak môže ísť o vnímanie kontraktorov zo strany vojakov ako narušiteľov ich výsostného postavenia pri plnení úloh a o už spomínané problémy v subordinácii, koordinácii a kooperácii. A jednak môže ísť o problémy spojené s rozdielnou výškou zárobku riadnych príslušníkov ozbrojených síl a kontraktorov.

Ďalšie negatívum spočíva v tom, že kontraktori z SVS sú, na rozdiel od príslušníkov ozbrojených síl, povinní v priebehu vojenskej operácie plniť iba tie úlohy, ktoré majú dohodnuté v uzatvorenej zmluve. Nie sú povinní plniť iné úlohy a tak ich v podstate ani nie je možné prinútiť, aby vykonávali také činnosti, ktoré sú síce nevyhnutné z dôvodu zmenenej situácie v mieste nasadenia a ktoré môžu byť kľúčové pre úspešné splnenie cieľov operácie, avšak nie sú zahrnuté v ich kontraktoch. Samozrejme, tým môže dochádzať aj k ďalším interpersonálnym problémom medzi vojakmi a kontraktormi, čo má negatívny vplyv na fungovanie ozbrojených síl.

Z dlhodobého hľadiska má využívanie SVS nepriaznivý dopad najmä na niektoré spôsobilosti ozbrojených síl. Negatíva spočívajú v tom, že hoci z krátkodobého hľadiska sa zavádzanie a využívanie nových technológií prostredníctvom expertov SVS javí ako úspornejšie a efektívnejšie, ale z dlhodobého hľadiska sa týmto limituje schopnosť vojakov používať a udržiavať modernú techniku a systémy. V určitých prípadoch vojaci z dôvodu využívania SVS strácajú niektoré spôsobilosti úplne, čím môže štáť v podobe ozbrojených síl prísť o určité svoje jedinečné schopnosti nevyhnutné pre zabezpečenie svojej obrany, ako aj zaistenie bezpečnosti v demokratickej spoločnosti. Zároveň sa tým zvyšuje závislosť ozbrojených síl na SVS.

Záver

Ako vidieť, problematika skúmania vzniku, vývoja, rozmachu, pôsobenia, ako aj definovania, klasifikácie či hodnotenia pozitív a negatív činnosti súkromných vojenských spoločností nie je vôbec jednoduchá. Naopak, je veľmi komplexná a zložitá, zasahujúca do viacerých vedných odborov. Čím masívnejšie je využívanie služieb SVS, čím širšia je paleta nimi ponúkaných a poskytovaných služieb, čím viac zákazníkov (kvantitatívne i typovo) sa na ne obracia a čím väčší je objem a rozsah ich zákaziek, tým je táto problematika zložitejšia a tým viac rôznych atribútov, prvkov, procesov a javov je potrebné vziať do úvahy a relevantných výskumných metód použiť.

Rozmach využívania služieb SVS v posledných rokoch a ich neustále silnejúce pôsobenie na trhu nie je, podobne ako celá problematika, jednoznačné. Využívanie ich služieb má viacero pozitívnych stránok, napríklad v podobe nižšej ceny, vyššej efektívnosti, pružnosti a schopnosti rýchlej reakcie alebo v poskytovaní špeciálnych služieb. Na druhej strane, však prináša so sebou aj rôzne negatíva, napríklad v podobe absencie a/alebo obchádzaní kontroly, nespoľahlivosti, kvalite, porušovaní ľudských práv, zvýšených nákladoch alebo nežiadúcich dopadov na národné ozbrojené sily.

Samozrejme, všeobecným cieľom je maximalizovať využitie pozitívnych aspektov pôsobenia SVS a minimalizovať negatívne aspekty v ich činnosti. Otázne však v tomto prípade je, či je vôbec možné zladať záujmy zákazníkov a záujmy SVS, tak aby došlo k naplneniu vyššie uvedeného cieľa. Mnohokrát sa totiž záujmy jednej strany dostávajú do rozporu so záujmami

druhej strany. Kým jedna strana má záujem na čo najrýchlejšom vyriešení problému s čo najnižšími nákladmi, druhá strana má záujem na čo najvyššom zisku. Rýchle vyriešenie problému môže navyše pre ňu znamenať ukončenie ziskového kontraktu, takže z jej uhla pohľadu je pochopiteľné, že sa snaží o navyšovanie nákladov a predlžovanie kontraktu. Podobných príkladov, kedy dochádza k rozporom medzi jednotlivými stranami, existuje prirodzene oveľa viac.

Cieľom predloženej štúdie však nie je vyriešiť tieto rozpory, ale poukázať na ne, skúmať ich a čitateľom z radov odbornej i širšej verejnosti predložiť relevantné argumenty bezprostredne sa týkajúce riešenej problematiky, aby si boli sami schopní na základe uvedených informácií a údajov vytvoriť vlastný názor nielen na využívanie SVS, alebo na to, či plusy v pôsobení týchto spoločností prevažujú nad mínusmi, alebo naopak, ale hlavne na to, či je vôbec vhodné pokračovať v nastúpenom trende privatizácie vojenstva a bezpečnosti, posilňovaní využívania neštátnych aktérov pri plnení úloh obrany a bezpečnosti, ako aj v ďalšom obmedzovaní monopolu štátu na použitie ozbrojených síl.

Použitá literatúra:

1. ALEXANDRA, A. – BAKER, D. P. – CAPARINI, M. 2009. *Private Military and Security Companies: Ethics, Policies and Civil-Military Relations*. New York : Routledge, 2009. 288 p. ISBN 978-1-134081-86-8.
2. BUREŠ, O. – NEDVĚDICKÁ, V. 2011. Historie využívání soukromých vojenských sil. In *Vojenské rozhledy*, 2011, roč. 20 (52), č. 3, s. 76-102. ISSN 1210-3292.
3. FDFA. 2008. *Montreaux Document*. Dostupné na internete na: <<https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/foreign-policy/international-law/international-humanitarian-law/private-military-security-companies/montreux-document.html>>
4. GERARHTY, T. 2008. *Guns for Hire: The Inside Story of Freelance Soldiering*. London: Piatkus, 2008. 392 p. ISBN 978-0-74992-873-5.
5. GERARHTY, T. 2008. *Guns for Hire: The Inside Story of Freelance Soldiering*. London: Piatkus, 2008. 392 p. ISBN 978-0-74992-873-5.
6. HERSCH, S. M. 2004. *Torture at Abu Ghraib*. Dostupné na: <<http://www.newyorker.com/magazine/2004/05/10/torture-at-abu-ghraib>>
7. HOLMQUIST, C. 2005. *Private Security Companies. The Case for Regulation*. Dostupné na internete: <<http://books.sipri.org/files/PP/SIPRI09.pdf>>
8. CHESTERMAN, S. – LEHNARD, Ch. 2007. *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. Oxford University Press, 2007. 287 p. ISBN 978-0-19-922848-5.
9. IVANČÍK, R. 2016. Teoretické a terminologické východiská skúmania problematiky definovania a typológie súkromných vojenských spoločností. In *Vojenské reflexie*, 2016, roč. 11, č. 1, s. 7-29. ISSN 1336-9202. Dostupné na internete na : <http://www.aos.sk/casopisy/reflexie/vojenske_reflexieXI_1.pdf>
10. JENNINGS, K. M. 2006. *Armed Services. Regulating the Private Military Industry*. Oslo : Fafo, 2006. 66 s. ISBN 82-7422-542-2.
11. JIRÁSKOVÁ, S. – KELEMEN, M. – HALÁDIK, J. 2009. Privatizácie vojenských a bezpečnostných aktivít? Činnosť súkromných vojenských a bezpečnostných spoločností a ich možný dopad na základné funkcie štátu. In *Vojenské reflexie*, roč. 4, č. 1, s. 41-49. ISSN 1336-9202.
12. KAZANSKÝ, R. – IVANČÍK, R. 2015. *Teoretické východiská skúmania konfliktov*. Banská Bystrica : Belianum – Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela, 2015. 224 s. ISBN 978-80-557-0857-7.

13. KAZANSKÝ, R. 2013. *SúčasnÉ problémy výskumu medzinárodných konfliktov a kríz a ich riešenia*. Banská Bystrica : Vydavateľstvo UMB – Belianum, 2013. 215 s. ISBN 978-80-557-0573-6.
14. KAZANSKÝ, R. 2015. *The Theory of Conflict*. Banská Bystrica : Belianum – Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela, 2015. 208 s. ISBN 978-80-557-0970-3.
15. KINSEY, Ch. 2006. *Corporate Soldiers and International Security: The Rise of Private Military Companies*. New York : Routledge, 2006. 208 p. ISBN 978-1-13421-410-5.
16. LASICOVÁ, J. – UŠIAK, J. 2012. *Bezpečnosť ako kategória*. Bratislava : Veda – vydavateľstvo SAV, 2012. 264 s. ISBN 978-80-224-1284-1.
17. NEČAS, P. – SZABO, S. 2006. *Back to the future: geopolitical security or chaos?* Košice : Faculty of Aeronautics of Technical University, 2009. 111 s. ISBN 978-80-553-0119-8.
18. NEČAS, P. – UŠIAK, J. 2010. *Nový prístup k bezpečnosti štátu na začiatku 21. storočia*. Liptovský Mikuláš : Akadémia ozbrojených síl generála Milana Rastislava Štefánika, 2010. 167 s. ISBN 978-80-8040-401-7.
19. NOVÝ, J. – ZAPLETALOVÁ, P. 2007. Nové jevy v činnosti ozbrojených síl – nárůst zapojení PMC a PSC do ozbrojených misí. In *Vojenské rozhledy*, 2007, roč. 16 (48), zvláštne číslo, s. 139-144. ISSN 1210-3292, s. 142
20. ORTIZ, C. 2010. *Private Armed Forces and Global Security: A Guide to the Issues*. Santa Barbara : ABC-CLIO, 2010. 250 p. ISBN 978-0-313-35592-9.
21. PEJŘIMOVSÝ, M. 2013. *Soukromé vojenské organizace v USA*. Dostupné na internete na: <<http://www.sekuritaci.cz/soukrome-vojenske-organizace-v-usa>>
22. PRADO, M. M. 2009. Private Prisons and the Democratic Deficit. In Chestermann, S. – Fischer, A. 2009. *Private Security Public Order: The Outsourcing of Public Services and Its Limits*, s. 107-132. Oxford University Press, 2009. 272 s. ISBN 978-0-19957-412-4.
23. SHEARER, D. 2001. *Privatising Protection*. Dostupné na internete na: <<https://www.globalpolicy.org/nations-a-states/private-military-a-security-companies/pmscs-and-the-un/40933-privatising-protection.html>>
24. SCHREIER, F. – CAPARINI, M. 2005. *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. Geneva: Geneva Centre for the Democratic Control of the Armed Forces, 2005. 184 p. Occasional Paper No. 6.
25. SCHWARTZ, M. 2011. The Department of Defense Use of Private Security Contractors in Afghanistan and Iraq: Background, Analysis, and Options for Congress. In *Congressional Research Service*, 2011, 27 p. No. R40835
26. SINGER, P. W. 2008. *Corporate Warriors – The Rise of Privatized Military Industry*. Cornell University Press, 2008. 348 s. ISBN 978-0-801474-36-1.
27. GREGA, M. – SCHÖBER, T. – NEČAS, P. 2012. Minulé a možné ciele kyberterorizmu In *Vykorystannja pedagogičnych technologij u praktyci roboty súčasnoji školy : materialy mižnarodnoji naukovo-praktyčnoji internet-konferenciji*. Perejaslav-Chmelnycykj : KSV, 2012. s. 170-178. ISBN 966-8122-62-4.
28. ANDRASSY, V. – GREGA, M. 2015. Možnosti optimalizácie informačných systémov v bezpečnostnom systéme. In *Košická bezpečnostná revue*, 2015, roč. 5, č. 2, s. 11-18. ISSN 1338-4880.
29. NEČAS, P. – GREGA, M. 2013. Simulation technologies: implications for security management and training. In *Security and Defence Quarterly*, 2013, No. 2, s. 149-159. ISSN 2300-8741.
30. ŠKVRNDA, F. a kol. 2010. *Medzinárodné politické vzťahy*. Bratislava : Ekonóm. 230 s. ISBN 978-80-225-2918-1.

31. ŠMÍD, T. 2012. Hrot kopí a české soukromé vojenské a bezpečnostní společnosti. In *Středoevropské politické studie*, 2012, roč. 14, č. 4, s. 554-572. ISSN 1212-7817.
32. TRAYNOR, I. 2003. *The Privatization of War*. In Guardian, 2003. Dostupné na: <http://www.hartford-hwp.com/archives/27a/236.html>

Kontakt:

plk. gšt. Ing. Radoslav Ivancík, PhD.

Generálny štáb Ozbrojených síl SR

Kutuzovova 8

832 47 Bratislava

e-mail: radoslav.ivancik@gmail.com

Komparácia kvality podnikateľského prostredia krajín V4

Kludia Karellová

Abstrakt

Kvalitné podnikateľské prostredie, ktoré vytvára podmienky pre trvalý a stabilný rast, je základom rozvoja a zvyšovania konkurencieschopnosti krajiny v globálnom meradle. Vo všeobecnosti ho možno charakterizovať ako výsledok hospodárskych politík implementovaných národnými vládami s cieľom regulácie obchodu a vnútorného rozvoja ekonomiky. Cieľom tohto článku je porovnať podnikateľské prostredie regiónu Vyšehradskej štvorky (V4), teda Českej republiky, Maďarska, Poľska a Slovenskej republiky. Najprv vymedzíme pojem podnikateľské prostredie a jeho uplatnenie v odbornej teórii. Ďalej sa zameriame na vývoj podnikateľského prostredia V4, pričom dôraz kladieme na obdobie pred a po vstupe krajín V4 do Európskej únie. Prostredníctvom vybraných indexov analyzujeme a porovnávame jednotlivé krajiny V4 a usudzujeme, ktorý štát disponuje najlepšimi podmienkami pre domácich a zahraničných podnikateľov. Na záver článku sú uvedené odporúčania, vďaka ktorým môžu krajiny V4 zlepšiť postavenie svojho podnikateľského prostredia vo svetovej ekonomike.

Kľúčové slová: podnikateľské prostredie, Vyšehradská štvorka, V4, konkurencieschopnosť, podnikanie

JEL Klasifikácia: F13, F21

Abstract

Qualitative business environment that creates conditions for sustained and stable growth is essential for country's development and greater competitiveness in a global scale. In general, it is characterized as a result of economic policies implemented by national governments in order to regulate trade and domestic development. This article aims to compare business environment of a region of the Visegrad Four (V4), namely the Czech Republic, Hungary, Poland and the Slovak Republic. Firstly, we define the concept of the business environment and its application in the theory. Next, we focus on the development of the business environment of the V4, while putting emphasis on the period before and after the accession of V4 countries to the European Union. Business environment of individual V4 countries is compared by analysing selected indexes. Furthermore, we deduce which state has the best conditions for domestic and foreign entrepreneurs. In conclusion, we propose specific recommendations that enable V4 countries to improve the position of their business environment within the world economy.

Key words: business environment, Visegrad Four, V4, competitiveness, entrepreneurship

JEL Classification: F13, F21

Úvod

Podnikateľské prostredie predstavuje jeden z najdôležitejších prvkov pre kvalitné a výkonné hospodárstvo, domáci rozvoj a trvalý rast. Výhodné podmienky podnikania priamoúmerne vplývajú na počet zahraničných investícií prúdiacich do krajiny, ako aj na počet novovzniknutých domácich podnikov. Dôležitým faktorom úspechu podnikania je pritom schopnosť firmy inovovať, strategicky myslieť a využívať inovatívny prístup pri riadení podniku. Pri rozvoji podnikateľského prostredia zohráva dôležitú úlohu i ľudský kapitál, jeho

dostupnosť, kvalifikácia, cena a pridaná hodnota. Na jeho úroveň pôsobí kvalita vzdelania, rovnako ako požiadavky pracovného trhu.

Ekonomický rozvoj Českej republiky, Maďarska, Poľska a Slovenska sa od vzniku neformálneho zoskupenia Vyšehradskej štvorky (V4) vyznačuje dynamickou integráciou do svetového hospodárstva. Do pádu železnej opony mohli tieto krajiny nadväzovať obchodné vzťahy takmer výhradne iba s ostatnými krajinami bývalého Sovietskeho zväzu. Súkromné podnikanie bolo zriedkavé, takmer nulové. Počas 25 rokov politickej a ekonomickej transformácie sa podnikateľské prostredie V4 výrazne menilo a zaznamenávalo prudké pozitívne i negatívne vplyvy na kvalitu.

Po vstupe do Európskej únie v roku 2004 sa krajiny V4 stali jedným z najviac prosperujúcich regiónov Európskej únie. V krajinách čoraz viac začali dominovať prvky demokracie, právneho štátu a trhovej ekonomiky. Podnikateľské prostredie V4 sa stabilizovalo a zaznamenalo dramatický nárast obchodných vzťahov so zvyškom Európy. Dôsledkom globálnej krízy sa podnikateľské prostredie V4 narušilo a krajiny boli nútené reformovať podmienky podnikania, čo sa odrazilo na zmenenej kvalite podnikateľských prostredí štátov V4. V pokrízovom období sa umiestnenie V4 v ekonomických indexoch radikálne pomenilo.

Momentálne sú krajiny V4 dlhodobo silným motorom celého hospodárstva EÚ. Vďaka dynamickému rozvoju ekonomík, nízkym mzdovým nákladom, kvalifikovanej pracovnej sile, prosperujúcemu bankovému sektoru, relatívne nízkemu verejnemu a súkromnému dlhu sa očakáva, že región V4 bude aj naďalej rásť rýchlejšie ako západná Európa. Spoločné HDP všetkých štyroch krajín z nich robí 15. najväčší ekonomický blok na svete.

Podľa ekonomických odborníkov bude nadchádzajúce predsedníctvo SR v Rade Európskej únie výzvou pre zlepšenie podnikateľského prostredia celého regiónu. Jednou z priorit SK PRES je objasnenie a zjednodušenie právnych predpisov a odstránenie zbytočnej byrokracie pri podnikaní. Týka sa to najmä daňových a odvodových predpisov pre malých podnikateľov a živnostníkov operujúcich v krajinách V4.

1 Teoretické vymedzenie pojmu podnikateľské prostredie

Ekonomická teória neobsahuje jedinú, všeobecne platnú a používanú definíciu podnikateľského prostredia. Pomocou viacerých odborných názorov, publikácií a vedeckých zdrojov však možno identifikovať podstatné faktory a oblasti hospodárstva, vlastností a aktivity subjektov, ako aj podmienky prostredia, ktoré slúžia ako základ definície. Vo všeobecnosti ide o súbor ekonomických činností podnikov a hospodárskych podmienok, politík a nástrojov štátu pre ich vznik a rozvoj.

Podnikateľské prostredie je tvorené makroprostredím, mikroprostredím a vnútorným prostredím. Na základe uvedených úrovní možno odlíšiť obsahovú náplň prostredia podniku, čo nám ďalej umožňuje kvalifikáciu a druhové členenie podnikateľského prostredia. Ide o konkurenčné prostredie (bariéry vstupu do odvetvia, sila odberateľov a dodávateľov, substitučné výrobky a konkurenčná rivalita), širšie podnikové prostredie (ekonomické, politické, sociálne a technologické faktory) a užšie podnikové prostredie (priami konkurenti, zákazníci, dodávatelia a zamestnanci).¹ Zámery a ciele podnikov sú determinované financovaním a dostupnými zdrojmi kapitálu, fungovaním trhu práce (zamestnanosťou a kvalitou ľudských zdrojov), daňovou a odvodovou politikou, mierou regulácie trhu, licenčnou a protimonopolnou politikou, certifikáciou, politikou v oblasti dotácií a subvencií, ako aj verejnými financiami umiestnenými v hospodárstve.

¹ CENTRUM SOCIÁLNEHO DIALÓGU SR. 2014. *Analýza, monitor kvality podnikateľského prostredia v SR a konkurencieschopnosť ekonomiky*. ISBN 978-80-89757-18-3. s. 3.

Podnikateľské prostredie každého štátu je ovplyvňované riadiacimi inštitúciami a ich legislatívnymi normami. Vláda používa sústavu nástrojov, ktoré majú buď stimulačný vplyv na podnikateľské prostredie a investičnú atraktivitu, alebo odrádzajú investorov pri výbere cieľovej destinácie ich projektu. Okrem vlády existuje mnoho ďalších aktérov, ktorí sa priamo alebo nepriamo podieľajú na úspechu štátnych a súkromných podnikov. Ide o príslušníkov akademickej obce, vedcov, teoretikov, štatistov, think tanky, mimovládne a medzivládne organizácie, integračné zoskupenia a v prípade V4 najmä o Európsku úniu. Popri aktéroch sú dôležité i determinanty celkovej atraktivity krajiny, ako napríklad veľkosť domáceho trhu, prírodné bohatstvo, menová stabilita, otvorenosť a zapojenie do medzinárodného obchodu, atraktivita regiónu, energetická závislosť, miera korupcie alebo vymožitelnosť práva.

Podstatou atraktívneho a konkurencieschopného podnikateľského prostredia sú také ekonomické aktivity, ktoré pomáhajú podnikom produkovať pridanú hodnotu pre národnú ekonomiku, a to pomocou produktov, procesov a trhov. Medzi kritické faktory úspechu podnikov patrí schopnosť inovovať a rýchlo sa prispôbovať meniacim sa podmienkam, vzácny ľudský kapitál a jeho strategické myslenie, podniková kultúra a komplexné zahrnutie všetkých špecializovaných útvarov.

2 Vývoj podnikateľského prostredia V4

2.1 Vývoj podnikateľského prostredia V4 s dôrazom na vstup krajín do Európskej únie

Rok 2004 je spoločným míľnikom všetkých štyroch krajín Vyšehradskej štvorky pri európskej integrácii. Pomyselné rozdeľuje etapu premeny ekonomického režimu z centrálne riadeného na súčasné moderné trhové hospodárstvo. Podnikateľské prostredie sa vo všetkých krajinách V4 výrazne líšilo v období pred vstupom do Európskej únie (1991² – 2004) a v období „európskeho veku“ (2004 – súčasnosť).

Je to už viac ako 25 rokov, od kedy existuje možnosť súkromného podnikania v krajinách V4. Pri vzniku samostatných štátov bolo podnikateľské prostredie takmer na nulovej úrovni. Súkromná sféra sa ešte len začínala budovať. Počas prvých 10 rokov sa hodnota ekonomiky Slovenska vyprodukovaná výhradne súkromnými spoločnosťami zvýšila na 90 %.³ Dominantné bolo odvetvie veľkých podnikov, ako napríklad Východoslovenské železiarne, jednotné roľnícke družstvá a iné štátne majetky v rôznych regiónoch a mestách. Pre obdobie 90. rokov je charakteristická privatizácia, liberalizácia a deregulácia. Podobný vývoj vo Vyšehradských krajinách dominoval aj na prelome miléníí, najmä opätovná privatizácia a opätovná deregulácia. Podnikanie však bolo verejnosťou odsudzované. Podnikateľ bol vnímaný ako človek, ktorý figuruje pri zmanipulovanom a predraženom verejnom obstarávaní.

Začiatkom 21. storočia sa uskutočnili prvé významné kroky k budovaniu kvalitnejšieho podnikateľského prostredia a konkurencieschopnosti štátov V4. Prispela k tomu daňová reforma, ktorá zosúladiť sadzbu dane z príjmov pre fyzické aj právnické osoby. Ďalej sa zjednodušila registrácia v živnostenskom a obchodnom registri a zvýšila sa i dostupnosť úverov a externých finančných zdrojov pre firmy.

V roku 2005 a 2006 sa krajiny V4 zapojili do aktivít Európskej únie a spolu s ďalšími členskými štátmi sa začali podieľať na Národnej Lisabonskej stratégii a Akčných plánoch

² za začiatok sledovaného obdobia považujeme prijatie Vyšehradskej deklarácie 15. 2. 1991.

³ BRATISLAVKÝ SAMOSRPÁVNÝ KRAJ. 2016. *Podnikatelia hodnotili 25-ročné podnikateľské prostredie*. Správa v tlači. Dostupné online na: <<http://www.region-bsk.sk>>.

Európskej komisie s cieľom zvýšenia konkurencieschopnosti regiónu. Východisková situácia regiónu V4 pri vstupe do EÚ bola priaznivá. Skupina V4 obchodovala so západnými aj východnými krajinami (najmä Ruskom). Hodnota HDP per capita v Pražskom a Bratislavskom kraji prevyšovala priemer EÚ25 a spolu s Budapešťanským krajom tvorili 3 zo 4 najrozvinutejších regiónov nových prístupujúcich krajín do EÚ v roku 2004. Pred vstupom do Európskej únie mali krajiny V4 konkurenčnú výhodu oproti ostatným členom v podobe pomerne nízkej podnikovej dane z príjmu. V Maďarsku to bolo 17,7 %, na Slovensku a Poľsku 19 % a v Českej republike 28 %.⁴ Spoločným cieľom V4 bola v tom čase snaha zabrániť harmonizácii tejto dane medzi všetkými členmi EÚ.

Na druhej strane, všetky štyri krajiny trápila vysoká nezamestnanosť, regionálne rozdiely, slabá infraštruktúra a politická i právna nestabilita. Medzi kľúčové bariéry podnikatelia najčastejšie zaraďovali vysoké poplatky pri administratívnych úkonoch, nestabilitu zákonov, vymožitelnosť práva, nefungujúci súdny systém a korupciu.

Región V4 začal byť po roku 2004 vysoko atraktívny pre zahraničných investorov. V roku 2004 smerovalo najviac PZI do Poľska, a to v hodnote 12,8 mld. USD, pričom do Česka 5 mld. USD, do Maďarska 4,5 mld. USD a do Slovenska iba 3 mld. USD.⁵

Negatívny vplyv na vývoj podnikateľského prostredia skupiny V4 mala globálna kríza. Vo všetkých štyroch krajinách poklesol objem exportu, priemyselnej produkcie a prílevu PZI. Okrem toho sa rapídne zvýšila miera nezamestnanosti. Už v predkrízovom období bola maďarská ekonomika v zlej situácii – produktivita a tempo rastu HDP klesalo a zvyšovala sa závislosť na externom financovaní súkromného aj štátneho sektora. Maďarská republika bola počas globálnej krízy nútená požiadať medzinárodné inštitúcie o finančnú pomoc. Naopak, Slovensko a Česko disponovalo dobrým makroekonomickým prostredím, dosahovali vysoký ekonomický rast a rast produktivity, nízku infláciu a pomerne nízky deficit štátneho rozpočtu. Poľsko bolo v čase krízy relatívne uzavretou ekonomikou s veľkým domácim trhom, preto zaznamenalo najmenej negatívnych dôsledkov krízy.

V roku 2009 Svetová banka označila Slovenskú republiku za najkonkurencieschopnejšiu ekonomiku s najlepším podnikateľským prostredím spomedzi krajín V4.⁶ Medzi pozitívne prvky podnikateľského prostredia patrili priaznivý makroekonomický vývoj, dostupnosť úverových zdrojov, nízka sadzba daní, jednoduché založenie firmy a štátna podpora prílevu investícií. Dôležitým medzníkom bolo prijatie európskej meny na Slovensku, ako jedinej krajiny zo skupiny V4. Postupom času sa však jej hodnotenie výrazne zmenilo. Podľa Správy o globálnej konkurencieschopnosti vypracovanej Svetovým ekonomickým fórom sa jej umiestnenie zhoršuje siedmy rok za sebou, pričom v roku 2013 – 2014 dosiahla 78. miesto, čo ju zaradilo do pozície druhej najmenej konkurencieschopnej členskej krajiny EÚ (po Grécku).⁷ Za obdobie posledných 10 rokov (t. j. 2006 – 2016) sa pozícia Slovenska prepadla o 31 miest a pozícia Maďarska o 25 miest. Počas obdobia krízy sa oslabilo pozícia Českej republiky, no v súčasnosti dosahuje

⁴ EURACTIV. 2004. *Región V4 – nové jadro ekonomiky Európskej únie*. Dostupné online: <<http://euractiv.sk/analyzy/ekonomika-a-euro/region-v4-nove-jadro-ekonomiky-europskej-unie/>>.

⁵ EK. ÚSTAV SAV. 2009. *Analýza konkurencieschopnosti krajín V4 z pohľadu atraktivity pre PZI*. ISSN1337-5598. Dostupné: <<http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/WP21.pdf>>. s. 44.

⁶ SVETOVÁ BANKA. 2009. *Doing Business Database*. [citované 25. 5. 2016]. Dostupné online na: <<http://www.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB09-FullReport.pdf>>.

⁷ SVETOVÉ EKONOMICKÉ FÓRUM. 2014. *Správa o globálnej konkurencieschopnosti*. [citované 2. 6. 2016]. Dostupné online na: <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2013-2014/>>.

rovnaké umiestnenie ako v roku 2006, čo ju zaraďuje na 1. miesto v konkurencieschopnosti krajín V4. Jediné zlepšenie bilancie za posledných 10 rokov zaznamenalo Poľsko a po Česku ho Svetové ekonomické fórum označilo za 2. najkonkurencieschopnú krajinu V4.

2.2 Podnikateľské prostredie Vyšehradskej štvorky v súčasnosti

Hodnotením podnikateľského prostredia krajín sa zaoberá množstvo svetových organizácií, ekonomických inštitúcií a expertných skupín. Dané indexy umožňujú porovnanie krajín a ich podmienok pre podnikanie, a teda napomáhajú podnikateľom, firmám a investorom pri rozhodovaní sa o umiestnení svojho projektu. Medzi najuznávanejšie a najrozšírenejšie hodnotenia podnikateľského prostredia patria Index celkovej konkurencieschopnosti (ICK) od Svetového ekonomického fóra, projekt Svetovej banky Doing Business (DB), Index ekonomickej slobody (IES) vypracovaný svetoznámy think tankom Heritage Foundation a Innovation Union Scoreboard (IUS) od Európskej komisie.

Hodnotenie krajín V4 podľa indexu ICK sme už spomínali vyššie. V súčasnosti je najlepšie umiestnená Česká republika (31. miesto zo sledovaných 140 krajín), nasleduje Poľsko (41.), s výrazným rozdielom Maďarsko (63.) a najhoršie hodnotená je ekonomika Slovenskej republiky (67.). Súčasná konkurencieschopnosť Slovenska je podľa Svetového ekonomického fóra odrazom globálnej krízy, následkom čoho sa znížil ekonomický rast krajiny, produktivita a výkonnosť hospodárstva. Výrazným prekvapením je umiestnenie Česka, ktoré sa od roku 2014 zlepšilo o 15 miest. Index ICK pozitívne hodnotí pokles deficitu štátneho rozpočtu Českej republiky pod 3 % HDP, zlepšenie zdravotníctva a primárneho vzdelania, ako aj podmienok na trhu práce.

V tohtoročnom porovnaní krajín V4 na základe projektu Svetovej banky sa najlepšie umiestnilo podnikateľské prostredie Poľska (25. miesto zo 189 krajín), nasledovala Slovenská republika (29.), Česká republika (36.) a najhoršie sa umiestnilo Maďarsko (42.). Podľa Svetovej banky sa spomedzi všetkých 189 krajín najviac podarilo zlepšiť podmienky pre podnikateľov práve v Poľsku. Česká republika sa oproti minulému roku zlepšila v oblasti zahraničného obchodu a riešení platobnej neschopnosti. Slovensko získalo 5. najlepšie celkové hodnotenie v oblasti registrovania nehnuteľností, no najhoršie sa mu darilo v kategórii ochrany investorov (až 115. miesto). Pozitívum projektu DB je hodnotenie ukazovateľov od založenia firmy, stavebného povolenia, bankových úverov, až po vymáhanie zmlúv a ukončenia podnikateľskej činnosti. Projekt sa však nezaobera inými faktormi, ktoré majú podstatný vplyv na podnikateľské prostredie, ako napríklad kvalita ľudského kapitálu, úroveň infraštruktúry alebo veľkosť trhu.

V rebríčku 178 krajín podľa Heritage Foundation má v rámci skupiny V4 popredné umiestnenie Česká republika (21. zo 178 sledovaných štátov), Poľsko (39.), s výrazným odstupom Slovensko (56.) a najmenej slobodnú ekonomiku zaznamenalo Maďarsko (58.). Priemer všetkých hodnotených krajín indexu IEK za rok 2016 bol 60,7 bodov, priemer 44 európskych krajín 66,9 bodov. Nad priemerom európskeho regiónu sa nachádzala Česká republika vďaka fiškálnej disciplíne a transparentnosti s počtom bodov 73,2 a Poľsko so 69,3 bodmi. Slovensko získalo 66,6 bodov (tesne pod európskym priemerom) a Maďarsko 66,0 bodov. Pozícia Slovenska sa oproti minulému roku znížila o 0,6 bodu z dôvodu rastúceho deficitu verejných výdavkov, zhoršujúcemu sa súdnictvu a korupcie. Hodnotenie Maďarska pokleslo o 0,8 bodu kvôli slabej vymožitelnosti práva, narastajúcemu vládnomu dlhu a štátnym zásahom do energetickej oblasti a bankovníctva. Poľská vláda zaviedla za posledný rok pozitívne štrukturálne reformy a Zákon o insolventnosti, vďaka čomu sa jej hodnotenie zlepšilo o 0,7 bodu, rovnaké zlepšenie bilancie ako v prípade Česka.

Pri porovnávaní trhu práce, vzdelania a inovácií sa v rámci V4 suverénne najlepšie umiestňuje Česká republika a najhoršie Slovenská republika, ktorú s malým rozdielom dobieha

Maďarsko. Následkom hospodárskej a finančnej krízy začal pracovný trh na Slovensku výrazne zaostávať. Najviac problémovou oblasťou je nezamestnanosť mladých ľudí (35% v roku 2013, v súčasnosti 24 %).⁸ Najvyššiu zamestnanosť spomedzi krajín V4 si udržiava Poľsko, pričom najvýraznejší pokles celkovej zamestnanosti zaznamenalo Maďarsko. Slovensko sa umiestnilo na poslednej pozícii v rámci V4 aj pri hodnotení vzdelania a inovácií. Dlhodobo vyčleňuje najmenej financií do oblasti vzdelania (4 % HDP). Naopak, najvyšší podiel možno vidieť v Poľsku a Maďarsku (5 % HDP). Pri inováciách je zaostávanie Slovenska ešte markantnejšie. Podľa IUS Slovensko do vedy a výskumu ročne investovalo v období 2004 – 2013 iba 0,83 % HDP (rovnako ako Poľsko), pričom Maďarsko až 1,45 % HDP a Česko dokonca 1,9 % HDP.⁹ IUS rozdeľuje krajiny EÚ do 4 výkonnostných skupín. Všetky krajiny V4 sú v súčasnosti zaradené medzi „priemernými inovátormi“ v 3. zo 4 skupín.

Na meranie výkonu a efektívnosti ekonomiky v podnikateľskej oblasti existuje viacero štatistických ukazovateľov. I. Bolotov¹⁰ do svojho výskumu zaradil nasledovné ukazovatele. Ako prvý charakterizuje hustotu podnikov, resp. počet podnikateľských subjektov v krajine na 1 000 ekonomicky aktívnych obyvateľov. V tomto ukazovateli zastáva popredné miesto Česká republika s 250 podnikateľskými subjektmi, nasleduje Maďarsko s 200 subjektmi, Slovensko so 115 a nakoniec Poľsko so 105 podnikateľskými subjektmi na 1000 ekonomicky aktívnych obyvateľov. Druhým ukazovateľom podnikateľského prostredia je pridaná hodnota na 1 podnikateľský subjekt, pričom lídrom V4 je Slovensko s hodnotou 120 000 €, nasleduje Poľsko so 100 000 €, Česko 60 000 € a maďarský podnikateľský subjekt vytvorí pridanú hodnotu vo výške 55 000 €. Tretí ukazovateľ popisuje objem investície do fixného kapitálu na podnikateľský subjekt. Lídrom skupiny V4 je znova Slovensko s hodnotou 25 000 €. Priemerný poľský podnikateľ investuje 21 000 € do fixného kapitálu, český podnikateľ 15 000 € a maďarský iba 11 000 €. Štvrtým ukazovateľom výkonnosti podnikateľského prostredia sú zásoby PZI na 1 podnikateľský subjekt v krajine. Suverénny víťaz v rámci V4 je Slovensko s hodnotou 80 000 €, nasleduje Maďarsko s 50 000 €, Poľsko 43 000 € a Česko 41 000 €. Posledným ukazovateľom je objem exportu na jeden podnikateľský subjekt. Opäť je lídrom V4 Slovensko, ktorého objem exportu na 1 subjekt dosahuje výšku 110 000 €, polovičnú hodnotu zaznamenáva Česko 58 000 €, Maďarsko 42 000 € a Poľsko 41 000 €.

3 Odporúčania pre zlepšenie podnikateľského prostredia

Kvôli podpriemernej úrovne školstva v krajinách V4 oproti kvalite vzdelania v Európskej únii odporúčame zaviesť reformu vzdelávania na všetkých úrovniach vo všetkých štyroch krajinách V4. Dôležité je zlepšiť prepojenosť vzdelania s požiadavkami pracovného trhu, prispôbiť zručnosti absolventov s aktuálne požadovanou kvalifikáciou v jednotlivých sektoroch ekonomiky a upriamiť pozornosť na pokles nezamestnanosti mladých. Výhodou môžu byť vzťahy a spolupráca univerzít, vedcov a študentských asociácií s priemyselnými firmami, súkromnými spoločnosťami a poskytovateľmi rôznych služieb.

⁸ TRADING ECONOMICS. 2016. *Nezamestnanosť mladých na Slovensku 1998-2016*. [citované 2. 6. 2016]. Dostupné online na: <<http://www.tradingeconomics.com/slovakia/youth-unemployment-rate>>.

⁹ EURÓPSKA KOMISIA. 2016. *European Innovation Scoreboard*. [citované 25. 5. 2016]. Dostupné online na: <http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm>.

¹⁰ BOLOTOV, I. 2015. Comparison Of Competitiveness and Business Performance in the Visegrad Group since the EU Accession: A Quantitative Analysis. *Central European Business Review*. Dostupné online na: <<https://www.researchgate.net/publication/292945948>>.

Kľúčovými odvetviami spolupráce budú oblasti s vysokou pridanou hodnotou. Pri prepojení vzdelania s trhom práce je nevyhnutné podporovať štúdium a praktické stáže študentov v zahraničí, pričom zvýšenú pozornosť treba venovať motivácii ich návratu späť do domovskej krajiny, aby neprichádzalo k odlevu mozgov a kvalifikovanej pracovnej sily.

Medzi vhodné opatrenia pre podporu podnikateľského prostredia zaraďujeme oblasť vedy a výskumu prostredníctvom súkromnej sféry. Navrhujeme zníženie daňovej sadzby pre podnikateľov, ktorí sa aktívne zapájajú do projektov v oblasti vedy a výskumu. Ďalej odporúčame poskytovať projekty a granty pre absolventov a študentov posledného ročníka štúdia, ktorí majú inovatívny potenciál. Dané projekty musia byť poskytované transparentne, aby sa zabezpečila rastúca motivácia mladých perspektívnych ľudí o oblasť technológií a inovácií. Projekty a granty odporúčame aplikovať do všetkých sfér hospodárstva, nie len vo vedecko-výskumnej oblasti. Dôležitým sektorom ekonomiky sú malé a stredné podniky, preto je vhodné nasmerovať mladú generáciu k súkromnému podnikaniu, a to prostredníctvom odborných rád, zjednodušenia administratívnych záležitostí pri zakladaní podniku, znížení administratívnych poplatkov, poskytovaní voľných priestorov a kancelárií, ako aj vyšších finančných príspevkov pre podnikateľov-začiatokov, start-upistov a think tanky.

Za východiskový dokument pri budovaní kvalitnejšieho podnikateľského prostredia vo všetkých štyroch krajinách V4 odporúčame stratégiu Európa 2020 a jej stanovené ciele. Dôležitým aspektom je práve prepojenosť piatich cieľov Európy 2020, pričom podpora plnenia musí vychádzať tak zo strany štátu, ako aj zo strany úspešných súkromných spoločností. Pre splnenie cieľov danej stratégie zostáva 3,5 roka, preto by sa krajiny V4 mali snažiť plnohodnotne využiť všetky možné financie (národné, z fondov EÚ a iných organizácií) vyčlenené na projekty súvisiace so stratégiou. Zároveň je potrebné postupne budovať nové ciele a politiku pre nasledujúce obdobie rokov 2020 – 2030. Podnikateľské prostredie vnútrozemskej krajiny závisí od atraktivity celého regiónu, preto odporúčame naďalej rozvíjať spoluprácu skupiny V4 vo všetkých oblastiach hospodárstva. Navyše je dôležité nadväzovať vzťahy s tretími krajinami, pričom je nevyhnutné vystupovať jednotne v rámci zohratej skupiny V4, ktorá má identické a stabilné hodnoty, ciele a politiky.

Tabuľka č. 1 Umiestnenie krajín V4 vo vybraných ekonomických indexoch

Index	CZ	H	PL	SK	Priemer V4
1. Index celkovej konkurencieschopnosti	31/140	41/140	63/140	67/140	50,5/140
2. Doing business	25/189	29/189	36/189	42/189	33/189
3. Index ekonomickej slobody	21/178	39/178	56/178	58/178	43,5/178

4. Výdavky do R&D	1,9 % HDP	1,45 % HDP	0,83 % HDP	0,83 % HDP	1,25 % HDP
5. Ukazovatele I. Bolotova:					
a) počet podnikov / 1 000 ekon. aktívnych obyvateľov	250	200	105	115	167,5
b) pridaná hodnota / 1 podnik	€ 60 000,-	€ 55 000,-	€ 100 000,-	€ 120 000,-	€ 83 750,-
c) investície do fixného kapitálu / 1 podnik	€ 15 000,-	€ 11 000,-	€ 21 000,-	€ 25 000,-	€ 18 000,-
d) PZI / 1 podnik	€ 41 000,-	€ 50 000,-	€ 43 000,-	€ 80 000,-	€ 53 500,-
e) objem exportu / 1 podnik	€ 58 000,-	€ 42 000,-	€ 41 000,-	€ 110 000,-	€ 62 750,-

Vysvetlivky: žltá farba – najlepšie umiestnenie spomedzi krajín V4
zelená farba – umiestnenie krajiny nad priemerom V4

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov z www.weforum.org, www.doingbusiness.org, www.heritage.org

Použitá literatúra:

- BELANOVÁ, K. 2014. *Komparácia kvality podnikateľského prostredia v krajinách Vyšehradskej štvorky s osobitným akcentom na dostupnosť finančných zdrojov*. Dostupné online na: <http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2014/01-2014/03_biatec14-1_belanova.pdf>. s. 12-17.
- BOLOTOV, I. 2015. *Comparison of Competitiveness and Business Performance in the Visegrád Group since the EU Accession: A Quantitative Analysis*. Dostupné online na: <<https://www.researchgate.net/publication/292945948>>.
- BRATISLAVKÝ SAMOSRPÁVNÝ KRAJ. 2016. *Podnikatelia hodnotili 25-ročné podnikateľské prostredie*. Správa v tlači. Dostupné online na: <<http://www.region-bsk.sk/clanok/aktualne-spravy-podnikatelia-hodnotili-25-rocne-podnikatelske-prostredie.aspx>>.
- CENTRUM SOCIÁLNEHO DIALÓGU SR. 2014. *Analýza, monitor kvality podnikateľského prostredia v SR a konkurencie schopnosť ekonomiky*. ISBN 978-80-89757-18-3. 139 s.
- DEMJANOVÁ, L. 2010. *Konkurencieschopnosť SR v rámci krajín V4 vzhľadom na vývoj podnikateľského prostredia a inovačnej aktivity podnikov*. Dostupné online na: <<http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2010/zbornik/files/prispevky/DemjanovaLucia.pdf>>. 12 s.
- EK. ÚSTAV SAV. 2009. *Analýza konkurencieschopnosti krajín V4 z pohľadu atraktivity pre PZI*. ISSN1337-5598. Dostupné: <<http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/WP21.pdf>>. 53 s.
- EURACTIV. 2004. *Región V4 – nové jadro ekonomiky Európskej únie*. Dostupné online: <<http://euractiv.sk/analyzy/ekonomika-a-euro/region-v4-nove-jadro-ekonomiky-europskej-unie/>>.
- EURÓPSKA KOMISIA. 2016. *European Innovation Scoreboard*. Dostupné online na: <http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm>.
- HERITAGE FOUNDATION. 2016. *Index ekonomickej slobody*. Dostupné online na: <<http://www.heritage.org/index/ranking>>.
- SARIO. 2015. *Slovensko v porovnaní s ostatnými stredoeurópskymi krajinami*. Propagačný materiál podnikateľského prostredia Slovenskej republiky. Dostupné online

- na: <<http://www.sario.sk/sites/default/files/data/pdf/sario-invest-in-slovakia-ENG.pdf>>. 33 s.
12. STUDIA COMMERCIALIA BRATISLAVENSIA. 2015. *Porovnanie vybraných indikátorov podnikateľského prostredia v rámci krajín V4 so zameraním na trh práce, vzdelávanie a inovácie*. č. 29 (1/2015), ročník 8, s. 112-122.
 13. SVETOVÁ BANKA. 2016. *Doing Business Report 2016*. Dostupné online na: <<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>>.
 14. SVETOVÉ EKONOMICKÉ FÓRUM. 2016. *Správa o globálnej konkurencieschopnosti*. Dostupné online: <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>>.

Kontakt:

Ing. Klaudia Karelová

Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
e-mail: klaudia.karelova@euba.sk

Geopolitické aspekty Novej hodvábnej cesty v Latinskej Amerike

2. časť

Peter Ondris

Abstrakt

Latinská Amerika v podstate absentuje v oficiálnych, čínskych diskusiách o Novej hodvábnej ceste. Počas svojej návštevy regiónu v júli 2014, prezident Xi Jinping verejne nespomenul Novú hodvábnu cestu, ako tomu bolo v prípade jeho návštev krajín Južnej Ázie a Európy v danom roku. Na základe mapy zverejnenej štátnou tlačovou agentúrou Xinhua v auguste 2014, Nová hodvábna cesta nezahŕňa región Latinskej Ameriky. Lenže ani toto neodradilo niektorých čínskych komentátorov od používania termínu Nová hodvábna cesta pri opisoch a analýzach čínskej politiky voči Latinskej Amerike. Veľká stratégia Novej hodvábnej cesty spočíva v uľahčení globálneho obchodu prostredníctvom strategicky vybudovaných infraštruktúrnych projektov naprieč Európou, Áziou a východnou Afrikou. Avšak zatiaľ len neformálne sa do tohto projektu Peking snaží zahrnúť aj Latinskú Ameriku. Dôkazom sú nedávne čínske záväzky ohľadom projektov ako výstavba bioceánskej železnice v Južnej Amerike a som toho názoru, že sem môžeme počítať aj výstavbu Nikaragujského prieplavu v Strednej Amerike.

Kľúčové slová: bioceanická železnica, nikaragujský prieplav, vzťahy Číny a Latinskej Ameriky, Nová hodvábna cesta, svetová geopolitika

JEL klasifikácia: F50, F53, F54

Abstract

As a matter of fact Latin America is not included in official Chinese discussions regarding the New Silk Road. During his official visit to the region in July 2014 president Xi Jinping publicly did not mention the New Silk Road as was the case of his visit of South Asian and European countries during that year. According to the map published by state news agency Xinhua in August 2014, the New Silk Road did not include the region of Latin America. However even this did not dissuade some Chinese analysts from using the term of New Silk Road in their analyses of Chinese policy towards Latin America. The grand strategy of the New Silk Road consists in facilitation of global trade through building strategic infrastructure projects in Europe, Asia and Eastern Africa. For the time being Beijing is trying to unofficially include in this project Latin America as well. The evidence is recent Chinese commitments to the projects such as construction of bi-oceanic railway in South America, and I am of the opinion that it is possible to consider as such an example the construction of the Nicaragua Canal as well.

Keywords: Bi-Oceanic Railway, Nicaragua Canal, China-Latin America Relations, New Silk Road, World Geopolitics

JEL Klasifikácia: F50, F53, F54

1 Čínsky pohľad

Ako som uviedol v prvej časti Latinská Amerika v podstate absentuje v oficiálnych, čínskych diskusiách o Novej hodvábnej ceste. Počas svojej návštevy regiónu v júli 2014,¹ prezident Xi Jinping verejne nespomenul Novú hodvábnu cestu, ako tomu bolo v prípade jeho návštev krajín Južnej Ázie a Európy v danom roku.² Na prvom stretnutí na úrovni ministrov Číny a krajín Komunity latinskoamerických a karibských krajín (CELAC) v januári 2015, tiež nepadla zmienka o „jednom pásme, jednej ceste”.³ Na základe mapy zverejnenej štátnou tlačovou agentúrou Xinhua v auguste 2014, Nová hodvábna cesta nezahŕňa región Latinskej Ameriky.⁴

Lenže ani toto neodradilo niektorých čínskych komentátorov od používania termínu Nová hodvábna cesta pri opisoch a analýzach čínskej politiky voči Latinskej Amerike. Napríklad autor jedného článku v Global Times spojil tieto dve témy dohromady tým, že spomenul „Hodvábnu cestu naprieč Tichým oceánom” od Mexika do provincií Guangdong a Fujian v 16. storočí.⁵ Ding Gang, autor článku, vysvetľuje, že v dnešnej dobe postupne expandujúca a napredujúca Nová hodvábna cesta zblízuje obidva regióny a tiež, že cieľom „jedného pásma, jednej cesty” je rozširovanie obchodu a investícií a nie vytváranie nových obchodných ciest. Článok uvádza, že pre Latinskú Ameriku by mal byť tento návrh veľmi výhodný. Ešte pred vytvorením finančného Fondu Hodvábnej cesty v novembri 2014, vyšiel v Global Times článok, v ktorom sa uvádza, že rozvojový fond Novej hodvábnej cesty, alebo rozvojová banka by mohli integrovať politiku Číny voči krajinám Ázie, Afriky a dokonca aj Latinskej Ameriky.⁶ Wang Sujuan, autor článku v China Daily, analyzujúc podpis dohody s Ekvádorom o vytvorení prvej zóny voľného obchodu Číny na juhoamerickom kontinente, to opísal ako počiatočnú retranslačnú stanicu latinskoamerickej hodvábnej cesty.⁷

¹ *President Xi Jinping Attends the Sixth BRICS Summit, Visits Brazil, Argentina, Venezuela and Cuba and Attends the China-Latin America and the Caribbean Summit.* Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China.

http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/xjpxcxjzgjldrdlchwdxbxagtwnrlgbjxgsfwbcbzlldrhw/ (použité 10. januára 2016).

² YEO LAY HWEI. *Xi Jinping's Visit to Europe – Economic Diplomacy at its best?* EU Centre in Singapore, 2014. <http://www.eucentre.sg/?p=7222> (použité 10. januára 2016).

³ YING (ed.). *China, CELAC to map out cooperation plan over next five years: Xi.* Xinhua, 8. januára 2015. http://news.xinhuanet.com/english/china/2015-01/08/c_133905137.htm (použité 10. januára 2016).

⁴ WANG SHUANG. *Xi Jinping ti zhanlüe gouxiang: “yidai yilu” dakai “zhu meng kongjian”* 习近平提战略构想：“一带一路”打开“筑梦空间” [Xi Jinping spomenul strategickú víziu: „Jedno pásmo, jedna cesta” otvára „budovanie sna otvoreného priestoru”]. Xinhua, 11. augusta 2014. http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-08/11/c_1112013039.htm (použité 10. januára 2016).

⁵ DING GANG. *China trade thrives again in Latin America.* Global Times, 4. januára 2015. <http://www.globaltimes.cn/content/899845.shtml> (použité 10. januára 2016).

⁶ ZHENG YONGNIAN. *Zheng Yongnian: Xin Sichouzhilu, Zhongguo zuo shenme, zenme zuo?* 郑永年：新丝绸之路，中国做什么、怎么做？[Zheng Yongnian: Nová hodvábna cesta, čo a ako spraví Čína?]. Global Times, 24. júna 2014. http://opinion.huanqiu.com/opinion_world/2014-06/5032527.html (použité 10. januára 2016).

⁷ ZHANG JINXUAN. *Yi zan pu luoshi guojia „yidai yilu” zhanlüe lakai „La-Mei Silu yizhan” xumu* 亿赞普落实国家“一带一路”战略拉开“拉美丝路驿站”序幕 [Stamilióny chvália obyčajnú implementáciu národnej stratégie „jedného pásma, jednej cesty”, ktorá vŕahuje začiatok „retranslačnej stanice Hodvábnej cesty v Latinskej Amerike”]. China Daily, 10. januára 2015.

Jedna špecifická čínska investícia, ktorá je uvádzaná ako dôkaz Novej hodvábnej cesty v Latinskej Amerike viac ako akákoľvek iná, je výstavba prieplyvu či kanálu v Nikaragui. Aj keď Nová hodvábna cesta je iniciatívou čínskej vlády a nikaragujský prieplyv je zdanlivo súkromnou investíciou čínskeho miliardára Wang Jinga, viacerí komentátori v čínskych médiách o nich hovorili ako o tom istom. V istom finančnom článku bol nikaragujský prieplyv nazvaný „nové predmostie pre stratégiu jedného pásma, jednej cesty krajiny“⁸ a to aj napriek tomu, že zároveň bolo priznané, že ministerstvo zahraničných vecí Číny vyhlásilo, že tam nie je zapojenie vlády.⁹ Xiang Jun, taiwanský profesor, nazval nikaragujský prieplyv „latinskoamerickou verziou jedného pásma, jednej cesty“.¹⁰

Najrozsiahlšia analýza či pojednanie o úlohe Latinskej Ameriky v Novej hodvábnej ceste je od Xue Liho, riaditeľa Inštitútu svetovej politiky a ekonómie na Čínskej akadémii sociálnych vied.¹¹ Pri mapovaní situácie od počiatkov Novej hodvábnej cesty po prechod Číny od politiky „ukrývať sa a vyčkávať“ k tzv. „novému normálu“, teda aktívnejšej zahraničnej politike a novému typu veľmocenských vzťahov v čase vlády prezidenta Xi Jinpinga, sa Xue Li pýta aké miesto zaujíma Latinská Amerika v medzinárodnej stratégii Číny? Môže sa stať ďalším prístavom či stanicou pre Morskú hodvábnu cestu 21. storočia bez toho, aby ju vo význame predbehla Afrika? Xue Li odpovedá, že hlavným cieľom Novej hodvábnej cesty je vytvorenie systému či siete spolupráce v Európe a Ázii. Takže Latinská Amerika a Afrika nie sú až tak dôležité pre čínsku stratégiu „jedného pásma, jednej cesty“ ako Eurázia. Xue Li píše, že región (Latinskej Ameriky) je veľmi vzdialený, je tam príliš veľký vplyv Spojených štátov, slabé ekonomické prepojenia, zjavné kultúrne rozdiely a neexistuje žiadny spôsob ako ho prepojiť cestami s Čínou. Tieto faktory podľa neho robia vzťahy Číny a Latinskej Ameriky celkovo slabšie ako vzťahy Číny s Afrikou. Následne Xue Li uvádza detaily nedostatkov regiónu, aby vysvetlil prečo by Čína nemala preceňovať strategický význam Latinskej Ameriky. V prvom rade jej (Latinskej Ameriky) ekonomická štruktúra a priemyselné politiky jednotlivých krajín nie sú zosúladené. Okrem toho trpí absenciou dostatočne silnej strednej vrstvy. Nakoniec Xue Li tvrdí, že pre región je charakteristická vysoká inflácia, veľké dlhy, nízka konkurencieschopnosť, drogové problémy a takmer univerzálne rozšírené kresťanstvo.

http://www.chinadaily.com.cn/dfpd/bj/bwzg/2015-01/10/content_19288506.htm (použitie 10. januára 2016).

⁸ *Nijialagua yunhe qidong jiang cheng Zhongguo yilu yidai qiaotoubao* 尼加拉瓜运河启动 将成中国一路一带桥头堡 [Začiatok nikaragujského prieplyvu. Stane sa predmostím čínskej jednej cesty, jedného pásma]. Tencent, 24. decembra 2014.

<http://finance.qq.com/a/20141224/023751.htm> (použitie 10. januára 2016).

⁹ *Foreign Ministry Spokesperson Hua Chunying's Regular Press Conference on December 22, 2014*. Embassy of the People's Republic of China in the Republic of Azerbaijan. Foreign Ministry Spokesperson's Remarks, 22. decembra 2014. <http://az.china-embassy.org/eng/fyrth/t1221668.htm> (použitie 10. januára 2016).

¹⁰ CHANG XIAOYU (ed.). *Gang Mei: zhong qi jian Nijialagua yunhexi La-Mei ban „yidai yilu“* 港媒：中企建尼加拉瓜运河系拉美版“一带一路” [Gang Mei: Čínskou firmou budovaný nikaragujský prieplyv je latinskoamerickou verziou „jedného pásma, jednej cesty“]. Takungbao, 28. novembra 2014. <http://news.takungpao.com/world/exclusive/2014-11/2841920.html> (použitie 10. januára 2016).

¹¹ HUO MOJING (ed.). *Zhongguo buying gaogu La-Mei de zhanlüe yiyi* 中国不应高估拉美的战略意义 [Čína by nemala preceňovať strategický význam Latinskej Ameriky]. Financial Times (čínska edícia), 21. januára 2015. <http://www.ftchinese.com/story/001060237?full=y> (použitie 10. januára 2016).

Xue Li pokračuje tvrdením, že na Latinskú Ameriku padá veľký tieň Spojených štátov a že vplyv Európy v Afrike je oveľa menší ako vplyv Spojených štátov v Latinskej Amerike. Píše to vo význame, že keby Čína chcela, tak by sa mohla stať bezpečnostným a vojenským spojencom niektorých afrických krajín. Avšak vojenské spojenectvá sú niečím, čo Spojené štáty nebudú tolerovať na svojom „zadnom dvorčeku“. Ako dôkaz Xue Li poukazuje na skutočnosť, že Čína vytvorila s latinskoamerickými krajinami „partnerstvá“, čo znamená, že nemohla vytvoriť vojenské spojenectvá, pretože partnerstvá sú slabšou formou väzieb medzi štátmi ako vojenské spojenectvá.

Zároveň Xue Li poskytuje Číne zopár rád ako rozšíriť Novú hodvábnu cestu do Latinskej Ameriky. Čína by si mala stanoviť, ktoré krajiny (v Latinskej Amerike) sú pre ňu dôležité. Ďalej tiež oblasti spolupráce a zamerať sa na kontrolu rizík. Vzhľadom na to, že Čína nemôže mať dobré vzťahy s každou krajinou na svete, mala by byť selektívna z hľadiska ekonomických záujmov a vyhýbať sa krajinám predstavujúcim „finančné čierne diery“, ktorých ekonomika závisí na jednej komodite či produkte. Ako vhodné destinácie pre čínske investície Xue Li navrhuje krajiny ako Uruguaj a Trinidad a Tobago. Ďalej Brazíliu a Argentínu pre ich celkovú ekonomickú silu a tiež Bolíviu, Ekvádor a Čile pre ich politickú stabilitu, ekonomický potenciál a prírodné zdroje. Čo sa týka priemyselných odvetví Xue Li odporúča zamerať sa na energetiku, ťažbu nerastných surovín, nové priemyselné odvetvia a obchodné zóny vrátane zóny voľného obchodu v Mexiku. Avšak Xue Li prichádza k záveru, že Latinská Amerika je pre Čínu menej dôležitá ako Afrika a že stratégia „jedného pásma, jednej cesty“ v Latinskej Amerike by sa dala opísať spôsobom, že Čína má teraz peniaze, ale mala by byť opatrná ako ich minie.

Xue Liho skeptický záver spočíva v predpoklade, že zahraničná politika Číny by mala byť založená na ekonomických záujmoch Číny a tieto záujmy nebude možné nájsť v Latinskej Amerike. Okrem toho pokračujúci vplyv Spojených štátov v Latinskej Amerike vopred zabráňuje vzniku bližších vzťahov na politickej úrovni. Z toho vyvodzuje záver, že región ako celok je pre Čínu najmenej dôležitým a preto nie je potrebné zahŕňať ho do Novej hodvábnej cesty. Napriek tomu, že nesúhlasím s celkovou argumentáciou Xue Liho, skutočne sa v súčasnosti zdá, že čínska vláda oficiálne sleduje nezmenenú trajektóriu vzťahov Číny s krajinami Latinskej Ameriky a zatiaľ sa nesnaží tento región formálne zahrnúť do svojich globálnych projektov. Aj keď podľa mňa je to naozaj len zdanie resp. otázka času, keď sa tak stane.

2 Veľké ambície

Veľká stratégia Číny spočíva v uľahčení globálneho obchodu prostredníctvom strategicky vybudovaných infraštruktúrnych projektov, vo viere, že ekonomická sloboda, ktorú tým poskytne svojim partnerom, ich oslobodí od Západom dominovaných unipolárnych štruktúr a umožní ich ľahší prechod do vznikajúceho multipolárneho systému. Ako doplnok k tejto vízii, Čína oznámila projekt Ekonomický pás Hodvábnej cesty a Morskú hodvábnu cestu 21. storočia,¹² aby šírila túto víziu naprieč Euráziou a Východnou Afrikou. Avšak zatiaľ len neformálne sa do tohto projektu Peking snaží zahrnúť aj Latinskú Ameriku. Dôkazom sú nedávne čínske záväzky ohľadom projektov ako výstavba bioceánskej železnice v Južnej Amerike a som toho názoru, že sem môžeme počítať aj výstavbu Nikaragujského prielavu v Strednej Amerike. Na regionálnu stratégiu Spojených štátov vyhlásenú prezidentom Obamom v roku 2012 s názvom „Pivot to East

¹² SHANNON TIEZZI. *China's 'New Silk Road' Vision Revealed*. The Diplomat, 9. mája 2014. <http://thediplomat.com/2014/05/chinas-new-silk-road-vision-revealed/> (použitie 10. januára 2016).

Asia”, ktorú Čína vníma, že jej cieľom je zabrániť Číne v ekonomickom a mocenskom raste a zachovať ekonomickú a vojenskú dominanciu Spojených štátov v regióne Východnej a Juhovýchodnej Ázie, Čína odpovedala svojim vlastným „pivotom” teda otáčaním.¹³ A to „otáčaním” smerom na východ, čo znamená smerom k západnej pologuli. Jej posledný megaprojekt bioceánskej železnice naznačuje, že svoje záujmy zabezpečuje pre potreby dlhodobej prítomnosti v regióne. Projekt bioceánskej železnice a projekt nikaragujského prielavu¹⁴ predstavujú severnú a južnú kotvu čínskeho „pivotu” či otočenia sa k Latinskej Amerike a akúsi chrbticu čínskej politiky voči západnej pologuli v nasledujúcich rokoch.

3 Rozširovanie Novej hodvábnej cesty do Latinskej Ameriky

3.1 Bioceánska železnica

Ako som už napísal vyššie, čínsky premiér Li Keqiang uskutočnil v máji 2015 oficiálne návštevy niekoľkých krajín Južnej Ameriky. Konkrétne navštívil Brazíliu, Kolumbiu, Peru a Čile.¹⁵ Od jeho návštev sa očakávala formalizácia údajnej juhoamerickej verzie Novej hodvábnej cesty v podobe bioceánskej železnice – teda železnice spájajúcej dva oceány, Tichý a Atlantický.¹⁶ Tento projekt s ďalekosiahlymi ekonomickými a politickými následkami predstavuje pokus o vybudovanie 5 300 km dlhej železnice z brazílskeho prístavu Açu na atlantickom pobreží, nachádzajúceho sa približne 200 km severovýchodne od Rio de Janeira. Odtiaľ bude smerovať na severozápad až k severným hraniciam Bolívie, cez ktorú prejde krátkym úsekom.¹⁷ Následne sa bude klúkať cez Andy až k prístavu Ilo v južnom Peru na tichomorskom pobreží.¹⁸

Obr. 3 Bioceánska železnica

¹³ ANDREW KORYBKO. *China Pivots East, Ends Up in America's Backyard*. Sputnik, 6. februára 2015. <http://sputniknews.com/columnists/20150206/1017868532.html> (použitie 11. januára 2016).

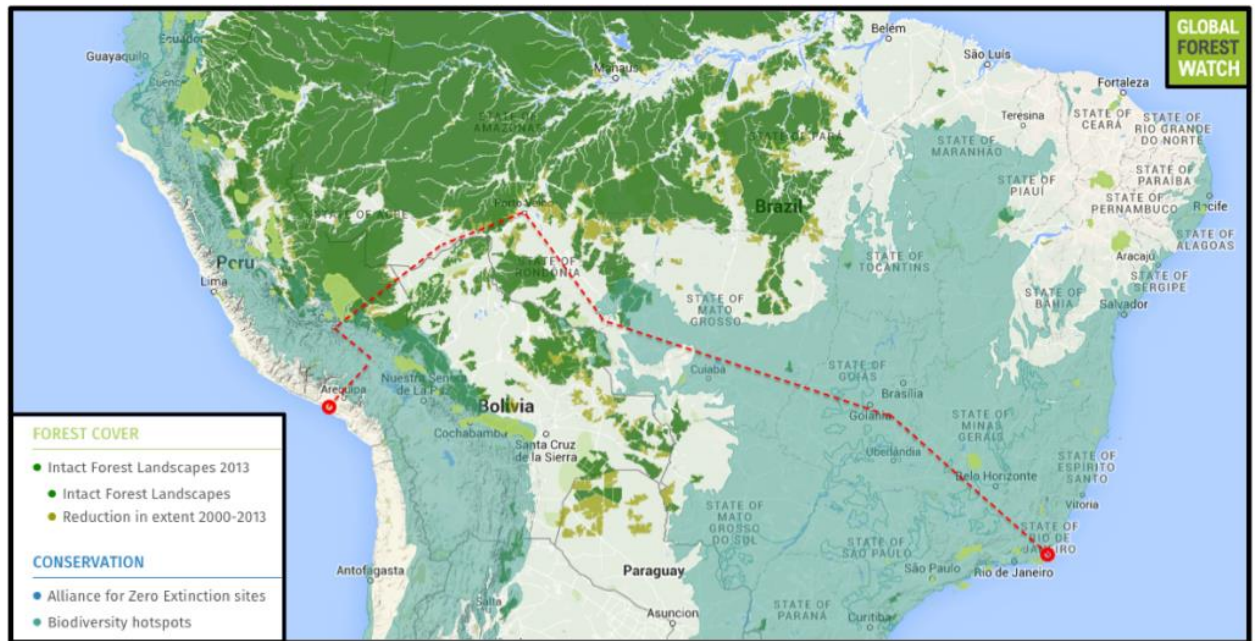
¹⁴ MICHAEL D MCDONALD. *China's Building a Huge Canal in Nicaragua, But We Couldn't Find It*. Bloomberg, 19. augusta 2015. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-19/china-s-building-a-huge-canal-in-nicaragua-but-we-couldn-t-it> (použitie 11. januára 2016).

¹⁵ *Li Keqiang Pays Official Visits to Brazil, Colombia, Peru and Chile*. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/lkqdbxglbyblzljxzsfw/ (použitie 10. januára 2016).

¹⁶ JONATHAN WATTS. *China's Amazonian railway 'threatens uncontacted tribes' and the rainforest*. The Guardian, 16. mája 2015. <http://www.theguardian.com/world/2015/may/16/amazon-china-railway-plan> (použitie 10. januára 2016).

¹⁷ Bolívijská vláda navrhuje, aby bioceánska železnica išla dlhší úsek cez Bolíviu a zdôvodňuje to celkovým skrátením trasy železnice z 5 300 km na 4 700 km. Konkrétne, na územie Bolívie vstúpila v meste Puerto Suarez na bolívijsko-brazílskom pohraničí a prechádzala cez mestá Cochabamba a La Paz. Tým by sa však vyhla veľkej časti Brazílie, kde sa nachádzajú rozsiahle nerastné zdroje a významní poľnohospodárski producenti, teda to, kvôli čomu Čína výstavbu železnice podporuje. *Political Friction by Interoceanic Railway to Connect Peru, Bolivia and Brazil*. Latinposts, 9. novembra 2014. <http://latinports.org/en/political-friction-by-interoceanic-railway-to-connect-peru-bolivia-and-brazil/> (použitie 11. januára 2016).

¹⁸ BRYANNA LEE. *China, Brazil, Peru Eye Transcontinental Railway Megaproject*. International Business Times, 19. mája 2015. <http://www.ibtimes.com/china-brazil-peru-eye-transcontinental-railway-megaproject-1930003> (použitie 11. januára 2016).



Zdroj: POR GIZMODO. *Os problemas da ferrovia de 5.000 km que a China e o Brasil querem construir*. Instituto de Engenharia, 12. júna 2015.
http://www.iengenharia.org.br/site/noticias/print/id_sessao/4/id_noticia/9280 (použité 15. januára 2016).

Na svojej ceste bude prechádzať cez hlavné hospodárske centrá brazílskeho priemyslu, ťažby uhlia, fosfátov a dreva, poľnohospodárstva (hlavne produkcie sóje a chovu hovädzieho dobytku). Táto železnica by mala uľahčiť prepravu týchto surovín a z nich vyrobených produktov cez Andy, bližšie k obrovskému čínskemu trhu. V súčasnosti je primárnym cieľom snaha integrovať ekonomiky týchto dvoch krajín BRICS a zblížiť ich viac ako kedykoľvek v minulosti.¹⁹ Druhým cieľom je poskytnúť Číne oporný bod na tichomorskom pobreží Južnej Ameriky prostredníctvom peruánskeho prístavu Ilo. Zaujímavá reportáž o špecifikách bioceánskej železnice je na stránke Dialogo Chino,²⁰ ktorá je doplnená o interaktívnu mapu.²¹ V tomto článku sa veľa hovorí o transformatívnej povahe tohto projektu.

Bioceánska železnica bude prechádzať aj fyzicky mimoriadne náročnými terénmi ako aj spoločensky jednými z najcitlivejších území na svete. Pri jej budovaní môžu vlády a stavitelia čeliť niekoľkým vzniknutým asymetrickým hrozbám. Ako príklad sa uvádza potenciálny nárast hrozby násilných environmentalistických a domorodých skupín či znovuvzkriesenie teroristickej organizácie Svetlý chodník (Sendero Luminoso). Pokiaľ by sa podarilo tento projekt realizovať a pokiaľ by následne aj uspel v naplnení svojho ekonomického potenciálu, mohol by predstavovať riešenie pre geopolitickú rivalitu medzi

¹⁹ LILY KUO. *Why China wants to build a railway across South America*. Quartz, 18. júla 2014. <http://qz.com/236220/why-china-wants-to-build-a-railway-across-south-america/> (použité 11. januára 2016).

²⁰ FABÍOLA ORTIZ. *Brazil, Peru and China and the Inter-oceanic Dream*. Dialogo Chino, 5. februára 2015. <http://dialogochino.net/china-is-part-of-an-interoceanic-dream-between-brazil-and-peru/> (použité 11. januára 2016).

²¹ *The Transcontinental Railroad: an interactive map*. Dialogo Chino, 5. februára 2015. <http://dialogochino.net/the-twin-ocean-railroad/> (použité 11. januára 2016).

Mercosurom a Pacifickou alianciou (Pacific Alliance), ktorá zapríčiňuje hrozbu rozdelenia kontinentu brániacu jeho integrácii do multipolárneho sveta.²²

3.2 Nikaragujský prieplav

Čo sa týka Nikaragujského prieplavu, tak ako už bolo uvedené vyššie v septembri 2012 došlo k podpisu memoranda o porozumení medzi nikaragujskou vládou a hongkongskou firmou HK Nicaragua Canal Development Investment Co. Ltd. (HKND). Prieplav má byť dlhý 278 km a do prevádzky spustený okolo roku 2020. Okrem výstavby samotného prieplavu zahŕňajú plány výstavbu nových prístavov, medzinárodného letiska a zóny voľného obchodu pozdĺž prieplavu.²³ Celkovo sa má vytvoriť až 50 000 dočasných a 200 000 dlhodobých pracovných miest.²⁴ Nikaragua je po Haiti druhou najchudobnejšou krajinou na západnej pologuli a nikaragujská vláda očakáva, že projekt po svojom uvedení do prevádzky výrazne prispeje k ekonomickému rastu HDP krajiny až 10 percent ročne.²⁵ Výstavba prieplavu sa začala v decembri 2014, budovaním prístupových cestných komunikácií na tichomorskom pobreží. Je nutné povedať, že zatiaľ stále nebola stanovená definitívna trasa prieplavu a existujú štyri varianty jeho ukončenia na atlantickom pobreží.²⁶ Prieplav začína v meste Brito na tichomorskom pobreží a prechádza jazerom Nikaragua. Jeho finálna trasa cez jazero a cez územie za ním až k atlantickému pobrežiu zatiaľ stanovená nie je. Ako najpravdepodobnejšia trasa sa uvádza ukončenie na Venado Island, alebo v meste Punta Gorda na atlantickom pobreží.²⁷

Obr. 4 Nikaragujský prieplav

²² BENEDICT MANDER. *Mercosur views Pacific Alliance with unease*. Financial Times, 1. apríla 2014. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cc788080-aec1-11e3-a088-00144feab7de.html#axzz3aZXqmtPJ> (použité 10. januára 2016).

²³ *Nicaragua starts work on \$50bn canal between two oceans*. Russia Today, 23. decembra 2014. <https://www.rt.com/business/216943-nicaragua-project-canal-construction/> (použité 13. januára 2016).

²⁴ REESE ERLICH. *Controversy runs deep in Nicaragua's canal plan*. Al Jazeera, 24. februára 2015. <http://america.aljazeera.com/opinions/2015/2/nicaragua-launches-worlds-largest-infrastructure-project.html> (použité 13. januára 2016).

²⁵ *Groundbreaking of Chinese-backed Nicaragua Canal commences*. MercoPress, 23. decembra 2014. <http://en.mercopress.com/2014/12/23/groundbreaking-of-chinese-backed-nicaragua-canal-commences> (použité 13. januára 2016).

²⁶ Ibidem.

²⁷ *Chinese billionaire confident \$40bn Nicaragua canal will be built*. Russia Today, 26. júna 2013. <https://www.rt.com/business/nicaragua-canal-china-40bn-254/> (použité 13. januára 2016).



Zdroj: *Chinese billionaire confident \$40bn Nicaragua canal will be built.* Russia Today, 26. júna 2013. <https://www.rt.com/business/nicaragua-canal-china-40bn-254/> (použitie 15. januára 2016).

Projekt prielavu v Nikaragve bude slúžiť ako alternatíva voči Panamskému prielavu, ale aj k plánovanej železnici v Hondurase, ktorá má byť financovaná čínskym kapitálom a má spojiť atlantické tichomorské pobrežie.²⁸ Z ekonomického hľadiska sa argumentuje, že Panamský prielav je zastaraný, lebo cez neho nemôžu prechádzať najväčšie nákladné lode tzv. Post-Panamax s výtlakom viac ako 400 000 ton, ktorým to umožní Nikaragujský kanál hlboký 27,6 metra a široký 520 metrov.²⁹ Podľa odhadov expertov by to malo znížiť náklady na dopravu tovarov medzi Áziou a Európou o 30 percent.³⁰ Panamský prielav síce prechádza rekonštrukciou a rozšírením, ktorá má byť dokončená v roku 2016, ale aj potom umožní prechod lodiam s výtlakom len do 130 000 ton, tzv. New-Panamax³¹ a lodiam typu Post-Panamax len v jednom smere.

²⁸ SAMPEDRANO CAPITALINO. *Honduras Advances to Construct Interoceanic Railroad.* Skyscrapercity, 12. júla 2013. <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1644925> (použitie 14. januára 2016).

²⁹ *Chinese Billionaire Says Nicaragua Canal Has Investors.* Bloomberg Business, 26. júna 2013. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-06-25/chinese-billionaire-says-nicaragua-canal-attracts-global-funding> (použitie 13. januára 2016).

³⁰ *Ibidem.*

³¹ EKATERINA BLINOVA. *Nicaragua Canal to Strengthen BRICS, Undermine US Positions in the West.* Sputnik, 19. februára 2015.

<http://sputniknews.com/analysis/20150219/1018498714.html> (použitie 13. januára 2016).

Okrem ekonomického je tu aj strategické či geopolitické hľadisko. Panamský prieply postavili Spojené štáty v roku 1904 a americká armáda ho priamo kontrolovala do roku 1999 a prostredníctvom neho aj takmer všetku dopravu medzi Tichým a Atlantickým oceánom. Avšak vzhľadom na silný politický vplyv Spojených štátov v Paname, pretože Washington stále monitoruje oblasť prieply, by v prípade potreby nebolo ťažké pre Washington znovu získať priamu kontrolu nad kanálom. Okrem toho rekonštrukciu Panamského prieply realizuje konzorcium Grupo UPC pozostávajúce zo španielskej firmy Sacyr Vallehermoso S.A., talianskej firmy Salini Impregilo S.p.A., belgickej firmy Jan de Nul N.V. a panamskej firmy Constructora Urbana S.A. (Cusa).³² Je teda zrejmé, že okrem Spojených štátov aj EÚ má silný geopolitický záujem na fungovaní Panamského prieply a realizáciu prieply v Nikarague vníma veľmi kriticky. Svedčí o tom veľmi kritický pohľad európskych médií k tomuto projektu. Nikaragujský prieply má preto poskytnúť nielen Číne, ale aj Rusku alternatívnu cestu presunu lodí (vrátane vojenských plavidiel) medzi Atlantickým a Tichým oceánom, ktorá by nebola kontrolovaná Spojenými štátmi. To by znamenalo posun geopolitickej rovnováhy v regióne a posilnenie pozície krajín BRICS, predovšetkým Číny a Ruska. Zároveň by to predstavovalo hrozbu politickým a ekonomickým záujmom Spojených štátov a EÚ.³³ Geopolitický význam Nikaragujského prieply je nepopierateľný. V marci 2015 vyhlásil ruský minister zahraničných vecí Sergej Lavrov, že v prípade umožnenia, je Moskva pripravená pomôcť Nikarague pri zabezpečovaní bezpečnosti pri výstavbe prieply.³⁴ Okrem toho v októbri 2015 riaditeľ Oddelenia pre Latinskú Ameriku na ruskom ministerstve zahraničných vecí Alexander Shchetinin vyhlásil, že ruské firmy a ekonomický sektor sú pripravené podieľať sa na výstavbe prieply.³⁵

Toto vyhlásenie zo strany Ruska je potrebné vnímať v kontexte situácie ohľadom výstavby prieply. Tá bola pridelená už zmienenej hongkongskej firme HKND. Firma však nemala dostatok financií a odhady majetku Wang Jinga sa v roku 2013 pohybovali okolo 10,2 miliardy dolárov. Wang Jing vyhlásil, že bude hľadať investorov a registruje svoju firmu na burze, aj keď neuviedol na ktorej.³⁶ Prípravné práce boli síce zahájené v decembri 2014, ale ich tempo bolo pomalé a v novembri 2015 firma oznámila, že hlavné výkopové práce sa začnú až v roku 2016.³⁷ Zapríčinil to jednak negatívny posudok na ochranu životného prostredia vypracovaný anglickou firmou Environmental Resources

³² *Grupo Unidos por el Canal, S.A. Americas. Business Insight in Latin America.* <http://www.bnamericas.com/company-profile/en/grupo-unidos-por-el-canal-sa-gupc> (použité 14. januára 2016).

³³ EKATERINA BLINOVA. *Nicaragua Canal to Strengthen BRICS, Undermine US Positions in the West.* Sputnik, 19. februára 2015. <http://sputniknews.com/analysis/20150219/1018498714.html> (použité 13. januára 2016).

³⁴ *Russia to Benefit From Guarding Nicaragua Canal if Allowed.* Sputnik, 3. apríla 2015. <http://sputniknews.com/analysis/20150403/1020454746.html> (použité 13. januára 2016).

³⁵ *Russia Ready to Join Nicaraguan Canal Construction When Progress Noted.* Sputnik, 26. októbra 2015. <http://sputniknews.com/latam/20151026/1029105985/russia-nicaragua-canal.html> (použité 13. januára 2016).

³⁶ *Chinese Billionaire Says Nicaragua Canal Has Investors.* Bloomberg Business, 26. júna 2013. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-06-25/chinese-billionaire-says-nicaragua-canal-attracts-global-funding> (použité 13. januára 2016).

³⁷ JONATHAN WATTS. *\$50bn Nicaragua canal postponed as Chinese tycoon's fortunes falter.* The Guardian, 27. novembra 2015. <http://www.theguardian.com/world/2015/nov/27/nicaragua-canal-postponed-chinese-tycoon> (použité 13. januára 2016).

Management, ktorú si HKND najala³⁸ a jednak výkyvy a pokles čínskej burzy, ktoré zapríčinili pokles majetku Wang Jinga na 2,3 miliardy dolárov v roku 2015.³⁹ Čínska vláda nemôže oficiálne finančne pomôcť, pretože Čína a Nikaragua nemajú diplomatické vzťahy. Nikaragua je totiž jednou z mála krajín udržiavajúcou diplomatické vzťahy s Taiwanom. A práve toto a nie špekulácie rôznych analytikov, je podľa mňa hlavný dôvod, prečo sa čínska vláda oficiálne od projektu dištancuje. Som toho názoru, že projekt Nikaragujského prielavu sa môže stať oficiálnou súčasťou Novej hodvábnej cesty len potom, ako Čína a Nikaragua nadviažu diplomatické vzťahy. Na druhej strane nie je možné vylúčiť vplyv čínskej vlády v projekte, pretože niekoľko veľkých čínskych štátnych podnikov sú údajne dodávateľmi pre HKND.⁴⁰ Wang Jing sa v tejto súvislosti vyjadril, že kontrakty s čínskymi štátnymi podnikmi bude riešiť prostredníctvom holandského subdodávateľa.⁴¹ V takejto situácii chápem snahu Ruska o vstup do projektu jednak ako príležitosť získať lukratívne kontrakty a ekonomické výhody v budúcnosti (v prípade získania aspoň časti akcií prielavu), ale hlavne ako snahu napomôcť realizácii projektu v čase jeho stagnácie.

Podobne ako v prípade bioceánskej železnice čelí Nikaragujský prielav v podstate rovnakým hrozbám. Ide o odpor rôznych environmentálnych hnutí a domorodej populácie. Prielav má prechádzať jazerom Nikaragua, najväčšej zásobárni pitnej vody v Strednej Amerike a excitujú obavy z jeho znečistenia. Výstavba prielavu si má vyžiadať presídlenie až okolo 30 000 ľudí, ktorým sa to vôbec nepáči a obviňujú vládu z nelegálneho vyvlastňovania pozemkov.⁴² Z obidvoch dôvodov už došlo k rade demonštrácií.⁴³ Z toho dôvodu aj v prípade Nikaragujského prielavu je možné hovoriť o potenciálnej hrozbe vzniku násilných environmentalistických a domorodých skupín snažiacich sa prekaziť realizáciu projektu. (Pokračovanie v časti 3)

Použitá literatúra:

1. ADRIAN SALBUCHI. *'Nicaragua Canal - potential threat to the US and Western powers'*. Russia Today, 26. decembra 2014. <https://www.rt.com/op-edge/217779-nicaragua-waterway-project-china/> (použitie 13. januára 2016).
2. ANDREW KORYBKO. *China Pivots East, Ends Up in America's Backyard*. Sputnik, 6. februára 2015. <http://sputniknews.com/columnists/20150206/1017868532.html> (použitie 11. januára 2016).

³⁸ PRATAP CHATTERJEE. *Nicaragua Grand Canal Project Hits Obstacles After Protests Against Developer*. CorpWatch, 8. októbra 2015. <http://www.corpwatch.org/article.php?id=16056> (použitie 14. januára 2016).

³⁹ *China Rich List/Wang Jing*. Forbes 16. januára 2016. <http://www.forbes.com/profile/wang-jing/> (použitie 13. januára 2016).

⁴⁰ TIM JOHNSON. *China's might driving Nicaragua canal*. McClatchy DC, 18. júna 2015. <http://www.mcclatchydc.com/news/nation-world/world/article24785287.html> (použitie 13. januára 2016).

⁴¹ *Chinese Billionaire Says Nicaragua Canal Has Investors*. Bloomberg Business, 26. júna 2013. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-06-25/chinese-billionaire-says-nicaragua-canal-attracts-global-funding> (použitie 13. januára 2016).

⁴² ADRIAN SALBUCHI. *'Nicaragua Canal - potential threat to the US and Western powers'*. Russia Today, 26. decembra 2014. <https://www.rt.com/op-edge/217779-nicaragua-waterway-project-china/> (použitie 13. januára 2016).

⁴³ *Groundbreaking of Chinese-backed Nicaragua Canal commences*. MercoPress, 23. decembra 2014. <http://en.mercopress.com/2014/12/23/groundbreaking-of-chinese-backed-nicaragua-canal-commences> (použitie 13. januára 2016).

3. BENEDICT MANDER. *Mercosur views Pacific Alliance with unease*. Financial Times, 1. apríla 2014. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cc788080-aec1-11e3-a088-00144feab7de.html#axzz3aZXqmtPJ> (použité 10. januára 2016).
4. BRYANNA LEE. *China, Brazil, Peru Eye Transcontinental Railway Megaproject*. International Business Times, 19. mája 2015. <http://www.ibtimes.com/china-brazil-peru-eye-transcontinental-railway-megaproject-1930003> (použité 11. januára 2016).
5. CHANG XIAOYU (ed.). *Gang Mei: zhong qi jian Nijialagua yunhexi La-Mei ban „yidai yilu” 港媒：中企建尼加拉瓜运河系拉美版‘一带一路’ [Gang Mei: Čínskou firmou budovaný nikaragujský prieplav je latinskoamerickou verziou „jedného pásma, jednej cesty”]*. Takungbao, 28. novembra 2014. <http://news.takungpao.com/world/exclusive/2014-11/2841920.html> (použité 10. januára 2016).
6. *China Rich List/Wang Jing*. Forbes16. januára 2016. <http://www.forbes.com/profile/wang-jing/> (použité 13. januára 2016).
7. *Chinese billionaire confident \$40bn Nicaragua canal will be built*. Russia Today, 26. júna 2013. <https://www.rt.com/business/nicaragua-canal-china-40bn-254/> (použité 15. januára 2016).
8. *Chinese Billionaire Says Nicaragua Canal Has Investors*. Bloomberg Business, 26. júna 2013. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-06-25/chinese-billionaire-says-nicaragua-canal-attracts-global-funding> (použité 13. januára 2016).
9. EKATERINA BLINOVA. *Nicaragua Canal to Strengthen BRICS, Undermine US Positions in the West*. Sputnik, 19. februára 2015. <http://sputniknews.com/analysis/20150219/1018498714.html> (použité 13. januára 2016).
10. FABÍOLA ORTIZ. *Brazil, Peru and China and the Inter-oceanic Dream*. Dialogo Chino, 5. februára 2015. <http://dialogochino.net/china-is-part-of-an-interoceanic-dream-between-brazil-and-peru/> (použité 11. januára 2016).
11. *Foreign Ministry Spokesperson Hua Chunying's Regular Press Conference on December 22, 2014*. Embassy of the People's Republic of China in the Republic of Azerbaijan. Foreign Ministry Spokersperson's Remarks, 22. decembra 2014. <http://az.china-embassy.org/eng/fyrth/t1221668.htm> (použité 10. januára 2016).
12. *Groundbreaking of Chinese-backed Nicaragua Canal commences*. MercoPress, 23. decembra 2014. <http://en.mercopress.com/2014/12/23/groundbreaking-of-chinese-backed-nicaragua-canal-commences> (použité 13. januára 2016).
13. *Grupo Unidos por el Canal, S.A. Americas*. Business Insight in Latin America. <http://www.bnamericas.com/company-profile/en/grupo-unidos-por-el-canal-sa-gupc> (použité 14. januára 2016).
14. HUO MOJING (ed.). *Zhongguo buying gaogu La-Mei de zhanlüe yiyi 中国不应高估拉美的战略意义 [Čína by nemala preceňovať strategický význam Latinskej Ameriky]*. Financial Times (čínska edícia), 21. januára 2015. <http://www.ftchinese.com/story/001060237?full=y> (použité 10. januára 2016).
15. JONATHAN WATTS. *\$50bn Nicaragua canal postponed as Chinese tycoon's fortunes falter*. The Guardian, 27. novembra 2015. <http://www.theguardian.com/world/2015/nov/27/nicaragua-canal-postponed-chinese-tycoon> (použité 13. januára 2016).
16. JONATHAN WATTS. *China's Amazonian railway 'threatens uncontacted tribes' and the rainforest*. The Gurdian, 16. mája 2015.

- <http://www.theguardian.com/world/2015/may/16/amazon-china-railway-plan> (použité 10. januára 2016).
17. *Li Keqiang Pays Official Visits to Brazil, Colombia, Peru and Chile*. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/lkqdbxglbyblzljxzsfw/ (použité 10. januára 2016).
 18. LILY KUO. *Why China wants to build a railway across South America*. Quartz, 18. júla 2014. <http://qz.com/236220/why-china-wants-to-build-a-railway-across-south-america/> (použité 11. januára 2016).
 19. MICHAEL D MCDONALD. *China's Building a Huge Canal in Nicaragua, But We Couldn't Find It*. Bloomberg, 19. augusta 2015. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-19/china-s-building-a-huge-canal-in-nicaragua-but-we-couldn-t-it> (použité 11. januára 2016).
 20. *Nicaragua starts work on \$50bn canal between two oceans*. Russia Today, 23. decembra 2014. <https://www.rt.com/business/216943-nicaragua-project-canal-construction/> (použité 13. januára 2016).
 21. *Nijialagua yunhe qidong jiang cheng Zhongguo yilu yidai qiaotoubao 尼加拉瓜运河启动 将成中国一路一带桥头堡* Začiatok nikaragujského prieplavu. *Stane sa predmostím čínskej jednej cesty, jedného pásma*. Tencent, 24. decembra 2014. <http://finance.qq.com/a/20141224/023751.htm> (použité 10. januára 2016).
 22. *Political Friction by Interoceanic Railway to Connect Peru, Bolivia and Brazil*. Latinposts, 9. novembra 2014. <http://latinports.org/en/political-friction-by-interoceanic-railway-to-connect-peru-bolivia-and-brazil/> (použité 11. januára 2016).
 23. POR GIZMODO. *Os problemas da ferrovia de 5.000 km que a China e o Brasil querem construir*. Instituto de Engenharia, 12. júna 2015. http://www.iengenharia.org.br/site/noticias/print/id_sessao/4/id_noticia/9280 (použité 15. januára 2016).
 24. PRATAP CHATTERJEE. *Nicaragua Grand Canal Project Hits Obstacles After Protests Against Developer*. CorpWatch, 8. októbra 2015. <http://www.corpwatch.org/article.php?id=16056> (použité 14. januára 2016).
 25. *President Xi Jinping Attends the Sixth BRICS Summit, Visits Brazil, Argentina, Venezuela and Cuba and Attends the China-Latin America and the Caribbean Summit*. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/xjpzxcxjzgjldrdlchwdwbxagtwnrlgbjxgsfwbcxzlldrhw/ (použité 10. januára 2016).
 26. REESE ERLICH. *Controversy runs deep in Nicaragua's canal plan*. Al Jazeera, 24. februára 2015. <http://america.aljazeera.com/opinions/2015/2/nicaragua-launches-worlds-largest-infrastructure-project.html> (použité 13. januára 2016).
 27. *Russia Ready to Join Nicaraguan Canal Construction When Progress Noted*. Sputnik, 26. októbra 2015. <http://sputniknews.com/latam/20151026/1029105985/russia-nicaragua-canal.html> (použité 13. januára 2016).
 28. *Russia to Benefit From Guarding Nicaragua Canal if Allowed*. Sputnik, 3. apríla 2015. <http://sputniknews.com/analysis/20150403/1020454746.html> (použité 13. januára 2016).
 29. SAMPEDRANO CAPITALINO. *Honduras Advances to Construct Interoceanic Railroad*. Skyscrapercity, 12. júla 2013.

- <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1644925> (použité 14. januára 2016).
30. SHANNON TIEZZI. *China's 'New Silk Road' Vision Revealed*. The Diplomat, 9. mája 2014. <http://thediplomat.com/2014/05/chinas-new-silk-road-vision-revealed/> (použité 10. januára 2016).
31. *The Transcontinental Railroad: an interactive map*. Dialogo Chino, 5. februára 2015. <http://dialogochino.net/the-twin-ocean-railroad/> (použité 11. januára 2016).
32. TIM JOHNSON. *China's might driving Nicaragua canal*. McClatchy DC, 18. júna 2015. <http://www.mcclatchydc.com/news/nation-world/world/article24785287.html> (použité 13. januára 2016).
33. WANG SHUANG. *Xi Jinping ti zhanlüe gouxiang: "yidai yilu" dakai "zhu meng kongjian"* 习近平是战略构想：“一带一路”打开“筑梦空间” [Xi Jinping spomenul strategickú víziu: „Jedno pásma, jedna cesta” otvára „budovanie sna otvoreného priestoru”]. Xinhua, 11. augusta 2014. http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-08/11/c_1112013039.htm (použité 10. januára 2016).
34. YEO LAY HWEE. *Xi Jinping's Visit to Europe – Economic Diplomacy at its best?* EU Centre in Singapore, 2014. <http://www.eucentre.sg/?p=7222> (použité 10. januára 2016).
35. YING (ed.). *China, CELAC to map out cooperation plan over next five years: Xi*. Xinhua, 8. januára 2015. http://news.xinhuanet.com/english/china/2015-01/08/c_133905137.htm (použité 10. januára 2016).
36. ZHANG JINXUAN. *Yi zan pu luoshi guojia „yidai yilu” zhanlüe lakai „La-Mei Silu yizhan” xumu 亿赞普落实国家“一带一路”战略拉开“拉美丝路经济带”序幕* Stámiióny chvália obyčajnú implementáciu národnej stratégie „jedného pásma, jednej cesty”, ktorá vŕahuje začiatok „retranslačnej stanice Hodvábnej cesty v Latinskej Amerike”]. China Daily, 10. januára 2015. http://www.chinadaily.com.cn/dfpd/bj/bwzg/2015-01/10/content_19288506.htm (použité 10. januára 2016).
37. ZHENG YONGNIAN. *Zheng Yongnian: Xin Sichouzhilu, Zhongguo zuo shenme, zenme zuo? 郑咏年：新丝绸之路，中国做什么、怎么做？* [Zheng Yongnian: Nová hodvábna cesta, čo a ako spraví Čína?]. Global Times, 24. júna 2014. http://opinion.huanqiu.com/opinion_world/2014-06/5032527.html (použité 10. januára 2016).

Kontakt:

Mgr. et Bc. Peter Ondris

Katedra východoázijských štúdií

Filozofická fakulta

Univerzita Komenského v Bratislave

Gondova 2

P. O. Box 32

814 99 Bratislava

e-mail: peter.ondris@gmail.com

Informácia

Mobilitný projekt medzi Ekonomickou univerzitou v Bratislave a partnerskými univerzitami na Islande¹

Rudolf Kucharčík

V akademickom roku 2015/2016 sa na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave realizoval Mobilitný projekt medzi vysokými školami SK06-II-01-001.

Zmyslom projektu bola najmä výmena pedagógov medzi našou univerzitou a partnerskými univerzitami na Islande, konkrétne University of Island v Reykjavíku a University of Akureyri v štvrtom najväčšom islandskom meste, po ktorom je univerzita pomenovaná – Akureyri.

Na napĺňaní cieľov projektu participovalo deväť vyučujúcich z Ekonomickej univerzity v Bratislave, šesť vyučujúcich z University of Island v Akureyri a päť vyučujúcich z University of Island. Jednotliví pedagógovia participovali na pedagogickom procese na partnerskej univerzite v zimnom aj v letnom semestri akademického roka 2015/2016.

Išlo o nasledujúce výmenné pobyty:

➤ Martin Grančay, Martin Grešš a Mikuláš Černota z Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave v zimnom semestri akademického roka 2015/2016 absolvovali pobyt na University of Akureyri. Vo svojich prednáškach sa zamerali na otázky marketingu, ekonomík malých štátov a s tým spojené makroekonomické aspekty. Ďalšou otázkou, ktorej sa vo svojich prednáškach venovali, boli skúsenosti Slovenskej republiky s členstvom v Európskej únii.

➤ Eva Jančíková a Daša Adašková z Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave absolvovali pobyt na University of Island takisto v zimnom semestri akademického roka 2015/2016. Vo svojich prednáškach sa sústredili na možnosti, ktoré Slovenská republika ako malý štát v Európskej únii má a na postavenie Slovenskej republiky v regionálnych a medzinárodných organizáciách.

➤ Prvými zástupcami Islandu na Ekonomickej univerzite v Bratislave v rámci uvedeného projektu boli Stefan B. Gunnlaugsson, Vífill Karlsson a Agust Thor Arnason z University of Akureyri. Vo svojich prednáškach kládli dôraz na rybnú politiku Európskej únie a Islandu, špecifiká ekonomík malých štátov a otázky polárneho práva ako súčasť medzinárodného práva verejného z pohľadu Islandu.

Zároveň aktívne participovali na tradičnej medzinárodnej vedeckej konferencii fakulty medzinárodných vzťahov týkajúcej sa otázok medzinárodných vzťahov, ktorá sa v čase ich pobytu konala na zámku v Smoleniciach.

➤ Baldur Thorhallsson, Jona Solveig Elinardottir a Maximilian Conrad zastupovali v zimnom semestri akademického roka 2015/2016 najväčšiu islandskú univerzitu – University of Iceland. Študentom prezentovali ich pohľad na miesto malých štátov v medzinárodných organizáciách, miesto malých štátov v medzinárodnej politike a ich prípadný vplyv v rámci Európy.

¹ Informácia je súčasťou projektu *Mobilitný projekt medzi vysokými školami SK06-II-01-001*. This project is co-financed by the EEA Grants and from the state budget of the Slovak Republic in framework of the EEA Scholarship Programme Slovakia.

➤ V letnom semestri akademického roku 2015/2016 absolvovali prvé výmenné pobyty na University of Iceland v Reykjavíku Martin Grešš, Tomáš Dudáš a Klaudia Pytel'ová z Fakulty medzinárodných vzťahov a Denisa Čiderová z Obchodnej fakulty a zároveň prorektorka pre vedu, výskum a doktorandské štúdium, ktorá s Fakultou medzinárodných vzťahov veľmi úzko spolupracuje.

Zamerali sa na aktuálne výzvy, ktorým čelí európska integrácia, otázku Slovenska ako malého štátu v Európskej únii, teoretické a praktické aspekty demokracie (pohľad nových demokracií malých štátov zo strednej Európy) a špecifiká politického systému Slovenskej republiky.

➤ Leonid Raneta a Eva Jančíková z Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave absolvovali v letnom semestri akademického roka 2015/2016 výmenný pobyt na University of Akureyri. Študentom tejto islandskej univerzity predstavili ich pohľady na skúsenosti Slovenskej republiky s členstvom v Európskej únii a možnosti podnikania v malých štátoch strednej a Východnej Európy.

➤ Poslednými zástupcami University of Akureyri v rámci uvedeného projektu boli Jon Thorvaldur Heidarsson, Stefan Sigurdsson a Sigurdur Gudjonsson. Ich prednášky obsahovali pohľad na otázky obnoviteľných zdrojov energie, turizmu na Islande a postavenie žien v mikrofinančných inštitúciách.

➤ Projekt vyvrcholil prednáškami zástupcov University of Island. V letnom semestri akademického roka 2015/2016 absolvovali pobyty na pôde Ekonomickej univerzity v Bratislave dvaja z nich. Konkrétne išlo o Bradleya Thayera a Silju Báru Ómarsdóttir. Obaja sa venujú otázkam medzinárodných vzťahov politických a sústredili sa na témy ako teoretické aspekty postavenia Islandu v medzinárodnej politike a aktuálne otázky zahraničnej politiky Spojených štátov amerických.

Okrem prednášok boli so všetkými partnermi prediskutované ďalšie možnosti spolupráce na vedeckej a pedagogickej úrovni. Z diskusie s partnermi je zrejmé, že všetci zúčastnení sú pripravení pokračovať v spolupráci na rôznych úrovniach a účasť na programe bola pre nich užitočná.

Súčasťou projektu v letnom semestri akademického roka 2015/2016 bola aj sprednáška spojená s diskusiou, ktorú viedol mimoriadny a splnomocnený veľvyslanec Islandu v Slovenskej republike JE Audunn Atlason. Prednáška sa uskutočnila v rámci predmetu Diplomacia v praxi.

Informácie o projekte boli priebežne zverejňované na webstránke (<http://fmv.euba.sk/ProjektEHP/>) Fakulty medzinárodných vzťahov EÚ v Bratislave a aj na facebooku.

Nakoľko odozvy všetkých zainteresovaných partnerov na projekt boli pozitívne, veríme, že daná spolupráca bude pokračovať aj v budúcnosti.

Kontakt:

PhDr. Rudolf Kucharčík, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

e-mail: rudolf.kucharcik@euba.sk



ISSN 1339-3502