

Studia commercialia Bratislavensia

Vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Scientific Journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava

Číslo/No.: 42 (2/2019), Ročník/Volume: 12

Studia commercialia Bratislavensia

Vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Scientific Journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava

Redakčná rada (*Editorial board*)

Šéfredaktor (*Editor-in-Chief*)

Robert Reháč

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Zástupca šéfredaktora (*Deputy Editor-in-Chief*)

Viera Kubičková

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Výkonný redaktor (*Managing Editor*)

Peter Červenka

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Ferdinand Daňo

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Zenon Foltynowicz

Poznań University of Economics and Business, Poland

Michael Gessler

University of Bremen, Germany

Rainer Hasenauer

Vienna University of Economics and Business, Austria

Andrzej Chochół

Cracow University of Economics, Poland

Marzena Jezewska-Zychowicz

Warsaw University of Life Sciences, Poland

Dagmar Lesáková

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Tomasz Lesiów

Wroclaw University of Economics, Poland

Claude Martin

Pierre Mendès France University in Grenoble, France

Rodica Pamfilie

Bucharest University of Economic Studies, Romania

Beciu Silviu

University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine, Romania

Jozef Taušer

University of Economics, Prague, Czech Republic

Cosmin Tileagă

Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Charles M. Weber

Portland State University, USA

Dianne H. B. Welsh

University of North Carolina at Greensboro, USA

Adriana Zait

Alexandru Ioan Cuza University of Iași, Romania

Redakčný pracovník (*Editor assistant*)

Beata Pellerová

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Adresa redakcie (*Editorial office*)

Obchodná fakulta

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Tel.: 00421 2 672 91 130

Fax: 00421 2 672 91 149

E-mail: redakcia.scb@euba.sk

Vydáva (*Published by*)

Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, IČO 00399957

Číslo 42 (2/2019) bolo vydané v mesiaci December 2019.

No. 42 (2/2019) was edited and published in December 2019.

Registračné číslo (*Registration No.*): MK SR EV 2697/08

ISSN 1337-7493

ISSN (online) 1339-3081

Obsah**Contents**

Projekt BRI a zhodnotenie jeho významu na Blízkom východe (s dôrazom na Irán)	147
<i>BRI project and evaluation of its role in the Middle East (with an emphasis on Iran)</i>	
Zuzana Borovská	
The Brexitologic of Competitiveness.....	157
Denisa Čiderová – Dubravka Kovačević – Jozef Čerňák	
Energetická bezpečnosť Čínskej ľudovej republiky v oblasti dodávok ropy	182
<i>Energy security of the People's Republic of China in the field of petroleum supply</i>	
Barbora Družbacká – Simona Krivosudská	
Vzdelaný a zodpovedný spotrebiteľ v prostredí Európskej únie a Slovenskej republiky	199
<i>Educated and responsible consumer in the environment of the European Union and the Slovak Republic</i>	
Mária Dzurová	
Pojem, vznik a zánik záložného práva	209
<i>Definition, establishment and termination of the lien</i>	
Dušan Holub	
Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s krajinami strednej Ázie.....	220
<i>The Development of Foreign Trade Relations of Slovakia with Central Asian Countries</i>	
Elena Kašťáková – Natália Barinková	
Changes in Foreign Trade between Slovakia and Ukraine	232
Elena Kašťáková – Stanislav Zábojník – Dáša Bebiaková	
Stravovacie návyky Slovákov vybraných generácií a ich postoje k nákupu zdravých potravín	250
<i>Eating habits of Slovaks of selected generations and their attitudes to buying healthy food</i>	
Dagmar Klepochová	
Licenčná zmluva na používanie ochrannej známky a rozvoj obchodu	261
<i>Trademark License Agreement and Trade Development</i>	
Marián Kropaj	
Zkoumaní rodinného podnikání v globalizovaném světě	271
<i>Family business research in a globalized world</i>	
Vojtěch Meier - Barbora Franková	

Economic and environmental side of the use of biotechnologies Case Study: Synthesis of some bioplastics from algae	280
Abeer Naesa - Reabal Mona - Ahmad Ibrahim Kara-Ali - Hussam Eddin Laika	
Rozhodovanie spotrebiteľov o výdavkoch z pohľadu teórie očakávaného úžitku, ostatných ekonomických teórií až k prospektovej teórii a ich využitie v marketingu	286
<i>Consumer decision-making on spending according the expected utility hypothesis, according to other economic theories up to prospect theory and their use in marketing</i>	
Milan Oreský	
The License To Perform The Activity Of A Finacial Advisor	298
Andrea Slezáková	
Perspektívy a úskalia exportu Slovenskej republiky do Číny	306
<i>Prospects and pitfalls of the Slovak republic's exports to China</i>	
Ondrej Tomčík	
Experiment a jeho využitie v teréne	319
<i>An experiment and its field application</i>	
Dana Vokounová	

Projekt BRI a zhodnotenie jeho významu na Blízkom východe (s dôrazom na Irán)¹

Zuzana Borovská²

BRI project and evaluation of its role in the Middle East (with an emphasis on Iran)

Abstract

We are currently seeing significant changes in the way the world economy works. In a period of increasing protectionism from some of the world's major trading powers, we are following an ambitious initiative by the People's Republic of China, which, through a project called the 'Belt and Road Initiative', seeks to unite Europe and Asia to strengthen their trade and investment relations. The Chinese project thus offers space for the economies located on the axis of the New Silk Road to re-engage in the retail chain of China. According to the author, the BRI project represents a significant chance for Iran, who again suffers from an American embargo. There are many authors dealing with the issue of BRI, but we are observing the gap in research on the consequences of the project for the Iranian economy. The paper therefore brings closer the New Silk Road project in the context of the Islamic Republic of Iran and offers readers an overview of Chinese construction orders and investments in Iran since 2005, as well as an overview of bilateral Sino-Iranian trade relations and the commodity structure of Iranian exports to China in 2018.

Key words

Belt and Road Initiative, China, Iran, Sino-Iranian relations

JEL Classification: F20, F40, O11

Received: 1.11.2019 Accepted: 25.11.2019

Úvod

Iniciatíva Pásu a Cesty (*angl. Belt and Road Initiative*) bola navrhnutá v roku 2013 čínskym prezidentom Xi Jingpingom a do novej revidovanej Charty Komunistickej strany Číny sa dostala v roku 2017. Iniciatíva sa riadi rovnakými zásadami ako staroveká Hodvábna cesta a tým zachováva dedičstvo novým spôsobom. Pás (*Belt*) predstavuje hospodársky pás Hodvábnej cesty (*The Silk Road Economic Belt*), ktorý sa tiahne cez Euráziu a kopíruje tak trasu starovekej Hodvábnej cesty. Rovnako ako kedysi, aj táto cesta je považovaná za obľúbenú cestu obchodnej výmeny medzi Čínou a Európou. Cesta (*Road*) je námornou hodvábnu cestou 21. storočia (*The 21st Century Maritime Silk Road*) spájajúcou Čínu so Stredozemným morom. Predpokladáme, že táto cesta bude jednou z najvýznamnejších obchodných ciest, združujúca dôležité rozvojové oblasti

¹ No. 1/0897/17: "The Importance of European Energy Union Project for Strategic Interests of This Grouping in the Context of the Enhancement of Competitiveness of the Slovak Republic."

² Ing. Zuzana Borovská, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, zuzana.borovska@euba.sk

s čínskou výrobou a investíciami. Cieľom iniciatívy je vytvoriť hospodárske koridory a ekonomickú, politickú a kultúrnu spoluprácu s „win-win“ výsledkami pre všetky zúčastnené strany, ako aj dohody o voľnom obchode a príležitosti odbytu nadbytočnej produkcie zapojených krajín, prípadne aj voľný obeh miestnych mien. Projekt BRI bol predložený v období zvyšovania obchodného a geostrategického vplyvu Čínskej ľudovej republiky. BRI zahŕňa viac ako 60 krajín, ktoré predstavujú viac ako jednu tretinu svetovej ekonomiky a polovicu svetovej populácie. Z tohto dôvodu je rozsah prístupu projektu globálny a nie len regionálny. Je teda otáznosť do akej miery sa čínska ekonomika bude vedieť adaptovať na rôznorodých a heterogénnych trhoch, ktoré budú súčasťou BRI.

Cieľom príspevku je predstaviť projekt BRI a zhodnotiť jeho význam v regióne Blízkeho východu, s dôrazom na Irán, a súčasne ponúknuť prehľad čínsko-iránskych obchodných a investičných vzťahov.

1 Metodika práce

Autorka sa analýzou a syntézou získaných údajov snažila vytvoriť základ pre poznanie historickej Hodvábnej cesty, ako aj súčasného čínskeho projektu Novej Hodvábnej cesty, dnes nazývanej aj Iniciatíva Pásu a Cesty. Príspevok tiež využil grafické metódy na bližšie objasnenie základných súvislostí a vizuálne porovnanie vývojových trendov vzájomného iránsko-čínskeho obchodu v časovej chronológii. Prostredníctvom lineárnej trendovej spojnice autorka naznačila možnosť budúceho vývoja iránskeho exportu a importu s Čínou. Pre potrebu analýzy čínsko-iránskych investičných vzťahov boli využité údaje databázy American Enterprise Institute (AEI). Dôležitý zdroj údajov bilaterálneho obchodu oboch ekonomík v príspevku predstavuje databáza Trade Map spracovaná Medzinárodným obchodným centrom (*angl. International Trade Centre*). Syntézou jednotlivých údajov čínskej iniciatívy v regióne Blízkeho východu sme tak vytvorili jednotný informačný celok, ktorý nám umožnil poznať vnútornú štruktúru javov a ich vzájomných prepojení.

2 Výsledky a diskusia

Výsledky príspevku môžeme zaradiť do jednotlivých tematických celkov, ktorých spoločným menovateľom sú aktivity Čínskej ľudovej republiky, predovšetkým jej strategický projekt prepojenia Ázie a Európy prostredníctvom Novej Hodvábnej cesty. Prvá a druhá podkapitola sa venuje problematike čínskej Iniciatívy Pásu a Cesty a čínskeho regionalizmu, čo vytvára priestor pre poslednú časť príspevku, ktorej cieľom je pochopenie významu Blízkeho východu pre Čínu, ako aj analýza čínsko-iránskych investičných a obchodných vzťahov v kontexte BRI, prostredníctvom prehľadu investícií a kontraktov čínskych obchodných partnerov s iránskymi spoločnosťami a vývoja bilaterálnych obchodných vzťahov oboch ekonomík.

2.1 „Iniciatíva Pás a Cesta“

Hospodársky a politický vzostup Číny signalizuje epochálnu zmenu (Mayer, 2018). Enormné tempo rastu krajiny pokračovalo takmer štyri desaťročia. V roku 2013 Čína predbehla Spojené štáty a stala sa tak najväčšou ekonomikou ovládajúcou viac ako 17 % svetového hospodárstva.³ Hoci čínske HDP p. c. stále nedosahuje úroveň najbohatších krajín, ťažisko svetového hospodárstva sa presúva smerom k Ázii. Integráciou Číny do globálnych trhov a produkčných sietí sa východná Ázia stala centrálnym motorom svetového hospodárstva, a to prostredníctvom obnovenia fungovania regiónu, ktoré bolo počas devätnásteho storočia prerušené v dôsledku priemyselnej revolúcie, počas ktorej dominovala svetovému hospodárstvu práve Európa (Pomeranz, 2009). Čínske spoločnosti a politickí činitelia si v období zvyšovania investičných aktivít do ťažby nerastných surovín, fosílnych palív a infraštruktúrnych projektov uplatňujú narastajúci finančný a regulačný vplyv ako na regionálnej, tak aj na globálnej úrovni.

V súčasnosti sledujeme proaktívny diplomatický program ČĽR ďaleko presahujúci bezprostredné susedstvo v juhovýchodnej Ázii a tichomorskej oblasti. Čínski vládni predstavitelia zdôrazňujú dôležitosť mierového medzinárodného prostredia, ktoré pre Čínu zostáva rozhodujúcim pre dosiahnutie „*veľkého omladenia čínskeho národa*“, ktoré by malo byť ukončené na sté výročie Čínskej ľudovej republiky v roku 2049 (Xinhua, 2016). Napriek rôznym zhodnoteniam čínskej zahraničnej politiky, otázkou stále je, do akej miery bude narastajúci ekonomický vplyv Číny transformovať svetovú politickú klímu, akou veľkou ekonomikou sa Čína ešte stane a aký je rozsah čínskych ambícií vytvoriť nový svetový poriadok. Zatiaľ čo zahraniční analytici nesúhlasia s tvrdením, že Čína už je schopná meniť liberálny svetový poriadok, a považujú ju stále iba za parciálnu globálnu mocnosť (Chan, 2007), stále neexistuje konsenzus o smerovaní „*veľkej čínskej stratégie*“. V súvislosti s takouto nekonzistentnosťou je myšlienka oživenia starovekej Hodvábnej cesty zlomovým bodom v diskusiách o čínskej stratégii.

BRI je bezpochyby najambicióznejším prístupom zahraničnej politiky, ktorý doteraz Čína prijala. Čína je v tomto kontexte vnímaná predovšetkým ako narastajúca euroázijská sila obrovských rozmerov. Konečným cieľom projektu BRI je integrácia všetkých krajín na euroázijskú pevninu, spájajúcu regióny strednej Ázie, južnej Ázie a juhovýchodnej Ázie, Blízkeho východu, východnej Afriky a Európy. BRI obsahuje rad infraštruktúrnych projektov a nových finančných inštitúcií, napr. Ázijskú investičnú banku pre infraštruktúru (AIIB) a Fond pre Hodvábnu cestu, ktorý uľahčuje získavanie potrebných financií pre rozsiahle infraštruktúrne projekty a s nimi súvisiace investície pozdĺž novej Hodvábnej cesty.

S cieľom analýzy vplyvov projektu BRI podnietila čínska vláda rôzne domáce výskumné ústavy, think-tanky a univerzity formulovať závery a odporúčania čínskej komplexnej politiky týkajúcej sa tohto projektu. V dôsledku toho sledujeme vznik viac ako sto inštitúcií, ktoré spolu vytvorili špeciálnu alianciu think-tankov BRI. Nárast financovania takýchto štúdií začal vplývať na celú oblasť výskumu čínskej akademickej obce. Aj napriek vzniku nových výskumných centier a think-tankov a presmerovaniu už existujú-

³ Merané v HDP (PPP)

cich čínskych výskumných projektov, čínski experti si stále uvedomujú nedostatok kvalitných odborných znalostí a podrobných vedomostí o miestnych podmienkach v mestách, krajinách a regiónoch, relevantných pre BRI (Mayer, 2018).

Dôvod, prečo je BRI tak významným, nie sú len bilióny amerických dolárov, ktoré štátom vlastnené čínske spoločnosti a súkromné podniky plánujú investovať do krajín BRI. Nemalo by sa zabúdať na to, že úspešná realizácia projektu BRI nielen posilní euroázijské postavenie Číny, ale čoraz viac krajín, ktoré sú prepojené novými dopravnými trasami, bude závislejších od čínskeho hospodárstva a vnútorných politických rozhodnutí svojich vodcov (Baláž et al., 2019). Kritickejšia je však geografická vízia obchodu Ázie a Európy ako jednotného priestoru, ktorého ohniskom je Čína a nie Spojené štáty. Zároveň je potrebné dôkladne preskúmať, čo môže Čína, svojou iniciatívou krajinám svetového hospodárstva ponúknuť.

2.2 Hlavné oblasti BRI a čínsky regionalizmus

Čína vo svojej oficiálnej správe (z angl. „*Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st Century Maritime Silk Road*“) z roku 2015 vymedzila týchto 5 základných oblastí spolupráce iniciatívy:

1. Koordinácia politík (angl. „*policy co-ordination*“)
2. Infraštruktúra (angl. „*facilities connectivity*“)
3. Obchod bez prekážok (angl. „*unimpeded trade*“)
4. Finančná integrácia (angl. „*financial integration*“)
5. Medziľudské vzťahy (angl. „*people-to-people bonds*“)

Koordináciu politík by mali krajiny iniciatívy prostredníctvom rovnocenných dohôd spolupracovať na rozvojových plánoch a opatreniach slúžiacich posilneniu medzinárodnej alebo regionálnej spolupráce. Oblasť infraštruktúry je prioritou projektu, a tak by sa znižovaním obchodných a technických prekážok malo zlepšiť celkové prepojenie infraštruktúrnych zariadení, ako železnice, diaľnice, letecké trasy, telekomunikácie, ropovody, plynovody a prístavy. Snahou je vytvoriť infraštruktúrnu sieť, ktorá bude spájať rôzne ázijské subregióny s Áziou, Európou a Afrikou (NDRC, 2015). Iniciatíva by pomohla redukcii investičných a obchodných prekážok mala uľahčiť obchod medzi zapojenými krajinami. BRI by sa mala usilovať o rozšírenie obchodu a podporiť jeho rozvoj prostredníctvom investícií, ako aj posilniť spoluprácu vo výrobných reťazcoch so všetkými zainteresovanými krajinami. Súčasne by mali medzi krajinami vznikať nové dohody o voľnom obchode a rozšírenej spolupráci. Finančnou integráciou by malo dôjsť k prehlbeniu finančnej spolupráce a snahe o vybudovanie systému stabilných mien, investičných, finančných a úverových systémov v Ázii. Taktiež malo dôjsť k založeniu inštitúcie pre regionálny finančný rozvoj, posilneniu spolupráce pri monitorovaní rizík a posilneniu možnosti riadenia finančných rizík prostredníctvom regionálnych dohôd. V oblasti medzinárodných vzťahov by malo dôjsť k podpore spolupráce medzi ľuďmi. Ide najmä o podporu kultúrnych a akademických pobytov, mediálnej spolupráce a dobrovoľníckych prác. Zaujímavým je, napríklad, vzájomná spolupráca v oblasti produkcie a prekladania filmov, rádia a televízie.

Okrem mocenských a politických dimenzií je BRI významnou súčasťou rozsiahlej transformácie v ázijských regiónoch už viac ako desaťročie. V kontexte BRI čínska iniciatíva rezonuje a urýchľuje prebiehajúce procesy globalizácie, rozvojovej pomoci a investičnej pomoci a rozličnými regionálnymi iniciatívami od strednej Ázie až po juhovýchodnú. Podľa Cihelkovej (2010), predstavuje regionalizácia rôzne typy spoločenského a ekonomického združovania a spolupráce v rámci konkrétnej oblasti, zapríčinení rastom objemu a rozmanitosti cezhraničných transakcií vo forme pohybu tovaru a služieb a medzinárodných kapitálových tokov, ale taktiež rýchleho celosvetového šírenia technológií. Ak vezmeme do úvahy túto definíciu, BRI je jednoznačne regionálnym programom. Zatiaľ čo sa BRI explicitne zameriava na posilnenie regionálnych hospodárskych sietí a podporu finančnej integrácie v Eurázii prostredníctvom účinnejšej koordinačnej politiky, je stále otáznou, aký vplyv má čínska BRI vo vytváraní Eurázie ako celku a jej subregiónov (M. Mayer, 2018).

2.3 Čínsko-iránske investičné a obchodné vzťahy v kontexte BRI

Blízky východ má v druhej dekáde dvadsiateho prvého storočia pre Čínu dôležitý význam. Región je dlhodobo vnímaný ako bojisko mocenskej súťaže a je v čínskom záujme, aby sa aj tu prejavovala jej rastúca sila. Blízky východ je významným zdrojom dovážanej energie a dôležitým regiónom pre čínsky obchod a investície. Blízky východ sa tak stáva pre Čínu strategickou globálnou križovatkou a najvýznamnejším regiónom ČĽR mimo susednej Ázie a Karibiku.

Dôležitosť, ktorú Čína Iránu pripisuje, vyplýva z potreby dovozu energetických surovín. Irán je čínskym zdrojom ropy a hostiteľskou krajinou čínskych investícií, smerujúcich najmä do rozvoja iránskej ropnej a plynárenskej infraštruktúry (Xuanli et. al, 2013). Napríklad ide o investície čínskej, štátom vlastnenej spoločnosti Sinopec do Národnej iránskej ropnej spoločnosti (NIOC), ktorá vyvinula ropné pole Yadavaran, a investície Čínskej národnej ropnej spoločnosti (CNPC) do iránskeho ropného poľa Azadegan. Čínske investície ďalej v Iráne smerujú do modernizácie iránskej infraštruktúry. Takéto projekty už vytvorili pracovné miesta pre stovky čínskych stavebníkov (Scobell, 2018).

Tab. 1 Prehľad čínskych investícií a zákaziek v Iráne (2005–2018)

<i>Rok</i>	<i>Mesiac</i>	<i>Čínska entita</i>	<i>Objem v mil. \$</i>	<i>Partner</i>	<i>Sektor</i>	<i>Subsektor</i>	<i>Súčasť projektu BRI</i>
2005	December	CITIC, China Aluminum	900,00	South Iran Aluminum	Metalurgia	Hliník	
2006	Január	Norinco	310,00	Tehran Rail	Doprava	Železnica	
2006	Júl	Sinopec	2840,00		Energetika	Ropa	
2007	Október	Gezhouba	210,00	Iran Water and Power	Energetika	Vodná elektrárňa	
2007	Október	China Non-ferrous	110,00	Jahad Tahghighat	Metalurgia	Hliník	
2007	December	Sinopec	2010,00	National Iranian Oil	Energetika	Ropa	
2008	Jún	MCC	200,00		Metalurgia	Oceľ	

2009	Január	CNPC	1760,00	National Iranian Oil	Energetika	Ropa	
2010	Október	Sinohydro	1500,00	Zanjan Regional Water	Energetika	Vodná elektrárňa	
2010	Október	Sinomach	290,00		Verejné služby		
2011	Apríl	Sinomach	280,00	GEG Iron	Metalurgia	Oceľ	
2011	Apríl	China Non-ferrous	100,00	National Iranian Steel	Metalurgia	Oceľ	
2011	September	China Non-ferrous	930,00	KALCO	Metalurgia	Hliník	
2012	Máj	Norinco	1250,00	Tehran Urban & Suburban Rail	Doprava	Železnica	
2012	December	Sinosteel	690,00		Metalurgia	Oceľ	
2013	Január	China Non-ferrous	710,00		Metalurgia	Oceľ	
2014	Marec	China Communications Construction	160,00		Nehnuteľnosti	Výstavba	áno
2014	Máj	MCC	350,00		Metalurgia	Oceľ	áno
2014	November	Sinomach	320,00		Doprava	Železnica	áno
2014	December	Sinosteel	180,00	Zarand	Energetika	Uhlie	áno
2015	September	China Communications Construction	500,00		Doprava	Automobily	áno
2016	Január	Sinosteel	470,00	Bafgh Kasra	Metalurgia	Oceľ	áno
2016	Január	Norinco	330,00	Golbahar New Town Development	Doprava	Železnica	áno
2016	Február	Genertec and Beijing SU Power	1540,00		Doprava	Železnica	áno
2016	Máj	China Energy Engineering	1960,00		Verejné služby		áno
2016	August	Power Construction Corp	360,00		Energetika	Plyn	áno
2016	November	CNPC	600,00	Total	Energetika	Plyn	áno
2017	Február	Sinomach	220,00		Metalurgia		áno
2017	Február	Sinopec	590,00		Energetika	Ropa	áno
2017	Júl	CNPC	730,00	Total	Energetika	Plyn	áno
2017	November	Norinco	1530,00		Chemický priemysel		áno
2017	December	Sinopec	1050,00		Energetika	Ropa	áno
2018	Január	China Railway Construction	540,00		Doprava	Železnica	áno
2018	Marec	Sinomach	840,00		Doprava	Železnica	áno
2018	Marec	Sinomach	700,00		Doprava	Železnica	áno

Zdroj: vlastné spracovanie autorom na základe údajov China Global Investment Tracker, 2019.

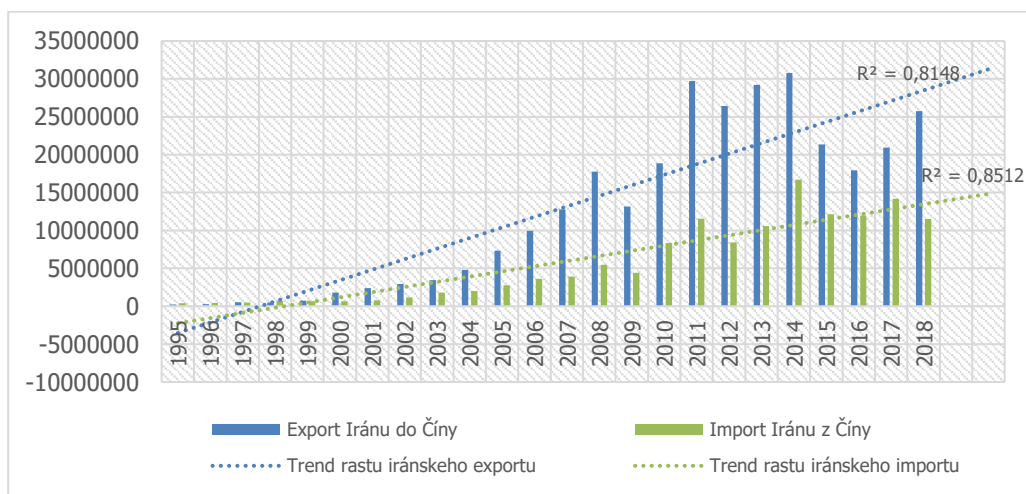
Poznámka: šedou farbou sú zvýraznené čínske investície

Podľa *Amerického podnikového inštitútu (AEI)* a *Nadácie Heritage* (2019) vložila Čína v Iráne od roku 2005 do roku 2018 prostredníctvom investícií a stavebných kontraktov približne 27,06 mld. \$. V roku 2007 investovala ropná spoločnosť *Sinopec* do *Národnej iránskej ropnej spoločnosti (NIOC)* 2 010 mil. \$ a zabezpečila si tak v nej 51 % podiel. Podľa *AEI* a *Nadácie Heritage* (2019) išlo o greenfield investíciu. V januári 2009 investovala čínska *CNPC* v *NIOC* 1 760 mil. \$. Od roku 2014 sledujeme v Iráne zníženie prílevu čínskych investícií.

Od oznámenia iniciatívy Novej Hodvábnej cesty sú v Iráne zaznamenané 3 čínske investície, dokopy v hodnote 1 680 mil. \$. V máji 2014 investovala čínska *Metallurgical Group Corporation (MCC)* v Iráne 350 mil. \$. V novembri 2016, predtým ako francúzsky gigant *Total* opustil Irán, *CNPC* investovala do spoločnosti 600 mil. \$ a kúpila tak 30 % podiel. V júli 2017 investovala *CNPC* v spoločnosti *Totale* ďalších 730 mil. \$ s nákupom ďalších 30 % spoločnosti. Francúzska ropná spoločnosť *Total* ohlásila odchod z Iránu v auguste 2018 potom, ako americký prezident D. Trump pohrozil, že každá spoločnosť obchodujúca s Iránom nebude môcť za žiadnych okolností obchodovať aj so Spojenými štátmi (Scobell, 2018).

Osobitné postavenie Blízkeho východu je zdôraznené v projekte Novej Hodvábnej cesty. Jeho rastúci význam pre Čínu pramení najmä z geostrategickej, ekonomickej a etno-náboženskej povahy. ČLR začína Blízky východ dokonca vnímať ako rozšírenie pohraničných oblastí Číny a jej regiónov. V dôsledku jeho rastúceho významu čínski analytici označujú túto rozšírenú oblasť, ako „*Väčší Blízky východ*“ (angl. *The Greater Middle East*), ktorý zahŕňa nielen západnú Áziu a sever Afriky, ale aj časti strednej a južnej Ázie (Weihua, 2004). V súčasnosti sa trend „*Väčšieho Blízkeho východu*“ približuje smerom ku geopolitickej integrácii. Od čias starovekej Hodvábnej cesty považuje Čína v 21. storočí Blízky východ pozitívne bližšie k jeho ázijsko-pacifickému susedstvu.

Graf 1 Vývoj iránsko-čínskych zahraničnoobchodných vzťahov (1995–2018, v tis. \$)

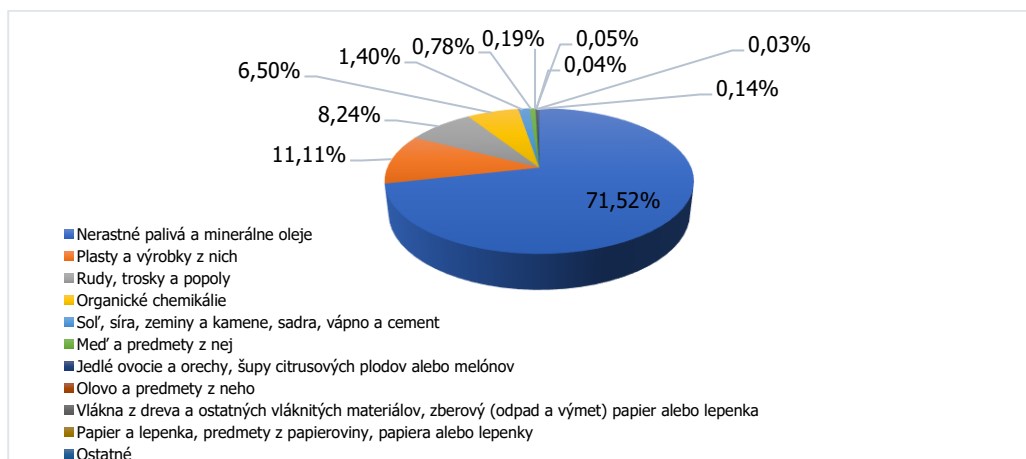


Zdroj: vlastné spracovanie autorom na základe údajov UNCTADstat, 2019.

Poznámka: údaje sú odhadované

Na základe údajov z grafu 1 konštatujeme, že vo vzájomných iránsko-čínskych obchodných vzťahoch dominuje najmä iránsky export tovarov, ktorý podobne ako celkový obrat, v sledovanom období dosiahol svoje maximum v roku 2014. Je dôležité upozorniť, že v prípade iránskeho exportu do Číny, ide najmä o energetické suroviny. Medziročný nárast iránskeho exportu v roku 2014 predstavoval 1 567 mil. \$. Iránsky vývoz v roku 2015 značne poklesol a do roku 2018 sa neustále zvyšoval. Súčasný vývoz tovarov Iránu do Číny predstavuje 25 731 mil. \$ s medziročným nárastom (17/18) 4 819 mil. \$. Od roku 2016 tak sledujeme zvýšenie objemu iránskeho exportu tovarov do Číny. Takýto vývoj výrazne koreluje s predpokladmi a plánmi čínskej vlády, zvýšiť vzájomný obchod. Taktiež na základe lineárnych trendových spojnic vzájomného iránsko-čínskeho obchodu, znázornených na grafe 1, predpokladáme, že bilaterálny obchod medzi ekonomikami bude aj naďalej rásť s pozitívnymi dôsledkami na iránsku obchodnú tovarovú bilanciu.

Graf 2 Komoditná štruktúra iránskeho exportu do Číny (2018, v %)



Zdroj: vlastné spracovanie autorom na základe údajov ITC, 2019.

Ako sme už uviedli vyššie, iránsky export do Iránu pozostáva najmä z energetických surovín. Graf 2 predstavuje desať najvyvážanejších iránskych komodít do Číny v roku 2018 na úrovni HS2. Najväčšou položkou iránskeho vývozu boli v roku 2018 nerastné palivá a minerálne oleje (HS 27), ktoré v podiele na celkovom exporte tovarov Iránu do Číny predstavovali 71,52 %. Pomerovo sa tak Irán svojím exportom v roku 2018 podieľal 23 % na celkovom čínskom importe tejto komoditnej skupiny z celého sveta, čo znamená že skoro ¼ čínskeho importu minerálnych palív pochádza práve z Iránu. Druhou najvyvážanejšou komoditou do Číny boli v roku 2018 plasty a výrobky z nich (HS 39) s podielom 11,11 % a rudy, trosky a popoly (HS 26), s podielom 8,24 %. Irán ďalej do Číny exportoval organické chemikálie (HS 29); soľ, síru, zeminy a kamene, sadru, vápno a cement (HS 25); med' a predmety z nej (HS 74); jedlé ovocie a orechy, šupy citrusových plodov alebo melónov (HS 08); olovo a predmety z neho (HS 78); vlákna z dreva (HS 47); papier a lepenku (HS 48) a ostatné produkty, ktoré sa na celkovom exporte Iránu do ČLR v roku 2018 podieľali iba 0,14 %.

Záver

Podmienky na svetových trhoch sa neustále menia. De-globalizačné tendencie zdanlivo upevňujú mocenské postavenie Spojených štátov, zatiaľ čo ich zahraničnoobchodná politika podkopáva zásady voľného obchodu v 21. storočí. Podľa Baláža (2002) možno globalizáciu charakterizovať ako „proces postupného zjednocovania geograficky blízkych krajín do spoločných celkov. Za výsledok globalizácie môže byť podľa neho považovaný rýchly rast medzinárodných transakcií – medzinárodného obchodu a financií, ako aj investičných tokov. Dnes sme svedkami prudkého nárastu čínskych investícií v podobe projektu novej Hodvábnej cesty, ktorú môžeme na základy vyššie uvedených investičných charakteristík považovať za iniciatívu globalizačných a regionalizačných tendencií. V období rušenia medzinárodných obchodných dohôd, uvažovania cieľ a kvalitatívnych obmedzení s cieľom ochrany domáceho trhu, sa práve Čína snaží ekonomicky zjednotiť euroázijský kontinent. Aj napriek vznešenej myšlienke si však musíme uvedomiť, že čínska iniciatíva nevychádza z altruizmu. Zabezpečovanie si obchodnej a investičnej pozície na trhoch Ázie a Európskej únie so sebou prináša niekoľko rizík. Západ je stále voči projektu BRI podozrievavý, krajiny upozorňujú, že v skutočnosti ide Číne iba o posilnenie vplyvu vo svetovom hospodárstve, prostredníctvom vybudovania spoľahlivých dopravných ciest pre export svojich tovarov do Európy a získanie lepšieho prístupu k surovinám v Afrike. Osobitným rizikom je zadlžovanie. Rozvojové krajiny si od Číny požičiavajú miliardové pôžičky na výstavbu železníc, letísk a prístavov. Tento problém sa týka najmä Pakistanu, ktorý je dôležitým spojencom Spojených štátov v južnej Ázii. Takýchto krajín však môže byť v budúcnosti početne viac a preto je potrebné na to krajiny s rovnakými tendenciami upozorňovať.

Projekt Novej Hodvábnej cesty ponúka krajinám svetového hospodárstva možnosť opätovného otvorenia svojich trhov a modernizáciu infraštruktúry za cenu možnej straty svojej konkurenčnej pozície či vzniku finančnej nestability. Je otázne, do akej miery budú čínske ideály konkurovať deglobalizačným tendenciám a protekcionistickým opatreniam zo strany niektorých ekonomík. Sme si však istí, že existujú krajiny a regióny, ktoré majú k Číne stále blízko a v najbližšej budúcnosti sa od veľkého čínskeho trhu nebudú chcieť odvracať. Ide o región Blízkeho východu, ktorý je pre Čínu z hľadiska energetických surovín, aj naďalej strategicky významný. Svedčí o tom aj fakt, že najexportovanejšou komoditnou skupinou Iránu do Číny sú práve nerastné palivá a minerálne oleje. Vzájomný iránsko-čínsky obchod sa od roku 2016 neustále zvyšuje a jeho rast predpokladáme aj do budúcnosti. Je teda prirodzené, že iránska ekonomika bude aj naďalej prejavovať záujem o zapojenie sa do projektu BRI s cieľom prilákať zahraničný kapitál, od ktorého je v súčasnosti krajina závislá. Jedine tak má Irán možnosť modernizovať a diverzifikovať svoju ekonomiku.

Nedostatočné kroky Európskej únie v súvislosti s americkým embargom na iránsku ekonomiku vytvárajú vhodné podmienky pre čínsko-iránsku obchodnú a investičnú spoluprácu, ktorá v tomto období sa môže len posilňovať. Európska únia by preto mala začať Irán naozaj vnímať ako potenciálneho obchodného partnera s obrovským nenasýteným trhom a bohatou kultúrou tak, ako to robí práve Čína. Do budúcnosti predpokladáme nárast internacionalizácie výsledkov čínskej iniciatívy, čo by pre skúmanie problematiky BRI zabezpečilo lepšiu informačnú základňu a vytvorilo priestor pre hlbšie skúmanie potenciálnych možností projektu, vyplývajúcich pre región Blízkeho východu a najmä Irán.

Zoznam bibliografických odkazov

- AEI. (2018). *China Global Investment Tracker*. Retrieved May 4, 2019 from <http://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>
- Baláž, P. & Verček P. (2002). *Globalizácia a nová ekonomika*. Bratislava: Sprint vfra.
- Baláž, P., Zábajník, S. & Harvánek, L. (2019). *China's Expansion in International Business: The Geopolitical Impact on the World Economy*. London: Palgrave Macmillan, 2019.
- Chan, S. (2007). *China, the US and the Power-transition Theory: A Critique*. London: Routledge, 2007.
- Cihelková, E. (2010). *Regionálna ekonomická integrácia a jej úloha vo svetovej ekonomike*. In: Medzinárodné podnikanie: Na vlnu globalizujúcej sa ekonomiky (s. 114). Bratislava: Sprint dva.
- ITC. (2019). *Bilateral trade between Iran, Islamic Republic of and China in 2018*. Retrieved September 20, 2019, from <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvp=1%7c364%7c%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c>
- Mayer, M. (2018). *Rethinking The Silk Road – China's Belt and Road Initiative and Emerging Eurasian Relations*. Singapore: Palgrave Macmillan.
- NDRC. (2015). *Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road*. Retrieved May 10, 2019, from http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html
- Pomeranz, K. (2009). *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Scobell, A. (2018). *Why the Middle East matters to China*. In: China's Presence in the Middle East: The Implications of the One Belt, One Road Initiative. (s. 9-21). Abingdon, Oxon: Routledge.
- UNCTADstat. (2019). *Trade structure by partner, product or service-category*. Retrieved October 13, 2019 from https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
- Weihua, A. (2004). Da Zhong Dong' xi: Greater Middle East' analysis. In: *Guoji zhengzhi yanjiu, Studies of International Politics*, 92, p. 82.
- Xinhua. (2016). *Xinhua Insight: Xi's Worldwide Diplomacy Benefits China, the World*, "Xinhua". Retrieved May 5, 2019 from <http://news.xinhuanet.com/english/2016-01/05/c134980392.htm>
- Xuanli, L. & Xuanli J. (2013). China's Energy Diplomacy and its 'Peaceful Rise' Ambition: The Cases of Sudan and Iran. *Asian Journal of Peacebuilding*, 2, 197–225.

The Brexitologic of Competitiveness¹

Denisa Číderová² – Dubravka Kovačević³ – Jozef Čerňák⁴

Abstract

*Adam Smith finalised his magnum opus *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* between 1773 (Boston Tea Party) and 1776 (Declaration of Independence), and in its final paragraph Britain should "endeavour to accommodate her future views and designs to the real mediocrity of her circumstances". The *Wealth of Nations* was "aimed to influence British MPs [Members of Parliament] to support a peaceful resolution to the American colonies' War of Independence", A. Smith "urged legislators to awaken from the "golden dream" of empire and avoid "a long, expensive and ruinous war"', and "rejection of the protectionist Corn Laws in favour of opening up to the world economy marked the start of an era of globalization which contributed to Britain's prosperity", as Yueh (2019, p. 16f) puts it. Over the years, industrialization brought about by the Industrial Revolution has been challenged by deindustrialization, globalization by deglobalization. So with the "Brexit issue" at stake, what has been the "Brexitologic of Competitiveness"? In an earlier relevant series of analyses published by Číderová et al. between 2012-2014 our focus was on the Global Competitiveness Index (alias the GCI by the World Economic Forum) in a spectrum of territorial and temporal perspectives related to the European Union. Now, in this follow-up comparative study zooming out to globalization and zooming in to competitiveness, our focus is streamlined to the "open-ended Brexit issue" on the background of updates of the GCI (alias GCI 4.0) and the KOF Globalisation Index (the latter by ETH Zürich).*

Key words

Brexit, competitiveness, globalisation/globalization, European Union, UK, USA

JEL Classification: A12, F02, F60

Received: 21.11.2019 Accepted: 11.12.2019

Introduction: "Brexit alias Make Great Britain great again."

"Radical doubts are gripping the global economy. The world appears to be wavering between two alternatives: either a wave of backlash and deglobalization, with nationalism and market segmentation, and national priorities set against "globalism"; or a transition to a very new kind of globalization, sometimes referred to as globalization 2.0. The Brexit referendum and the election of Donald Trump have brought a new style of

¹ VEGA research projects No. 1/0654/16, No. 1/0897/17 and No. 1/0812/19.

² doc. Ing. Denisa Číderová, PhD., M.A.; University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Business, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia, e-mail: denisa.ciderova@euba.sk

³ Ing. Dubravka Kovačević, PhD., dipl. oec., University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Business, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia, e-mail: dubravka.kovacevic@euba.sk

⁴ Ing. Jozef Čerňák, University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Business, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia, jozef.cernak@euba.sk

politics. [...] While the United States and the United Kingdom were the main architects of the post-1945 order, with the creation of the United Nations system, they now appear to be pioneers in the reverse direction, steering an erratic, inconsistent – and domestically highly contested – course away from multilateralism.” James (2017).

On the grounds of approximately 200 withdrawals of member states from intergovernmental organizations (IGOs) in the post-war era, von Borzyskowski & Vabulas (2019) perceive that “this number of IGO withdrawals is a large number when considering that states have sunk costs in the IGO, including already having paid for policy changes (economically and politically) that were necessary to join the institution in the first place”.

In the words of Schimmelfennig (2016, p. 186), ““globalization” pressures on Europe and interdependence within the region” raise the (opportunity) costs of non-cooperation and geographical spill-overs result from externalities between integrated and non-integrated/non-member countries: hand in hand with deepening its economic integration a regional organisation increases its market power, diverts trade and investment away from non-members and imposes its regulatory choices on them – “thus increasing the gains and lowering the costs of joining.” It is no surprise that a number of countries (including the UK) “reversed their initial decision to stay out of the common market”, though in the recent case of the UK just to *re-reverse* it (unless it will be *re-re-reversed*...). Brexit chronology has been a story of “pro-Leave” campaigning in favour of the so-called “hard Brexit” as a symbol of the change of status quo versus “pro-Remain” campaigning in favour of the so-called “soft Brexit” with participation in the Common Commercial Policy of the EU (Staněk et al., 2018, p. 89).

On the individual level, having examined the 2015-16 waves of the UK Household Longitudinal Study (Understanding Society) for subjective wellbeing around the time of the June 2016 EU membership referendum in the UK, Powdthavee et al. (2019) reported that persons with lower life satisfaction in 2015 were more likely to express a preference for leaving the EU in 2016. On the corporate level, exposure of UK firms to Brexit as an event, which resulted in an unprecedented rise in political uncertainty, was addressed by Hill et al. (2019). In their findings internationalization has a moderating effect on Brexit exposure, with international activities acting as a diversification mechanism for domestic risks. Vis-à-vis the post-Brexit competitive performance on the UK level, Culkin & Simmons (2019) concentrated on the policymakers’ portfolio of remedial measures targeting the impact of Brexit. In their analysis of transactional change as regards the pre-Brexit (1 May 2015 – 23 June 2016) and post-Brexit polling (24 June 2016 – 28 December 2017) effects on the UK economy Jawad & Naz (2018) classify Brexit as “the biggest transactional change of the twenty-first century [...] accrued or taking place in the most developed economic hub when world and economies are facing serious challenges”.

Poiană & Stretea (2018) coined “Brexitology” (*alias* a story of renegotiations, referendums and “bregrets”), “emphasizing the differences and similarities between the two British referendums (1975, 2016) while drawing parallels between the arguments that the two Prime Ministers at the time (Harold Wilson and David Cameron) used for granting the British citizens the right to decide upon leaving or remaining within EU”. Our analytical approach on the quest for “Brexitologic of Competitiveness” rests both on normative economics *alias* normative economic statements, and positive economics *alias* positive economic statements. In order to properly comprehend competitiveness, the

respective setting, which is nowadays represented by globalisation, is of utmost importance; this is why we shall zoom out our focus in part 1.1 (Globalisation revisited) before zooming it in in part 1.2 (Competitiveness revisited). Subsequently, on the background of updated methodology of both the *Global Competitiveness Index* (World Economic Forum) and the *KOF Globalisation Index* (ETH Zürich) we shall discuss the scale of globalisation and competitiveness of the UK as compared with the USA in part 2 (Global Britain). Finally, we shall proceed to conclusions in the final part (The Brexitologic of Competitiveness). Our research has been conducted in the framework of the VEGA research projects No. 1/0654/16, No. 1/0897/17 as well as No. 1/0812/19 and we wish to acknowledge our research visits at Université Catholique de Lille, France (in 2015, 2018 and 2019).

1 Methodology

1.1 Theoretical background: Globalisation revisited

"[A]lthough Hume and Smith had proclaimed the economic efficiency of free commerce, they were essentially "economic liberals but political realists," convinced of the enduring qualities and patriotic attachment of citizens to nation-states."

R. Sally (2008) in Bannerman (2015), pp. 41-2.

The study of globalisation – as a rapidly growing field – is necessarily one of an interdisciplinary nature. Globalisation (explored by key thinkers as indicated in Tab. 1 in Annex) is usually associated with its economic and/or political aspect; nevertheless, it also encompasses other spheres of life due to increasing interdependence of countries and communities, including features that Dudáš et al. (2017) identify as: political; industrial; financial; economic; informational; military; legislative; ecological; cultural; and social.

Though there have been numerous definitions of globalisation, we wish to accentuate the most comprehensive one of a multidisciplinary nature formulated by R. Urzua (2000) and included by UNESCO: "Globalisation is a multi-dimensional process characterised by: the acceptance of a set of economic rules for the entire world designed to maximise profits and productivity by universalising markets and production, and to obtain the support of the state with a view to making the national economy more productive and competitive; technological innovation and organisational change centred on flexibilisation and adaptability; the expansion of a specific form of social organisation based on information as the main source of productivity and power; the reduction of the welfare state, privatisation of social services, flexibilisation of labour relations and weaker trade unions; *de facto* transfer to trans-national organisations of the control of national economic policy instruments, such as monetary policy, interest rates and fiscal policy; the dissemination of common cultural values, but also the re-emergence of nationalism, cultural conflict and social movements."

W. I. Robinson (in Ritzer, ed., 2007) and Dudáš et al. (2017) speak of many different approaches and even disputes amongst scholars on what is perceived as the optimal

theoretical tool in explaining globalisation, including the meaning of globalisation. The matter of fact is that globalisation represents one of the key concepts in the 21st century, and it will without any doubt be analysed and discussed in time ahead. Currently, in the context of the theory on globalisation we shall only indicate several theoretical approaches: World-System Theories; Theories of Global Capitalism; The Network Society; Theories of Space, Place and Globalisation; Theories of Transnationality and Transnationalism; Modernity, Postmodernity and Globalisation; and Theories of Global Culture. Furthermore, one can also differentiate between the: Theory of Liberalism; Theory of Political Realism; Theory of Marxism; Theory of Constructivism; Theory of Postmodernism; Theory of Feminism; Theory of Transformationalism and Theory of Eclecticism that represent eight globalisation theory categories as listed on the Political Science (2017) website. Held & McGrew (eds., 2007) speak of Hyper-globalist, Sceptic and Transformationalist Globalisation Theories; B. F. Shareia (2015) refers to theories of development that include: World-Systems Theories (yet again), Modernisation, Dependency Theory and Globalisation Theory.

Although some of them are not "clean-cut" theories that lie within the borderlines of one particular feature, but are spread over economic, political, social, cultural aspects of life, we have strived to categorise theories of globalisation according to their *economic* and *political dimension*. The third aspect of globalisation theory that automatically imposes itself herein is the *social* one, forming the "globalisation theories economic-political-social trio".

In terms of accolades versus critique, proponents and opponents of globalisation are many (see e.g. Gledhill, Dolan & Snyder, 2019) – with both groups representing equally strong arguments. Hence, out of fifty key theorists of globalisation mapped in Tab. 1 in Annex we are going to dwell on the views of the 2001 Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences (*alias* Nobel Prize) laureate J. E. Stiglitz over the course of time. Having believed that globalisation could be reshaped (and if it indeed was), there would be a possibility that it would assist in creating a new global economy with growth not just being more sustainable and less volatile, but also more equitably shared (Coleman & Sajed, 2013, p. 232). In his *Globalization and Its Discontents Revisited* 2018 edition Stiglitz portrays the new status quo of the contemporary fast-changing world as follows: "*In the last quarter century we've had the Argentine crisis, the Russian crisis, the East Asia crisis, the global financial crisis, and the euro crisis. [...] While the standard model a quarter century ago was based on rational households and firms interacting in competitive markets in ways that achieved efficiency and stability, each of the underlying assumptions has come to be questioned: firms and households often act in a far-from-rational manner; markets are often not competitive; and the outcomes often seem far from efficient or stable.*". Thus, globalisation is not to be understood as "*an end in itself, but, possibly, if it's made to work right, a means to an end* [i.e. higher living standards on a more extensive (*alias* inclusive) rather than a more intensive (*alias* exclusive) basis, as a result of more equitably shared benefits of globalisation – authors' remark]. *Too often, the advocates of globalization confuse ends and means. They continue to glorify globalization, even when it appears to harm a majority of the citizenry, or at least a large portion of it*", Stiglitz (2018, p. 76) emphasises.

Since we introduced the theoretical background with a reference to D. Hume, "whose influence is evident in the moral philosophy and economic writings of his close friend Adam Smith" (Morris & Brown, 2019; see also Holman et al., 2005), and A. Smith

himself (NB: both Scottish; for “evolution before devolution” in the case of the UK see Čiderová, 2016), the reader might possibly wonder how the contemporary status quo of the world economy would have been perceived. As this question puzzled L. Yueh, too, we shall now provide the reader with a brief authentic account of her assumptions on the lines of thought of a number of Great Economists:

“For *Adam Smith* and *David Ricardo*, pursuing free trade would be at the top of their priorities. [...] Consistent with his policies to reduce inequality, *Alfred Marshall* would urge using moderate redistribution in terms of taxes and transfers to help the losers from globalization. [...] *Irving Fisher* would be watching for signs of major economies turning inward, which would add to the risk of repeating the 1930s. That’s when protectionist measures such as the Smoot-Hawley Act imposed high tariffs on imports into the United States, which worsened the Great Depression. [...] For *John Maynard Keynes*, an active government which spent to help the losers from globalization would be an answer. [...] His contemporary *Joseph Schumpeter* would concur with the need for all nations to maintain their global outlook. [...] *Friedrich Hayek* and *Milton Friedman* [...] would advocate for free markets, in particular, ensuring that political events such as Trump’s America First policy and Brexit did not mean that the US and Britain turned inward and compromised the operation of markets. [...] *Douglass North* would urge an examination of where the current trade deals have failed to address the concerns of losers and reform them where appropriate. [...] *Robert Solow* [...] would presumably support a push to set common standards on investment and liberalize or open up the services sector, for which rules and regulations are more important than tariffs. [...] *Paul Samuelson* [...] would have recommended that [...] redistributive policies be judged through the lens of an ethical observer to decide which policy was better than another. The challenging practicalities of implementing such an approach also helps explain why good policies are not always adopted.” (2019, pp. 292-296).

Although Tab. 1 in Annex maps links to authorship of selected globalisation-related concepts, we are aware of the trajectory moving on from “globalisation so far” on the wave of “trends changing globalisation” as framed by the European Commission, the McKinsey Global Institute and the OECD in the following Tab. 2.

Table 2 Globalisation then and now

Globalisation so far	Trends changing globalisation
Tangible flows of physical goods	Intangible flows of services and data
Demand for more, and more diverse goods and services	Demand for more fair trade, sustainable and local products
Global supply chains	Global value chains
Flows mainly between developed economies	Greater participation by emerging economies and megacities
States and big multinational companies drive flows	Growing role of small enterprises, non-state actors and individuals
Easily monetised transactions	Rise of open-source and shared content
Technology transfer from developed to emerging economies	Technology transfer in both directions

Source: European Commission, 2017, p. 10.

As regards the "look of a global outlook" outlined in Tab. 2, in the course of the so-called "White Paper process: from Rome to the European Parliament elections in 2019" the European Commission issued its *Reflection Paper on Harnessing Globalisation*, underlining that "[m]ost products are no longer made in one country alone but are rather "made in the world"" while "[t]he fact that other countries do not all share the same living, social, environmental, tax and other standards as Europe means that companies can use these differences to their competitive advantage" (European Commission, 2017, pp. 6-9). In this respect we wish to underline that both an "altruist solidarity-seeking zero-sum win-lose levelling-off" comprehension of the 2015 United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) and a "rationalist win-win poverty-alleviation-turning-into-export-market-expansion" perception are likely to proceed in parallel in line with the human nature. Just like the development of the human society has been fuelled by inventions and innovations, the history of economic thinking has been one of addressing reinforced competition and newly-arising benchmarks of performance, as could be seen in part 1.1. Hence, in our pursuit of the "Brexitologic of Competitiveness" we shall address the novel nature of the concepts of competitiveness in part 1.2.

1.2 Research objective, methodology and data: Competitiveness revisited

"The term competitiveness belongs to the most frequently applied terms in the contemporary economic policy of individual countries as well as with relevance to the European Union economy as a whole. In an economic perspective the term as such is not an issue as long as it is meant to express the ability of a particular enterprise to produce goods or services demanded on the market, at a price, which the customers are willing to pay. However, if we refer to the national or regional economy, application of this term becomes an issue. [authors' translation]"

Krpec & Hodulák (2012), p. 372.

Since in the theoretical background focused on globalisation we considered authorship both before (2007) and after (2017) the outbreak of the recent global economic crisis (*alias* the Great Recession), we shall proceed in an analogical manner in the introductory passage to the research objective, methodology and data. Hence, vis-à-vis our statement oriented on interpretation (i.e. the "altruist solidarity-seeking zero-sum win-lose levelling-off" point of view & the "rationalist win-win poverty-alleviation-turning-into-export-market-expansion" point of view) of the theoretical background in the previous part we unfold the argument further.

First, let us recall the claim by Waisová et al. (2007, p. 128) that the development of the human society has been accompanied by rising performance of individual countries along with internal changes in the sectoral structure of their economies (i.e. in terms of shifts in the production and employment structure) taking place. Next, we consider the following line of reasoning by Šikula (2017, p. 63): *"The position of countries prevailing in the position of actors adhering to and implementing rules of the global environment simultaneously invokes among them a special sort of competition, and, thus, also a need of assessing their competitiveness. [...] In the 1990s various interna-*

tional economic institutions started to undertake regular assessments of countries' competitiveness on a multi-criterial basis. [...] The significance and impact of assessing countries' competitiveness is also documented by the fact that while in 1979 the World Economic Forum [WEF] evaluated merely 16 European countries in its initial assessment, in 2013 the assessment was undertaken for up to 148 countries of the world on the basis of 112 criteria. [authors' translation]".

In an earlier relevant series of analyses published between 2012 and 2014 (Čiderová & Repášová, 2012; Čiderová et al., 2013a; Čiderová et al., 2013b; Čiderová et al., 2013c; Čiderová & Drobcová, 2013; Čiderová & Kovačević, 2013; Čiderová & Majerníková, 2013; Čiderová & Šimorová, 2013; Čiderová & Šeptaková, 2014; Čiderová & Štubniak, 2014) our focus was on the *Global Competitiveness Index* (alias the GCI by the WEF) in a spectrum of territorial and temporal perspectives related to the European Union. In this follow-up comparative study we have already introduced assessing countries' competitiveness as viewed by Šikula, which we wish to complement with the comment by Ardinat (2013, p. 52): "*Les rankings, dont la subjectivité est patente, constituent donc une représentation de la compétitivité et non sa mesure à proprement parler.*". Now, our focus is streamlined to the quest for "Brexitologic of Competitiveness" in the context of the status quo of the "Brexit issue" as well as updates of both the GCI (alias GCI 4.0) and the KOF Globalisation Index (the latter by ETH Zürich).

Marking 10 years since the Great Recession with social and economic consequences "of a magnitude unprecedented in recent generations" had broken out, the WEF launched GCI 4.0. Such "much-needed economic compass, building on 40 years of experience in benchmarking the drivers of long-term competitiveness" is based on the role of human capital, innovation, resilience and agility as drivers and defining features in terms of the Fourth Industrial Revolution (4IR), and GCI 4.0 results "reveal the sobering conclusion that most economies are far from the competitiveness "frontier" – the aggregate ideal across all factors of competitiveness" (Schwab et al., 2018). GCI 4.0 is a composite index comprising 98 indicators and combining traditional components (macroeconomic stability, property of rights, ICT and physical infrastructure) with new concepts such as: multistakeholder collaboration, entrepreneurial culture, companies embracing disruptive ideas, critical thinking, social trust. Though not included in the computation of the GCI, four overarching components: *Enabling environment* (institutions; infrastructure; ICT adoption; macroeconomic stability), *Human capital* (health, skills); *Markets* (product market, labour market, financial system, market size), *Innovation Ecosystem* (business dynamism, innovation capability) facilitate presentation and analysis of these 12 pillars. Hard data from international organisations are complemented with soft data originating in the WEF Executive Opinion Survey (detailed meta information as well as datasets are available at <http://gcr.weforum.org>). A new progress score on a scale from 0 to 100 (100 was set as the ideal) is meant to convey the message of competitiveness not being a zero-sum game between countries.

The KOF Globalisation Index is a composite index measuring globalization along its economic (alias long-distance flows of goods, capital and services as well as information and perceptions that accompany market exchanges), social (alias spread of ideas, information, images and people) and political (alias diffusion of government policies) dimension with almost global territorial coverage since 1970. Contrary to the Globalisation Index (Robertson & Scholte et al., 2007, pp. 1514-1515; see also Tab. 1 in Annex) by

the Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR, University of Warwick) and the first revision of the KOF Globalisation Index (KOF, Swiss Federal Institute of Technology Zürich), respectively, the recent second revision of the KOF Globalisation Index (documented in Tab. 3 in Annex) launches a distinction between *de facto* and *de jure* globalisation indices. "Single indicators, often reflecting openness, such as trade as a percentage of GDP, are frequently used as a proxy for globalization. Globalization is, however, a multifaceted concept that encompasses much more than openness to trade and capital flows." (Gygli et al., 2019); in this respect, whilst the *de facto* globalisation index measures actual international flows and activities, the *de jure* globalisation index maps policies and conditions facilitating and fostering (such) flows and activities. Following the initial version of the KOF Globalisation Index (2006) and its update (2008), the most recent revision combining *de facto* and *de jure* globalisation expanded from 23 into the current 43 variables. Besides a split between trade globalization and financial globalization as well as time-varying weights of the underlying variables, variables especially measuring *de jure* characteristics of globalization are a new feature (detailed definitions and sources of variables are available at <http://www.kof.ethz.ch/globalisation/>).

The "n=1 Brexit-issue" represents a challenge for policy-related research and necessitates methodological pluralism allowing for flexibility in application of social research methods; we believe in pragmatism as a form of methodological pluralism, combining qualitative and quantitative perspectives. In the ensuing part 2 (Global Britain), in our pursuit of the "Brexitologic of Competitiveness" in the framework of problem-based research we shall apply the GCI and the KOF Globalisation Index to the UK and discuss the scale of globalisation and competitiveness of the UK when compared with the USA championing the GCI "competitiveness league".

2 Results and discussion: Global Britain

"Sollten die Briten ernst machen und den Austritt aus der EU vollziehen, dann wird die Brexitannia aufs freie Meer hinaussegeln. Untergehen wird die alte Fregatte nicht, doch ein Zickzack-kurs ist wahrscheinlich. Little England und Global Britain werden um den Kurs streiten, den ihr Schiff nehmen soll."

Szyszkowitz (2018), p. 257.

First and foremost, we wish to prompt the claims made by Krpeć & Hodulák (2012) and Ardinat (2013) presented in part 1.2 vis-à-vis the statement by Šikula that "authors of methodology intrinsically imprint interest- and ideology-driven positions into the overall system of the multi-criterial assessment of competitiveness". Though multi-criterial assessments of competitiveness are predominantly addressed to national governments, their media coverage arouses interest of all stakeholders. Interpreted as an icon of a country's credibility, multi-criterial assessments of competitiveness have, on the one hand, been applauded as a prestigious quest for the most welcoming host of investors; on the other hand, however, the most disapproving voices opine that imprudent compliance with a plethora of criteria to maximise the country's appeal to investors leads to a "race to the bottom" (Šikula, 2017, pp. 64-66).

The Economist (2018) lists the UK as *one of the biggest economies* (the UK 5th, the USA as the biggest economy worldwide in terms of GDP in bn. USD, 2016); *one of the biggest exporters of goods* (the UK 5th, the USA 1st in terms of % of the world, 2017); *one of the biggest importers of goods* (the UK 9th, the USA 2nd in terms of % of the world, 2017); *one of the countries with the largest industrial/manufacturing output* (the UK 8th/9th in terms of bn. USD, 2016, the USA 2nd in terms of bn. USD, 2015); *one of the countries with the largest services output* (the UK 5th in terms of bn. USD, 2016, the USA 1st in terms of bn. USD, 2015); *one of the biggest earners from services and income* (the UK 3rd, the USA 2nd in terms of % of world exports of services and income, 2016); *one of the largest bilateral and multilateral donors* (the UK 3rd, the USA 1st in terms of bn. USD, 2016); *one of the countries with the highest total spending on R&D* (the UK 7th, the USA 1st in terms of bn. USD, 2016); *one of the countries with the highest innovation index* (the UK 5th, the USA 4th, 2017); and *one of the countries with the lowest brain drain* (the UK 6th, the USA 3rd, 2017).

According to the pilot 2018 GCI 4.0 edition, the top 10 most competitive economies are in Europe and North America, East Asia and the Pacific region. The USA, commented as "the closest economy to the frontier, the ideal state, where a country would obtain the perfect score on every component of the index" (Schwab et al., 2018), maintained its top position in the GCI 4.0 in comparison with the 2017 GCI (calculated using the GCI 4.0 methodology). Among the G20, Germany, the USA, Japan, the UK and South Korea scored high in innovation. Out of 140 economies assessed in the pilot 2018 GCI 4.0 edition the UK ranks 8th (compared to 6th among 135 economies in the 2017 GCI when calculated using the GCI 4.0 methodology); the UK outnumbered the USA in the overarching component *Enabling environment*, in the case of *Markets* and *Innovation Ecosystem* it was vice versa, and in the area of *Human capital* results were mixed [NB: the UK ranking 9th and the USA 2nd out of 141 economies in the 2019 GCI 4.0 edition; ceteris paribus].

The Global Competitiveness Report 2018 mentions Brexit twice (2018, pp. 28-29): firstly, introducing the status quo by stating that "Brexit remains unresolved"; and, secondly, pointing out that "[i]ndependent of other effects of Brexit, the event will, by definition, weaken the United Kingdom's markets component as integration with the EU is rolled back". Certain aspects of political and economic impact on the UK from Brexit are briefly outlined in Tab. 4 in Annex.

In the context of multi-level governance the Commission's *Reflection Paper on Harnessing Globalisation* explicitly illustrates the respective layers in a top-down manner (EU level; member state level; regional level; local level); nonetheless, in Tab. 5 in Annex we shall draw attention only to the EU level and the member state level, bearing in mind the scope of our focus in this article.

Vis-à-vis the EU's "no-deal" Brexit preparedness" the European Commission has issued practical guidance to EU member states (European Commission, 2019) concerning: citizens' residence and social security entitlements; police and judicial cooperation in criminal matters; medicinal products and medical devices; data protection; and fisheries. It goes without saying that emphasis was placed on the fact that "the EU's contingency measures will not – and cannot – mitigate the overall impact of a "no-deal" scenario, nor do they in any way compensate for the lack of preparedness or replicate the full benefits of EU membership or the favourable terms of any transition period, as provided for in the Withdrawal Agreement. These proposals are temporary in nature,

limited in scope and will be adopted unilaterally by the EU. They are not "mini-deals" and have not been negotiated with the UK", adding that "[a] *"no-deal" withdrawal will cause disruption and is not desirable, but the EU is fully prepared for it"* (NB: EU member states have been engaged in intensive national preparations, too, and relevant information can be accessed at: https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness/national-brexit-information-member-states_en).

In fact, it is *not unequivocally feasible* to precisely assess *how Brexit will affect EU member states and EU enlargement countries* owing to pending negotiations (i.e. both the EU withdrawal negotiations of the EU and the UK on one hand at the time of writing; and the EU accession negotiations of the EU and EU enlargement countries on the other hand); still, (immediate) stakes are high in the short and medium run in the case of the first. Common sense wisdom, however, claims that (*ceteris paribus*) "you can't have your cake and eat it"; hence, with regard to globalisation harnessing (Tab. 5 in Annex), the UK would beyond any doubt need to prioritise (in terms of strategic planning and/or funding). Acknowledging that "there are, inevitably, tensions – social, economic, and environmental – between the various dimensions of economic progress", *The Global Competitiveness Report 2018* (pp. 1-2) reiterates that "[m]ajor economic challenges need long-term solutions, but short-termism prevails in governments, administrations and corporations around the world". In this regard let us shortly shed light onto the line of thought pursued by Acemoglu & Robinson (2008) before we proceed to any further conclusions related to the global prospects of the UK – as measured by the recently re-revised KOF Globalisation Index (Gygli et al., 2019), which introduces a separate *de facto* and *de jure* globalisation index in every dimension and sub-dimension.

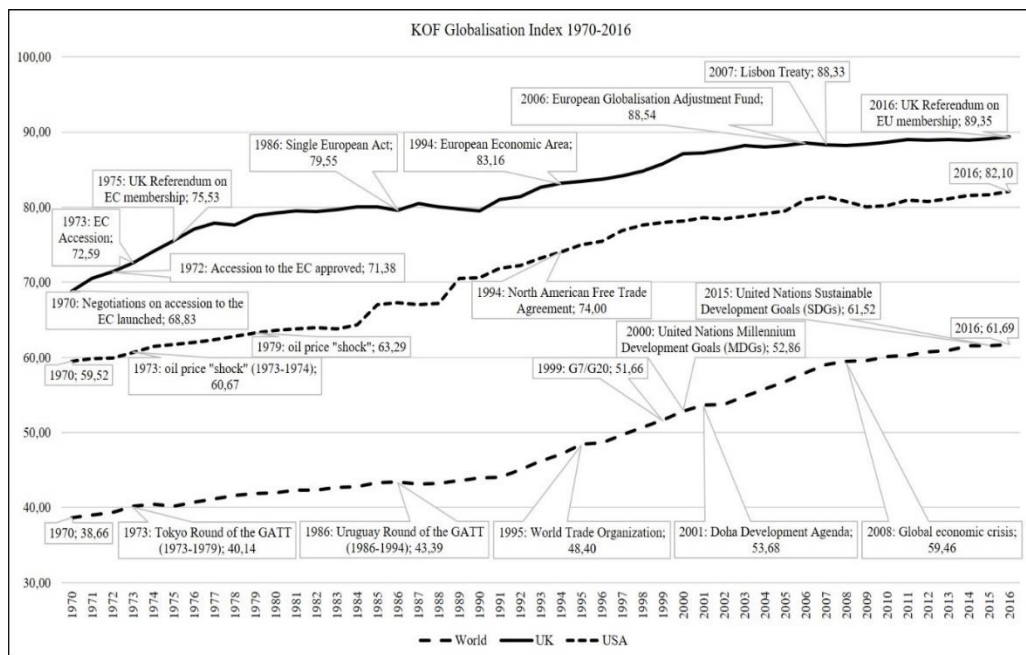
Ascertaining that over the last half millennium different societies have moved onto distinct paths of political and economic development, Acemoglu & Robinson (2008, pp. 673-679) unfold their argumentation as follows: "[B]eginning in the seventeenth century, Britain experienced a series of changes in political institutions which led to the emergence of a constitutional monarchy and a much greater stability of property rights. In consequence, the British economy began to develop rapidly and was at the forefront of the industrial revolution in the 19th century. [...] While political institutions determine the distribution of *de jure* political power in society, the distribution of resources influences the distribution of *de facto* political power at time *t*. These two sources of political power, in turn, affect the choice of economic institutions and influence the future evolution of political institutions. Economic institutions determine economic outcomes, including the aggregate growth rate of the economy and the distribution of resources at time *t + 1*."

Historically, Adam Smith witnessed the beginning of the Industrial Revolution, which turned Great Britain into the first industrialized country (*alias* the "workshop of the world") in the late 18th and 19th centuries, followed by Germany and the USA. His view of prosperity was chronologically associated with agriculture, manufacturing, and foreign trade, but "[s]ervices weren't valued, as Smith could not have conceived of the technological revolution that would allow output from that sector to be traded as a commodity or a manufactured good on such a huge scale as it is today. [...] When Britain specialized in manufacturing as the earliest industrial power, it imported agricultural goods. Smith certainly saw the interconnections between trade and the structure of the British economy. In fact, Smith's beliefs about a circumscribed role for the state were influenced by his deep-seated opposition to the mercantilist policies of that time. He

strongly objected to mercantilists distorting international trade by seeking to run a surplus.” (Yueh, 2019, pp. 26-28). Regulation and taxation of trade by the British government in the course of the 18th and early 19th centuries (mercantilist trade policy during the Industrial Revolution, tariffs imposed on agricultural goods under the Corn Laws, and English vessels to be used in trade in terms of the Navigation Acts) were succeeded by declining trade barriers in the 1830s [NB: Relatedly, tariffs had amounted almost to 100 per cent of government revenues in the newly-established USA in the late 18th century before they halved in the early 20th century.]. Roughly since the repeal of the Corn Laws, globalization has experienced its “ups” (the 1850-1913 & the 1950-2007 periods) and “downs” (the Great Depression & the Great Recession periods). Individual post-war decades have witnessed tendencies towards multilateralism or plurilateralism.

Namely, in the case of the UK the 1950s symbolised its direction away from negotiating establishment of the European Economic Community (EEC) towards negotiating alternative European Free Trade Association (EFTA); and, the 1960s marked the UK’s redirection from EFTA membership towards the EEC/EC (*alias* the European Communities), which (subject to unanimity among EEC/EC members) failed to materialise owing to recurrent veto of the UK’s bid. The 1970’s were dynamic for the UK, too, when shortly after its 1973 EC accession the UK held a referendum in 1975 whether to sustain its EC-oriented direction, or to redirect it again. If we zoom out from the Anglo-Saxon (UK), through the Anglo-American (the USA) to the global perspective, the year 1973 is to be seen as the one of: the UK’s accomplished EC accession, the start of the first oil price shock and launch of the Tokyo Round of GATT negotiations (Fig. 1a).

Figure 1a KOF Globalisation Index (1970-2016): the UK, the USA and the world.



Source: own illustration.

The final Uruguay Round of GATT talks (1986-1994) prior to the establishment of the World Trade Organization (WTO) was paralleled: in the EC/EU (*alias* the European Union) context with the "inward" 1986 Single European Act & the "outward" European Economic Area; and, in the USA context with the North American Free Trade Agreement. Since the formation of the WTO (1995) the Doha Development Agenda has been pending.

Overall KOF Globalisation Index (Fig. 1a) of the UK not only exceeded the one of the USA, but corresponded with almost a double of the world level in 1970 (displaying major discrepancy between the UK & the USA on the one hand, and the world on the other hand); as a matter of fact it has been on the rise throughout the 1970-2016 interval, despite the UK's 1975 Referendum on EC membership & the 2016 Referendum on EU membership.

As for the KOF Globalisation Index *de facto* (Fig. 1b in Annex) and the KOF Globalisation Index *de jure* (Fig. 1c in Annex), both have demonstrated an upward trend in the respective 1970-2016 time span albeit the world, the UK and the USA displayed varying trajectories. When addressed on the world level, *de jure* globalization "overtook" *de facto* globalization around the time of transformation from GATT to WTO. Since 1975 (which coincides with the UK's 1975 Referendum on EC membership), the UK has been more *de jure* than *de facto* globalised, and standing at 93.01 out of 100 in 2016 in *de jure* globalisation terms, it could be expected to retreat to lower levels in the years to come unless it engages in an extent of international treaties/agreements comparable with that of its EU membership. Though *de facto* globalisation was lagging behind *de jure* globalisation in the USA across the 1970-2016 time period, such performance is in line with the causality observed by Gygli et al. (2019) and formulated as: "countries that are most globalized in the de facto indices also tend to be most globalized in the de jure indices". Reversed causality would suggest a shift to bi-/tri-/plurilateralism away from multilateralism, but one ought to be aware that "de facto and de jure globalization describe different characteristics of globalization resulting in distinct country rankings" (Gygli et al., 2019).

Conclusion: The Brexitologic of competitiveness

"Many Britons seem to lack or positively reject a European identity, and may feel a closer affinity with the USA, because of a common language and a substantially shared culture. Yet the sometimes canvassed possibility of the UK exchanging EU membership for membership of the North American Free Trade Area, even if feasible, would substitute an unequal dependent relationship with a superpower, inevitably preoccupied first and foremost with the interests of the Americas, for a partnership between equals."

Coxall et al. (2003), p. 287.

Our analytical approach to the quest for "Brexitologic of Competitiveness" rests both on normative economics *alias* normative economic statements, and positive economics *alias* positive economic statements. In order to properly comprehend competitiveness, the respective setting, which is nowadays represented by globalisation, is of

utmost importance; this is why we zoomed out our focus in part 1.1 (Globalisation revisited) before zooming it in in part 1.2 (Competitiveness revisited). Subsequently, on the background of updated methodology of both the *Global Competitiveness Index* (World Economic Forum) and the *KOF Globalisation Index* (ETH Zürich) we discussed the scale of globalisation and competitiveness of the UK as compared with the USA in part 2 (Global Britain).

Our conclusions shall be motivated by the magnum opus *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, in which Adam Smith advised that Britain should endeavour to accommodate her future views and designs to the real mediocrity of her circumstances, and urged legislators to awaken from the "golden dream" of empire. In the quote above, Coxall et al. (2003) put forward a reversed asymmetry in interdependence from the one of Smith's era. Would, indeed, the "US-first" (*alias* single-centred "America First") attitude switch to a "us-first" (*alias* dual-centred "America First" & "Britain First") approach? And, this being the case, would the interdependence be on a par (*alias* metropolis-metropolis)? It goes without saying that in the perception (and official rhetoric) of UK political elites steering the "Brexit issue" it would represent a shift from a "tolerated" *win-lose* (*alias* "EU win – UK lose") to the "promising" *win-win* (*alias* "US win – UK win"). Be that as it may, *The Global Competitiveness Report 2018* underlines that "while openness has been a "win-win" between countries it is at times a "win-lose" within countries".

Over the years, industrialization brought about by the Industrial Revolution has been challenged by deindustrialization (just to revert to reindustrialization in terms of 4IR?); globalization by deglobalization (just to revert to globalization 2.0?); and UK preference of alternative integration by UK preference of mainstream EU integration (just to revert to alternative integration?). As a matter of fact, current developments in the world economy are characterised by many contradictory processes and the *modus vivendi* was summarised by Staněk et al. (2018, p. 107) as follows: "Globalisation itself is subject to a process of change. Integration-driven tendencies seek a new shape (EU, NAFTA); simultaneously, there is renaissance of protectionism, tariff barriers (USA) just like a call for the need of a major reform in the sphere of world trade (WTO reform). Encouragement of orientation on ecology (Paris Protocol) has reinforced, too. Developments are also shaped by the ever more extensive impact of 4IR, changes in the environment, the financial sector as well as the overall perception of the society. Acceleration of changes occurring in the environment strengthens the imperative of an environmentally-friendly economy and society. Robotisation, artificial intelligence, big data, digitalisation just like the new concept of production systems result in the reinvention of production systems (customisation of production, new forms of subcontracting and offshoring adapt the entire chain of production processes). Digitalisation of the society not only modifies forms of communication, but also reinvents services, consumption and trade. At the same time, the central concept of societal evolution – in the energy sector, transportation, health care and education is subject to transformation. Artificial intelligence has already permeated a number of areas. Digitalisation also recasts interactions (of societal and economic nature). Ceaseless modification of the course of action translates into consumption marked by flexibility and adaptability."

A. Smith and D. Ricardo experienced an epoch of vast change, too. In terms of food security, Smith excluded food in his pursuit of free trade – unlike Ricardo who did not mind depending on foreign countries for food supplies and whose campaign against

trade restrictions contributed to the repeal of the Corn Laws in 1846, which eventually triggered an era of globalization. Inspired by J. Bentham's definition of utility for a society (*alias* the greatest happiness for the greatest number), Ricardo modelled benefits from international trade for the economy as a whole, which was challenged by J. Schumpeter as the "Ricardian Vice". Still, Ricardo himself was aware of a clash of interests due to a negative correlation (availability versus price of food) between landowners (*alias* proponents of the protectionist Corn Laws) and consumers (*alias* opponents of the protectionist Corn Laws) [NB: J. E. Stiglitz contradicts the current "existing-trade-agreements-challenging America-First campaign" by arguing that "*American negotiators got most of what they wanted. [...] The problem was with what they wanted: From the perspective of America as a whole, they wanted the wrong thing. What they asked for was essentially what American corporations wanted. [...] They were thinking about what would increase the profits of America's big corporations [...] even if it increased the prices that American consumers had to pay*" (2018, pp. xx-xxi)].

The UK as one of the most globally oriented economies has accumulated a trade deficit since its 19th century glory days. One would be prone to assume that A. Smith (*alias* "the father of economics") and D. Ricardo (*alias* "the father of international trade") would seek a complete "health check of the domestic economy" rather than a partial scrutiny of the country's trade position (a trade deficit or a trade surplus) due to the trade balance being linked to a country's comparative advantage. This brings us to the overall concept of competitiveness before we relate it to the "Brexitologic of Competitiveness".

Essentially, argumentation by Krpec & Hodulák (2012, p. 372) that in an economic perspective "the term [*competitiveness*] as such is not an issue as long as it is meant to express the ability of a particular enterprise to produce goods or services demanded on the market, at a price, which the customers are willing to pay" continues as follows: "Classical economists proved that, subject to monitoring of signals on the market, individual economic entities will identify certain products associated with *comparative advantage* in any economy, and international trade will then build up a utility effect for all actors. Strictly speaking, the issue of competitiveness on the country level is not inherently relevant from the viewpoint of the classical theory of international trade. Situation in the *reality* of international relations in an economic and in a political perspective, however, differs. Historically, the most pivotal problem ever was deemed to be a failure to safeguard security. Specialisation in international trade channelled the risk of compromising self-sufficiency. Disruptions in international trade by a rival led to a discontinuity of raw material or food supplies, which as a matter of fact made the essence of statehood vulnerable. [*authors' translation*]".

Globalisation shaped competitiveness then just as now "globalisation revisited" exposes "competitiveness revisited". In introduction we have conveyed our analytical approach to "Brexitologic of Competitiveness" as one resting both on normative economics (*alias* normative economic statements) and positive economics (*alias* positive economic statements). We wish to reiterate that stagnation of living standards was attributed to globalization as well as (implied) "skill-biased technical change", with an interpretation provided by Yueh (2019, p. 21): "Manufacturing output and retail sales, once the mainstay of the economy, have been usurped by specialists advising the world how and where to invest, organizing their companies, proposing better product designs, writing contracts, preparing accounts and offering technical advice in the worlds of engineering,

IT, architecture and finance. The output of these activities takes the form of blueprints, designs, specifications, recommendations, computer code, ideas, reports, databases and the like. Business activity increasingly consists of people sitting in front of computer screens and having meetings to appraise projects." In this domain of both the UK and the USA, competition becomes ever fiercer on the growing market for services. With the "Brexit issue" at stake and being one of crucial exporters of services, the UK as a post-industrial economy would benefit not just from an advanced classification of the so-called "manu-services", but also from progressing service-sector liberalisation.

On the background of the GCI update the results "reveal that countries that optimize their performance on the factors included in the GCI 4.0 are also more resilient to various shocks" (Schwab et al., 2018). In terms of positive economics let us zoom into the GCI 4.0 *Product market pillar* & *Market size pillar* (2018-2019).

Firstly, when we zoom into the GCI 4.0 *Product market pillar*, the benchmarks are: Singapore (7.01 Distortive effect of taxes and subsidies on competition & 7.04 Prevalence of non-tariff barriers), Switzerland (7.02 Extent of market dominance), Hong Kong (7.03 Competition in services; 7.05 Trade tariffs % duty; 7.06 Complexity of tariffs), Germany (7.07 Efficiency of the clearance process/Border clearance efficiency) and Ecuador (7.08 Services trade openness – the latter available in the 2018 edition only). In the respective 2018-2019 GCI 4.0 *Product market pillar* the USA outperformed the UK.

Secondly, a zoom into the GCI 4.0 *Market size pillar* discloses overall leadership (with continuity in 2019) by China (just like in 10.01 Gross domestic product PPP in bn. USD) together with Hong Kong being the benchmark in 10.02 Imports % GDP. In this case both the USA (ranking 2nd) and the UK (ranking 7th and 8th in 2018 and 2019, respectively) have seen an upward trend.

In terms of the "Brexitologic of Competitiveness" the UK would seek measures to reduce its long-term trade deficit introduced earlier, which has been "largely masked by the amount of inward FDI that the UK attracts" [NB: 5-year average foreign direct investment (*alias* FDI) inward flow % GDP of 2.3 in the UK versus 1.7 in the USA as documented in *The Global Competitiveness Report 2018*, and 3.1 in the UK versus 1.8 in the USA in *The Global Competitiveness Report 2019*, respectively] as Driffield & Karoglou (2019, pp. 560-561) put it and continue: "The naïve approach, which was sometimes offered by politicians in the run up to the referendum and indeed by some for the 12 months up to the 2017 UK general election but dismissed almost unanimously by policy makers, academics and the popular press, would be simply to assume that the effect on FDI would simply be zero, with new opportunities offsetting any detrimental effects. And yet, what may happen to (inward) FDI is more than an important concern; it is a centrepiece economic criterion to make a decision to remain or not in a free-trade area or a customs union." [NB: On the background of the KOF Globalisation Index update, the issue features in the financial sub-dimension of economic globalisation: FDI as *de facto* financial globalisation, and investment restrictions as *de jure* financial globalisation]. With reference to our introduction as if the so-called "hard Brexit" epitomised (an uncompromising) change of the status quo and the so-called "soft Brexit" a (compromise) bond with the EU, so in actual fact "the harder the Brexit, the higher the transaction costs". The unconventional nature of the EU tends to be characterised as "sui generis"; subsequently, a conventional "FDI checklist" (*Who* invests?, *What* kind of investment?, *Where* would be an investment appropriate?, *When* would it be appropriate to invest?, *Why* is an investment to be made?, *How* is an investment to be made?) is in

case of Brexit likely to incorporate "Why not?", too. It is precisely "Why not?" that could lead to the decision to prefer the EU for (re)location of supply chains and to import to the UK from the EU afterwards as Driffield & Karoglou (2019, pp. 578-579) specify: "As such, the lack of new investment is similar in effect to exit, as it implies de facto a relocation away from the UK. It is also likely to cause a move of supporting sectors and supply chains away from the UK, and an increase in imports.". The UK government addressing the "Why?" (in contrast to "Why not?") may perhaps embark on cost competitiveness (if labour market flexibility is pursued in opposition to the advancing European social model) or "pull" (in the short term by means of inward investment incentives beyond EU state aid rules, or in a longer term by investing in skills and fostering access to finance for small- and medium-size enterprises).

In line with the earlier observation cited from *The Global Competitiveness Report 2018* of short-termism prevailing in governments, administrations and corporations around the world let us zoom also into the GCI 4.0 *Institutions pillar* (2018) by streamlining our attention to 1.13 Future orientation of government [*alias* the detailed indicators 1.20-1.26 in the 2019 edition]. One might comprehend deflection of the USA from the benchmark (Singapore) as an outcome of the "America First" doctrine, and inclination of the UK to the identical benchmark as a consequence of the previously envisaged two-year "business contingency plan for the Brexit process".

In terms of normative economics we conclude that the "Brexit issue" has had a disruptive impact on business operations; one may wonder if the "Brexit issue" turns into "sui generis creative disruption" (i.e. one beyond Schumpeter's original concept), though only the future will determine the ultimate nature of the "Brexitologic of Competitiveness" as: *win-win* (globalisation and competitiveness revisited by both the EU & the UK); *win-lose/lose-win* (renaissance for the UK and/or the EU); *lose-lose* ("Global Britain" versus "the EU as a global player" both facing global competition). What remains certain is that "it took three UK Prime Ministers to enter the E(E)C" and "it has taken three UK Prime Ministers to exit from the EU".

To conclude our quest for "Brexitologic of Competitiveness" prior to the 12 December 2019 (yet another) UK general election as this article goes to press, when the UK was reserved about pooling its sovereignty upon becoming a member of the E(E)C, the winning (pro-accession) argument was the "price of non-participation" (*alias* having no say in decision-making in case of non-integration). Should one relate the line of thought pursued by Acemoglu & Robinson (2008, pp. 673-679) that *de jure political power* is derived from political institutions in the society whereas *de facto political power* is associated with activities of pressure groups, to the "Brexit issue", both the UK Parliament and the UK Government have been instrumental in the *de jure* budgetary aspects of UK withdrawal from the EU (i.e. in terms of the *Withdrawal Agreement*). Yet, the *de facto* "Brexit profit & loss account" (*alias* an analogy of the intrinsically profit-oriented corporate profit & loss account philosophy echoed in the pro-Brexit campaign) will be on post-Brexit Day 1 topped by sunk costs paid for policy changes (economically and politically) that were necessary to join.

References

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2008). *Paths of Economic and Political Development*. In B. R. Weingast, & D. A. Wittman (Eds.), *The Oxford Handbook of Political Economy* (pp. 673-692). Oxford: Oxford University Press.
- Ardinat, G. (2013). *Géographie de la compétitivité*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Bannerman, G. (2015). *The Free Trade Idea*. In Martin, L. L. (Ed.), *The Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade* (pp. 37-56). Oxford: Oxford University Press.
- European Commission. (2019). *Brexit preparedness*. Retrieved July 29, 2019, from https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness/national-brexit-information-member-states_en.
- Charter, D. (2016). *Europe: In or Out?* London: Biteback Publishing.
- Coleman, W. D., & Sajed, A. (2013). *Fifty Key Thinkers on Globalization*. London and New York: Routledge.
- Coxall, B., Robins, L., & Leach, R. (2003). *Contemporary British Politics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Culkin, N., & Simmons, R. (2019). Shock Therapy and Entrepreneurial Flare #Brexit. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 25(2), 338-352. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-04-2018-0235>.
- Čiderová, D. (2016). Shakespeare's legacy in 2016: To be, or not to be (in the EU)? In R. Štefančík (Ed.), *Jazyk a politika: Na pomedzí lingvistiky a politológie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 293-311.
- Čiderová, D., & Repášová, V. (2012). Vývoj podnikateľského prostredia vo vybraných štátoch EÚ a vo Švajčiarsku v období dlhovej krízy. In *Vedecké state členov Katedry medzinárodného obchodu Obchodnej fakulty 2012*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 5-12.
- Čiderová, D., & Štubniak, M. (2014). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy I. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a severné susedstvo. *Studia commercialia Bratislavensia*, 7(25), 5-21.
- Čiderová, D., & Šeptaková, N. (2014). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy II. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a východné susedstvo EÚ. *Studia commercialia Bratislavensia*, 7(26), 159-171.
- Čiderová, D., & Majerníková, M. (2013). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy III. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a Turecko. *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie*, 5(3), 6-19.
- Čiderová, D., & Drobcová, L. (2013). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy IV. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a Západný Balkán. *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie*, 5(3), 20-34.
- Čiderová, D., & Šimorová, L. (2013). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy V. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a južné susedstvo EÚ. *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie*, 5(4), 23-39.
- Čiderová, D., & Kovačević, D. (2013). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy VI. - fókus na (vybrané štáty) EÚ a vybraných

- strategických partnerov EÚ. *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie*, 5(4), 40-57.
- Čiderová, D., Repášová, V., Kovačević, D., & Šimorová, L. (2013a). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy VII. - fókus na EÚ a vybraných (strategických) partnerov EÚ na americkom kontinente. In *Vedecké state Obchodnej fakulty 2013 II*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 9-38.
- Čiderová, D., Repášová, V., Kovačević, D., & Šimorová, L. (2013b). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy VIII. - fókus na EÚ a vybraných (strategických) partnerov EÚ na africkom kontinente. In *Vedecké state Obchodnej fakulty 2013 II*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 39-74.
- Čiderová, D., Repášová, V., Kovačević, D., & Šimorová, L. (2013c). Vývoj podnikateľského prostredia v Európskej únii a jej susedstve v období krízy IX. - fókus na EÚ a vybraných (strategických) partnerov EÚ na ázijskom kontinente. In *Vedecké state Obchodnej fakulty 2013 II*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 75-108.
- Driffield, N., & Karoglou, M. (2019). Brexit and foreign investment in the UK. *Journal of the Royal Statistical Society Series A – Statistics in Society*, 182(2), 559-582. <https://doi.org/10.1111/rssa.12417>.
- Dudáš, T. et al. (2017). *Svetová ekonomika*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- European Commission. (2017). *Reflection Paper on Harnessing Globalisation*. COM(2017) 240, May 10, 2017. <https://doi.org/10.2775/41851>.
- European Commission. (2019). *'No-deal' Brexit preparedness: European Commission takes stock of preparations and provides practical guidance to ensure coordinated EU approach*. Brussels, April 10, 2019, IP/19/2052.
- Gledhill, J., Dolan, R., & Snyder, J. (2019). Availability without access? Globalization and socio-political cleavages in emerging economies. *Globalizations*, 16(1), 83-103. <https://doi.org/10.1080/14747731.2018.1529523>.
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N., & Sturm, J.-E. (2019). The KOF Globalisation Index – revisited. *Review of International Organizations*, 14(3), 543-574. <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>.
- Held, D., & McGrew, A. (Eds.). (2007). *Globalization Theory. Approaches and Controversies*. Cambridge and Malden: Polity Press.
- Hill, P., Korczak, A., & Korczak, P. (2019). Political uncertainty exposure of individual companies: The case of the Brexit referendum. *Journal of Banking & Finance*, 100, 58-76. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.12.012>.
- Holman, R. et al. (2005). *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck.
- James, H. (2017). *Deglobalization as a Global Challenge*. ETH Zürich, Centre for International Governance Innovation, 28 June 2017. Available at: <https://css.ethz.ch/en/services/digital-library/articles/article.html/5897b291-a0f4-4f1a-97b5-149b36c31e5b/pdf>.
- Jawad, M., & Naz, M. (2018). Pre and post effects of Brexit polling on United Kingdom economy: an econometrics analysis of transactional change. *Qual Quant*, 53, 247-267. <https://doi.org/10.1007/s11135-018-0746-1>.

- Krpec, O., & Hodulák, V. (2012). *Evropa ve světové ekonomice: historická perspektiva*. Brno: Masarykova univerzita.
- Morris, W. E., & Brown, Ch. R. (2019). *David Hume*. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2019 Edition). Available at: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2019/entries/hume/>.
- Poiană, O., & Strettea, A. (2018). "Brexitology": A story of renegotiations, referendums and "bregrets"? *Modelling the New Europe*, 28, 206-216. <https://doi.org/10.24193/OJMNE.2018.28.11>.
- Political Science. (2017). *Globalisation and Politics. Definition and Theories*. Available at: <http://www.politicalsciencenotes.com/globalisation/globalisation-and-politics-definition-and-theories/837>
- Powdthavee, N., Plagnol, A. C., Frijters, P. & Clark, A. E. (2019). Who Got the Brexit Blues? The Effect of Brexit on Subjective Wellbeing in the UK. *Economica*, 86(343), 471-494. <https://doi.org/10.1111/ecca.12304>.
- Robertson, R., & Scholte, J. A. (Eds.-in-chief) et al. (2007). *Encyclopedia of Globalization: Volume Four, U to Index*. New York and London: Routledge.
- Robinson, W. I. (2007). *Theories of Globalization*. In Ritzer, G. (Ed.). *The Blackwell Companion to Globalization* (pp. 125-143). Chicester: Blackwell Publishing.
- Shareia, B. F. (2015). Theories of Development. *International Journal of Language and Linguistics*, 2(1), 78-90.
- Schimmelfennig, F. (2016). *Europe*. In T. A. Börzel, & Th. Risse (Eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism* (pp. 178-201). Oxford: Oxford University Press.
- Schwab, K. (Ed.). (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Cologny/Geneva: World Economic Forum.
- Schwab, K. (Ed.). (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Cologny/Geneva: World Economic Forum.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* [*Blahobyť národů* (1928), Praha: Laichter; *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* (2001), Praha: Liberální institut]. London.
- Staněk, P., Čiderová, D., Ivanová, P., Vašková, V., & Kovačević, D. (2018). *Klíčové změny ekonomického a společenského vývoje: současnost a budoucnost*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Stiglitz, J. E. (2018). *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. New York and London: W. W. Norton & Company.
- Szyszkowitz, T. (2018). *Echte Engländer – Britannien und der Brexit*. Wien: Picus Verlag.
- Šikula, M. (2017). *Minimalizácia alebo modernizácia štátu: historická retrospektíva a aktuálne výzvy ľudskej civilizácie*. Bratislava: Wolters Kluwer.
- The Economist. (2018). *Pocket World in Figures 2019 Edition*. London: The Economist.
- Urzua, R. (2000). *Globalisation*. In UNESCO. *Glossary. Globalisation*. Available at: <http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/globalisation/>

von Borzyskowski, I., & Vabulas, F. (2019). Hello, goodbye: When do states withdraw from international organizations? *Review of International Organizations*. Published online: 22 April 2019. <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09352-2>.

Waisová, Š. et al. (2007). *Atlas mezinárodních vztahů*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk.

Yueh, L. (2019). *The Great Economists*. Penguin Books.

Annex

Table 1 Links to authorship of selected globalisation-related concepts.

Author	Cf.	Authors of related concepts
ABU-LUGHOD, J.	→	AMIN; ARRIGHI; BRAUDEL; COX; HELLEINER; SASSEN; TAYLOR
AMIN, S.	→	ARRIGHI; BELLO; COX; HARDT & NEGRI; HELLEINER; SCHOLTE
APPADURAI, A.	→	ABU-LUGHOD; CASTELLS; CHOW; ESCOBAR; FALK; HANNERZ; HARVEY; MIGNOLO; ONG; ROBERTSON; ROSENAU; RUGGIE; SANTOS; SASSEN; SCHOLTE; SPIVAK; TAYLOR
ARRIGHI, G.	→	AMIN; BELLO; BRAUDEL; BRENNER; COX; HARVEY; ROSENAU; SANTOS
BAUMAN, Z.	→	BECK; CASTELLS; HARDT & NEGRI; HARVEY
BECK, U.	→	ABU-LUGHOD; BAUMAN; BRENNER; CASTELLS; DIRLIK; ESCOBAR; HARDT & NEGRI; MIGNOLO; SASSEN; SCHOLTE; TAYLOR
BELLO, W. F.	→	AMIN; ARRIGHI; COX; HARVEY; HELLEINER; SANTOS
BRAUDEL, F.	→	ABU-LUGHOD; AMIN; ARRIGHI; BRENNER; COX; FALK; HARVEY; HELLEINER; ROBERTSON; TOMLINSON
BRENNER, N.	→	ABU-LUGHOD; AMIN; ARRIGHI; BECK; CASTELLS; GIDDENS; HARVEY; HELD; ROBERTSON; SCHOLTE; TAYLOR; TOMLINSON; TSING
CASTELLS, M.	→	AMIN; ARRIGHI; BAUMAN; BRENNER; CERNY; COX; DIRLIK; ESCOBAR; HELLEINER; SEN
CERNY, Ph. G.	→	AMIN; HELD; ONG; SASSEN; SCHOLTE
CHAKRABARTY, D.	→	APPADURAI; DIRLIK; GIDDENS; HARDT & NEGRI; MIGNOLO; ROY; SANTOS; SPIVAK; TSING
CHOW, R.	→	APPADURAI; DIRLIK; ESCOBAR; McCLINTOCK; SANTOS; SHIVA; TOMLINSON
COMAROFF, John & COMAROFF, Jean	→	APPADURAI; ARRIGHI; BECK; BRENNER; CASTELLS; CERNY; CHAKRABARTY; COX; DIRLIK; HARDT & NEGRI; HARVEY; HELLEINER; ONG; SEN; STRANGE
COX, R. W.	→	APPADURAI; ARRIGHI; CASTELLS; CERNY; FALK; SCHOLTE
DIRLIK, A.	→	APPADURAI; ARRIGHI; BECK; BRENNER; CASTELLS; CHAKRABARTY; ESCOBAR; GIDDENS; HARDT & NEGRI;

		HARVEY; MIGNOLO; ONG; ROBERTSON; SANTOS; SASSEN; SCHOLTE; SPIVAK; TAYLOR; TOMLINSON; TSING
ESCOBAR, A.	→	BECK; CASTELLS; DIRLIK; GIDDENS; HARDT & NEGRI; MIGNOLO; SANTOS; TOMLINSON
FALK, R. A.	→	AMIN; ARRIGHI; BELLO; CERNY; COX; DIRLIK; ESCOBAR; HARVEY; HELD; HOWARD-HASSMANN; TSING
GIDDENS, A.	→	BECK; CASTELLS; ESCOBAR; HELD; MIGNOLO; SASSEN; TOMLINSON
HANNERZ, U.	→	ABU-LUGHOD; APPADURAI; BAUMAN; BECK; BRENNER; CASTELLS; ESCOBAR; GIDDENS; HELD; SASSEN; TAYLOR; TOMLINSON
HARDT, M. & NEGRI, A.	→	ARRIGHI; BAUMAN; BELLO; CHAKRABARTY; COX; DIRLIK; ESCOBAR; FALK; HARVEY; HOWARD-HASSMANN; ONG; ROBERTSON; SANTOS
HARVEY, D.	→	AMIN; ARRIGHI; BELLO; BRENNER; CERNY; COX; GIDDENS; HELLEINER; SANTOS; SCHOLTE
HELD, D.	→	CASTELLS; HOWARD-HASSMANN; ROSENAU; SASSEN; SCHOLTE; TOMLINSON
HELLEINER, E.	→	ARRIGHI; BRAUDEL; CASTELLS; HARVEY; HIRST, THOMPSON & BROMLEY; HOWARD-HASSMANN; RUGGIE; STRANGE; WEISS
HIRST, P. & THOMPSON, G. & BROMLEY, S.	→	AMIN; ARRIGHI; BECK; BRENNER; CASTELLS; CERNY; COX; HELD; HELLEINER; HOPKINS; ROSENAU; SCHOLTE; STRANGE; TAYLOR; WEISS
HOPKINS, A. G.	→	ABU-LUGHOD; ARRIGHI; BRAUDEL; CHAKRABARTY; DIRLIK; HELD
HOWARD-HASSMANN, R. E.	→	ARRIGHI; BRAUDEL; COX; FALK; HARVEY; HELLEINER; SANTOS
KLEIN, N.	→	BELLO; CASTELLS; ESCOBAR; HARVEY; McCLINTOCK; MIGNOLO; ROY; SANTOS; SHIVA; STIGLITZ
LEE, K.	→	CERNY; HARVEY; HELD; HELLEINER; SASSEN
McCLINTOCK, A.	→	APPADURAI; CHOW; ESCOBAR; KLEIN; MIGNOLO; SANTOS; TSING
MIGNOLO, W. D.	→	AMIN; ARRIGHI; BRENNER; COX; ESCOBAR; HARVEY; McCLINTOCK; SANTOS
ONG, A.	→	APPADURAI; CASTELLS; DIRLIK; GIDDENS; HARVEY; HELD; ROBERTSON; SASSEN; TSING
ROBERTSON, R.	→	CASTELLS; FALK; GIDDENS; HANNERZ; HOPKINS; HOWARD-HASSMANN; SEN; TOMLINSON; TSING
RODRIK, D.	→	AMIN; ARRIGHI; BECK; BELLO; BRENNER; COX; HARVEY; ONG; ROSENAU; SCHOLTE
ROSENAU, J. N.	→	CASTELLS; CERNY; ROBERTSON; TOMLINSON
ROY, A.	→	BRENNER; FALK; HARDT & NEGRI; HARVEY; HELD; HELLEINER; KLEIN; ONG; RODRIK; SHIVA; STIGLITZ
RUGGIE, J.	→	AMIN; ARRIGHI; CERNY; COX; HARVEY; RODRIK; ROSENAU; SCHOLTE

SAID, E.	→	CHOW; ESCOBAR; HOPKINS; McCLINTOCK; MIGNOLO; SANTOS; SPIVAK; TOMLINSON
SANTOS, B. de SOUSA	→	BECK; BELLO; BRENNER; CERNY; ESCOBAR; HARVEY; HELD
SASSEN, S.	→	ABU-LUGHOD; BRAUDEL; BRENNER; CASTELLS; CERNY; COX; ESCOBAR; HELLEINER; RUGGIE; TAYLOR
SCHOLTE, J. A.	→	APPADURAI; BECK; BRENNER; CASTELLS; CERNY; DIRLIK; HANNERZ; HARVEY; HIRST, THOMPSON & BROMLEY; ROBERTSON; ROSENAU; RUGGIE; SASSEN; TOMLINSON
SEN, A.	→	APPADURAI; CASTELLS; RODRIK; STIGLITZ
SHIVA, V.	→	FALK; ROY; STIGLITZ
SPIVAK, G. Ch.	→	APPADURAI; ARRIGHI; CHAKRABARTY; CHOW; COX; DIRLIK; MIGNOLO; ONG; SANTOS
STIGLITZ, J. E.	→	AMIN; ARRIGHI; BELLO; ESCOBAR; HARVEY; MIGNOLO; ONG; RODRIK; SANTOS; SHIVA
STRANGE, S.	→	AMIN; ARRIGHI; CASTELLS; CERNY; COX; HELLEINER; HIRST, THOMPSON & BROMLEY; SCHOLTE
TAYLOR, P. J.	→	AMIN; ARRIGHI; BRAUDEL; CASTELLS; COX; SASSEN
TOMLINSON, J.	→	APPADURAI; BECK; BRENNER; CHOW; ESCOBAR; FALK; GIDDENS; ROBERTSON; ROSENAU; SANTOS; SCHOLTE; TSING
TSING, A. L.	→	APPADURAI; CASTELLS; CHAKRABARTY; DIRLIK; ESCOBAR; GIDDENS; MIGNOLO
WEISS, L.	→	BRENNER; CERNY; HARVEY; HELD; HIRST, THOMPSON & BROMLEY; ONG; RODRIK; ROSENAU; SASSEN; SCHOLTE

Source: adapted from Coleman & Sajed (2013).

Table 3 Globalisation indices – Overview and main characteristics.

Measure; Countries; Years; Variables		Description and characteristics
KOF Globalisation Index 2018 version	203;	Comprehensive indicator covering the economic, social and political aspects of globalisation distinguishing between <i>de facto</i> and <i>de jure</i> . Distinction between <i>de facto</i> and <i>de jure</i> globalisation for each dimension and sub-dimension of the index. Differentiation between trade and financial globalisation. Wide coverage in terms of countries and years.
	1970-2016;	
	43	
KOF Globalisation Index 2007 version	207;	Comprehensive indicator covering the economic, social and political aspects of globalisation. Wide coverage in terms of countries and years. Hybrid-measure. No clear distinction between trade and financial globalisation.
	1970-2015;	
	23	
Maastricht Globalisation Index (MGI) 2012 edition	117;	Comprehensive indicator covering the political, economic, social & cultural, technological and environmental domain of globalisation. Includes an environmental dimension. Covers only three years.
	2000, 2008, 2012;	
	11	

A.T. Kearney/ Foreign Policy Globalisation In- dex (ATK/FP)	62; 2002-2007;	First composite indicator measuring globalisation. Covers political engagement, technology, personal contact and economic integration on a global scale. Serves as benchmark by many alternative indices.
	14	
GlobalIndex	97; 1970-2002;	Sociological index of globalisation covering the economic, sociotechnical, cultural and political dimensions of globalisation. Extends existing indices by additional dimensions and indicators representing a sociological concept of globalisation.
	31	
CSGR Globalisation In- dex	119; 1982-2004;	Composite index measuring the economic, political and social aspects of globalisation. Weights of variables are determined by principal components analysis. Variables measuring openness are corrected for by fixed country characteristics (initial population size, land area and if a country is landlocked).
	16	
New Globalisation Index (NGI)	70; 1995-2005;	Comprehensive indicator measuring the economic, political and social aspects of globalisation controlling partly for geographical distances between countries. Controlling for geographical distance helps to some extent to distinguish globalisation from regionalisation.
	21	
DHL Connected- ness Indicator	140; 2005-2015;	Composite indicator measuring depth and breadth of country's integration with the rest of the world. Covers international flows of goods and services, capital, information and people. Distinction between depth and breadth of integration.
	12	

Source: adapted from Gygli et al. (2019).

Table 4 Political and economic impact on the UK from Brexit.

If out, ...
the UK could develop new global allegiances through its trans-Atlantic and Commonwealth links and remain a key member of international bodies such as the G7/8 and G20.
Parliament would be obliged to follow some EU laws if the UK joins the European Economic Area (EEA) like Norway. Companies trading in Europe would still have to meet EU legal and technical rules, and comply with its competition policy, none of which the UK would have a say over.
the UK would save its annual payment towards EU regional funds and could choose how much to spend on UK projects. Non-EU member Norway pays a contribution towards NMSs in a deal to smooth access to the Single Market, while Switzerland also makes a payment as part of its agreement with the EU.
Outside the EU but in the EEA, the UK would regain sovereignty over policy areas such as trade and agriculture. The UK could negotiate its own preferential trade agreements, regain the power to decide its own import duties and explore a wider Commonwealth trading deal. It could continue to deal on preferential terms with the EU through a Free Trade Agreement.
the UK would have a range of attractions to persuade international firms to invest such as flexible and well-educated labour force, quality of life and language advantages, good technology and transport infrastructure, stable framework and comparatively low corporate taxes.

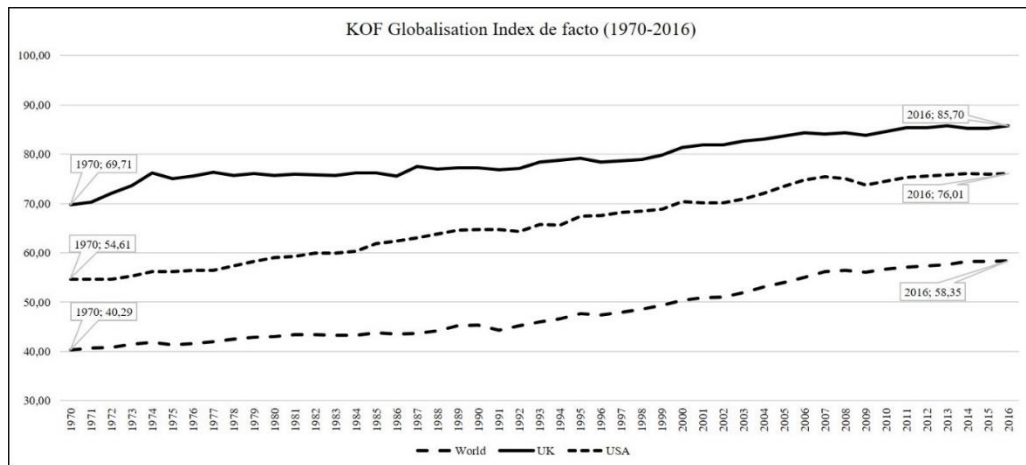
Source: adapted from Charter (2016).

Table 5 Ex ante, i.e. pre-Brexit (EU level and member state level), versus ex-post, i.e. post-“no-deal”-Brexit (*ceteris paribus* non-member country level), globalisation-harnessing approach.

Ex ante (pre-Brexit) EU level	Trade agreements to open markets and enforce a level playing field	Ex post (post-“no-deal”-Brexit) <i>ceteris paribus</i> non-member country level
	Measures to address tax avoidance and evasion as well as tax erosion	
	Promotion of globally relevant regulatory standards	
	Trade Defence Mechanisms	
	European budget (such as EFSI, ESIF, GAF, Horizon)	
	European external investment plan	
	Development assistance	
	Product and food safety	
Ex ante (pre-Brexit) member state level	Provision of education and training	
	Active labour market policies and instruments to assist workers	
	Social fairness through taxation	
	Development assistance	
	National investment plans	
	Infrastructure spending	
	Research and development	

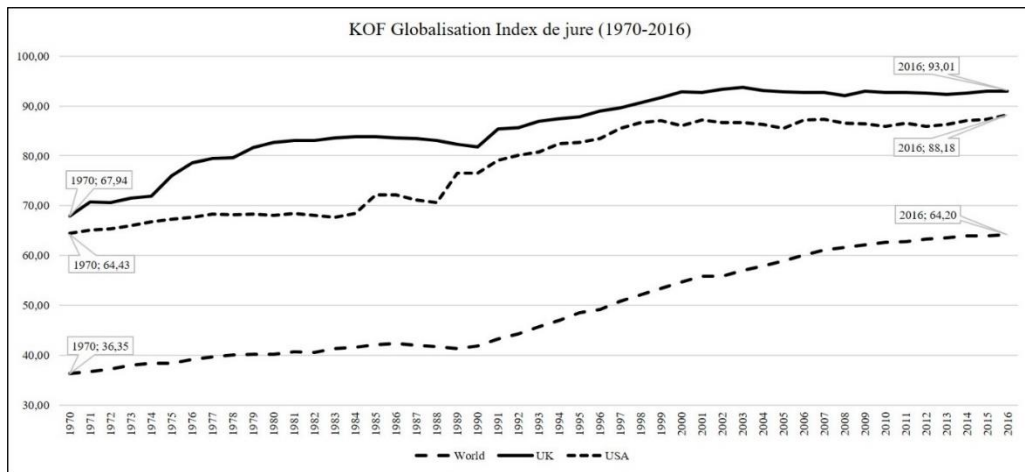
Source: adapted from European Commission (2017), p. 20.

Figure 1b De facto globalisation: the UK, the USA and the world (1970-2016).



Source: KOF.

Figure 1c De jure globalisation: the UK, the USA and the world (1970-2016).



Source: KOF.

Energetická bezpečnosť Čínskej ľudovej republiky v oblasti dodávok ropy¹

Barbora Družbacká² – Simona Krivosudská³

Energy security of the People's Republic of China in the field of petroleum supply

Abstract

Energy security of the People's Republic of China is one of the most important parameters that determine the present and the future of this economy. For many years, China has made great strides in constructing a stable energy supply system rooted mainly in domestic coal supply. This system as a result of rapid economic growth, rising living standard, limited petroleum reserves and uneven resources distribution. Since the early 1980s, industrialization and urbanization have imposed structural constraints on its traditional coal energy supply. Eventually, China has been the biggest petroleum importer for several years, constantly facing the threat known as Malacca dilemma. On the basis of available statistical data, the possibilities for China to diversify petroleum supply through new strategies as BRI or FDI on other continents are explored. The synthesis of these findings offers a comprehensive overview of the current petroleum security situation focused on countries such as Russia, Kazakhstan and Africa or Latin America.

Key words

China, energy security, petroleum

JEL Classification: O13, Q40

Received: 19.11.2019 Accepted: 29.11.2019

Úvod

Bezpečná dodávka energie je nevyhnutná pre všetky krajiny na udržanie si svojho hospodárskeho rozvoja. Táto téma je obzvlášť dôležitá v prípade Číny, keďže jej rastúca ekonomika a následný dopyt po energii ovplyvňuje celý svet, (má vplyv na svetové hospodárstvo), čo potenciálne vedie k zmenám v medzinárodných vzťahoch. Rýchly rast Číny po realizovaných reformách z obdobia po roku 1978 vyvolal prudký dopyt po energii, ktorý by slúžil rozširujúcej sa priemyselnej a obchodnej štruktúre, ako aj domácnostiam s rastúcou životnou úrovňou. Energetické zdroje tejto krajiny sú však ďaleko od požiadaviek jej najľudnatejších, rýchlo rastúcich regiónov, čo zvyšuje jej závislosť od dodávok ropy.

¹ Tento príspevok je výstupom riešenia vedeckého projektu Horizont 2020 GA č. 822806 MAGYC.

² Ing. Barbora Družbacká, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, barbora.druzbacka@euba.sk

³ Ing. Simona Krivosudská, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovenská republika, simona.krivosudska@euba.sk

Čína sa snaží o vytváranie optimálnych energetických vzťahov na celom Blízkom východe, v juhovýchodnej Ázii, Rusku, Strednej Ázii a Afrike, pričom dáva najavo, že sa dokáže začleniť do zavedených modelov obchodovania a investícií v oblasti energetiky. Čína sa podľa údajov IEA, stala najväčším spotrebiteľom energie v roku 2010, čo bolo výsledkom ich hospodárskeho rastu a expanzie priemyselného odvetvia. Fatih Birol, ktorý v súčasnosti zastáva pozíciu výkonného riaditeľa IEA túto skutočnosť označil za: „*A new age in the history of energy (WSJ, 2010)*." Podľa Baláza a kol. (2019) pozostáva energetický mix Číny najmä z uhlia, jadrovej energie, zemného plynu a ropy s rastúcim podielom obnoviteľných zdrojov energie. To odhaľuje nielen vysokú závislosť od fosílnych palív, ale aj nízku diverzifikáciu energetického mixu najväčšieho znečisťovateľa ovzdušia na svete. Tento fakt viedol k nárastu investícií do sektora energetiky, ako aj k novým obchodným príležitostiam pre spoločnosti z iných krajín. Podľa NRDC (2019) je Čína druhým najväčším spotrebiteľom ropy na svete a prvým najväčším dovozcom ropy. Závislosť Číny od tejto suroviny sa v priebehu rokov neustále zvyšuje. V roku 2018 dosiahla spotrebu ropy 628 mil. ton ropy. Neistota spojená s jej vysokou závislosťou od dovozu ropy, ktorá bola v roku 2018 viac ako 70 %, spôsobili, že Čína považuje problematiku bezpečnosti dodávok ropy za kľúčovú pre súčasný a budúci ekonomický rozvoj.

1 Metodika práce

Cieľom daného článku je zhodnotiť energetickú bezpečnosť Čínskej ľudovej republiky v oblasti dodávok ropy. Na základe analýzy bude poukázané na dôraz diverzifikácie rizika dodávok tejto komodity do Číny. Pre dosiahnutie cieľa boli vytýčené čiastkové ciele:

- skúmanie najväčších svetových producentov surovej ropy a postavenie Číny v rámci tohto rebríčka,
- analýza čistých dovozcov a vývozcov surovej ropy, pozícia Číny v dovoze a vývoze surovej ropy,
- skúmanie surovinových zdrojov – energetického mixu Číny a analýza zmien v tomto mixe za posledné roky,
- sledovanie zmien v dovoze a vývoze surovej ropy z/do Číny v dlhodobom časovom horizonte,
- skúmanie energetickej bezpečnosti Číny z pohľadu pôvodu dovážanej ropy, ako aj zmena čínskych preferencií v rámci pôvodu a trás jej dovozu.

Na dosiahnutie nami stanoveného cieľa, ako aj čiastkových cieľov, boli využité viaceré metódy skúmania, ako selekcia, analýza, syntéza, indukcia, dedukcia, komparácia a taktiež aj matematicko-štatistické metódy. Vzhľadom na množstvo štúdií venujúcich sa danej problematike bola využitá metóda selekcie na výber relevantných informácií. S metódou analýzy veľmi úzko súvisí syntéza, ktorou boli spájané najdôležitejšie zistenia do jedného celku a následne boli interpretované vo výsledkoch našej práce. Indukciou a dedukciou boli hodnotené zmeny preferencií Číny v oblasti dodávok ropy. V práci bola využitá aj metóda komparácie na porovnanie dosiahnutých zmien v oblasti analýzy získaných údajov o energetickom mixe Číny, ako aj o dovoze a vývoze ropy z a do Číny v dlhodobom časovom horizonte. Pri kvantifikácií získaných údajov boli využité matematicko-štatistické metódy, pri ktorých sme na sprehľadnenie využili grafické zobrazenie.

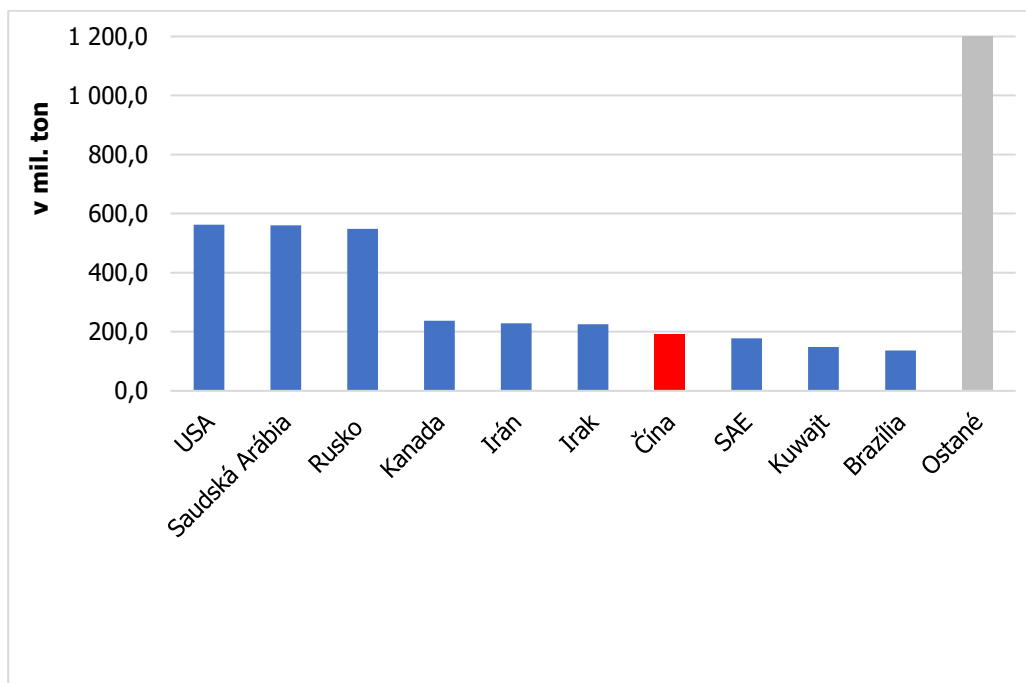
Komplexný obraz o skúmanej problematike bol doplnený komentármi a slovnými opismi grafov, tabuliek a obrázkov.

2 Výsledky a diskusia

Energetická bezpečnosť je symbolom rozvinutých ekonomík a je základom vysokej životnej úrovne a vyspelých hospodárstiev. Odkedy čierne zlato dostalo do centra pozornosti krajiny produkujúce ropu na medzinárodnej politickej a hospodárskej scéne, došlo niekoľkokrát ku zmenám najväčších producentov tejto vzácnej suroviny.

V grafe 1 sú zobrazení najväčší svetoví producenti surovej ropy za rok 2017, pričom na prvom mieste bol USA, ktorých podiel na celkovej produkcii surovej ropy predstavoval 12,9 %. Nasledovala Saudská Arábia s podielom 12,8 %, Rusko 12,6 % a Kanada 5,4 %. Podiel Číny na svetovej produkcii ropy v roku 2017 dosiahol úroveň 4,4 %, čo predstavovalo 190 mil. ton surovej ropy.

Graf 1 TOP svetoví producenti surovej ropy v r. 2017 (v mil. ton)⁴



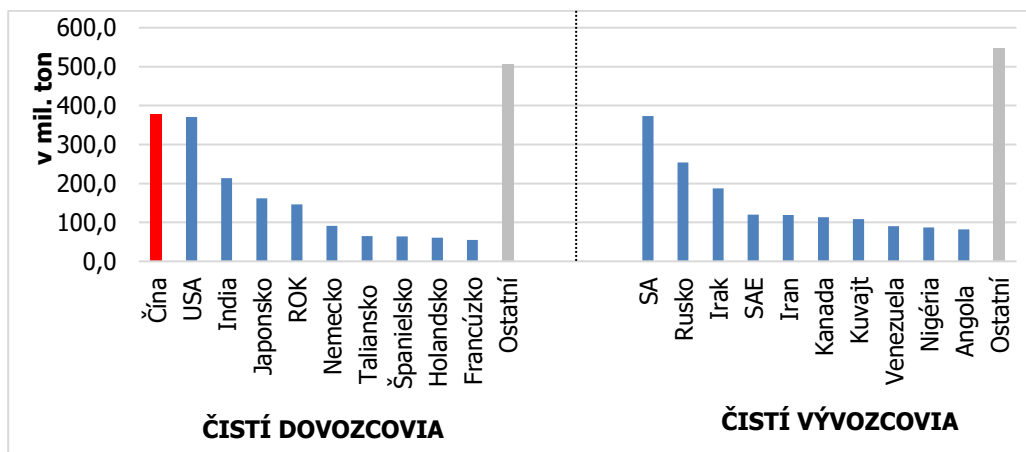
Zdroj: vlastné spracovanie podľa IEA (2018)

Graf 2 dokumentuje čistých dovozcov a vývozcov ropy za rok 2016, pričom dokazuje, že najväčším čistým dovozcom bola Čína, ktorej dovoz v objeme predstavoval 387

⁴ Zahŕňa výrobu ropy, NGL, východiskových surovín, prísad a iných uhľovodíkov. Nezahŕňa kvapaliny z iných zdrojov palív (obnoviteľné, uhlie a zemný plyn).

mil. ton surovej ropy. Nasledovali USA, India, Japonsko a Kórejská republika (ROK). Najväčšími vývozcami surovej ropy v roku 2016 boli Saudská Arábia (SA), ďalej Rusko, Irak, Spojené arabské emiráty (SAE) a Irán.

Graf 2 Prehľad čistých dovozcov a vývozcov surovej ropy v r. 2016 (v mil. ton)



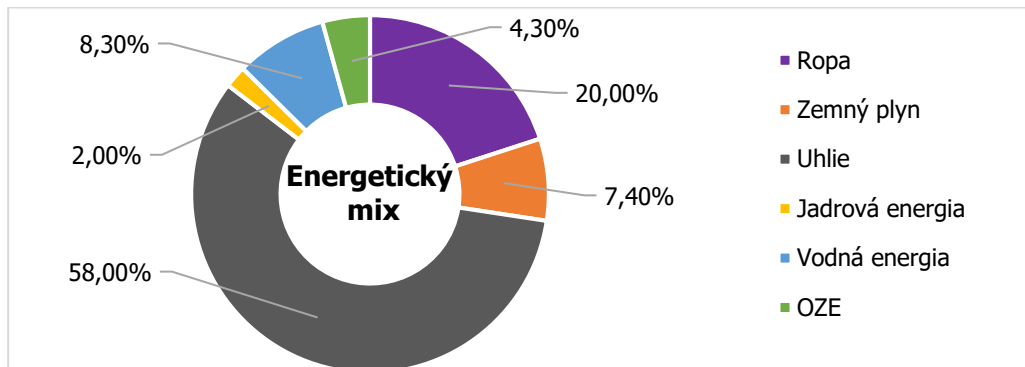
Zdroj: vlastné spracovanie podľa IEA (2018).

2.1 Energetický mix Číny

V roku 2018 predstavoval podiel Číny na celosvetovej spotrebe energie úroveň 24 % (BP, 2019). V posledných rokoch čelí táto ekonomika spomaľovaniu hospodárskeho rastu. Pre opätovné oživenie hospodárstva je jednou z kľúčových úloh Číny pokryť svoje energetické potreby efektívnym využívaním jednotlivých surovinových zdrojov.

Ako ilustruje graf 3, najväčší podiel na energetickom mixe Číny má uhlie. Vzhľadom na fakt, že má jedny z najväčších zásob uhlia na svete, predstavoval podiel uhlia na energetickom mixe v roku 2018 až 58 %. Oproti predchádzajúcemu roku prišlo k medziročnému poklesu o 2 %, čo pripisujeme snahe Číny zlepšiť kvalitu ovzdušia. Napriek úsiliu čínskych orgánov o zníženie využívania uhlia bude uhlie aj naďalej hlavnou surovinovou zložkou.

Čína disponuje najväčšou sústavou vodných tokov na svete, symbolizovanou napríklad obrovskou priehradou Three Gorges Dam na rieke Jang-c'-ťiang. Okrem vodnej energie, sa v Číne za posledné dve dekády rozšírila aj veterná a slnečná energia. Ku koncu roka 2018 dosiahla kapacita obnoviteľnej energie 728 gigawattov (GW), čo predstavuje nárast o 12 % oproti predchádzajúcemu roku, podľa štatistík zverejnených Čínskou národnou správou energetiky.

Graf 3 Energetický mix Číny v r. 2018 (v %)

Zdroj: vlastné spracovanie podľa BP (2019).

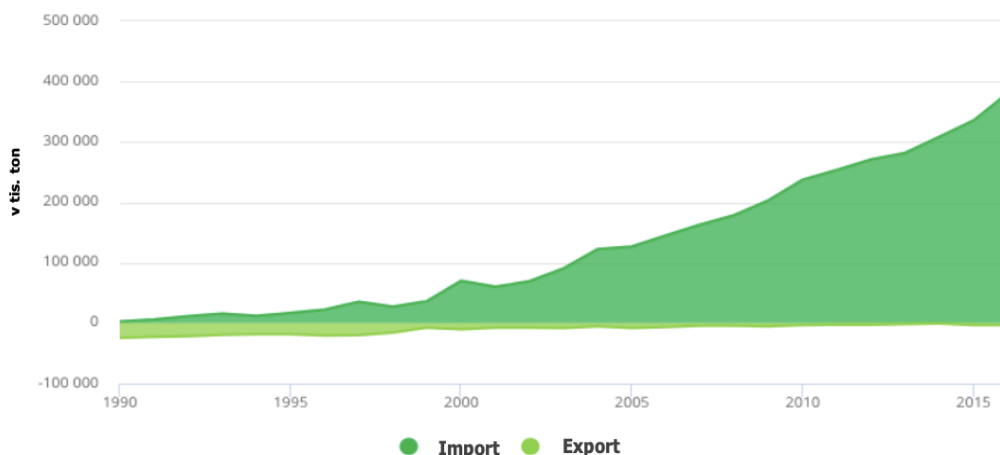
To predstavuje 352 GW vodnej energie, 184 GW veternej energie, 174 GW fotovoltaiky a 17,8 GW z biomasy. Obnoviteľná energia predstavovala 38,3 % celkovej inštalovanej elektrickej energie v krajine, čo predstavuje nárast o 1,7 %-ho bodu. (Renewable Energy World, 2019). Očakáva sa, že Čína bude v najbližších rokoch dominovať aj v oblasti inštalácie off-shore veterných fariem a stane sa tak aj najväčším trhom s veternou energiou.

Aj v oblasti rozvoja jadrovej energie má do budúcnosti Čína veľké ambície. Ku koncu roka 2017 dosiahla jej inštalovaná jadrová kapacita 34 GW. Úroveň 58 GW si stanovili dosiahnuť do roku 2020 a do roku 2030 chcú dosiahnuť objem inštalovanej jadrovej kapacity až 150 – 200 GW, čo predstavuje približne polovicu súčasnej celosvetovej inštalovanej jadrovej kapacity.

Podľa BP (2019) v energetickom mixe Číny podiel plynu predstavoval v roku 2018 úroveň 7,4 %. spotreba plynu vzrástla medziročne o 18 %, čo predstavuje najväčší medziročný nárast od roku 2012. V nasledujúcich rokoch sa očakáva, že Čína sa stane kľúčovým hráčom na svetovom trhu aj so skvapalneným zemným plynom LNG.

Čína nedisponuje dostatočnými zásobami ropy, a preto musí dovážať väčšinu toho, čo spotrebuje. Obrázok 1 ilustruje vývoj množstva vývozu a dovozu surovej ropy z a do Číny v období 1990 – 2016, pričom objem vývozu v roku 2016 dosiahol hodnotu 2,9 mil. ton ropy a objem importu 387 mil. ton ropy.

Miera závislosti Číny od dovozu ropy dosiahla v roku 2016 úroveň 68 % a stala sa tak najväčším svetovým dovozcom ropy. Podiel ropy v energetickom mixe Číny dosiahol v roku 2018 úroveň 20 %, čo predstavuje oproti predchádzajúcemu medziročný nárast o 31 % (BP, 2019).

Obr. 1 Dovoz a vývoz surovej ropy z/do Číny v r. 1990 – 2016 (v tis. ton)

Zdroj: IEA. (2018). Dostupné na <http://www.iea.org/statistics/?country=CHINA&year=2016&category=Oil&indicator=CrudeImportsExports&mode=chart&dataTable=OIL>

Závislosť Číny od energetických surovín má veľmi silný vplyv na geopolitiku. Vzhľadom na ich obrovský dopyt po surovinách vykonali niekoľko krokov k diverzifikácii svojej závislosti. Čína si začala vytvárať svoje vlastné zásoby ropy, takzvané „Strategic Petroleum reserves“ (SPR), o ktorých len zriedka zverejňuje informácie, takže je pomerne ťažké odhadnúť rýchlosť ich vytvárania. Podľa dostupných informácií dosiahnu čínske zásoby ropy do roku 2020 úroveň 500 mil. barelov. Prvé oznámenie o SPR vydala Čína v roku 2014, kde vyčíslili svoje zásoby ropy na 12,43 mil. ton a v roku 2015 sa tento objem ešte zvýšil na 26,1 mil. ton, čo predstavuje približne 220 mil. barelov ropy (Global Times, 2019).

Druhým veľmi iniciatívnym krokom bola čínska stratégia „Going out“, ktorej súčasťou je aj iniciatíva Pás a cesta (BRI), prostredníctvom ktorej Čína prezentuje svoje myšlienky o obojstranných zvýhodneniach, ktoré pomôžu prepojiť Čínu s Európou. V rámci spomenutej stratégie prišlo aj k podpore globálnych investícií zo strany čínskych národných ropných spoločností, ktoré získali značné zákazky a akcie po celom svete a spolu s čínskou vládou dohodli obchody vo všetkých regiónoch sveta produkujúcich ropu.

Tretou a veľmi závažnou otázkou pre Čínu je zaistenie bezpečných zásobovacích trás, najmä cez úžinu Malacca. Dôvod privilegovaného postavenia úžiny Malacca spočíva v kombinácii geografických, politických, hospodárskych a vojenských faktorov. Jej geografické umiestnenie, medzi Indickým a Tichým oceánom, zaručuje úžine Malacca nenahraditeľnú úlohu najmä v medzinárodnom obchode. Úžinou putuje takmer polovica ropného dovozu z Blízkeho východu do Ázie, konkrétne Japonska, Číny, ROK a niekoľkých ďalších členských krajín ASEAN.

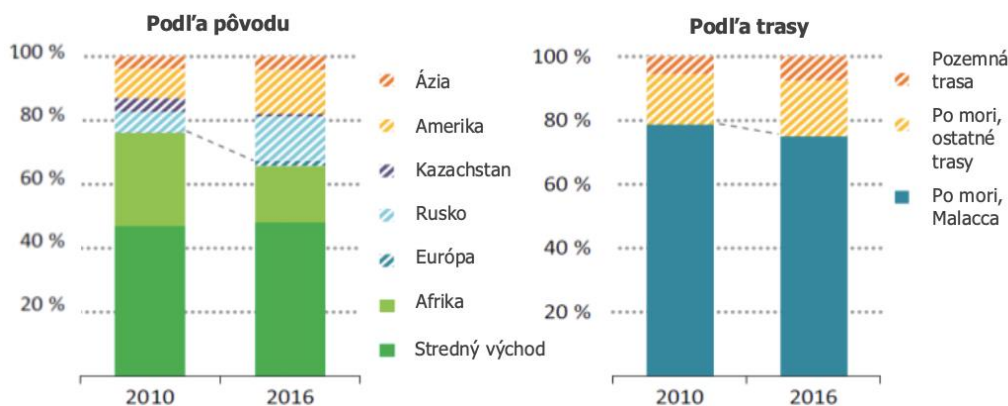
Obr. 2 Úžina Malacca v Juhočínskom mori



Zdroj: Global Affairs Strategic Studies (2018). Dostupné na <http://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/china-and-india-fight-for-the-gates-of-the-strait-of-malacca>

Pre Čínu je úžina Malacca kľúčovou pri dovoze energií, keďže cez ňu prúdi až 80 % dovážanej ropy. V najužšom mieste je Malacca široká len 1,5 km, čo spôsobuje jej vysokú náchylnosť na vojenské blokády a pirátske útoky. Znepokojenie nad bezpečnosťou dodávok energie cez úžinu Malacca vyjadril už v roku 2003 vtedajší generálny tajomník Komunistickej strany Číny Hu Jintao a tento problém s bezpečnosťou dodávok energií označil ako „Malacca dilema“.

Graf 4 Dovoz ropy do Číny podľa pôvodu a trasy (v %)



Zdroj: RSIS. (2019). Dostupné na <https://www.rsis.edu.sg/wp-content/uploads/2019/01/WP320.pdf>

Terajší čínsky prezident Xi Jinping, sa prostredníctvom BRI rozhodol pre diverzifikáciu dodávok energií. Ekonómovia S. Djankov a S. Miner (2016) považujú za jeden z hlavných motívov celej tejto rozsiahlej iniciatívy, ktorá zahŕňa viac ako 70 krajín, zabezpečiť dodávky energie do Číny prostredníctvom nových potrubí v strednej Ázii, Rusku a v juhovýchodnej Ázii. V priebehu rokov sa Čína pokúsila o zníženie závislosti od úžiny Malacca a investovala do cezhraničných projektov, ako napríklad ropovody a plynovody v Mjanmarsku, Kazachstane, Rusku alebo vybudovanie kanálu v južnom Thajsku, ktorý prepojil Indický oceán s Andamanským morom a Siamským zálivom, ale ako ukazuje

graf 4 úžina Malacca má stále dôležitú úlohu pri dovoze ropy a počas šiestich rokov od spustenia iniciatívy sa závislosť od tohoto územia zmenšila len minimálne.

2.2 Úloha Ruska a Kazachstanu v rámci dodávok ropy do Číny

Ruská federácia je susedská krajina Číny, ktorú možno označiť za energetickú veľmoc. Spolupráca medzi krajinami sa začala rozvíjať od roku 2001, keď krajiny podpísali Zmluvu o dobrom susedstve a priateľskej spolupráci. Odvtedy spolupráca v oblasti energetiky (najmä v oblasti ropy a zemného plynu) výrazne vzrástla a zahŕňa nielen obchod s energetickými zdrojmi, ale aj investície, vlastníctvo akcií, rozvoj infraštruktúry a výmenu technológií. V roku 2005 Rusko ešte stále nepatrilo medzi desať najväčších importérov ropy v Číne, zatiaľ čo v roku 2010 predstavovalo len asi 6 %-ný podiel ako piaty najväčší dodávateľ. V roku 2011 Rusko začalo dodávať ropu cez Skovorodinskú vetvu ropovodu Východná Sibír – Tichý oceán (ESPO) v regióne Amur blízko hraníc s Čínou a v nasledujúcich piatich rokoch sa vývoz ropy viac ako zdvojnásobil (Serfettin & Daku-seva, 2017).

V júni 2013 sa ruská spoločnosť Rosneft a čínska spoločnosť CNPC⁵ dohodli na 25-ročnom obchode s ropou v hodnote 270 mld. USD (Reuters, 2013). V tom istom roku spoločnosť Rosneft podpísala s čínskou spoločnosťou Sinopec⁶ kontrakt na ďalších 85 mld. USD na dodanie 100 mil. ton ropy na desať rokov. Okrem nákupných transakcií začali čínske spoločnosti nakupovať akciové podiely v ropných a plynových poliach v Rusku. Medzi hlavné dohody patrí dohoda CNPC s Rosneftom o spoločnom rozvoji ropných a plynových polí vo východnej Sibíri a dohoda medzi Rosneftom a Sinopecom o navrhovanom spoločnom rozvoji polí Russkoye a Yurubcheno-Tokhomskeye. Významným míľnikom tejto spolupráce bol december 2015, keď Rusko sa stalo najväčším dodávateľom ropy v Číne a predstihlo Saudskú Arábiu. Podľa Reuters (2018) si pozíciu najväčšieho čínskeho importéra ropy drží Rusko už tretí rok v rade. Dovoz Číny z Ruska sa zvýšil o 58 % oproti predchádzajúcemu roku na 7,35 mil. ton, čo predstavuje najvyššiu hodnotu a zodpovedá približne 1,73 mil. barelov za deň (bpd).

Kazachstan je najväčšia a hospodársky najrozvinutejšia krajina strednej Ázie a má druhé najväčšie zásoby ropy medzi bývalými sovietskymi republikami, pričom v roku 2017 boli overené zásoby asi 30 mld. barelov (Fitchgroup, 2018). Napriek tomu Kazachstan nepatrí medzi najvýznamnejšie partnerské krajiny v oblasti importu ropy do Číny. V roku 2015 krajiny podpísali Spoločné vyhlásenie o novej etape komplexného strategického partnerstva s Čínou, kde strany súhlasili aj s prehĺbením energetického partnerstva. Kazachstan je jedným z najaktívnejších partnerov v rámci BRI. Čína by tak mala participovať na rozvoji nových projektov v oblasti prieskumu ložísk ropy a zemného plynu, ako aj spracovania ropy a krajiny majú urýchliť expanziu ropovodov Čína – Kazachstan, výstavbu druhej fázy ropovodu Čína – Kazachstan (Beyneu – Bozoy –

⁵ CNPC je čínska štátna spoločnosť, ktorá má ropné a plynové aktíva a záujmy vo viac ako 30 krajinách v Afrike, Strednej Ázii, Rusku, Amerike, na Strednom východe, Tichomorí a ďalších regiónoch. Je jedným z najväčších výrobcov a dodávateľov ropy a zemného plynu v poskytovateľov služieb v oblasti ropných polí na svete.

⁶ SINOPEC alebo China Petroleum and Chemical Corp. je štátna spoločnosť a najväčší svetový ropný, plynársky a petrochemický konglomerát zriadeným štátom v júli 1998 na základe bývalej čínskej China Petrochemical Corporation. Skupina Sinopec má základné imanie vo výške 274,9 mld. RMB.

Šymkent) a modernizáciu rafinérie Šymkent (FMPRC, 2015). Surovinové bohatstvo a geostrategická poloha umožnila Kazachstanu stať sa dôležitou súčasťou dovozných trás ropy do Číny. Význam tranzitnej krajiny je spájaný najmä s existenciou ropovodu Kazachstan – Čína.

Tab. 1 Kapacita hlavných vývozných trás ropy z Kazachstanu a Ruska do Číny (v bpd.)

TRASA	KAPACITA
Ropovod Kazachstan – Čína	400 000
ESPO	600 000
Prístav Kozmino	630 000
Spolu	1 630 000

Zdroj: vlastné spracovanie podľa: The National Bureau of Asian Research (2018).

Ako vyplýva z tabuľky 1, najvýznamnejšie trasy na dovoz ropy do Číny cez Kazachstan a Rusko sú ropovod ESPO, ropovod Čína – Kazachstan a prístav Kozmino. Základom ruského exportu ropy do Číny je ropovod ESPO, ktorý spája hlavný ruský ropovodný systém v Tajšete s prístavom Kozmino na východnom pobreží Ruska neďaleko mesta Vladivostok, ktorý je zobrazený na obrázku 3. Významnou je však vedľajšia vetva ropovodu, ktorý vedie zo Skovorodina cez čínske hranice do mesta Daqing. Potrubie ESPO, ktoré má súčasnú kapacitu 58 mil. ton ročne alebo okolo 1,2 mil. bpd, začalo prevádzku v roku 2011 a bola rozšírená na súčasnú veľkosť v dvoch fázach: Vetva smerujúca do Číny má kapacitu 600 tis. bpd, ale zatiaľ nie je v plnej miere využívaná kvôli problémom na čínskej strane (NBR, 2018). Očakáva sa, že celková kapacita systému dosiahne 1,6 mil. bpd, pričom len niečo viac ako jedna tretina z toho pôjde priamo do Číny, jedna štvrtina pôjde do ruských rafinérií na východe a zvyšok sa bude predávať cez prístav Kozmino.

Obr. 3 Ropovod Východná Sibír – Tichý oceán



Zdroj: The National Bureau of Asian Research. (2018). Dostupné na http://www.nbr.org/wp-content/uploads/pdfs/publications/special_report_74_emerging_russia-asia_energy_nexus_dec2018.pdf

Druhú významnú trasu tvorí ropovod Čína – Kazachstan (KCOP). V roku 1997 podpísali Ministerstvo energetiky a prírodných zdrojov Kazachstanu a CNPC dohodu v súvislosti s projektmi zameranými na rozvoj a výstavbu tohto ropovodu. Výstavba sa začala v máji 2004, keď Kazachstan a Čína podpísali dohodu o výstavbe ropovodu KCOP s dĺžkou 1 240 km, ktorý by dodával ropu z Kazachstanu do západnej provincie Xinjiang⁷ v Číne.

Obr. 4 Ropovod Atasu – Alashankou



Zdroj: KCP. Dostupné na http://www.kcp.kz/projects/atasu_alashankou?language=en

Najdlhšou časťou je ropovod, ktorý sa nachádza medzi kazašským mestom Atasu a čínskym Alashankou, zobrazený na obrázku 4. V júli 2006 začala KCOP prepravovať približne 200 tis. bpd (CCTR, 2006). Podľa Astana Timesu (2013) bola plná kapacita ropovodu Atasu – Alashankou dosiahnutá v roku 2013, keď boli spustené dve nové čerpacie stanice, pričom kapacita bola zvýšená z 2,2 mil. ton v roku 2006 na 10,4 mil. ton v roku 2012.

Napriek nárastu dovozu ropy z Ruska v poslednom desaťročí prevažná väčšina dovozu ropy v krajine pokračuje v preprave cez námorné trasy, ako sú Hormuzský prieliv a „problematická“ úžina Malacca. Rusko, viac ako ktorákoľvek iná krajina, prispelo k diverzifikácii čínskych dovozných ciest ropy. Objem 1,2 mil. bpd, ktoré dodalo Rusko do Číny v roku 2017, bolo prepravených po súši ropovodmi, alebo len na krátku vzdialenosť po mori. Naproti tomu Kazachstan, ďalší čínsky importér v regióne, vyviezol do krajiny v roku 2017 iba 50 tis. bpd. Predpokladaný rast dovozu ropy do Číny v nasledujúcich piatich rokoch však bude pravdepodobne väčší, ako akékoľvek zvýšenie dodávok ropy z Ruska a Kazachstanu. IEA očakáva, že dovoz čínskej ropy vzrastie z 8,8 mil. bpd v roku 2017 na 10,8 mil. bpd v roku 2023. Pre porovnanie, kombinovaná kapacita čínskej vetvy ESPO, prístavu Kozmino a ropovodu Kazachstan – Čína je v súčasnosti len 1,63 mil. bpd. Aj keby sa táto kapacita využila na dodávku ropy do Číny, podiel jej celkového dovozu z Ruska a Kazachstanu by v roku 2023 zostal približne na úrovni 15 % (NBR, 2018). Zostávajúci 85 % by pokračovalo po mori prostredníctvom tankerov. Práve preto Čína rozširuje svoje aktivity v úplne iných regiónoch a na iných kontinentoch, ktoré sú bohaté na nerastné suroviny ako napríklad Afrika a Latinská Amerika.

⁷ Xinjiang alebo Ujgurská autonómna oblasť Čínskej ľudovej republiky leží v severozápadnej Číne, v centre euroázijskeho kontinentu, a s rozlohou asi 1 660 000 km². Hraničí s ôsmimi krajinami vrátane bývalých sovietskych stredoázijských republík, Mongolska, Afganistanu, Pakistanu a Indie.

2.3 Úloha Afriky a Južnej Ameriky v rámci dodávok ropy do Číny

Čínske projekty zamerané na ťažbu a spracovanie ropy a zemného plynu pomáhajú zabezpečiť energetické zdroje v zahraničí, aby uspokojili rastúci dopyt Číny po energii, ktorý by sa mal v najbližších 30 rokoch podľa odhadov viac ako zdvojnásobiť. Už medzi rokmi 2011 a 2013 čínske ropné spoločnosti investovali 73 mld. USD do projektov v oblasti ropy a zemného plynu v zahraničí (IEA, 2016). Čínska ropná spoločnosť Sinopec potvrdila, že plánuje zvýšiť svoje zahraničné investície na viac ako 30 mld. USD, čo je takmer dvojnásobok už vynaložených zdrojov spoločnosťou v 30 rôznych krajinách v rokoch 2010 až 2015.

Čína sa v posledných dvoch desaťročiach stala hlavným investorom pre krajiny Afriky a Latinskej Ameriky. Čínske národné ropné spoločnosti intenzívne investovali v oboch regiónoch, čím sa začal rozvíjať obojstranne výhodný obchodný vzťah. Latinská Amerika a Afrika mali to, čo Čína potrebovala – zásoby ropy a plynu, zatiaľ čo Čína s obrovskými prebytkami finančných prostriedkov ponúkla financovanie a investície krajinám produkujúcim ropu s obmedzenými hotovostnými prostriedkami v oboch regiónoch.

Afrika

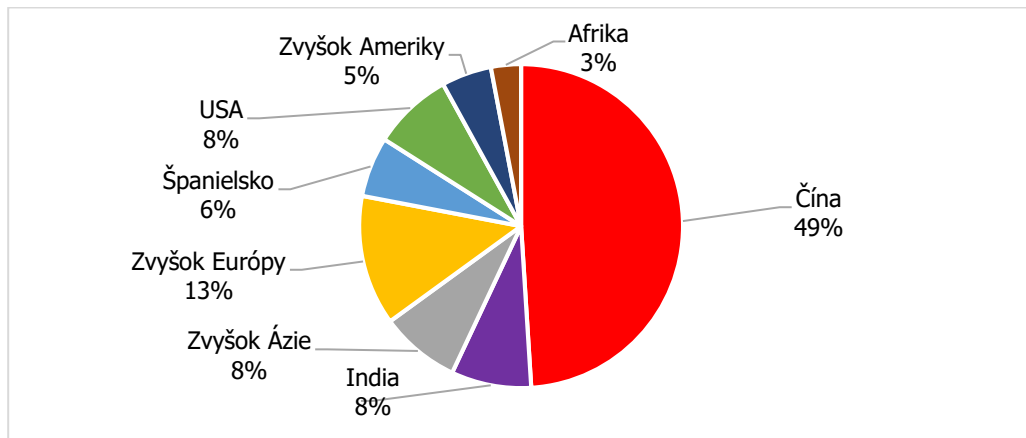
Najväčšími čínskymi investormi v africkom ropnom priemysle sú štátne spoločnosti China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), China National Petroleum Corporation a China Petrochemical Corporation (Africa, oil and power, 2017).

Podiel importovanej ropy z Afriky sa v súčasnosti udržiava na úrovni 20 – 25 %. Najväčšími africkými exportérmi ropy do Číny sú Angola s podielom 10,4 %, Kongo 2,7 % a Líbya 2 % (WTEX, 2019). Medzi ďalších významných exportérov patrí aj Nigéria a v minulosti to boli aj Sudán a Južný Sudán. Čínske národné ropné spoločnosti majú na tomto kontinente spustených viacero projektov. Medzi niektoré z nich patria aj ďalej uvedené projekty v Angole, Nigérii a Južnej Afrike a Botswane.

Angola

Zásoby ropy v Angole sú momentálne odhadované na 17,6 mld. barelov. Angola je druhou najväčšou krajinou produkujúcou ropu v subsaharskej Afrike a členom OPEC s ťažbou približne 1,55 mil. barelov ropy ročne (Deloitte, 2018). Ropné náleziská tejto krajiny sú rozdelené na 50 blokov. Ako môžeme vidieť na grafe 5, až 49 % exportovanej ropy Angoly v roku 2014 importovala Čína. V súčasnosti sa vyše 50 % ropy z Angoly exportuje do Číny. Angola bola v roku 2018 tretím najväčším dodávateľom ropy pre Čínu s podielom 10,4 % z celkového importu ropy. (WTEX, 2019).

⁸ CNOOC je jednou z najväčších národných ropných spoločností v Číne. Je to tretia najväčšia národná ropná spoločnosť v Čínskej ľudovej republike, po CNPC a Sinopec.

Graf 5 Export ropy z Angoly podľa destinácie (v %)

Zdroj: vlastné spracovanie podľa US EIA (2015). Dostupné na http://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/Angola/archive/pdf/Angola_2015.pdf

Čínske ropné spoločnosti investovali veľký objem peňazí do nákupu akcií v ropnom priemysle v Angole. Ide najmä o čínskych ropných gigantov Sinopec a CNOOC. V roku 2004 spoločnosť Sinopec získala ťažobné práva v bloku 3/80. Ponuka spoločnosti Sinopec zahŕňala úver v hodnote 2 mld. USD od Exportno-importnej banky Číny, čo pomohlo tomu, aby Sonangol (národná ropná spoločnosť Angoly) rozhodol v prospech Sinopec a nepredĺžil licenciu spoločnosti Total. V roku 2004 spoločnosti Sonangol a Sinopec tiež založili spoločný podnik Sonangol Sinopec International Ltd., prostredníctvom ktorého spolupracujú na výrobe a rafinácii ropy v bloku 14. V roku 2009 kúpili CNOOC a Sinopec 20 %-ný podiel v bloku 32 od Marathon Oil Corp. za 1,3 mld. USD. Sinopec ďalej vlastní 50 %-ný podiel v bloku 18, ktorý spoločnosť kúpila v marci 2010 za 2,46 mld. USD. Tento blok je rozdelený na dve polovice. Jedna polovica je v súčasnosti vo vývoji a druhá produkuje viac ako 240 tis. barelov ropy denne. Sinopec v roku 2014 v rámci spoločného podniku Sonangol Sinopec International v spolupráci so spoločnosťami Total, Sonangol, Esso a Galp Energia, investoval do rozšírenia operácií v bloku 32.

Od roku 2010 ide o najväčšiu zahraničnú investíciu v ropnom priemysle v Angole. Investícia sa použila na rozvoj ropného projektu Kaombo, ktorý sa nachádza pri pobreží Angoly. Očakáva sa tam, že výrobná kapacita bude 84 mil. barelov ropy ročne s odhadovanými zásobami 650 mil. barelov. V polovici roku 2018 bola uvedená do prevádzky prvá časť mega projektu Kaombo. V súčasnosti produkuje 115 tis. barelov denne a očakáva sa, že dosiahne vrchol na úrovni 230 tis. barelov denne, keď bude v prevádzke druhá polovica vrtu v roku 2019 (Deloitte, 2018).

Nigéria

Napriek tomu, že Nigéria nepatrí do prvej desiatky exportérov ropy do Číny, patrí ku krajinám OPEC s najväčšími zásobami ropy na svete. Podľa Africa, Oil and Power (2014) v roku 2005 Čína a Nigéria podpísali dohodu o predaji ropy v hodnote 800 mil. USD. Čína sa zaviazala nakupovať 30 tis. barelov denne počas piatich rokov, taktiež však získala licenciu na prevádzku štyroch ropných blokov a prevzatie nigérijskej rafinérie. V júni 2016 podpísala Nigéria, ako dodávateľ ropy do Číny, predbežné zmluvy v hodnote

80 mld. USD s čínskymi spoločnosťami na modernizáciu svojej ropnej a plynovej infraštruktúry. Spoločnosť Sinopec bola jednou z 38 čínskych spoločností, ktoré sa na tejto dohode podieľali.

Vedenie spoločnosti CNOOC v júli 2018 vyjadrilo záujem investovať ďalšie 3 mld. USD do svojich existujúcich projektov na ťažbu ropy a zemného plynu na pobreží Nigérie. Celkovo investovali do svojich nigérijských projektov viac ako 14 mld. USD. Nigéria sa tak stala najväčšou investičnou destináciou pre spoločnosť CNOOC (Punchng, 2018).

Južná Afrika a Botswana

V roku 2017 prebehol obchod medzi spoločnosťami Sinopec a Chevron. Sinopec kúpil za 900 mil. USD 100 % dcérskej spoločnosti Chevron v Botswane a 75 % Caltex (dcérskej spoločnosti Chevronu v Južnej Afrike), zvyšných 25 % akcií vlastní miestni akcionári v súlade s pravidlami Južnej Afriky. V rámci dohody čínska spoločnosť získala rafinériu v Kapskom Meste, ropné sklady, továreň na výrobu mazív v Durbane a servisno-distribučnú sieť Caltexu v Južnej Afrike a Botswane (Oilprice, 2017). Rafinéria v Kapskom Meste má kapacitu 5 mil. ton ročne.

Južná Amerika

V roku 2019 bol podiel ropy dovezenej z Latinskej Ameriky približne na úrovni 12 %. Napriek tomu, že hodnota importovanej ropy zo štátov Latinskej Ameriky nie je na úrovni importov z Afriky alebo blízkeho východu, je pre Čínu tento región dôležitý. Vzhľadom na to, že iba vo Venezuele sa nachádzajú zásoby ropy v objeme asi 300 mld. barelov, je tento región bohatý na zdroje tejto komodity. Ako v prípade Afriky, tak aj na kontinente Latinskej Ameriky majú čínske spoločnosti viaceré projekty v oblasti energetiky. Čína v Latinskej Amerike na zaistenie ropy používa hlavne priame financovanie výmenou za ropu. Hlavnými poskytovateľmi financovania pre krajinu Južnej Ameriky sú Čínska Rozvojová Banka (CDB) a Exportno-importná banka Číny. Štáty, ktoré dostanú financovanie na rôzne projekty, následne splácajú daný úver exportom ropy do Číny.

Venezuela

Čína poskytla Venezuele od roku 2007 vo forme úverov 54 mld. USD, výmenou za ropu. Približne polovica venezuelského exportu ropy v súčasnosti slúži ako splátky úverov Číny (The Dialogue, 2015). Petróleos de Venezuela (PDVSA – štátna ropná spoločnosť Venezuely) už vyše dekády spláca čínske úvery exportom ropy. Venezuela v súčasnosti dlhuje Pekingu 23 mld. USD, ktoré spláca vývozom ropy. V auguste 2018 mala spoločnosť PDVSA splatených približne 30 mld. USD z úverov v celkovej výške 54 mld. USD. Táto suma zahŕňa aj úver vo výške 4 mld. USD (tiež krytý ropou), ktorý CDB poskytla v prvom štvrtroku 2016, keď Caracas a Peking podpísali dvojročnú dohodu, ktorá umožňovala PDVSA pozastaviť platby istiny a úroku ropného dlhu na dva roky. Táto dohoda uplynula v apríli 2018. Nakoľko sa bývalému prezidentovi Madurovi nepodarilo zabezpečiť predĺženie platnosti dohody o odložení splatnosti dlhov, export ropy z PDVSA do Číny (ako splátky dlhu) sa bude musieť zvýšiť na približne 340 tis. barelov denne od októbra 2018. Predtým sa splátky pohybovali na úrovni 164 tis. barelov denne (Argus Media, 2018). Ďalší vývoj splácania dlhu je zatiaľ neistý z dôvodu meniacej sa politickej klímy vo Venezuele a nástupu nového prezidenta Juana Guaida.

Brazília

V novembri 2009 CDB a brazílska štátna ropná spoločnosť, Petrobras podpísali zmluvy o financovaní za približne 10 mld. USD výmenou za ropu. Podľa podmienok mala Brazília exportovať 150 tis. barelov ročne do Číny a až 200 tis. barelov ročne do konca roka 2019 (The Dialogue, 2015). Od 2007 do 2017 poskytli Brazílii CDB a Exportno-importná banka Číny financovanie vo výške 28,9 mld. USD, z čoho 12 mld. USD bolo použitých na projekty súvisiace s ťažbou a produkciou ropy (The Dialogue, 2018).

Ekvádor

Ekvádoru poskytla Čína od roku 2009 viac ako 12 mld. USD, pričom väčšina úverov bola viazaná na export ropy. Import ropy z Ekvádoru by mal v najbližších rokoch rásť v dôsledku výstavby ropného poľa ITT (Ishpingo – Tambococha - Tiputini) (The Dialogue, 2015). V roku 2009 poskytla CDB úver ekvádorskej spoločnosti PetroAmazonas vo výške 1,2 mld. USD so splatnosťou 3 až 5 rokov na výstavbu vrtu na ropnom poli ITT. Na tomto projekte spolupracujú aj čínske štátne ropné spoločnosti CNPC a Sinopec pod hlavičkou joint venture Andes Petroleum. Vrtanie sa začalo v Tiputini v máji 2015 a produkcia sa začala v apríli 2016.

V októbri 2014 sa plánovalo vybudovanie troch platforiem a 90 vrtov. Približne 200 je potrebných na extrahovanie 920 mil. barelov ropy, ktoré sa nachádzajú v bloku. V Ishpingu plánuje PetroAmazonas od roku 2017 vybudovať 5 platforiem a 10 vrtov (AID-DATA, 2017). Od júna 2010 do decembra 2017 poskytla Ekvádoru CDB a Exportno-importná banka Číny financovanie vo výške 28,9 mld. USD na rôzne projekty, z čoho 1 mld. USD (v roku 2010) bola použitá na projekty súvisiace s ťažbou a produkciou ropy (The Dialogue, 2018).

Záver

V minulosti patril čínsky energetický mix k tým, kde prevládala výroba elektrickej energie v tepelných elektrárnach. To sa však v poslednom čase postupne mení a Čína sa snaží svoj energetický mix viac diverzifikovať. Vzhľadom na to, že nedisponuje dostatkom vlastných surovinových zdrojov je nútená dovážať suroviny zo zahraničia. Import týchto surovín predstavuje pre energetickú bezpečnosť Číny geopolitickú hrozbu. Suroviny sú dovážané najčastejšie námornými cestami. V čínskom prípade je najväčšou hrozbou úžina Malacca, cez ktorú prúdi väčšina jej dovozu. Na zabezpečenie dodávok ropy, ktoré bude v nasledujúcich rokoch potrebovať si Čína zvolila stratégiu nadväzovania užších vzťahov s čo najviac štátmi a zároveň sa snaží so svojimi obchodnými partnermi vytvárať alternatívne dopravné cesty pre spomínané suroviny.

Ako z príspevku vyplýva, vzťahy medzi Čínou a Ruskom v oblasti energetiky sú v poslednom desaťročí silnejšie ako kedykoľvek predtým. Vývoz ruskej ropy do Číny sa medzi rokmi 2008 a 2017 zvýšil viac ako päťnásobne, čím Rusko odsunulo Saudskú Arábiu z pozície najväčšieho čínskeho dodávateľa ropy. Rusko sa môže medzičasom stať aj hlavným dodávateľom zemného plynu do keď sa začnú realizovať projekty a budú sa plniť kapacity. Ďalším posilnením významu Ruska, ako obchodného partnera v oblasti dodávok ropy by malo byť vytvorenie „*Polárnej Hodvábnej cesty*“ v Arktíde, ktorá má

posilniť lodnú dopravu cez sever ázijského kontinentu. Rozpustenie ľadu v Arktíde uvoľnilo cestu cez severné Rusko do Číny a Kórey, čo je možné využiť na vývoz ruského skvapalneného zemného plynu z prístavov, ako je Murmansk. Primárnou hnacou silou prehĺbujúcich sa bilaterálnych energetických vzťahov je strategické poskytovanie kapitálu čínskymi finančnými inštitúciami ruským energetickým spoločnostiam na zabezpečenie dlhodobých kontraktov o dodávkach ropy a zemného plynu a na rozvoj infraštruktúry na ich zabezpečenie.

Diverzifikáciu energetických zdrojov Čína ďalej sleduje na iných svetadieloch. Najväčšie aktivity pritom vyvíja v Afrike a Latinskej Amerike. Dnes čínske ropné spoločnosti pôsobia v takmer dvadsiatich afrických krajinách, z nich medzi najvýznamnejšie patria Angola, Nigéria, Južná Afrika a Botswana. Čína v Afrike pôsobí ako aj v upstream-ových odvetviach, tak aj downstream-ových odvetviach, ktoré predstavujú významnú strategickú výzvu pre etablované veľké spoločnosti aj menšie spoločnosti, ktoré sa už mnoho rokov tešia z nerastného bohatstva v energetickom sektore tohto kontinentu. Overené zásoby ropy v Latinskej Amerike podnietili Čínu k investičným aktivitám v rámci ropného priemyslu a vytvorili strategické partnerstvo.

Zoznam bibliografických odkazov

- Africa, oil and power. (2014). *China in Africa: An Evaluation of Chinese Investment*. Dostupné 24.10.2019, na <http://africaoilandpower.com/2017/07/13/china-makes-inroads-into-african-energy/>
- Africa, oil and power. (2017). *China Makes Inroads into African Energy*. Dostupné 24.10.2019, na <http://africaoilandpower.com/2017/07/13/china-makes-inroads-into-african-energy/>
- Aid Data. (2017). *China invests \$1.2 billion in Ecuador's Ishpingo-Tambococha-Tiputini (ITT) oil field*. Dostupné 25.10.2019, na <http://china.aiddata.org/projects/35820#about-this-record>
- Argus Media. (2018). *Venezuela's next debt default may be China*. Dostupné 24.10.2019, na <http://www.argusmedia.com/en/news/1776778-venezuelas-next-debt-default-may-be-china>
- Baláž et. al. (2019). *China's Expansion in International Business: The Geopolitical Impact on the World Economy*. Londýn: Palgrave Macmillan/Springer Nature.
- BP. (2018). *Country Insight - China*. Dostupné 18.9.2019, na <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/country-and-regionalinsights/china.html>
- BP. (2019). *Statistical Review*. Dostupné 18.9.2019, na <http://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-china-insights.pdf>
- Center on China's Transnational Relations. (2006). *The Kazakh-China Oil Pipeline: "A Sign of the Times"*. Dostupné 30.9.2019, na http://www.cctr.ust.hk/materials/working_papers/WorkigPaper22-Blinick.pdf

- Deloitte. (2018). *Africa Oil & Gas State of Play*. Dostupné 28.10.2019, na http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/xs/Documents/energyresources/africa_oil_gas_state_of_play_Nov2018.pdf
- Djankov, S. & Miner, S. (2016). *China's belt and road initiative motives, scope, and challenges*. Dostupné 18.9.2019, na http://piie.com/system/files/documents/piieb16-2_1.pdf
- Fitchgroup Company. (2018). *Kazakhstan Oil & Gas Report*. Dostupné 28.10.2019, na <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&an=130188723&scope=sit>
- Global Affairs Statagic Studies. (2018). *China and India fight for the gates of the Strait of Malacca*. Dostupné 20.9.2019, na <http://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/china-and-india-fight-for-the-gates-of-the-strait-of-malacca>.
- Global Times. (2019). *With high dependency on imported oil, China needs to continue strategic petroleum reserve buildup*. Dostupné 20.9.2019, na <http://www.global-times.cn/content/1143813.shtml>
- IEA. (2016). *Boosting the Power Sector in Sub-Saharan Africa: China's involvement*. Dostupné 18.9.2019, na http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Partner_Country_SeriesChinaBoosting_the_Power_Sector_in_Sub-Saharan_Africa_Chinas_Involvement.pdf
- IEA. (2018). *Key world energy statistic*. Dostupné 18.9.2019, na http://web-store.iea.org/download/direct/2291?fileName=Key_World_2018.pdf
- IEA. (2018). *Statistics data browser – China Crude oil imports vs. exports*. Dostupné 20.9.2019, na <http://www.iea.org/statistics/?country=CHINA&year=2016&category=Oil&indicator=CrudeImportsExports&mode=chart&dataTable=OIL>
- KCP. (2019). *Atasu - Alashankou*. Dostupné 7.10.2019, na http://www.kcp.kz/projects/atasu_alashankou?language=en
- Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. (2015). *Joint Declaration on New Stage of Comprehensive Strategic Partnership Between the People's Republic of China and the Republic of Kazakhstan*. Dostupné 7.10.2019, na http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjdt_665385/2649_665393/t1293114.shtml
- Natural Resources Defense Council. (2019). *Research On China Oil Consumption Peak And Cap Plan*. Dostupné 24.11.2019, na <http://nrdc.cn/Public/uploads/2019-11-11/5dc8fc780297d.pdf>
- Oilprice. (2017). *China Aims For Market Share In African Refining Sector*. Dostupné 28.10.2019, na <http://oilprice.com/Energy/General/China-Aims-For-Market-Share-In-African-Refining-Sector.html>
- Punchng. (2018). *Chinese oil firm to invest \$3bn in Nigeria*. Dostupné 28.10.2019, na <http://punchng.com/chinese-oil-firm-to-invest-3bn-in-nigeria/>
- Quingley, S. (2014). *Chinese Oil Acquisitions in Nigeria And Angola*. Dostupné 28.10.2019, na <http://schools.aucegypt.edu/huss/pols/khamasin/pages/article.aspx?eid=14>
- Renewable Energy World. (2019). *China's renewable energy installed capacity grew 12 percent across all sources in 2018*. Dostupné 18.9.2019, na <https://www.renewableenergyworld.com/2019/03/06/chinas-renewable-energy-installed-capacity-grew-12-percent-across-all-sources-in-2018/#gref>

- Reuters. (2013). *Rosneft to double oil flows to China in \$270 billion deal*. Dostupné 24.9.2019, na <http://www.reuters.com/article/us-rosneft-china/rosneft-to-double-oil-flows-to-china-in-270-billion-deal-idUSBRE95K08820130621>
- Reuters. (2018). *Russia crude supply to China surges to record, Iran shipments sink: customs*. Dostupné 24.9.2019, na <http://www.reuters.com/article/us-china-economy-trade-crude/russia-crude-supply-to-china-surges-to-record-iran-shipments-sink-customs-idUSKCN1NV0VO>.
- RSIS. (2019). *China's belt and road initiative and its energy-security dimensions*. Dostupné 19.9.2019, na <https://www.rsis.edu.sg/wpcontent/uploads/2019/01/WP320.pdf>
- Serafettin, Y. & Daksueva, O. (2017). *The energy nexus in China–Russia strategic partnership*. Dostupné 10.10.2019, na <https://doi.org/10.1093/irap/lcx003>
- The Astana Times. (2013). *Atasu-Alashankou Oil Pipeline Set to Reach Full Capacity*. Dostupné 10.10.2019, na <http://astanatimes.com/2013/12/atasu-alashankou-oil-pipeline-set-reach-full-capacity/>.
- The Dialogue. (2018). *China-Latin America Finance Database*. Dostupné 20.10.2019, na https://www.thedialogue.org/map_list
- The Dialogue. 2015. *Latin American crude oil exports: The Battle for Market Share*. Dostupné 2.3.2019, na <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/06/Battle-for-Market-Share-Web-Version-6.1.2015.pdf>
- The National Bureau of Asian Research. (2018). *The emerging russia-asia energy nexus*. Dostupné 27.10.2019, na http://www.nbr.org/wpcontent/uploads/pdfs/publications/special_report_74_emerging_russia-asia_energy_nexus_dec2018.pdf
- Wall Street Journal. (2010). *China Tops U.S. in Energy Use*. Dostupné 19.9. 2019, na <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703720504575376712353150310>
- WTEX. (2019). *Top 15 Crude Oil Suppliers to China*. Dostupné 30.10.2019, na <http://www.worldstopexports.com/top-15-crude-oil-suppliers-to-china/>

Vzdelaný a zodpovedný spotrebiteľ v prostredí Európskej únie a Slovenskej republiky¹

Mária Dzurová²

Educated and responsible consumer in the environment of the European Union and the Slovak Republic

Abstract

Consumer education in schools is a means of preventing economic harm to consumers. Consumer education leads to the development of skills, knowledge and attitudes for life in today's consumer society. It is linked to the basic skills that every single consumer needs for life. Consumer education is needed for all groups of consumers, throughout life. With particular emphasis on vulnerable consumer groups. Seniors and children are trusting, they have insufficient information and knowledge. They are easily influenced by advertising. The EU's intention is to create a European education system that focuses on consumer skills. The EC has set up a master's degree in consumer affairs in some countries.

Key words

educated consumer, consumer education, lifelong learning

JEL Classification: D18, I26, Q5

Received: 17.11.2019 Accepted: 28.11.2019

Úvod

Súčasná spoločnosť je maximálne konzumná. Alarmujúci je nárast spotreby. Spotrebiteľia sa v konzumnej spoločnosti stotožňujú s nadspotrebou. Nadspotreba vedie k zvyšovaniu životného štandardu, je spojená s túžbou po úspechu a uznaní. V konzumnej spoločnosti je dôležité vedieť správne sa rozhodnúť pri výbere a kúpe tovaru a služieb. Nepodliehať masívnej komunikačnej kampani vo všetkých médiách. Nárast objemu spotreby, zmeny nákupného správania spotrebiteľov sú motivačné predovšetkým pre obchodníkov. Spotrebiteľ chce tovar a služby hneď, okamžite. Motiváciou je vlastniť tovar, odmeniť sa za určitú drobnú námahu. V spojitosti s konzumným životným štýlom si mnohí spotrebiteľia neuvedomujú negatívne dôsledky spotreby. Ako prejavy konzumnej spoločnosti možno spomenúť znečistené životné prostredie, novodobé závislosti a teda aj na nakupovaní, zadlžovanie domácností, neschopnosť šetriť. Nakupovanie je cestou dosiahnuť spokojnosť, zlepšiť náladu, ale môže vytvoriť nákupnú závislosť – oniómánia. „Oniománia postihuje najmä ženy, ktoré aj prirodzene častejšie nakupujú,“ tvrdí Jozef Benkovič, primár z Odborného liečebného ústavu psychiatrického na Prednej Hore. Riziková sa pre ne stáva najmä vtedy, keď si ňou kompenzujú stavy samoty, opustenosti či depresie. Často však zasahuje aj ľudí, ktorí trpia inými typmi závislostí:

¹ VEGA 1/0376/17 Marketing as a tool of healthpolicysupport, Faculty of Business and Economics of the University of Economics in Košice

² Doc. Ing. Mária Dzurová, PhD., Ekonomická Univerzita, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, email: maria.dzurova@euba.sk.

od alkoholu, drog či poruchami príjmu potravy. Pre shopoholikov je charakteristické, že sa neúmerne nákupmi začínajú po čase zadlžovať, keďže – podobne ako gambleri – si na to, aby si nakúpili 150. pár topánok, dokážu bez problémov zobrať pôžičku. Paradoxom je, že tie topánky si posledný raz obujú v skúšobnej kabínke. Oniomaniaci totiž nenakupujú pre veci samotné, ale pre vzrušenie z nakupovania, ktorému predchádza takmer neovládnuteľná túžba danú vec zohnať. Psychiatri ju nazývajú craving. A tá je podstatne silnejšia ako následné výčitky svedomia. (STL, 2014) Podľa amerických prieskumov nutkavé nakupovanie postihuje približne 18 miliónov dospelých ľudí v USA. (Healthline, 2016)

Marketing, reklama a reklamné posolstvá sú silné a emotívne. Niekedy sú aj manipulatívne. Je ťažké posúdiť reálnosť informácií o ponuke na trhu. Pre spotrebiteľa má veľký význam informovanosť, rozhodnosť, uvedomelosť. Dôležité je kritické myslenie a vedomosti, ktoré súvisia aj s dostatkom informácií o právach spotrebiteľov, ktoré bývajú zneužívané nečestnými obchodníkmi. Uvedomelosť, informovanosť úzko súvisia so vzdelávaním a všeobecnou gramotnosťou spotrebiteľa.

Aj súčasná politika EÚ venuje pozornosť blahobytu obyvateľov. Počíta s rastúcou spotrebou a rastom blahobytu obyvateľov. Obyvatelia a ich blahobyť sú základom pre tvorbu politik EÚ. „Ekonomika blahobytu prispieva k cieľom a sprevádzaniu pilierov v súlade s novou strategickou agendou EÚ na obdobie 2019-2024. Okrem toho prispieva k európskemu sociálnemu modelu, lebo podporou vzostupnej sociálnej a hospodárskej konvergencie zlepšuje postavenie všetkých obyvateľov.“ (Európska komisia, 2017) Počas konzumu platí, že chcem si kúpiť, nie potrebujem si kúpiť. Konzumerizmus predstavuje v podstate zážitky, nákup a proces nakupovania, zmenu spôsobu myslenia, resp. nerozmýšľania nad nakupovaním a spotrebúvaním. Ale pritom ku komunikácii a informáciám, ktoré dostávame, prijímame, prispôbujeme sa, berieme aj podľa nich konáme. A konáme inštinktívne. Konzumerizmus je pre mnohých zmyslom života. Zmenili sa vzory správania. Zmenil životný štýl: jeme veľa mäsa, jazdíme autom, cestujeme lietadlami, kupujeme veľa oblečenia, nové a nové mobily, počítač, najlepšie čo najlacnejšie. Plytváme, bez ohľadu na životné prostredie, planétu, jej zdroje a budúci život. Potom existuje extrém – minimalistickí spotrebiteľia. Ako uvádza Čichovský (2016) : Spotrebiteľia minimalistia kupujú len to, čo nevyhnutne potrebujú pre plnohodnotný život a neobklopujú sa zbytočnosťami. Ako dospieť k zmenám v nákupnom správaní spotrebiteľov? Ako spotrebiteľa naučiť vyberať, správne rozhodovať, vedieť, kde a čo môže spôsobiť problém, ohroziť zdravie?

Vzdelaný spotrebiteľ

Európska komisia sa vo svojich politikách orientovaných na spotrebiteľa zamýšľa na suverénou spotrebiteľov, nad ich bezpečnosťou v celej EÚ a nad vzdelávaním spotrebiteľov. Zámerom je zjednotiť právny rámec v oblasti ochrany spotrebiteľa a doceliť tak rovnaký obsah ochrany spotrebiteľa v prostredí EÚ. Dzurová (2007, 2014, 2015) tvrdí, že Európa 2020 je stratégiou EÚ, ktorá má počas nasledujúceho desaťročia zabezpečiť hospodársky rast. Stratégia Európa 2020 v svojom programe sa zaoberá spotrebiteľom a podporuje výchovu sebavedomých a zodpovedných spotrebiteľov. **Spotrebiteľia majú byť centrom záujmu jednotného trhu.**

Cieľom je smerovania spotrebiteľskej politiky je:

- bezpečnosť výrobkov a k tomu aj účinný dohľad nad trhom;
- informovanosť spotrebiteľov, vzdelania a povedomia o právach;
- posilniť práva spotrebiteľov, docieľiť odškodnenie alternatívnym riešením sporov;
- posilniť cezhraničné presadzovanie práv.

Dôležité je posilniť postavenie spotrebiteľov. A to vedie cez lepšie presadzovanie práv spotrebiteľ na trhu, ochranu spotrebiteľa a jeho bezpečnosť. Mimoriadne dôležité je dosiahnuť bezpečnosť výrobkov, lepšiu právnu úpravu ochrany spotrebiteľa, lepšie presadzovanie práva a odškodnenia, lepšie informovaných a vzdelaných spotrebiteľov v prostredí EÚ.

1 Metodika práce

Cieľom príspevku je navrhnúť systém vzdelávania spotrebiteľov pre zvýšenie spotrebiteľského povedomia a docieľiť rast spotrebiteľskej gramotnosti. Parciálnym cieľom je zistiť, či sú slovenskí spotrebiteľia dostatočne informovaní ako spotrebiteľia.

V článku využívame v značnej miere sekundárne zdroje, ktoré komparujeme, analyzujeme a následne syntetizujeme pre získanie potrebných informácií k naplneniu cieľu článku. Významné využitie mali aj filozofické - vedecké metódy, resp. metódy vedeckého myslenia, ako napr. metódy zovšeobecnenia, metódy vedeckej abstrakcie a pod. V rámci sekundárnych údajov využívame i jednoduché matematicko – štatistické metódy, ktoré slúžia na číselné vyjadrenie prezentovaných tvrdení.

Skúmané sekundárne prieskumy zisťujú skutočnosť, či sa spotrebiteľ vie orientovať v problematike informácií, ktoré potrebuje vo vzťahu k obchodníkovi. Na základe viacerých prieskumov sledujeme vývoj gramotnosti spotrebiteľov v spotrebiteľskej problematike. Sekundárne prieskumy boli vybrané na základe ich práce so vzorkami, aby boli prezentované výsledky relevantné.

2 Výsledky a diskusia

Výsledky prieskumu dizertačnej práce Ing. Mrázikovej potvrdzujú pomerne nízku úroveň znalosti spotrebiteľských práv. Takmer polovica opýtaných spotrebiteľov (49,6 %) má veľké nedostatky v spotrebiteľských vedomostiach. Najnižšia znalosť spotrebiteľských práv bola zaznamenaná v oblasti Bratislavy (51,7 %) a Košíc (51,1 %). Jedna tretina spotrebiteľov je informovaná len čiastočne. Len 15,4 % spotrebiteľov je dobre informovaná o spotrebiteľských právach. K najinformovanejším spotrebiteľom patria spotrebiteľia z Prievidze (16,5 %), Trenčína (15,9 %) a Žiliny (15,9 %). 0,9 % spotrebiteľov nevie stav posúdiť. Úroveň znalosti spotrebiteľských práv podľa vybraných slovenských miest je znázornená v tabuľke č. 1.

Tab. 1 Úroveň znalosti spotrebiteľských práv*

Mesto	deficity	častočne informovaný	dobře informovaný	nevie posúdiť
Bratislava	51,7	33,5	14,2	0,6
Trenčín	49,4	34,7	15,9	0
Prievidza	48,3	33,5	16,5	1,7
Žilina	48,9	35,2	15,9	0
Liptovský Mikuláš	48,2	35,2	14,8	1,8
Košice	51,1	32,4	15,4	1,1
PRIEMER	49,6	34,1	15,4	0,9

Zdroj: Výsledky prieskumu dizertačnej práce Ing. Mrazikovej

Poznámka: údaje sú uvedené v percentách (%)

Ako vyplýva z prehľadu v Tabuľky 1, nedostatočne informovaných je 49,6% dopytovaných respondentov, vedomosti potvrdzuje 15,4% respondentov.

Vývoj spotrebiteľského povedomia je možné porovnať s prieskumom agentúry MVK z roku 2005. V projekte "Som európsky spotrebiteľ" sa prieskumu sa zúčastnilo 1181 respondentov. Ide o dva štatisticky porovnateľné súbory. Výsledky sú v tabuľke 2.

Tab. 2 Znalosť spotrebiteľských práv v roku 2005*

<i>málo informovaný</i>	<i>dobře informovaný</i>	<i>napoly informovaný</i>	<i>nevie posúdiť</i>
52,3	14,0	31,2	2,5

Zdroj: agentúra MVK (2005)

Poznámka: *údaje uvedené v percentách (%)

Z prieskumu agentúry MVK za rok 2005 vyplýva, že málo informovaných je 52,3% respondentov.

Ďalšie informácie sme získali z práce Ing. Lattovej, ktorá pracuje so vzorkou 1068 respondentov.

Latová porovnáva výsledky vlastného prieskumu s výsledkami spoločnosti MVK za rok 2008. Výsledky oboch prieskumov uvádza tabuľka 3 a sú porovnateľné. Porovnanie výsledkov prieskumu MVK z roku 2008 s výsledkami vlastného prieskumu (v %). Výsledky v tabuľke hovoria, že v roku 2008 neboli dostatočne informovaní spotrebiteľia s podielom takmer 61%, v roku 2013 to predstavovalo takmer 58%. Je to len veľmi malé zlepšenie. Spotrebiteľia aj v roku 2008 aj v roku 2013 sa cítia nedostatočne informovaní o problematike spotrebiteľských okruhov.

Tab. 3 Informovanosť spotrebiteľov

		prieskum MVK 2008		Lattová 2013
nedostatočne informovaný	slabšie informovaný	40,00	60,90	57,96
	málo informovaný	20,90		
dostatočne informovaný	dobře informovaný	31,50	35,10	29,96
	veľmi dobre informovaný	3,60		
nevie posúdiť		4,00	4,00	12,08

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe Lattová (2013)

Kolektív riešiteľov výskumného projektu VEGA s názvom *Spoločná spotrebiteľská politika EU a jej uplatnenie v SR s dopadom na vzdelávanie spotrebiteľov*. Riešiteľský tím pracovníkov katedry marketingu a iných katedier uskutočnil kvantitatívny prieskum vedomostí a zručností spotrebiteľov na vzorke 671 respondentov. Cieľovou skupinou boli mladí ľudia z univerzity.

Informácie o spotrebiteľských právach považujú študenti za nedostatočné (70,5%). Ako vyplýva z prieskumu, až 70,5 % respondentov nemá dostatočné spotrebiteľské informácie, 29,5 % respondentov má dostatočné informácie. Podrobné informácie možno získať na adrese: https://of.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/publikacie/dzurova-a-kol-2016-gramotny-spotrebiteľ-zbornik-vedeckych-stati.pdf

Nedostatočné spotrebiteľské informácie majú spotrebiteľia takto:

Rok 2005 agentúra MVKpodiel 52,3% respondentov,
Rok 2008 agentúra MVKpodiel 60,9 % respondentov,
Rok 2009 Mráziková podiel 49,6 % respondentov,
Rok 2013 Lattovápodiel 57,96 % respondentov,
Rok 2016 VEGA projektpodiel 70,5 % respondentov.

Respondenti majú nedostatočné informácie, vzorka z projektu VEGA vykazuje vysoké percento, počet respondentov je len 671 voči ostatným prieskumom, kde bola vzorka porovnateľná nad 1000 respondentov. Systematizáciou výsledkov prieskumov dokazujeme, že dostupnosť informácií o problematike spotrebiteľských práv a ochrany je nepostačujúca. Spotrebiteľia nemajú vlastne žiadne potrebné relevantné informácie pre vlastnú ochranu na trhu. Nepoznajú svoje práva. Nevedia riešiť svoje vlastné problémy vo vzťahu s obchodníkom alebo poskytovateľom služieb. Z uvedeného dôvodu je potrebné zabezpečiť vzdelávanie spotrebiteľov v závislosti od vekovej kategórie tak, aby sme dosiahli sebavedomého a vzdelaného spotrebiteľa pre 21. storočie.

Vzdelávanie spotrebiteľov je potrebné z dôvodu získania informácií a vedomostí v početných oblastiach, ako napríklad:

- práva spotrebiteľov, koncepcie ich ochrany,
- povinností spotrebiteľov v rôznych oblastiach,
- spotrebiteľská politika doma aj v zahraničí,
- ochrana práv spotrebiteľskými organizáciami,
- alternatívne riešenie spotrebiteľských sporov,
- všeobecná gramotnosť,
- zdravotnícka gramotnosť,
- zdravý životný štýl,
- ochrana životného prostredia,
- financie,
- cestovanie,
- výber a posudzovania kvality výrobkov,
- zraniteľní spotrebiteľia,
- a iné.

Cieľom vzdelávania je dosiahnuť gramotnosť spotrebiteľov, a to aj prostredníctvom celoživotného vzdelávania takto:

- Produktová gramotnosť,
- Gramotnosť udržateľnej spotreby,
- Informačná gramotnosť,
- Mediálna gramotnosť,
- Marketingová gramotnosť,
- Finančná gramotnosť.

Výsledkom celoživotného vzdelávania je sebavedomý, informovaný, múdry, vzdelaný, gramotný spotrebiteľ. Používanie poznatkov znalostí a zručností v nákupnom správaní a rozhodovaní pri využívaní spotrebiteľského minimalizmu.

Spotrebiteľská výchova a vzdelávanie cielene zasahuje do spotrebiteľského práva. Spotrebiteľia neovládajú svoje práva vôbec. Závažnými sú povinnosti spotrebiteľov a to z rôznych oblastí, napríklad využívanie verejnej dopravy, zdravotníctvo a vzťah ku zdravotným poisťovniam, letecká doprava, vzťah k finančným inštitúciám, mobilným operátorom, digitálne technológie a mnoho ďalších. Výchova s takýmto širokým zameraním musí predstavovať kontinuálny a najmä dlhodobý proces.

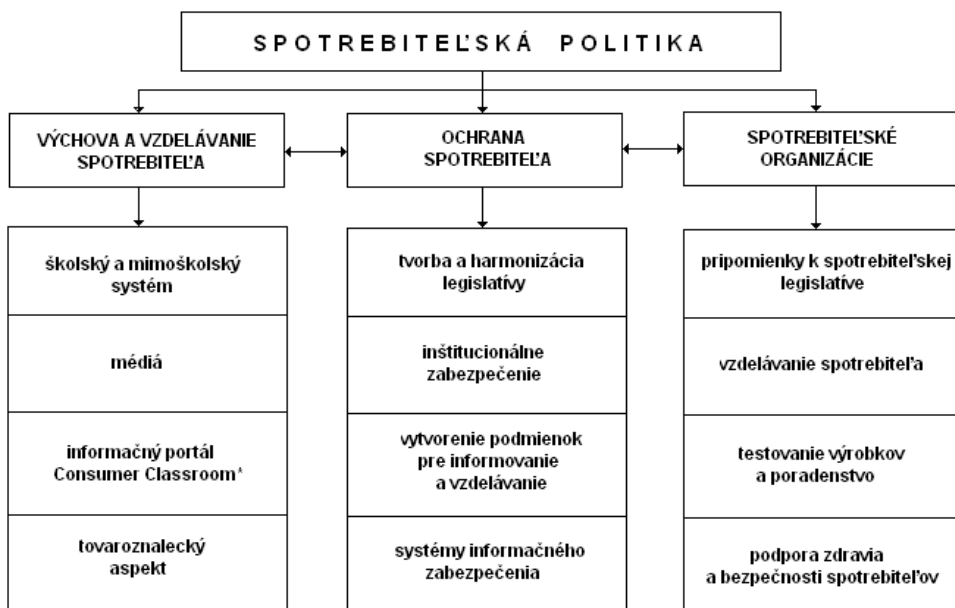
Výchova a vzdelávanie všeobecne spadá do oblasti školstva a verejnej správy na lokálnej úrovni. Podarilo sa presadiť finančné vzdelávanie spotrebiteľov do škôl, nastavili sa princípy finančnej gramotnosti, ostatné parciálne časti gramotnosti sa môžu prelínať v iných predmetoch spoločenskej náuky. Ale nie je to tak. V mnohých prípadoch sa na vzdelávaní podieľa súkromný sektor, napríklad finanční sprostredkovatelia pre finančnú gramotnosť. Alebo sa zapoja mimovládne aj neziskové organizácie.

Európska únia navrhuje rôzne opatrenia na zabezpečovanie permanentného vzdelávania a výchovy spotrebiteľa. Deje sa ta predovšetkým formou kampaní zameraných na zvyšovanie povedomia spotrebiteľov o svojich právach. Do škôl sa dostali praktické

nástroje výchovy spotrebiteľa. Ako príklad možno uviesť európske školské diare pre školopovinných spotrebiteľov. Objavili sa aj on-line formy spotrebiteľského vzdelávania študentov a aj dospelých.

Spotrebiteľské vzdelávanie a výchova sú súčasťou *spotrebiteľskej politiky*. Štruktúru spotrebiteľskej politiky sme zaznamenali do Schémy 1.

Schéma 1 Nástroje spotrebiteľskej politiky



Zdroj: DZUROVÁ, M. – FRIDRICH, B. – KORČOKOVÁ, M. – MRÁZIKOVÁ, M. 2011. Ochrana spotrebiteľa. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. 279 s. ISBN 978-80-225-3180-1, s. 38; aktualizované a upravené spracovanie

Poznámka: Pôvodný informačný portál DOLCETA bol v roku 2013 pretransformovaný do nového informačného portálu Consumer Classroom.

Ako vyplýva zo Schémy 1, spotrebiteľskú politiku tvorí predovšetkým výchova a vzdelávanie spotrebiteľov, jednoznačne ochrana spotrebiteľa a spotrebiteľské organizácie. Consumer Classroom predstavuje elektronickú formu vzdelávania spotrebiteľov v niekoľkých úrovniach.

Vzdelaný spotrebiteľ vie správne zaujať stanovisko k ponúkaným tovarom a službám. Posúdi hodnotu produktov, ktoré kupuje. Vyberá si podľa svojich potrieb a možností, čo reálne potrebuje. Pri výbere produktov vie posúdiť dosah spotreby na celú spoločnosť a prostredie. Orientuje sa v širokej ponuke na trhu.

Spotrebiteľská výchova má za cieľ vychovať spotrebiteľa tak, aby sa vedel zorientovať na trhu, chápal a vnímal zložité vzťahy na trhu, naučil sa narábať hospodárne so

svojimi finančnými prostriedkami, vedel správne používať svoje práva, poznal povinnosti, zhodnotil dopad správania na životné prostredie.

Tieto ciele je možné dosiahnuť len v prípade, ak sú v procese spotrebiteľskej výchovy dodržiavané základné zásady.

Záver

Cieľom článku bolo vytvorenie návrhu vzdelávania spotrebiteľov na základe sekundárnych zdrojov.

Možno konštatovať, že vzdelávanie predstavuje celoživotný proces, pričom ťažiskom vzdelávania je škola a školské vzdelávanie a obsah školských predmetov.

Pri spotrebiteľskom vzdelávaní je dôležité vzdelávanie už v materskej škole, kde je možné naučiť malé deti správať sa v obchode, pochopiť potrebu nakupovaných tovarov pre domácnosť, parciálnu čas problematiky peňazí.

Na základnej škole je dôležité vytvoriť základ v školskom systéme pre spotrebiteľské vzdelávanie. Treba posilňovať alebo vytvárať spotrebiteľské vedomie, formuje na základnej škole a tvorí dôležitý základ pre ďalšie vzdelávanie mladých ľudí. Náš školský systém vzdelávanie spotrebiteľov nemá ako samostatný predmet. Je súčasťou spoločensko vedných predmetov.

Získavanie informácií sa dotýka skúseností, v ktorom učiaci sa žiaci:

- robia správne rozhodnutia, pričom ide o ekonomické a environmentálne rozhodnutia,
- správne používať práva a povinnosti spotrebiteľa, ktoré im dovoľujú samostatne, asertívne vystupovať,
- aké majú možnosti ovplyvňovať ekonomiku v prospech svojich potrieb a záujmov.

Vek je dôležitým prvkom, ktorý treba zvažovať pri rozhodovaní, ktoré učebné prístupy budú použité.

- od 0 do 2 rokov: pre dieťa v tomto veku nemožno hovoriť o zámernom vzdelávaní, dôležité je sústrediť sa na schopnosť pozorovať, napodobňovať,
- od 2 do 7 rokov: vhodnou stratégiou je používanie vizuálnych pomôcok, učenie hrou,
- od 7 do 11 rokov: okrem vizuálnych pomôcok a praktickej práce je vhodnou stratégiou vytváranie príležitostí ku klasifikácii problémov, ktoré vyžadujú jednoduché analytické myslenie,
- od 11 rokov: rovnaká stratégia spolu so skúmaním hypotetických otázok a diskusií o širokých konceptoch, nielen o faktoch.

Spotrebiteľské vzdelávanie a poradenstvo.

V tomto prípade možno nastaviť spotrebiteľské vzdelávanie ako samostatný predmet, pričom je dôležité venovať sa týmto oblastiam:

- Spotrebiteľské právo a ochrana spotrebiteľa,
- Spotrebiteľské organizácie a ich pôsobenie pri ochrane spotrebiteľov na Slovensku,

- Spotrebiteľská politika v SR, inštitúcie a právomoci, kompetencie, orgány dozoru,
- Spotrebiteľská politika v podnikateľskej sfére
- Spotrebiteľské vzdelávanie a poradenstvo

Spotrebiteľské vzdelávanie a výchova zvyčajne nemajú samostatné postavenie v systéme vzdelávania, ale je súčasťou všeobecného systému vzdelávania v krajine, pričom mnohé metódy všeobecného vzdelávania možno aplikovať i v rámci spotrebiteľského vzdelávania.

Zoznam bibliografických odkazov

- Čichovský a kol. (2016). *Marketingový minimalizmus*. Praha : Nakladateľství EGA 2016.
- Dzurová, M. a kol. (2007). *Spotrebiteľské teórie a realie*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Dzurová, M., Fridrich, B., Korčoková, M. & Orgonáš, J. (2014). *Spotrebiteľská politika I.*, Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Dzurová, M., Fridrich, B., Korčoková, M. & Orgonáš, J. (2015). *Spotrebiteľská politika II.* Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Euractive. (2012). *Zraniteľný spotrebiteľ sa definovať nedá*. Bratislava: Euractiv, 2012. Dostupné 20.5.2019, na <https://euractiv.sk/section/podnikanie-a-praca/news/zranitelny-spotrebitel-sa-definovat-neda-019353/>.
- Európska Komisia. (2017). *Čo je vzdelávanie spotrebiteľov?*, Brusel: Európska komisia. Dostupné 12.5.2019, na <http://www.consumerclassroom.eu/sk/co-je-spotrebitel-ske-vzdelavanie>.
- Healthline. (2016). *ShoppingAddiction*. Dostupné 2.4.2018, na <https://www.healthline.com/health/addiction/shopping>.
- Lattová, B. (2013). *Úloha marketingového manažmentu pri výchove spotrebiteľa*. (Doktorandská dizertačná práca). Ekonomická univerzita v Bratislave.
- Maciejewski, M. & Piaguet, C. (2015). Spotrebiteľská politika: zásady a nástroje. In *Informačné listy o Európskej únii. 2015. č. 3*. Dostupné 3.3.2019, na http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sk/display-ftu.html?ftuId=FTU_5.5.1.html.
- Ministerstvo financií Slovenskej republiky. (2014). *Koncepcia ochrany spotrebiteľov na finančnom trhu*. Bratislava: Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. Dostupné 16.5.2019, na http://www.fininfo.sk/_img/DocumentsWin2008test/vlastnymat.rtf.
- Ministerstvo financií slovenskej republiky. (2017). *Finančná gramotnosť a vzdelávanie*. Bratislava: Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. Dostupné 16.5.2019 na <https://www.finance.gov.sk/sk/financie/financny-trh/ochrana-financnych-spotrebitelov/financna-gramotnost-vzdelavanie/>.
- Ministerstvo hospodárstva slovenskej republiky. (2014). *Návrh Stratégie spotrebiteľskej politiky Slovenskej republiky na roky 2014 – 2020*. Bratislava: Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. Dostupné 11.5.2019, na

<http://www.economy.gov.sk/strategia-spotrebitelskej-politiky-na-roky-2014-2020/127544s>.

- Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny slovenskej republiky. (2014). *Národný štandard aktívneho starnutia*. Bratislava: Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky. Dostupné 10.5.2019 na <https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/rada-vlady-sr-prava-seniorov/npas-2014-2020.pdf>.
- Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu slovenskej republiky, ministerstvo financií slovenskej republiky. (2016). *Národný štandard finančnej gramotnosti verzia 1.1*. Bratislava: MŠVVŠ. Dostupné 23.6.2019, na <https://www.minedu.sk/data/att/6152.pdf>.
- Mráziková, M. (2009). *Spotrebiteľ v prostredí Európskej únie*. (Doktorandská dizertačná práca). Ekonomická univerzita v Bratislave.
- Nebeský, Š., Paluš, P., Pénzeš, P. & Šesták, L. (2010). Súvislosti vzniku nového usporiadania regulácie a dohľadu nad finančným trhom v Európskej únii. In *Biatec*, (s. 22-27).
- OECD. (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. Paris: OECD, Dostupné 17.7.2019, na <https://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/improvingfinancialliteracyanalysisofissuesandpolicies.htm>.
- OECD. (2013). *Improving financial education effectiveness through behavioural economics*. Paris: OECD, Dostupné 16.7.2019, na http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf.
- STL. (2014). *Tí, čo sa im šaty nezmestia do skríň. Tajomstvá oniomaniakov*. Dostupné 2.9.2020, na <https://style.hnonline.sk/vikend/536990-ti-co-sa-im-saty-nezmestia-do-skrin-tajomstva-oniomaniakov>.
- Štatny pedagogický ústav Bratislava. (2010). Rozvíjanie funkčnej gramotnosti tradične aj netradične. In *Rozvoj funkčnej gramotnosti v kontexte medzinárodných porovnávacích štúdií PISA PIRLS*: zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: ŠPÚ, (s. 51-58).

Pojem, vznik a zánik záložného práva

Dušan Holub¹

Definition, establishment and termination of the lien

Abstract

The effective possibility of securing obligations as well as effective law enforcement are two fundamental legal pillars of the company's economic growth. The legal order of the Slovak Republic has created institutes that ensure the satisfaction of the creditor's claims, unless the debtor is able or unwilling to fulfil his obligation properly and on time. In the case of hedging institutes, this is a supportive source of satisfaction of the creditor's claim, which can only be initiated if the receivable has not been properly and timely fulfilled by the debtor and has not otherwise ceased to exist; offsetting. In 2002, the reform of the lien mainly had an impact on improving the market for secured loans in the banking sector.

Financing of entrepreneurial activities was more supported, especially in the segment of small and medium-sized enterprises.

Key words

The lien, pledgee, debtor, bookmark, pledge, claim, fulfilment of pledge, subject of the lien, establishment of the lien

JEL Classification: K 39

Received: 21.3.2019 Accepted: 7.6.2019

Úvod

Zmluvy, na základe ktorých vznikajú záväzkové vzťahy medzi zmluvnými stranami, sa uzatvárajú preto, aby sa plnili. Právny poriadok Slovenskej republiky vytvoril inštitúty, ktoré zabezpečujú uspokojenie pohľadávok veriteľa, pokiaľ dlžník nie je schopný alebo nie je ochotný splniť svoj záväzok riadne a včas. Tieto prostriedky patria do skupiny osobitných súkromnoprávných prostriedkov ochrany subjektívnych práv a povinností záväzkových vzťahov. (Suchoža, Husár, 2009) V prípade zabezpečovacích inštitútov ide o podporný zdroj uspokojenia pohľadávky veriteľa, ktorý môže nastúpiť až vtedy, ak pohľadávka nebola dlžníkom riadne a včas splnená a ani nezanikla iným spôsobom, napr. započítaním. Veriteľ v konkrétnom prípade môže použiť na zabezpečenie jednej pohľadávky viac zabezpečovacích inštitútov, ak sa ich realizácia vzájomne nevyklučuje.

¹ JUDr. Dušan Holub, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra obchodného práva, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail : holub@euba.sk

1 Metodika práce

Cieľom príspevku je analýza právnej úpravy záložného práva, najmä zmluvného záložného práva. Ďalším cieľom práce je analýza miest, ktoré môžu byť potenciálnym nositeľom ťažkostí pri praktickej realizácii práva. Zadané ciele si vyžadujú, aby boli napĺňané v určitej postupnosti, smerom od pozitívnoprávnej úpravy k zadefinovaniu problému, jeho uchopeniu a následnému rozboru. Metódami, ktoré použijeme v tejto práci, budú metóda analytická, ktorej primárnym cieľom bude rozbor nastolenej problematiky podľa platného právneho stavu, dostupnej judikatúry a vlastných východísk, metóda komparatívna a metóda deskriptívna. Metódou spracovania sú deskripcia a analýza záložného práva, pričom sa opierame o platné právne predpisy, judikatúru slovenských a českých súdov a odbornú literatúru.

2 Pojem a právna úprava záložného práva

Záložné právo je jedným z najčastejšie používaných a najkvalitnejších zabezpečovacích prostriedkov, ktoré zabezpečujú splatenie pohľadávky veriteľa. Pojem záložného práva a jeho funkcie sú definované v ustanovení § 151a zákona č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len Občiansky zákonník), podľa ktorého záložné právo slúži na zabezpečenie pohľadávky a jej príslušenstva tým, že záložného veriteľa oprávňuje domáhať sa uspokojenia pohľadávky z predmetu záložného práva, ak pohľadávka nie je riadne a včas splnená.

V tejto definícii sú vyjadrené základné charakteristické znaky (zásady) a funkcie záložného práva:

- a) zásada akcesority k zabezpečenej pohľadávke, znamená, že vo vzťahu k zabezpečovanému záväzku má záložné právo povahu akcesorického záväzku, t. j., ak k vzniku hlavného záväzku nedôjde, nemôže dôjsť ani k vzniku akcesorického záväzku.
- b) zásada subsidiarity voči zabezpečovanému záväzku, znamená, že záložné právo je podporným zdrojom uspokojenia pohľadávky záložného veriteľa,
- c) funkcia zabezpečovacia, znamená, že záložné právo ako vedľajší vzťah prispieva k pohľadávke ako prostriedok na jej hmotnoprávne a procesnoprávne posilnenie (Lazar, 2006),
- d) funkcia uhradzovacia, ktorá nastupuje ako sankčná v prípade, ak zabezpečovaná pohľadávka nie je splnená riadne a včas.

Záložné právo zaradujeme medzi vecné práva k cudzej veci, je právom absolútnym, ktoré pôsobí voči ktorémukoľvek vlastníkovi založenej veci alebo veriteľovi založenej pohľadávky alebo majiteľovi inej majetkovej hodnoty, bez ohľadu na to, či vlastník zálohu, práva alebo inej majetkovej hodnoty toto právo zriadil sám alebo na neho prešlo ako právo spojené s vecou, právom alebo majetkovou hodnotou. V náleze Ústavného súdu Českej republiky zo dňa 2.10.1997, sp., zn. III. ÚS 90/1997 sa uvádza: „*Záložné právo, ako vyplýva z § 151a a nasl. OZ, je právom vecným, čo znamená, že nepôsobí iba voči osobe, ktorá s veriteľom uzavrela záložnú zmluvu, ale aj voči tretím osobám. To však neznamená, že od vzniku záložného práva by vlastník založenú vec nemohol scu-*

dziť, či inak s ňou disponovať, pretože záložné právo pôsobí aj voči ďalšiemu nadobúdateľovi. Jediným obmedzením vlastníckeho práva k nehnuteľnosti, ktorá je zatiaľčená záložným právom, je, že vlastník nehnuteľnosti musí strpieť, aby sa záložný veriteľ v prípade nesplnenia zabezpečenej pohľadávky uspokojil zo zálohu. Toto obmedzenie však pôsobí aj na každého nového vlastníka. Podľa § 151b ods. 1 OZ môže záložné právo vzniknúť na základe písomnej zmluvy, schválenej dedičskej dohody alebo zo zákona, pričom zákonodarca nespája so spôsobom vzniku záložného práva žiadne diferencované právne následky. Z týchto dôvodov nemožno preto dospieť k záveru, že od okamihu zapísania poznámky je obmedzená akákoľvek dispozícia s nehnuteľnosťami, ktoré sú predmetom záložného práva, až do času zániku zákonného záložného práva, pretože jednak by to znamenalo zásah do vlastníckych práv subjektu v rozpore s vecnoprávnym dosahom záložného a jednak by tým bol preferovaný iba jeden z veriteľov, a to štát bez toho, aby taká preferencia mala oporu v právnom predpise."

Veriteľ'a, ktorého pohľadávka je zabezpečená záložným právom, označujeme ako záložného veriteľ'a. Dlužníka, ktorého splnenie záväzku voči veriteľ'ovi sa záložným právom zabezpečuje, nazývame záložcom. Spravidla býva záložca samotný záväzkový dlžník, ak je vlastníkom zálohu. Pokiaľ tomu tak nie je, potom k právnemu vzťahu medzi veriteľ'om a dlžníkom pristupuje tretia osoba, ktorá je vlastníkom zálohu, t. j. záložca (tzv. záložný dlžník). Záložca v takom prípade poskytnutím svojej veci ako predmetu záložného práva nemá povinnosť splniť záväzok (dlh) veriteľ'ovi, ale strpieť uspokojenie pohľadávky zo zálohu. (Beskyd, 2016) V rozhodnutí Najvyššieho súdu Českej republiky sa v tejto súvislosti uvádza: „Záložné právo slúži na zabezpečenie pohľadávky pre prípad, že dlh, ktorý jej zodpovedá, nebude včas splnený s tým, že v tomto prípade možno dosiahnuť uspokojenie z výťažku speňaženia zálohu. Z uvedeného vyplýva, že zo záložného práva vznikajú práva a povinnosti záložnému veriteľ'ovi, t. j. tomu, kto má pohľadávku zabezpečenú záložným právom a kto má právo na uspokojenie z výťažku speňaženia zálohu, ak nebude dlh, ktorý zodpovedá zabezpečenej pohľadávke, včas splnený a záložnému dlžníkovi, t. j. osobe, ktorá je vlastníkom (majiteľ'om) predmetu záložného práva (zálohu) a ktorej majetok (jeho speňaženie) má byť použitý na uspokojenie záložného veriteľ'a, ak nebude dlh, ktorý zodpovedá zabezpečenej pohľadávke, včas splnený." ²

Úprava záložného práva je primárne obsiahnutá v Občianskom zákonníku, táto však nie je komplexná, pretože úpravu záložného práva nájdeme aj v osobitných právnych predpisoch. Právna úprava obsiahnutá v osobitných právnych predpisoch doplnia všeobecnú úpravu pravidlami vzťahujúcimi sa na rôzne predmety zálohov. Pokiaľ príslušný osobitný zákon neobsahuje špeciálnu úpravu, resp. neupravuje niektoré záležitosti odlišne, použije sa všeobecná právna úprava záložného práva obsiahnutá v Občianskom zákonníku. Záloh, t. j. predmet zabezpečenia, je rozhodujúcim kritériom pre aplikáciu príslušnej právnej úpravy. (Beskyd, 2016) Predmetom zabezpečenia môžu byť napr., veci hnutel'né a nehnuteľné, právo, pohľadávka (vrátane pohľadávky z účtu v banke), súbor vecí, práv alebo iných majetkových hodnôt, podnik alebo časť podniku. Predmetom zálohu môže byť ďalej obchodný podiel³, patent⁴, ochranná známka⁵, cenný papier,

² Rozsudok Najvyššieho súdu Českej republiky zo dňa 10. novembra 2010, sp. zn. 21 Odo 4069/2009.

³ Upravené v zákone č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.

⁴ Upravené v zákone č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o zmene a doplnení niektorých zákonov (patentový zákon) v znení neskorších predpisov.

⁵ Upravené v zákone č. 506/2009 Z. z. o ochranných známkach v znení neskorších predpisov.

akcie, podielové listy, dlhopisy, vkladové listy, pokladničné poukážky, vkladné knižky, investičné certifikáty⁶, dizajn⁷, námorná loď⁸, civilné lietadlo⁹, úžitkový vzor¹⁰. Právna úprava ďalej rozlišuje zákonné záložné právo prenajímateľa na zabezpečenie nájomného¹¹, zákonné záložné právo na zabezpečenie nárokov zo zmluvy o skladovaní, zákonné záložné právo na zabezpečenie nárokov zo zmluvy o bankovom uložení veci¹², zákonné záložné právo k bytu na účel zabezpečenia pohľadávok vzniknutých z právnych úkonov týkajúcich sa domu¹³, zákonné záložné právo uschovávateľa listinných cenných papierov uložených do úschovy na zabezpečenie jeho práv zo zmluvy o úschove cenných papierov¹⁴. Zákonná úprava pozná tiež administratívne záložné vo forme daňového exekučného záložného práva¹⁵, exekučného záložného práva¹⁶ a colného záložného práva¹⁷.

3 Zriadenie záložného práva zmluvou

Hlavné postavenie medzi titulmi, na základe ktorých vzniká záložné právo, má zmluva o zriadení záložného práva. Právnej úprave záložnej zmluvy sa venuje prvoradá a rozsiahla pozornosť, a to nie len pre jej význam a frekvenciu výskytu v praxi z hľadiska vzniku, ale aj pre jej zákonom predvídanú úlohu pri výkone záložného práva, t. j. pri uspokojovaní pohľadávky. (Lazar, 2010) Základnými náležitosťami písomnej zmluvy o zriadení záložného práva sú :

- a) označenie zmluvných strán, t. j. záložný dlžník – záložca a záložný veriteľ,
- b) presné určenie pohľadávky, ktorej splnenie záloh sleduje,
- c) presné určenie predmetu záložného práva, t. j. zálohu.

3.1 Určenie zabezpečovanej pohľadávky

Zabezpečovanú pohľadávku je potrebné presne identifikovať, t. j. uviesť právny dôvod vzniku pohľadávky, určiť veriteľa a dlžníka z tejto pohľadávky, výšku pohľadávky

⁶ Upravené v zákone č. 566/2001 Z. z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

⁷ Upravené v zákone č. 444/2002 Z. z. o dizajnoch v znení neskorších predpisov.

⁸ Upravené v zákone č. 435/2000 Z. z. o námornej plavbe v znení neskorších predpisov.

⁹ Upravené v zákone č. 143/1998 Z. z. o civilnom letectve v znení neskorších predpisov.

¹⁰ Upravené v zákone č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch.

¹¹ Upravené v zákone č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov.

¹² Upravené v zákone č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.

¹³ § 15 Zákona č. 182/1993 Z. z. o vlastníctve bytov a nebytových priestorov v znení neskorších predpisov.

¹⁴ Upravené v zákone č. 566/2001 Z. z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

¹⁵ Upravené v zákone č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

¹⁶ Upravené v zákone č. 233/1995 Z. z. o súdnych exekútoroch a exekučnej činnosti (Exekučný poriadok) a o zmene a doplnení ďalších zákonov v znení neskorších predpisov.

¹⁷ Upravené v zákone č. 199/2004 Z. z. Colný zákon a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

a jej splatnosť. V bankovej praxi sa zabezpečovaná pohľadávka zvykne v záložnej zmluve identifikovať odkazom napr. na úverovú zmluvu. Záložným právom je teda zabezpečovaná konkrétna pohľadávka záložného veriteľa, ktorá môže byť v zmysle ustanovenia § 151c ods. 1 Občianskeho zákonníka peňažná alebo nepeňažná. Pri peňažnej pohľadávke nie je potrebné (v niektorých prípadoch to nie je ani možné) vyčíslit' vopred v peniazoch výšku príslušenstva pohľadávky (napríklad výšku bežných úrokov a úrokov z omeškania), postačuje uviesť výšku istiny peňažnej pohľadávky.

V prípade, ak je záložným právom zabezpečená nepeňažná pohľadávka, je potrebné, aby si zmluvné strany určili hodnotu pohľadávky alebo určili spôsob, resp. mechanizmus, na základe ktorého bude možné hodnotu pohľadávky určiť, a to kedykoľvek v priebehu trvania záložného práva. Aby sa zabránilo prípadným sporom o výške zaistenia v prípade, že sa zmluvné strany dohodli na mechanizme určenia hodnoty tejto pohľadávky, musí zmluva obsahovať aj najvyššiu hodnotu istiny zaistenej pohľadávky.

Pri identifikovaní pohľadávky je v zmysle ustanovenia § 37 ods. 1 Občianskeho zákonníka potrebné vždy dodržať požiadavku určitosti právnych úkonov, t. j. zabezpečovaná pohľadávka musí byť v záložnej zmluve identifikovaná tak, aby nebola zameniteľná s inou pohľadávkou záložného veriteľa voči rovnakému dlžníkovi a aby tak zmluvným stranám záložnej zmluvy bolo zrejmé, aká pohľadávka sa záložným právom zabezpečuje. Požiadavku identifikácie zabezpečenej pohľadávky možno považovať za splnenú, ak je v záložnej zmluve charakterizovaná najmä vymedzením predmetu plnenia, osoby veriteľa a osobného dlžníka, prípadne právneho dôvodu, a to natoľko nepochybne, aby bolo zistiteľné, aká pohľadávka je predmetom zabezpečenia, a aby ju nebolo možné zameniť s pohľadávkou inou.

Záložnou zmluvou je možné zabezpečiť aj viac rôznych pohľadávok záložného veriteľa, čo v praxi často využívajú najmä finančné inštitúcie. Ak napríklad banka ako záložný veriteľ uzavrie záložnú zmluvu na zabezpečenie pohľadávok, ktoré vyplývajú z viacerých úverových zmlúv uzatvorených s jedným a tým istým dlžníkom ako záložcom, dohodne s ním zmluvnú doložku „cross default“, t. j. možnosť vyhlásiť predčasnú splatnosť všetkých jeho zabezpečených pohľadávok, a to z dôvodu nesplatenia čo i len jednej z nich, aby tak po výkone záložného práva len pre jednu nesplácanú pohľadávkou nezostali ostatné pohľadávky veriteľa nezabezpečené.

Záložným právom môžu byť v zmysle ustanovenia § 151c ods. 2 Občianskeho zákonníka zabezpečená pohľadávka, ktorá v čase vzniku záložného práva už existuje, ale aj pohľadávka, ktorá vznikne v budúcnosti alebo ktorej vznik závisí od splnenia podmienky. Ak má byť záložným právom zabezpečená pohľadávka, ktorá vznikne v budúcnosti, je potrebné takú pohľadávkou v záložnej zmluve označiť. Budúca pohľadávka musí byť označená nielen podľa titulu, na základe ktorého bude založená, ale aj tak, v akej podobe podľa tohto titulu vznikne. Ak má byť napríklad v budúcnosti uzavretá zmluva o pôžičke, treba zabezpečovanú pohľadávkou v záložnej zmluve označiť ako „pôžičku“, a nie ako „záväzok poskytnúť pôžičku“. Z uvedeného vyplýva, že v prípade, ak podmienka nebola splnená alebo pohľadávka nevznikne, vzhľadom na akcesorickú povahu záložného práva, tak nedochádza ani k vzniku záložného práva. V prípade splnenia podmienky, teda ak pohľadávka vznikne, vznikne s touto pohľadávkou aj záložné právo.

Záložné právo pri prevode alebo prechode pohľadávky alebo zmeny v osobe veriteľa pohľadávky zabezpečenej záložným právom prechádza v zmysle ustanovenia § 151c ods. 3 Občianskeho zákonníka spolu s pohľadávkou na nadobúdateľa pohľadávky.

Vzhľadom na povahu záložného práva prechod, prevod pohľadávky, ako aj iná zmena v osobe veriteľa, nemajú za následok zánik pohľadávky, pohľadávka plní svoju zabezpečovaciu funkciu naďalej. Nový veriteľ pohľadávky, v prípade, ak nebude pohľadávka riadne a včas splnená, môže uspokojiť svoju pohľadávku zo zálohu. (Fekete, 2005)

3.2 Určenie zálohu

Záloh môže byť v zmluve o zriadení záložného práva určený jednotlivo, čo do množstva a druhu, alebo iným spôsobom tak, aby kedykoľvek počas trvania záložného práva bolo možné záloh určiť v zmysle ustanovenia § 151b ods. 4 Občianskeho zákonníka. V tejto súvislosti sa v rozhodnutí Najvyššieho súdu Slovenskej republiky uvádza: *„Z § 151d OZ vyplýva, že zálohom môže byť vec, právo alebo majetková hodnota, ktorá je prevoditeľná. Záloh môže byť aj byt a nebytový priestor, tiež súbor vecí, práv alebo majetkových hodnôt, podnik alebo časť podniku alebo iná hromadná vec. Zálohom teda môže byť akýkoľvek majetok patriaci fyzickej alebo právnickej osobe. Podstatným znakom pre predmet záložného práva je jeho prevoditeľnosť na inú osobu. Zákonodarcu v § 151d ods. 3 a 4 OZ zdôrazňuje, že predmet záložného práva – záloh patrí záložcovi, resp. ide o záloh, ktorý záložca nadobudne v budúcnosti. Pri zmluvnom záložnom práve môže byť záloh určený jednotlivo alebo vymedzením čo do množstva alebo druhu alebo iným spôsobom tak, aby kedykoľvek počas trvania záložného práva bolo možné záloh určiť. Predmetom záložného práva môžu byť veci, pričom treba rozlišovať veci hnutelne a nehnuteľné. Predmetom záložného práva môže byť aj právo. Predovšetkým zálohom môže byť pohľadávka.“*¹⁸

Presné určenie zálohu je najdôležitejšou časťou záložnej zmluvy. Jednoznačná identifikácia zálohu je však dôležitá aj pri ostatných spôsoboch zriadenia záložného práva (napríklad zákonom). Záloh možno v zmluve identifikovať viacerými spôsobmi. Najjednoduchším spôsobom určenia zálohu je jeho jednotlivé určenie, napríklad opisom. Ďalej je možné záloh určiť jeho vymedzením čo do množstva a druhu, prípadne jeho akosti, čím možno počas trvania záložného práva zameniť konkrétny predmet záložného práva, vtedy nie je potrebné vyčleniť konkrétnu časť ako predmet záložného práva a záložné právo môže byť uspokojené čímkoľvek z daného množstva a druhu. Ďalej sa zmluvné strany môžu dohodnúť na takom spôsobe určenia zálohu, aby bol kedykoľvek počas trvania záložného práva určiteľný, napríklad to môžu byť konkrétny tovar (určený druhovo a čo do množstva) alebo zásoby, ktoré sa nachádzajú v určitý deň v sklade, a to v hodnote dohodnutej v záložnej zmluve, pričom bude záložca povinný podľa dohody v zmluve tento tovar (zásoby) počas trvania záložného práva dopĺňať tak, aby neklesol pod dohodnutý objem v záložnej zmluve. Pri uvedených spôsoboch určenia zálohu je potrebné postupovať so zvýšenou starostlivosťou a obozretnosťou, aby sa predišlo v budúcnosti prípadným sporom o predmete zálohu. V prípade založenia podniku alebo súboru vecí je z dôvodu právnej istoty potrebné jednotlivé súčasti podniku identifikovať napríklad v prílohe, ktorá bude tvoriť neoddeliteľnú súčasť záložnej zmluvy.

Zálohom môže byť vec, ktorá vznikne v budúcnosti alebo závisí od splnenia podmienky (§ 151d ods. 4 Občianskeho zákonníka. V rozhodnutí Najvyššieho súdu Slovenskej republiky sa v tejto súvislosti uvádza: *„Záložné právo možno zriadiť k zálohu, ktorý*

¹⁸ Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky zo dňa 29. apríla 2009, sp. zn. 6 Obo 53/2008.

záložca nadobudne v budúcnosti, teda k zálohu, ktorý síce objektívne existuje, ale nie je vo vlastníctve záložcu, resp. záložca nemá k nemu právo, ktoré ho oprávňuje záloh založiť. Okrem toho možno založiť taký záloh, ktorý iba v budúcnosti vznikne, alebo ktorého vznik závisí od splnenia podmienky."¹⁹ Právna úprava upresňuje, že záložné právo sa vzťahuje tak na samotný záloh, ako aj na jeho súčasti, plody a úžitky, ako aj príslušenstvo. Zároveň dáva možnosť stranám dohodnúť sa na odlišnej úprave vo vzťahu k súčasti zálohu, plodom a úžitkom a príslušenstvu, prípadne sa môžu použiť ustanovenia osobitného zákona.²⁰

4 Vznik záložného práva

Vznik záložného práva upravuje Občiansky zákonník v ustanovení § 151e) a f). Právna úprava rozlišuje zriadenie záložného práva a jeho vznik. Pre vznik záložného práva sa vyžaduje, aby boli splnené zákonné podmienky: existencia pohľadávky, ktorú možno zabezpečiť záložným právom, existencia spôsobilého predmetu zálohu, právny dôvod, s ktorým je spojený vznik záložného práva (napríklad platná záložná zmluva, schválená dedičská dohoda, rozhodnutie štátneho orgánu) a právny spôsob jeho nadobudnutia, t. j. zapísanie záložného práva do príslušného registra záložného práva

Všeobecný spôsob vzniku záložného práva je upravený v ustanovení § 151e ods. 1 Občianskeho zákonníka, a to registráciou v Notárskom centrálnom registri záložných práv (ďalej len „NCRzp“)²¹, ktorý možno použiť vždy, ak nie je iný spôsob vzniku záložného práva upravený v Občianskom zákonníku alebo v inom osobitnom zákone. Pre vznik záložného práva k hnutel'ným veciam sa vyžaduje registrácia v NCRzp, okrem výnimky prípadu ručného zálohu, t. j., záložné právo môže vzniknúť tiež odovzdaním veci záložnému veriteľovi alebo tretej osobe do úschovy (ustanovenie § 151e ods. 5 Občianskeho zákonníka). Aj v tomto prípade sa môžu záložca a záložný veriteľ dohodnúť, že záložné právo sa bude registrovať v NCRzp. Právna úprava nepodmieňuje vznik záložného práva odovzdaním veci (zálohu) záložnému veriteľovi, ale na jeho vznik vyžaduje registráciu buď v NCRzp, alebo pri určitých druhoch zálohov, aby sa záložné právo registrovalo v osobitnom registri zriadenom iným zákonom.

V bankovej praxi vo väčšine prípadov nie je ani možné zriadiť záložné právo spôsobom odovzdania zálohu záložnému veriteľovi. Napr. v prípade, že banka ako veriteľ poskytuje finančné prostriedky formou úveru podnikateľovi ako dlžníkovi, na financovanie kúpy strojových zariadení, predmet kúpy sa stáva zároveň aj predmetom zálohu. Banka ako záložný veriteľ vždy trvá na registrácii v NCRzp, a to tak, aby vystupovala ako záložný veriteľ v prvom rade, ale netrvá na odovzdaní veci do úschovy. Na jednej strane by tým znemožnila podnikateľovi v postavení záložcu uskutočňovať svoju podnikateľskú činnosť a na strane druhej banka ako záložný veriteľ nemá kapacity na uskladnenie. Zároveň by banka ako záložný veriteľ, ktorému by hnutel'ná vec bola odovzdaná, prevzala na seba aj povinnosť predmet záložného práva starostlivo opatrovať, chrániť ho pred stratou, poškodením a zničením. Porušenie tejto právnej povinnosti by potom

¹⁹ Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky zo dňa 29. apríla 2009, sp. zn. 6 Obo 53/2008.

²⁰ § 151d ods. 2 Občianskeho zákonníka.

²¹ Upravený v zákone Slovenskej národnej rady č. 323/1992 Zb. o notároch a notárskej činnosti (Notársky poriadok) v znení neskorších predpisov.

banke v zmysle § 420 a nasl. Občianskeho zákonníka zakladalo zodpovednosť za vzniknutú škodu.

Osobitný spôsob vzniku záložného práva sa týka nehnuteľností, bytov a nebytových priestorov, keď záložné právo vzniká zápisom do katastra nehnuteľností v zmysle zákona č. 162/1995 Z. z.²² V prípade, že predmetom zálohu je obchodný podiel, záložné právo vzniká jeho zápisom do obchodného registra. V prípade záložného práva k ochranným známkam, patentom, dizajnom vzniká záložné právo zápisom do registra, ktorý vedie Úrad priemyselného vlastníctva. V prípade cenných papierov vzniká záložné právo registráciou v registri záložných práv. Register záložných práv v prípade listinných cenných papierov vedie centrálny depozitár. Pri listinných cenných papieroch centrálny depozitár vyznačí pri registrácii vzniku zmluvného záložného práva na listinnom cennom papieri doložku „na založenie“. Na vznik zmluvného záložného práva k listinným cenným papierom, ktoré sú prevoditeľné rubopisom, je potrebné aj písomné vyhlásenie majiteľa cenného papiera na tomto cennom papieri – záložný rubopis, na ktorom sa uvedie aj osoba záložného veriteľa. V bankovej praxi v prípade, že je zriadené záložné právo k listinným cenným papierom, tak po registrácii záložného práva, ako aj po vyznačení záložného rubopisu, sa tieto listinné cenné papiere, na základe preberacieho protokolu, preberajú do úschovy v depozite záložného veriteľa, a to v lehote trvania záložného práva.

Záložné právo k zaknihovaným cenným papierom vzniká tiež registráciou záložného práva v registri záložných práv Centrálného depozitára cenných papierov SR, a.s., ktoré evidujú v registri emitenta tento depozitár alebo správcovská spoločnosť pre zaknihované podielové listy.

Podľa ustanovenia § 151f Občianskeho zákonníka sa na vznik záložného práva k súboru vecí, práv alebo iných majetkových hodnôt, podniku alebo jeho časti, vyžaduje registrácia v NCRzp. Ďalej platí, že na vznik záložného práva k jednotlivým súčastiam zálohu, pre ktoré to ustanovujú Občiansky zákonník alebo iný zákon, sa vyžaduje aj registrácia v osobitnom registri. Napríklad záložné právo k podniku vzniká jeho registráciou v NCRzp, avšak ak je jeho súčasťou nehnuteľnosť alebo iná vec, ku ktorej sa vyžaduje zápis v osobitnej evidencii, vyžaduje sa na vznik takéhoto záložného práva k tejto veci zápis v osobitnom registri (pri nehnuteľnostiach ide o zápis v katastri nehnuteľností). Teda platí princíp, že každý predmet (vec) záložného práva je potrebné zaregistrovať v NCRzp, ak sa nevyžaduje podľa osobitných zákonov registrácia v osobitnom registri (výnimku pripúšťa právna úprava len v prípade tzv. ručného zálohu). Záložný veriteľ, v prospech ktorého je podnik založený, sa potom môže uspokojiť tiež predajom jednotlivých vecí, práv alebo majetkových hodnôt, ku ktorým záložné právo vzniklo. Uvedená skutočnosť je zrejmá z ustanovenia § 151j ods. 5 Občianskeho zákonníka.

5 Zánik záložného práva

V zmysle ustanovenia § 151md ods. 1 Občianskeho zákonníka záložné právo zaniká najmä zánikom zabezpečenej pohľadávky. K zániku pohľadávky dochádza nielen jej splnením, ale aj napríklad dohodou zmluvných strán, započítaním alebo urovnaním, alebo

²² Upravené v zákone č. 162/1995 Z. z. o katastri nehnuteľností a o zápise vlastníckych a iných práv k nehnuteľnostiam v znení neskorších predpisov.

zánikom všetkých vecí, práv alebo iných majetkových hodnôt, na ktoré sa záložné právo vzťahuje, t. j., ak zanikne záloh, tak zanikne aj záložné právo. Záložné právo zaniká aj vtedy, ak sa záložný veriteľ vzdá záložného práva. V prípade, ak žiadosť o výmaz záložného práva podáva záložca, musí ju doložiť písomným potvrdením záložného veriteľa o zániku záložného práva. V praxi vyžadujú registre úradne overené podpisy záložného veriteľa na predmetných potvrdeniach. Ďalej záložné právo zaniká uplynutím času, na ktorý bolo záložné právo zriadené, na ktorý bola povinnosť obmedzená, a to bez ohľadu na to, či zabezpečená pohľadávka bola riadne a včas splnená. V praxi zmluvné záložné právo väčšinou zaniká najneskôr splatením zabezpečenej pohľadávky podľa dohodnutia v záložnej zmluve, alebo vrátením veci záložcovi, ak záložné právo vzniklo odovzdaním veci.

Záložné právo tiež zaniká, ak záložca previedol záloh v bežnom obchodnom styku v rámci výkonu predmetu podnikania alebo ak bol v čase prevodu alebo prechodu zálohu pri vynaložení náležitej starostlivosti dobromyseľný, že nadobúda záloh nezaťažený záložným právom, alebo ak záložca previedol záloh a zmluva o zriadení záložného práva určuje, že záložca môže záloh alebo časť zálohu previesť bez zaťaženia záložným právom, alebo iným spôsobom dohodnutým v zmluve o zriadení záložného práva alebo vyplývajúcim z osobitného predpisu, alebo ak sa vykonalo bez ohľadu na rozsah uspokojenia veriteľa.

Občiansky zákonník ďalej v § 151md ods. 2 ustanovuje, že po zániku záložného práva sa vykoná výmaz záložného práva z registra záložných práv alebo z osobitného registra, ak sa na vznik záložného práva vyžaduje podľa zákona registrácia v osobitnom registri. Výmaz sa vykoná ku dňu zániku záložného práva. Ďalej v ustanovení § 151 md ods. 3 ustanovuje, že záložný veriteľ je povinný podať žiadosť o výmaz záložného práva bez zbytočného odkladu po zániku záložného práva. V prípade, že bolo záložné právo zriadené rozhodnutím súdu alebo správneho orgánu zrušené, vykoná sa výmaz na základe rozhodnutia príslušného súdu, alebo správneho orgánu, ktorý vydal rozhodnutie o zrušení záložného práva.

Žiadosť o výmaz záložného práva je oprávnený podať aj záložca; záložca je povinný žiadosť doložiť písomným potvrdením o splnení záväzku alebo inou listinou preukazujúcou zánik záložného práva vystavenou záložným veriteľom. V tejto súvislosti sa v rozhodnutí Najvyššieho súdu Českej republiky zo dňa 15. júna 2010, sp. zn. 21 Cdo 2069/2008 uvádza: „Len odstránenie zápisu záložného práva z katastra nehnuteľností nemôže mať samo osebe za následok zánik záložného práva. V prípade rozporu medzi právnym stavom evidovaným v katastri nehnuteľností a stavom skutočným musí súd vychádzať zo skutočného stavu; pritom je oprávnený posudzovať otázky, či zmluva, na základe ktorej došlo k vkladu práva do katastra, je platná, či došlo k platnému odstúpeniu od zmluvy alebo k vznieseniu námietky relatívnej neplatnosti, prípadne prihladať na iné skutočnosti, ktoré majú za následok nesúlad medzi stavom katastra a skutočným stavom“.

Ak je zálohom hnutelná vec a záloh bol podľa zmluvy o zriadení záložného práva odovzdaný záložnému veriteľovi, záložný veriteľ je povinný bez zbytočného odkladu po zániku záložného práva záloh vrátiť záložcovi.

Záver

Efektívna možnosť zabezpečenia záväzkov ako aj účinná vynútiteľnosť práva sú dva základné právne piliere ekonomického rastu spoločnosti. Právo formou zabezpečovacích inštitútov môže kompenzovať nedostatok vôle zo strany dlžníka splniť záväzok, nemôže však nahradiť neschopnosť dlžníka ho plniť (insolventnosť dlžníka).

Reforma záložného práva v roku 2002 mala hlavne v bankovom sektore vplyv na zlepšenie trhu so zabezpečovanými úvermi. Výraznejšie sa podporilo financovanie podnikateľských aktivít, a to najmä v segmente malého a stredného podnikania, keďže pre malé a stredné podniky je úver spravidla dostupný, len vtedy, ak môžu založiť svoj hnutel'ný majetok, ktorý používajú na podnikanie. Malí a strední podnikatelia málokedy sú schopní poskytnúť nehnuteľnosť vhodnú na zabezpečenie svojich záväzkov a sú odkázaní pri vybavovaní úveru na možnosť zriadenia záložného práva k hnutel'ným veciam alebo pohľadávkam.

Ako problematické sa javí pri vzniku záložného práva to, že ak je predmetom zálohu budúca nehnuteľnosť, ktorá v čase podania návrhu na vklad záložného práva ešte neexistuje, tak kataster nehnuteľností takúto budúcu „vec“ nezaregistruje a návrh na vklad záložného práva zastaví, hoci zákonná úprava registráciu záložného práva k budúcej veci umožňuje. Domnievame sa, že kataster nehnuteľností by mohol viesť evidenciu budúcich záložných práv v samostatnom registri a na túto možnosť by mal pamätať, pri možnej novelizácii, aj zákonodarca.

Zoznam bibliografických odkazov

- SUCHOŽA, J.; HUSÁR, J. a kolektív. (2009). *Obchodné právo*. Bratislava : IURA EDITION, spol. s r. o., s. 704.
- LAZAR, J. a kol. (2006). *Občianske právo hmotné*. 3. vyd. Bratislava : IURA EDITION, spol. s r. o., s. 492.
- BESKYD, A. et al. (2016). *PRÁVO PRE BANKOVÚ PRAX*. Bratislava : Verlag Dashöfer vydavateľstvo, s.r.o, s. 422.
- FEKETE, I. (2005). *Novelizovaná úprava záložného práva a ďalšie zmeny občianskeho zákonníka od roku 2002. Aktualizácia a doplnok publikácie: Občiansky zákonník – úplné znenie zákona s výkladom pre právnu a podnikateľskú prax*. Bratislava : Ing. Miroslav Mračko, EPOS, s. 61.
- Rozsudok Najvyššieho súdu Českej republiky zo dňa 10.novembra 2010, sp. zn. 21 Odo 4069/2009.
- Nález Ústavného súdu Českej republiky zo dňa 2.10.1997, sp., zn. III. ÚS90/1997
- Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky zo dňa 29. apríla 2009, sp. zn. 6 Obo 53/2008.

Prehľad vybraných právnych predpisov upravujúcich záložné právo:

Zákon č. 144/1998 Z. z. o skladiskovom záložnom liste, tovarovom záložnom liste a o doplnení niektorých ďalších zákonov v znení neskorších predpisov.

- Zákon č. 191/1950 Zb. zmenkový a šekový v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 323/1992 Zb. o notároch a notárskej činnosti (Notársky poriadok) v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 162/1995 Z. z. o katastri nehnuteľností a o zápise vlastníckych a iných práv k nehnuteľnostiam v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 278/1993 Z. z. o správe majetku štátu v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 527/2002 Z. z. o dobrovoľných dražbách a o doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 323/1992 Zb. o notároch a notárskej činnosti (Notársky poriadok) v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 111/1990 Zb. o štátnom podniku v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 138/1991 Zb. o majetku obcí v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 176/2004 Z. z. o nakladaní s majetkom verejnoprávnych inštitúcií v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 213/1997 Z. z. o neziskových organizáciách poskytujúcich všeobecne prospešné služby v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 483/2001 Z. z. o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 530/1990 Zb. o dlhopisoch v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 42/1992 Zb. o úprave majetkových vzťahov a vysporiadaní majetkových nárokov v družstvách v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov.

Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s krajinami strednej Ázie¹

Elena Kašťáková² – Natália Barinková³

The Development of Foreign Trade Relations of Slovakia with Central Asian Countries

Abstract

Central Asia is a relatively large region which has a strategic location and significantly influences the Russian, Chinese and EU goods connections. For Slovak exporters, it represents a huge market with a great potential for exporting products. The aim of the article is to examine the position of the Central Asia region in Slovakia's foreign trade relations, focusing on 5 countries: Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan and Kirgizstan. According to the last available statistical data and calculations based on Trade Intensity Index, the development of bilateral relations and the importance of these countries in the external economic relations of Slovakia will be evaluated. Finally, according to the analysis of the current economic situation in these countries, priority sectors of common interest and prospective areas of trade cooperation between the countries concerned will be outlined.

Key words

Central Asia, foreign trade, Slovakia, Trade Intensity Index

JEL Classification: F19

Received: 1.11.2019 Accepted: 25.11.2019

Úvod

Stredná Ázia je rozsiahla vnútrozemská oblasť rozprestierajúca sa v blízkosti Kaspického mora. Neexistuje žiadna oficiálna definícia tejto oblasti, avšak najčastejšie sa do tohto regiónu zaraďuje Kazachstan, Kirgizsko, Uzbekistan, Tadžikistan a Turkménsko.

V minulosti mala oblasť týchto piatich krajín strategický význam, keďže cez ňu prechádzala Hodvábna cesta. Oblasť strednej Ázie je bohatá na nerastné suroviny, najmä ropu, zemný plyn, zlato a urán. V súčasnosti je dôležitý najmä geopolitický význam regiónu najmä pre okolité štáty. Rusko sa snaží o nárast vplyvu najmä v politickej a energetickej oblasti. Pre Čínu je región dôležitý z pohľadu Novej Hodvábnej cesty (Belt and Road), ktorá vedie cez niektoré krajiny tohto regiónu. A prepravujú sa prostredníctvom nej tovary smerujúce do Európy (Peyrouse, 2016). Pre USA je región zaujímavý s cieľom

¹ Daný príspevok je výstupom riešenia vedeckého projektu: VEGA 1/0546/17 *Vplyv geopolitických zmien na presadzovanie strategických zahraničnoobchodných záujmov EÚ (s implikáciami na ekonomiku SR)*.

² doc. Mgr. Elena Kašťáková, Ekonomická univerzita v Bratislave, Katedra zahraničného obchodu, Dolnozemskaá cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail:elena.kastakova@euba.sk

³ PhD; Ing. Natália Barinková, Ekonomická univerzita v Bratislave, Katedra zahraničného obchodu, Dolnozemskaá cesta 1, 852 35 Bratislava, natalia.barinkova@euba.sk

presadzovania svojich energetických záujmov v regióne. Pre EÚ má región najmä geopolitický význam na udržanie stability na európsko-ázijských hraniciach. Spolupráca s regionálnymi hráčmi ako Irán či Turecko sa realizuje v ekonomickej oblasti, napríklad v oblasti transportu ropy alebo exportu produkcie do európskych krajín (Šimko, 2015).

1 Metodika práce

Cieľom článku je preskúmať postavenie krajín stredoázijského regiónu v zahraničnoobchodných vzťahoch Slovenska, so zameraním na krajiny Kazachstan, Kirgizsko, Uzbekistan, Tadžikistan a Turkménsko, a na základe analýzy vzájomnej obchodnej výmeny a obchodnej intenzity zhodnotiť význam týchto krajín vo vonkajších ekonomických vzťahoch Slovenska.

Na dosiahnutie tohto cieľa sa využili viaceré teoretické metódy, ktoré boli použité vo forme všeobecných metód (syntézy, analýzy, indukcie, dedukcie a komparácie). Na sprehľadnenie údajov o zahraničnom obchode sa použili grafické zobrazenia a tabuľky. V časti, kde sa zaoberáme stručnou charakteristikou hospodárstiev jednotlivých krajín, bude využitá metóda syntézy, ktorá spája informácie o aktuálnej ekonomickej situácii v daných krajinách. Zahraničnoobchodnú výmenu medzi Slovenskom a vybranými krajinami analyzujeme na základe dát zo Štatistického úradu SR a Indexu obchodnej intenzity. Na to, aby sme mohli vyvodiť závery vzhľadom na perspektívne oblasti spolupráce a možných príležitostí pre slovenské spoločnosti, bude využitá metóda indukcie a dedukcie.

Index obchodnej intenzity (TII) sa používa na posúdenie toho, či objemy obchodu medzi dvoma krajinami sú väčšie alebo menšie, než by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve. Je definovaný ako podiel vývozu jednej krajiny do partnerskej krajiny, deleného podielom svetového vývozu smerujúceho do partnerskej krajiny (Svetová banka, 2010).

Vypočíta sa takto:

$$TII_{ij} = \frac{(x_{ij}/X_{it})}{(x_{wj}/X_{wt})}, \quad (1)$$

kde:

- x_{ij} predstavuje hodnotu vývozu z krajiny i do krajiny j ;
- X_{it} predstavuje hodnotu celkového vývozu krajiny i do sveta;
- x_{wj} predstavuje hodnotu celkového svetového vývozu do krajiny j ;
- X_{wt} predstavuje celkovú hodnotu svetového vývozu.

Hodnoty TII sú v rozsahu od 0 do $+\infty$. Ak je hodnota indexu 1, znamená to, že vyvážajúca krajina i vyváža do krajiny j presný pomer vývozu, ktorý krajine j prináleží vzhľadom na jej podiel na svetových importoch. Ak je hodnota indexu vyššia ako 1, obchodné toky medzi skúmanými krajinami sú na vyššej úrovni, ako by sa očakávalo vzhľadom na dôležitosť ekonomiky vo svetovom hospodárstve. To znamená, že krajina i vyváža do krajiny j v pomere viac tovaru ako do zvyšku sveta. Je to teda intenzívny

obchodný vzťah. Ak je daná hodnota nižšia ako 1, intenzita obchodu je na nižšej úrovni, ako by sa očakávalo (Svetová banka, 2013).

Pre tento výskum boli dôležitým zdrojom Štatistický úrad SR a Ministerstvo hospodárstva SR, ktorí poskytli údaje slúžiace na analýzu zahraničného obchodu medzi Slovenskom a krajinami strednej Ázie. Údaje nevyhnutné na TII boli použité zo štatistiky UNCTADSTAT.

2 Výsledky a diskusia

Región strednej Ázie je oblasť bohatá na nerastné suroviny, a preto je hospodárstvo štátov tohto regiónu zamerané predovšetkým na ťažobný priemysel. Niektoré krajiny úspešne založili svoje hospodárstvo na ťažbe a spracovaní nerastných surovín, iné krajiny nevyužili výhodu disponibilít prírodných zdrojov. Krajiny sa nachádzajú na rôznom stupni rozvoja. Najrozvinutejšou krajinou regiónu je Kazašská republika. Krajina prešla za posledné roky významným hospodárskym vývojom. Od roku 2015 je jedným zo zakladajúcich štátov Eurázijskej hospodárskej únie, čo ovplyvňuje do určitej miery aj zameranie zahraničného obchodu Kazachstanu na tento región. Ekonomika Kazachstanu je zameraná prioritne na ťažobný priemysel, keďže krajina disponuje bohatými zásobami ropy, zemného plynu, uránu, zlata a striebra. V posledných rokoch sa Kazachstan snaží o diverzifikáciu ekonomiky a zníženie závislosti od exportu nerastných surovín (Drieniková, 2018). Ekonomika Kazachstanu je závislá od zahraničného obchodu, vďaka exportu nerastných komodít dosahuje krajina dlhodobu aktívnu obchodnú bilanciu. Do popredia sa dostáva projekt Novej Hodvábnej cesty (One Belt One Road – OBOR), ktorý má byť využívaný na prepravu čínskych tovarov do EÚ a mal by prispieť k rozvoju čínskej aj kazašskej ekonomiky. Kazachstan disponuje významným logistickým a dopravným uzlom – najväčším suchým prístavom na svete – Khorgos Gateway, ktorý je strategicky umiestnený na kazašsko-čínskej hranici. Obe krajiny spája železničnou traťou (Drieniková, 2018). Do roku 2020 by cez Kazachstan mali byť prepravené 2 mil. kontajnerov, čo by malo priniesť 5 mld. eur z tranzitných poplatkov pre kazašskú ekonomiku (Gotev, 2018).

Uzbecká republika je najväčším trhom spomedzi krajín strednej Ázie. Ekonomika krajiny je založená najmä na ťažbe a exporte zemného plynu, uránu, zlata a medi. Významnú úlohu v hospodárstve stále zohráva aj poľnohospodárstvo, ktoré tvorí až 1/5 HDP a zamestnáva takmer polovicu obyvateľstva. Ide najmä o pestovanie bavlny (MZVaEZ SR, 2018).

Kirgizská republika patrí medzi najmenej rozvinuté krajiny postsovietskeho regiónu. V hodnotení agentúry Focus Economics sa v roku 2018 Kirgizsko umiestnilo na 10. mieste medzi krajinami s najnižším HDP na obyvateľa (MZVaEZ SR). Ekonomika krajiny je silne závislá od ťažby nerastných surovín. Krajina má bohaté zásoby zlata, uhlia a volfrámu. Ďalšími významnými odvetviami priemyslu sú potravinársky a textilný priemysel. Dôležitú úlohu v hospodárstve má krajine aj sektor poľnohospodárstva.

Turkménsko je krajinou s priamym prístupom ku Kaspickému moru, ktoré využíva na ťažbu nerastných surovín a to najmä zemného plynu. Palivovo-energetický sektor tvorí najdôležitejšiu časť turkménskeho hospodárstva. Dlhoročnú tradíciu v krajine majú pestovanie bavlny a textilný priemysel (CzechTrade, 2019).

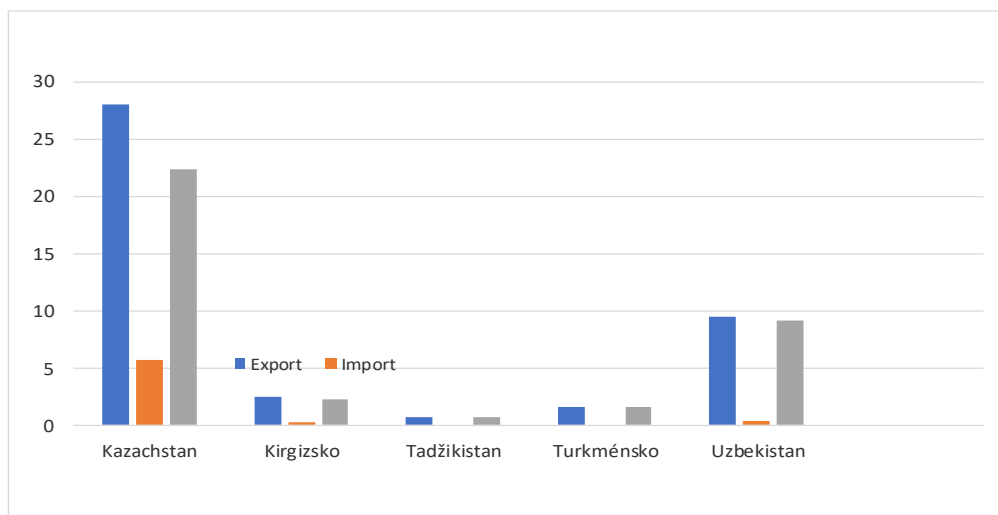
Tadžikistan patrí medzi najchudobnejšie krajiny v regióne a vo všetkých makroekonomických ukazovateľoch zaostáva za okolitými štátmi. V Tadžikistane zohrávajú významnú úlohu poľnohospodárstvo a pestovanie bavlny. Medzi hlavné odvetvia hospodárstva patrí ľahký priemysel, a to najmä textilný priemysel (spracovanie bavlny a hodvábu). Ako okolité krajiny tak aj Tadžikistan disponuje zásobami nerastných surovín a to hlavne uhlia, olova, zinku a farebných kovov. Dôležitým odvetvím je aj v tejto krajine ťažobný priemysel.

Hospodársky vývoj celého regiónu sa častejšie spomína v súvislosti s čínskym projektom obnovy starovekej Hodvábanej cesty. Geografická poloha a nevyužitý hospodársky potenciál mu predurčujú strategickú pozíciu ako križovatku politických a hospodárskych záujmov (Drieniková, 2018).

2.1 Zahraničný obchod Slovenska s krajinami strednej Ázie

V roku 2018 dosiahol zahraničný obchod Slovenska úroveň 157,147 mld. eur. Z toho export predstavoval 79,785 mld. eur a import 77,326 mld. eur (MH SR, 2019). Ekonomika Slovenska je závislá od exportu a jej najvýznamnejším obchodným partnerom je dlhodobo EÚ (Kaššáková, Ružeková, Žaťko, 2016). V roku 2018 sa krajiny Európskej únie podieľali na zahraničnom obchode Slovenska 76,5 %. Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov Slovenska mimo EÚ patrí USA, Rusko, Čína a krajiny EZVO.

Graf 1 Obchodná výmena Slovenska s krajinami strednej Ázie v roku 2018 (v mil. eur)



Zdroj: spracované autorkou na základe údajov MH SR.

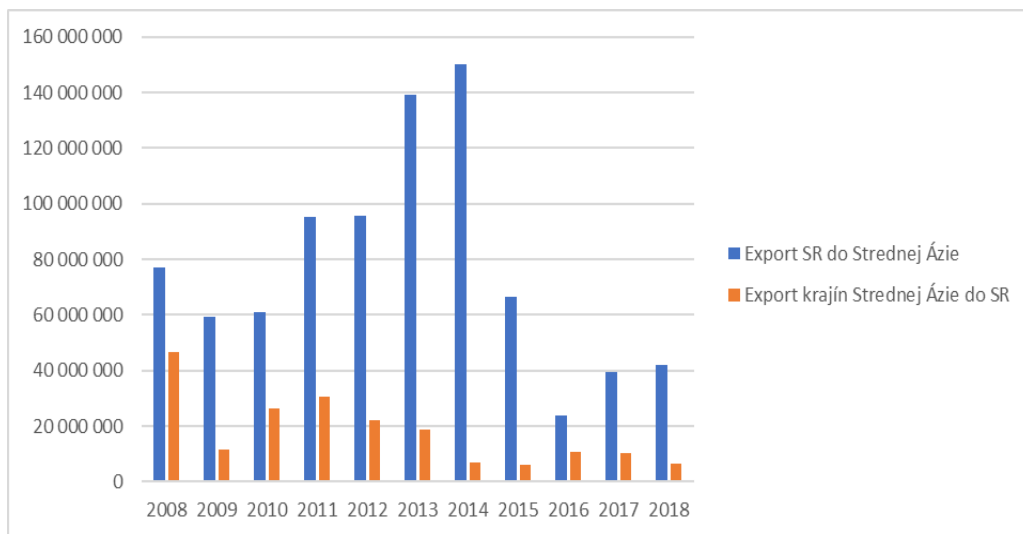
Krajiny strednej Ázie sa na zahraničnom obchode Slovenska s tretími krajinami podieľali 0,13 % a celkovo na zahraničnom obchode Slovenska 0,031 %. Najväčší podiel z týchto 5 krajín má dlhodobo Kazachstan a najmenší Tadžikistan. Slovensko malo so

všetkými krajinami aktívnu obchodnú bilanciu. Údaje sú zobrazené v grafe 1. Na porovnanie, podiel krajín strednej Ázie na zahraničnom obchode EÚ v 2018 dosiahol 0,79 %.

Celkový export Slovenska do vybraných piatich krajín stredoázijského regiónu v roku 2018 dosiahol hodnotu 42,121 mil. eur. Z toho bol export do Kazachstanu vo výške 29 mil. eur, Kirgizska 2,449 mil. eur, Tadžikistanu 645 tis. eur, Turkménska 1,546 mil. eur a Uzbekistanu 9,481 mil. eur. Celkový import Slovenska bol realizovaný z týchto krajín vo výške 6,358 mil. eur. Z toho import z Kazachstanu v objeme 5,706 mil. eur, Kirgizska 243 tis. eur, Uzbekistan 407 tis. eur. Import z Tadžikistanu a Turkménska sa pohyboval na úrovni blízkej nule (MH SR, 2019).

Celkový export zo Slovenska do strednej Ázie a import Slovenska zo strednej Ázie v rokoch 2008–2018 sú zobrazené na grafe 2, pričom možno pozorovať, že Slovensko exportuje do strednej Ázie niekoľko násobne viac ako importuje z tohto regiónu. V rokoch 2008–2014 môžeme sledovať, že slovenský export do krajín strednej Ázie rástol. V nasledujúcich rokoch možno sledovať prepád zahraničného obchodu so strednou Áziou v dôsledku vypuknutia rusko-ukrajinského konfliktu, pričom sankcie uvalené na Rusko zo strany EÚ mali dopad na obchod s krajinami strednej Ázie, ktorých ekonomiky sú závislé na obchode s Ruskom a rovnako ako ruská ekonomika, aj ekonomiky týchto krajín zaznamenali pokles.

Graf 2 Celový export zo Slovenska do strednej Ázie a import Slovenska zo strednej Ázie v rokoch 2008 – 2018

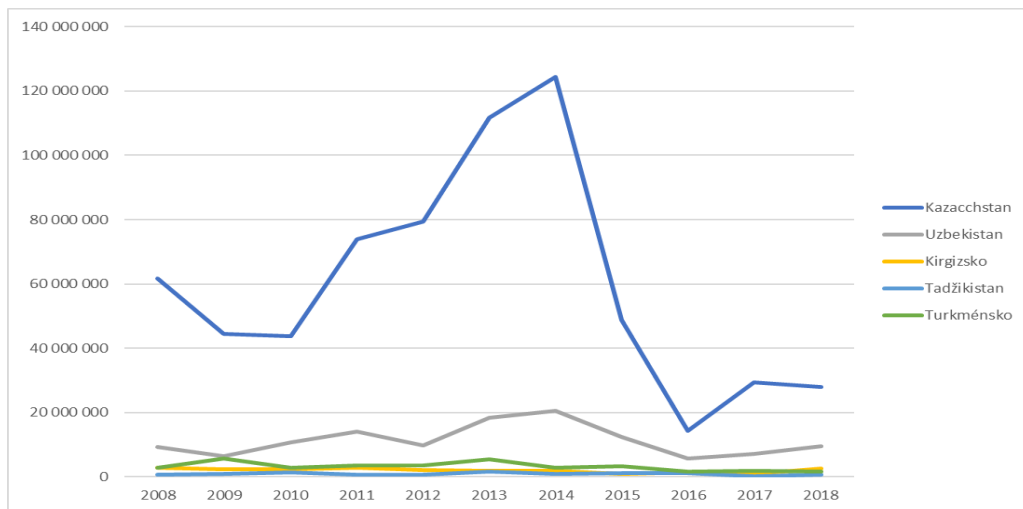


Zdroj: spracované autorkou na základe údajov MH SR.

Najvýznamnejším exportným a importným partnerom Slovenska je dlhodobo Kazachstan. Ako vyplýva z grafu 3, export slovenských spoločností do Kazachstanu závisí od ekonomickej situácie v krajine a kolíše. Za posledných 10 rokov bol najvyšší export zo Slovenska do Kazachstanu v roku 2014, následne export začal klesať v dôsledku už spomínaných udalostí. Druhým najväčším exportným partnerom Slovenska spomedzi krajín strednej Ázie je dlhodobo Uzbekistan. Export slovenských spoločností do ostatných

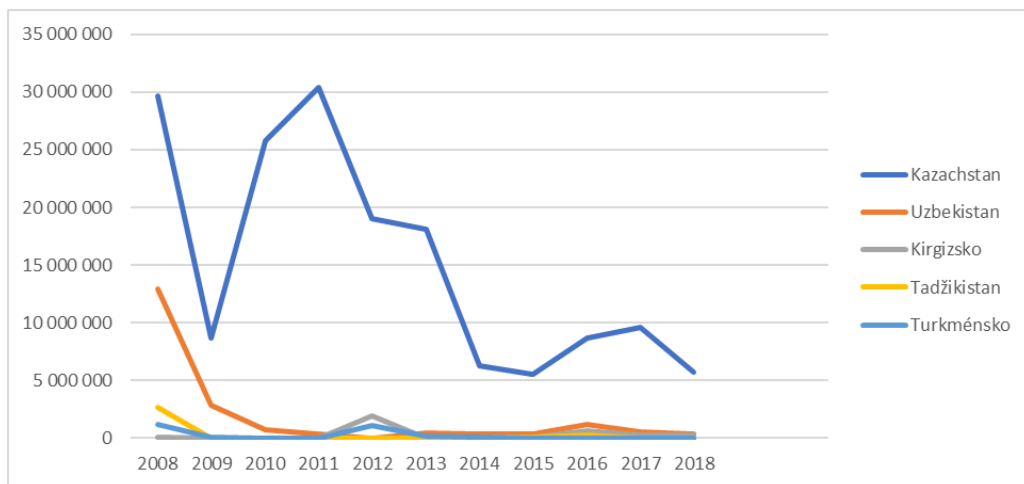
krajín strednej Ázie je pomerne nízky. Najvýznamnejším importným partnerom Slovenska spomedzi krajín strednej Ázie je dlhodobo Kazachstan. Import z Uzbekistanu, Kirgizska, Tadžikistanu a Turkménska je dlhodobo na veľmi nízkej úrovni (graf 4).

Graf 3 Export SR do jednotlivých krajín strednej Ázie v rokoch 2008 – 2018



Zdroj: spracované autorkou na základe údajov MH SR.

Graf 4 Import SR z jednotlivých krajín strednej Ázie v rokoch 2008 – 2018



Zdroj: spracované autorkou na základe údajov MH SR.

Kazachstan

Obchodná bilancia Slovenska s Kazachstanom je dlhodobo aktívna. Kladné saldo vzájomného obchodu je ovplyvnené tým, že Slovensko nie je významným importérom energetických surovín z Kazachstanu. V roku 2018 dosiahol slovenský export do Kazachstanu 28 mil. eur, čo predstavuje nárast oproti 2017 o 2,084 mil. eur (MH SR, 2018).

Celkový obraz zahraničného obchodu s Kazachstanom predstavoval 33,706 mil. eur. Za rok 2018 bol Kazachstan 66. najvýznamnejší exportný partner Slovenska a celkovo 77. najvýznamnejší obchodný partner. Najväčšiu obchodnú výmenu spomedzi krajín strednej Ázie má Slovensko dlhodobo s Kazachstanom.

Slovenský export do Kazachstanu je diverzifikovaný a predstavuje prierez hlavných odvetví slovenského hospodárstva. Najvýznamnejšími tovarovými skupinami slovenského vývozu do Kazachstanu podľa HS4 boli v roku 2018 osobné automobily, spaľovacie motory, lekárske nástroje a dopravníky. Hlavnou dovoznou položkou z Kazachstanu podľa HS4 boli ropné plyny, ktorých import tvoril takmer 75 % celkového importu, ďalej ferozliatiny, meď a vodík (ŠÚ SR, 2019). Slovensko sa podieľalo na zahraničnom obchode Kazachstanu vo výške 39,65 mil. USD, čo predstavuje 0,042 % celkového zahraničného obchodu Kazachstanu (MH SR, 2019).

Uzbekistan

Obchodná bilancia Slovenska s Uzbekistanom je taktiež dlhodobo aktívna. Uzbekistan je druhým najvýznamnejším partnerom Slovenska spomedzi krajín strednej Ázie. Najvyššie čísla dosiahol slovenský export do Uzbekistanu v rokoch 2013 a 2014. V roku 2018 zaznamenal slovenský export opätovne nárast oproti roku 2017. V roku 2018 patrili medzi najviac exportované komodity zo Slovenska do Uzbekistanu najmä časti automobilov, pneumatiky a rúry, z Uzbekistanu boli dovážané predovšetkým ovocie, nerastné suroviny a textil. V Uzbekistane v súčasnosti pôsobí slovenská spoločnosť Asseco, ktorá má v hlavnom meste krajiny zriadenú svoju pobočku. Spoločnosť ponúka softvérové riešenia najmä pre oblasť štátnej a verejnej správy.

Kirgizsko

Zahraničný obchod Slovenska s Kirgizskom sa dlhodobo nachádza na veľmi nízkej úrovni. V roku 2018 však slovenský export do tejto krajiny zaznamenal viac ako dvojnásobný nárast, ktorý bol spôsobený najmä nárastom exportu pištolí zo Slovenska. Komoditná výmena medzi Slovenskom a Kirgizskom je rozmanitá. V roku 2018 patrili medzi najvýznamnejšie exportované komodity: prístroje, osobné automobily a pištole. A viac ako polovicu slovenského importu z Kirgizska tvorili orechy, ktoré vyváža Kirgizsko takmer do celého sveta. Nízka úroveň obchodu je zapríčinená aj neexistenciou základných zmlúv upravujúcich obchodné a investičné vzťahy medzi Slovenskom a Kirgizskom.

Tadžikistan a Turkménsko

Obchodná výmena medzi Slovenskom a Tadžikistanom dosahuje dlhodobo nízke hodnoty, pričom import z Tadžikistanu bol s výnimkou v roku 2016 takmer rovný nule. Zahraničnoobchodná výmena medzi Slovenskom a Tadžikistanom dosiahla v roku 2018 úroveň 645 000 eur. Väčšinu tohto exportu tvorili meracie prístroje, britvy a čerpadlá (ŠÚ SR, 2019). Import z Tadžikistanu na Slovensko je zanedbateľný, v roku 2018 dosiahol úroveň približne 1000 eur.

Slovensko nemá s Turkménskom významnú obchodnú výmenu. Export Slovenska do Turkménska sa dlhodobo pohybuje na úrovni 1–5 mil. eur a hodnota importu sa blíži

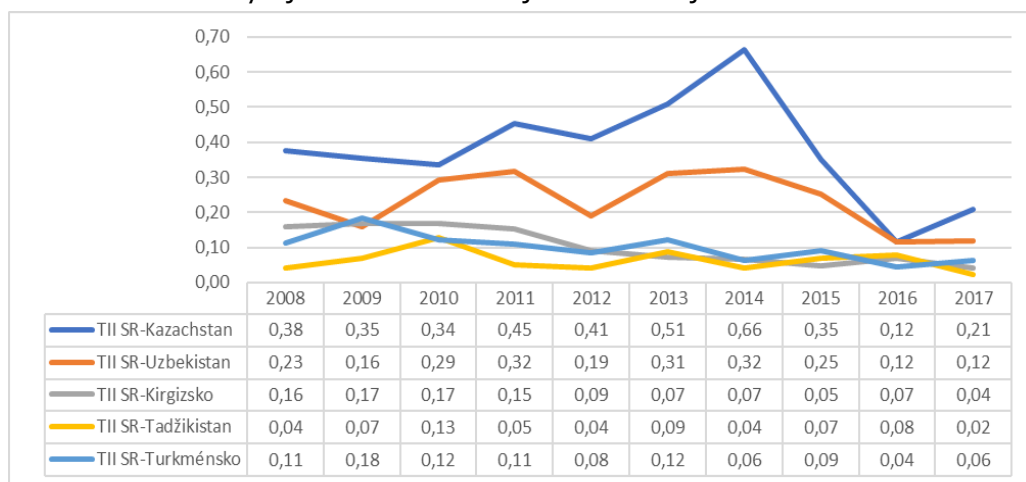
k nule. Import z Turkménska predstavovali rôzne položky textilného priemyslu a slovenský export bol zameraný na vývoz osciloskopov, potravinárskych strojov a automobilov (ŠÚ SR, 2019).

2.2 Intenzita vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov Slovenska s krajinami strednej Ázie

Na zhodnotenie vzájomného obchodu medzi SR a krajinami strednej Ázie využijeme Index obchodnej intenzity. Index obchodnej intenzity (TII) sa používa na posúdenie toho, či objemy obchodu medzi dvoma krajinami sú väčšie alebo menšie, než by sa očakávalo na základe ich pozície vo svetovom hospodárstve. Detailný prehľad Indexu obchodnej intenzity medzi SR – KZ, SR – KG, SR – UZ, SR – TM, SR – TJ v rokoch 2008 – 2017 je zobrazený na grafe 5.

Na základe výsledkov možno konštatovať, že v rokoch 2008 – 2017 dosahoval Index obchodnej výmeny Slovenska s krajinami strednej Ázie hodnoty nižšie ako 1, čo značí, že dané krajiny nie sú významnými obchodnými partnermi Slovenska a hovorí o nízkej úrovni exportnej aktivity slovenských vývozcov smerom do strednej Ázie. Najvyššie hodnoty dosahoval TII SR – KZ, čo len potvrdzuje, že Kazachstan je najvýznamnejší exportný partner pre Slovensko spomedzi týchto piatich krajín. Podľa štatistík zahraničného obchodu je druhým najvýznamnejším obchodným partnerom Slovenska Uzbekistan, čo potvrdzujú aj výsledky TII SR – UZ, ktoré môžeme vidieť na grafe.

Graf 5 Vývoj TII medzi SR a krajinami strednej Ázie 2008 – 2017

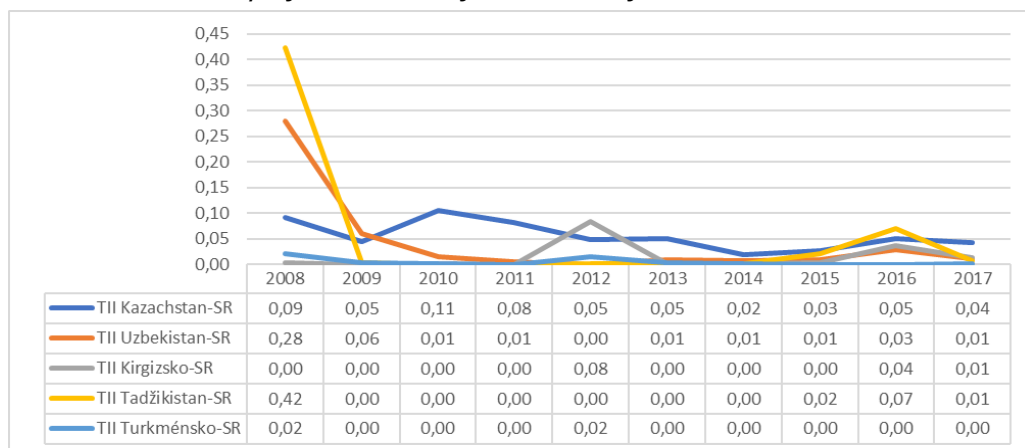


Zdroj: spracované autorkou na základe údajov UNCTADSTAT.

Z grafu 6 je zrejmé, že Index obchodnej intenzity krajín strednej Ázie so Slovenskom dosahoval v rokoch 2008 – 2017 veľmi nízke hodnoty blízke 0, čo značí nízku intenzitu exportnej aktivity exportérov zo strednej Ázie smerom na Slovensko. Slovensko nie je významnou exportnou destináciou krajín regiónu strednej Ázie a export z týchto

krajín dosahuje dlhodobu nízke hodnoty. Najvyššia exportná aktivita smerom na Slovensko je zaznamenaná zo strany kazašských spoločností nasledovaných uzbeckými spoločnosťami.

Graf 6 Vývoj TII medzi krajinami strednej Ázie a SR 2008 – 2017



Zdroj: spracované autorkou na základe údajov UNCTADSTAT.

2.3 Význam krajín strednej Ázie pre vonkajšie ekonomické vzťahy Slovenska

Krajiny strednej Ázie nie sú v súčasnosti významným obchodným partnerom Slovenska, avšak keďže sa nachádzajú vo fáze rozvoja, predstavujú perspektívne trhy pre slovenských exportérov. S cieľom podporiť export slovenských spoločností do týchto krajín organizujú rôzne ministerstvá či organizácie podnikateľské misie, medzivládne komisie či podporia účasť slovenských spoločností na veľtrhu. Ministerstvo hospodárstva organizuje pravidelne medzivládne komisie s Kazachstanom a Uzbekistanom. Tieto medzivládne konferencie bývajú spojené s podnikateľskou misiou, ktorá predstavuje pre slovenské spoločnosti možnosť nájsť si nového obchodného partnera.

Najviac podnikateľských misií spomedzi piatich krajín bolo organizovaných do Kazachstanu. Kazašský trh predstavuje najperspektívnejší trh pre slovenské spoločnosti. Ide o stabilný trh, viaceré slovenské spoločnosti už majú skúsenosti s exportom do tejto krajiny, export môže byť poistený zo strany Eximbanky, ktorá pomohla pri realizácii viacerých obchodných prípadov v tejto krajine a SR má v krajine zastupiteľský úrad (Hospodárske noviny, 2019). V novembri 2018 sa konala podnikateľská misia do Kazachstanu sprevádzajúca predsedu vlády Petra Pellegriniho. Misie sa zúčastnilo 30 slovenských spoločností zo sektorov ako energetika, IT, letecký priemysel, strojársky priemysel (SARIO, 2018). Významným podujatím, ktoré sa konalo v Kazachstane bolo Expo Astana 2017. SARIO zorganizovalo 2 podnikateľské misie na Expo Astana v roku 2017. Medzivládna komisia sa konala v máji 2018 v Bratislave a ďalšia je plánovaná na január 2020 v Nursultane. Počas týchto misií a medzivládnej komisie prejavili kazašské spoločnosti záujem o spoluprácu so slovenskými spoločnosťami a obe strany sa zhodli, že za perspektívne sektory spolupráce možno považovať energetiku, stavebníctvo, čistenie odpadov

vých vôd a poľnohospodárstvo. Ide o najvýznamnejšie sektory kazašského hospodárstva, v ktorých sú potrebné zahraničné technológie a Slovensko má k dispozícii viaceré tradičné spoločnosti z týchto oblastí. Niektoré spoločnosti už v regióne pôsobia a možno preto využiť ich znalosti trhu.

Za druhú najperspektívnejšiu krajinu pre slovenský export tu možno považovať Uzbekistan. Posledná podnikateľská misia do Uzbekistanu sa konala v roku 2015, na november 2019 je predbežne naplánovaná medzivládna komisia. ZÚ SR v Taškente považuje za najperspektívnejšie sektory energetický, ťažobný, zdravotnícky a poľnohospodársky (MZVaEZ SR, 2019).

Zvyšné tri krajiny regiónu, t. j. Tadžikistan, Turkménsko a Kirgizsko, predstavujú pre slovenské spoločnosti pomerne neprebádané teritória, kde obchodná výmena dosahuje pomerne nízke hodnoty. Pre slovenské spoločnosti je pomerne náročné presadiť sa na danom trhu, čo môže byť spôsobené neexistenciou niektorých dohôd o zamedzení dvojitého zdanenia či ochrane investícií, týchto krajinách nemá Slovensko. Na základe smerovania daných ekonomík a možností slovenských exportérov možno považovať za perspektívne sektory potravinársky, zdravotnícky, energetický či ťažobný sektor.

Niekoľko tradičných slovenských spoločností už exportuje do krajín strednej Ázie. Ide o spoločnosti najmä z oblastí: zdravotnícka technika, energetika, čistenie odpadových vôd, strojárstvo. Patria sem spoločnosti ako napríklad Chirana, Medirex, Asseco, Progroup sediment removal, PPS Svidník. Väčšina spoločností exportuje najmä do Kazachstanu.

Na Slovensku sa nenachádza významná investícia pochádzajúca z týchto piatich krajín. Pomerne významnú investíciu v Kazachstane má spoločnosť Chirana, ktorá plánuje otvoriť pobočky aj v ďalších krajinách.

Záver

Na základe výsledkov skúmania vývoja a intenzity zahraničného obchodu medzi Slovenskom a strednou Áziou, sme dospeli k nasledujúcim záverom:

Obchodná bilancia medzi Slovenskom a krajinami strednej Ázie je pomerne na nízkej úrovni. Celkový export Slovenska do týchto piatich krajín v roku 2018 dosiahol hodnotu 42,121 mil. eur. Podiel týchto krajín na zahraničnom obchode Slovenska bol v roku 2018 iba 0,031 %. Slovensko má so všetkými týmito krajinami aktívnu obchodnú bilanciu, čo je spôsobené najmä nízkou aktivitou zo strany spoločností exportujúcich z regiónu strednej Ázie. V roku 2018 sme zaznamenali nárast zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Strednou Áziou v porovnaní s rokom 2017. Najvýznamnejším obchodným partnerom spomedzi týchto krajín je dlhodobo Kazachstan.

Podľa výsledkov vývoja Indexu obchodnej intenzity možno tvrdiť, že vzájomný obchod medzi Slovenskom a strednou Áziou je obojstranne málo intenzívny. Indexy obchodnej intenzity dosahujú hodnoty nižšie ako 1. Slovenskí exportéri sú málo aktívni v tomto regióne a Slovensko nie je exportnou destináciou pre exportérov zo strednej Ázie. Aj na základe nízkeho podielu zahraničného obchodu Slovenska s krajinami strednej Ázie a výsledkov Indexu obchodnej intenzity možno konštatovať, že najvýznamnejším obchodným partnerom z tejto oblasti pre Slovensko je Kazachstan.

Potenciál exportu do týchto krajín nie je využitý, slovenské spoločnosti môžu konkurovať svojimi produktmi v danom regióne produktom iných európskych krajín. Hospodárstvo krajín prechádza postupným rozvojom, ktorý je nevyhnutný realizovať aj za pomoci zahraničných tovarov a know-how. S krajinami strednej Ázie má Slovensko dobré historické vzťahy, na ktoré sa slovenskí štátni predstavitelia snažia nadviazať pravidelnými politickými či obchodnými návštevami. V týchto krajinách je aktívnych iba niekoľko slovenských spoločností. Medzi najviac perspektívne sektory pre slovenských exportérov možno zaradiť energetický priemysel, ťažobný priemysel, potravinársky priemysel či čistenie odpadových vôd.

Slovensko a stredoázijský región spája aj iniciatíva OBOR (Nová Hodvábna cesta), cez ktorú môže prechádzať značná časť obchodnej výmeny medzi Čínou a EÚ a vytvára nové možnosti spolupráce medzi Európou a Áziou. Cez Kazachstan už Nová Hodvábna cesta prechádza a je preto v súčasnosti využívaný najmä ako tranzitná krajina. Podobným spôsobom by z Novej Hodvábnej cesty mohlo prosperovať aj Slovensko. Projekt OBOR je súčasťou dlhodobej stratégie Číny a týka sa najmä budovania infraštruktúry a zvyšovania reálnej ekonomickej moci. O tento projekt je veľký záujem medzi štátmi, no Slovensko, ktoré uvažovalo napríklad o predĺžení širokorozchodnej železnice z Košíc, môže úplne obísť.

Zoznam bibliografických odkazov

- Baláž, P. (2017). *Širokorozchodná železnica nebude pokračovať cez Slovensko*. Dostupné 30.9.2019 na: <<https://openiazoch.zoznam.sk/cl/176881/Sirokorozchodna-zeleznica-nebude-pokracovat-cez-Slovensko>>
- Czech Trade. (2019). *Turkmenistán*. Dostupné 12.10.2019 na: <<https://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/turkmenistan.html>>
- Drieniková, K. (2018). Príležitosti pre prehĺbenie a rozvoj spolupráce medzi EÚ a Kazachstanom. In *Aktuálne otázky vplyvu súčasných geopolitických zmien na zahraničnoobchodné vzťahy EÚ (so zameraním na slovenskú ekonomiku)*. Bratislava: EKONÓM, 33-43.
- Gotev, G. (2018). China's Belt and Road initiative, explained by Kazakhstan. Dostupné 2.10.2019 na: <https://www.euractiv.com/section/central-asia/news/chinas-belt-and-road-initiative-explained-by-kazakhstan/>
- Hospodárske noviny (2019). *Päťica postsovietskych krajín má veľký potenciál v obchodných vzťahoch Slovenska. Naši podnikatelia však ich možnosti objavujú len veľmi pozvoľna*. Hospodárske noviny.
- Kašťačková E., Ružeková V., Žatko M. (2016). *Importance of the CIS Countries to the Development of Foreign Trade Relations of Slovakia*. Studia commercialia Bratislavensia, 9(33), 36-48
- Konopelko, A. (2018). *Eurasian Economic Union: a challenge for EU policy towards Kazakhstan*. Asia Europe Journal, Marec 2018, 16(1), 1-17
- MH SR. (2019). *Výsledky zahraničného obchodu*. Dostupné 1.8.2019 na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/vysledky-zahranicneho-obchodu>>

- Ministerstvo financií. (2019) *Zoznam platných a účinných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia*. Dostupné 10.9.2019 na: <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?Ca-tID=11607>>
- MZVaEZ SR. (2019). *Ekonomická informácia o teritóriu: Kazašská republika*. Dostupné 1.9.2019 na: <<http://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kazachstan+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>
- MZVaEZ SR. (2019). *Ekonomická informácia o teritóriu: Kirgizská republika*. Dostupné 10.9.2019 na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Kirgizsko+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>>
- MZVaEZ SR. (2019). Ekonomicko-informačný materiál Uzbeká republika. Dostupné 2.10.2019 na: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Uzbekistan+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2018>>
- Peyruse, S. (2014). *How does Central Asia view the EU?* Dostupné 10.9.2019 na: <http://www.eucentralasia.eu/uploads/tx_icticontent/EUCAM-WP18-How-does-Central-Asia-view-the-EU-1_01.pdf>
- Svetová banka. (2013). *Online Trade Outcome Indicators*. Dostupné 1.9.2019 na: <<http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>>
- Svetová banka. (2010). *Trade Indicators*. Dostupné 15.10.2019 na: <https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm>
- Šimko, B. (2015). *STREDNÁ ÁZIA NA GEOPOLITICKEJ ŠACHOVNICI*. Dostupné 2.10.2019 na: <<https://www.pulib.sk/web/kniznica/elpub/dokument/Olos-tiak7/subor/Simko.pdf>>
- UNCTADSTAT (2019). Data. Dostupné 3.9.2019 na: <<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24740>>

Changes in Foreign Trade between Slovakia and Ukraine¹

Elena Kašťáková² – Stanislav Zábojník³ – Dáša Bebiaková⁴

Abstract

Ukraine is a significant and strategic trade partner for the Slovak companies from the perspective of geographical and linguistic proximity and size of the market, its relative unsaturation and future consolidation of this market. The main aim of this paper is to characterise and clarify bilateral trade relationship, bilateral specialisation in trade and revealed comparative advantages (RCA), possibility of intra-industry trade using Grubel and Lloyd index (GL) along with the overall potential of trade between 2005-2015 and specifically for 2016. For this aim, we have used RCA₂ index, GL index as well as empirical analysis for identifying mentioned indexes. Since 2016, DCFTA has gone into force what we consider to be a major driver of changes in mutual foreign trade between Slovakia and Ukraine. There are possible scenarios for more intensive trade and economic cooperation between Slovakia and Ukraine what will be predominantly determined by the quality of political relations between EU and Ukraine.

Key words

foreign trade analysis, RCA, comparative advantage, Grubel and Lloyd index

JEL Classification: F13, F14, F23

Received: 12.11.2019 Accepted: 28.11.2019

Introduction

Since Ukraine gained independence in 1991, its government has pursued foreign trade policy priorities with an increasing number of countries. The second largest country in Europe, Ukraine is an important trade bridge with the Caucasus. Its political and economic instability are the most important factors affecting its foreign trade performance. Moreover, the different culture in western Ukraine means that region is more oriented towards cooperation with western partners, making it a more promising region for trade with Slovak companies.

¹ This paper is a part of a research project of the Ministry of Education, Family and Sports of the Slovak Republic VEGA No. 1/0546/17 - Impact of the geopolitical changes on enforcement of the EU strategic foreign trade interests (with implications for the Slovak economy) and VEGA No. 1/0897/17: "The Importance of European Energy Union Project for Strategic Interests of This Grouping in the Context of the Enhancement of Competitiveness of the Slovak Republic"

² Elena Kašťáková, Ph.D., Associate Professor, University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Business, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: elena.kastakova@euba.sk

³ Stanislav Zábojník, Ph.D., Assistant of Professor, University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Business, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: stanislav.zabojnik@euba.sk

⁴ Dáša Bebiaková, Ph.D. Junior Specialist for International Trade, Dpt. of International Cooperation, The Slovak Chamber of Commerce, Slovakia. e-mail: dasa.bebiakova@gmail.com

Given the size of the Ukraine market (42.5 million consumers), its relative unsaturation (low FDI), its geographical and linguistic proximity, and future market consolidation, it is becoming more important for Slovak companies to penetrate the Ukrainian market. In contrast to Ukraine, Slovakia is an open economy heavily dependent on foreign trade. Its exports and imports account for more than 90% of GDP. Consequently foreign trade is substantially more important to the development of its economy than is the case in Ukraine.

According to Edwards (1993), for example, openness to foreign trade liberalization is essential in a country seeking to create the conditions to exploit its comparative advantages, and hence grow the wealth of the country. Firstly, it can more broadly exploit its comparative advantages in foreign trade and secondly, this generates product diversification, which ultimately ensures the public has access to a wider range of products. Despite the enormously destabilizing factors in Ukraine, its market still represents an unprecedented trade opportunity for Slovak companies in the region. On January 1st, 2016, the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) between the EU and Ukraine became operational. It replaced the Partnership and Cooperation Agreement and provides for comprehensive bilateral cooperation in many areas of common interest. Through this agreement, the two entities will open up their markets to each other's goods and services on the basis of obligatory trade rules – enhancing predictability – and EU values, such as those reflected in the concepts of competition, public procurement and intellectual property rights.

The main objective of this paper is to examine foreign trade between Ukraine and the Slovak Republic, looking at the revealed comparative advantage (RCA) and trade specializations of the two countries, and using empirical methods, such as sectoral comparative analyses and intra-industry trade analysis. The data for the analysis of foreign trade between Slovakia and Ukraine was obtained from statistics compiled by Unctadstat and the International Trade Center. The classification level of the commodity structure of foreign trade used is 1-digit and 3-digit SITC. The paper assesses the comparative advantages of the engagement and intra-industry trade between Slovakia and Ukraine, and explores, in part, any potential changes arising after the implementation of the DCFTA.

The paper is divided into three sections. The first section covers the methodology and examines the literature, which is similar to our research. The empirical findings are presented in the second section, and the last section contains the authors' conclusions.

1 Methodology of work

Do Slovak companies trade in products that have a sufficient comparative advantage that would enable penetration of the Ukrainian market? Are these advantages sufficient for them to be able to withstand foreign competition? We will try to answer these questions in this article. To achieve our objectives, we use various general theoretical methods (abstraction, analysis, synthesis, deduction and induction) as well as empirical methods such as revealed comparative advantage and country and commodity comparisons. Statistical methods, descriptive analysis, comparison and graphical displays are the main methods used to streamline the foreign trade data.

Comparative advantage theory is one of the oldest and most important concepts for explaining international trade, and was developed by D. Ricardo in 1817. Over time, neoclassical theories and models have replaced and elaborated these foreign trade models, especially Heckscher-Ohlin-Samuelson's model of comparative advantage (H-O-S), later (in the 1920s) expanded to include production factors and theorems, such as in Baláž et al., (2015). These models and theorems were also empirically verified. H. H. Liesner (1958) was the first to use revealed comparative advantage (RCA). The Balassa index is a better way of expressing comparative advantage. It uses a logarithm to obtain the import-export relationship to calculate the comparative advantage of a country's products. This enables us to identify the comparative advantages of the different sectors of the national economy. Using this analysis, we can quantify the extent to which an economy specializes in the manufacture of products with a sufficient comparative advantage and the extent to which they are subsequently placed on foreign markets through international trade. (Balassa, 1965)

New theories of international trade add a further dimension to comparative advantage in the form of comparative costs. P. Krugman (1986) described a country's typical intra-industry trade as based on that country's factor endowment identity, while the Heckscher-Ohlin theorem merely explored comparability or differences (Heckscher; Ohlin, 1991). The most famous test of the classic Ricardian model of comparative advantages is MacDougall's test comparing labour productivity and export performance. In the 1950s and 1960s neoclassical models and theorems of international trade and comparative advantage were extensively tested. One of the best known is Leontief's test of the H-O-S theorem, referred to as the Leontief paradox, which first rejects the H-O-S theorem but later explains it quite plausibly (Golub; Hsieh, 2000).

There are several ways of identifying revealed comparative advantage. The most common way of doing so is to use an RCA (Revealed Comparative Advantages) indicator, of which there are various modifications (Obadi; Korček, 2016). One is the Balassa RCA index – a ratio expressing the difference between the export and import of commodity groups and the sum of exports and imports of these commodity groups – which ultimately shows comparative export advantage and thus competitiveness (Balassa, 1965). This method is frequently used to investigate bilateral foreign trade.

$$RCA\ 1 = \frac{(x_{ij} - m_{ij})}{(x_{ij} + m_{ij})} \quad (1)$$

Note:

x_{ij} export of country j in commodity group i ;

m_{ij} import of country j in commodity group i .

For RCA1 apply:

$RCA1 = -1$ export there isn't ($x_{ij} = 0$),

$-1 < RCA1 < 0$ indicates comparative disadvantage,

$RCA1 = 0$ export = import ($x_{ij} = m_{ij}$),

$0 < RCA1 < 1$ indicates revealed comparative advantages,

$RCA1 = 1$ it indicates that there is no import. (Greenaway; Milner, 1993)

Products with an RCA indicator of higher than 0 have a comparative advantage. A commodity index of less than 0 indicates a comparative disadvantage (Vokorokosová, 2004), as it shows that commodity is exported at a rate lower than the reference group average. This variant of the index has been criticised for not taking into account a country's imports, which may cause problems where large economies are concerned (Greenaway; Milner, 1993). The Balassa index can be used to assess whether a country has a comparative advantage or disadvantage in a particular commodity. It can also be used to compare the advantages of different commodities within a country as well as the across other countries.

The second way of identifying comparative advantage is to use a logarithm calculating the share of exports and imports in a country's various goods categories compared to all countries.

$$RCA\ 2 = \ln \frac{x_{ij}}{m_{ij}} / \frac{X_j}{M_j} \quad (2)$$

Note:

x_{ij} the value of export i group products analysed the sector of country j ,
 m_{ij} the value of import of the country i products analysed sector of country j ,
 X_j the value of total exports of country j ,
 M_j the value of total imports into the country j ;

For RCA 2 apply:

$RCA\ 2 > 0$ suggesting that in the country exists exports of the commodity group revealed comparative advantage,

$RCA\ 2 < 0$ induces revealed comparative disadvantage in the commodity group.

The RCA1 and RCA2 indices provide sufficient information on changes in comparative advantage and if the data is available can be used to calculate the relative advantage. Coefficient RCA1 is an indicator used to evaluate changes in the net foreign trade performance of a commodity group. Conversely, RCA2 tells us whether a country has a comparative advantage or disadvantage in a certain commodity group, and, since it is more accurate, the extent to which this is the case. There are a number of modified versions of the original RCA index (Štěrbová 2013).

To provide more detail on comparative advantage, Hinloopen and Marrewijk (2001) divided the possible values of the index into four categories (a-d) determining its size and intensity:

$0 < RCA \leq 1$	no comparative advantage,
$1 < RCA \leq 2$	weak comparative advantage,
$2 < RCA \leq 4$	moderate comparative advantage,
$4 < RCA$	strong comparative advantage

Intra-industry trade has been studied in several works investigating and determining the consequences of the establishment of the European Economic Community for trade, (Dreze, 1961; Verdoorn, 1960 and Balassa, 1965). Researching the customs union,

J. Viner (1950) predicted there would be an increase in inter-industry trade specialisation. Balassa subsequently observed that adapting to European integration would be smoother than anticipated because it would involve less resource relocation across sectors (Kittová et al., 2016). These ideas prompted further research into the extent of intra-industry trade (IIT), which in turn stimulated research into how it could be measured. In 1971 and in 1975 Grubel and Lloyd published the first research on intra-industry trade that would lead to a generation of research on the empirical, theoretical and policy implications of IIT. Grubel and Lloyd first analysed the potential anomaly that a high proportion of a country's trade could consist of internal and external trade in the same group of products. This led to the development of an index indicating current import and export levels of similar products in selected countries. This trade flow, captured by the intra-industry trade GL index, is in similar or slightly different products and can be explained in different ways (Grubel; Lloyd, 1975). Grubel and Lloyd proposed a new formula that took a country's trade imbalance into account, known as adjusted GL index. Grubel and Lloyd suggested a correction for aggregate trade imbalance, as did some others (Aquino, 1978; Bergstrand, 1983). Some critics (Finger, 1975; Raymont, 1976) have argued that there is greater variability in factor ratios within than between (3-digit) industries at this level of aggregation. J. M. Finger insisted that this problem was so fundamental, it should be regarded as a statistical artefact. The indices were criticised in since the initial index did not take a country's trade imbalance into account. However, Greenaway and Milner (1983) expressed the view that the GL index would lead to greater confidence in indicators for trade in similar products than a specific aggregation system would.

Numerous studies (Havrylyshyn; Civan, 1983; Balassa; Bauwens, 1988) have followed on from Grubel and Lloyd's research finding that as a country industrialises, its trade structure becomes increasingly specialised. Intra-industry trade has been considered a measure of diversity, degree of specialization or even state of technical progress, and of the industry landscape. Hence this index has been used to measure a country's ability to cope with competition in a changing environment. Havrylyshyn and Kunzel (1997) have suggested that adaptability is a reason for recognising that intra-industry trade is a way of measuring competitiveness.

Furthermore the GL index is popular since it provides a breakdown which helps reconcile traditional trade theory explanations of net trade with new trade theory or overlapping trade. It measures intra-industry trade as a percentage of a country's trade, assuming that trade is balanced and therefore implying that exports and imports are equal. The intra-industry trade index for a product group or industry commodity k and countries is as follows:

$$GL_k^{ij} = 1 - \frac{|X_k^{ij} - M_k^{ij}|}{X_k^{ij} + M_k^{ij}} \quad (3)$$

Note:

X_k^{ij} - exports of commodities k to the country i and to the country j

M_k^{ij} - import of commodities k of the country j to country i

$<0;1>$ - interval of the result values

The index ranges from 0 to 1. If $GL_{ij k} = 0$ the country is a net importer or exporter and there is no intra-industry trade. This means that the index covers only the export or import of good i . If $GL_{ij k} = 1$ there is intra-industry trade between countries, meaning that domestic exporters exports as much of good i as is imported, where X_i denotes the export, and M_i the import of goods i . Values are between 0 and 1. Intra-industrial trade reflects the export and import of the same product groups outside the same sector. A higher value indicates a greater degree of specialization in intra-industry trade, however, a lower GL value indicates that foreign trade is closer to inter-industry trade (Egger et al., 2004). In our paper we use the GL index of intra-industry trade as a measure of how integrated foreign trade is between Slovakia and Ukraine because it reflects more than the macroeconomic data does and hence that facilitate the analysis of the impact of trade on productivity.

A number of scholars have used the trade complementarity indices (TCIs) introduced by Michaely (1996) to measure the extent to which two countries or "natural trading partners" have overlapping imports and exports:

$$c^{ij} = 100[1 - \sum_{k=1}^m |m_k^i - x_k^j| / 2] \quad (4)$$

Besides these main indicators of foreign trade, there are several basic indicators of bilateral exchange or foreign trade engagement such as overall openness, export diversification, real effective exchange rate (REER), terms of trade or income terms of trade.

2 Results and discussion

2.1 Foreign trade between Slovakia and Ukraine until 2015

Slovak-Ukrainian foreign trade relations are rooted in close historical trading relationships. However, Slovakia's share of foreign trade with Ukraine is less than 1.0 %. Ukraine is a large market with untapped trade and investment potential for Slovakia. Slovakia has adopted a very positive attitude to Ukraine's transformation. This is considered to be a powerful factor for further strengthening successful business cooperation between the two countries. Given the relative unsaturation and linguistic and geographic proximity of the Ukrainian market (Kittová et al., 2014), foreign trade cooperation is important to future market consolidation and the prospect of Ukraine's integration with the EU, not least because of the gradual penetration of the Ukrainian market by domestic and foreign companies.

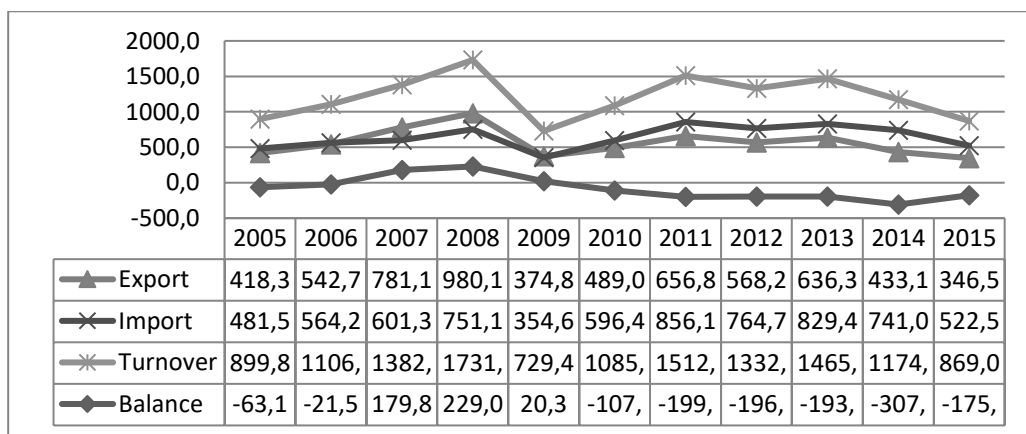
The Ukrainian market is important for Slovak businesses because of its proximity and size. There are considerable opportunities for Slovak companies to take full advantage of the economic reforms being implemented by the Ukrainian government. However, this depends on the reforms being implemented and the investment and business climate. Slovakia's experiences of the reform era beginning at the end of 1990 shows that Slovak companies and the authorities can support the transformation and integration processes in Ukraine.

Ukraine is a perspective business partner for Slovakia – in 2015, Ukraine ranked as its sixth most important import non-EU partner with a 0.71% share of foreign trade

revenue (after Russia, China, the Republic of Korea, Vietnam, Switzerland and Turkey). Despite being neighbours, Slovak exports to Ukraine accounted for 0.5% of all exports. In 2015 imports from Ukraine represented 0.93% of all imports, and Ukraine ranked 20th in 2015 (Butyter – Wachowska, 2015).

In terms of Ukraine-Slovak bilateral trade relations, Slovakia’s relatively lower importance to Ukraine is reflected in the fact that it ranked 22nd out of more than two hundred business partners, with a 1.0% share of its foreign trade with non-EU countries, and ranking 14th among EU countries. In terms of exports from Ukraine to Slovakia, the Slovak market was its eighth most important EU market, 19th in 2015 with a 1.24% share of total exports. In terms of services exported to Slovakia, Ukraine ranked 40th with a 0.36% share that year. Ukraine imported more services from Slovakia than it exported, about 0.72% of all services imported, placing it in 22nd place. In 2015, Slovakia came 24th with a 0.78% share of all goods imported from Ukraine (MFA 2016).

Fig. 1 Foreign trade between Slovakia and the Ukraine in 2005 – 2015 (in mil. USD)



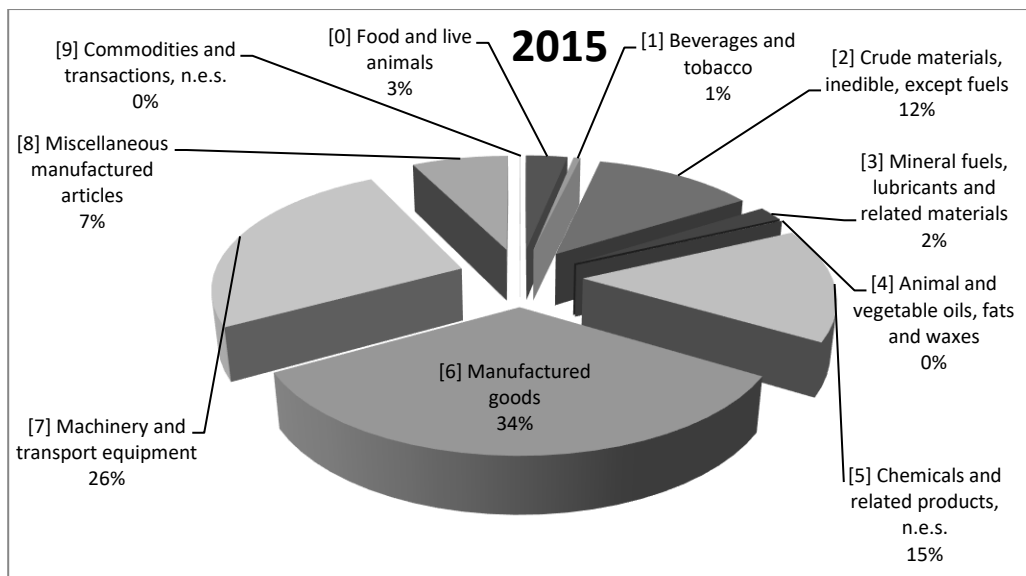
Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2016

In 2015, Slovak-Ukraine foreign trade in exported merchandise was worth 346.5 million USD (a 16% decline compared to 2014). Imports from Ukraine to Slovakia represented only 0.92% of all imports, and 522.5 million USD. Most of Slovakia’s exports to Ukraine were long-term market products (iron, steel, paper and paper products, non-metallic mineral products, and textile and rubber products) and machinery and transport equipment (automobiles and electrical machinery). A detailed overview of the commodity structure of Slovak exports to Ukraine in 2015 in % is shown in Figure 2.

In 2015, goods exported from Slovakia to Ukraine had a total value of 346.5 million USD, which represents a decrease of 20 % on the previous year. The most exported SITC commodity class was Manufactured Goods (SITC 6) and exports in this category were worth 116 million USD and accounted for 34% of total exports to Ukraine. The goods exported most were iron and steel, worth 48 million USD (a decrease of 23.8%), paper, and paper products worth 27.4 million USD, textiles, yarn and related products worth 11.8 million USD, metal manufactures n.e.s. worth 11.4 million USD, non-metallic mineral products worth 8.8 million USD, and rubber manufactures, n.e.s. worth 5.8

million USD. Except SITC 9, all these product groups recorded a decrease on the previous year.

Fig. 2 Commodity structure of Slovak exports to Ukraine in 2015 according to nomenclature SITC (in %)



Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2016

The second most exported SITC commodity group to Ukraine was Machinery and Transport Equipment (SITC 7) worth 88.5 million USD and it had a share of 25%, a drop of 17.5 % compared to the previous year. The most exported products in this group were road vehicles worth 26.5 million USD. Third most exported commodity class were chemicals and related products, n.e.s. (SITC 5) with a total value of 53.10 million (in 2014 worth 66.8 million USD) with a share of 15.3 percent on total Slovak exports to Ukraine (plastics in primary forms 25.6 million USD, plastics in non-primary forms 7.9 million USD and essentials oils for perfume materials and cleaning preparations 5.3 million USD). The fourth most exported SITC commodity class in 2015 was Crude materials (SITC 2) with a share of 12 % (42.8 million USD). Within this group the most exported products were Crude fertilizers and crude minerals (38.5 million USD), hides, skins and firkins, raw with a value of 1.8 million USD and pulp and waste paper (1.6 million USD). Miscellaneous manufactured articles (SITC 8) worth 25.6 million USD, with a share of 7.4 %, followed closely behind, and then came Mineral fuels, lubricant and related materials (SITC 3), which declined by 52 % over the previous year and accounted for 2 % of total exports. Three product classes – Commodities and transactions, n.e.s. (SITC 9), Food and live animals (SITC 0), Beverages and Tobacco (SITC 1) – account for the 3.5 % share of all Slovak exports to Ukraine. Table 2 provides a more detailed overview of the commodity structure of foreign trade between Slovakia and Ukraine in 2005-2015.

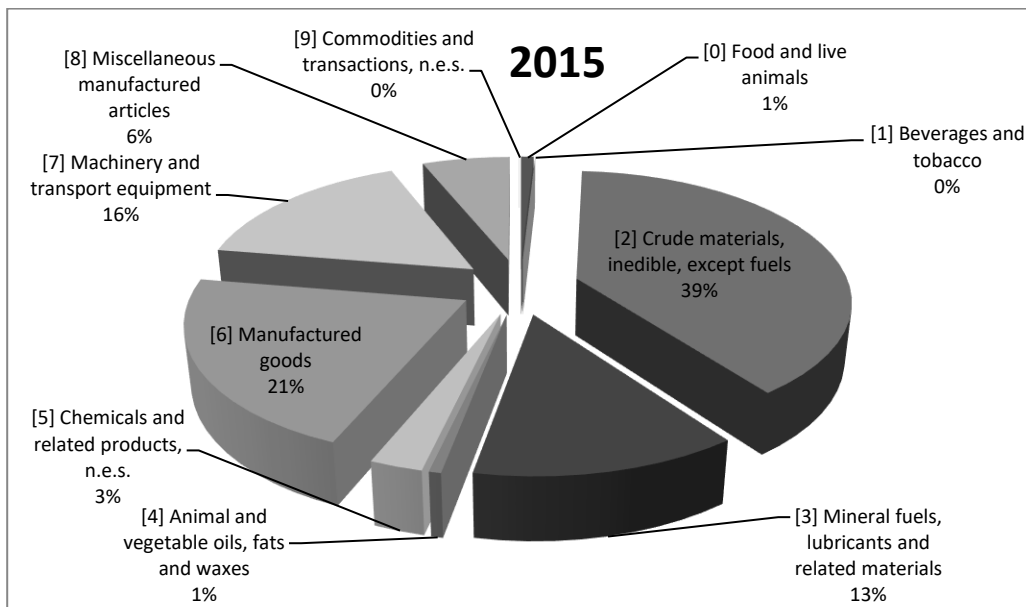
Imports to Slovakia from Ukraine from 2005 to 2015 were dominated by crude materials, inedible, except fuels; manufactured goods, machinery and transport equipment, as can be seen in Table 2. Figure 3 shows the commodity structure of imports from Ukraine to Slovakia in 2015 in %.

Tab. 2 Development of the commodity structure of the Slovak import from Ukraine according nomenclature SITC in period 2005-2015 (in mil. USD)

SITC	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
[0]	9.32	4.99	4.31	5.00	2.15	2.81	3.38	4.17	5.14	6.05	4.65
[1]	1.80	0.80	0.76	0.94	1.41	0.33	0.09	0.30	0.14	0.03	0.02
[2]	229.91	249.86	246.46	332.24	148.57	337.27	428.78	416.94	420.90	353.50	203.78
[3]	28.81	18.39	3.77	9.50	22.02	21.35	96.85	116.85	141.32	98.98	68.53
[4]	0.00	6.47	3.29	1.99	1.43	1.23	1.24	2.44	2.74	3.04	3.12
[5]	32.37	59.35	31.27	44.56	22.73	30.30	33.72	23.71	17.98	14.74	13.66
[6]	137.54	147.83	191.65	213.24	74.27	114.00	164.43	91.81	127.30	142.65	111.73
[7]	31.56	49.52	81.06	111.10	55.69	60.71	94.73	79.29	87.10	85.91	84.90
[8]	10.19	24.43	27.61	24.90	26.30	28.42	32.85	29.17	26.81	35.88	32.05
[9]	0.00	2.52	11.09	7.62	0.00	0.00	0.03	0.02	0.00	0.20	0.02
	481.50	564.16	601.27	751.09	354.57	596.42	856.10	764.70	829.43	740.98	522.46

Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2016

Fig. 3 Commodity structure of Slovak imports from Ukraine in 2015 according nomenclature SITC (in %)



Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2016

In 2015, goods imported from Ukraine to Slovakia had a value of 522.46 million USD, down on the previous year by 30 % (740.98 million USD). The SITC commodity class most imported from Ukraine to Slovakia was Crude materials, inedible, except fuels (SITC 2), representing 39 % of all imports to Slovakia, but this was down more than 42% on the previous year. The goods most imported in Crude materials, inedible, except fuels were: metalliferous ores and metal scrap, with these imports accounting for 34 %. The second most imported SITC commodity class was Market goods (SITC 6) with a total value of 111.73 million USD, representing 21.4 % of all Slovak imports to Ukraine and an annual decrease of almost 22 %. The largest items in this group of products were: iron and steel on 14 % and nonferrous metals with a 2.9 % share.

Ukraine is rich in mineral resources, and this is an important SITC export commodity. Mineral fuels, lubricants and related materials (SITC3) were the third most balanced class with a share of 13.1 %. In 2015 it decreased by 31 % on the previous year. The most exported items in this commodity class were Coal, coke and briquettes (43.7 million USD) and Gas, natural and manufactured (24.9 million USD). The fourth most exported SITC commodity class in 2015 was Machinery and transport equipment (SITC 7) with imports from Ukraine to Slovakia having an overall value of 84.90 million USD and a share of 16.2 %. The largest share of imports from Ukraine to Slovakia in this class of commodities was attributed to Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s. with a value of 73.4 million USD, other industrial machinery and parts (3.9 million USD) and metal working machinery (2.9 million USD). Imports from Ukraine to Slovakia categorised as Miscellaneous manufactured articles (SITC 8) recorded a decrease of 10.6%, nearly 4 million USD, on the previous year. In 2015, this commodity class had a value of 32.05 million USD and its share was 6.13 % of all imports from Ukraine to Slovakia. Chemicals and related products, n.e.s. (SITC 5) recorded a value of 13.66 million USD and had a 3 % share and drop of 7.33 % on the previous year. Other commodity classes such as Food and live animals (SITC 0) and Beverages and Tobacco (SITC 1), Animal and vegetable oils, fats and waxes (SITC 4) and Commodities and transactions, n.e.s. (SITC 9) together represented only 2% (7.8 million USD) of imports from Ukraine to Slovakia in 2015.

From 2005 to 2008, foreign trade sales between Ukraine and Slovakia showed an annual increase of 25-30%. In 2008, the first signs of economic and financial crisis were in evidence but not fully reflected in 2009, which saw a decrease on the previous year of about one billion US dollars, but the trade balance was still active and constituted about 20.3 million USD. Since 2010, the trade balance has remained passive. In 2010, bilateral foreign trade with Ukraine accelerated and reached a turnover of 1.08 billion USD. In 2011, the foreign trade turnover began to increase significantly, reaching as high as 1.51 billion USD. Import volumes were worth 856 million USD and the export value was 656.8 million USD. Stressed by Kašťáková and Drieniková (2016), turnover showed a slight decrease, at 1.33 billion USD for 2012; imports accounted for 7.64 million USD and exports 5.68 million USD. In 2013, however, these recovered, with a turnover of 1.47 billion USD. Imports were worth 829.4 million USD and exports 636.3 million USD. In 2014, trade was affected by the Ukrainian conflict, which then developed into a crisis, and this is reflected in the decline in turnover to 1.17 billion USD. Table 1 gives a more detailed overview of the commodity structure of foreign trade between Slovakia and Ukraine in 2005-2015 using SITC nomenclature and showing Slovak exports to Ukraine in millions of dollars.

The trade in defence industry products deserves special attention. LOTN is a Slovak company specializing in the repair of military helicopters and it and other Slovak companies have tended to source spare parts (especially for helicopters overhaul) manufactured in Ukraine. However, the conflict in the Donbass region caused a serious shortage of supplies. According to statistics provided by the Slovak Ministry of Economy, despite a large NATO contract, Slovak companies imported military goods worth 528 210 EUR in 2016 only. Compared to 2015, this was a decline of more than 70%, which negatively impacted on Slovak repair and trade companies' re-exports worldwide.

Tab. 3 Development of the commodity structure of the Slovak exports to Ukraine according SITC nomenclature for period the 2005-2015 (in millions USD)

YEAR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
SITC											
[0]	15.30	9.80	9.71	18.66	8.77	8.21	9.20	10.72	19.43	12.83	11.08
[1]	2.16	3.93	6.12	3.91	0.88	0.76	1.58	0.89	2.55	2.55	1.84
[2]	39.42	43.86	54.56	61.98	36.99	49.93	52.60	46.42	46.67	42.84	42.85
[3]	0.31	17.56	8.53	10.73	10.73	7.57	11.45	13.16	10.33	14.53	6.97
[4]	0.40	0.06	0.11	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07
[5]	47.76	63.85	79.27	101.5	60.65	80.30	99.38	69.51	71.38	66.85	53.10
[6]	117.6	136.4	166.3	208.7	129.9	161.8	202.2	168.5	168.6	147.2	116.3
[7]	126.7	222.3	378.1	504.6	116.9	141.8	227.6	205.5	266.2	107.4	88.56
[8]	39.22	39.61	68.24	62.79	43.29	38.49	52.78	53.35	51.13	38.92	25.66
[9]	24.31	5.45	10.08	7.14	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.03	0.09
	412.8	542.6	781.0	980.0	374.8	488.9	656.8	568.1	636.3	433.1	346.5

Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2016

2.2 Post-DCFTA changes in foreign trade

A significant factor now affecting foreign trade between Slovakia and Ukraine is the DCFTA, which some have associated with the reasons for the conflict. The DCFTA was signed in April 2015 and entered into force on January 1st, 2016. It gives Ukraine free access to the EU's internal market by eliminating customs- and non-tariff barriers. Ukrainian manufacturers and traders can sell most of their products to European customers without having to pay tariffs (Syvanenko & Toropkov, 2015). It also encourages the liberalization of the investment regime as well as the harmonization of trade and investments, and includes the liberalization of trade in services. This agreement is an important step for the Ukrainian economy and gives it access to a sizeable market. Various scientific studies suggest the DCFTA should promote economic growth and growth in the volume of FDI in Ukraine.

Consequently, in 2016 trade revived with the foreign trade turnover between Slovakia and Ukraine growing by 4.56 % on the previous year, worth 908.95 million USD. Total exports from Slovakia to Ukraine in 2016 reached a value of 412.32 million USD. Compared to the previous year, Slovak exports grew by 19% despite the continual effect of the weaker hryvna. Total imports to Slovakia from Ukraine had a value of 496.6 million USD. Compared to the previous year, this was a slight fall of 5.1%. Slovak exports can

be seen to have stabilized and even returned to growth. The previous decline in exports was paradoxically partially eliminated as a result of the military conflict in Ukraine, because Slovakia made a commitment to help provide reverse gas flow to Ukraine in case Russia reduced supplies, and this contributed to the growth in Slovak exports to Ukraine. For 2017, it is forecasted to export as much as 9 bil. m³ of natural gas. Nevertheless, the effect was minor, since the lack of Slovak exports in commodity group 2711 (Petroleum gas and other gaseous hydrocarbons) in 2015 was simply replaced, with exports worth 27.7 million USD in 2016. Surprisingly, foreign trade denominated in the Russian ruble increased continually between 2012 and 2016. Therefore, the slowdown in trade has only been indirectly affected by currency issues.

In terms of sector dominance, in 2016, the most important goods exported from Slovakia to Ukraine were in groups 7 - Machinery and transport equipment worth 128.03 million USD (1.2% increase); 6 - Manufactured goods worth 124.7 million USD (7.2% increase); and 5 - Chemicals and related products worth 53.7 million USD (1.2% increase). Imports fell predominantly into commodity group 2 - Raw materials worth 181.76 million USD (-1.6% decrease); and into groups 6 - Market products worth 97.34 million USD (-14.8% decrease); and 7 - Machinery and transport equipment worth 89.18 million USD (12.1% increase). The most important commodities imported from Ukraine in 2016 within commodity group 2 were raw materials (cork and wood, crude fertilizers and raw minerals, metal ores and metal scrap); 6 - market products (iron and steel, non-ferrous metals, Cork and wood products except furniture, rubber products); and 7 - machinery and transport equipment (electrical equipment, apparatus and appliances, machinery and equipment, other industrial machinery and components, metal working machines, power generating machinery and equipment). Of these, energy commodities accounted for 80% of all imports. The above indicates that the volume of trade between Slovakia and Ukraine decreased in 2016 in most commodity groups. The overall declines in exports and imports were 27.46 % and 25.46 % respectively.

2.3 Comparative advantages of mutual foreign trade of Slovakia and Ukraine

A number of changes in the comparative advantages of foreign trade between Slovakia and Ukraine can be observed in 2005-2016. RCA₂ provides us with a more concise view of the comparative advantages of Slovak foreign trade with Ukraine and will reveal whether any commodity groups have a comparative advantage, and if so, to what extent. Our analysis revealed comparative advantages in Slovak-Ukrainian foreign trade in 2005-2016 as showed in table 4.

Tab. 4 Indicator of the revealed comparative advantage of foreign trade between Slovakia and Ukraine (calculated coefficient RCA₂ for the period 2005-2016)

YEAR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
SITC												
[0]	0.6	0.7	0.6	1.1	1.3		1.3	1.2	1.6	1.3	1.3	1.0
[1]	0.3	1.6	1.8	1.2	-0.6	1.0	3.1	1.4	3.2	4.9	4.6	5.5

[2]	-1.6	-1.7	-1.8	-1.9	-1.5	-1.7	-1.8	-1.9	-1.9	-1.6	-1.1	-1.8
[3]	-4.4	0.0	0.6	-0.1	-0.9	-0.8	-1.9	-1.9	-2.4	-1.4	-1.9	-0.3
[4]	N. A.	-6.9	-3.6	N. A.	-7.2	-8.1	N. A.	N. A.	-6.7	-8.7	-3.3	-2.9
[5]	0.5	0.1	0.7	0.6	0.8	1.2	1.3	1.4	1.6	2.0	1.8	1.1
[6]	0.0	0.0	-0.4	-0.3	0.4	0.5	0.5	0.9	0.5	0.6	0.5	0.5
[7]	1.5	1.5	1.3	1.2	0.6	1.0	1.1	1.2	1.4	0.8	0.5	0.5
[8]	1.5	0.5	0.6	0.7	0.4	0.5	0.7	0.9	0.9	0.6	0.2	0.3
[9]	N. A.	0.8	-0.4	-0.3	N. A.	-0.2	-2.4	1.3	-1.4	-1.3	2.2	2.1

Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2017

The RCA₂ results indicate asymmetry in the foreign trade between Slovakia and Ukraine, as can be seen in the table. This is a consequence of Slovak producers focusing on the export of products with a higher added value, unlike exporters in Ukraine. Slovakia has a revealed comparative disadvantage in almost all commodity classes in its trade with Ukraine. This applies to all SITC commodity classes with the exception of SITC 2 - Crude materials, inedible, except fuels; SITC 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials and SITC 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes. Slovakia's comparative disadvantages over Ukraine can be explained by venture capital, obstacles to free trade, political instability, the complexity of doing business, and the levels of bureaucracy and corruption. Nonetheless Slovakia has a revealed comparative advantage in the following SITC commodity classes: SITC 0 - Food and live animals; SITC 1 - Beverages and tobacco; SITC 5 - Chemicals and related products, n.e.s.; SITC 6 - Manufactured goods; SITC 7 - Machinery and transport equipment; SITC 8 - Miscellaneous manufactured articles and since 2015 continually also within SITC 9 - Commodities and transactions, n.e.s. The RCA₂ Index shows that Slovakia's comparative trade advantage is concentrated in mutual trade in vehicles, live animals, base metals, and also in the export of iron and steel, rubber, grain mill products, sugar and sweets, and footwear.

2.4 Intra-industry trade between Slovakia and Ukraine

We used the Grubel-Lloyd index (GL index) to show intra-industry trade between Slovakia and Ukraine and changes from 2005 to 2016. In 2005-2016, the highest values were achieved in the following commodity classes SITC 6 - Manufactured goods and SITC 8 - Miscellaneous manufactured articles, with both countries having considerable trade in these goods. These groups were followed by group 7 - Machinery and transport equipment - its IIT index decreased by 41% in 2016 and SITC 0 - Food and live animals. However, after 2013, remarkably volatility was recorded in commodity group 1 - Beverages and tobacco - which stabilised at 0.30 for 2016 and impact of DCFTA is rather positive. Low IIT values were also identified in commodity groups 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes and 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials. This was mainly because the trend was for these commodities to be exported from Ukraine to the Slovak Republic rather than vice versa. By contrast Slovakia exported more to Ukraine

than it imported in the following low IIT value commodity groups: SITC 2 - Crude materials; and 5 - Chemicals and related products. This SITC commodity class was followed by SITC7 - Transport machinery and equipment, which in 2016 had a GL index 41 % lower than in 2015. By contrast the index for commodity class 1 - Beverages and Tobacco was revived (from 0.03 up to 0.30). This can be explained by the fact that over 80 % of export duties on Ukrainian agricultural products were abolished.

The GL index for intra-industry trade in the following SITC commodity classes: SITC 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials; SITC 9 - Commodities and transactions, n.e.s. and partially SITC 0 - Food and live animals was low because, although exports were high from Ukraine to Slovakia, the reverse was negligible. SITC2 commodity class - Crude materials, inedible, except fuels recorded an intra-industry trade that was lower. It is not surprising to find that more goods in this class were exported from Ukraine to Slovakia than imported. The GL index of intra-industry trade in SITC 4 commodity class (Animal and vegetable oils, fats and waxes) has not been present since 2009, what means that Ukraine was a net exporter to Slovakia in this commodity class. Table 4 shows changes in the value of the intra-industry foreign trade between Slovakia and Ukraine in 2005-2016.

Tab. 5 Values of intra-industry trade between the Slovak Republic and Ukraine (according to SITC Nomenclature between 2005 and 2016)

GLI	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[0]	0.71	0.97	0.93	0.40	0.23	0.29	0.63	0.61	0.29	0.76	0.62	0.63
[1]	0.64	0.95	0.50	0.29	0.01	0.64	0.90	0.39	0.94	0.29	0.03	0.30
[2]	0.37	0.38	0.45	0.33	0.50	0.37	0.27	0.19	0.21	0.21	0.40	0.34
[3]	0.02	0.01	0.03	0.01	0.03	0.06	0.03	0.06	0.03	0.08	0.16	0.09
[4]	0.00	0.00	0.01	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
[5]	0.93	0.94	0.97	0.96	0.49	0.50	0.54	0.52	0.43	0.39	0.48	0.42
[6]	0.83	0.92	0.78	0.85	0.75	0.84	0.82	0.79	0.87	0.98	0.97	0.94
[7]	0.71	0.66	0.59	0.47	0.96	0.77	0.67	0.47	0.45	0.87	0.93	0.66
[8]	0.84	0.93	0.96	0.97	0.81	0.87	0.97	0.93	0.78	0.97	0.90	0.96
[9]	0.95	0.33	0.96	0.54	0.41	0.84	0.24	0.85	0.30	0.23	0.11	N. A.

Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2017

These GL index values reflect the existing intra-industry trade between Slovakia and Ukraine. The conclusion of the Association Agreement and DCFTA in 2014 led to Slovakia recording a minimal increase in foreign trade turnover with Ukraine because the DCFTA limits exports and imports to Ukraine within each class of product. Nonetheless, the countries still trade together in these commodity groups.

2.5 Complementarity index

The results of the complementarity index indicate that the potential for mutual trade between Slovak companies and Ukrainian companies is unique. The index reveals the extent to which Slovak exports match Ukrainian imports and vice versa.

Tab. 6 Complementarity index of Slovakia vs. Ukraine and Czech Republic

EXP UA - IMP SVK			IMP UA - EXP SVK		
2014	2015	2016	2014	2015	2016
67.28%	70.68%	70.97%	55.18%	57.02%	51.97%
EXP CZE - IMP SVK			IMP CZE - EXP SVK		
2014	2015	2016	2014	2015	2016
32.55%	31.07%	30.59%	39.11%	38.60%	37.83%

Source: processed by authors based on data from UNCTADSTAT 2017

As can be seen in the table, the complementarity index between Slovakia and Ukraine is even higher than that with another of Slovakia's neighbours and second biggest export market – the Czech Republic. Moreover, there is enormous potential for future trade since the value of the index has increased since the implementation of the DCFTA with Ukraine, hence the slight decrease with Czechia. Besides the product groups that have traditionally dominated Slovak exports, the greatest potential for Slovak companies can be identified in the commodity group of Medicines, Household equipment, Rubber products and Mechanical handling equipment. This opportunity will strongly depend on the stability of the Ukrainian market and on the future possible limitations stemming from the DCFTA implementation.

Conclusion

From 2005 to 2007 and from 2010 until the present day, the foreign trade balance between Slovakia and Ukraine indicated that Slovakia had a trade deficit. This was caused by the unfavourable economic situation in Ukraine, which meant that companies did not manufacture and then export goods, which would have had a high added value, but instead relied on obsolete technologies and focused on the production of goods with low added value. The overall macroeconomic situation in Ukraine has also had an effect, as is indicated in the deterioration in foreign trade between the two countries.

Slovakia has a revealed comparative disadvantage in almost all SITC commodity classes, except SITC 2, SITC 3, SITC 4 and SITC 9. However, Slovakia's revealed comparative disadvantage is largely a result of the active venture capital environment, obstacles to free trade, political instability, complexity of doing business and the levels of bureaucracy and corruption. Nonetheless Slovakia has a revealed comparative advantage in the SITC 0, SITC 1, SITC 5, SITC 6, SITC 7 and SITC 8 categories. A particularly

high proportion of exports from Slovakia to Ukraine was recorded in the Iron and Steel commodity group, followed by Salt, Sulphur, and so on.

In 2005-2015 – the period observed – the highest volumes traded were found in the SITC 6 and SITC 8 commodity classes, with both countries exhibiting significant reciprocal trade in these goods. The smallest volumes were found in SITC 0 - Food and live animals; SITC 3 - Mineral fuels, lubricant and related materials; and SITC 9 - Commodities and transactions, n.e.s. The results of our analysis of comparative advantage, intra-industry trade indicate that trade performance is weak. Nevertheless, this could be a good basis for both countries to assess their future economic and trade relations, as the complementarity index indicates enormous potential for Slovak companies, mainly in high-tech industries, and for Ukrainian companies from the agro-sector and industries with a cheap labour force. The DCFTA implemented on 1 January 2016 further boosts these areas. Slovakia has a more open market than Ukraine; however, Ukraine should see a positive change with the implementation of the DCFTA.

It is expected that the DCFTA will have a positive impact on agriculture, fisheries, forestry, textile and leather industries and many service sectors, but less so on the metallurgical industry, engineering, transport and the coal chemical industry, owing to the redistribution of production factors in the economy. There have been minor positive changes in energy cooperation between Ukraine and Slovakia, especially in developing renewable energy use, improving energy efficiency and market conditions, and modernising the natural gas transit system in Ukraine in cooperation with Slovakia (Baláž et al., 2011).

The implementation of the DCFTA has thus far only slightly affected foreign trade between the countries (an increase of 2%). Slovakia's major export commodity groups show a positive trend. Despite the negative growth trend in plastic products, Slovakia's comparative advantages are improving trade in higher added value products such as optical and photographic appliances. The prospects are also good for Slovak exporters of mineral fuels, oil and similar products, as evidenced by the fact that in 2016 export volumes of these products more than tripled. Our findings indicate that currency issues are a strong determinant of the foreign trade volume between the two countries. The increasingly weaker Ukrainian hryvna has led to a decline in the competitiveness of Slovak exports in Ukraine, but has had a positive effect on Ukrainian exports to Slovakia and this will continue until the political stabilisation of Ukraine. Therefore, we expect that prospects for Slovak exports in high-end production and gas shipments will be good, and that imports from Ukraine will continue to increase the volume of merchandise sensitive to labour input.

References

- Aquino, A. (1978). Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of International trade in manufactures. In *Review of World Economics Weltwirtschaftliches Archiv*, 114(2) pp. 275–296.
- Balassa, B. (1965). *Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage*. Manchester: Manchester School of Economics and Social Studies.

- Baláž, et. al. (2015). Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike. Bratislava: Sprint dva, pp. 240.
- Baláž, P., Margan, F., Ružeková, V. & Zábajník, S. (2011). Energetická bezpečnosť v období globalizácie a jej vplyv na konkurencieschopnosť EÚ. Bratislava: Sprint dva, 2011. 278 p. Economics.
- Bauwens L. (1988). The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods. In *European Economic Review*, 32(7), pp.1421-1437.
- Bergstrand, J. H. (1983). Measurement and Determinants of Intra-Industry. In P. K. M. Tharakan (Eds.), *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. Amsterdam: North-Holland : 201-262.
- Butyter, D., Wachowska, M. (2015). Foreign trade and innovation: Evidence from Ukraine, *Journal of International Studies*, 8(1), pp.173-182.
- Drèze, J. (1961). 'Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Beleg'. *Recherches Economiques de Louvain*, 27(1), pp. 717-738.
- Edwards, S. (1993). Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 31(3), pp. 1358–1393
- Egger, H., Egger, P. & Greenaway, D. (2004). *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants* (research paper series). The University of Nottingham, 2004, (10), pp. 1-55.
- Finger, J. M. (1975). Trade Overlap and Intra-industry Trade. *Economic Inquiry*, 13(1), pp. 461-610.
- Greenaway, D. & Milner, C. (1993). *Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual Policy Analysis*, UK : Palgrave Macmillan ,UK. pp. 265.
- Greenaway D. & Milner, C. (1983). 'On the Measurement of Intra Industry Trade, *Economic Journal*, 93(1), pp. 900-908
- Grubel H. & Lloyd P. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London : Macmillan. pp. 214. Available at: https://www.researchgate.net/profile/Herbert_Grubel/publication/246519237_Intra_Industry_Trade_The_Theory_and_Measurement_of_International_Trade_in_Differentiated_Products/links/5565fd0008aefcb861d1946b.pdf
- Golub, S. S. & Hsieh, Ch. T. (2000) Classical Ricardian Theory of Comparative Advantage. *Review of International Economics*, 8(1), pp. 221-234.
- Havryshyn, O. & Civan, E. (1983). *Intra-industry trade and the stage of development a regression analysis of industrial and developing countries*. NorthHolland:World Bank. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/505101467990023656/pdf/REP306000Intra0developing0countries.pdf>.
- Havryshyn, O. & Kunzel, P. (1997). *Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness*. IMF. Available at : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9747.pdf> .
- Heckscher, E. & Ohlin, B. (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. Cambridge: MIT Press.
- Hinloopen, J. & Marrewijk C. (2001). On the Empirical Distribution of the Balassa Index. *Review of World Economics - Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(1), pp.1 -20.

- Kašťáková, E. & Drieniková, K. (2016). Význam spoločenstva nezávislých štátov pre strategické rozvojové zámery EÚ (so zameraním na Slovensko). Bratislava : Ekonóm. pp.134.
- Krugman, P. (1986). *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge: MIT Press. pp. 218-225.
- Kittová, Z. et al. (2016). *Európske a medzinárodné obchodné právo*. Bratislava: Ekonóm. pp.337.
- Kittová, Z., et al. (2014). Alternatívy vývoja európskej integrácie. 2nd edition. Bratislava: EKONÓM, 336 p.
- Liesner, H. H. (1958). "The European Common Market and British Industry". *Economic Journal*, 68(1), pp. 302-316.
- MFA. (2016). *Ukraine*. Available at: <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Ukrajina+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+Apr2016>.
- Obadi, S., M. Korček & M. (2016). The "Revealed" Comparative Advantage and Competitiveness of the EU's International Trade vis à vis the USA. *Economic magazine*, 64(5), pp. 397-422.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Available at: <http://www.econlib.org/library/Ricard/ricPCover.html>.
- Verdoorn, P. J. (1960). The Intra Block Trade of Benelux. In E.A.G. Robinson (eds.), *Economic Consequences of the Size of Nations*. London: Macmillan & Co. pp 291-321.
- Viner, J. (1950). The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace. Available at: <https://www.cambridge.org/core/journals/american-political-science-review/article/the-customs-union-issue-by-vinerjacob-new-york-carnegie-endowment-for-international-peace-1950-pp-viii-221-250/>.
- Štěrbová, L. et. al. (2013). *Medzinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing. pp. 41-44.
- UNCTADSTAT. (2017). Trade Statistics. Available at: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,15912&sCS_ChosenLang=en.

Stravovacie návyky Slovákov vybraných generácií a ich postoje k nákupu zdravých potravín¹

Dagmar Klepochová²

Eating habits of Slovaks of selected generations and their attitudes to buying healthy food

Abstract

Lifestyle has a big impact on the quality of life. The choice of a healthy lifestyle is also closely related to the area of providing healthy food. The aim of this paper is to present the partial results of the author's survey and to characterize the lifestyle from the point of view of the Baby Boomers, X, Y and Z generations and the related area of their eating habits and attitudes to buying healthy food. The results show that Slovaks of all generations studied are interested in a healthy lifestyle. They try to eat healthily and promote health by taking vitamins and nutritional supplements. They pay attention several times a week to preparing meals at home. The differences were shown mainly in the place where they eat most often during the working week. They have a positive attitude towards buying healthy food. They buy healthy food mainly in supermarkets because they have no other choice.

Key words

Generation Baby boomers, X, Y, Z, Health, healthy lifestyle

JEL Classification: I12, M39

Received: 6.11.2019 Accepted: 25.11.2019

Úvod

Zdravá výživa a stravovacie návyky sú hlavným pilierom zdravého spôsobu života. Význam výživy pre zdravie je známy od nepamäti. Známy Hippokratov výrok: „tvoja strava nech je aj tvojím liekom“ ne stráca na svojej aktuálnosti ani na začiatku tretieho tisícročia. Je preukázané, že strava má významný vplyv na zdravie. Základným cieľom Európskej únie je pre dosiahnutie čo najvyššej úrovne ochrany zdravia spotrebiteľov a snaha o zlepšovanie dostupnosti zdravých potravín.

Štatistiky Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) svedčia o zhoršujúcom sa zdravotnom stave slovenských obyvateľov. Podľa nich najčastejšou príčinou mortality sú nesprávne stravovacie návyky. Podľa WHO sa nesprávne stravuje 18% Európanov a až 30% Slovákov. (www.konzervativnyweb.sk, 2020)

¹ VEGA 1/0339/18 „Zdravotne uvedomelé spotrebiteľské správanie, determinanty, perspektívy a intervenčné možnosti.“

² Dagmar Klepochová, Ing., PhD., Ekonomická univerzita, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, Bratislava, e-mail dagmar.klepochova@euba.sk

Vzhľadom na množstvo výziev k zdravému životnému štýlu, udržateľnému rozvoju, atď. postupne dochádza k zmenám postojov spotrebiteľov k spotrebe potravín a nákupnému správaniu orientovanému k zodpovednej spotrebe a snahe o zdravý spôsob života.

Cieľom predkladaného príspevku je charakterizovať životný štýl z pohľadu generácií Baby Boomers, X, Y a Z, s tým súvisiacu oblasť zabezpečovania zdravých potravín a výživy. Na základe parciálnych výsledkov prieskumu poukážeme na to, ako vnímajú svoje stravovacie návyky Slováci z hľadiska skúmaných generácií a aké sú ich postoje k nákupu zdravých potravín.

Životný štýl je správanie sa jednotlivca, ktorého základom je vzájomné pôsobenie životných podmienok, osobnostných vlastností, sociálnych a ekonomických faktorov. Pojmom životný štýl sa medzi prvými zaoberal na prelome 19. a 20. storočia rakúsky psychológ Alfred Adler. Z jeho pohľadu bol životný štýl akýmsi obranným mechanizmom, vzorcom správania, ktorý jedinec prijímal už v mladom veku, slúžiacim na zamaskovanie fyzickej slabosti. Považoval ho za jednu z dynamických súčastí osobnosti. (Hayward, R., 2004)

Podľa Kulčákovej (2010) predstavuje životný štýl spôsob, akým človek žije. Z hľadiska spotrebiteľského správania sa skúma, o aké produkty je záujem, spôsob, akým sa používajú, a čo si o nich spotrebiteľ myslí. Je vonkajším prejavom hodnôt, záujmov, postojov a názorov. (Richterová a kol., 2015)

Zdravý životný štýl je predovšetkým súborom vzorcov správania jednotlivca, ktorý má viesť k udržovaniu a zveľaďovaniu vlastného zdravia. Pri skúmaní je možné naraziť na základné kategórie tohto správania, medzi ktoré patrí: *pravidelný režim, výživa, pitný režim, fyzická aktivita, ochranné prvky* – získať príjmom pestrej a vyváženej stravy, no niekedy je nutné dodať telu napríklad vo forme doplnkov stravy. (Piťha, J., Boháčová, V., 2012)

Voľba zdravšieho životného štýlu úzko súvisí aj s oblasťou zabezpečovania zdravých potravín a výživy človeka. V roku 2012 bol schválený strategický dokument WHO s názvom Zdravie 2020. Hlavným zámerom programu je utvoriť taký zdravotný systém, ktorý by bol z dlhodobého hľadiska udržateľný, kvalitný a dostupný pre každého. Tento dokument bol spracovaný na Slovensku do Národného programu podpory zdravia, ktorý sa skladá z 11 cieľov: *1. zdravý životný štýl, 2. starostlivosť o zdravie, 3. zdravá výživa, 4. alkohol, tabak, drogy, 5. prevencia úrazovosti, 6. zdravá rodina, 7. zdravé pracovné podmienky, 8. zdravé životné podmienky, 9. zníženie výskytu infekčných chorôb, 10. zníženie výskytu neinfekčných chorôb, 11. pohybová aktivita*. Zdravý životný štýl je jednou z priorit tohto programu, ktorá smeruje k výchove obyvateľstva ku zdraviu. (Strategický rámec starostlivosti o zdravie pre roky 2014-2030)

Z výsledkov celoslovenského monitoringu vybraných skupín dospelaj populácie, vykonávaného orgánmi verejného zdravotníctva v Slovenskej republike v r. 2009 – 2012 vyplynulo, že stravovanie nášho obyvateľstva je stále energeticky bohaté s veľkou spotrebou živočíšnych tukov a bielkovín, čo má priamy dopad na zvýšenie nadváhy a obezity v závislosti od pohlavia a veku. (Strategický rámec starostlivosti o zdravie pre roky 2014-2030)

Výskum Nielsen Admosphere realizovaný na vzorke 500 respondentov z internetovej populácie staršej ako 15 rokov zo Slovenského národného panela v roku 2016 zase

ukázal, že výrazne sa prejavuje snaha o zdravý životný štýl, aspoň v niektorých aspektoch. Tretina Slovákov sa napríklad snaží konzumovať doporučenú dennú dávku ovocia a zeleniny, štvrtina užíva nevyhnutné vitamíny, minerály a podobne, vo forme potravinových doplnkov. Viac ako štvrtina ľudí vo výskume odpovedala, že sa považujú za zdravo sa stravujúcich. (www.nielsen-admosphere.sk, 2016)

Životný štýl je taktiež otázkou hodnôt a presvedčenia, rovnako ako aj samotného správania. Preto považujeme za významný pohľad na životný štýl z hľadiska generácií. Ako uvádza Richterová (2015) ľudia narodení v rovnakom časovom období majú zvyčajne podobné postoje a uznávajú podobné hodnoty vďaka tomu, že spoločne prežili špecifické udalosti vo svojom živote a zároveň sa vďaka tomu líšia od ľudí narodených v inom časovom období.

Generácia Baby Boomers je tvorená ľuďmi narodenými v rokoch 1946 – 1964. Táto generácia je zameraná na zdravší životný štýl a zdravé stravovanie. Má tendenciu preferovať domáce značky a výrobky. Je ochotná minúť peniaze za výrobky o ktorých si myslí, že im pomôžu dosiahnuť dlhší a aktívnejší život. Podľa IFIC má 49% zástupcov tejto generácie záujem o funkčné potraviny, ako sú vláknina, karotenoidy, probiotiká a vitamíny. (<https://www.fona.com>)

Generácia X sú ľudia narodení medzi rokmi 1965 a 1980, u nás označovaní aj ako Husákové deti. Momentálne sa nachádzajú v strednom veku svojho života a postupne sa snažia dosiahnuť vrchol svojej kariéry, starajú sa o svoje deti a rodičov. Obľubujú nakupovanie v kamenných obchodoch, avšak radi využívajú aj výhody plynúce z nakupovania na internete. Míňajú najviac peňazí za potraviny pre svoju rodinu. (Jörg, M., 2017) Zástupcovia tejto generácie milujú tradičné jedlo. S pribúdajúcim vekom sa u nich zvyšuje povedomie o zdraví a ich snahou je zlepšovať kvalitu svojho života.

Generácia Y, často zvaná aj Millennials, je tvorená ľuďmi narodenými v období 1980 až 1995, prípadne 2000 (nie je stanovené presné obdobie). Ľudia patriaci do tejto generácie sa aktuálne nachádzajú v rôznych štádiách života. Niektorí si už zakladajú svoje vlastné rodiny, iní ešte stále žijú u rodičov a sú závislí od ich finančnej podpory. Vyrastali spolu s technológiami a nemusia sa učiť ako ich používať, vedia to intuitívne. (Main, D., 2017) Gurau (2012) popisuje Generáciu Y ako sebeckých, no ekologicky uvedomelých a technológiami fascinovaných spotrebiteľov s výdavkami významne vyššími v porovnaní s predchádzajúcimi generáciami. Zaujímajú sa o svoje zdravie, snažia sa ho zlepšiť tým, že radi športujú, navštevujú fitness centrá a preferujú zdravé stravovanie. Podľa výsledkov prieskumu agentúry Nielsen (2015) práve Generácia Y kladie pri rozhodovaní o nákupe najväčší dôraz na zdravie. Je ochotná zaplatiť vyššiu cenu za „zdravšie“ produkty.

Generáciu Z tvoria ľudia narodení po roku 1995, prípadne 2000. Sú technicky najvyspelejší, mobil majú neustále pri sebe a trávajú na ňom značnú časť dňa. Matthews (2008) ich charakterizuje ako ekologicky uvedomelú generáciu naladenú na vlnu technológií. Príslušníci Generácie Z sú ochotní zaplatiť vyššiu cenu za funkčné potraviny, ktoré znižujú nejaké riziko alebo sú zdravé alebo sú environmentálne zodpovedné. Podľa prieskumu Nielsen Global Health & Wellness Survey je Generácia Z ochotnejšia zaplatiť viac za zdravé potraviny, udržateľné potraviny alebo obohatené o vitamíny. Sú zástancami potravín s vysokým obsahom bielkovín a nízkym obsahom sacharidov. Sú ochotní vyskúšať nové potravinové trendy. (Chohan, S., 2020)

1 Metodika práce

Predkladaný článok prezentuje parciálne výsledky online prieskumu, ktorý bol realizovaný prostredníctvom študentov Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity a ich príbuzných v období mesiacov apríl – jún 2020 na vzorke 529 respondentov.

Keďže súčasným trendom spoločnosti je preferovanie zdravého životného štýlu, preto cieľom nášho prieskumu bolo zistiť, aký je životný štýl Slovákov z hľadiska zdravého stravovania a ich postojov k nákupu zdravých potravín. Zisťovali sme ako vnímajú skúmané generácie slovenských spotrebiteľov svoje stravovacie návyky, do akej miery venujú pozornosť príprave jedál, kde sa najčastejšie stravujú počas pracovného týždňa, akým typom potravín dávajú prednosť pri bežnom nákupe potravín, ktoré zdravé potraviny nakupujú, aké informácie sledujú pri nákupe potravín. Predovšetkým nás zaujímalo, aké sú ich postoje k zdravým potravinám, do akej miery má vplyv reklama na ich nákupné rozhodovanie pri nákupe zdravých potravín, v akých médiách vnímajú reklamu na zdravé potraviny.

Prieskum bol realizovaný adresným online dopytovaním. Vzhľadom na mimoriadnu situáciu spojenú s vírusom COVID-19 boli respondenti vyzvaní, aby svoje postoje vyjadrili bez vplyvu na danú situáciu, v ktorej sa v čase realizovaného prieskumu nachádzali. Prieskum bol zameraný na vybrané generácie respondentov, kde boli oslovení dvaja zástupcovia z každej generácie, vždy jeden muž a jedna žena. Prieskumu sa zúčastnilo 138 respondentov vo veku od 15 – 25 rokov (Generácie Z), 145 respondentov vo veku 26 – 45 rokov (Generácia Y), 135 respondentov vo veku 46 – 60 rokov (Generácia X) a 111 respondentov nad 61 rokov (Generácia Baby boomers).

Získané údaje boli štruktúrované a spracované v štatistickom programe IBM SPSS a Excel. Na analýzu údajov boli použité kontingenčné tabuľky s χ^2 testom dobrej zhody.

Cieľom analýzy parciálnych výsledkov je odpovedať na nasledujúce výskumné otázky:

Výskumná otázka 1: *Je odlišné vnímanie stravovacích návykov medzi generáciami?*

Výskumná otázka 2: *Ktorá z generácií venuje viac času príprave jedál?*

Výskumná otázka 3: *Kde sa najčastejšie stravujú Slováci?*

Výskumná otázka 3: *Sú odlišnosti medzi generáciami v postojoch k zdravým potravinám?*

2 Výsledky a diskusia

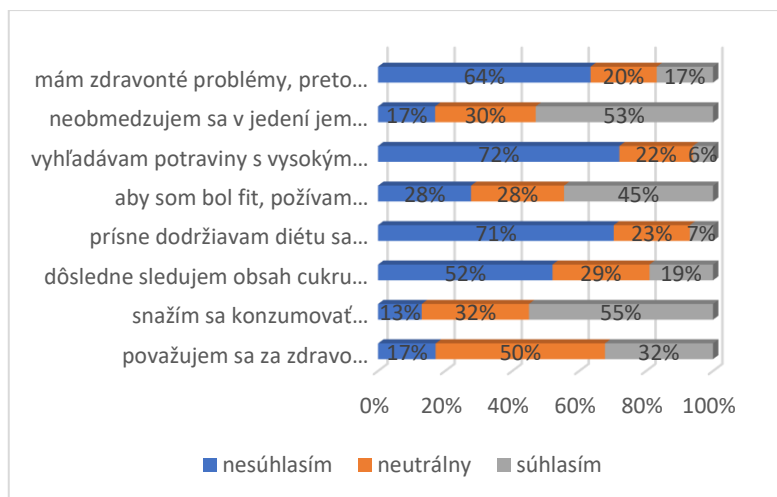
Zdravá výživa a stravovacie návyky sú hlavným pilierom zdravého spôsobu života. Podľa Národného programu podpory zdravia v 21. storočí naďalej pretrvávajú zaužívané nesprávne stravovacie návyky a nízka spotreba ovocia, zeleniny, mlieka a mliečnych výrobkov. Spotreba mäsa je vyššia, ako sú odporúčané normy. Preto cieľom Národného programu podpory zdravia je zvýšiť informovanosť obyvateľov o zdraví prospešných potravinách, vychovávať a edukáciu obyvateľov zamerať na zlepšenie stravovacích návykov u všetkých vekových kategórií.

2.1 Vnímanie stravovacích návykov

Ako ukázali výsledky prieskumu stravovacích návykov FOOD Barometer z roku 2018, kde sa porovnávali trendy v stravovaní Čechov, Slovákov a ďalších ôsmich krajín Európy, tak na Slovensku ako aj v celej Európe sa výrazne zvýšil dopyt po zdravej a vyváženej strave. 43% venuje pozornosť zdravej strave. (<https://sk.axahealthkeeper.com>)

Prvotným cieľom prieskumu preto bolo zistiť ako vnímajú Slováci skúmaných generácií svoje stravovacie návyky. Respondenti mali vyjadriť na škále (súhlasím – neutrálné – nesúhlasím) svoj postoj k predloženým vyjadreniam o svojich stravovacích návykoch. Ako ukazuje Graf 1 z celkového počtu 529 respondentov sa za *zdravo stravujúcich* považuje 32% respondentov, *odporúčanú dávku ovocia a zeleniny sa snaží konzumovať* 55% opýtaných, 45% respondentov *požíva vitamíny, minerály a iné doplnky stravy aby boli fit*, 19% respondentov *si dôsledne sleduje obsah cukru v potravinách*, *prísne dodržiava diétu s nízkym obsahom sacharidov* len 7% respondentov. *Potraviny s vysokým obsahom kofeínu* vyhľadáva len 6% respondentov, 17% opýtaných uviedlo, že *má zdravotné problémy, preto sa musí podľa toho stravovať*. 53% respondentov sa vyjadrilo súhlasne, že sa *neobmedzuje v jedení a je všetko čo im chutí*.

Graf 1 Vnímanie stravovacích návykov



Zdroj: výsledky prieskumu

Na základe výsledkov analýzy pomocou χ^2 testom dobrej zhody sme zisťovali, či sú odlišnosti v postojoch vo vnímaní stravovacích návykov z pohľadu skúmaných generácií.

Za *zdravo stravujúcich* sa považuje 32% Generácie Z, 36% Generácie Y a Generácie X a 23% Generácie Baby Boomers. V tomto prípade sa nám nepotvrdili štatisticky významné odlišnosti medzi generáciami, pretože hodnota $p = 0,222$ pri $n=529$. Celkovo možno konštatovať, že 29% Slovákov všetkých generácií sa vníma ako zdravo stravujúci.

Viac ako polovica respondentov zo všetkých generácií sa *snaží konzumovať odporúčanú dávku ovocia a zeleniny*. Ani v tomto prípade sa nepotvrdili štatisticky významné odlišnosti pretože hodnota $p = 0,173$. Dôsledne si *sledujú obsah cukru v potravinách* zástupcovia Generácie Baby Boomers, t. j. respondentov nad 61 rokov, a to 26% a následne mladý od 26 do 45 rokov. V tomto prípade sa nám potvrdili štatisticky významné rozdiely potvrdené χ^2 testom dobrej zhody, kde $p=0,031$, $n=529$, že seniori si tí, ktorí si sledujú obsah cukru v potravinách v porovnaní s ostatnými generáciami.

Vitamíny, minerály a iné doplnky aby boli fit užíva v priemere 45% Slovákov vo všetkých generáciách. Najviac vyhladávaajú *potraviny s vysokým obsahom kofeínu* zástupcovia Generácie Y (10%), čo nám potvrdil aj χ^2 testom dobrej zhody, kde $p = 0,001$ v porovnaní s Generáciou Baby boomers alebo Generáciou X, ktorých bolo necelé 2%-tá. *V jedení sa neobmedzuje* v priemere 62% zástupcov Generácie Z a Generácie Y, čo sa nám potvrdilo aj χ^2 testom dobrej zhody kde $p = 0,012$ v porovnaní s Generáciami X a Baby Boomer, kde sa v priemere neobmedzuje v jedení 44% opýtaných. Staršie generácie si už dávajú pri stravovaní väčší pozor, či je to už z dôvodu zdravotných problémov alebo len preto že chcú zdravo žiť. Svoje stravovacie návyky si *prispôsobuje z dôvodu zdravotných problémov* predovšetkým 39% Generácie Baby boomers. Rovnako 12% z nich prísne *dodržiava diétu s nízkym obsahom sacharidov*.

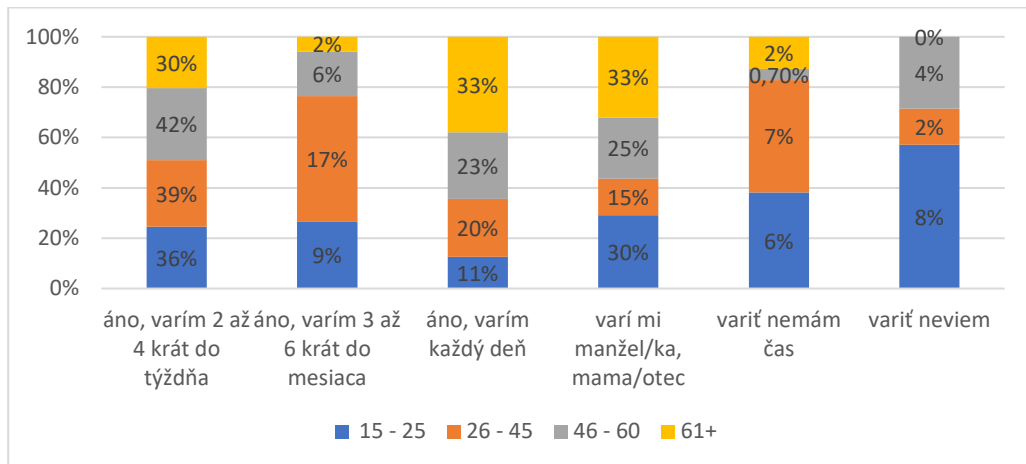
2.2 Príprava jedál a miesto stravovania

Podľa analýz Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR Slováci v prieskume potvrdili, že majú v chladničke až 78% potravín, ktoré im chutia a dokonca až v dvoch tretinách sa snažia nakúpiť tiež zdravé jedlo. Uvariť či pripraviť si doma dobré jedlo a využiť všetky potraviny k dispozícii je však pre opýtaných problém. Príčinou, prečo doma nevaria tak často ako by chceli, je nedostatok času, na ktorý sa odvoláva 87% Slovákov. (www.omediach.com)

Preto ďalším cieľom prieskumom bolo zistiť, či Slováci zo skúmaných generácií venujú pozornosť príprave jedál. Pravidelne *každý deň* varí 33% generácie Baby boomers, u Generácie X varí 42% *2 až 4 krát za týždeň*. 17% respondentov z generácie Y varí *3 až 6 krát do mesiaca*. 33% opýtaným z Generácie Z *varia rodičia*. Zaujímavosťou nášho prieskumu je, že v porovnaní s prieskumom Ministerstva pôdohospodárstva, ani nie 10% respondentov uviedlo, že *nemajú čas variť*. A rovnako ani u jednej generácie sa nenašlo viac ako 10% respondentov, ktorí *nevedia variť*. Možno preto konštatovať, že Slováci vo všetkých vekových kategóriách venujú pozornosť príprave jedál. Čo im bráni v príprave jedál je nedostatok času. A týkalo sa to hlavne Generácie Y. (viď. Graf 2)

Ďalej nás zaujímalo, kde sa Slováci zvyknú najčastejšie stravovať počas pracovného týždňa. Z prieskumu vyplynulo, že 44% respondentov sa stravuje najčastejšie doma. V reštauráciách v blízkosti práce/školy sa stravuje 19% respondentov. Z domu si nosí jedlo do práce/školy 18 % opýtaných.

Graf 2 Príprava jedál z hľadiska veku

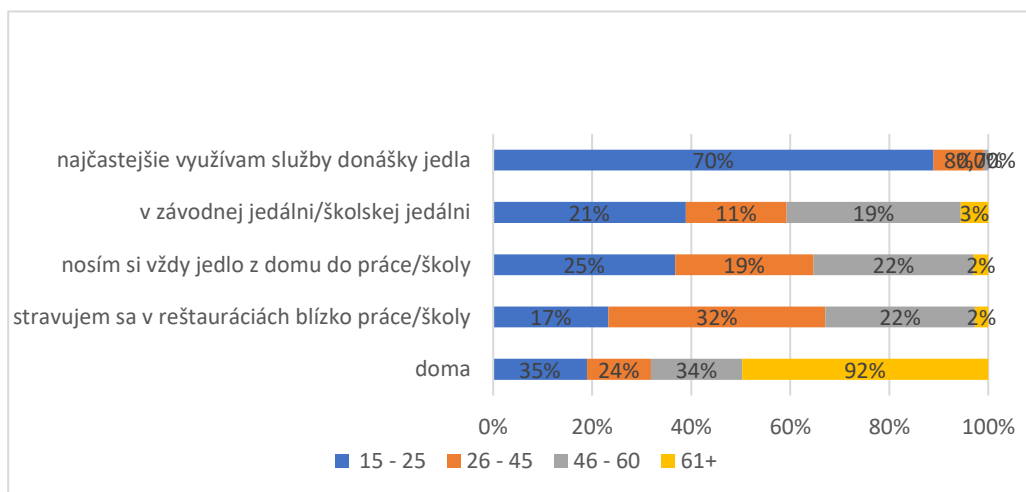


Zdroj: výsledky prieskum

14% sa stravuje v závodnej/školskej jedálni. Len 1% sa stravuje v špecializovaných jedálňach alebo reštauráciách, vo Fast Foodoch a iných zariadeniach. Služby donášky jedla využíva 3% opýtaných.

Ako ukazuje Graf 3 *doma* sa najviac stravuje Generácia Babyboomers, a to až 92%, taktiež 34% Generácie X a 35% Generácie Z. V *reštauráciách* sa stravuje predovšetkým 32% Generácie Y, *jedlo si z domu nosí* 22% Generácie X a 25% Generácie Z. V *závodnej jedálni* sa stravuje 19% Generácie X a 21% Generácie Z sa stravuje v školských jedálňach. Donášku jedla využíva až 70% Generácie Z. χ^2 test dobrej zhody nám potvrdil štatisticky významné rozdiely medzi generáciami v mieste kde sa najčastejšie stravujú.

Graf 3 Najčastejšie miesto stravovania podľa veku



Zdroj: výsledky prieskumu

2.3 Postoje k nákupu zdravých potravín

Potraviny patria medzi nevyhnutné tovary, ktoré nakupujeme na dennej báze. Bežná slovenská domácnosť mesačne minie na nákup potravín približne pätinu zo svojich výdavkov. Podľa údajov Štatistického úradu SR si spotrebitelia v septembri 2019 za potraviny a nealkoholické nápoje priplatili o 4,9 % viac ako v roku 2018. Za európskym priemerom Slovensko zaostáva, pretože náklady na potraviny a nealkoholické nápoje tvoria z celkových nákladov domácností Európskej únie v priemere 12 %.

Zdravé potraviny definujeme ako potraviny, ktoré obsahujú živiny zabezpečujúce vývoj a udržanie rovnovážneho vzťahu všetkých štruktúr a funkcií organizmu (Zdravie 2010), resp. sú obohatené o účinnú látku, ktorá má pozitívny vplyv na zdravie a ich úlohou je vytvárať podmienky na optimálne fungovanie všetkých orgánov a podporovať imunitný systém (Vičková 2009).

Zdravé potraviny podľa Európskej komisie môžeme označiť za bezpečné potraviny, ktoré majú dostatok živín a sú vyrobené zo zdravých rastlín a zvierat. (Európska komisia 2014).

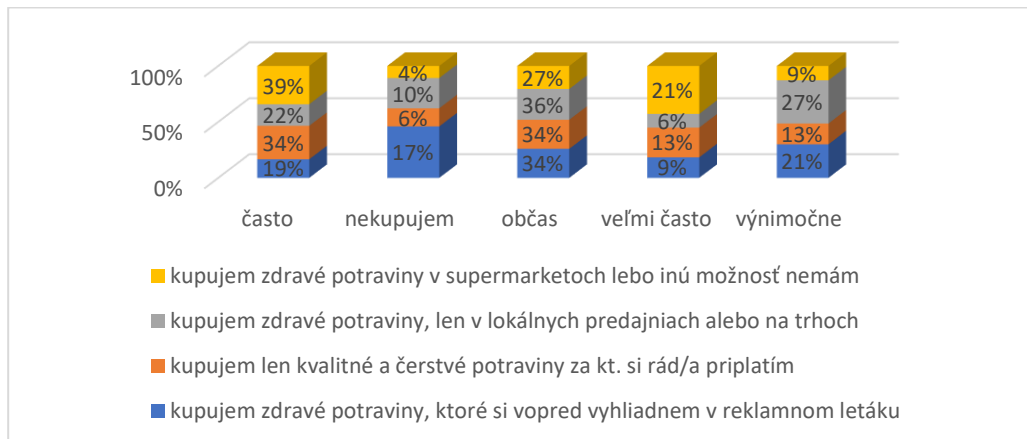
Preto ďalším parciálnym cieľom bolo zistiť, aké sú postoje Slovákov k nakupovaniu zdravých potravín. Požiadali sme respondentov aby na škále (často, občas, veľmi často, výnimočne, nekupujem) vyjadrili svoj postoj k vybraným výrokom, kde mali vyjadriť svoj postoj k tomu ako často nakupujú zdravé potraviny a kde ich nakupujú.

Ako ukazuje Graf 4 len 19% respondentov nakupuje často zdravé potraviny, ktoré si vyhladne v reklamnom letáku. Často kupuje a priplatí si za kvalitné a čerstvé potraviny 34% respondentov. Na trhoch a v lokálnych predajniach nakupujú zdravé potraviny 22% respondentov a 39% často kupuje zdravé potraviny v supermarketoch lebo inú možnosť nemajú.

Nekupuje zdravé potraviny, ktoré si vopred vyhladnu v reklamnom letáku 17% respondentov. Len 6 % nekupuje čerstvé potraviny. 10% nekupuje zdravé potraviny v lokálnych predajniach.

Občas nakupuje 36% respondentov u lokálnych predajcov alebo na lokálnych trhoch. 34% kupuje zdravé potraviny podľa reklamného letáku a rovnako si priplatia za čerstvé potraviny. *Veľmi často nakupuje* 21% respondentov zdravé potraviny v supermarketoch lebo inú možnosť nemajú. *Výnimočne* nakupuje zdravé potraviny 27% opýtaných len v lokálnych predajniach alebo na trhoch, 21% opýtaných si kupuje tie, ktoré si vyhladne v reklamnom letáku, 13% opýtaných si výnimočne kupuje len kvalitné a čerstvé potraviny za ktoré si rád priplatí. Len v lokálnych predajniach alebo na trhoch výnimočne nakupuje 27% respondentov a 9% nakupuje výnimočne zdravé potraviny v supermarketoch.

Graf 4 Postoje k nakupovaniu zdravých potravín



Zdroj: výsledky prieskumu

Tiež sme zisťovali, či existujú štatisticky významné rozdiely medzi generáciami v ich postojoch k nakupovaniu zdravých potravín. Ako je uvedené v Tabuľke 1 štatisticky významný rozdiel na základe χ^2 testom dobrej zhody ($p = 0,000$), sa potvrdil len pri tvrdení, kde skoro polovica (43%) Generácie Y je ochotná si priplatiť za kvalitné a čerstvé potraviny v porovnaní s Generáciou Baby boomers, kde je ochotných len 20% opýtaných. Len necelých 20% Slovákov vo všetkých skúmaných generáciách si kupuje zdravé potraviny, ktoré si vyhladne v reklamnom letáku. Podobne sa nepotvrdili významné rozdiely v tom, že všetky generácie v priemere 22% nakupujú zdravé potraviny len v lokálnych predajniach alebo na trhoch. Rovnako v priemere 39% opýtaných všetkých generácií kupuje zdravé potraviny v supermarketoch lebo inú možnosť nemajú.

Tabuľka 1 Postoje k nakupovaniu zdravých potravín

VEK	15-25	26-45	46-60	61+	Asymp. Sig. p - hodnota
POSTOJE K NAKUPOVANIU ZDRAVÝCH POTRAVÍN					
Kupujem zdravé potraviny, ktoré si vopred vyhladnem v reklamnom letáku	18%	14%	24%	19%	0,056
Kupujem len kvalitné a čerstvé potraviny za ktoré si rád/a priplatiť	36%	43%	33%	20%	0,000
Kupujem zdravé potraviny len v lokálnych predajniach alebo na trhoch	12%	24%	27%	23%	0,046
Kupujem zdravé potraviny v supermarketoch lebo inú možnosť nemám	41%	40%	37%	38%	0,157
SPOLU	138	145	135	111	529

Zdroj: výsledky prieskumu

Záver

Cieľom príspevku bolo venovať sa problematike zdravého životného štýlu z pohľadu generácií a na základe výsledkov prieskumu poukázať na to, ako vnímajú skúmané generácie Slovákov svoje stravovacie návyky, do akej miery venujú čas príprave jedál, kde sa najčastejšie stravujú počas pracovného týždňa a aké sú ich postoje k nákup zdravých potravín.

Prieskum ukázal, že Slováci sa vnímajú ako zdravo stravujúci, týka sa to hlavne Generácií X, Y ale aj Baby Boomers. Všetky skúmané generácie sa snažia konzumovať odporúčané dávky ovocia a zeleniny. Jedine Generácie Z sa neobmedzuje vo svojom stravovaní. Necelá polovica Slovákov všetkých generácií užíva vitamíny, minerály a doplnky stravy aby boli zdraví. Prieskum však nepotvrdil výrazné odlišnosti medzi generáciami, čo sa týka stravovacích návykov. Najviac času venujú príprave jedál zástupcovia Generácie Baby Boomers a zástupcovia Generácie X. Počas pracovného týždňa sa doma najčastejšie stravujú zástupcovia Generácie Baby Boomers. Služby závodných/školských jedální využíva predovšetkým Generácia X a Z. V reštauráciách stravuje najčastejšie Generácia Y.

Slováci všetkých generácií majú pozitívny postoj k nákupu zdravých potravín. Zdravé potraviny nakupujú predovšetkým v supermarketoch lebo inú možnosť nemajú. Za kvalitné a zdravé potraviny sú ochotní si priplatiť hlavne zástupcovia Generácie Y. Občas nakupujú v lokálnych predajniach alebo na trhoch. Len výnimočne nakupujú zdravé potraviny, ktoré si vyhliaďnu v reklamných letákoch.

Zoznam bibliografických odkazov

- Chohan, S. (2020). *Marketing to Gen Z Consumers: How Should You Harness the Wellness Trend?* Dostupné 7. 9. 2020 na <https://www.linkfluence.com/blog/the-wellness-trend-and-genz>
- Consumer Insight: Baby Boomers. (2018). Dostupné 4. 9. 2020, na <https://www.fona.com/consumer-insight-baby-boomers>
- Gurau, C. (2012). *A life-stage analysis of consumer loyalty profile: comparing Generation X and Millennial consumer*. In: The Journal of Consumer Marketing 29/2/2012. Emerald Group Publishing. Dostupné na ProQuest Central
- Hayward, R. (2004). Lifestyle. *The Lancet*. č. 364.9433:495. Dostupné 7. 9. 2020, na [http://thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS01406736\(04\)16792-5/abstract](http://thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS01406736(04)16792-5/abstract)
- Jörg, M..(2017). *Introducing: Generation Z*. Dostupné 7. 3. 2020 na https://www.engage.net/introducing-generation-z/#.XmN_fxNKg_V
- Kulčáková, M. (2010). *Spotrebiteľ*. In: Richterová a kol. Spotrebiteľské správanie. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Main, D. (2017). *Who are millennials?* Dostupné 8.3. 2020 na <https://www.livescience.com/38061-millennials-generation-y.html>
- Matthews, V. (2008). Generation Z. In *Personnel Today*. 9/16/2008, p 48-51 Dostupné na: Database: Business Source Premier EBSCO

- Nielsen. (2014). *Millennials are seeking the fountain of youth through healthy aging*. Dostupné 4. 9. 2020, na <http://www.nielsen.com/content/corporate/us/en/insights/news/2014/millennials-are-seeking-the-fountain-of-youth-through-healthy-aging.html>
- Nielsen. (2015). *Younger consumers endorse healthy foods with a willingness to pay a premium*. Dostupné 4. 9. 2020, na <http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2015/younger-consumers-endorse-healthy-foods-with-a-willingness-to-pay.html>
- Pitřha, J., & Boháčová, V. (2012). *140 otázek a odpovědí o výživě a potravinách*. Praha: Forsapi.
- Richterová et al. (2015). *Spotrebiteľské správanie*. Bratislava: Sprint 2, s.r.o.
- Slováci sa dožijú v zdraví menej ako iní Európania aj pre zlé stravovacie návyky. (2020). Dostupné 4. 9. 2020, na <https://www.konzervativny-web.sk/c/22349812/slo2020>
- Slováci na jedle radi ušetria, ale sú aj ochotní si za kvalitu priplatiť a majú záujem o zdravý životný štýl. (2016) Dostupné 7. 9. 2020 na <https://www.nielsen-admosphere.sk/press/ts-slovaci-na-jedle-radi-usetria-ale-su-aj-ochotni-si-za-kvalitu-priplatiť-a-maju-zaujem-o-zdravy-zivotny-styl/>
- Sme to čo jeme. Ako sú na tom Slováci v porovnaní s Čechmi a zvyškom Európy? (2019). Dostupné 7. 9. 2020 na <https://sk.axahealthkeeper.com/news/sme-to-co-jeme-ako-su-na-tom-slovaci-v-porovnaní-s-cechmi-a-zvyskom-eurovy/>
- Slováci s jedlom vedome neplytvajú, chyba nám však čas a inšpirácia ako potraviny využiť. (2019). Dostupné 10. 9. 2020 na <https://www.omeiach.com/tlacove-spravy/15187-slovaci-s-jedlom-vedome-neplytvajú-chyba-nam-vsak-cas-a-inspiracia-ako-potraviny-vyuzit/>
- Strategický rámec starostlivosti o zdravie pre roky 2014 – 2030. (2020) Dostupné 7. 9. na http://www.vzbb.sk/sk/podujatia/2014/nhp_slovakia.pdf
- Vlčková, S. (2009). *Zdravá výživa*. Dostupné 7. 9. 2020 na <https://zdravie.pravda.sk/zdrava-vyziva/clanok/13530-co-sú-funkcne-potraviny/>
- Zdravie (2010). *Význam pojmov z oblasti potravín a výživy*. Dostupné 7. 9. 2020 na <https://www.zdravie.sk/clanok/42343/vyznam-pojmov-z-oblasti-potravin-a-vyzivy>

Licenčná zmluva na používanie ochrannej známky a rozvoj obchodu¹

Marián Kropaj²

Trademark License Agreement and Trade Development

Abstract

The author analyzes the issues of the Trademark Licence Agreement in connection with the current legislation with effect from 14 January 2019. He considers the possible impact on the wider socio-economic environment.

Key words

Trade mark, new law, intellectual property, industrial property, business development

JEL Classification: K12, K19

Received: 7.11.2019 Accepted: 14.11.2019

Úvod

Ochranné známky sa zaraďujú v systéme práva duševného vlastníctva medzi práva na označenia k systému práva duševného vlastníctva (Švidroň), novšie (Kropaj, 2017, 89 – 91). Majú v trhovom hospodárstve a obchode mimoriadny význam. V ostatnom období došlo k zásadnej zmene vymedzenia pôvodného pojmu „ochranná známka“, doplneniu a upresneniu národnej právnej úpravy v nadväznosti na novú legislatívu EÚ komplexne k pripravovaným a prijatým zmenám v známkovom práve (Mikuličová, 2018, 6 – 13).

Pojem „licencia“ sa v našom právnom poriadku vyskytuje vo viacerých významoch a podľa súvislosti môže mať aj celkom odlišný právny význam, všeobecne k pojmu licencia (Švidroň, 2006, 518 – 519). Licenčnú zmluvu v oblasti priemyselného vlastníctva, ale aj v autorskom práve, možno vnímať ako súkromnoprávnu zmluvu, ktorou nositeľ výlučného práva na niektorý predmet duševného vlastníctva poskytuje v rámci svojho absolútneho práva inej osobe časovo obmedzené oprávnenie využívať za dohodnutých podmienok chránený predmet (ideálny objekt). Súhlas (licencia) na používanie individuálnej (ku kolektívnej to nie je možné) ochrannej známky sa poskytuje písomnou zmluvou v zmysle § 20 ods. 1 zákona č. 506/2009 Z. z. o ochranných známkach v znení neskorších predpisov (ďalej len ZoOCHZ). Obligatórne sa vyžaduje písomná forma z dôvodu nutnosti registrácie zmluvy v registri vedenom Úradom priemyselného vlastníctva SR. Zmluva nadobúda účinnosť voči tretím osobám odo dňa zápisu do registra.

¹ KEGA, no. 020EU-4/2019 – Publishing of a new textbook from the subject Basics of Law in English for international students and Slovak students studying in English.

² JUDr. Mgr. Marián Kropaj, PhD.; Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra obchodného práva, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava; e-mail: marian.kropaj@euba.com

V kontexte právnej úpravy licenčnej zmluvy na používanie ochrannej známky treba vnímať ostatnú novelizáciu ZoOCHZ, ktorá bola pripravená a predložená do legislatívneho procesu Úradom priemyselného vlastníctva SR. Zmenili sa a doplnili sa niektoré ďalšie zákony z oblasti práva priemyselného vlastníctva, avšak vzhľadom na obmedzený rozsah príspevku ich ponecháme bez zvýšenej pozornosti.

Hlavným účelom predkladaného návrhu zákona bola novelizácia ZoOCHZ, a to v súvislosti s povinnosťou transponovať do vnútroštátneho právneho poriadku ustanovenia smernice Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/2436 zo 16. 12. 2015 o aproximácii právnych predpisov členských štátov v oblasti ochranných známok. V rovnakom čase bolo prijaté aj nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/2424, ktorým sa mení nariadenie Rady (ES) č. 207/2009 o ochrannej známke Spoločenstva a nariadenie Komisie (ES) č. 2868/95, ktorým sa vykonáva nariadenie Rady (ES) č. 40/94 o ochrannej známke Spoločenstva, a zrušuje nariadenie Komisie (ES) č. 2869/95 o poplatkoch splatných Úradu pre harmonizáciu vnútorného trhu (ochranné známky a vzory). Zásadný význam v známkovom práve má nové nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2017/1001 zo 14. 6. 2017 o ochrannej známke Európskej únie. Vychádzajúc z dôvodovej správy k novele uverejnenej v Zbierke zákonov pod č. 291/2018 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa ZoOCHZ a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony možno konštatovať, že „nová legislatíva EÚ je výsledkom paralelne prebiehajúceho legislatívneho procesu a zavŕšením reformy právneho rámca nielen systému národných ochranných známok členských štátov, ale aj systému ochrannej známky Európskej únie“.³ Ten v plnom rozsahu funguje podľa nového právneho rámca od 1. 10. 2017; smernicu (EÚ) 2015/2436 boli členské štáty EÚ povinné transponovať do 14. 11. 2019, resp. jej článok 45 do 14. 11. 2023. Cieľom má byť väčšia konzistentnosť a zosúladenie, modernizácia, predvídateľnosť a právna istota používateľov národnej ochrannej známky, ako aj ochrannej známky EÚ. Z analýzy vplyvov na podnikateľské prostredie vyplýva, že Európska komisia koncipovala návrh s cieľom „posilnenia inovácií a hospodárskeho rastu uľahčením prístupu osôb k systémom zápisu ochranných známok v celej EÚ a zvýšením ich efektívnosti z hľadiska nižších nákladov a nižšej miery zložitosti, rýchlejších postupov, väčšej predvídateľnosti a právnej istoty.“

Významné zmeny sa týkajú druhov ochranných známok, ich definícií a možných spôsobov ich vyjadrenia. Nutnosť akceptácie potreby rovnakého, resp. štandardizovaného prístupu národných systémov ochranných známok jednotlivých členských štátov EÚ a systému ochrannej známky EÚ. Upúšťa sa od podmienky grafického znázornenia označenia, ktoré môže byť zapísané ako ochranná známka. Podľa ustanovenia § 2 ZoOCHZ môžu ochrannú známku tvoriť akékoľvek označenie, najmä slová vrátane osobných mien, kresby, písmená, číslice, farby, tvar tovaru alebo tvar obalu tovaru alebo zvuky, ak je toto označenie spôsobilé

- a) rozlíšiť tovary alebo služby jednej osoby od tovarov alebo služieb inej osoby (rozlišovacia spôsobilosť) a
- b) byť vyjadrené v registri ochranných známok Úradu priemyselného vlastníctva SR (ďalej len „register“) spôsobom, ktorý príslušným orgánom a verejnosti umožňuje jasne a presne určiť predmet ochrany poskytnutej majiteľovi ochrannej známky.

³ Všeobecná dôvodová správa k zákonu č. 291/2018 Z. z., tlač_0983, s. 1.

Označenie môže byť vyjadrené v registri v akejkoľvek primeranej forme (teda nie nevyhnutne graficky a vizuálne), pokiaľ takéto vyjadrenie má atribúty jasnosti, presnosti, samostatnosti, ľahkej dostupnosti, zrozumiteľnosti, trvácnosti a objektívnosti.⁴

Osobitná dôvodová správa výslovne uvádza aj otvorený katalóg prípustných druhov ochranných známk – slovná ochranná známka, obrazová ochranná známka, priestorová ochranná známka, pozičná ochranná známka, ochranná známka vzoru, ochranná známka tvorená farbou, resp. kombináciou farieb, zvuková ochranná známka, pohybová ochranná známka, multimedialná ochranná známka, holografická ochranná známka a ochranná známka kategórie „iné“, ktorá zabezpečí flexibilitu zoznamu prípustných druhov ochranných známk.⁵

Zásadnou zmenou prešla v nadväznosti na prijaté zákonné zmeny s účinnosťou od 14. 1. 2019 aj vykonávacía vyhláška Úradu priemyselného vlastníctva SR č. 567/2009 Z. z., ktorou sa vykonáva zákon č. 506/2009 Z. z. o ochranných známkach (ďalej len „vyhláška“).

Cieľom príspevku je bližšie analyzovať prijaté zmeny, súčasne uvažovať aj nad praktickými dôsledkami novej legislatívy na podnikanie a obchod.

1 Metodika práce

Predkladaný článok je z hľadiska použitých metód spoločenskovedným, teoretickým príspevkom. Pri jeho spracovaní boli použité všeobecné vedecké metódy, najmä analýza a syntéza, ďalej metóda indukcie a dedukcie, metóda abstrakcie, metóda porovnávania a metóda zovšeobecňovania. Autor na dosahovanie cieľov využíva najmä analytickú, komparatívnu a historickú metódu.

2 Výsledky a diskusia

Problematika licenčnej zmluvy na využívanie predmetov priemyselného vlastníctva všeobecne upravená v § 508 až § 515 zákona č. 513/1991 Z. z. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len ObZ) patrí medzi tradičné témy. Prelínajú sa v nej obchodnoprávne aspekty s právom duševného vlastníctva (Škreko, 2009, 625 – 628). Osobitná právna úprava licenčnej zmluvy na používanie ochrannej známky je upravená v § 20 a nasl. ZoOCHZ. Licenčná zmluva ako pomenovaný zmluvný typ sa nezaraďuje medzi tzv. absolútne obchody a teda sa nespravuje tretou časťou ObZ, ktorá upravuje záväzkové vzťahy medzi podnikateľmi, bez ohľadu na to, či účastník tohto právneho vzťahu je alebo nie je podnikateľom. V prípade licenčnej zmluvy na predmety priemyselného vlastníctva ide o relatívny obchod, ktorý možno použiť v prípade splňajúcich podmienok upravených v § 261 ods. 1 a ods. 2 ObZ. Pritom je možné, pochopiteľne, podľa § 262 ObZ dohodnúť, že vzťah, ktorý nespadá pod vzťahy uvedené v § 261 sa tiež riadi obchodným zákonníkom. Pokiaľ by k takej dohode medzi zmluvnými stranami

⁴ Pozri bod 13 preambuly smernice EÚ 2015/2436.

⁵ Osobitná dôvodová správa k zákonu č. 291/2018 Z. z., tlač_0983, s. 2.

nedošlo, potom by sa licenčná zmluva riadila Občianskym zákonníkom. Keďže však ten neupravuje typovú licenčnú zmluvu, išlo by o inominátnu zmluvu v zmysle § 51 Občianskeho zákonníka (porovnaj: Vojčík, Vyparina, 2012, s. 6, novšie Lazíková, 2012, 162). Treba však vnímať aj ustanovenia o spotrebiteľských zmluvách upravené v § 52 a nasl. Občianskeho zákonníka. Marek sa zamýšľa nad správnosťou zaradenia licenčnej zmluvy na predmety priemyselného vlastníctva do relatívnych obchodov. Podľa neho možno pri ďalších zmenách obchodnoprávnej úpravy uvažovať, či úpravu licenčnej zmluvy netreba zaradiť medzi absolútne obchody a či prípadne v tomto zmluvnom type netreba posilniť kogentnú úpravu (Marek, 2008, 23). Dlhodobu terminologicky nepresne je označená rubrika „licenčná zmluva“ v § 65 a nasl. zákona č. 185/2015 Autorský zákon. Označenie iba „licenčná zmluva“ totiž môže viesť k nesprávnemu chápaniu, že licenčná zmluva upravená v autorskom zákone je všeobecný zmluvný typ, a nie iba špecializovaný zmluvný typ pre oblasť používania predmetov výlučných práv podľa autorského zákona. V tejto súvislosti Švidroň navrhoval v rámci rekodifikácie súkromného práva upraviť všeobecne licenčnú zmluvu v Občianskom zákonníku, keďže, ako správne uvádza jej použitie prekračuje iba obchodnoprávne vzťahy (Švidroň, 2006, 520). Do kontextu rozvíjania ďalších všeobecných právnoteoretických a právovedeckých úvah k problematike licenčných zmlúv a osobitne licenčných zmlúv v autorskom práve možno odporučiť ďalšiu vedeckú a odbornú literatúru (pozri poznámku pod čiarou č. 152 in Švidroň, 2000, 171, Gregušová, Chlípala, 2005, 2, 24 – 29; inšpiratívne z českého prostredia Telec, 2001, 3 – 4, 7 – 12, 13 – 18. Aj v úctyhodnej storočnej histórii vydávania časopisu Právny obzor boli publikované všeobecnejšie články k problematike licenčných zmlúv. (Návrat, 2003, s. 558 – 564; Zamožík, 2005, 248 – 254; Telec, 2013, 435 – 446; Gregušová, Chlípala, 2013, 447 – 458).

Podstata licenčnej zmluvy spočíva v tom, že nedochádza k prevodu licencovaného predmetu, resp. práva. Ak by mala spočívať podstata zmluvy v prevode, tak by sa uzatvárala zmluva o prevode podľa jednotlivých osobitných právnych predpisov upravujúcich priemyselné vlastníctvo. V prípade licenčnej zmluvy sa predmet licencie nescudzuje a zostáva naďalej v majetku poskytovateľa licencie. Poskytnutím licencie získava nadobúdateľ dispozičné oprávnenie majetkovej povahy v rozsahu udelenej licencie. Prevažne je rozsah determinovaný hospodárskym účelom, pričom dôvody môžu byť samozrejme aj neobchodnej povahy. Podľa legálnej definície obsiahnutej v § 508 ObZ licenčnou zmluvou na predmety priemyselného vlastníctva oprávňuje poskytovateľ nadobúdateľa v dohodnutom rozsahu a na dohodnutom území na výkon práv z priemyselného vlastníctva a nadobúdateľ sa zaväzuje na poskytovanie určitej odplaty alebo inej majetkovej hodnoty. Účelom zmluvy je poskytnúť povolenie na hospodárske zužitkovanie licencovaného majetku za odplatu. Podstatné náležitosti licenčnej zmluvy sú najmä označenie zmluvných strán, rozsah a predmet zmluvy, územná pôsobnosť a dohoda o odplate. S odkazom na Vojčíka a Vyparinu venujúcich sa konkrétne licencií na využívanie vynálezu by mala aj každá licenčná zmluva na používanie ochrannej známky obsahovať úvodné ustanovenia, definíciu pojmov, predmet zmluvy a rozsah práv, dokumentáciu, zdokonalenia a zlepšenia, záruky a zodpovednosť, technickú pomoc, platby, dane a poplatky, informácie a výkazníctvo, utajenie, ochranu poskytnutého práva, reklamu, riešenie sporov, vyššia moc, doba platnosti zmluvy a odstúpenie od nej, prípadne výpoveď, záverečné ustanovenia, prílohy a pod. (Vojčík, Vyparina, 1997, 8). K základným pojmom z oblasti licencií a obsahu licenčných zmlúv (Vyparina, 1994, 11 – 12, 30 – 36). Novšie (Vojčík, a kol., 2012, 354 – 359). Licenčná zmluva sa prevažne uzatvára až po zápise ochrannej známky do registra, hoci nie je vylúčené ani uzatvorenie licenčnej zmluvy po

podaní prihlášky ochrannej známky do registra ešte pred jej zápisom. Takto možno uzavrieť licenčnú zmluvu s odkladacou podmienkou. V tomto prípade by bol jednou zo zmluvných strán prihlasovateľ ochrannej známky. Všeobecne sa subjekty uzavierajúce licenčnú zmluvu označujú ako poskytovateľ licencie (majiteľ, resp. spolumajiteľ) a nadobúdateľ licencie (fyzické/právnické osoby, spravidla podnikatelia).

Rozsah licencie môže byť určený rôzne podľa potreby, napr. z hľadiska práv upínaných sa na danú ochrannú známku na všetky práva alebo na vybrané práva, ďalej z hľadiska množstva výrobkov, ktoré je nadobúdateľ licencie oprávnený označiť ochrannou známkou, využívať, ponúkať, uvádzať na trh, atď. Územný rozsah určuje okruh štátu, resp. štátov, kde všade je možné licenciu oprávnene využívať vzhľadom aj na zásadu teritoriality priemyselných práv (Škreko, 2009, 627). Konkrétne pri ochranných známkach treba mať na zreteli ustanovenia o používaní ochrannej známky upravené v § 7 a § 8 ZoOCHZ. Používaním ochrannej známky sú najmä umiestňovanie označenia na tovare alebo na obale tovaru, ponuka alebo uvádzanie na trh označeného tovaru alebo jeho skladovanie na tieto účely alebo ponuka alebo poskytovanie označenej služby, dovoz alebo vývoz označeného tovaru, používanie označenia v obchodnej korešpondencii alebo v reklame atď. Ustanovenie § 509 ods. 1 ObZ je kogentné v zmysle § 263 ObZ. Ostatné ustanovenia licenčnej zmluvy (okrem základného vymedzujúceho ustanovenia licenčnej zmluvy) majú dispozitívnu povahu. Obchodný zákonník ďalej určuje, že ak trvanie práva závisí od jeho výkonu, je nadobúdateľ na tento výkon povinný. Uvedené ustanovenie sa týka najmä ochranných známk, ktoré je ich majiteľ a rovnako aj nadobúdateľ licencie nielen oprávnený, ale aj povinný používať, ak nie je v licenčnej zmluve uvedené niečo iné (§ 20 ods. 4 zákona o ochranných známkach). Treba mať na zreteli § 7c ZoOCHZ, ktoré ustanovuje, že v prípade nezačatia skutočného používania ochrannej známky v spojení s tovarmi alebo so službami, pre ktoré je zapísaná, alebo ak by došlo počas piatich rokov odo dňa zápisu do registra k prerušeniu na nepretržité obdobie piatich rokov, majiteľovi by hrozil výmaz ochrannej známky z registra. Keďže doba ochrany jednotlivých priemyselných práv je časovo obmedzená, tak majiteľ ochrannej známky je podľa § 510 ObZ povinný zabezpečiť nadobúdateľovi licencie nadobudnuté právo, pokiaľ to povaha tohto práva vyžaduje, t. j. najmä aj platiť Úradu priemyselného vlastníctva SR poplatky podľa sadzobníka.⁶ Podľa § 511 ObZ je poskytovateľ licencie naďalej oprávnený na výkon práva, ktoré je predmetom zmluvy, a na poskytnutie jeho výkonu iným osobám, pokiaľ neudelil výhradnú licenciu. Nadobúdateľ nie je oprávnený poskytnúť sublicenciu – prenechať výkon práva iným osobám, pokiaľ sa v licenčnej zmluve zmluvné strany nedohodli inak. Podľa § 20 ods. 3 ZoOCHZ môže majiteľ ochrannej známky udeliť licenčnou zmluvou výlučnú alebo nevýlučnú licenciu. Ak nie je v licenčnej zmluve dohodnuté inak, tak je udelená nevýlučná licencia. V prípade udelenia výlučnej licencie nesmie majiteľ udeliť tretej osobe licenciu a je povinný ak sa nedohodlo v licenčnej zmluve inak, sám sa zdržať používania ochrannej známky. Naproti tomu nadobúdateľ výlučnej licencie je povinný ochrannú známku používať (§ 7c), ak nie je v zmluve dohodnuté inak (§ 20 ods. 4 ZoOCHZ). Podľa ods. 5 pri udelení nevýlučnej licencie nie je dotknuté právo poskytovateľa používať ochrannú známku a udeliť súhlas na používanie ochrannej známky tretej osobe. Absolútne neplatná je licenčná zmluva, ktorou majiteľ ochrannej známky udelil tretej osobe licenciu, ak bola predtým udelená výlučná licencia a na uzavretie neskoršej licenčnej zmluvy neudelil predchádzajúci písomný súhlas nadobúdateľ

⁶ Položky 229 až 232 zákona č. 145/1995 Z. z. o správnych poplatkoch v znení neskorších predpisov.

predtým udelenej výlučnej licencie (§ 20 ods. 6 ZoOCHZ). Ďalšie dispozitívne ustanovenie upravuje prevod a prechod práva nadobúdateľa licencie. Ten je možný výlučne ako súčasť prevodu alebo prechodu podniku alebo jeho časti, v rámci ktorej sa ochranná známka na základe licencie používa.

Ochrana nadobúdateľa licencie je upravená v § 20 ods. 7 rozdielne podľa toho, či bola udelená výlučná alebo nevýlučná licencia.

V prípade nevýlučnej licencie má právo nadobúdateľ v prípade neoprávneného zásahu do výlučných práv podľa § 8 vo svojom mene a na vlastný účet uplatniť nároky podľa § 8a žalobou podľa Civilného sporového poriadku alebo návrhom podľa zákon č. 307/2016 Z. z. o upomínacom konaní a o doplnení niektorých zákonov len so súhlasom majiteľa ochrannej známky.

Ak bola udelená výlučná licencia, má nadobúdateľ právo domáhať sa žalobou nárokov vtedy, ak tak neurobí majiteľ ochrannej známky po písomnom oznámení v primeranej lehote. Tým nie sú dotknuté práva a povinnosti majiteľa ochrannej známky a nadobúdateľa licencie podľa Obchodného zákonníka ani právo nadobúdateľa licencie vstúpiť do konania začatého majiteľom ochrannej známky ako intervenienta.

Úprava licenčnej zmluvy obsiahnutá v ZoOCHZ sa použije aj na licenčnú zmluvu, ktorou prihlasovať udeľuje oprávnenie na používanie označenia, ktoré je predmetom prihlášky. Zápisom ochrannej známky nie je zápis licencie na prihlášku dotknutý a považuje sa za zápis licencie, ak v licenčnej zmluve nie je dohodnuté inak. Úpravou označenia, zúžením zoznamu tovarov alebo služieb alebo rozdelením prihlášky (§ 27) nie je zápis licencie na prihlášku dotknutý; ak ide o rozdelenie prihlášky (§ 27 ods. 3), úrad zapíše licenciu aj na vylúčenú prihlášku (§ 20 ods. 9 ZoOCHZ). V ďalšom dispozitívnom ustanovení sú upravené práva majiteľa ochrannej známky vo vzťahu k nadobúdateľovi licencie.

Podľa § 512 ObZ je poskytovateľ povinný bez zbytočného odkladu (teda v čo najkratšej lehote) po uzavretí zmluvy poskytnúť nadobúdateľovi všetky podklady a informácie, ktoré sú potrebné na výkon práva podľa zmluvy. Opäť sa predpokladá podrobnejšia úprava priamo v licenčnej zmluve. Zvyčajne sa tieto podklady a informácie uvádzajú v prílohách licenčnej zmluvy, ktoré sú jej neoddeliteľnou súčasťou. Poskytnutie podkladov a informácií technického, ekonomického, výrobného, resp. iného charakteru spravidla podmieňuje možnosť realizácie výkonu práva nadobúdateľa, preto zákon určuje aj lehotu na splnenie tejto povinnosti poskytovateľa licencie.

Podľa § 513 ObZ je nadobúdateľ povinný utajovať poskytnuté podklady a informácie pred tretími osobami, ibaže zo zmluvy alebo z povahy poskytnutých podkladov a informácií vyplýva, že poskytovateľ nemá záujem na ich utajovaní. Za tretie osoby sa nepovažujú osoby, ktoré sa zúčastňujú na podnikaní podnikateľa a ktoré podnikateľ zaviazal mlčanlivosťou. Po zániku zmluvy je nadobúdateľ povinný poskytnuté podklady vrátiť a ďalej utajovať poskytnuté informácie do doby, keď sa stanú všeobecne známymi. Z uvedeného ustanovenia vyplýva zodpovednosť nadobúdateľa poskytovateľovi za škodu, ktorá by mu vznikla v dôsledku porušenia povinnosti mlčanlivosti osôb, ktoré sa zúčastňujú na podnikaní nadobúdateľa. Ten by si mohol následne uplatňovať nároky na náhradu škody voči nim. Porušenie mlčanlivosti je porušením licenčnej zmluvy a môže vzniknúť povinnosť náhrady škody (§ 373 a nasl. ObZ, porov. § 8a ZoOCHZ). Porušenie povinnosti mlčanlivosti môže byť nekalosúťažným konaním – porušením obchodného tajomstva (§ 17 a nasl., § 44 a nasl. § 51 a nasl., § 55a a nasl.).

Pri rokovaní o uzavretí licenčnej zmluvy platí kogentné ustanovenie § 271 ObZ.

Informačná (oznamovacia) povinnosť nadobúdateľa licencie a opatrenia na ochranu realizované zo strany poskytovateľa licencie sú upravené v § 514 ObZ.

Zánik zmluvy je upravený v § 515 ObZ. Pokiaľ zmluva nebola dohodnutá na dobu určitú, tak ju možno vypovedať. Ak nie je v licenčnej zmluve určené inak, nadobúda výpoveď účinnosť uplynutím jedného roka od konca kalendárneho mesiaca, v ktorom bola výpoveď doručené druhej strane.

S účinnosťou od 14. 1. 2019 došlo k doplneniu príslušných procesných ustanovení osobitných právnych predpisov upravujúcich registráciu licenčných zmlúv na predmety priemyselného vlastníctva. Uvedená úprava sa týka ochranných známk, patentov, úžitkových vzorov, dizajnov. Podrobnejšou zmenou oproti predchádzajúcemu právnomu stavu prešli ustanovenia licenčnej zmluvy uzavieranej k ochrannej známke. V nadväznosti na nové ustanovenie § 7c ZoOCHZ a vypustenie pôvodného § 9 ZoOCHZ Používaním ochrannej známky došlo k zmene gramatického charakteru a vnútorného odkazu úvodného ustanovenia k licenčnej zmluve.

Zápis licenčnej zmluvy do registra

Pôvodná právna úprava § 20 ZoOCHZ určovala, že licencia nadobúda právne účinky voči tretím osobám dňom zápisu do registra. Zápis licencie vykoná úrad na základe žiadosti o zápis licencie, ktorú je oprávnená podať ktorákoľvek zo strán licenčnej zmluvy. Aj tu platí princíp formálnej publicity právneho úkonu. Žiadosť o zápis licenčnej zmluvy do registra sa podáva písomne na Úrade priemyselného vlastníctva SR (pozri § 10 vyhlášky č. 567/2009 Z. z., ktorou sa vykonáva zákon č. 506/2009 Z. z. o ochranných známkach). K žiadosti o zápis licenčnej zmluvy do registra sa musia pripojiť dve vyhotovenia licenčnej zmluvy a musí sa zaplatiť príslušný správny poplatok vo výške 20 eur.⁷ Povinnosť registrácie licenčnej zmluvy plní informačnú povinnosť o stave práv k ochranným známkam a tiež umožňuje, aby sa nadobúdateľ licencie mohol účinne brániť proti obmedzovaniu vo výkone svojho práva inými osobami.

Aktuálna právna úprava oproti predchádzajúcej úprave dopĺňa pôvodné ustanovenie o spresnenie procesného postupu úradu v prípade nepriloženia dokladov k žiadosti. Úrad žiadosť o zápis licencie zamietne, ak žiadateľ k žiadosti nepriloží doklady, ktoré licenciu preukazujú; pred rozhodnutím o zamietnutí žiadosti o zápis licencie úrad umožní žiadateľovi vyjadriť sa k zisteným dôvodom, na ktorých základe má byť žiadosť o zápis licencie zamietnutá.⁸

⁷ Položka 229 písm. b) 2. bod zápis licenčnej zmluvy alebo zápis jej ukončenia do registra ochranných známk, za každú prihlášku ochrannej známky alebo ochrannú známku.

⁸ Porovnaj § 24 ods. 2 zákona č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o zmene a doplnení niektorých zákonov (patentový zákon), § 23 zákona č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch v znení neskorších predpisov, § 24 zákona č. 444/2002 Z. z. o dizajnoch, zmenami naproti tomu neprešli § 14 zákona č. 146/2000 Z. z. o ochrane topografií polovodičových výrobkov, zákon č. 202/2009 Z. z. o právnej ochrane odrôd rastlín nestanovuje povinnosť registrácie licenčných zmlúv k odrodám rastlín v registri Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR, ktoré vydáva šľachtiteľské osvedčenie. Podľa § 6 ods. 3 zákona č. 469/2003 Z. z. o označeniach pôvodu výrobkov a zemepisných označeniach výrobkov a o zmene a doplnení niektorých zákonov nie je možné na zapísané označenie pôvodu poskytnúť licenčnou zmlouvou súhlas na jeho používanie. V prípade obchodných mien nie je bežné uzatváranie licenčnej zmluvy na používanie obchodného mena.

Záver

V rámci prebiehajúcej rekodifikácie súkromného práva je možné zvážiť úpravu licenčnej zmluvy v Občianskom zákonníku. Určitým vzorom a inšpiráciou nám môže byť právna úprava licenčnej zmluvy upravená v českom zákone č. 89/2012 Sb. Občiansky zákonník. V § 2358 a nasl. je všeobecne upravená licenčná zmluva. Nasleduje osobitná právna úprava licenčnej zmluvy k predmetom chráneným autorským zákonom (§ 2371 a nasl.). Osobitnú právnu úpravu licencie upravuje následne § 18 zákona č. 441/2003 Sb. o ochranných známkách. V článku bola bližšie analyzovaná právna úprava licenčnej zmluvy k používaniu ochrannej známky v kontexte aktuálne prijatých zmien s účinnosťou od 14. 1. 2019. Vo vzťahu k prijatej ostatnej novele ZoOCHZ možno uviesť, že Úrad priemyselného vlastníctva SR predkladal návrh s ambíciou pozitívne vplyvať na podnikateľské prostredie. V dôvodovej správe i v doložke vplyvov sa uvádza, že návrh zákona síce zakladá negatívne vplyvy na verejné financie, ale má pozitívne vplyvy na podnikateľské prostredie, na informatizáciu spoločnosti, na služby verejnej správy pre občana a má mať aj pozitívne sociálne vplyvy. Prijaté zmeny sa nemajú dotýkať životného prostredia.

V príspevku bola venovaná pozornosť novej priemyselnoprávnej úprave obsiahnutej v legislatíve upravujúcej ochranné známky. Len veľmi stručne, dopĺňujúco v nevyhnutom rozsahu, bola pozornosť čiastočne venovaná aj mimoprávnym súvislostiam. Nová právna úprava transponovala do slovenského právneho poriadku smernicu Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/2436 zo 16. 12. 2015 o aproximácii právnych predpisov členských štátov v oblasti ochranných známk. Za najdôležitejší prínos novelizácie možno označiť snahu zákonodarcu zabezpečiť konvergentný a harmonizovaný prístup k ochranným známkam v rámci celej Európskej únie.

Privítať možno aj snahu viac stimulovať tvorbu a podporiť podnikateľské prostredie. Došlo k novému vymedzeniu pojmu ochranná známka. Upúšťa sa od podmienky grafického znázornenia označenia, ktoré môže byť zapísané do registra ako ochranná známka. Doplnené boli osobitné ustanovenia upravujúce licenčnú zmluvu, najmä vo vzťahu k procesnému konaniu úradu. Z pohľadu krátkeho pôsobenia novej právnej úpravy by bolo veľmi predčasné zaujímať k novej právnej úprave kategorické hodnotové súdy. Až dlhodobejšie používanie novej priemyselnoprávnej úpravy v praxi ukáže, či viedli zmeny k deklarovaným (predpokladaným) cieľom. V budúcnosti sa treba usilovať predovšetkým o čo najstabilnejšie právne prostredie. Iste neprosieva podnikaniu a obchodu príliš častá zmena právnych predpisov. Snahou zákonodarcu by mala byť kvalitná legislatíva. Mali by sa realizovať len nevyhnutné, logicky zdôvodniteľné a rozvážne zmeny práva. Pri hodnotení novej priemyselnoprávnej úpravy treba byť zatiaľ zdržanlivý a počkať si na reakcie podnikateľskej praxe a všetkých zúčastnených subjektov.

V budúcnosti sa treba usilovať predovšetkým o čo najstabilnejšie právne prostredie. Iste neprosieva podnikaniu a obchodu príliš častá zmena právnych predpisov. Snahou zákonodarcu by mala byť kvalitná legislatíva. Mali by sa realizovať len nevyhnutné, logicky zdôvodniteľné a rozvážne zmeny práva, hoci európske a medzinárodné záväzky musí Slovenská republika rešpektovať.

Zoznam bibliografických odkazov

- Gregušová, D. & Chlípala, M. (2005). Licenčná zmluva ako základný zmluvný typ pre oblasť duševného vlastníctva. *Duševné vlastníctvo*, 7(2), 24 – 29.
- Gregušová, D. & Chlípala, M. (2013). Slobodný softvér a softvér s voľným kódom (Licenčné podmienky pre slobodný softvér). *Právny obzor*, 96(5), 447 – 458.
- Kropaj, M. (2017). *Základy práva duševného vlastníctva pre ekonómov*. 1. vyd. Bratislava: Wolters Kluwer.
- Lazíková, J. (2012). *Základy práva duševného vlastníctva*. Bratislava: Iura edition.
- Marek, K. (2008). Obchodnoprávni licenční smlouva. *Duševné vlastníctvo*, 11(2), 23 – 25.
- Mikuličová, J. (2018). Novela zákona o ochranných známkach (1. časť). *Duševné vlastníctvo*, 21(2), 6 – 13.
- Mikuličová, J. (2018). Novela zákona o ochranných známkach (2. časť). *Duševné vlastníctvo*, 21(3), 6 – 13.
- Návrat, M. (2003). Licenčné zmluvy podľa nového autorského zákona. *Právny obzor*, 2003, 86(6), 558 – 564.
- Švidroň, J. (2006). Právo duševného vlastníctva. LAZAR, J. a kol. *Občianske právo hmotné. Tretie doplnené a prepracované vydanie*. Bratislava: Iura Edition.
- Švidroň, J. (2000). Základy práva duševného vlastníctva. Bratislava: Juga.
- Švidroň, J., Adamová, Z., Návrat, M. & Škreko, A. (Ed. Švidroň, J.) (2009). *Právo duševného vlastníctva v informačnej spoločnosti a v systéme práva*. Bratislava: VEDA.
- Telec, I. (2001). Licenční smlouva podle autorského zákona I. *Duševní vlastníctví*, 4(3), 7 – 12.
- Telec, I. Licenční smlouva podle autorského zákona II. *Duševní vlastníctví*, 4(4), 13 – 18.
- Telec, I. (2013). Souhlas, nebo licenční závazek? *Právny obzor*, 96(5), 435 – 446.
- Vojčík, P. & Vyparina, S. (1997). Licencia na využívanie vynálezu a prevod patentu. *Duševné vlastníctvo*, 1(4), 6 – 9.
- Vojčík, P. a kol. (2012). *Právo duševného vlastníctva*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o.
- Všeobecná a osobitná dôvodová správa k novele uverejnenej v Zbierke zákonov pod č. 291/2018 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa ZoOCHZ a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony, tlač_0983. Dostupné na internete: <https://www.nrsr.sk/web/Page.aspx?sid=zakony/zakon&ZakZborID=13&CisObdobia=7&CPT=983>
- Vyparina, S. (1994). Licenčná zmluva podľa Obchodného zákonníka. In: *Justičná revue*, 1994, 5 (11 – 12), 30 – 36.
- Zámožník, J. (2005). Vybrané právne aspekty licenčných zmlúv na shareware a free-ware a ich kontraktácie podľa slovenského práva. *Právny obzor*, 88(5), 248 – 254.

Právne predpisy

Smernica Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/2436 zo 16. 12. 2015 o aproximácii právnych predpisov členských štátov v oblasti ochranných známk.

Zákon č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o zmene a doplnení niektorých zákonov (patentový zákon).

Zákon č. 444/2002 Z. z. o dizajnoch v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 506/2009 Z. z. o ochranných známkach v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Zákona č. 145/1995 Z. z. o správnych poplatkoch v znení neskorších predpisov.

Zkoumání rodinného podnikání v globalizovaném světě

Vojtěch Meier¹ - Barbora Franková²

Family business research in a globalized world

Abstract

Developing and transition economies are underrepresented in the field of family business research. This absence limits the theories of family businesses, bringing them further constraints especially now, in a globalized world. The aim of the paper is to stimulate discussion and further research on family business. The means of this activation is the presentation of the project that wants to help eliminate the restrictions of this research. Last but not least, four areas is focusing on examining the impact of family representation in family businesses. The data will be obtained using the CAWI, mainly SPSS software will be used for their processing.

Key words

Globalization, Comparison, Family Business, Post-communist bloc

JEL Classification: C18, C02, M10, M20

Received: 21.11.2019 Accepted: 9.12.2019

Úvod

Předmětem výzkumu, do jehož zapojení autoři článku, studenti doktorského studia, vyzývají, je zkoumání vybraných aspektů rodinných podniků a jejich komparace v mezinárodním měřítku – v rámci evropských zemí postkomunistického bloku. Význam rodinného podnikání pro rozvoj podnikatelského prostředí a tvorbu HDP se odráží v zahraničních vědeckých pracích. Česká odborná literatura se touto tematikou zabývá zatím jen zřídka. Rodinnému podnikání ve světě se věnují studijní obory na univerzitách – např. Cambridge Institute for Family Enterprise, Center for Family Enterprise and Ownership na Jönköping International Business School ve Švédsku, Jyväskylä University ve Finsku. Na českých univerzitách jsou nabízeny jen předměty týkající se problematiky (např. VŠFS Praha, VŠB-TU Ostrava). Center for Family Business existují na řadě amerických univerzit. Podobné centrum bylo v r. 2016 založeno na VŠE v Praze.

Family Firm Institute (Boston, USA) je považován za nejprestižnější sdružení rodinného podnikání ve světě. Jeho ustanovení v r. 1986 společně s vydáním prvního čísla časopisu Family Business Review v r. 1988 lze považovat za vznik vědní disciplíny „rodinné podnikání“ (Sharma et al., 2012). Na úrovni Evropské unie funguje od roku 1997 federace European Family Businesses se sídlem v Bruselu sdružující národní asociace reprezentující rodinné podniky s dlouhou tradicí. V Česku existuje Asociace rodinných firem a Klub rodinných firem v rámci Asociace malých a středních podniků. Jejich snahou

¹ Ing. Vojtěch Meier, MBA., Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra managementu, vojtech.meier@vsb.cz

² Ing. Franková Barbora, Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra managementu, barbora.frankova@vsb.cz

je mimo jiné prosadit zakotvení pojmu „rodinný podnik“ v české legislativě. Jeho přesná definice by měla být hlavním parametrem pro cílenou podporu rodinných podniků.

Definice rodinného podniku se v různých zemích liší, avšak vždy bere v úvahu počet členů rodiny podílejících se na základním kapitálu, objem základního kapitálu ve vlastnictví rodinných příslušníků, zastoupení rodiny ve vrcholovém řízení a především úmysl předat podnik nástupnické generaci. Nejvýznamnějším rysem je, že podnik je postaven na osobnosti zakladatele/lky, na intenzitě zapojení rodiny do podniku, na dosahování kvality, která je předpokladem pro úspěšnost v dalších generacích (Aronoff & Ward, 2016).

Rodinné podniky jsou největším zdrojem pracovních míst v soukromém sektoru, přičemž jejich vícegenerační povaha posiluje stabilitu hospodářství, neboť mají větší schopnost přežít složité období recese a stagnace (Machek & Hnilica, 2015). Díky vyšší míře důvěry mezi členy rodiny jsou rodinné podniky velmi flexibilní a schopny rychle se přizpůsobit změnám v socioekonomickém prostředí (Doney, 1998). Rodinné podniky se dále vyznačují výrazně vyšším poměrem vlastního kapitálu než ostatní podniky, což zásadně podporuje hospodářskou stabilitu podniku i stabilitu celkového hospodářství. (Bloom, 2007).

V kontextu rodinného podnikání v České republice má ukotvení definice rodinných firem rozsáhlý význam. V roce 2019 se v České republice konečně zavedla jednotná definice rodinného podnikání. Díky ní, půjde zavést určitou formu podpory rodinných podniků (Usnesení Evropského parlamentu ze dne 8. září 2015 o rodinných podnicích v Evropě (2014/221(INI)). Dále bude možnost sledovat a statisticky vyhodnocovat významný segment hospodářství a mít tak možnost reálného posouzení vlivu rodinných firem na ekonomiku (Kalls & Probst, 2013). Bude možné také vypsát strukturální výzvy nebo programy či zavést daňové úlevy. Například ve Španělsku přišli s tím, že pokud podnikatel investuje do firmy z vlastních peněz a jde o rodinnou firmu, je stanovená úroková sazba, na základě které si lze snížit daně. Španělské malé a střední podniky jsou dle (Fernández & Nieto 2005) považovány za neexportující a představují 70 % hrubého domácího produktu (Maloni et al., 2017).

Podniky vlastněny rodinnými firmami dominují světovému obchodu a generují 70 – 90 % HDP (De Massis et al., 2017). Podle posledních statistických dat vytvářejí 50 – 80 % pracovních míst celosvětově (Astrachan & Shanker, 2003). V Evropě má rodinné podnikání ještě větší význam jak tvrdí (Botero et al., 2015) a také (Pindado et al., 2012). Rodinné podniky také přispívají k ekonomickému růstu v Jižní a východní Asii, Latinské Americe a Africe (González & García-Meca, 2014).

Výše uvedené nejsou jen fráze, ale prokazatelný fakt. Rodinné podniky jsou odolnější v krizi, mají delší životní cyklus, jsou základem obslužnosti regionů, nositeli tradičních výrobků a v mnoha případech přirozenými podporovateli svého okolí. Management malých a středních podniků dokáže rychleji reagovat na objevující se tržní příležitosti (Gomez-Mejia, Makri & Larraza – Kintana, 2010), (Graves & Thomas, 2006) Tímto a mnohými jinými faktory se v posledních letech zabývala celá řada autorů, jak dokazují studie (Carr & Bateman, 2009), (Kontinen & Ojala, 2011).

Rozdíly mezi ne/rodinnými podniky jsou shledány především v oblasti personální a ekonomické (Aronoff & Ward, 2016). Rodinný podnik více kombinuje cíle finanční a nefinanční. Jejich manažeři směřují k pokračování podniku napříč generacemi a k maximalizaci dlouhodobé hodnoty podniku (McCormick, 2016). Cílem nerodinných podniků je

primárně návratnost vložené investice vlastníků (Nacht, 2018). Aronoff & Ward (2016) tvrdí, že rodinné podniky jsou spíše konzervativní, mají vyšší averzi k riziku, nástupníci mají sklon podřizovat se tradici. Aronoff & Ward (2016) identifikovali jedinečnost zdrojů v rodinných podnicích, kterými jsou např. lidský a sociální kapitál, rodinný finanční kapitál a nižší náklady na kontrolu.

Uvnitř rodinného podniku existují specifické atributy, které mají potenciál stát se jak výhodou, tak nevýhodou. Tyto bivalentní atributy jsou systematicky uspořádány v Three Circle Model Tagiuriho a Davise (1996). Z modelu Family Business Triangle (Rivers, 2015) vyplývá složitost sladění cílů ekonomických a rodinných. K určení míry sledování rodinných cílů se používají obtížně měřitelné faktory, jako je např. oddanost managementu rodině nebo existence úmyslu předat podnik následujícím generacím (Nacht, 2018).

1 Cíl výzkumu

Z výše uvedeného je zřejmé, že rodinný podnik má výrazná specifika oproti podniku nerodinnému, která se prolínají všemi oblastmi jeho fungování. Tato skutečnost se odráží i v jednotlivých tématech výzkumu.

Cílem je přispět k výzkumu oblasti rodinného podnikání se zaměřením na specifické historické, politické a ekonomické podmínky evropských post-komunistických zemí. To znamená na základě komparace dat, získaných dotazníkovým šetřením v rodinných podnicích na témata uvedená níže, zodpovědět formulované výzkumné otázky a identifikovat případné signifikantní rozdíly v zúčastněných zemích.

Skutečnost, že výzkum bude proveden v mezinárodním měřítku, což otevírá možnosti pro jeho pokračování a prohloubení do budoucna, je velkou přidanou hodnotou. Autoři uvažují v případném navazujícím výzkumu se zaměřit na srovnání vývoje rodinného podnikání v postkomunistických zemích s rodinnými podniky v zemích, které zmíněný politický režim nezasáhl.

2 Metodika práce

Pro přípravu výzkumu, do jehož zapojení autoři tímto příspěvkem vyzývají, je nejdříve nutno vytvořit informační bázi, teoretickou základnu pro zkoumanou oblast, což znamená vyhledávání většinou zahraničních publikací z databází především WoS a Scopus. Analytická a syntetická klasifikační analýza slouží pro rozkládání celků na dílčí skupiny a seskupování poznatků o zkoumané oblasti. Metodou srovnávání jsou zjišťovány shodné či rozdílné stránky různých přístupů a názorů. Tvůrčím myšlením v kombinaci s polostrukturovanými rozhovory s dvaceti majiteli malých rodinných podniků z Ostravy a okolí byly navrženy oblasti výzkumu. Rodinné podniky působily většinou ve výrobě a maloobchodu. Pro zapojení zahraničních účastníků autoři využívají kontaktů získaných na studijních pobytech v zahraničí.

3 Vybrané výsledky stavu zkoumání ve zvolených oblastech výzkumu

Výzkum bude zaměřen na několik oblastí. První oblastí jsou nehmotné zdroje zastoupené lidským kapitálem a jeho atributy. Ekonomická stránka hospodaření charakterizována výkonností a s ní souvisejícími rysy je druhou oblastí. Třetí oblastí výzkumu je snaha o udržení a rozvoj podniku, což souvisí se strategickým managementem a připraveností na nenadálé situace. Zkoumání vlivu zastoupení rodiny v rodinných podnicích je samostatnou čtvrtou oblastí.

3.1 Lidský kapitál v rodinných podnicích

Při rozhodování týkajících se lidských zdrojů se řada manažerů rodinných podniků domnívá, že si musí vybrat mezi rodinou a podnikem (Schuman et al., 2016). Víze a hodnoty rodiny ovlivňují celý HR cyklus (Sharma, 2012). Ne/vyváženost zájmů rodiny a podniku ovlivní i proces a nástroje používané v HRM (Human Resource Management) (Daspit et al., 2018). Spravedlnost v procesu HRM zajistí synergická spolupráce rodiny a podniku (Sharma, 2012). Další zkoumané prvky v této oblasti jsou např. vybalancování emocionální a racionální složky, kulturní dimenze země (Perry & Chand, 2017), velikost a úroveň institucionalizace podniku (Baškurt & Altindağ, 2017), talent management (Horváthová & Mikušová, 2012). Doporučení, jak využít specifika rodinného podniku pro řízení lidských zdrojů, jsou zpracována např. autory (Schuman et al., 2016).

Výzkum bude proveden za účelem zjištění, zdali neekonomické cíle rodinných podniků (tj. např. zaměstnávání členů rodiny, politika odměňování) se projeví i v práci se zaměstnanci – členy rodiny.

Klíčové výzkumné otázky: Uplatňují rodinné podniky v rámci zkoumaného souboru aktivní práci s lidmi (tj. např. vzdělávání, rozvoj, motivaci, odměňování apod.)? Do jaké míry se liší tento přístup a aktivity ve vztahu k rodinným a nerodinným zaměstnancům?

3.2 Ekonomika a výkonnost rodinných podniků

Se sledováním a hodnocením výkonnosti je úzce spojena problematika využití kapitálu jako zdroje krytí. Empirické poznatky týkající se výkonnosti rodinných podniků jsou různorodé. Někteří autoři potvrdili vyšší výkonnost rodinných podniků oproti nerodinným (San Martin-Reyna & Duran-Encalada, 2012). Naopak jiné studie (Lin & Chen, 2012), uvádějí negativní vliv rodiny na výkonnost podniku. Významný vztah mezi vlivem rodiny a výkonností podniku neshledali (Crespí & Martín-Oliver, 2015). Ze skutečnosti, že rodinný podnik je zdrojem obživy rodiny, vyplývá, že, management tvořený rodinnými příslušníky, nerad riskuje (Molly et al., 2010). Tedy k financování používají převážně vlastní kapitál, což může mít za následek nižší rentabilitu než u nerodinných podniků ve stejném odvětví (Michiels & Molly, 2017). Výraznou úlohu pro řízení výkonnosti hrají nerodinní CEO (Visintin et al., 2017) stejně jako řízení nástupnictví v oblasti managementu (Amore et al., 2011).

Výzkum bude proveden za účelem zjištění převážného způsobu financování rodinných podniků a z toho vyplývající rozdíly ve výkonnosti (vzhledem k průměrným hodnotám v odvětví) zjištěné finančními ukazateli a modely.

Klíčové výzkumné otázky: Jaký je převažující způsob financování u rodinných podniků? Jsou majitelé ochotni akceptovat riziko? Do jaké míry se jejich postoj odráží ve výkonnosti podniku?

3.3 Ekonomika a výkonnost rodinných podniků

Nutnost výzkumu rodinných podniků z hlediska strategického managementu je zdůrazněna řadou autorů (Lu et al., 2013). Sharma et al. (2012) poukazují na skutečnost, že perspektiva strategického managementu přispívá ke zlepšení manažerských praktik rodinného podniku. Mikušová (2017) zdůrazňuje, že strategické myšlení a management znamenají konkurenční výhodu. Poté vyvstávají výzkumné otázky, jak rodinné podniky formulují a implementují strategie? Jak a v jakém rozsahu ovlivňují specifika rodinného podniku akce prováděné ve strategickém managementu?

Jsou zahraniční zdroje zabývající se problematikou vlivu krize na rodinné podniky nebo získávání dodatečných zdrojů v době krize (Crespí & Martín-Oliver, 2015). Minichilli et al. (2016) sledují tuto problematiku z hlediska vlastnictví rodinného podniku, jeho řízení a správy a celkové výkonnosti. McCormick (2016) se zaměřil na úlohu představenstva v době krize. Většinou se však výzkumy zaměřují na psychologickou a sociální stránku dopadu krize.

Výzkum bude proveden za účelem zjištění, zdali se neekonomické cíle rodinných podniků (tj. např. snaha předat podnik nástupnické generaci) projeví i v jejich strategickém dlouhodobém myšlení, zdali se stává příprava na potenciální ohrožení součástí strategického řízení.

Klíčové výzkumné otázky: Jak formuluje a implementuje rodinný podnik strategie? Jak se rodinné podniky připravují na potenciální ohrožení?

3.4 Vliv zastoupení rodiny v rodinných podnicích

Rozsah a způsob zasahování rodiny do podniku je neustálý problém. Řada autorů se zaměřuje na hodnocení vlivu rodiny promítajícího se do výkonnosti rodinného podniku a jeho finančních výsledků (Ruiz Jiménez et al., 2015). Klein et al. (2005) identifikovali tři dimenze vlivu rodiny, na základě kterých vytvořili metodu F-PEC, vystihující vliv rodiny na podnik prostřednictvím tří pilířů: Power, Experience a Culture. Frank et al. (2017) analýzou faktorů vytvořili multidimenzionální ukazatel (FIFS - Family Influence Famili-ness Scale) zahrnující šest dimenzí: (1) vlastnictví, management, kontrola; (2) úroveň znalostí členů rodiny aktivních v rodinném podnikání; (3) sdílení informací mezi aktivními členy rodinného podniku; (4) transgenerační orientace; (5) vazba mezi rodinou a zaměstnancem; a (6) identita rodinného podniku.

Výzkum bude proveden za účelem zjištění míry „rodinnosti“ rodinných podniků. Vyhodnocením škály F-PEC budou formulovány odpovědi na výzkumné otázky.

Klíčová výzkumná otázka: Platí ve zkoumaném souboru rodinných podniků předpoklad, že většinou, tj. min v 51 %, jsou rodinné podniky vlastněny a zároveň řízeny rodinnými příslušníky?

4 Diskuse – proč se zapojit do výzkumu?

Autoři jsou přesvědčeni, že výsledky výzkumu přispějí k lepšímu pochopení rozmanitosti rodinných podniků napříč kontexty a očekávají, že přispějí k vytvoření diskuse o rodinných podnicích v českých i dalších postkomunistických zemích a jejich podpoře ze strany státních institucí a právních předpisů. Zároveň výsledky poskytnou výchozí údaje pro další hlubší rozpracování jednotlivých zkoumaných oblastí.

Dosažení cíle znamená: (1) Identifikovat rozdíly v přístupech rodinných podniků ve výše uvedených oblastech v rámci České republiky a zúčastněných zemí (tzn. provést empirický výzkum na reprezentativním souboru podnikatelských subjektů rodinného typu), (2) zodpovědět výzkumné otázky formulované výše (tzn. statistické zpracování a interpretaci výzkumných dat), (3) identifikovat rozdíly ve výsledcích výzkumu z jednotlivých zemí, (4) formulovat výzkumné cíle do budoucna.

V květnu 2019 vláda schválila nařízení, které vymezuje rodinné podnikání. Poprvé bude mít Česká republika definici, díky které bude možné snáze zaměstnávat příbuzné a lépe je podporovat formou pobídek. Podle ministra průmyslu bude možné vypsát strukturální výzvy nebo programy, zavést daňové úlevy, snížit úrokové sazby v případě, že podnikatel investuje do rodinné firmy z vlastních peněz, zavést zvýhodněné záruky v programu Záruka 2015 až 2023. I z tohoto důvodu předkládaný výzkum může přinést výsledky využitelné pro praktickou podporu rodinného podnikání.

Závěr

Tradice rodinných podniků v Česku teprve vzniká. Důsledkem je skutečnost, že je i v ČR výzkum rodinných podniků do velké míry přehlížen. Rozsáhlejší výzkumy byly provedeny na některých vysokých školách (TU Liberec, VUT Brno, VŠE Praha). Nárazové průzkumy provádí Asociace malých a středních podniků. Celkově však výzkum neodpovídá intenzitě a rozsahu, jaký je mu věnován ve světovém měřítku. Průzkumem v All Databases na Web of Science autoři zjistili, že na téma „family business“ bylo publikováno 2 844 výsledků, v tom 2009 článků, 2 099 v oblasti business and economics. Od roku 2015 je zde zaznamenán vzrůstající trend v publikační činnosti v této oblasti. Nejvíce se této oblasti věnují výzkumníci v USA (22 %), avšak je zde pouze 53 (1,9 %) výsledků autorů z ČR, 1,3 % z Polska, zastoupení dalších zemí z bývalého komunistického bloku není patrné.

Předkládaný výzkum má za cíl pomoci k naplňování výzkumné mezery nejen v ČR v této oblasti. Poznání této oblasti podnikání s velmi specifickými rysy v mezinárodním srovnání ve specifickém regionu postkomunistických zemí, je v souladu se současnou

snahou o legislativní zakotvení rodinných podniků a vytváření podmínek pro jejich cíle-
nou podporu. Autoři doufají, že tímto článkem osloví ostatní zájemce o zapojení do před-
stavovaného výzkumu.

Acknowledgment

Příspěvek je zpracován za podpory projektu SGS SP2019/7.

Seznam bibliografických odkazů

- Amore, M. D., Minichilli, A., & Corbetta, G. (2011). How do managerial successions shape corporate financial policies in family firms? *Journal of Corporate Finance*, 17(4), 1016–1027.
- Aronoff, C., & Ward, J. (2016). *Family Business Governance: Maximizing Family and Business Potential*. New York, USA: Palgrave Macmillan.
- Astrachan, JH., & Shanker, MC. (2003). Family Businesses Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look, *Family Business Review*, 16(3), 211–219.
- Başkurt, G., & Altındağ, E. (2017). The Impact of Institutionalization of Family Business on Strategic Human Resources Management and Company Performance, *Business Management Dynamics*, 7(3), 10–25.
- Bloom, N., & Van Reenen, J. (2007). Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(4), 1351–1408.
- Botero, I., Cruz, C., DeMassis, A., & Nordqvist, M. (2015). Family Business Research in the European Context. *European Journal of International Management*, 9(2), 139–159.
- Carr, C., & Bateman S. (2009). International Strategy Configurations of the World's Top Family Firms. *Management International Review*, 49, 733–758.
- Crespí, R., & Martín-Oliver, A. (2015). Do Family Firms have Better Access to External Finance during Crises? *Corporate Governance: An International Review*. 23(3), 249–265.
- Daspit, J. J., Madison, K., Barnett, T., & Long, R. G. (2018). The emergence of bifurcation bias from unbalanced families: Examining HR practices in the family firm using circumplex theory, *Human Resource Management Review*, 28(1), 18–32.
- Doney, P., Cannon, J., & Mullen, M. (1998). Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust. *The Academy of Management Review*, 23(3), 601–620.
- Frank, H., Kessler, A., Rusch, T., Suess-Reyes, J., & Weismeier-Sammer, D. (2017). Capturing the Familiness of Family Businesses: Development of the Family Influence Familiness Scale (FIFS), *Entrepreneurship: Theory*. 41(5), 709–742.
- Fernández, Z., & Nieto, MJ. (2005). International Strategy of Small and Medium-sized Family Business: Some Influential Factors, *Family Business Review*, 18, 77–89.
- Gomez-Mejia, LR., Makri, M., & M. Larraza-Kintana (2010). Diversification Decisions in Family-Controlled Firms. *Journal of Management Studies*, 47, 223–252.

- Hnilica, J., & Machek, O. (2015). Toward a measurable definition of family business: surname matching and its application in the Czech republic. *International Advances in Economic Research* 21(1), 119–120.
- Horváthová, P., & Mikušová, M. (2012). The Use of Talent Management by Organizations in One of the Regions of the Czech Republic, *Actual Problems of Economics*. 136(10), 526–535.
- Kalls, S., & Probst, S. (2013) Familienunternehmen: gesellschafts- und zivilrechtliche Fragen. Wien, Manzsche Verlags und Universitätsbuchhandlung.
- Klein, S. B., Astrachan, J. H., & Smyrnios, K. X. (2005). The F-PEC Scale of Family Influence: Construction, Validation, and Further Implication for Theory. *Entrepreneurship: Theory*. 29(3) 321–339.
- Kontinen, T., & Ojala A. (2010). The Internationalization of Family Businesses: A Review of Extant Research. *Journal of Family Business Strategy*, 1, 97–107.
- Lin, H., & Chen, H. (2012). Family Management and Firm Value: The Moderating Influence of Founder-CEO and Outside Directorship, *International Research Journal of Finance and Economics*. 85(4), 40–54.
- Lu, Y., Au, K., Peng, M. W., & Xu, E. (2013). Strategic management in private and family businesses, *Asia Pacific Journal of Management*. 30(3), 633–639.
- Maloni, MJ., Hiatt, MS. and Astrachan, JH. (2017). Supply Management and Family Business: A Review and Call For Research, *J. Purch. Supply Management*, 23(2), 123–136.
- Mccormick, D. P. (2016). *Using Business Principles to Maximize Your Family's Wealth*. Hoboken, USA: Wiley.
- Mikušová, M. (2017). To be or not to be a business responsible for sustainable development? Survey from small Czech businesses, *Economic research – Ekonomika Istraživanja*. 30(1), 1318–1338.
- Minichilli A., Brogi, M., & Calabrò, A. (2016). Weathering the storm: Family ownership, governance, and performance through the financial and economic crisis, *Corporate governance*. 24(6), 552–568.
- Michiels, A., & Molly, V. (2017). Financing Decisions in Family Businesses: A Review and Suggestions for Developing the Field, *Family Business Review*, 30(4), 369–399.
- Molly, V., Laveren, E., & Deloof, M. (2010). Family Business Succession and Its Impact on Financial Structure and Performance, *Family Business Review*, 23(2), 131–147.
- Nacht, J. (2018). *Champions and Champion Families: Developing Family Leaders to Sustain the Family Enterprise*. Chicago: Family Business Consulting Group.
- Perry, J., & Chand, M. (2017). Cultural and Family Management Effects on Human Resource Management Practices in Family Businesses, *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1,1–6.
- Pindado, J., Requejo, I., & de la Torre, C. (2012). Do Family Firms Use Dividend Policy as a Governance Mechanism? Evidence From the Euro Zone. *Corporate Governance: An International Review*, 20(5), 413–431.
- Ruiz Jiménez, M., Vallejo Martos, M., & Martínez Jiménez, R. Organisational. (2015). Harmony as a Value in Family Businesses and Its Influence on Performance, *Journal of Business Ethics*, 126(2), 259–272.

- Rivers, W. (2015). Family-Owned Business Planning Done WRONG. Dostupné 26. 9. 2019 na: <https://www.familybusinessinstitute.com/family-owned-business-planning-done-wrong/>
- San-Martin-Reyna, J. M., & Duran-Encalada, J. A. (2012). The Relationship among Family Business, Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from the Mexican stock Exchange, *Journal of Family Business Strategy*, 3(2), 106-117.
- Sharma, P., Chrisman, J. J., & Gersick, K. E. (2012). 25 Years of Family Business Review: Reflections on the Past and Perspectives for the Future, *Family Business Review*, 25(1), 5–15.
- Sharma, E. (2012). HR issues and intervention model for family business, *International Journal of Business Economics & Management Research*. 2(12), 288–297.
- Schuman, A. M., Sage-Hayward, W. And Ransburg, D. (2016). Human Resources in the Family Business: Maximizing the Power of Your People (A Family Business Publication). London, UK: Palgrave Macmillan.
- Tagiuri, R., & Davis, J. A. (1996). Bivalent attributes of the family firm, *Family Business Review*, 9(2), 199–208.
- Visintin, F., Pittino, D., & Minichilli, A. (2017). Financial performance and non-family CEO turnover in private family firms under different conditions of ownership and governance, *Corporate Governance: An International Review*, 25(5), 312–337.

Economic and environmental side of the use of biotechnologies Case Study: Synthesis of some bioplastics from algae

Abeer Naesa¹ - Reabal Mona² - Ahmad Ibrahim Kara-Ali³ - Hussam Eddin Laika⁴

Abstract

Disposal of plastic waste is a serious problem, because plastics accumulate in the environment and cause significant pollution due to their degradability.

Therefore, the main objective of this research was to reach the biodegradable plastics industry as alternatives to non-biodegradable plastics. And the existence of such biodegradable plastic must contribute in reducing the emission of harmful greenhouse gases and keeps the environment clean, and reduces the cost for pollution from the accumulation of plastic waste.

Algae was used as a raw material for the production of bio-plastics because of its unique properties such as it grows rapidly and in large quantities at a low cost and grows in a variety of water environments throughout the year, which means that there is no risk in the difficulty of securing the raw materials needed for the production of bio-plastics

The study concluded that the tested samples partially decomposed in fresh and alkaline water during a period of 26 days, which means a high dependence on algae to the production of bio plastics as an environmentally friendly industry.

Key words

Biotechnologies, Environmental Economics, Bioplastic, Algae.

JEL Classification: Q01, Q5, 013

Received: 14.11.2019 Accepted: 6.12.2019

Introduction

Talking about the economic dimension of biotechnologies, it should be noted that any discovery itself may not have a direct and rapid economic impact; but when its practical applications are commercialized, it has a clear impact.

Biotechnologies have gone through several economic phases, they have been the fastest in the field of drug production, which has a clear economic impact, and as soon as the researcher gets a patent he can get a company to market this product.

¹ Abeer Naesa, Professor, Tishreen University, Faculty of Economics, Department of Economics and Planning, Environmental Economic Planning, Lattakia, Syria. E-Mail: abeernasie@hotmail.com

² Reabal Mona PhD student, Tishreen University, Higher Institute of Marine Research, Marine Chemistry Department, Lattakia, Syria. E-Mail: reabal87@gmail.com

³ Dr.Ahmad Ibrahim KARA-ALI: Professor- High Institut of Marine Research- Tishreen University- Lattakia- Syria . ahmadkaraali@gmail.com

⁴ Dr.Hussam Eddin LAIKA: associate Professor- High Institut of Marine Research- Tishreen University- Lattakia- Syria . dr.hussameddin.laika@tishreen.edu.sy

These biotechnologies have had a significant impact on the US economy since 2000, with 437,400 employees employed, 150,800 of which were created directly by biotechnology companies, while the remaining 286,600 jobs were supported by material service supported companies, and the net additional revenue was \$ 47 billion (Kapiel, 2016).

Biotechnology industries can be linked to the achievement of the Sustainable Development Goals, which seek to reduce poverty and hunger, because there are goals and objectives that require the work of the entire community: To achieve the goal of ensuring environmental sustainability (Swaminathan, 2010). Such as producing bio plastic of Algae to prevent the damage caused by plastic waste (Anbuezhian et al., 2015). also addressing water scarcity by recycling and treating wastewater before being reused in agriculture in developing countries (Swaminathan, 2010).

Plastic waste is one of the most prominent environmental problems in the world as it takes thousands of years to degrade naturally, if it decomposes completely, it contributes to the pollution of the environment elements of soil, water and air, and distort the landscape and the loss of soil fertility and susceptibility to agricultural investment (Wang & Nomura, 2010)

Industrial plastics consume fossil resources, in addition to the high economic cost associated with changing world oil prices, as well as the release of large quantities of harmful greenhouse gases during production and combustion (Shamsuddin et al., 2017).

Due to the wide and large use of this material and its rapid transfer to the environmental media causing serious damage, therefore, in this research has been produced biodegradable plastics from algae to replace petroleum-based industrial plastics because of its safe uses of the environment in general and living organisms in particular (Rajendran et al., 2012).

Algae are classified into three types: brown - green - red. Red algae are the most important species used in the production of bio-plastics due to their high protein content (50-70 %) of their original content (Ali, 2010). In this study, red algae of "Jania Rubens" were selected in the marine research area in Lattakia because of their spread and the effect of the physiological and chemical composition of these algae on the synthesis of bio plastics. And the biodegradable properties of this algal bio plastics were also studied.

1 Materials and Methods

1.1 Sample Preparation

The algae were thoroughly washed with tap water and then dried in the oven at 60 ° C until the weight is constant, then ground and stored away from moisture.

1.2 Agar extraction

Agar (polysulfur polysaccharides) is a gel extracted from some red algae (Rhodophyta), consisting of long chains of agarose and agar pectin. The physical and chemical properties of agar are affected by the extraction method, while the temperature and time of extraction and alkaline treatment affect the yield and quality of the agar.

Native agar

16 g of dry algae were applied in a unit containing 800 ml distilled water at 100 °C for 4 hours. The extracts were filtered using a cotton cloth with holes diameters 10 urn. The filtrates were at room temperature and then placed in the freezer until the next day. The water was removed from the frozen extract using freezing-Thawing Method (Armi-sen & Galatas, 2000), until agar powder was obtained.

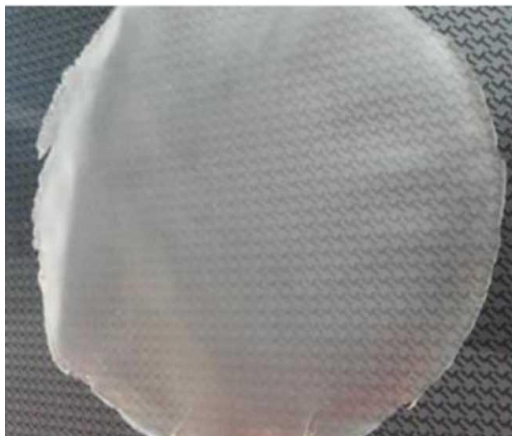
Alkali-modified agar

16 g of dry algae were applied in a unit containing 800 ml alkaline solution (NaOH 5 %) at 100 °C for 1 hour. The alkali-treated sample was then washed with tap water and placed in 800 mL of distilled water and the mixture was adjusted to pH 6.4-6.8 using hydrochloric acid (HCl). The extraction was then carried out at 120 °C for 2 hours (Chirapart et al., 1995).

1.3 Preparation of bioplastics films

First, 6.8 g of corn starch is placed in 240 ml distilled water in a 90 °C water bath with constant stirring. Then add 1.2 g of agar powder and 2 g of glycerin to homogenized starch solution with stirring for 5 minutes. The solution is poured into petri dishes and allowed to dry at 50 °C until the next day (Wu et al., 2009).

Figure 1 Physical appearance of bioplastic film



2 Results and Discussion

2.1 Extraction yield

Extraction yields vary depending on the type of moss and its life cycle, growth season, environmental conditions and extraction methods (Abbas, 2010).

Table 1 properties of agar produced by natural and alkali extraction

Alkali extraction	Native extraction
Lower yield (16 %)	Greater yield (36.8 %)
Higher gel strength (900 g/cm ²)	lower gel strength (400 g/cm ²)
Higher cost	Lower cost

Natural agar was extracted in a common, comfortable and effective cost (36.8 %), while Alkaline treatment before extraction improves of strength (900 g/cm²), giving the produced agar a great importance because it can be used in wide range of applications.

2.2 Biodegradation test

The biodegradation test was carried out by applying 2 g of bioplastics membranes prepared in this study in different water media (fresh water - acid water - alkaline water). After 26 days, we notice that the films are not affected by acidic media and therefore not suitable for biodegradation.

Figure 2 Microscopic images of bioplastics films; biodegradation test in different media



While grooves and scratches are formed in the films placed in the alkaline and water mediums, this is evidence of the decomposition of the sample and consequently lower biodegradation costs since fresh water (tap water) is suitable for the biodegradation of the films prepared in this way.

Conclusion

In this study, agar was extracted from algae in two ways with high yield and good gelling strength, making it a suitable source for many medical industries, especially the environmentally friendly bio-plastics industry. The bio plastics films prepared in this study show excellent degradability in fresh and alkaline water over a period of 26 days, thus reducing their degradation costs. Finally, Knowledge-sharing and information dissemination in the areas of technology development, assessment and transfer, including biotechnology using ICTs in the development of technology databases, information management systems and funding source, manuals of agricultural research institutions, biotechnology and biosafety protocols and communication supported activities, contributes directly in achieving sustainable developing objectives.

References

- Abbas, A. (2010). A Contribution to the Study of Agar Extraction from the Syrian Marine Alga *Pterocladia capillacea*. *Tssheen University Journal for Research and Scientific Studies- Biological Sciences Series*, 32(5).
- Ali, S. B., (2010). *Production of P/astcc from Sea Algae*. A thesis submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Bachelor in Chemical Engineering. Faculty of Chemical & Natural Resources Engineering, Universiti Malaysia Pahang.
- Anbuechzhian, R., Valliappan, K., & Li, Z. (2015). Prospect of Marine Algae for Production of Industrially Important Chemicals. Das, D., *Algal Biorefinery: An Integrated Approach*, pp. 195-218.
- Armisen, R., & Galatas, F. (2000). Agar. In G.O. Phillips & P.A. Williams (Eds.), *Handbook of hydrocolloids*, Cambridge. England. CRC Press, pp. 21-40.
- Chirapart, A., Ohno, M., Ukeda, H., Sawamura, M. & Kusunose, H., (1995). Physical and chemical properties of agar from a new member of Gracilaria, *G. lemaneiformis* (Gracilariales, Rhodophyta) in Japan. *Fisheries Science*, 61(3), pp. 450-454.
- Kapiel, T. (2016). The role of biotechnology in confronting of water scarcity. *Arab scientific community organization*.
- Shamsuddin, I. M., Jafar, J. A., Shawai, A. S. A., Yusuf, S., Lateefah, M., & Aminu, I. (2017). Bioplastics as Better Alternative to Petroplastics and Their Role in National Sustainability: A Review. *Advances in Bioscience and Bioengineering*, 5(4), pp. 63-70.
- Swaminathan, M.S. (2010). Biotechnology and Shaping the Future of Food Security. In *FAO International Technical Conference - Appendix B.3*. Guadalajara, Mexico: ABDC-10/REPORT.

- Rajendran, N., Puppala, S., Sneha, Raj M., Ruth Angeeleena B., & Rajam, C. (2012). Seaweeds can be a new source for bioplastics. *Journal of Pharmacy Research*, 5(3), pp. 1476-1479.
- Wang, Q. & Nomura, C. T. (2010). A Survey of Biodegradable Plastics in the U.S. *Journal of Bioplastics*. New York, (36), pp. 18-23.
- Wu, Y., Geng, F., Chang, P.R., Yu, J., & Ma, X. (2009). Effect of agar on the microstructure and performance of potato starch film. *Carbohydrate Polymers*, 76(2), pp. 299-304.

Rozhodovanie spotrebiteľov o výdavkoch z pohľadu teórie očakávaného úžitku, ostatných ekonomických teórií až k prospektovej teórii a ich využitie v marketingu

Milan Oreský¹

Consumer decision-making on spending according the expected utility hypothesis, according to other economic theories up to prospect theory and their use in marketing

Abstract

The article is a partial outcome of a more extensive study and comparison of current behavioral economics and modern marketing. We answer the research question: how, to what extent does current marketing use and implies the progress of knowledge in microeconomics, and in behavioral economics in the field of consumer decision-making on spending. We focus on the theory of expected utility to the life-cycle theory and its development from a behavioral economy perspective. In more detail, we characterize the theory of intertemporal consumption, permanent income theory, but also the hypothesis of a behavioral life-cycle with the mental accounting. In current economics the theory of expected is elaborated by the utility the prospective theory. The interaction of behavioral economics and marketing is aimed to get the knowledge of consumer decision-making on spending and outputs are presented in a synthesized, concise summary, with the conclusions to support also consumer education projects.

Key words

behavioral economy, prospect theory, consumer behavior, life-time cycle, marketing

JEL Classification: D90, M31

Received: 27.5.2019 Accepted: 11.11.2019

Úvod

Rozhodnutia ľudí sa v prevažujúcej miere týkajú budúcich javov, osobitne v ekonomických otázkach. V článku sa zameriame na konečných spotrebiteľov, nie na otázky ekonomického rozhodovania v ekonomických procesoch výroby, distribúcie, predaja produktov, a preto budeme používať i označenie spotrebiteľa. O budúcnosti vieme s určitosťou povedať len to, že je neurčitá. Nikdy nevieme, ako sa naše rozhodnutia skutočne skončia. Je pochopiteľné, že sa snažíme popísať možný výskyt nejakého budúceho javu pomocou počtu pravdepodobnosti. Môžeme sa stretnúť s dvomi základnými situáciami. Ak rozdelenie pravdepodobnosti poznáme, naše rozhodovanie sa uskutočňuje za podmienok rizika, ak rozdelenie pravdepodobnosti nepoznáme, rozhodujeme sa za podmienok neistoty. Vychádzať môžeme len z empirických, minulých údajov, o ktorých nevieme, či sú relevantné pri odhadovaní pravdepodobnosti budúcich javov. Rozhodovanie

¹ Milan Oreský, doc. Ing., PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemská 1, 852 35 Bratislava, e-mail: milan.oresky@euba.sk.

v podmienkach rizika a neistoty je oddávna dilema, ktorá sprevádza ľudstvo celou históriou. Osobitne rozhodovanie za podmienok neistoty je pre ľudí veľmi frustrujúce a preto vždy, ak je to možné, snažia sa transformovať subjektívne pociťovanú neistotu na subjektívne pociťované riziko. Zaujíma nás, aké je pozadie ekonomických rozhodnutí v podmienkach rizika a neistoty. Je rovnaké alebo aspoň podobné? Používajú jednotlivci (označovaní ako tzv. ekonomickí agenti) na oba typy situácií rovnaké, resp. podobné pravidlá a dostávajú sa k podobným záverom?

Teoretické základy rozhodovania za podmienok rizika rozpracovali v teórii očakávaného úžitku (ang. expected utility hypothesis) John von Neumann a Oskar Morgenstern v období po 2. svetovej vojne, ktorí definovali koncepciu úžitku ako výsledok hry. Keďže každé ekonomické rozhodnutie sa týka budúcnosti, koná sa za podmienok rizika a možno ho považovať za hru. Hra je definovaná jednak úžitkami, ktoré prinesú jednotlivé možné výsledky, jednak pravdepodobnosťou vzniku týchto výsledkov. Americký matematik a štatistik Leonard J. Savage predložil axiomatický systém, ktorý umožnil rozšíriť predpoklady o správaní ekonomických agentov a očakávanom úžitku v podmienkach rizika aj na správanie v podmienkach neistoty. Teória očakávaného úžitku priniesla veľmi elegantný a presvedčivý rámec na vysvetľovanie ekonomických volieb. Pomerne skoro sa však ukázalo, že nedokáže vysvetliť niektoré empirické výskumy a výsledky ekonomických experimentov, ako napríklad tzv. St. Peterburský paradox, Allaisov paradox, Ellsbergov paradox (k tomuto javu sa ešte vrátíme), ale aj celý rad situácií z bežného ekonomického života (Baláž, 2009). V priebehu 60. a 70. rokov dvadsiateho storočia ekonómovia i psychológovia zhromaždili veľký počet dôkazov o tom, že ľudia sa rozhodujú inak, ako to od nich vyžadovala normatívna teória očakávaného úžitku.

Skúmanie princípov, ktoré riadia rozhodovanie ekonomických agentov (spotrebiteľov), je stále aktuálne, priam naliehavé. Demografické zmeny podnecujú vo všetkých vyspelých krajinách rozsiahlu prestavbu systémov dôchodkového a zdravotného poistenia. Do popredia sa dostávajú individuálne rozhodnutia jednotlivcov o ich vlastnej budúcnosti. Často je položená otvorená otázka, či sú ľudia na tieto voľby a prijatie rozhodnutí pripravení. Tradičná ekonomická teória pokladá jednotlivcov za racionálnych ekonomických agentov, ktorí maximalizujú svoje očakávané úžitky. V skutočnosti ľudia sa veľmi často nesprávajú tak, ako to predpokladá teória, a to najmä pri riešení komplexných problémov, ako sú napríklad výkyvy cien finančných aktív alebo sporenie na dôchodok. Sociálny, ekonomický a technologický pokrok bol v poslednom storočí veľmi rýchly. Rôzne heuristické postupy a myšlienkové skratky, ktoré prevažujú pri väčšine ľudských rozhodnutí, nemusia dobre fungovať v komplexnom svete ekonomických vzťahov a finančných trhov.

Cieľ a obsah článku sú zamerané na marketing v kontexte skúmania spotrebiteľského rozhodovania o výdavkoch, i keď podstatná časť textu je o mikroekonómii a behaviorálnej ekonómii. Je to z toho dôvodu, že marketing v rámci hierarchizácie vied je súčasťou manažmentu, avšak vo svojej podstate jeho aplikácia a efektívnosť je veľmi ovplyvňovaná fungovaním (alebo i nefungovaním) ekonomických systémov na úrovni, ktorú tradične označujeme ako mikroekonómia. Využitie poznatkov o spotrebiteľskom rozhodovaní o výdavkoch na strane marketingu „zrkadlovo“ vyžaduje zodpovedajúcu úroveň poznatkov a empirie o zodpovednom hospodárení na úrovni domácností. V spoločenskej praxi sa realizujú rôzne programy na podporu tzv. finančnej gramotnosti spotrebiteľov a domácností.

1 Metodika práce

Článok je čiastkovým výstupom obsiahlejšieho skúmania a komparácie súčasnej behaviorálnej ekonómie a moderného marketingu.

Bezprostredným cieľom článku je zodpovedať výskumnú otázku: *Ako, v akej miere využíva a implikuje súčasný marketing vývoj poznatkov v mikroekonómii, a najmä v behaviorálnej ekonómii v oblasti poznania spotrebiteľského rozhodovania o výdavkoch?* Nepredpokladáme, že odpoveď alebo širšie formulované stanovisko budú konečné. Chceme formulovať určité východiskové podmienky na rozpracovanie, v ktorých aspektoch skúmania a rozvoja oboch disciplín je potenciál synergie poznatkov oboch disciplín v oblasti spotrebiteľského rozhodovania o výdavkoch.

Hlavnou metódou v časti výskumu prezentovanej v tomto článku je sekundárny výskum. Uplatňujeme princíp chronologickej postupnosti.

2 Výsledky a diskusia

Ako predikuje názov článku, začíname témami z mikroekonómie a ich rozpracovaním, so zameraním na teóriu očakávaného úžitku až po teóriu životného cyklu. Zameriame sa na modernú časť ekonomickej teórie a pripomenieme, že fundamenty formuloval J. M. Keynes svojou spotrebnou funkciou, podrobnejšie budeme charakterizovať tzv. medzičasovú voľbu alebo teóriu intertemporálnej spotreby, ďalej teóriu životného cyklu (vo vzťahu k dôchodkom a k spotrebe), teóriu permanentného dôchodku, ale aj hypotézu behaviorálneho životného cyklu s tzv. mentálnym účtovníctvom. Stranu ponuky reprezentuje úžitok, užitočnosť statkov = produktov, v súčasnej ekonomickej teórii zastúpené teóriou očakávaného úžitku a jej rozpracovaním v prospektivej teórii.

Analytická časť logicky pokračuje prehľadom a hodnotením vplyvu rozvoja mikroekonómie a behaviorálnej ekonómie na skúmanie ekonomických aspektov spotrebiteľského rozhodovania v marketingu.

2.1 Teória očakávaného úžitku, Ellsbergov paradox, prospektová teória a teória životného cyklu

Základy teórie očakávaného úžitku položil Daniel Bernoulli ešte v 18. storočí a ne-skôr ju formovali John von Neumann a Oskar Morgenstern. Navrhujú množstvo axióm a základných podmienok, ktoré sú potrebné a postačujúce pre túto teóriu. Nasledovníci uvedených autorov predstavili funkciu úžitku ako funkciu definovanú na súbor možných alternatív. Ak nazrieme do všeobecne využívaných učebníc alebo odborných a vedeckých monografií mikroekonómie, môžeme konštatovať, že teória očakávaného úžitku je štandardným stavebným blokom modernej ekonomickej teórie (Samuelson & Nordhaus, 1992; Holková et al., 2003). Vo všeobecnosti očakávaný prínos náhodných výsledkov je stredná hodnota výhod jednotlivých výsledkov vážených ich pravdepodobnosťou.

Očakávané prínosy akcie X , ktorá má n dôsledkov X_j , ktoré sa vyskytujú s pravdepodobnosťou π_j , sú potom:

$$EU(X) = \sum_{i=1}^n U(X_i) \pi_j. \quad (1)$$

Ak sa v rizikových podmienkach očakávané prínosy stávajú kritériom pre rozhodnutie a jeho výška alebo miera (rizika) závisí od pravdepodobnosti jednotlivých výsledkov a hodnoty prínosu týchto výsledkov, znamená to, že predpokladáme schopnosť ľudí prideliť týmto výsledkom určité čísla. Môžeme povedať, že ľudia sa správajú, ako by použili kardinálnu funkciu užitočnosti (Holková et al., 2003).

V teórii očakávaného úžitku je vzťah k riziku určený tvarom úžitkovej funkcie. Funkcia $EU(X)$ je konkávna v prípade osoby averznej k riziku a v prípade osoby, ktorá vyhladáva riziko, je funkcia $EU(X)$ konvexná. Podľa klasickej ekonomickej teórie spotrebiteľa/ľudia sú averzní k riziku. Jednou zo štandardných interpretácií averzie k riziku je, že užitočnosť ďalšieho eura klesá s tým, ako sa človek stáva bohatším. Je to dobre známy princíp hraničného úžitku. Teória očakávaného úžitku je matematicky elegantná a má racionálny rámec pre axiómy, ale mnohé štúdie preukázali, napríklad, K. J. Arrow (Pressman, 2005) a iní, že hlavné predpoklady sú nepresné v popise toho, ako sa ľudia skutočne správajú v procese výberu medzi riskantnými alternatívami.

Ďalším podnetným problémom je tzv. *Ellsbergov paradox*, známy z teórie rozhodovania. Je to paradox v teórii rozhodovania, v ktorom voľby ľudí porušujú postuláty subjektívnej očakávanej užitočnosti (Ellsberg, 1961). Všeobecne sa považuje za dôkaz averzie k nejednoznačnosti. Základná myšlienka spočíva v tom, že ľudia prevažne a radšej uprednostňujú prevzatie rizika v situáciách, keď vidia špecifické šance, oproti alternatívnemu rizikovému scenáru, v ktorom sú šance úplne nejednoznačné. Vždy si vyberú známu pravdepodobnosť výhry nad neznámou pravdepodobnosťou výhry, aj keď známa pravdepodobnosť je nízka a neznáma pravdepodobnosť môže byť zárukou výhry.

D. Ellsberg navrhol dva samostatné myšlienkové experimenty, navrhnuté voľby, v ktorých si odporujú subjektívne očakávané užitočnosti. Ako býva pri skúmaní teórií rozhodovania zvyčajné, bežné experimenty majú herný charakter a sú spojené s hrami a stávkami. Tzv. dvojfarebný problém zahŕňa stávky na dve urny, z ktorých obe obsahujú guľičky dvoch rôznych farieb. Trojfarebný problém vychádza zo stávok na jednu urnu, ktorá obsahuje guľičky troch rôznych farieb. Hlavné poučenie z Ellsbergovho paradoxu je, že ľudia preferujú jednoznačnú informáciu pred nejednoznačnou informáciou. Je možné, že v prvom variante hry obsahuje prvá urna viac čiernych guľôčok ako červených, ale môže to byť aj naopak. Ľudia preferujú „poznané zlo“ pred nepoznaným. Keďže nemajú všetky potrebné informácie, nemôžu svoje očakávané úžitky ani maximalizovať. Namiesto maximálneho volia tzv. uspokojujúce rozhodnutie, suboptimálne, ale postačujúce. Každá informácia je vhodná, pričom nemusí byť v skutočnosti užitočná. Ellsbergov paradox demonštruje, akú averziu majú ľudia voči neistote. Ako sa ukázalo neskôr, táto averzia sa prejavuje len vtedy, ak ľudia môžu porovnať výsledok plynúci z rizika s výsledkom plynúcim z neistoty. Rozdielmi v ľudskom konaní za podmienok rizika a neistoty sa venoval vo svojich prácach i Amos Tversky.

Prospektová teória, ktorú navrhli A. Tversky a D. Kahneman (1979), je odlišným pohľadom na rozhodovací proces ľudí. Ide o opisný model rozhodovania v neistote. Prospektová teória nie je normatívna teória, ale opisný prístup k vysvetleniu skutočného

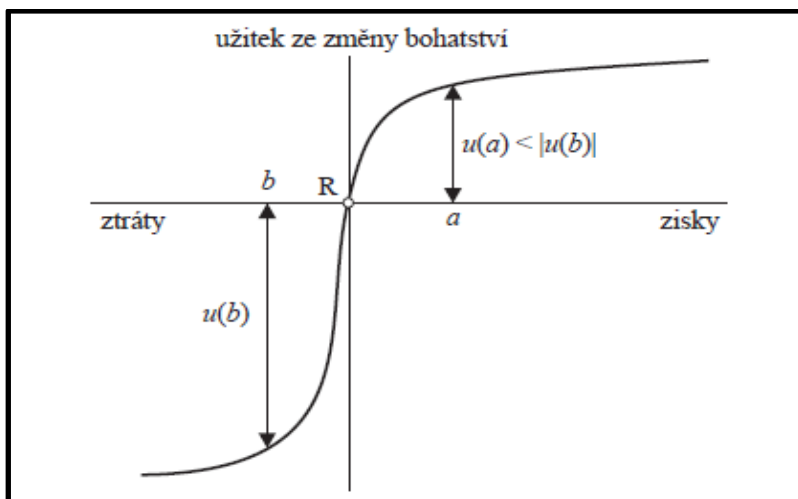
správania ľudí. D. Kahneman a A. Tversky navrhli túto teóriu na základe výsledkov niekoľkých menších experimentov, v ktorých skúmali spôsoby, ako sa ľudia rozhodnú. Našli rozdiely v reálnom rozhodovaní oproti prístupu, ktorý používa teória očakávaného úžitku.

Prospektová teória je do istej miery podobná teórii očakávaného úžitku, pretože používa rovnaký matematický prístup, menovite ľudia maximalizujú vážený súčet očakávaných „úžitkov“ (ako v teórii očakávaného úžitku, pozri vzorec 1). V teórii prospektov sa však skutočná/objektívna pravdepodobnosť ľudským vnímaním pri rozhodovaní väčšinou transformuje použitím vlastných/subjektívnych váh. Tieto váhy odrážajú subjektívne zhodnotenie vplyvu udalosti, ktorá sa môže vyskytnúť pri danej pravdepodobnosti p . Formálne to môžeme vyjadriť: $w(p) : p \rightarrow w(p)$, kde p je pôvodná objektívna pravdepodobnosť a w je funkcia, ktorá sa na pravdepodobnosť aplikuje. Funkcia W je funkcia váh a pretvára „objektívne“ pravdepodobnosti na „subjektívne“ pravdepodobnosti (Kahneman a Tversky, 1979). Čiastkové závery, na ktoré autori prišli prostredníctvom svojich experimentov, možno formulovať takto:

- Ľudia nadhodnocujú možnosti, ktoré považujú za isté, aj keď nemusia byť pre nich najlepšie.
- Ľudia sú ochotní sa staviť (rozumieme riskovať) za rozumnú hodnotu zisku, aj keď majú šancu zarobiť viac.
- Ľudia sú ochotní podstúpiť riziko, ak môžu obmedziť svoje straty. Z tohto vyplýva, straty pre ľudí majú väčšiu váhu ako ekvivalentná časť zisku (konkrétne, štúdie naznačujú, že ľudia vnímajú straty 2 až 2,5 krát intenzívnejšie ako zisky).
- Ľudia majú tendenciu podceňovať veľké pravdepodobnosti a preceňovať veľmi malé pravdepodobnosti.

Na základe uvedených zistení odporúčajú autori pre praktické aplikácie používať hodnotovú funkciu namiesto funkcie očakávaného úžitku. Ide o asymetrickú úžitkovú funkciu (obr. 1), ktorá ukazuje averziu k riziku v oblasti zisku, a, naopak, sklon k strate rizika z referenčného bodu, ktorý je bodom zvratu.

Obr. 1 Hodnotová funkcia podľa D. Kahnemana a A. Tverského



Zdroj: pôvodne Kahneman, Tversky (1979) – prevzaté od Škapa & Vémola, 2012.

Táto funkcia transformuje objektívne pravdepodobnosti na subjektívne s pomocou váhovej funkcie. Nominálne nižšia strata má väčší vplyv na prospech subjektu v porovnaní s vplyvom nominálne vyššieho rastu jeho bohatstva, hoci to je $a > |b|$, platí $u(a) < |u(b)|$.

D. Kahneman a A. Tversky pokračovali vo svojom výskume a formulovali modifikovanú prospektovú teóriu, ktorú nazvali *kumulovanou prospektovou teóriou*. Rozdiel medzi touto a pôvodnou verziou je, že dôraz je kladený na kumulatívnu pravdepodobnosť distribučnej funkcie, tak ako pri teórii očakávaného úžitku, pri ktorej je dôležité poradie, ale už nie je použitá pravdepodobnosť jednotlivých výsledkov (Škapa & Vémola, 2012). Je možné dospieť k záveru, že teória prospektu spochybňuje tradičný pohľad na ekonomiku v tom zmysle, že ľudia sa racionálne rozhodujú a maximalizujú svoje očakávané prínosy.

Hlavný prínos CPT (ang. Cumulative Prospect Theory), teda *kumulovanej teórie prospektov* a jej predchodkyne prospektovej teórie spočíva v tom, že ľudia majú tendenciu myslieť na možné/budúce výsledky, ktoré sa zvyčajne vzťahujú na určitý referenčný bod (často i status quo), a nie na konečný stav. Tento fenomén je nazývaný efekt rámcovania (ang. framing effect). Ďalej majú odlišné rizikové postoje voči ziskom (t. j. výsledkom nad referenčným bodom) a stratám (t. j. výsledkom pod referenčným bodom) a všeobecne sa starajú viac o potenciálne straty než o potenciálne zisky (tzv. averzia k strate). Nakoniec ľudia majú tendenciu „nahodnocovať“ extrémne, ale nepravdepodobné udalosti, ale „podvážujú“, teda podhodnocujú „priemerné“ udalosti. Posledný bod je v rozpore s prospektovou teóriou, ktorá predpokladá, že ľudia nahodnocujú (v zmysle – priradovať väčšiu váhu) nepravdepodobné udalosti, nezávisle od ich relatívnych výsledkov (Just, 2014).

Prospektová kumulatívna teória sa uplatnila na rozmanitú škálu situácií, ktoré sa javia ako nezlučiteľné so štandardnou ekonomickou racionalitou, predovšetkým so situáciami na finančných trhoch, s tzv. prémiovými ziskami, pri alokácii aktív, pri hodnotení skreslení v podmienkach status quo, alebo pri rôznych hádankách v hazardných hrách a stávkach. Čo je však prioritne podstatné pre marketing, je prepojenie s tzv. intertemporálnou spotrebou alebo medzičasovou spotrebou (ang. intertemporal consumption).

Ekonomické teórie intertemporálnej spotreby sa snažia vysvetliť preferencie ľudí vo vzťahu k spotrebe a úsporám v priebehu života. Najskoršia práca na túto tému bola prezentovaná Irvingom Fisherom: *The Theory of Interest* v roku 1930. Jeho spolupracovníčka R. Harrodová opísala tzv. „vyvýšeninu úspor“, pričom predpokladala, že úspory by mali byť najvyššie v stredných rokoch života človeka, keď šetrí na odchod do dôchodku.

V päťdesiatych rokoch boli definované vylepšené modely postavené na teórii očakávanej užitočnosti a riešili otázku medzičasovej spotreby ako problému optimalizácie príjmov počas celého života – životného cyklu. Riešenie tohto problému matematicky, za predpokladu, že jednotlivci sú racionálni a majú prístup na úplné trhy, riešili F. Modigliani i M. Friedman (Pressman, 2005) a vyvinuli to, čo sa stalo známym ako model životného cyklu.

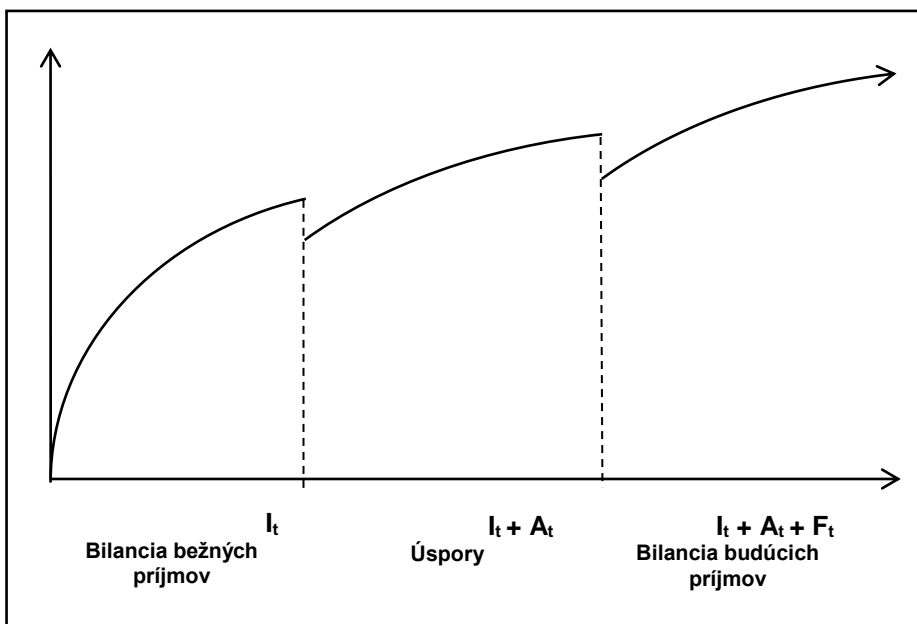
Model spotreby počas životného cyklu hovorí, že spotreba je založená na priemernom príjme z celoživotného cyklu, nie z príjmu v ktoromkoľvek danom veku. Po prvé, mladí ľudia si požičiavajú, aby spotrebovali viac, ako je ich príjem. A potom, ako ich príjmy rastú v priebehu rokov, ich spotreba stúpa pomalšie a začínú viac šetriť. Napokon

počas dôchodku žijú zo svojich úspor. Táto teória, navyše, naznačuje, že spotreba je vyrovnaná v porovnaní s príjmom človeka, čo je dôvod, prečo ekonómovia stanovili spotrebu proporcionálnu k potenciálnym príjmom, a nie ku skutočnému, resp. aktuálnemu príjmu v určitej fáze životného cyklu.

Testovanie modelu životného cyklu a porovnávania s údajmi v reálnom svete sa stretli so zmiešaným úspechom. Hlavné rozdiely medzi predpokladaným a skutočným správaním spočívajú v tom, že ľudia drasticky „nekonsumujú“ alebo „nespotrebúvajú“ v skorších fázach aj v neskorších fázach životného cyklu i s tým, že si nepožičiavajú na ťarchu budúcich výnosov a nešetria dostatočne alebo primerane na zabezpečenie svojich príjmov v dôchodku. Skôr sa potvrdzuje, že spotrebiteľia „prečerpávajú spotrebu“ počas svojich najvyšších príjmových rokov, starší ľudia nečerpajú z aktív, ako by sa dalo očakávať, a takisto ľudia nakladajú s neočakávanými príjmami spôsobom, ktorý je v rozpore s modelom životného cyklu.

V súvislosti s uvedeným modelom životného cyklu dôchodkov a spotreby je ďalším vývojovým stupňom *teória permanentného príjmu*, ktorú formuloval Milton Friedman (Pressman, 2005), ktorej východiskom je komplikácia, že na zmenu spotreby niektoré neočakávané zmeny v príjmoch pôsobia a niektoré z nich nie. Rozlišuje zmeny príjmov na trvalé a dočasné (alebo prechodné) a spotrebiteľ mení svoju spotrebu (prevažne vo význame objemu spotreby) ako reakciu na trvalé zmeny v príjmoch. Formuloval tieto hlavné závery: a) na dočasné zmeny príjmu spotreba nereaguje (vôbec alebo len veľmi málo), b) dočasný nárast príjmov jednotlivcov prevažne usporí, teda použije ako rezervu pre možný budúci pokles príjmov, c) príjmy majú často dve zložky – permanentnú a prechodnú zložku, d) spotreba je potom funkciou permanentného príjmu.

Obr. 2 Hypotéza mentálneho účtovníctva podľa behaviorálnych ekonómov H. Sherfina a R. Thaler



Zdroj: spracované podľa: H. M. Shefrin, R. H. Thaler, 1988, s. 609.

Behaviorálni ekonómovia navrhli alternatívny prístup k intertemporálnej spotrebe a formulovali *hypotézu behaviorálneho životného cyklu*. Navrhujú, aby ľudia vo svojej mysli rozdelili svoje aktíva na nemenné mentálne účty – bežný príjem, obežné aktíva (úspory) a budúce príjmy (obr. 2). Hraničný sklon k spotrebe (ang. marginal propensity to consume – MPC) z každého z týchto účtov je odlišný. Vychádzajúc z empirických štúdií o spotrebe nadpriemerných a neočakávaných príjmov sa predpokladá, že MPC sa blíži k hodnote jedna zo súčasných príjmov, takmer k hodnote nula pre budúce príjmy a niekde medzi nimi pri obežných aktívach. Tieto rozdielne hraničné sklony k spotrebe vysvetľujú, prečo ľudia „prečerpávajú spotrebu“ počas svojich najvyšších/najlepších príjmových rokov, prečo zvyšovanie príspevkov na dôchodkové poistenie neznižuje spravidla aktuálne úspory (ako to vyplýva z modelu životného cyklu) a prečo sú malé neočakávané príjmy (ktoré sú kódované ako bežný príjem) spotrebované vo vysokej miere, ale väčší podiel väčších ziskov je odložený ako úspory (Shefrin & Thaler, 1988).

2.2 Vplyv rozvoja mikroekonómie a behaviorálnej ekonómie na skúmanie ekonomických aspektov spotrebiteľského rozhodovania v marketingu

Úvodom výsledkovej časti nášho výskumu opätovne pripomenieme „pozicionovanie“ marketingu a behaviorálnej ekonómie v štruktúre ekonomických vied. Marketing ako dravá a úspešná vedná disciplína je v akademickej štruktúre vied včlenená do manažmentu ako stratégia – filozofia pôsobenia podniku alebo i subjektu iného typu na trhu, resp. na viacerých cieľových trhoch. Behaviorálna ekonómia v súčasnosti ponúka široké spektrum definícií a charakteristík, ale stále je len ako súčasť modernej ekonómie. Teda predstavuje jeden z myšlienkových prúdov ekonomického myslenia zameraného na ľudské správanie. Jej súčasná rozpracovanosť nesiahá k základnej otázke ekonómie alebo cieľu ekonómie – optimálne využitie vzácných zdrojov. Od prvých krokov formovania tohto myšlienkového prúdu sú jadrom rozhodovanie, rozhodovací proces ľudí ako subjektov nielen ekonomických procesov, ale i iných spoločenských procesov, spravidla súvisiacich s organizáciou a usmerňovaním života, životných situácií.

Vzhľadom na limitovaný rozsah článku poznatky o prieniku vybraných teórií mikroekonómie a vzájomnej interakcii behaviorálnej ekonómie a marketingu predkladáme v syntetizovanom, stručnom prehľade. V prvých bodoch prehľadu uvádzame i špecifické aspekty slovenských reálií, ktorých formulácia vychádza z dlhodobých poznatkov a praxe a ktorých dosah je významný.

- Pri skúmaní takých ekonomických kategórií ako úžitkovosť, očakávaný úžitok, hodnota produktu, averzia k riziku v podmienkach reálnej ekonomiky a v spojitosti so spotrebiteľským rozhodovaním o výdavkoch plní kľúčovú úlohu tzv. finančná a spotrebiteľská gramotnosť. Úroveň finančnej gramotnosti ovplyvňuje spotrebiteľské rozhodovanie v strednodobom a dlhodobom čase, čo má celý rad súvislostí, najmä s teóriou životného cyklu. Nízka, takmer nulová úroveň finančnej gramotnosti je nielen nedostatkom vzdelávacieho systému, ale je to najmä nedostatok empirických skúseností so životom v podmienkach trhovej ekonomiky. Ešte stále prevažujúca časť populácie SR sa vzdelanostne a osobnostne formovala v podmienkach spotreby založenej na presahu dopytu nad ponukou, preto niektoré trhové segmenty spotrebiteľov majú „nižší prah

očakávaného úžitku". Významnú úlohu má i získavanie poznatkov, tzv. efekt učenia sa, ako nakupovať a žiť, teda rozhodovať o spotrebe i príjmoch v podmienkach trhovej ekonomiky. V širšej populácii absentujú skúsenosti s podnikaním – kde sa zúročia efekty ekonomického myslenia, napríklad v rámci rodinného podnikania. Chýba i alokácia skúseností z fungovania reálnej ekonomiky naprieč generáciami, necelé tri desaťročia obsiahli zatiaľ len jednu generáciu.

- Ďalším negatívom je neexistencia kapitálového trhu, resp. aktívne fungujúceho trhu akcií a dlhopisov a aktívne zapojenie určitej časti populácie – zákazníckych skupín – fyzických osôb ako investorov do využívania produktov, nástrojov a tým získavanie skúseností s ďalšími finančnými produktami.
- Súčasný marketing – hovoríme nielen o teoretickej rozpracovanosti marketingu, ale i o jeho aplikácii – má jednoznačne proaktívny prístup, čiže z pozície hľadania neuspokojených potrieb a želaní, z pozície hľadania voľného miesta na trhu prešiel do aktívnej pozície – tvorby potrieb a želaní, tvorby dopytu, ovplyvňovania životného štýlu spotrebiteľov i domácností. Dnešný marketing definoval P. Kotler ako súbor „... ideas of creating, communicating and delivering value to the target market (Kotler, 2016), teda súbor myšlienok o vytváraní, komunikácii a distribúcii hodnoty na cieľový trh.
- Tvorba hodnoty ako základ novej paradigmy určitým spôsobom nahradila užitočnosť – teda predtým produkt. Produkt ako základná kategória marketingu mal svoje jadro – užitočnosť produktu a viacero vrstiev, minimálne tri, ktoré expandovali jadro produktu o rozšírený produkt a očakávaný produkt. Tento posun v marketingu vo vymedzení podstaty ponuky na cieľové trhy platí tak pre trhy spotrebiteľské (označované ako B2C – ang. business to consumers), ako i pre trhy podnikateľských subjektov (označované ako B2B – ang. business to business), platí aj pri ďalších aplikáciách marketingu. Tu predpokladáme nástup využitia kumulovanej prospektivej teórie, najmä pre oblasť produktov s charakterom dlhodobej spotreby.
- Ku kritickým skupinám faktorov marketingového makroprostredia patria súčasné demografické trendy, ako sú: geografická mobilita jednotlivcov i rodín, zmeny v štruktúre domácností, a to rast diverzity domácností – rast podielu neúplných rodín, domácnosti tzv. singles, menej početné rodiny. Významným faktorom je zmena demografickej vekovej štruktúry obyvateľstva, čo formuje marketing seniorov. K ďalšej skupine faktorov marketingového makroprostredia patria ekonomické faktory, z hľadiska nielen rozvinutosti ekonomík, ale najmä zmien štruktúry spotrebných košov. Pre marketing je dôležitá nielen oficiálne štatisticky sledovaná štruktúra spotrebných košov, ale i skúmanie zmien spotreby podľa segmentov, zákazníckych skupín. Významným ekonomickým faktorom je charakter distribúcie príjmov v ekonomike, ktorá už nemá vplyv len na nákup produktov dlhodobej spotreby, rast príjmových rozdielov sa premieta vo všetkých kategóriách nákupov (Kotler & Keller, 2007).
- Osobitnou skupinou marketingových ekonomických makrofaktorov je dostupnosť a mechanizmus získavania pôžičiek, úverov, hypoték. Pre marketing je atraktívny nielen dopyt, ale v prvom rade dopyt podporený kúpnu silou. Treba uviesť, že i kombinácia marketingových nástrojov, ich nastavenie v okruhu maloobchodu podporuje, stimuluje nákupné rozhodovanie spotrebiteľov cez rôzne splátkové systémy, motivačné systémy splátok/platieb (nákup „za tretinu ceny“), a to i spolu s nástrojmi podpory predaja – bonusy, vernostné karty

a pod. Využívanie takýchto praktík marketingu a maloobchodu je časťou odbornej verejnosti a spotrebiteľov vnímané ambivalentne. V tejto oblasti je zo strany spotrebiteľov nutná vyššia úroveň finančnej gramotnosti – vo význame zvládnutia dobrého hospodárenia domácnosti alebo jednotlivca. Práve v tejto oblasti marketingu je vhodné využitie výstupov výskumov z oblasti behaviorálnej ekonómie, a to mentálneho účtovníctva a behaviorálneho životného cyklu.

- Na predchádzajúci bod nadväzuje i postoj k súčasnému „deformovanému trhu nehnuteľností“ (najmä nehnuteľností určených na bývanie). I keď názory na rýchly rast cien a celkovú vysokú úroveň cien bytov a domov najmä v bratislavskom regióne môžu byť rôzne, zhoda je v tom, že trh realít v tomto regióne je špecifický. K súčasnej realite tohto trhu prispieva vyššia miera sklonu k vlastníctvu nehnuteľností na bývanie na Slovensku. Čo znamená vyššiu náročnosť na spotrebiteľov, na ich úroveň znalostí a schopností napríklad aplikovať princípy mentálneho účtovníctva v rámci behaviorálneho modelu životného cyklu a riadiť, resp. rozhodovať o svojich aktívach, o spotrebe vo vyváženej väzbe na bežné i mimoriadne príjmy.
- Marketing skúma spotrebu prevažne cez empirické údaje, ktoré získava v rámci výskumu trhu. Marketing vo svojej strategickej dimenzii je exemplárnym príkladom práce s informáciami. Od interných zdrojov firmy, cez marketingové spravodajstvo až po marketingové analýzy a marketingový výskum. Okrem veľkého objemu dát získaných marketingovým spravodajstvom o rôznych aspektoch vývoja trhov má marketing rozpracovanú a rozvíjajúcu sa metodiku výskumu trhu a stále sa zdokonaľujúce postupy a techniky, ktoré využívajú najnovšie technológie. Výskum trhu využíva ako hlavné metódy pozorovanie, cieľové skupiny spotrebiteľov, dopytovanie, experiment, ale čoraz intenzívnejšie sleduje i spotrebiteľské správanie, napríklad cez takmer on-line dáta z tzv. points-of-sales. Okrem primárnych informácií marketing neustále pracuje s rôznymi druhmi sekundárnych zdrojov informácií. Nepracuje intenzívne s modelmi spotreby na báze prepojenia príjmov a spotreby, získanie individuálnych informácií o príjmoch a ich agregácia sú náročnou aktivitou a často to môže odradiť respondentov, aby spolupracovali. Behaviorálna ekonómia sa významne opiera o výsledky experimentov a metóda experimentu patrí k hlavným výskumným metódam. Marketing pracuje s metódou experimentu obozretne, má výhrady napríklad k reprezentatívnosti vo vzťahu k cieľovým trhom. Na druhej strane sa marketing orientuje na čoraz menšie zákaznicke skupiny a preto poznatky získané z rôznych experimentov v rámci výskumu behaviorálnej ekonómie budú čoraz viac prínosom i pre marketing.
- Marketing je významne postavený na poznaní, ale najmä formovaní a ovplyvňovaní životného štýlu spotrebiteľov a na koncepcii životného cyklu spotrebiteľa a vzájomnom prepojení týchto prístupov, t. j., k určitej fáze životného cyklu formuje životný štýl cieľového spotrebiteľa. K životnému cyklu domácnosti/rodiny a zmenám podmienených demografickými trendmi sme sa už vyjadрили. Viditeľné zmeny v rámci koncepcie životného cyklu domácnosti sú i v iných aspektoch – zmena, rast úlohy, priam dominancie ženy v rozhodovaní o nákupoch a v rozhodovaní o výdavkoch, ich ekonomická emancipácia. Vyvíja sa i úloha a pozícia detí a ich vplyv na nákupné rozhodnutia domácnosti. V rámci zmien „životného štýlu rodiny“ sa objavujú nové prvky spoločných, rodinných činností, ktoré využívajú, ale i ovplyvňujú zábavno-nákupné centrá.

- Súčasná klasifikácia produktov v rámci marketingu zatiaľ zostáva na tradičnej báze a z hľadiska doby spotreby rozdeľuje produkty na produkty krátkodobej, dlhodobej spotreby a služby. Ďalším kritériom je frekvencia nákupov, kde poznáme produkty základného dopytu, príležitostného dopytu (homogénne t. j., rozlišujeme ich podľa ceny, heterogénne produkty, kde úžitkovosť – hodnota prevyšuje v rozhodovaní cenu), produkty zvláštneho dopytu (špeciality – drahšie, luxusnejšie produkty až po produkty ako dovolenky a pod.) a neuvažované produkty (ako reprezentanti sú uvádzané príklady – poistenie, bezpečnostné systémy a pod.). Osobitnou skupinou sú produkty určené na ďalšie spracovanie – tzv. priemyselné produkty. V základnom náhľade na produkty nie je využitý, resp. zohľadnený hodnotový aspekt produktov, ďalšie prístupy zohľadňujúce napríklad zhodnocovanie produktov, čo by sa týkalo produktov, ako sú nehnuteľnosti, finančné produkty a pod. Je chybou z hľadiska zodpovedného prístupu spotrebiteľov k rozhodnutiam o výdavkoch hovoriť o finančných produktoch ako o neuvažovaných produktoch.
- Pohľadom mikroekonóma môžeme uviesť, že o výdavkoch na produkty základného dopytu rozhoduje spotrebiteľ prevažne podľa preferencií (v zmysle klasického prístupu) a marketingových podnetov. Rozhodnutia o nákupe produktov ostatných uvedených skupín sú intenzívne formované marketingovými aktivitami a v zásade hodnotový, zodpovednostný prístup v spotrebiteľskom rozhodovaní o nákupoch/výdavkoch je spoločensky žiaduci. Na strane marketingu nové prístupy k podpore udržateľnej spotreby sú tvorené koncepciou udržateľného marketingu.

Záver

Cieľom nášho skúmania bolo doplniť obsiahlejší výskum zameraný na komparáciu súčasnej behaviorálnej ekonómie a moderného marketingu a ako priamy cieľ odpovedať na výskumnú otázku: Ako, v akej miere využíva a implikuje súčasný marketing vývoj poznatkov v mikroekonómii a najmä v behaviorálnej ekonómii, v oblasti poznania spotrebiteľského rozhodovania o výdavkoch, čo podporuje spoločensky žiaduci kontext vytvárania podmienok na podporu finančnej gramotnosti spotrebiteľov a následne zodpovedného hospodárenia domácností.

Poznatky o prieniku vybraných teórií mikroekonómie a vzájomných interakcií behaviorálnej ekonómie a marketingu boli formulované v syntetizovanom prehľade a hlavné závery sú tieto:

1. Ekonomické prístupy na princípoch teórie užitočnosti a teórie očakávaného úžitku sú v súčasných reálnych ekonomických podmienkach prekonané. I marketing, a najmä jeho prístup k tvorbe ponuky nie sú založené na užitočnosti, ale na tvorbe a ponuke hodnoty.
2. Súčasný marketing uplatňuje jednoznačne proaktívny prístup. Z pozície hľadania neuspokojených potrieb a želaní, z pozície hľadania voľného miesta na trhu prešiel do aktívnej pozície – tvorby potrieb a želaní, tvorby dopytu, ovplyvňovania životného štýlu spotrebiteľov i domácností.
3. Intenzita marketingových aktivít vo všetkých kategóriách produktov na spotrebiteľskom trhu vyžaduje edukovaných (tu rozumieme oblasť finančnej a spotrebiteľskej gramotnosti) a informovaných spotrebiteľov. Na druhej strane

vzdelaní a informovaní zákazníci prispievajú k rozvoju moderného marketingu na princípoch udržateľného marketingu.

4. Postupy behaviorálnej ekonómie vychádzajúce z mentálneho účtovníctva a behaviorálneho životného cyklu sú vhodné na synergické využitie v marketingu najmä v oblasti skúmania rozhodovania o spotrebiteľských výdavkoch. Je nutné prekonanie určitých bariér medzi týmito vednými disciplínami.

Na otázku o vhodnosti zaoberať sa prienikom mikroekonómie, psychológie a marketingu je dobrá, uspokojivá odpoveď. Hlavným záverom je, že z tejto interdisciplinárnej kooperácie budú profitovať všetci: ekonómovia i behaviorálni ekonómovia budú venovať väčšiu pozornosť vývoju v marketingovej disciplíne a marketérom hľadajúcim oporu a podnety v ekonomickej teórii budú prinášať prospech a úžitok poznatkov z behaviorálnej ekonómie, práve v oblastiach, ktoré sme zdôraznili v článku – kumulatívna teória prospektov, mentálne účtovníctvo v rámci hypotézy behaviorálneho životného cyklu.

Zoznam bibliografických odkazov

- Baláž, V. (2009). *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. 1. vydanie. Bratislava: Veda.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643–669. Dostupné 2. 10. 2018, na [https://wolfweb.unr.edu/homepage/pingle/Teaching/BADM%20791/Week%206%20Decision%20Making%20Under%20Uncertainty/Ellsberg-Risk %20Ambiguity %20and%20Savage %20Axioms.pdf](https://wolfweb.unr.edu/homepage/pingle/Teaching/BADM%20791/Week%206%20Decision%20Making%20Under%20Uncertainty/Ellsberg-Risk%20Ambiguity%20and%20Savage%20Axioms.pdf)
- Holková V. et al. (2003). *MIKROEKONÓMIA*. Bratislava: SPRINT.
- Just, D. R. (2014). *Introduction to behavioral economics: noneconomic factors that shape economic decisions*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Kahneman, D. (2012). *Myšlení – rychle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk. In *Econometrica*. Dostupné 1. 10. 2018, na <https://www.uzh.ch/cmsssl/suz/dam/jcr:00000000-64a0-5b1c-0000-00003b7ec704/10.05-kahneman-tversky-79.pdf>
- Kotler, P. (2016). *Why Behavioral Economics Is Really Marketing Science*. Dostupné 12. 10. 2018, na <http://evonomics.com/behavioraleconomics-neglect-marketing/>
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2007). *Marketing management*. 1. vyd. Praha: Grada.
- Pressman, S. (2005). *Encyklopedie nejvýznamnějších ekonomů*. Brno: Barrister & Principal, spol. s r. o.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (1992). *EKONÓMIA I*. Bratislava: BRADLO.
- Shefrin, H. M. & Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- Škapa, S. & Vémola, M. (2012). Teorie prospektů – alternativa k teorii očekávaného užitku?. In *Trendy ekonomiky a managementu*. Dostupné 1. 10. 2018, na https://dspace.vutbr.cz/bitstream/handle/11012/19540/10_10.pdf?sequence=1
- Thaler, R. H. (1992). Saving and Mental Accounting. In *Lowenstein, G. & Elster, J. (eds.) Choice over Time*. New York: Russell Sage Foundation.

The License To Perform The Activity Of A Financial Advisor

Andrea Slezáková¹

Abstract

Financial advisory is a business activity connected with the financial market. Financial advisors grant services to their clients in order to help them to find a proper financial product. Due to this fact and the responsibility that is linked to this kind of entrepreneurship interference from the side of the state is needed. This is given not only by the regulation, but also through supervision of financial advisors performed by the National Bank of Slovakia. The independent central bank is subject intending to start this kind of business meets all the conditions set by law. The license to perform the activity of a financial advisor is an individual administrative act, a decision of the National Bank of Slovakia, issued in the proceeding in supervisory matters pursuant to Part Three of the Act No. 747/2004 Coll. On Financial Market Supervision Amending and Supplementing Certain Acts as amended.

Key words

financial advisor, the National Bank of Slovakia, the license to perform the activity of a financial advisor

JEL Classification: K20, K23

Received: 19.11.2019 Accepted: 26.11.2019

Introduction

The Act No. 186/2009 Coll. On Financial Intermediation And Financial Advisory And Amending And Supplementing Certain Acts, as amended (hereinafter only "Financial Advisory Act") has unified the conditions under which financial advisory can be performed in various sectors of the financial market. These are the insurance or reinsurance sector, the sector of the capital market, the sector of supplementary pension savings, the sector of lending, housing and consumer credit, the sector of deposit-taking and the sector of old-age pension savings. One of the essential innovations introduced by the Financial Advisory Act has been the distinction between financial intermediation and financial advisory. Financial advisory is a type of business in which the remuneration for the service is provided exclusively by the client. It is a business, providing the client an output meeting client's requirements. Financial advisory is inextricably linked with the independent appraisal of a client or potential client based on the financial situation.

¹ JUDr. Andrea Slezáková, LL.M., PhD., University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of Business Law, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, andrea.slezakova@euba.sk

1 Methodology

The paper is focusing on the analysis of the rules of financial law. Especially the rules of its subdomain, the law of the financial market. The current regulatory framework will be analysed in the context of legal theory and practice. According to the website of the National Bank of Slovakia, only 12 subjects possess the license to perform the activity of the financial advisor.² The objective is to provide information concerning the conditions which must be met by the applicant in order to gain the license and to start business activities on the financial market.

2 Results and discussion

The Financial Advisory Act contains in its third part the conditions that must be met for the performance of financial intermediation and financial advisory. The financial advisor is obliged to gain a license in order to start the providing of services. The core of the business of the financial advisor is to provide advice to clients which is based on the impartial analysis of one or more financial services. This kind of entrepreneurship requires specialized skills, technical and organisational preparedness which must be checked by the supervisory body. The National Bank of Slovakia examines whether the applicant meets the conditions set by the regulatory frame in the proceeding in supervisory matters. Its outcome is an individual administrative act.

2.1 Legal conditions to be met

The legislation allows both natural and legal persons to participate in legal relations. The legal order confers legal personality on legal persons as constructed social units. These are entitled to have rights and obligations within the limits set by law. The regulatory framework requires that an applicant- a legal person intending to start a business as a financial advisor has to meet the conditions leading to the performance of business in accordance with the Financial Advisory Act and the related secondary legislation.

If the applicant, is a legal person, the following conditions must be proven, in order to obtain the license to perform the activity of a financial advisor: a) the credibility of a natural person who is the statutory body of the applicant or a natural person who is a member of the statutory body of the applicant, the natural person who is a member of the supervisory body of the applicant and the credibility of the professional guarantor of the applicant, b) professional competence of a natural person who is the statutory body of the applicant, or at least one natural person who is a member of the statutory body of the applicant pursuant to Section 24, Par. 2 of the Financial Advisory Act, and the applicant's professional guarantor, c) the credibility and professional capacity of the applicant's employees who will carry out an activity involving financial advisory, if the applicant intends to carry out financial advisory through its staff, d) a group with close links, which also includes persons exercising control over the applicant and the qualified participation of persons on the applicant does not prevent the effective

² <https://regfap.nbs.sk/index.php>.

exercise of supervision by the National Bank of Slovakia,e) technical and organizational preparedness of the applicant for financial advisory,f) the applicant has not been convicted for an offense.

If the applicant is a natural person, the following conditions must be proven: a) the credibility of the applicant and his full legal capacity, b) professional competence of the applicant,c)the credibility and professional capacity of the applicant's employees who will carry out an activity involving financial advisory, if the applicant intends to carry out financial advisory through its staff,d) technical and organizational preparedness of the applicant for financial advisory.

The conditions laid down by the legislator must be fulfilled cumulatively. Further we are going to focus on the technical and organisational preparedness.

2.2 Technical and organizational preparedness

Applicants are required to analyze the processes that will be undertaken when performing financial advisory and consequence, be equipped with the appropriate software and hardware. The information system consists of hardware security (such as workstations, network support, database servers) and software security (e.g. operating programs). Particular attention should be paid to software elements as they are intended to facilitate data archiving and processing, secure transfer to the National Bank of Slovakia.

The applicant is obliged to prove the existence of a set of internal rules which determine the future performance of the financial advisory.

Internal rules on measures to prevent money laundering and terrorist financing

This internal regulation should mainly include the objective and purpose, basic concepts and definitions, obligations of the financial advisor, forms of unusual business operations that may occur in practice when conducting financial advisory, how to conduct customer care, how to evaluate and manage risk assessment, assessing whether the trade is unusual, the procedure for detecting an unusual business operation, reporting an unusual business operation, processing and storing data and determining the responsible person.

Internal rules on how to handle complaints from clients and potential clients

The internal directive in question is submitted in a licensing procedure in order to examine the adjustment of internal processes to their responsiveness to clients. The legislator has laid down in the legislation a 'minimum standard' for handling complaints. At the same time, however, the Financial Advisory Act does not preclude the financial advisor from laying down more rights for his clients in this internal regulation. The internal document dealing with the handling of complaints should contain in particular the objective of the internal regulation, the definition of terms and complaints, as well as a negative definition of what is not considered to be a complaint, and it seems appropriate

to establish that submission is being reviewed according to its content and not denomination. Furthermore, it is also necessary to define the manner of filing complaints, its contents, from which it must be clear who is the complainant (the legislation explicitly states that filing an anonymous complaint is excluded), the subject of the complaint, the signature of the person authorized to act on the complainant. In the case of a natural person, the address to which the notification should be delivered, under which circumstances the financial advisor is entitled to postpone the complaint when inviting the complainant to complete it, the organizational unit responsible for receiving and handling the complaint, deadline for handling the complaint, recording of complaints, way of accepting changes and approval of this internal document. A submission that alleges misconduct must also be treated as a complaint.

Internal rules governing the prevention of conflicts of interest

A conflict of interest is a situation where the independence and impartiality of the financial advisor is not given or is threatened. Independence and impartiality are related, but the concepts in question do not overlap in meaning. Impartiality is an attribute of independence based on the absence of reasonable doubt about bias. Subjective impartiality is an internal psychic attitude (Košíčiarová, 2013). Objective impartiality is based on external organizational expressions (Košíčiarová, 2013).

Independence consists of the fact that the financial advisor assesses financial services by own opinions generated by the factual assessment, on knowledge and without any obligations to financial institutions or third parties. A guarantee of autonomy in making decisions is a matter of staff independence (Medved' et al., 2012).

Regarding the structure of the internal rules, its essential content requirements are in particular: provisions on the mission and activities of the financial advisor, definitions (especially specific to legal provisions following a definition of what constitutes conflicts of interest in company conditions); functions, modifying procedures for identifying and detecting potential conflicts of interest, measures to address conflicts of interest and ensuring equal treatment of natural and legal persons to whom services are provided, procedures used to eliminate the threat of conflict of interest and, where conflict of interest arises, notification of its creation to the client and the subsequent factual preference of the client's interests over the own interests, keeping records of conflict of interest, the organizational unit responsible for the resolution of conflicts of interest, the method of amending and approving the internal rules.

Internal rules governing the regulation of contact with the client and the potential client

The document should reflect some of the basic norms of communication and conduct, namely: priority of client's interests, truthful, objective and complete information about the financial service, adherence to the principles of fair competition, helpfulness towards the client or potential client. In addition, provisions concerning the legal diazoon of information intended for a potential client or client must not be forgotten. Another essential element of a document of this kind is the imposition of a client assessment obligation on the basis of their individual preferences, knowledge and knowledge in the context of the financial product to be provided.

It should be noted that the applicant for the license to pursue the activity of the financial advisor is obliged to reflect in these internal rules to the specific requirements for the capital market sector, the pension savings sector and the insurance or reinsurance sector.

Internal rule governing the keeping of records about the activities of the financial advisor

This internal rule should contain mainly records of internal directives relating to financial advisory, which are used in relation to a potential client, respectively records of fulfillment of reporting obligations to the National Bank of Slovakia. The obligation of keeping records about the activities of the financial advisor is followed by the obligation to archive. Financial advisors are required to maintain communication with the client by all available means, e. g. mail or paper correspondence. In fulfilling the archiving obligation, the legislation does not determine which material substrate is to be used. The key is the functionality of the medium storing legally determined data and information and ensuring the supervisory authority's future access. It must be possible to access and detect modifications or corrections, as well as the ability to detect the original content of the data before it is executed and to protect against data and information manipulation.

The applicant demonstrates the organizational preparedness to carry out financial advisory by proposing an organizational structure, more precisely by its graphic presentation. The starting point in the creation of the organizational structure is the definition of the main production process leading to the fulfillment of the mission determined by management (Váchal, Vochozka et al., 2013).

The organizational structure is a way of organizing the organizational units, so that the object of business - financial advisory can be fulfilled efficiently.

In current management, the basic classification criteria of organizational structures are:

- association of activities forming the content of structural units,
- exercise of decision-making power between the structural units - on the basis of which we distinguish between line, staff and combined structures,
- degree of delegation of powers and responsibilities - this includes centralized and decentralized structures,
- segmentation - number of subordinate structural units in relation to superior structural units,
- time - structures are stable and temporary (Vodáček, Vodáčková, 2009).

Regarding the above criteria of organizational structure classification, we consider the aspects association of activities and the degree of delegation of powers and responsibilities to be crucial. The aspect association of activities, we believe that a functional structure seems to be the most appropriate. The functional structure is based on the specialization of partial structural units according to their functions; the same functional activities are accumulated into one organizational unit (Vodáček, Vodáčková, 2009).

In the organizational structure of the financial advisor, we could differentiate the financial services analysis department, customer care department, legal and AML - prevention department, complaints department, marketing and new client acquisition department, and IT department, with a common supervisory body – the director.

In terms of centralization, respectively decentralization, meaning the extent to which management is willing to give subordinates a “free hand” in fulfilling their responsibilities /Dedouchová/, we note that an individual client demands quick responses, recognizing this fact, strictly centralized organizational structures appear to be not flexible. A certain degree of decentralization must be allowed.

The applicant is obliged to submit a proposal of the organizational structure which must make clear the assessment of the distribution and adjustment of powers between the members of the statutory body, the statutory body, and the members of the supervisory board, the supervisory board and the professional guarantors of the applicant.

2.3 The beginning of the proceeding in supervisory matters

In legal theory, the submission on the grounds of which a proceeding starts, is being designated as a submission in the strict sense of the word. On the beginning of the proceeding in supervisory matters the principle of disposal is being applied. Meaning the beginning of the proceeding is at the disposal of the applicant, as this subject is determining the moment of its commencement. The proceeding in supervisory matters starts on the first working day following the day, on which the application has been submitted to the National Bank of Slovakia. The principle of disposal is being applied until the decision of the National Bank of Slovakia is being issued. The applicant is allowed to change the submission or to withdraw the submission until this moment.

The legislator sets a term, 30 calendar days, for the decision on the applicant's application. The period starts to run only when the application is complete. If the applicant submits an incomplete application, the term for the decision will not start to run. In accordance with the principle of free evaluation of evidence, the National Bank of Slovakia proves whether the applicant has met the requirements set by law. Failure to provide evidence about meeting the requirements does not mean "automatic" non-compliance with the legal conditions and is not resulting in a denial of granting the license. In the absence of documents proving compliance with the legal conditions, the National Bank of Slovakia will call upon the party to the proceeding to complete the application. In this case, optionally, the proceeding may be suspended.

2.4 The decision of the National Bank of Slovakia

The Financial Advisory Act specifies that the proceeding in supervisory matters will be completed with an individual administrative act. It will be a decision of the National Bank of Slovakia. The Act No. 747/2004 Coll. On Financial Market Supervision Amending And Supplementing Certain Acts as amended (hereinafter only “Financial Market Supervision Act”) as amended shows exactly what content and formal requirements a decision

of the National Bank of Slovakia has to have. Formal requirements include data completing the form of the decision (Potásch et al., 2017). The substantive requirements shall include a statement, the grounds of decision and an information concerning appeals against the decision.

For the applicant, the information contained in the statement is of importance. It results in a clear, understandable manner how it has been decided in the matter.

The grounds of the decision contain which factual findings were the basis for the decision, the evidence and considerations in the evaluation of the evidence and the provisions of the generally binding legislation to assess the facts. The National Bank of Slovakia should clarify the thought processes for evaluating the evidence (this will be the 'core' of the grounds of the decision). In our view, the projection of the regulation in question means, in particular, the following: the date on which the supervisory proceedings were initiated, the name of the party (and, where appropriate, the authorized representative) and the subject of the application, specification of annexes to the party's application, details of the possible completion of the application and payment of the fee for the action of the National Bank of Slovakia. It is justified to provide the party with information on the evaluation of evidence individually, clarifying their relevance, truthfulness and legality, as well as evaluating their interrelationship. The evidence concludes factual findings. Finding the facts is necessary for its subsequent subordination to the relevant legal standards.

The information concerning appeals provides data whether an appeal is possible, within what time limit it should be lodged and to what unit it shall be lodged.

When granting the license to perform the activity of a financial advisor, the right to engage financial advisory arises. This is a constitutive decision whose validity is given by the new legal situation. In this context, however, it should also be pointed out that the validity of an individual administrative act does not mean the point in time at which the financial advisor takes up business. The legislator connects the commencement of an authorization for financial advisory with the entering in the Register of Financial Agents, Financial Advisors, Financial Intermediaries from another Member State within the Insurance or Reinsurance Sector and Financial Intermediaries from another Member State in the Area of Housing Lending (hereinafter only "register"). The entering is subject to additional legal requirements.

If it is a legal entity, it is obliged to submit the following documents in order to be entered into the register:- a copy of the insurance contract showing proof of liability insurance together with the document proving the payment of the insurance premium,- information on the registration of the authorized activity in the Commercial Register, while not only the relevant activity (ie performing financial advisory as a financial advisor), but also the sectors in which the activity has been authorized must be registered.

Upon submission of documents, the legal entity will be entered in the register within 10 calendar days from the date of submission to the National Bank of Slovakia and is from that moment authorized to carry out the activity. If only one of the documents requested by the legislation is submitted, the time limit for entry in the register shall not run until the receipt of the other. If it is a natural person, is obliged to submit- a copy of the insurance contract proving the liability insurance together with the document proving the payment of insurance premium. Upon submission of documents, within 10 calendar days from the date of submission to the National Bank of Slovakia, the natural

person will be entered in the register and from that moment will be entitled to perform the activity.

Conclusion

Financial advisory is a business activity. The financial advisor is an entrepreneur according to Section 2, paragraph 2 letter c) of the Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code as amended. The performance of financial advisory is subject to a license granted by the National Bank of Slovakia within the proceeding in supervisory matters. The conditions that must be met in order to obtain the license are set by the Financial Advisory Act. The provision set by law concerning financial advisory must be fulfilled not only during the proceeding in supervisory matter, but continually, through the whole period of the performance of this activity.

In the interests of the proper performance of financial advisory, entities are required to comply with the conditions imposed by the legislator on these types of business, not only when they enter the market, but during the entire period of their activity. In this context, it seems appropriate to recall one of the supervisory objectives of financial market supervision which is the contributing to the stability of the financial market. This implies that every supervised entity needs to be prudent and secure. A set of properly supervised entities brings the stability of the market. In our opinion, the obligation of continuous compliance with the license conditions is a reflection on the objectives of financial market supervision, formulated in the Financial Market Supervision Act.

The number of entities to which the license to perform the activity of a financial advisor has been granted is relatively small. This is not due to the fact, that the current regulations set conditions which can not be fulfilled, but due to the concept that the financial advisor must be paid only by the client a not by the financial institution.

References

- Dedouchová, M. (2001). *Strategie podniku*. Praha: C. H. Beck.
- Košičiarová, S. (2013). *Správny poriadok. Komentár*. Šamorín: Heuréka.
- Medveď, J. a kol. (2012). *Banky. Teória a prax*. Bratislava: Sprint 2.
- Potásch, P., Hašanová, J., Milučký, J. & Vallová, J. (2017). *Všeobecné správne konanie - teória a prax*. Bratislava: EUKÓDEX.
- Sobihard, J. (2013). *Správny poriadok. Komentár. 6. prepracované vydanie*. Bratislava: Wolters Kluwer.
- Váchal, J. & Vochozka, M. a kol. (2013). *Podnikové řízení*. Praha: GRADA Publishing.
- Vodáček, L. & Vodáčková, O. (2009). *Moderní manažment v teorii a praxi. 2. rozšířené vydání*. Praha: MANAGEMENT PRESS.

Perspektívy a úskalia exportu Slovenskej republiky do Číny

Ondrej Tomčík¹

Prospects and pitfalls of the Slovak republic's exports to China

Abstract

The value and composition of Slovakia's export to China is examined in the paper. The analysed data uncover a heavy reliance of Slovakia's exports to China on the car production as well as other goods related to the automotive industry. The contribution of cars to the overall exports to China fluctuates between 70 to 80 per cent between 2008 and 2018. This fact reveals a very high exposure of Slovakia's exports to the risks of demand volatility in a narrow range of goods. A decision to shift production portfolio in Slovak production facilities from globally marketed products to EU market production by just a few companies would have a devastating effect on Slovak exports to China. In comparison to Slovakia, the Czech Republic's data give a picture of a more diverse Czechia's exports composition to China, although they are smaller in relative terms compared to Slovakia. In order to evaluate the amount of Slovakia's untapped export potential in China, a simulation of Slovakia's exports with application of the exporting efficiency of the average EU exporter is conducted. The simulation reveals that the amount of Slovakia's overall exports to China could theoretically have risen almost eightfold compared to actual numbers, provided that Slovak exporters achieve the efficiency of the average EU exporter. It is the obligation of the governmental pro-export institutions to implement effective measures to identify, motivate and support prospective Slovak exporters to China.

Key words

Slovak exports, China's market, export potential simulation

JEL Classification: F14

Received: 18.11.2019 Accepted: 20.11.2019

Úvod

Spomedzi krajín EÚ patrí Slovensko ku krajinám s najotvorenejšou ekonomikou. Podľa údajov Eurostatu je však pre export Slovenskej republiky charakteristická aj jednostranná orientácia na európske trhy (graf 1), t. j. vysoký podiel exportu do krajín EÚ (intra-EU export) a nízky podiel exportu na trhy mimo EÚ (extra-EU export). Takýto stav nie je želaný, keďže so sebou nesie väčšie riziko zraniteľnosti slovenskej ekonomiky v prípade spomalenia ekonomického rastu v európskom regióne, ako aj obmedzené možnosti substitúcie výpadku dopytu európskych spotrebiteľov dopytom na svetových trhoch.

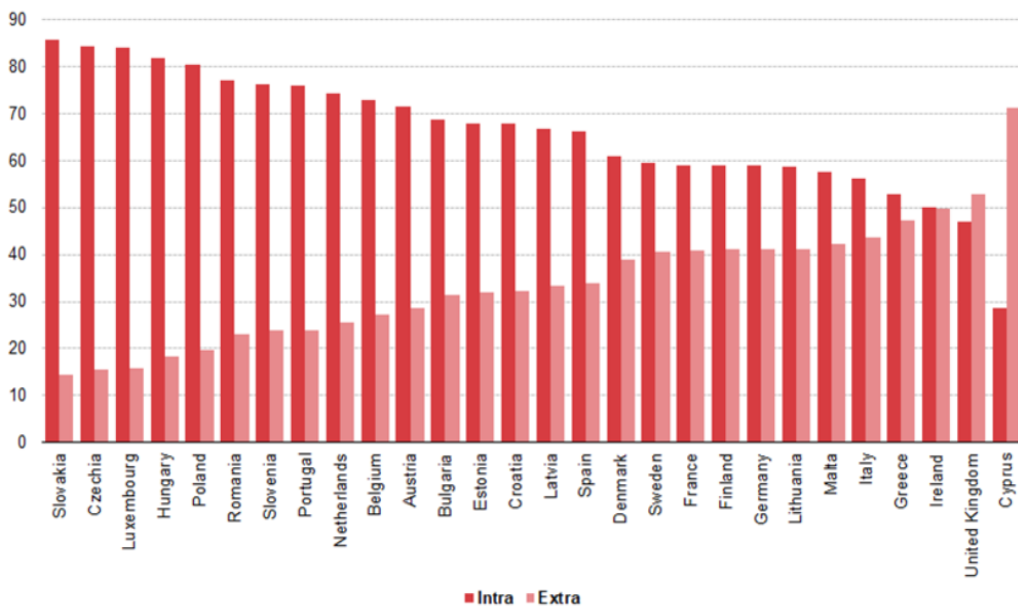
¹ Ing. Ondrej Tomčík, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, ondrej.tomcik@gmail.com

Na túto skutočnosť reagovala vláda Slovenskej republiky vo svojej Stratégii vonkajších ekonomických vzťahov 2016 – 2020, v ktorej formulovala ciele geografickej a odvetvovej diverzifikácie exportu. Riešením, podľa tohto dokumentu, majú byť aktivity zamerané na zvyšovanie exportu na rozvíjajúce sa trhy. Nie je prekvapením, že medzi strategickými novými trhmi sa uvádza aj trh ČĽR.

Ekonomika Čínskej ľudovej republiky prešla v posledných dekádach výraznou transformáciou. Postupne sa z pôvodne zaostalej agrárnej krajiny, cez vývozcu spotrebného tovaru, etablovala ako významný trh pre výrobné a spotrebné tovary (Baláž, 2012).

Snaha slovenskej vlády o využitie rastového potenciálu vyplývajúceho z pokrytia perspektívneho čínskeho trhu bola následne pretavená do Koncepcie rozvoja hospodárskych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Čínskou ľudovou republikou, ako aj do návrhu súvisiaceho Akčného plánu 2017 – 2020, v ktorom sú vymenované konkrétne kroky, ktorými chce vláda dosiahnuť stanovené ciele.

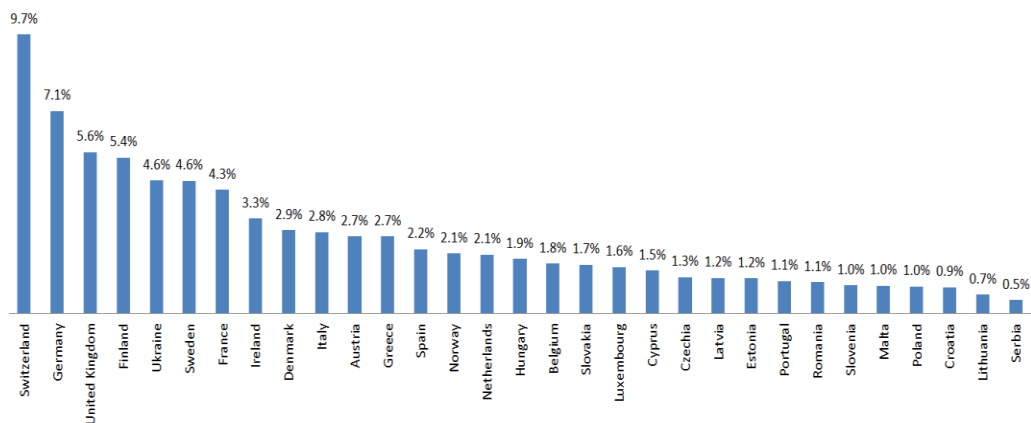
Graf 1 Podiel exportu jednotlivých krajín EÚ v rámci spoločného trhu a exportu do tretích krajín.



Zdroj: Eurostat, 2019.

Vzhľadom na jednostrannú geografickú orientáciu slovenskej ekonomiky neprekvapí ani skutočnosť, že podielom exportu do Číny ku svojim celkovým exportom nepatrí Slovensko medzi tých najúspešnejších európskych exportérov. V roku 2018 tvoril export do ČĽR 1,7 % z celkových exportov Slovenska (graf 2).

Graf 2 Podiel exportu jednotlivých európskych krajín do Číny na ich celkových exportoch



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

Vysoká miera orientácie Slovenska na trh EÚ, a možnosti jej riešenia prostredníctvom odbytových možností významného a rýchlo rastúceho trhu Číny sú predmetom skúmania tejto práce. Autor si tu stanovil za cieľ identifikovať determinanty slovenského exportu do ČĽR so zreteľom na celkovú exportnú orientáciu, odvetvovú štruktúru a deklarovanú diverzifikáciu exportu. Výstupom toho bude i kvantifikácia rastového potenciálu exportu Slovenska na trh Číny.

1 Metodika práce

Pri analýze exportu Slovenskej republiky do Čínskej ľudovej republiky vychádza autor tejto práce z dát UN Comtrade na úrovni kapitol colnej a štatistickej nomenklatúry, t. j. na úrovni dvojciferných agregovaných skupín tovarov harmonizovaného systému. Na základe údajov o výške exportu Slovenska do Číny a jeho štruktúre budú vyhodnotené jeho silné a slabé stránky. Export Slovenska do ČĽR bude porovnaný s exportom Českej republiky, ktorá je štruktúrou svojho hospodárstva porovnateľná so Slovenskom.

V ďalšom kroku bude exportný výkon SR do ČĽR porovnaný aj s exportným výkonom EÚ ako celku (do ČĽR), s cieľom použiť exportný výkon EÚ ako východisko pre simuláciu slovenského exportu za podmienok využitia potenciálu trhu ČĽR v takej miere, v akej to realizuje priemerný európsky exportér. V tomto prípade nebola EÚ vybraná náhodne, ale s prihliadnutím na to, že do určitej miery zohľadňuje silné a slabé stránky všetkých krajín EÚ, a jej údaje nie sú do takej miery skreslené exportom ako v prípade krajiny, ktorá sa tak ako Slovensko môže vyznačovať jednostranným zameraním exportu. Dôležitým východiskom je najmä to, že Slovensko ako členská krajina EÚ má rovnaké podmienky prístupu na trh ČĽR ako ktorýkoľvek iný člen EÚ, respektíve i EÚ ako celok.

S cieľom porovnania budú odvetvová štruktúra a exportný výkon v jednotlivých komoditných kapitolách pre SR a EÚ normalizované na porovnateľnú bázu – pomer po-

tenciálneho exportu (pX), ktorým je pomer skutočne realizovaného exportu k hypotetickému zodpovedajúcemu exportu (hX). Tento hypotetický export sa v skutočnosti líši od realizovaného exportu, ktorý je v hypotetickom svete, v ktorom platí:

- dopravné náklady na všetky teritória sú rovnaké,
- neexistujú tarifné a netarifné prekážky exportu ani obchodné bloky.

To sú tiež dôvody, prečo sa hypotetický export (hX) líši od skutočného exportu² v prevažnej väčšine prípadov. Hodnota hX sa vypočíta nasledovne:

- pre export SR do Číny:

$$hX_{SK,CN} = \frac{X_{SK}}{X_{wld} - M_{SK}} * M_{CN}, (1)$$

- pre export EÚ do Číny:

$$hX_{EU,CN} = \frac{X_{EU}}{X_{wld} - M_{EU}} * M_{CN}, (2)$$

kde:

$hX_{SK,CN}$ je hypotetický export Slovenska do Číny,

$hX_{EU,CN}$ hypotetický export EÚ do Číny,

X_{SK} celkový realizovaný export Slovenska, X_{EU} celkový realizovaný export EÚ,

X_{wld} celkový svetový export,

M_{SK} celkový import Slovenska, M_{EU} celkový import Európskej únie³.

Napriek tomu, že ide iba o hypotetický export, jeho výška je relevantná. V prípade, ak sú eliminované uvedené obmedzenia, t. j. ak sa porovnávajú exporty krajín, respektíve iných exportujúcich entít, ktoré majú totožné alebo veľmi podobné logistické, tarifné a netarifné podmienky prístupu na konkrétny trh, potom takto vypočítaný hypotetický export hX poslúži ako vhodná porovnávacía báza pre skutočne realizované exporty porovnávaných subjektov. Pomer skutočného exportu X a hypotetického exportu hX vypočítaný pre jednotlivé komodity možno porovnávať medzi subjektmi napriek existujúcim rozdielom v štruktúre ich exportov, ako aj veľkosti ich objemu. Podiel potenciálneho exportu sa vypočíta nasledovne:

- pre export SR do Číny:

$$pX_{SK,CN} = \frac{X_{SK,CN}}{hX_{SK,CN}}, (3)$$

² Skutočný export určitej komodity sa v skutočnosti môže aj rovnať hypotetickému exportu alebo byť väčší. Vtedy to ide na úkor iných komodít alebo trhov.

³ Import vyvážajúcej krajiny M musí byť odpočítaný z toho dôvodu, že jeho objem vystupuje v rámci svetového exportu, a žiadna krajina neexportuje sama sebe. I keď' vzhľadom k váhe slovenského exportu na svetovom by toto skreslenie nebolo významné, v prípade väčších ekonomík by došlo k významnému skresleniu vypočítanej hodnoty indexu.

- pre export EÚ do Číny:

$$pX_{EU,CN} = \frac{X_{EU,CN}}{hX_{EU,CN}}, (4)$$

kde:

$pX_{SK,CN}$ je podiel potenciálneho exportu SR do ČĽR,

$pX_{EU,CN}$ je podiel potenciálneho exportu EÚ do ČĽR.

Uvedené možno aplikovať nielen na hodnotu celkového exportu, ale i na jednotlivé komodity k . Takýmto spôsobom je možné s použitím empirického prístupu a analýzy štatistických dát identifikovať tie komodity, v ktorých sa nachádza najväčší nevyužitý potenciál exportu na daný trh. Inými slovami, ide o to, identifikovať komodity, v ktorých pomer potenciálneho exportu pX^k nedosahuje hodnoty, ktoré za daných podmienok dosahuje iný porovnávaný subjekt s rovnakými podmienkami, t. j., aký by bol priestor na zvýšenie exportu komodity k , ak by pri jeho exporte bola krajina rovnako efektívna, ako je úspešnejší z porovnávaných subjektov.

Späťne potom možno nasimulovať export a štruktúru exportu Slovenska do Číny, t. j., ako by vyzeral, ak by slovenskí exportéri dosahovali rovnakú efektivitu akú dosahuje priemerný európsky exportér. Pre každú jednotlivú komoditu k sa nasimulovaná výška exportu Slovenska na úrovni potenciálneho exportu EÚ ($sX_{SK,CN}^{EU}$) vypočíta nasledovne:

$$sX_{SK,CN}^{EU} = pX_{EU,CN} * hX_{SK,CN} (5)$$

kde:

$sX_{SK,CN}^{EU}$ je hodnota nasimulovaného exportu SR do ČĽR,

$pX_{EU,CN}$ je podiel potenciálneho exportu EÚ do ČĽR,

$hX_{SK,CN}$ je hodnota vyčísleného hypotetického exportu SR do ČĽR.

Ak bude mať rozdiel medzi simulovanou výškou exportu Slovenskej republiky a skutočne realizovaným exportom do ČĽR kladnú hodnotu, potom túto hodnotu možno charakterizovať ako nerealizovaný export na daný trh v dôsledku jeho neefektívneho pokrytia.

2 Výsledky a diskusia

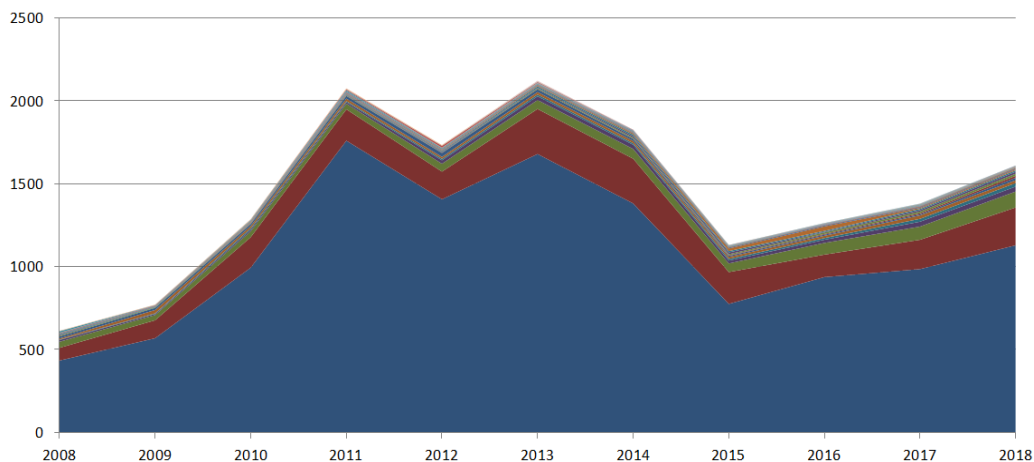
Export Slovenskej republiky do Čínskej ľudovej republiky sa v období od roku 2008 do roku 2018 zvýšil takmer trojnásobne, keď v roku 2008 dosahoval hodnotu 613 mil. USD, a v roku 2018 to už bolo 1,61 mld. USD (graf 3). Práve rast exportu do Číny výrazne pomáhal slovenskému priemyslu v krízovom období.

2.1 Objem a štruktúra exportu SR do ČĽR

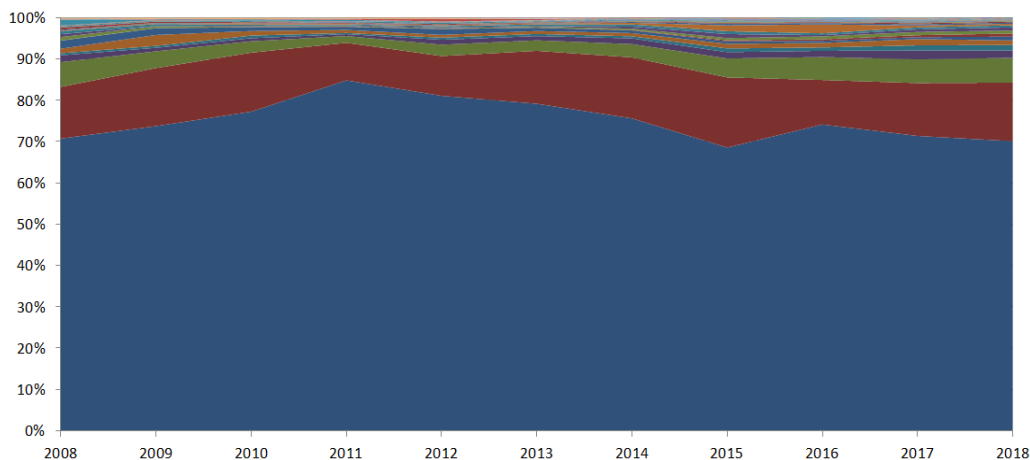
Positívny dojem z jednoznačne rastového trendu slovenského exportu však kazí pohľad na jeho štruktúru.

Graf 3 Vývoj objemu a štruktúry exportu Slovenskej republiky do ČĽR

3a) Objem exportu (v mil. USD)



3b) Štruktúra exportu



■ 39 - PLASTY A VÝROBKY Z NICH; KAUKČUK A VÝROBKY Z NEHO

■ 90 - NÁSTROJE A PRÍSTROJE OPTICKÉ, FOTOGRAFICKÉ, KINEMATOGRAFICKÉ, MERACIE, KONTROLNÉ, PRESNÉ, LEXÁRSKE ALEBO CHIRURGICKÉ; HODINY A HODINKY; HUDOBNÉ NÁSTROJE; ICH ČÁSTI, SÚČÁSTI A PRÍSLUŠENSTVO

■ 94 - NÁBYTOK; POSTELOVINY, MATRACE, MATRACOVÉ PODLOŽKY, VANKUŠE A PODOBNÉ VYPCHATÉ POTREBY; SVETIDLÁ A OSVETLOVACIE ZARIADENIA INDE NEŠPECIFIKOVANÉ ANI NEZAHRNUTÉ; SVETELNÉ REKLAMY, SVETELNÉ ZNAKY A ZNAČKY, SVETELNÉ OZNAMOVACIE TABULE A PODOBNÉ VÝROBKY;

■ 85 - ELEKTRICKÉ STROJE, PRÍSTROJE A ZARIADENIA A ICH ČÁSTI A SÚČÁSTI; PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU ZVUKU, PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU TELEVÍZNEHO OBRÁZU A ZVUKU, ČÁSTI A SÚČÁSTI A PRÍSLUŠENSTVO TÝCHTO PRÍSTROJOV

■ 84 - JADROVÉ REAKTORY, KOTLY, STROJE, PRÍSTROJE A MECHANICKÉ ZARIADENIA; ICH ČÁSTI A SÚČÁSTI

■ 87 - VOZIDLÁ, INÉ AKO ŽELEZNIČNÉ ALEBO ELEKTRICKÉ VOZIDLÁ, A ICH ČÁSTI A SÚČÁSTI A PRÍSLUŠENSTVO 84 - JADROVÉ REAKTORY, KOTLY, STROJE, PRÍSTROJE A MECHANICKÉ ZARIADENIA; ICH ČÁSTI A SÚČÁSTI 85 - ELEKTRICKÉ STROJE, PRÍSTROJE A ZARIADENIA A ICH Č

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

Podiel tovarov kapitoly 87, t. j. dopravné prostriedky, na slovenskom exporte do tejto krajiny bol viac ako 70 % (2018) a podobne vysoký podiel si zachovávajú v priebehu celého sledovaného obdobia. V rokoch 2011 až 2013 sa tento podiel pohyboval dokonca okolo úrovne 80 % celkového exportu. Skutočnosť, že jediným exportérom dopravných prostriedkov do ČĽR bol v danom období VW Slovakia len podčiarkuje potrebu odvetvovej diverzifikácie exportu SR do ČĽR.

Na druhom mieste sa umiestnila kapitola 84 – Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje a mechanické zariadenia. Z prevažnej časti však ide o motory do vozidiel a ďalšie súčasti, taktiež vyrábané koncernom VW. Viac či menej priamy súvis s automobilovým priemyslom je prítomný v každej ďalšej významnejšej skupine tovarov.

Podpora výroby nadnárodných spoločností na Slovensku je z hľadiska geografickej diverzifikácie exportu nepochybne prospešná, najmä ak ide o výrobu určenú nielen pre európske, ale predovšetkým na svetové trhy, akú majú u nás spoločnosť VW Slovakia. Potešujúce je, že i spoločnosti Jaguar Land Rover Nitra by mal do portfólia pribudnúť model, ktorý sa na Slovensku bude montovať pre globálny trh.

Na druhej strane je zrejmé, že ponechať export na tak významný trh, akým je ten čínsky, len na jednom odvetví, či dokonca spoliehanie sa na jediného alebo malého množstva výrobcov je značne rizikové. Ak sa výroba daných modelov presunie do inej krajiny, respektíve ak klesne z nejakého dôvodu čínsky dopyt po nich, slovenský export do Číny takmer okamžite skolabuje.

Uvedené skutočnosti podčiarkujú okrem geografickej aj potrebu komoditnej diverzifikácie. Vláda Slovenskej republiky si to uvedomuje, a preto v súvislosti s rozvojom exportu do ČĽR v návrhu Akčného plánu 2017 – 2020 vychádzajúceho z Koncepcie rozvoja hospodárskych vzťahov SR – ČĽR uvádza nasledovné podporné aktivity:

- usmerňovať teritoriálne zameranie na spoluprácu čínskych provincií a VÚC s dôrazom na diverzifikáciu tovarovej výmeny,
- vytvoriť podmienky pre zriadenie zastúpenia SARIO v ČĽR,
- v rámci posilnenia propagácie a podpory aktívneho zahraničného cestovného ruchu smerom na Slovensko na čínskom trhu vytvoriť k 1.1. 2018 dve pracovné miesta s cieľom vyslania do ČĽR (podľa počtu delegatúr) v pozícii delegátov a zriadiť kancelárie zahraničného zastúpenia na CN trhu, a to v meste Šanghaj a Peking.

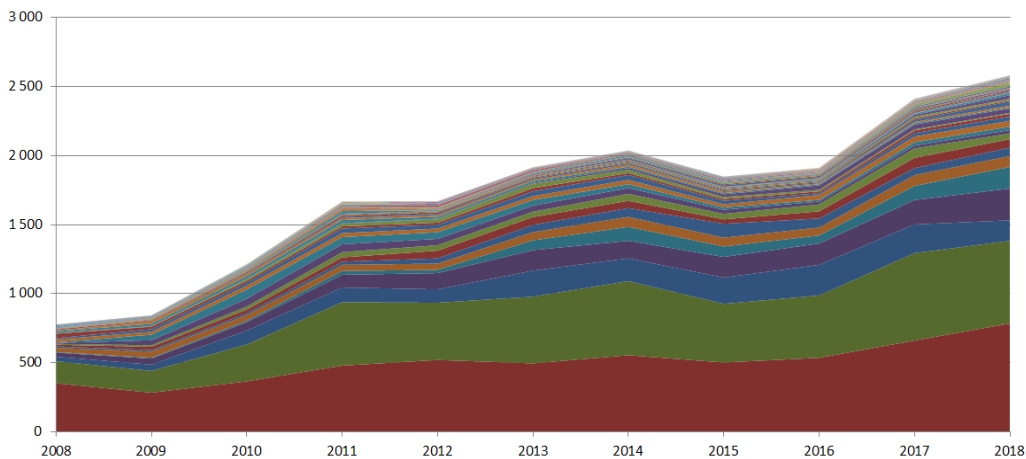
Konkrétne opatrenia, ako napríklad spomenuté zriadenie zastúpenia SARIO, alebo kancelárie na podporu turizmu v Číne, neboli ešte na konci roku 2019 zrealizované. Z toho vyplýva, že na realizáciu štátnej politiky podpory exportu v strategickom teritóriu 1,4-miliardovej Číny má Slovenská republika v súčasnosti dvoch ekonomických diplomatov, a to v Pekingu a v Šanghaji.

2.2 Porovnanie s ČR

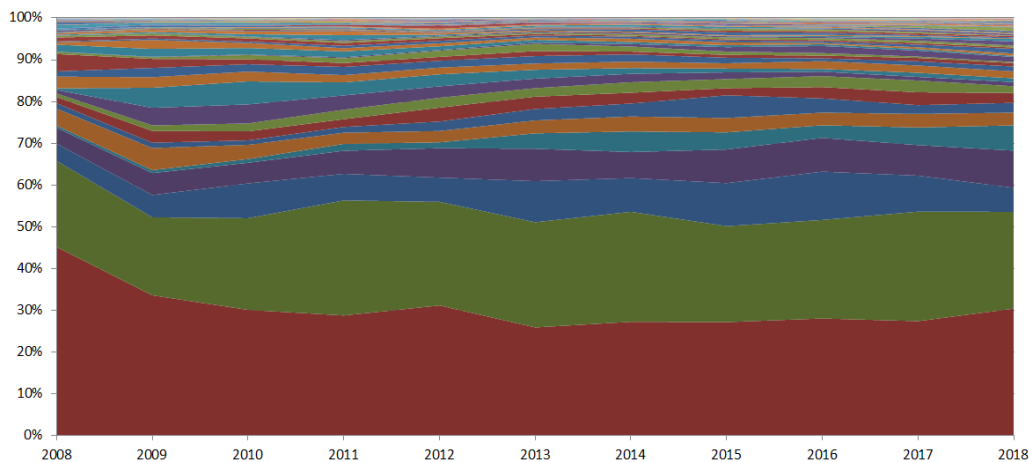
Pre porovnanie, Česká republika má na území ČĽR okrem zastupiteľských úradov v Pekingu, Šanghaji a v Hongkongu s vlastnými obchodnými oddeleniami aj 4 pracoviská

Czechtrade, a to v Pekingu, Šanghaji, Chengdu a v Kantone. Czechinvest má jedno zastúpenie v Šanghaji. Napriek tomu, že export Českej republiky do ČĽR je v pomere k celkovému exportu ČR nižší (1,3 %) ako v prípade Slovenska, je jeho štruktúra viac fragmentovaná, inými slovami, je ponuka českých exportérov pestrjšia (graf 4).

Graf 4 Vývoj objemu a štruktúry exportu Českej republiky do ČĽR
4a) Objem exportu (v mil. USD)



4b) Štruktúra exportu



- 40 - KAUCUK A VÝROBKÝ Z NEHO
- 95 - HRAČKY, HRY A ŠPORTOVÉ POTREBY; ICH ČÁSTI, SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO
- 39 - PLASTY A VÝROBKÝ Z NICH; KAUCUK A VÝROBKÝ Z NEHO
- 47 - VLÁKNINA Z DREVA ALEBO OSTATNÝCH VLÁKNITÝCH CELLULÓZOVÝCH MATERIÁLOV; ZBEROVÝ (ODPADAVÝMET) PAPIER ALEBO LEPENKA
- 90 - NÁSTROJE A PRÍSTROJE OPTICKÉ, FOTOGRAFICKÉ, KINEMATOGRAFICKÉ, MERACIE, KONTROLNÉ, PRESNÉ, LEKÁRSKE ALEBO CHIRURGICKÉ; HODINY A HODINKY; HUDBNÉ NÁSTROJE; ICH ČÁSTI, SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO
- 87 - VOZIDLÁ, INÉ AKO ŽELEZNIČNÉ ALEBO ELEKTRICKOVÉ KOČAJOVÉ VOZIDLÁ, A ICH ČÁSTI A SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO
- 85 - ELEKTRICKÉ STROJE, PRÍSTROJE A ZARIADENIA A ICH ČÁSTI A SÚČASTI; PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU ZVUKU, PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU TELEVÍZNEHO OBRAZU A ZVUKU, ČÁSTI A SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO TÝCHTO PRÍSTROJOV
- 84 - JADROVÉ REAKTORY, KOTLY, STROJE, PRÍSTROJE A MECHANICKE ZARIADENIA; ICH ČÁSTI A SÚČASTI

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

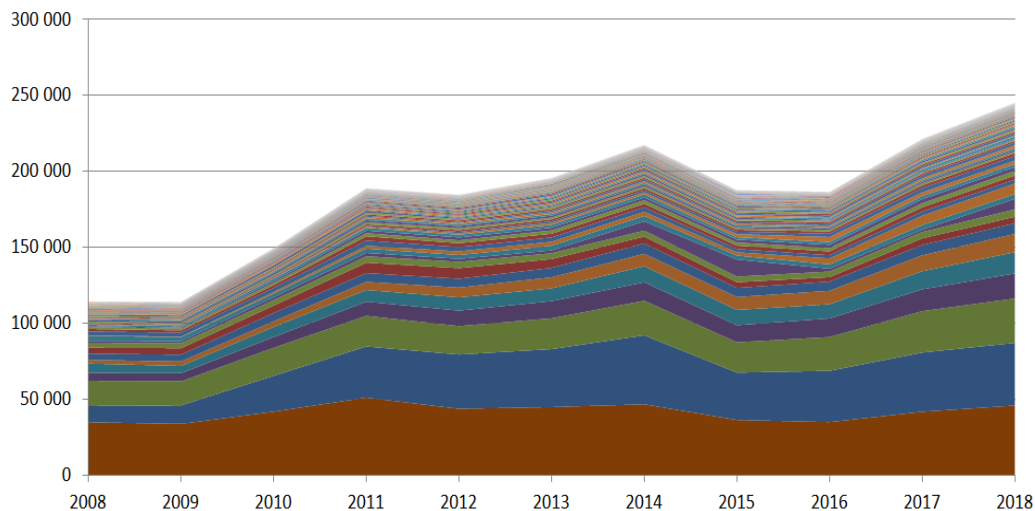
Českej republike sa v sledovanom období podarilo zvýšiť export viac ako 3,3-násobne zo 777 mil. USD na 2,58 mld. USD. Porovnanie s priebehom exportnej krivky Slovenska tu názorne ukazuje, aké riziko prílišná závislosť od úzkeho profilu tovarov pre Slovensko prináša. Pokles predaja motorových vozidiel zo Slovenska v rokoch 2012 a 2015 znamenal zároveň prepád celkového exportu Slovenska do Číny na polovicu. Pri pohľade na príslušnú exportnú krivku ČR vidieť pomerne stabilný rast dokonca i v roku 2012 a len mierny pokles v roku 2015.

2.3 Simulácia exportného výkonu SR

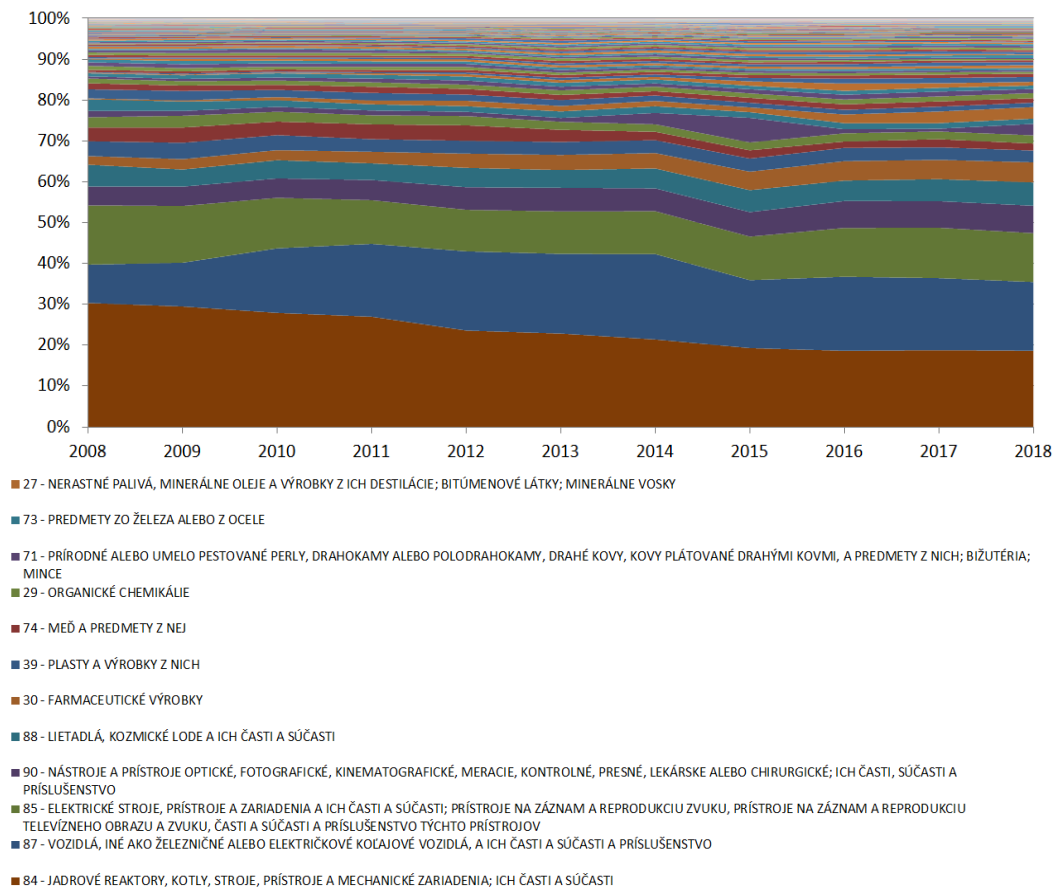
Štruktúra exportu SR do ČĽR vychádza zo štruktúry slovenského hospodárstva. Automobilový priemysel tvorí podstatnú časť slovenského hospodárstva, a preto neprekvapí, ak sa významnou mierou podieľa aj na exporte do Číny. Nielen z dôvodu diverzifikácie exportu je však potrebné venovať pozornosť i ostatným odvetviám, a to najmä v takom prípade, ak ich exportný výkon do teritória nezodpovedá výkonu, ktorý dosahuje iný exportér s rovnakými podmienkami prístupu na daný trh. Táto simulácia vychádza z výšky a štruktúry exportu EÚ do ČĽR (graf 5).

Graf 5 Vývoj exportu Európskej únie do ČĽR

5a) Objem exportu (v mil. USD)



5b) Štruktúra exportu



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

Aby bolo možné urobiť takéto porovnanie, musí byť zohľadnená rozdielna obdarenosť komparatívnymi výhodami v prípade SR a EÚ, ako aj rozdielna veľkosť ich ekonomík.

Dosadením údajov za jednotlivé komodity do vzťahu (1) a (2) sa vypočíta veľkosť hypotetického exportu (hX) pre slovenský export a export EÚ do ČĽR. Ide o také objemy exportu jednotlivých komodít, ktoré by boli realizovateľné v prípade platnosti hypotézy – predpokladu o homogénosti transakčných nákladov, neexistencii prekážok v medzinárodnom obchode a obchodných blokov.

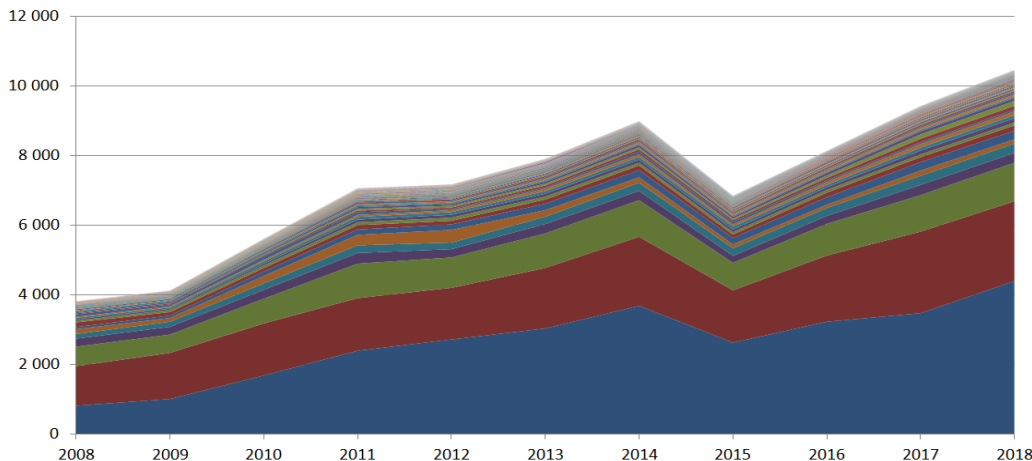
Dosadením do vzťahov (3) a (4) sa získa pomer skutočného exportu komodity za SR a EÚ k ich hypotetickému exportu, t. j. podiel potenciálneho pomeru pX . Indexy pX pre jednotlivé komodity vypočítané pre SR a EÚ umožňujú porovnanie exportného výkonu SR a EÚ v jednotlivých komoditách.

Dosadením údajov získaných za jednotlivé komodity zo vzťahov (1) a (4) do vzťahu (5) vypočítame simulovanú výšku exportu jednotlivých komodít za predpokladu, že budú

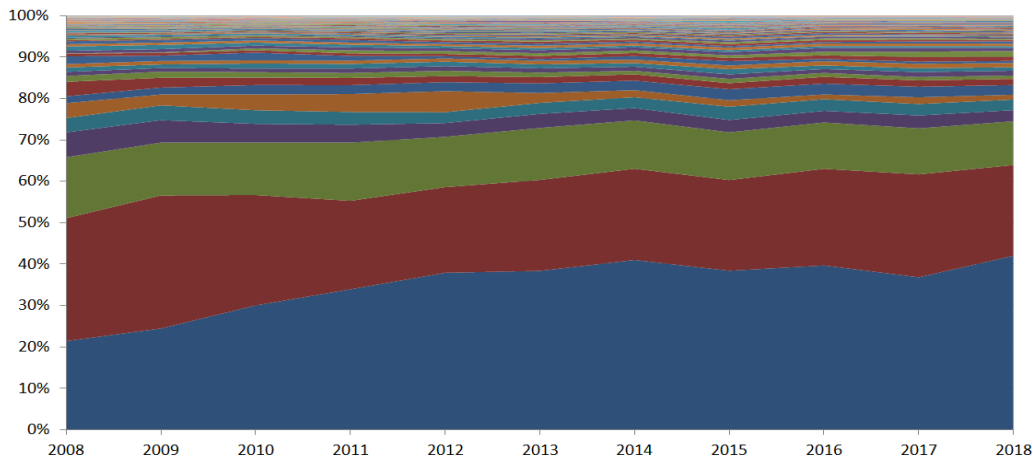
slovenskí exportéri pri vývoze svojej produkcie efektívni v rovnakej miere, ako je priemerný exportér z EU. Graf 6 zobrazuje simuláciu výšky a štruktúry exportu SR do ČĽR v rokoch 2008 až 2018 pri efektívnosti exportu, ktorú dosahuje pri svojom exporte EÚ.

Graf 6 Simulácia exportu Slovenskej republiky do ČĽR

1a) Objem simulovaného exportu (v mil. USD)



2b) Štruktúra simulovaného exportu SR

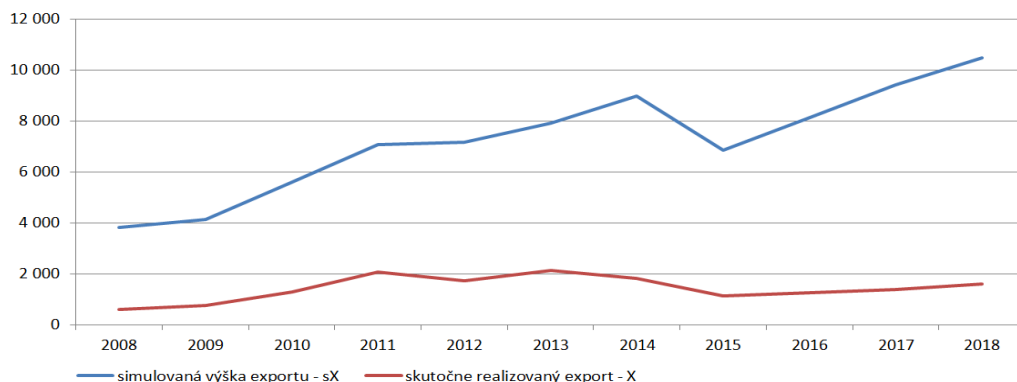


- 39 - PLASTY A VÝROBKY Z NICH; KAUCUK A VÝROBKY Z NEHO
- 90 - NÁSTROJE A PRÍSTROJE OPTICKÉ, FOTOGRAFICKÉ, KINEMATOGRAFICKÉ, MERACIE, KONTROLNÉ, PRESNÉ, LEKÁRSKE ALEBO CHIRURGICKÉ; HODINY A HODINKY; HUDOBNÉ NÁSTROJE; ICH ČÁSTI, SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO
- 94 - NÁBYTOK; POSTELOVINY, MATRACE, MATRACOVÉ PODLOŽKY, VANKUŠE A PODOBNÉ VYPCHATÉ POTREBY; SVETIDLÁ A OSVETĽOVACIE ZARIADENIA INDE NEŠPECIFIKOVANÉ ANI NEZAHRNUTÉ; SVETELNÉ REKLAMY, SVETELNÉ ZNAKY A ZNAČKY, SVETELNÉ OZNAMOVACIE TABULE A PODOBNÉ VÝROBKY;
- 85 - ELEKTRICKÉ STROJE, PRÍSTROJE A ZARIADENIA A ICH ČÁSTI A SÚČASTI; PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU ZVUKU, PRÍSTROJE NA ZÁZNAM A REPRODUKCIU TELEVÍZNEHO OBRÁZU A ZVUKU, ČÁSTI A SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO TYCHTO PRÍSTROJOV
- 84 - JADROVÉ REAKTORY, KOTLY, STROJE, PRÍSTROJE A MECHANICKÉ ZARIADENIA; ICH ČÁSTI A SÚČASTI
- 87 - VOZIDLÁ, INÉ AKO ŽELEZNIČNÉ ALEBO ELEKTRICKÉ VOZIDLÁ, A ICH ČÁSTI A SÚČASTI A PRÍSLUŠENSTVO 84 - JADROVÉ REAKTORY, KOTLY, STROJE, PRÍSTROJE A MECHANICKÉ ZARIADENIA; ICH ČÁSTI A SÚČASTI 85 - ELEKTRICKÉ STROJE, PRÍSTROJE A ZARIADENIA A ICH Č

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

Ako vidno z uvedenej simulácie, štruktúra exportu SR by mohla byť viac rôznorodá, ako je tomu v súčasnosti (t. j. produktová diverzifikácia). Rovnako pozitívny vplyv by lepšie využívanie potenciálu čínskeho trhu malo i na objem exportu na daný trh (t. j. geografická diverzifikácia). Ten by v takom prípade mohol teoreticky dosahovať takmer osemnásobku v porovnaní s uskutočneným objemom exportu (graf 7).

Graf 7 Porovnanie objemu skutočne realizovaného exportu SR do ČĽR a objemu simulácie exportu (v mil. USD)



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov UN Comtrade, 2019.

Na tomto mieste treba poznamenať, že takáto simulácia, najmä v krátkodobom horizonte, nepočíta s nárastom celkového exportu SR, ale len s jeho redistribúciou medzi jednotlivými exportnými trhmi, a to i vzhľadom na obmedzené produkčné možnosti ekonomiky. Cieľom v tomto prípade však je zvýšenie geografickej diverzifikácie exportu Slovenska prostredníctvom zvýšenia exportu na trh ČĽR. Možno však predpokladať, že v strednodobom a dlhodobom horizonte by prenikanie na čínsky trh a úspešné etablovanie slovenských exportérov na čínskom trhu malo pozitívny účinok i na rast HDP (posun produkčnej krivky), a teda i celkového exportu. Väčšie exportné príležitosti plynúce z prenikania na významný nový trh pre komodity s nevyužitým potenciálom by v konečnom dôsledku mohol priniesť i efekt v podobe komoditnej diverzifikácie exportu, a teda i hospodárstva SR, a v neposlednom rade i väčšej odolnosti slovenskej ekonomiky proti vonkajším dopytovým šokom.

Posúvanie skutočného exportu smerom k výške simulovaného by malo byť cieľom komplexnej stratégie rozvoja ekonomických vzťahov s ČĽR. O zapájanie výrobcov z rôznych odvetví by sa vláda mala usilovať dôslednou podporou exportu prostredníctvom poskytovaním systematickej pomoci slovenským exportérom na trhu ČĽR, a to najmä z dôvodu jeho špecifickosti a finančne náročnej dosiahnuteľnosti. Prvým a nevyhnutným krokom by bolo zriadenie zastúpenia SARIO v teritóriu Číny. Podpora exportu do Číny však naďalej zostáva najmä v deklaratívnej polohe.

Záver

Ekonomika Slovenskej republiky je výrazne orientovaná na trhy EÚ. Cieľom tu preto je geografická diverzifikácia a sústredenie sa na rozvíjajúce trhy ako napríklad Čína. Táto práca sa pokúša o analýzu dát slovenského exportu do Číny. Za pomoci štatistických údajov porovnáva objem a štruktúru exportu s Českou republikou.

Napriek tomu, že slovenský export do Číny v absolútnom porovnaní zaostáva za exportom ČR, potešujúce je, že v relatívnom vyjadrení je zo Slovenska väčší. Orientácia slovenskej ekonomiky na automobilový priemysel sa ešte výraznejšie prejavuje v exporte do Číny. Podiel automobilov na slovenskom exporte sa pohyboval medzi 70 % až 80 % v sledovanom období. Takto štruktúrovaný export je z dlhodobého hľadiska ťažko udržateľný.

V poslednej časti autor porovnáva efektívnosť slovenských exportérov s exportérmi EÚ vo vývoze na trh ČĽR. Aplikovaním údajov z analýzy efektívnosti vývozcov EÚ na slovenské exportné kapacity získava simuláciu výšky exportu SR do ČĽR, ktorú je teoreticky možné dosiahnuť. Výstupy z tejto simulácie naznačujú, že súčasný realizovaný export ďaleko zaostáva za svojimi možnosťami. Príčinou toho môžu byť nekoncepcnosť, resp. absencia skutočnej proexportnej politiky vzhľadom na trh ČĽR.

Zoznam bibliografických odkazov

- Spectator.sme. (2019). *A legend returns: The Land Rover Defender will be made in Slovakia*. Dostupné 5.11.2019, na <https://spectator.sme.sk/c/22209363/jaguar-land-rover-presented-a-new-defender-model-in-nitra.html>
- Baláž, P., Szökeová, S, & Zábajník, S. (2012). *Čínska ekonomika-Nová dimenzia globalizácie svetového hospodárstva*. Bratislava: Sprint dva
- Ec.europa. (2019). *Intra-EU trade in goods - main features*. Dostupné 14.11.2019, na https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Intra-EU_trade_in_goods_-_main_features&oldid=452727#Intra-EU_trade_in_goods_by_Member_State
- Rokovania.gov. (2017). *Koncepcia rozvoja hospodárskych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Čínskou ľudovou republikou na roky 2017 – 2020*. Dostupné 14.11.2019, na <https://rokovania.gov.sk/RVL/Material/21920/1>
- Slov-lex. (2016). *Návrh Akčného plánu ku koncepcii rozvoja hospodárskych vzťahov medzi Slovenskou republikou a Čínskou ľudovou republikou na roky 2017 -2020*. Dostupné 14.11.2019, na <https://www.slov-lex.sk/legislativne-procesy/SK/LP/2017/654>
- Europskenoviny. (2017). *Slovensko je podľa Eurostatu krajinou najviac závislou od vývozu do iných členských štátov*. Dostupné 10.10.2019, na <https://europskenoviny.sk/2017/04/07/slovensko-je-podla-eurostatu-krajinou-najviac-zavislou-od-vyvozu-inych-clenskych-statov/>
- Mhsr. (2013). *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov 2016 – 2020*. Dostupné 10.10.2019, na <https://www.mhsr.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajcich-ekonomickych-vztahov-sr-na-obdobie-2014-2020>

Experiment a jeho využitie v teréne¹

Dana Vokounová²

An experiment and its field application

Abstract

The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) is a multidisciplinary and cross-national panel database of the data on health, socio-economic status and social and family networks of individuals aged 50 or older. It covers 27 European countries and Israel. As longitudinal data contain information both across same individuals and over time, it is important to persuade panel respondents to participate in the survey again.

In 2016 an experiment started to estimate the effectiveness of engaging a celebrity person as a patron in stimulating cooperation in SHARE Germany. All panel respondents received a same panel care brochure together with a motivational letter especially written by the celebrity patron or by the study's director as usual. Moreover, a respondent website was published for both groups. Findings showed overall small positive insignificant effect of celebrity patron on individual cooperation and some significant effects in subgroups.

Key words

projekt SHARE, experiment, kontrolná skupina, známa osobnosť

JEL Classification: M39, I10

Received: 19.11.2019 Accepted: 26.11.2019

Úvod

Projekt SHARE (Survey of Health, Aging and Retirement in Europe) vznikol na základe výzvy Európskej komisie preskúmať možnosť vytvorenia európskej longitudinálnej štúdie o starnutí v spolupráci s členskými štátmi EÚ. Jeho cieľom je vybudovať výskumnú infraštruktúru s dlhodobými ekonomickými, zdravotnými a sociálnymi údajmi, ktoré môžu poskytnúť základný a inovatívny zdroj pre vedu a pre tvorbu verejnej politiky. Projekt je riadený MEA – Mníchovským centrom ekonomiky starnutia na Inštitúte Maxa Plancka v Nemecku. V súčasnosti je do projektu zapojených 27 krajín z EÚ a Izrael.

Zber údajov sa realizuje od roku 2004 formou panelového výskumu v dvojročných intervaloch. Do panelu sú zaradené domácnosti, ktoré majú aspoň jedného člena vo veku 50 rokov a viac. Ekonomická univerzita v Bratislave zastrešuje účasť Slovenska v projekte SHARE, ktoré sa stalo jeho súčasťou v 7. vlne v roku 2017. Zber údajov sa vykonáva formou CAPI a na Slovensku ho realizovala v 7. vlne prieskumná agentúra GfK a v 8. vlne, ktorá práve prebieha, zber realizuje konzorcium agentúr Go4Insight a ACRC.

¹ Úloha influencerov v procese nákupného rozhodovania spotrebiteľa. VEGA č. 1/0657/19

² Ing. Dana Vokounová, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: dana.vokounova@euba.sk

1 Metodika práce

Projekt SHARE je v porovnaní s inými štúdiami výnimočný v tom, že je komplexný lebo mapuje celý život respondentov od detstva, zameriava sa na oblasti rodiny, ekonomickú situáciu, zamestnanie/dôchodok, zdravie a zdravotnú starostlivosť, stravovanie, trávenie voľného času, kognitívne schopnosti, ale aj priebeh posledných dní života v prípade úmrtia. Keďže ide o panelový výskum, realizuje sa v čo najväčšej miere na tých istých ľuďoch, čo umožňuje zachytiť zmeny počas procesu starnutia. Nevýhodou takéhoto komplexného zisťovania je však to, že rozhovor trvá dlho (cca 1 hodinu a viac), čo môže zvyšovať neochotu respondentov participovať aj v nasledujúcej vlne. Každé ukončenie spolupráce predstavuje stratu sledovania ďalšieho priebehu života respondenta a je potrebné ho nahradiť novým respondentom alebo domácnosťou. No aj tu sa anketári stretávajú s neochotou, pretože rozhovor má prioritne prebiehať priamo doma u respondenta a musia ho presvedčať o zmysluplnosti a legitimitate takéhoto zisťovania a uisťovať ho, že nejde o nejaký podvod.

V rokoch 2016 a 2017 sa v Nemecku realizoval terénny experiment s cieľom zistiť, či známa osobnosť môže zvýšiť ochotu respondentov zúčastniť sa dopytovania. Respondenti, ktorí sa ho mali zúčastniť, boli vyberaní náhodným výberom z databázy účastníkov (Bergmann a kol. 2019). Dizajnom experimentu bolo statické porovnanie skupín. V septembri 2016 bola všetkým účastníkom projektu zaslaná brožúrka spolu s motivačným listom, ktorá obsahovala informácie o projekte a prezentovala niektoré zistenia zo SHARE štúdie. Motivačný list mal dve podoby: k respondentom sa prihovárala buď známa osobnosť, v tomto prípade Nina Ruge, populárna moderátorka, autorka kníh a novinárka alebo, ako obvykle, vedúci projektu prof. Axel Börsch-Supan, PhD. List s vedúcim projektu dostali všetky domácnosti, ktoré neboli vybraté do experimentu, a časť domácností, ktoré boli vybraté do experimentu a predstavovali tzv. kontrolnú skupinu. List so známou osobnosťou dostala druhá časť domácností vybraných do experimentu, ktorá predstavovala tzv. experimentálnu skupinu. Pre tieto skupiny boli vytvorené aj dve verzie web stránok (odkaz na ne bol v motivačnom liste). Pričom web stránka pre experimentálnu skupinu obsahovala fotografiu a video s posolstvom prezentované známou osobnosťou a stránka pre kontrolnú skupinu a ostatných účastníkov panelu prezentovala ako obvykle len tím ľudí pracujúcich na štúdiu. V marci 2017 boli poslané opäť dve verzie listov, ktoré informovali respondentov, že ich v najbližších dňoch navštívia anketári, aby s nimi urobili rozhovor. V Nemecku sa v 7. vlne hlavný zber týchto údajov realizoval v období od apríla do septembra 2017.

2 Výsledky a diskusia

2.1 Experiment – teoretické východiská

Experiment je druh výskumnej metódy, pri ktorej sa manipuluje s nezávislou premennou s cieľom testovania jej vplyvu na závislú premennú (Drager) a zároveň sa kontrolujú ďalšie vonkajšie premenné (Burns a Bush, 2003). Je to vhodný nástroj na zisťovanie kauzálnych vzťahov medzi premennými (Beri, 2013). Keďže ústrednou myšlienkou experimentu je kauzalita, experimentálne štúdie sa zaraďujú ku kauzálnemu výskumu.

Pri získavaní údajov sa v experimentoch používajú obidve základné metódy zhromažďovania primárnych údajov, dopytovanie a/aj pozorovanie. Dopytovaním sa zisťuje napríklad, čo respondenti zaregistrovali, čo si zapamätali, aký dojem získali a pod. Pozorovaním sa skôr sledujú reakcie.

Dôležitým kritériom hodnotenia experimentu je jeho interná a externá validita. **Interná validita** vyjadruje pravdepodobnosť vyvodenia správneho záveru o pôsobení nezávislej premennej (Levine a Parkinson, 2014) a **externá validita** sa týka generalizácie, zovšeobecnenia, t. j. toho na ktoré populácie (skupiny), podmienky a premenné sa môže zistený efekt zovšeobecniť (Chen a kol., 2011). Vyjadruje, do akej miery sa môžu zmeny závislej premennej zaznamenané ako dôsledok zmien nezávislých premenných očakávať v iných situáciách (Churchill a Iacobucci, 2002). Existujú dva druhy experimentu, laboratórny a terénny, v závislosti od podmienok, za akých sa uskutočňuje

Pre **laboratórny experiment** je charakteristické to, že sa vykonáva v umelých podmienkach. Výskumník pripraví prostredie s požadovanými podmienkami, ktoré mu umožňujú mať pod kontrolou dané premenné. Potom vytvorí situáciu, v ktorej bude manipulovať s nezávislými premennými a následne bude merať vplyv nezávislých premenných na závislé premenné. Výhodou laboratórneho experimentu je možnosť výskumníka mať pod kontrolou celý jeho priebeh (napríklad eliminovať rušivé vplyvy prostredia) tak, aby sa dali čo najpresnejšie odmerať efekt, resp. vplyv nezávislých premenných na závislé. Práve táto kontrola podmienok prispieva k **internej validite** experimentu. Znamená to, že experiment je schopný jednoznačne preukázať vzťahy medzi nezávislými a závislými premennými. K ďalším výhodám laboratórneho experimentu patria čas a náklady, za ktoré sa dá zrealizovať. Zvyčajne totiž príprava a realizácia experimentu v umelých podmienkach trvá kratšie a je finančne menej náročná, než keby sa realizoval priamo v teréne.

Hlavnou nevýhodou laboratórneho experimentu je jeho **externá validita**, keď sa vynárajú otázky typu: Čo sa stane mimo laboratória? Bude to fungovať rovnako? Dajú sa získané výsledky aplikovať aj na reálne prostredie? Je to spôsobené tým, že nie sú zabezpečené prirodzené podmienky, a tak sa nedá vylúčiť vplyv ostatných faktorov, ktoré v realite pôsobia na závislú premennú. V laboratórnom experimente sa silno prejavuje umelé prostredie (Aaker a kol., 2004). Respondenti sú si totiž vedomí, že sa podrobujú nejakému testovaniu, a tak sú citlivejší na podnety v experimente (napríklad preto, lebo ich očakávajú, alebo preto, že sú odstránené rušivé vplyvy, ktoré by mohli spôsobiť, že nejaký stimul nezaregistrujú) a nemusia reagovať prirodzene.

Pre **experiment v teréne** je charakteristické to, že sa vykonáva v prirodzenom prostredí. To znamená, že sa manipuluje s nezávislou premennou a meria sa jej efekt na závislú premennú priamo v prirodzenom prostredí, a teda spolu s pôsobením ďalších premenných, ktoré výskumník nemá pod kontrolou. Hlavnou výhodou experimentu v teréne je jeho realizácia v prirodzenom prostredí, čím sa zvyšuje pravdepodobnosť, že jeho zistenia budú „fungovať“ v reálnom svete, t. j., má vyššiu externú validitu.

K nevýhodám experimentu v teréne patria čas a náklady. Príprava a realizácia experimentu priamo v reálnych podmienkach zvyčajne trvá dlhšie a je aj finančne náročnejšia. Ďalšou jeho nevýhodou je interná validita, keď sa z realizovaného experimentu nemusí dať jednoznačne preukázať vzťah medzi nezávislými premennými a závislou pre-

mennou práve preto, že nie je možné mať podmienky experimentu absolútne pod kontrolou a že v danom čase pôsobí mnoho ďalších stimulov a faktorov, ktoré môžu, ale nemusia mať vplyv na závislú premennú.

Existuje viacero spôsobov, dizajnov, ktorými sa dá experiment realizovať. Dizajn experimentu charakterizuje Mertensová () ako rozhodnutie o tom, čím sa bude na koho a kedy pôsobiť. Použitie jednej experimentálnej skupiny a meranie efektu na závislú premennú po zmene nezávislej sú najjednoduchšou podobou experimentu. Tiež sa niekedy nazýva **after-only** alebo post-test. Dá sa vyjadriť nasledovne:

$$ES \quad X \quad M,$$

kde:

ES = experimentálna skupina,

X = experimentálny stimul,

M = meranie závislej premennej.

Takto realizovaný experiment má niekoľko nevýhod. Nerobí sa meranie pred zmenou nezávislej premennej, takže údaje získané po manipulácii nezávislou premennou sa nemajú s čím porovnať, a ak sa nedá vyjadriť veľkosť zmeny. Nedá sa tiež zistiť, aký vplyv mali externé premenné, ktoré neboli pod kontrolou.

Before – after alebo pre-test – post-test už zahŕňa aj meranie stavu závislej premennej pred realizáciou experimentu, čo slúži ako referenčná hodnota, s ktorou sa následne porovnáva jej nameraná hodnota po realizácii experimentu. Zapisuje sa nasledovne:

$$ES \quad M_1 \quad X \quad M_2,$$

kde:

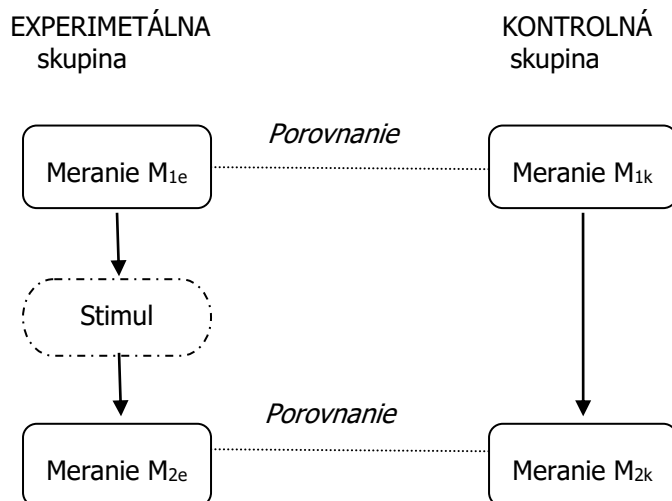
M₁ = meranie pred pôsobením stimulu,

M₂ = meranie po pôsobení stimulu.

Porovnaním výsledkov pred a po realizácii experimentu umožní zistiť efekt experimentu:

$$Ef = M_2 - M_1.$$

Obidve predchádzajúce podoby experimentu pracovali len s experimentálnou skupinou. No takýto typ experimentu nedá odpoveď na otázku, čo by sa stalo so závislou premennou, keby sa s nezávislou premennou nemanipulovalo. Kvôli existencii takýchto pochybností sa do experimentu zavádza tzv. kontrolná skupina, pre ktorú je charakteristické to, že nie je vystavená stimulom experimentu. Klasický dizajn experimentu je znázornený na schéme 1.

Schéma 1 Klasický dizajn experimentu

Zdroj: M. Maxfield & E. Babbie, 2016, s. 113.

Efekt z takto realizovaného experimentu sa vypočíta nasledovne:

$$Ef = (M_{2e} - M_{1e}) - (M_{2k} - M_{1k}).$$

Meranie $(M_{2k} - M_{1k})$ vyjadruje zmenu bez pôsobenia stimulu. To znamená, že ak je táto zmena významná, potom to nie je vplyvom stimulu, ale vplyvom nejakých vonkajších faktorov, ktoré neboli pod kontrolou.

Meranie $(M_{2e} - M_{1e})$ vyjadruje zmenu za pôsobenia stimulu, ale aj pod vplyvom externých faktorov, ktoré sú zachytené vo výsledku kontrolnej skupiny $(M_{2k} - M_{1k})$. A preto pre výpočet efektu nezávislej premennej je potrebné „očistiť“ rozdiel $(M_{2e} - M_{1e})$ od vplyvu externých faktorov tým, že sa od neho odpočíta $(M_{2k} - M_{1k})$.

Statické porovnanie skupín je dizajn experimentu, pri ktorom sa porovnáva experimentálna skupina, na ktorú pôsobil stimul, s kontrolnou skupinou bez vplyvu stimulu. Zistené rozdiely sa považujú za výsledok experimentu:

$$Ef = M_e - M_k,$$

kde:

M_e = meranie experimentálnej skupiny,

M_k = meranie kontrolnej skupiny.

Tento dizajn bol použitý pri testovaní vplyvu známej osobnosti na ochotu respondentov zúčastniť sa prieskumu.

2.2 Výsledky experimentu v teréne

Cieľom experimentu bolo zistiť, či zaangažovanie známej osobnosti prispeje k väčšej ochote participácie na prieskume. Je zrejmé, že respondenti, ktorí tu spolupracujú už od 1. vlny, vykazujú vysokú mieru ochoty. Aby sa pri analyzovaní výsledkov experimentu zohľadnil aj tento faktor, všetci respondenti sa rozdelili do dvoch skupín. Z nich prvá skupina s názvom „Starý panel“ predstavovala tých, ktorí sa zúčastnili prieskumu v 1. vlne, a tých, ktorí pribudli v druhej vlne, druhá skupina „Nový panel“ obsahovala respondentov, ktorí pribudli v 5. vlne, takže 7. vlna (kedy sa experiment realizoval) mala byť ich tretou účasťou.

Ako vidno v tabuľke 1, ochota znovu sa zúčastniť prieskumu bola u respondentov zo starého panelu mierne, no nie štatisticky významne, vyššia v experimentálnej skupine a u respondentov z nového panelu bola približne na rovnakej úrovni.

Tab. 1 Ochota opäť sa zúčastniť prieskumu

	Starý panel (vlna 1/vlna2)		Nový panel (vlna 5)	
	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina
Ochota	77,7 %	74,3 %	69,6 %	70,3 %
Počet	1 018	253	3 434	837

Zdroj: M. Bergmann a kol., 2019.

V tabuľke 2 je uvedené vyhodnotenie experimentu podľa pohlavia. V starom paneli zvýšila u mužov známa osobnosť ochotu participovať štatisticky významne na hladine významnosti 0,1. U žien v starom paneli nezaznamenalo použitie známej osobnosti žiadny vplyv. V novom paneli neboli rozdiely medzi mužmi ani medzi ženami štatisticky významné.

Tab. 2 Ochota opäť sa zúčastniť prieskumu – podľa pohlavia

	Starý panel (vlna 1/vlna2)		Nový panel (vlna 5)	
	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina
<i>Pohlavie</i>				
muži	77,8 %*	69,9 %	68,2 %	72,3 %
ženy	77,6 %	77,9 %	70,9 %	68,2 %

* $p < 0,1$

Zdroj: M. Bergmann a kol., 2019.

Ďalšie porovnanie sa uskutočnilo podľa vzdelania (tab. 3). Známa osobnosť zvýšila štatisticky významne ochotu zúčastniť sa opäť prieskumu u respondentov zo starého panela s vyšším vzdelaním. U ostatných namerané rozdiely neboli štatisticky významné.

Tab. 3 Ochota opäť sa zúčastniť prieskumu – podľa vzdelania

	Starý panel (vlna 1/vlna2)		Nový panel (vlna 5)	
	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina
<i>Stupeň vzdelania</i>				
nižšie	77,3 %	74,3 %	73,2 %	74,5 %
stredné	84,2 %	79,5 %	74,6 %	75,8 %
vyššie	86,8 %*	78,1 %	77,3 %	76,4 %

*p<0,1

Zdroj: M. Bergmann a kol., 2019.

Výsledok experimentu sa analyzoval aj podľa miery ochoty respondenta spolupracovať zaznamenatej v predchádzajúcich vlnách (tab. 4). V prípade, že anketár musel v minulosti veľmi presvedčať alebo prosiť respondenta, aby odpovedal na otázky, alebo domácnosť viackrát prekladala termín a príslušných dohodnutých schôdzok, potom išlo o menej ochotných respondentov.

Tab. 4 Ochota opäť sa zúčastniť prieskumu – ochota v minulosti

	Starý panel (vlna 1/vlna2)		Nový panel (vlna 5)	
	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina	Experimentálna skupina	Kontrolná skupina
<i>Ochota v minulosti</i>				
ochotní	94,5 %	92,3 %	85,1 %	85,8 %
menej ochotní	39,4 %*	28,2 %	8,2 %	5,6 %

*p<0,1

Zdroj: M. Bergmann a kol., 2019.

Zaangažovanie známej osobnosti zvýšilo ochotu zúčastniť sa opäť prieskumu u respondentov, ktorí prejavili neochotu v minulých vlnách. Štatisticky významný rozdiel na hladine významnosti bol pritom len u respondentov zo starého panelu.

Záver

Všetky krajiny vrátane Slovenska zapojené do projektu SHARE čelia každé dva roky neochote respondentov zúčastniť sa prieskumu, ktorý pre nich neraz predstavuje záťaž, pretože rozhovor by sa mal uskutočniť u nich doma, trvá približne hodinu a zameriava sa na množstvo oblastí zo života respondenta, niekedy až príliš súkromných.

Jednotlivé krajiny používajú rôzne formy motivácie, ktoré zodpovedajú kultúrnym zvyklostiam a ekonomickým a právnym podmienkam v tej ktorej krajine. Na pracovných stretnutiach projektu SHARE sa preberajú aktivity a skúsenosti, ktoré môžu slúžiť ako

inšpirácia alebo upozornenie na bariéry. V jednej krajine sa napríklad osvedčilo spolu s motivačným listom poslať respondentovi finančnú odmenu ešte pred návštevou anketára, v druhej krajine dostávali respondenti deky a v iných krajinách to bola finančná odmena buď v hotovosti alebo formou poukážky po uskutočnení rozhovoru.

Použitie známej osobnosti, ktorá by zdôraznila význam takéhoto prieskumu a dôležitosť zúčastnenia sa respondenta na ňom, by nemalo mať kultúrne, psychologické a ani právne bariéry v žiadnej z krajín. Preto sa v Nemecku uskutočnil experiment priamo počas realizácie 7. vlny, ktorý ukázal, že známa osobnosť mala celkovo mierne pozitívny, nie však významný vplyv na zvýšenie ochoty respondentov participovať na prieskume.

V prípade, že by sa niektorá krajina rozhodla použiť tu známu osobnosť, bude musieť zvážiť viacero rozhodnutí: ktorú známu osobnosť angažovať, ktoré komunikačné kanály a prostriedky použiť a či majú byť cieľovou skupinou všetci respondenti alebo len určitá skupina, napríklad s nižšou ochotou spolupracovať.

Zoznam bibliografických odkazov

- Aaker, D. A., Kumar, V., & Day, G. S. (2004). *Marketing Research*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bergmann, M., Scherpenzeel, A., & Hanemann, F. (2019). Scientific Presentation: Benefit of a Celebrity Patron? Evidence from SHARE Germany. Prezentácia z konferencie „SHARE Wave 8 Main Train the Trainer“. Frankfurt 30. 09. – 02. 10. 2019
- Beri, G. C. (2013). *Marketing Research*. McGraw Hill Education (India) Private Limited. Dostupné 19. 9. 2019, na <https://books.google.sk/books?id=VYj0AQAAQBAJ&pg=PA615&dq=experiment+in+marketing+research&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwj2sfKES93IAhXHJVAKHc0xDf0Q6AEI-dTAI#v=onepage&q=experiment%20in%20marketing%20research&f=false>
- Burns, A. C., & Bush, r., F. (2003). *Marketing Research*. New Jersey: Prentice Hall.
- Drager, K. (2018). *Experimental Resaarch Methods in Sociolinguistics*. London: Bloomsbury Publishing Plc.
- Chen, H. T., Donaldson, S. I., & Melvin, M. M. (2011). *Advancing Validity in Outcome Evaluation: Theory and Practice*. Jossey-Bass. Dostupné 7. 10. 2019, na https://books.google.sk/books?id=N06fiJ79_IoC&pg=PA9&dq=internal+validity&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwi89frCyN3IAhUDaVAKHYqsAh0Q6AEIU-TAE#v=onepage&q=internal%20validity&f=false
- Churchill, G. A. & Iacobucci, D. (2002). *Marketing Research. Methodological Foundations*. South-Western.
- Levine, G. & Parkinson, S. (2014). *Experimental methods in psychology*. New York: Psychology Press. Dostupné 10. 9. 2019, na <https://books.google.sk/books?id=1CIBAWAAQBAJ&pg=PT108&dq=internal+validity&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwi89frCyN3IAhUDaVAKHYqsAh0Q6AEIM-TAB#v=onepage&q=internal%20validity&f=false>
- Maxfield, M. G. & Babbie, E. R. (2016). *Research Methods for Crimminal Justice & Criminology*. Boston: CENGAGE Learning. Dostupné 12. 10. 2019, na <https://bo->

oks.google.sk/books?id=sDdBAAAQBAJ&pg=PA113&dq=control+group+in+experiment&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwiQs9bnl9_IAhWnUxUIHVG8DLQQ6AEIU-TAE#v=onepage&q=control%20group%20in%20experiment&f=false

Mertens, D. M. (2005). *Research and Evaluation in Education and Psychology*. Thousand Oaks: SAGE Publications. Dostupné 11. 10. 2019, na https://books.google.sk/books?id=XJivbz542ZAC&pg=PA132&dq=control+group+in+experiment&hl=sk&sa=X&ved=0ahUKEwiQs9bnl9_IAhWnUxUIHVG8DLQQ6AE-ISDAD#v=onepage&q=control%20group%20in%20experiment&f=false

Share-project. (2019). *Survey of Health, Aging and Retirement in Europe*. Dostupné 4. 11. 2019, na <http://www.share-project.org/home0.ht>