

WORKING PAPERS

4

Obadi Saleh Mothana a kol.

**Vývojové tendencie
vo vybraných oblastiach svetovej ekonomiky**

Edícia WORKING PAPERS prináša priebežné, čiastkové výsledky výskumných prác pracovníkov alebo tímov EÚ SAV riešených v rámci výskumných projektov, ktoré môžu byť obsahom aj ďalších publikácií.

VEDÚCI AUTORSKÉHO KOLEKTÍVU

Ing. Obadi Saleh Mothana, PhD.

AUTORI

Ing. Michaela Gajdošová, PhD. (kap. 1.8, 1.9)

Ing. Ján Košta, CSc. (kap. 2)

Ing. Obadi Saleh Mothana, PhD. (kap. 1.1; 1.2; 1.3; 1.4; 1.5; 1.6, 1.7)

doc. Ing. Peter Staněk, CSc. (kap. 3)

RECENZENTI

Ing. Boris Hošoff, PhD.

Ing. Veronika Hvozdíková

Práca bola vypracovaná v rámci projektu VEGA 2/6050/6 Nové trendy v medzinárodnom obchode, zahraničných investíciách, migrácii a konkurencieschopnosti: implikácie pre rozšírenú EÚ.

ABSTRAKT

Vývojové tendencie vo vybraných oblastiach svetovej ekonomiky

V tejto vedeckej práci sme sa pokúsili preskúmať pozitívne aj negatívne stránky vývoja vo vybraných oblastiach svetovej ekonomiky. Prvou kľúčovou oblasťou z nich je oblasť medzinárodného obchodu s tovarmi a službami, ktorý zaznamenal v posledných rokoch signifikantný rast napriek cenovým otrasom významných komodít (ako je ropa) pre globálnu ekonomiku. Vzhľadom na význam služieb v medzinárodnom obchode sme v tejto časti štatistickou analýzou preskúmali najmä význam služieb v EÚ. Nemenej dôležitou oblasťou svetovej ekonomiky je medzinárodná migrácia. V tomto štádiu spracovania tejto problematiky sa sústreďujeme len na tento faktor v rámci Európskej únie, ako jednej z hlavných konečných destinácií imigrantov. Ďalšou oblasťou svetovej ekonomiky je vývoj na medzinárodných finančných trhoch. V tejto problematike sústreďujeme pozornosť len na pohyb v portfóliových fondoch a investovanie do alternatívnych zdrojov energie a do informačných technológií.

KLÚČOVÉ SLOVÁ:

Medzinárodný obchod, intraregionálny obchod EÚ, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, migrácia, medzinárodné finančné trhy

ABSTRACT

Development tendency of selected areas of world economy

In this Working paper we try to examine the positive and negative sides of development in selected realm of world economy. One of the key areas is international trade with goods and services which registered a significant growth in the last couple of years in spite of the hike in prices of significant commodities like Crude oil. In this study we also try to statistically analyze the development of international trade with services, especially in the EU. Migration of persons across international boundaries in search of economic opportunity and better human life has enormous implications for growth and welfare in both origin and destination countries. The development of this factor especially in the EU is also analyzed in this paper. In addition, this analysis deals with the development of international financial markets and in particular the development of portfolio investments to the alternative sources of energy and information technology which have a turbulence growth dynamics in the last decade.

KEYWORDS:

International trade, intraregional trade EU, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, migration, international financial markets

JEL CLASIFICATION: F2, F14, F21, F22, G15

Za obsah a jazykovú úroveň zodpovedajú autori.

Technické spracovanie: Mária Lacková

Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava, www.ekonom.sav.sk

KONTAKT: ekonbadi@savba.sk, tel. 52 49 50 21/120

© Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2007

O B S A H

ÚVOD	4
1. VÝVOJ GLOBÁLNEHO OBCHODU MEDZINÁRODNEJ INTERDEPENDENCIE	5
1.1. Reálny vývoj obchodu s tovarmi podľa regiónov	7
1.2. Vývoj svetového obchodu podľa sektora	9
1.3. Regionálna integrácia a intraregionálny obchod	10
1.4. Intraregionálny obchod Európskej únie	13
1.5. NAFTA a intraregionálny obchod	16
1.6. Integrácia v ASEAN a jeho intraregionálny obchod	19
1.7. Intraregionálny obchod MERCOSUR	23
1.8. Služby a ich regulácia na vnútornom trhu Európskej únie	26
1.9. Štruktúra a trendy obchodu so službami v Európskej únii	34
2. MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA V EURÓPSKEJ ÚNII	50
2.1. K vymedzeniu a vývoju faktorov migrácie	51
2.2. Vývoj hlavných migračných tokov v starých krajinách EÚ (EÚ 15)	55
2.3. Migračné toky medzi starými a novými členskými krajinami EÚ	58
2.4. Vplyv medzinárodnej mobility pracovných síl na ekonomiku Slovenska	61
2.5. Politika migrácie EÚ a v krajinách EÚ	65
3. VÝVOJ NA FINANČNÝCH TRHOCH	67
3.1. Vývoj v oblasti alternatívnych zdrojov energie	69
3.2. Možnosti investovania do rizikového kapitálu	72
DÔLEŽITÉ ZÁVERY	81
POUŽITÁ LITERATÚRA	83

Úvod

Svetová ekonomika v súčasnosti neprestáva poskytovať obraz s ostrými kontrastmi. Úspechy a pokroky vo viacerých oblastiach dávajú istý podklad presvedčeniu, že existuje obrovský potenciál na uspokojivý vývoj a udržateľný globálny ekonomický rast a zvýšenie prosperity. Na druhej strane spomalený vývoj na niektorých oblastiach sprevádzaný mnohými prekážkami a úskaliami ukazuje zvýšenú zraniteľnosť svetovej ekonomiky, najmä cez zmenu v medzinárodných finančných trhoch.

V tejto vedeckej práci sme sa pokúsili vniknúť do pozitívnej aj negatívnej stránky vývoja vo vybraných oblastiach svetovej ekonomiky. Prvou kľúčovou oblasťou z nich je oblasť medzinárodného obchodu s tovarmi a službami, ktorý zaznamenal v posledných rokoch signifikantný rast napriek cenovým otrasom významných komodít (ako je ropa) pre globálnu ekonomiku.

V tejto etape sme sa pokúsili identifikovať úroveň intraregionálneho obchodu s tovarmi a službami vo vybraných relevantných integračných zoskupení (EÚ, NAFTA, ASEAN a MERCOSUR). Vzhľadom na význam služieb v medzinárodnom obchode sme tejto časti štatistickou analýzou preskúmali, najmä význam služieb v EÚ.

Nemenej dôležitou oblasťou svetovej ekonomiky je pohyb medzinárodnej migrácie. V tomto štádiu spracovania tejto problematiky sa sústreďujeme len na pohyb tohto faktora v rámci Európskej únie, ako jednej z hlavných konečných destinácií imigrantov.

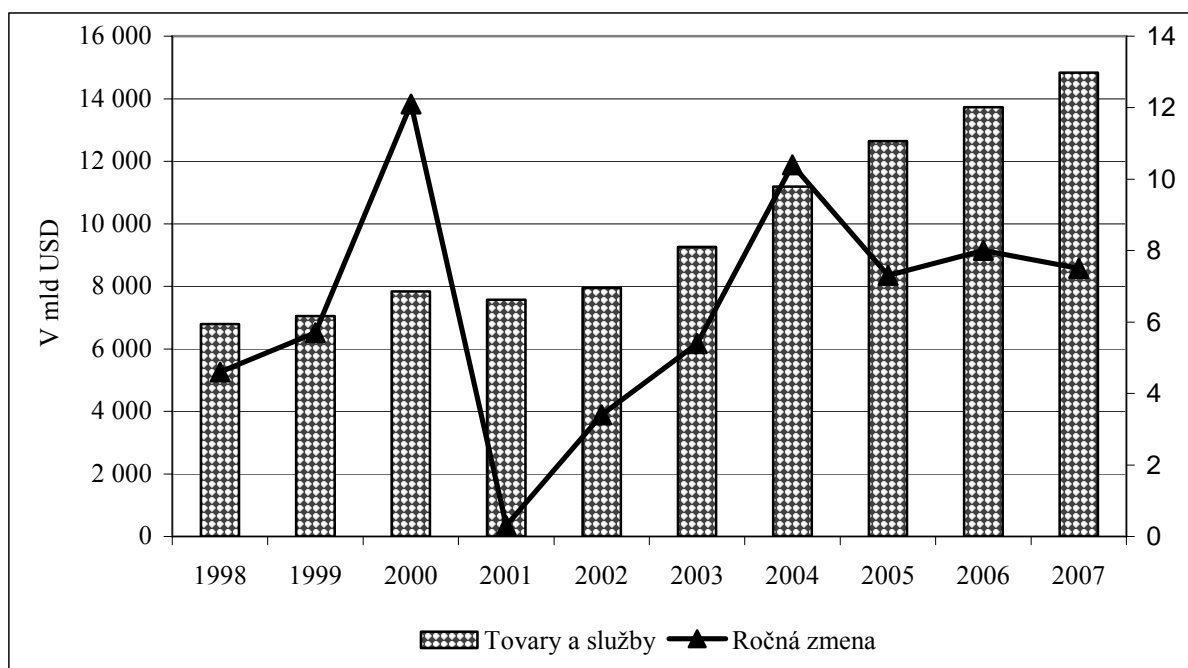
Ďalšou oblasťou svetovej ekonomiky je vývoj na medzinárodných finančných trhoch. V tejto problematike sústreďujeme pozornosť len na pohyb v portfóliových fondoch a investovanie do alternatívnych zdrojov energie a do informačných technológií.

1. VÝVOJ GLOBÁLNEHO OBCHODU MEDZINÁRODNEJ INTERDEPENDENCIE

Akceleračný rast svetového obchodu v roku 2004 bol adekvátny vývoju svetovej ekonomiky, ktorá dosiahla ekonomický rast (4 %), čo predstavovalo najsilnejší medziročný rast v posledných desiatich rokoch. Tento rast bol dobrým predpokladom pre rast svetového obchodu, ktorý tiež zaregistroval v roku 2004 okolo 10,4 % reálny rast, čo je viac ako 2,5-násobný rast svetového outputu, čím tiež prevýšil priemerný rast svetového obchodu v poslednej dekáde (World Trade Report, 2005).

Svetový obchod pokračuje v rastúcom trende, ktorý prevyšuje rast svetovej ekonomiky, a tým sa stáva kľúčovým komponentom globálnych svetových aktivít. Vývoj cien a kurzov mien mali signifikantný vplyv na obchodné toky merané v bežnom kurze USD. Svetový export tovarov v bežných cenách sa v roku 2004 zvýšil o 21 %, keď dosiahol hodnotu 8 880 mld USD v porovnaní so 16 % svetového exportu služieb, keď dosiahol hodnotu 2 100 mld USD. Svetový obchod ako celok týmto zaregistroval najsilnejší rast od roku 2000.

Graf 1.1
Svetový obchod tovarov a služieb (ročná zmena v %)



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov World Economic Outlook (2006).

Všeobecne možno povedať, že svetový obchod má rastúci trend od roku 1998 s výnimkou roku 2001 keď došlo z hodnotového hľadiska k miernemu zníženiu. Predpokladá sa kontinuita tohto trendu v tomto ako aj v ďalšom roku 2007. Inak vyzerá miera rastu svetového obchodu (pozri graf 1.1), ktorá zaregistrovala fluktuálny vývoj, najmä v roku 2001, keď dosiahla len 0,3 % rast v porovnaní s 12,1 % v predchádzajúcom roku. Z dlhodobého hľadiska však svetový obchod zaznamenával po celé sledované obdobie rastúci trend.

Tento pozitívny vývoj možno pripísať rastúcemu trendu svetového obchodu tovarov, ktorý sa podieľa na celkovom svetovom obchode tovarov a služieb vyše 80 %. Podiel svetového obchodu s komerčnými službami na celkovom svetovom obchode má klesajúcu tendenciu, keď zaznamenal pokles zo 21,8 % v roku 1998 na 19,6 % v roku 2005 a predpokladá sa, že jeho pozícia voči svetovému obchodu sa nezmení tak v tomto roku 2007.

Vývoj exportu a importu jednotlivých regiónov sveta v posledných piatich rokoch bol v prospech regiónov rozvojových krajín, čo potvrdzuje pozitívny vývoj ich terms of trade, ktorý odzrkadľoval vývoj cien ropy na svetových trhoch. Najpozitívnejšie zlepšenie terms of trade dosiahli Stredný východ, Spoločenstvo nezávislých štátov a Afrika. Vývoz ropy a zemného plynu v týchto regiónoch má nezastupiteľné miesto v ich celkovom vývoze.

Vývoj kurzu US dolára a iných svetových mien mal bezprostredný vplyv na ceny komodít na svetových trhoch. Najvýznamnejšou udalosťou v menovej oblasti v roku 2004 bolo oslabenie kurzu amerického dolára, výsledkom ktorého došlo k významnému posilneniu európskych mien voči USD. Nepriaznivý vplyv vysokých cien ropy na domácu cenovú hladinu bol utlmený v mnohých krajinách apreciáciou mien voči USD. V mnohých prípadoch vládnymi opatreniami vo forme kontroly cien ropných produktov predaných na domácich trhoch. Celkové zvýšenie cien komodít dosiahlo v roku 2004 25 %, čo zakrylo široké diferenciácie medzi rôznymi tovarovými skupinami. Ceny ropy a kovov zaznamenali značné zvýšenie v roku 2004 prevyšujúce ich priemernú ročnú cenu o 31 % a 36 % podľa poradia. Zvýšenie globálneho dopytu po rope kombinované so znížením bežne dostupných rezerv a nedostatočným prírastkom produkčnej kapacity, vydláždilo cestu pre zvýšenie ceny ropy. Nominálna cena ropy dosiahla v novembri 2004 55 USD/barel. Priemerná ročná cena rástla na 36 USD/barel, čo predstavovalo historickú najvyššiu úroveň od roku 1980.

Kým v období 2000 – 2004 ceny poľnohospodárskych komodít v priemere iba o 3 % a ceny nápojov rástli o 6%, ceny potravín presiahli 14 %. Ceny priemyselných tovarov rástli v priemere 8,5 %, i keď tam boli značné rozdiely vo vývoji cien tejto tovarovej skupiny z regionálneho hľadiska ako aj z hľadiska kategórie výrobkov.

T a b u ľ k a 1.1

Rast hodnôt svetového exportu a svetovej produkcie (v %)

	2000 – 2004	2002	2003	2004
<i>Svetový export</i>	4,0	3,5	5,0	10,4
Poľnohospodárske produkty	3,0	3,5	3,5	3,5
Ropa a hutnícke produkty	2,5	1,0	4,5	5,5
Priemyselný tovar	4,5	4,0	5,0	10,0
<i>Svetová produkcia tovarov</i>	2,0	2,5	3,5	4,0
Poľnohospodárstvo	2,0	1,5	2,5	3,0
Ťažby	2,0	0,0	3,5	4,0
Priemysel	2,0	3,0	3,5	4,0
<i>Svetový HDP</i>	2,0	1,5	2,5	3,5

Prameň: WTO: Press Releases (2006).

Po raste opäť pád

Po 10,4 % expanzii v roku 2004 svetový obchod v roku 2005 mal podľa svetovej obchodnej organizácie klesajúcu tendenciu, keď dosiahol 7,3 % (merané v stálych cenách ako svetový obchod s tovarmi). Hodnota svetového obchodu bola ovplyvnená zmenami hodnoty amerického dolára. Podľa priemernej hodnoty dolára svetový export s tovarmi rástol v roku 2005 o 13 % v porovnaní s 21 % v predchádzajúcom roku prevyšujúc 10 biliónov USD. Svetový export s komerčnými službami dosiahol v roku 2005 11 % rast (v bežných cenách) v porovnaní s 19 % v predchádzajúcom roku, dosahujúc hodnotu 2,4 bilióna USD. Paradoxne, pri zvýšení ceny ropy došlo v druhom polroku 2005 k akcelerácii rastu svetového obchodu. Zo zvýšenia cien ropy profitovali predovšetkým krajiny exportujúce ropu. Vďaka zvýšeniu cien ropy v roku 2005 dosiahli regióny rozvojových krajín (Stredný východ, Afrika, stredná a južná Amerika a krajiny Spoločenstva nezávislých štátov) silný rast exportu. V Európe a severnej Amerike dosahovali v roku 2005 slabší výkon v zahraničnom obchode, čo zodpovedalo celkovému výkonu celej ekonomiky spomínaných regiónov.

1.1. Reálny vývoj obchodu s tovarmi podľa regiónov

Všetky regióny, okrem krajín Spoločenstva nezávislých štátov, v roku 2005 prispeli k decelerácii svetového obchodu, nakoľko expanzia reálneho importu tovarov každého regiónu bola nižšia ako v predchádzajúcom roku. Na tomto znížení sa podieľali najviac Japonsko, Spojené štáty americké a Európska únia. Väčšina regiónov tiež zaregistrovali slabšiu expanziu exportu s výnimkou Afriky a Stredného východu.

Čo sa týka Európy, nakoľko tri štvrtiny jej obchodu je intraregionálny obchod, jej celkový obchod sa zvýšil v roku 2005 len o 3 %, čo predstavovalo menej ako globálny priemer a odzrkadľovalo tak celkový slabý ekonomický rast Európy v roku 2005.

T a b u ľ k a 1.2

Ročný rast svetového HDP a obchodu s tovarmi podľa regiónov (v %, 2004 – 2005)

	HDP		Export		Import	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
<i>Severná Amerika</i>	4,1	3,4	8,0	6,0	10,5	6,5
USA	4,2	3,5	8,5	7,0	11,0	5,5
<i>Južná a Stredná Amerika</i>	6,8	4,9	12,5	10,0	18,5	14,0
<i>Európa</i>	2,3	1,7	7,0	3,5	7,0	3,0
Európska Únia (25)	2,2	1,6	7,0	3,5	6,0	2,5
<i>Spoločenstvo nezávislých štátov</i>	8,0	6,6	13,0	4,5	16,0	16,5
<i>Afrika a Stredný východ</i>	5,7	4,5	7,0	7,5	13,5	12,0
<i>Ázia</i>	4,2	4,2	14,0	9,5	14,0	7,5
Čína	10,1	9,9	24,0	25,0	21,5	11,5
Japonsko	2,3	2,8	10,5	1,0	7,0	2,5
<i>Svet</i>	3,9	3,3	10,4	7,5	–	–

Prameň: WTO: Press Releases (2006).

Reálny export tovarov Spojených štátov amerických zaznamenal v roku 2005 prvý raz po ôsmich rokoch vyššiu rast než svetový export tovarov. Na druhej strane americký import tovarov dosiahol rast len 5,5 %, čo je o 1,5 percentuálneho bodu menej ako rast exportu. Iný trend bol zaznamenaný u ďalšieho dôležitého hráča svetového obchodu, ktorým je Čína.

Kým reálny import Číny dosiahol v roku 2005 rast 11,5 %, čo je len o polovicu menej ako v predchádzajúcom roku, čínsky export pokračoval v takmer rovnako rýchlej expanzii ako v predchádzajúcom roku a dosiahol 25 % (WTO: Press Releases, 2006).

Vývoj svetového obchodu v roku 2005 mal z nominálneho hľadiska rýchlejší a vyššiu rast ako z reálneho hľadiska. Nominálne hodnoty obchodu zahŕňajú cenové zmeny a menové kurzy. Z tohto hľadiska svetový export tovarov v roku 2005 zaznamenal 13 % rast, pričom svetový export komerčných služieb dosiahol 11 % rast.

T a b u ľ k a 1.3

Svetový export tovarov a komerčných služieb (2000 – 2005)

	2005 v mld USD	2000 – 2005	2003	2004	2005
Tovary	10 120	10	17	21	13
Komerčné služby	2 415	10	15	19	11

Prameň: WTO: Press Releases (2006).

Európa s najvyšším podielom na svetovom obchode spomedzi všetkých geografických regiónov zaznamenala v roku 2005 najnižšiu rast exportu a importu tovarov a služieb spomedzi všetkých regiónov (WTO: Press Releases, 2006). Zároveň Európa zaznamenala najstrmšie spomalenie v raste obchodu meraným v USD. Toto spomalenie bolo prevažne atribúované vývojom menového kurzu. Európsky obchod tovarov a služieb meraným v eurách zaznamenal v roku 2005 zvýšenie o 7,5 %, čo bol mierne nižší rast ako v roku 2004.

Severná Amerika zaznamenala v roku 2005 rast exportu s tovarmi a so službami o 12 % a 10 % podľa poradia, čo bolo mierne pod globálnym priemerom. Tento región v predchádzajúcich piatich rokoch dosiahol iba polovicu priemerného ročného rastu globálneho exportu tovarov a služieb (5 %).

Stredný východ, Afrika a Spoločenstvo nezávislých štátov, najväčší exportéri ropy na svete, profitovali z ďalšieho zvýšenia cien ropy na svetových trhoch a zvýšili ich exportné hodnoty tovarov v roku 2005 (29 % až 36 %). Na druhej strane prudké zvýšenie exportných príjmov v roku 2004 a 2005 umožnilo týmto regiónom zvýšiť ich import tovarov a služieb viac ako bol globálny priemer.

Južná a Stredná Amerika nielenže zaznamenali vysoký rast exportu tovarov, ale aj najsilnejšiu rast obchodu s komerčnými službami spomedzi všetkých regiónov.

Napriek raketovému rastu cien energie v roku 2005, najmä ceny ropy na svetových trhoch, svetový obchod si udržal historický priemer rastu. V tomto roku (2007) aj v ďalšom roku sa predpokladá ďalší rast svetového obchodu. To však sa predpokladá, že svetový dopyt

po ázijskom outpute sa udrží na priateľnej úrovni. Rast svetového obchodu v roku 2005 reflektoval silu regionálneho aspektu, keď export priemyselne vyspelých krajín zaznamenal nízku expanziu, t. j. nižšiu o 3,2 percentuálnych bodov v porovnaní s rokom 2004 (pozri tab. 1.4), kým podiel Číny na svetovom obchode pokračoval v stabilnom raste okolo 7 % v porovnaní so 4,1 % v roku 2001.

T a b u ľ k a 1.4
Dynamika vývoja svetového obchodu (v %, 2004 – 2007)

	2004	2005	2006	2007
<i>Svetový obchod (tovarov a služieb)</i>	10,4	7,5	8,0	7,5
<i>Import</i>				
Vyspelé krajiny	8,9	5,8	6,2	5,6
Nové trhové a rozvojové ekonomiky	15,8	12,4	12,9	11,9
<i>Export</i>				
Vyspelé krajiny	8,5	5,3	6,6	6,1
Nové trhové a rozvojové ekonomiky	14,6	11,5	10,9	10,3
<i>Ceny komodity (v USD)</i>				
Ropa	30,7	41,3	14,8	2,9
Ostatné komodity	18,5	10,3	10,2	-5,5

Prameň: World Economic Outlook (2006).

1.2. Vývoj svetového obchodu podľa sektora

Vývoj cien komodít na svetových trhoch sa v prevažnej miere prejavuje na vývoji svetového obchodu z hľadiska sektorov. Nebolo tomu inak ani v minulom roku (2005), keď došlo k stagnácii obchodu poľnohospodárskych produktov a priemyselných výrobkov a naopak k významnému rastu obchodu kovov a ropy a ropných produktov, vzhľadom na vývoj cien týchto komodít na svetových trhoch.

Dôsledkom toho podiel minerálnych palív a ostatných produktov ťažobného priemyslu sa zvýšil na 16 % celkového svetového obchodu tovarov, čo bol najviac od roku 1985. Na druhej strane podiel poľnohospodárskych produktov na celkovom svetovom exporte sa znížil do historického minima na menej ako 9 %. V rámci priemyselného sektoru, najväčšie zvýšenie bolo pozorované v exporte železa a železných produktov a chemikálií. Isté oživenie nastalo v globálnom dopyte po počítačoch a ostatných elektronických produktoch. Avšak hodnota obchodu týchto tovarových skupín expandovala pomalšie ako priemyselné tovary ako celok. Inými slovami elektronické výrobky nezaujali svoju kľúčovú rolu, ktorú hrali v expanzii obchodu priemyselných výrobkov v 90. rokoch, keď rástol ich export v priemere 12 %, teda dvojnásobne rýchlejšie ako ostatné priemyselné výrobky.

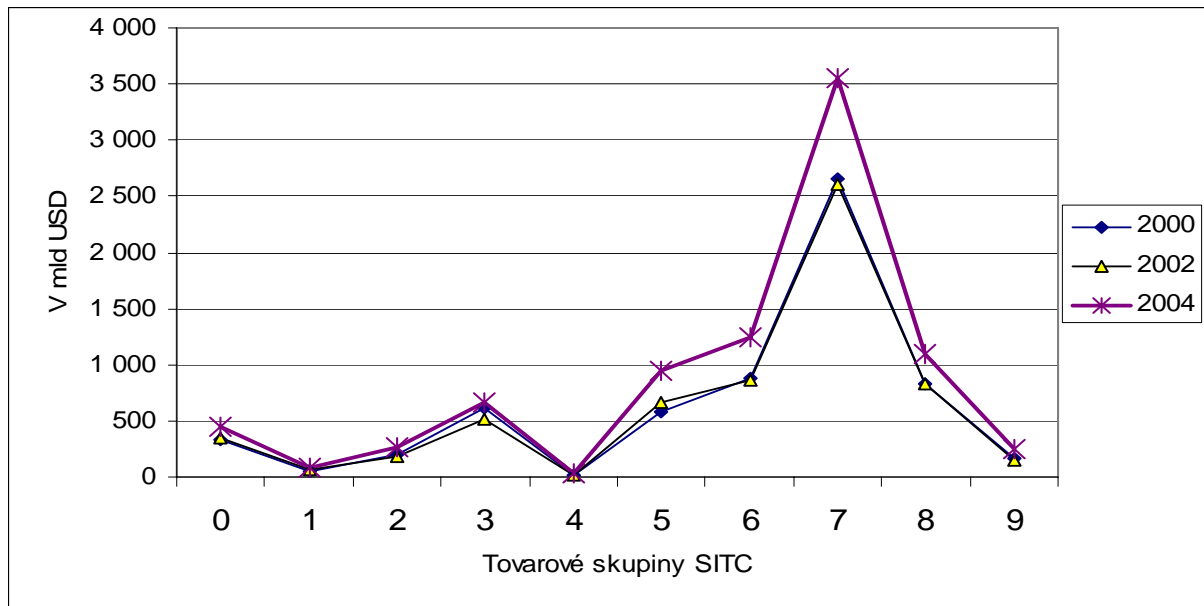
Pokiaľ ide o služby (prepravné, cestovné a iné komerčné služby) tie zaregistrovali v roku 2005 takmer rovnaké zvýšenie, ktoré sa pohybovali medzi 10 % u cestovných služieb až 12 % u prepravných služieb.

Po významnom poklese rastu svetového exportu v roku 2001, ktorý bol zreteľný takmer u všetkých tovarových skupín, došlo v roku 2002 k oživeniu svetového exportu vo

všetkých tovarových skupinách s výnimkou ropy a ropných produktov (3 SITC) a priemysel-
né tovary (8 SITC), u ktorých došlo k poklesu rastu o 7 % a 4,6 % podľa poradia.

G r a f 1.2

Komoditná štruktúra svetového obchodu s tovarmi podľa skupín tovarov SITC



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN.

Oživenie svetového exportu pokračovalo v ďalších rokoch aj u hore spomenutých tovarových skupín. Napriek významnému rastu, ktorý bol zaznamenaný u skupiny tovarov (3 SITC) v roku 2003 a v roku 2004, z hľadiska hodnoty jej podiel na svetovom exporte sa znížil z 9,7 % v roku 2000 na 7,7 % v roku 2004. Tento pokles súvisí nepochybne s rastúcimi cenami ropy na svetových trhoch, ktoré negatívne ovplyvnili svetový dopyt po nej. Rast cien ropy ovplyvnil aj dopyt po skupine tovarov (7 SITC – stroje a prepravné zariadenia), keď jej podiel na celkovom svetovom exporte sa znížil zo 42 % v roku 2000 na 41,5 % v roku 2004. Napriek tomu, možno povedať, že táto skupina tovarov zaregistrovala v roku 2004 z hľadiska nominálnej hodnoty značný rast oproti roku 2000, keď dosiahla hodnotu 3 558,8 mld USD, čo je nárast o 33,7 %.

K najvyššiemu nárastu došlo u skupiny tovarov (5 SITC – chemikálie a príbuzné produkty) a následne (6 SITC – priemyselné výrobky), keď dosiahli 62 % a 41 % podľa poradia.

1.3. Regionálna integrácia a intraregionálny obchod

Regionalizmus sa datuje od 19. storočia, keď v stopách prvej obchodnej zmluvy na inkorporovanie nepodmienečnej doložky najvyšších výhod, Cobdenská zmluva z roku 1860 (pozri DeRosa, 1998), sa mnohé malé európske krajiny, ktoré založili colné únie medzi sebou, pokúšali o obchodnú alianciu s Francúzskom zavádzajúcu rovnakú doložku najvyšších výhod ako bola dojednaná medzi Francúzskom a Anglickom v spomínanej zmluve. Regionalizmus

v tomto prípade prispel k urýchleniu znižovania obchodných bariér vo väčšine krajín západnej Európy.

Všeobecná definícia regionálnej integrácie tvrdí, že je to posun istých národných aktivít k novému centru (Haas, 1958). Integrácia je teda forma kolektívnej činnosti medzi krajinami za účelom dosiahnutia určitého cieľa. Týmto cieľom môže byť dosiahnutie politickej únie (ako napr. v prípade EÚ) alebo zóna voľného obchodu ako v prípade založenia NAFTA. Podľa Smitha (1993) je to séria dobrovoľných rozhodnutí suverénnych štátov k odstráneniu bariér pre vzájomnú výmenu tovarov a služieb, kapitálu alebo osôb.

V tejto práci nemáme v úmysle definovať integrácie alebo rozvádzať jej existujúce definície, ale predostrieť istý podklad do problematiky a poukázať na ich význam pre krajiny integrujúce sa v integračných zoskupeniach, ktoré budeme skúmať v ďalších častiach tejto práce.

Kým klasická ekonomická teória nám hovorí, že obchod vytvára národný zisk spojený s pojmom „komparatívne výhody“, nová obchodná teória hovorí o existencii dodatočných výhod z obchodu, ktoré sú nazvané ako „dynamické výhody“. Regionálna ekonomická integrácia je teda významná pre expanziu obchodu a investícií, najmä v rozvojových krajinách a má potenciál zvýšiť globálny ekonomický rast, najmä keď je sprevádzaná otvorenosťou voči vonkajšiemu svetu.

Dohody regionálnej integrácie boli predmetom významných ekonomických analýz počnúc signifikantným príspevkom do problematiky colnej únie od Vineru (1950) a Meadeho (1955) až po Krugmana (1979) a ďalších. Mnohé roky prevládal všeobecný názor, že hocikaká ekonomická integrácia, ktorá spočíva v pohybe smerom k slobodnému obchodu musí prinášať výhody a zlepšuje blahobyť. Ten názor bol spochybnený Vinerom (1950), ktorý poukázal vo svojej práci „Otázky colnej únie“ na to, že čistý vplyv regionálnej obchodnej dohody na blahobyť je neistý a závisí od mnohých ekonomických faktorov. Vinerova práca ako ranná ekonomická a empirická literatúra otvorila novú základňu pre rozvíjanie myšlienky, že efekty čistého blahobytu pochádzajúce z formovania regionálnych obchodných dohôd sú nejasné. Avšak, Vinerova analýza bola veľmi bohatá v prenikaní do niektorých dôležitých oblastí, ktoré aj v súčasnosti súvisia s otázkou colnej únie ako napríklad ekonomika v rozsahu (economic of scale), diferencované produkty, nedokonalá konkurencia a zmeny v medzinárodnom „terms of trade“.

Cieľom tejto práce je komparovať úrovne intraregionálneho obchodu vo vybraných integračných zoskupeniach ako jeden z ukazovateľov úspešného liberalizačného procesu za predpokladu existencie ekonomickej komplementarity a homogenity medzi členskými krajinami v danom integračnom zoskupení. Predtým je však potrebné priniesť stručný teoreticko-historický background o regionálnej integrácii.

Regionálna ekonomická integrácia

Súčasnú rozširovanie regionálnych obchodných blokov je markantné od roku 1990 podľa podpisovania množstva nových i upravených dohôd o obchodných preferenciách.

Doteraz najvýznamnejšími integračnými zoskupeniami sú Európska únia (EÚ), Severoamerická dohoda o voľnom obchode (NAFTA), Asociácia národov juhovýchodnej Ázie (ASEAN) a Spoločný trh južnej Ameriky (MERCOSUR).

Jedným z dôsledkov rastúcej integrácie je erózia obchodných bariér, ktorou sa vývoj obchodu stáva kľúčovou oblasťou svetovej ekonomiky. Regionálnu integráciu možno z časového hľadiska rozdeliť na dve vlny, pričom tretia ešte aktuálne prebieha.

Prvá vlna regionalizmu sa začala v roku 1957, keď bolo založené regionálne zoskupenie predchodcu EÚ a v rozvojových krajinách prijatím stratégie regionálnej integrácie a substitúcie importu v Latinskej Amerike a Afrike. Mnohé z týchto spojenectiev sa rozpadli alebo sa postupne rozpadávajú.

Druhá vlna regionálnej integrácie sa začala približne v druhej polovici 80. rokov minulého storočia. Pôvod nového regionalizmu bol prisúdený pomalým pokrokom v rokovaniach Uruguajského kola GATT, jednoznačným úspechom iniciatívy EÚ s cieľom vytvorenia jedného európskeho trhu a konverziou Spojených štátov do regionalizmu, ktorá vyústila do vytvorenia severoamerickej Zóny voľného obchodu (NAFTA) a ich odvahou iniciovať vytvorenie celoamerickej zóny voľného obchodu (FTAA). V Latinskej Amerike znovu ožila integračná nálada s oživením Stredoamerického spoločného trhu a Andského paktu a vytvorením novej integračnej dohody, akou je Spoločný trh južnej Ameriky (MERCOSUR). V Ázii sa ASEAN rozhodol posilniť svoje integračné ambície vytvorením ASEAN – zóny voľného obchodu, Asociácia južnej Ázie pre regionálnu kooperáciu sa v roku 1997 transformovala na zónu voľného obchodu južnej Ázie, Ázijskopacifická ekonomická kooperácia sa zaviazala liberalizovať obchod na nepreferenčnej báze a v západnej Ázii sa dianie pohlo dopredu v napĺňaní integračných ambícií zoskupenia šiestich arabských krajín v Arabskom zálive, Rade kooperácie zálivu GCC.

Krajiny sa všeobecne zoskupujú za účelom dosiahnutia určitých zámerov, resp. cieľov. Najčastejším a najdôležitejším cieľom u takmer všetkých integračných zoskupení je zvýšenie vzájomného obchodu, resp. intraregionálneho obchodu a podpora ekonomického rozvoja členských krajín. Zámerom tejto časti práce je snaha kvantifikovať intraregionálny obchod v štyroch najvýznamnejších integračných zoskupeniach v priemyselne vyspelých ako aj v rozvojových krajinách.

Intraregionálny obchod

Procesy liberalizácie obchodu v sledovaných regionálnych zoskupeniach či obchodných blokoch, ktoré prebehli od ich vzniku, mali nepochybne pozitívny vplyv na intraregionálny obchod samotných regiónov, avšak výhody z liberalizácie obchodu nie sú rovnaké vo všetkých členských krajinách zoskupení. Túto myšlienku podporovali empirickými štúdiami mnohí ekonómovia, napr. Warwick J. McKibbin (1997) a Garnaut (1996). Garnaut hovorí, že liberalizácia obchodu je skôr väzňové potešenie (všetci účastníci získavajú) ako väzňové dilemma (kde zisky jednej krajiny sú straty ostatných) za predpokladu otvoreného regionalizmu

a nediskriminačnej liberalizácie. Na druhej strane McKibbin zistil, že liberalizácia napríklad v ASEAN mala len nepatrný vplyv na zahraničnoobchodnú výkonnosť a blahobyt niektorých členských krajín Združenia a nemala vplyv ani na nečlenské krajiny.

Intenzívne prebiehajúci proces globalizácie predstavoval v posledných 20-tich rokoch minulého storočia pre regióny sveta veľkú výzvu na hľadanie cesty a možností zvýšenia výkonnosti ich zahraničného obchodu a obrániť sa pred globálnou konkurenciou. V tomto období boli založené mnohé integračné zoskupenia, obchodné bloky, podpisovalo sa kvantum dohôd o zónach voľného obchodu medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami (napr. NAFTA), rozšírila sa EÚ o východoeurópske krajiny a predtým o Grécko, Portugalsko a Španielsko, kde sa spojili rozvinuté a rozvojové krajiny a vznikli aj ďalšie iné zoskupenia v rámci rozvojových krajín. Do akej miery sa podarilo týmto regiónom (v našom prípade vybraným regiónom) zvýšiť intraregionálny obchod, ktorý je dôležitým ukazovateľom vzájomnej závislosti a ekonomickej integrácie, zistíme v nasledujúcej časti analýzy.

Intraregionálny obchod je možné kalkulovať, resp. merať rôznymi spôsobmi. Od empirického modelovania (Gravity model) (Elliott – Ikemoto, 2001) až po jednoduché štatistické kalkulovanie (Frankel, 2000). Zmyslom tohto ukazovateľa je kvantitatívne dokazovať, resp. argumentovať úroveň intraregionálneho obchodu ako výsledok liberalizačných procesov v rámci zoskupenia a iných opatrení smerujúcich k hlbšej ekonomickej integrácii.

1.4. Intraregionálny obchod Európskej únie

Výsledkom úspešného integračného procesu je slobodný pohyb tovarov a služieb, osôb i kapitálu, čo sa odzrkadľuje na objeme obchodnej a kapitálovej výmeny medzi členskými krajinami. Európska únia je zatiaľ v tomto smere najlepším vzorom integračných zoskupení na svete, čo dokazuje jej úroveň intraregionálneho obchodu (ďalej len IRO) a vysoký stupeň vcelku vyváženej interdependencie medzi jej ekonomikami.

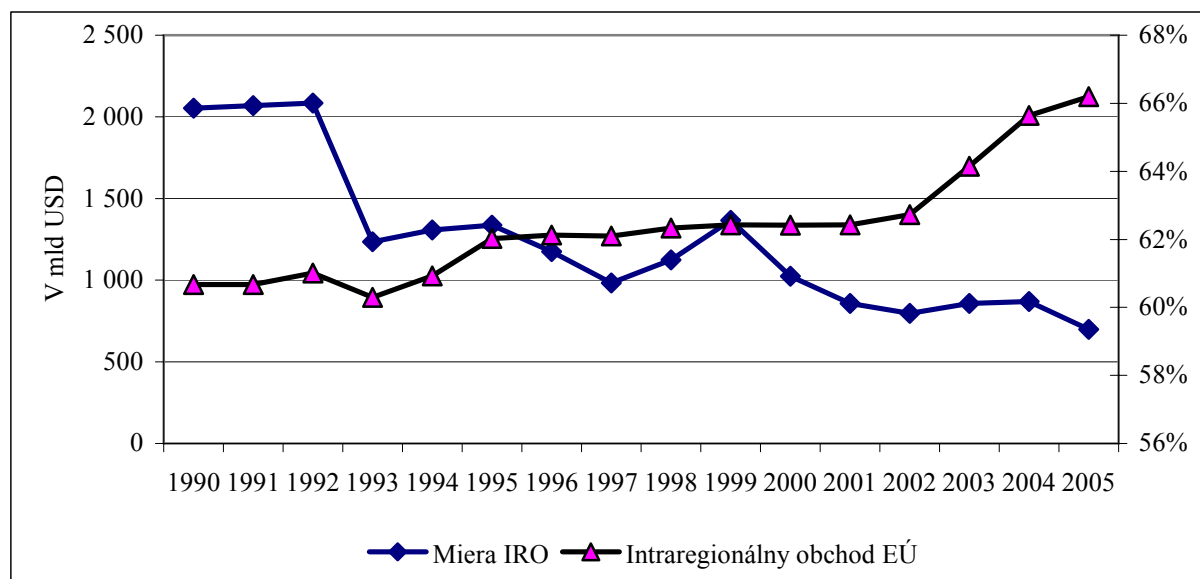
Intraregionálny obchod EÚ 15 v hodnotovom vyjadrení zaznamenal v poslednej dekáde minulého storočia a na začiatku prvej dekády tohto storočia, významný rast, keď vzrástol z 972,6 mld USD v roku 1990 na 1 697,2 mld USD v roku 2003 (pozri graf 1.3), čo je takmer 1,7 násobok intraregionálneho obchodu v roku 1990¹ (COMTRADE, 2003).

Zatiaľ čo objem intraregionálneho obchodu v období 1990 – 2003 rástol priemerne ročne o 4,8 %, jeho podiel na celkovom obchode EÚ 15 postupne od roku 1993 klesal zo 66 % na úroveň 60 % v roku 2001, na ktorej sa udržal do roku 2003.

Túto skutočnosť možno vysvetliť tým, že intenzita teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu EÚ 15 sa od roku 1992 orientovala viac na vtedy tzv. asociované krajiny EÚ. Práve v roku 1992 sa presmerovali do vtedy 10 asociovaných (teraz už členských) krajín 2 % celkového exportu EÚ 15 v porovnaní s 1 % v predchádzajúcom roku. Tento podiel sa postupne zvýšil až na úroveň 5 % celkového exportu EÚ 15 v roku 2003.

¹ Hodnota exportu a importu sa týka len obchodu s tovarmi.

Graf 1.3

Intraregionálny obchod¹ EÚ 15 v období 1990 – 2005 (v mil. USD)¹ Na báze exportu.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2003).

Ďalej, treba zdôrazniť skutočnosť, že veľké ekonomiky EÚ 15 zaznamenali v 90. rokoch recesiu, následkom ktorej sa znížil dopyt po tovaroch v krajinách Únie, dôsledkom čoho sa muselo hľadať nové odbytište pre ich výrobky mimo Únie, čo viedlo k zníženiu intraregionálneho obchodu.

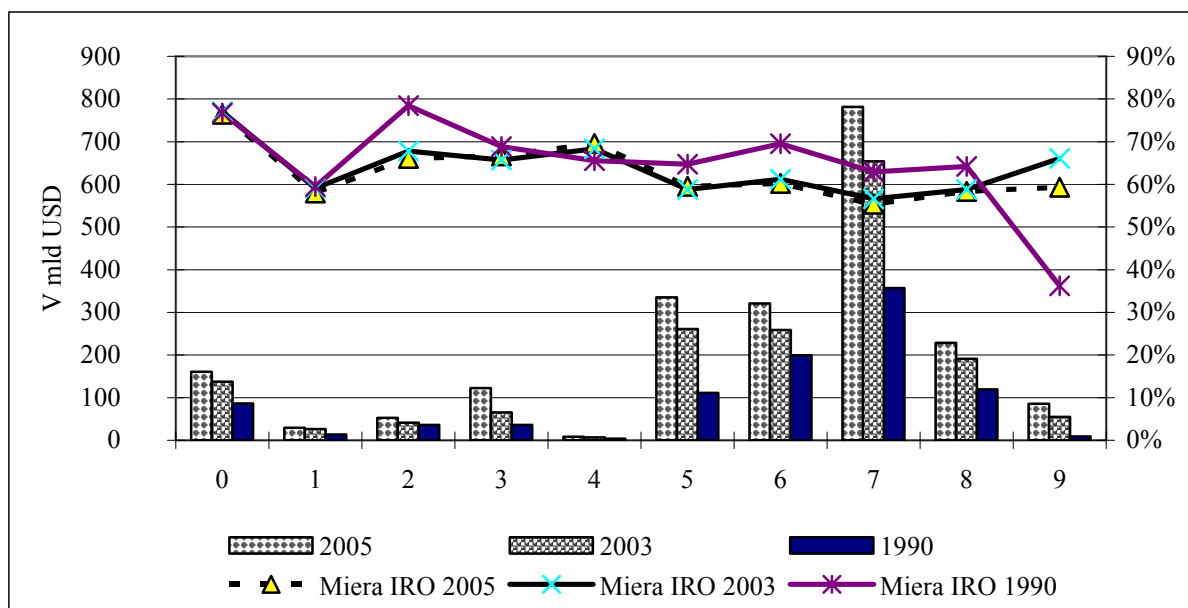
Najviac obchodovanou skupinou tovarov medzi členskými krajinami EÚ 15 v roku 2003 bola skupina 7 SITC (stroje a prepravné zariadenia). Obchod s touto skupinou tovarov predstavoval z hľadiska hodnoty v uvedenom roku 38,6 % všetkých tovarových skupín v porovnaní s 36,7 % v roku 1990. Avšak, z hľadiska miery intraregionálneho obchodu sa jej podiel na celkovom exporte EÚ 15 tejto skupiny tovarov znížil zo 63 % v roku 1990 na 57 % v roku 2003 (pozri graf 1.4). Tu treba povedať, že takmer 6 % celkového exportu EÚ z tejto skupiny tovarov smerovalo do 10 kandidátskych (teraz členských) krajín v porovnaní s 0,9 % v roku 1990, čo vysvetľuje pokles jej miery intraregionálneho obchodu na trh EÚ 15.

Druhou a treťou najviac obchodovanou tovarovou skupinou boli skupina 5 SITC (chemikálie a príbuzné výrobky) a 6 SITC (trhové výrobky podľa materiálu) podľa poradia. Aj v týchto dvoch komoditných skupinách tovarov došlo k zníženiu miery ich intraregionálneho obchodu v EÚ 15 (pozri graf 1.4). U skupiny 5 SITC sa znížila jej miera IRO zo 65 % na 59 %, u skupiny 6 SITC poklesla zo 70 % na 61 %.

Ďalšími významnými skupinami tovarov intraregionálneho obchodu EÚ sú skupina 8 SITC (rôzne priemyselné výrobky) a skupina 0 SITC (potraviny a živé zvieratá) podľa poradia. Kým miera intraregionálneho obchodu komoditnej skupiny 8 SITC sa v roku 2003 v porovnaní s rokom 1990 znížila zo 64 % na 59 %, miera intraregionálneho obchodu skupiny 0 SITC ostala nezmenená na úrovni 77 % (pozri graf 1.4).

Graf 1.4

Intraregionálny obchod¹ EÚ 15 a jeho miera podľa skupín komodít za vybrané roky



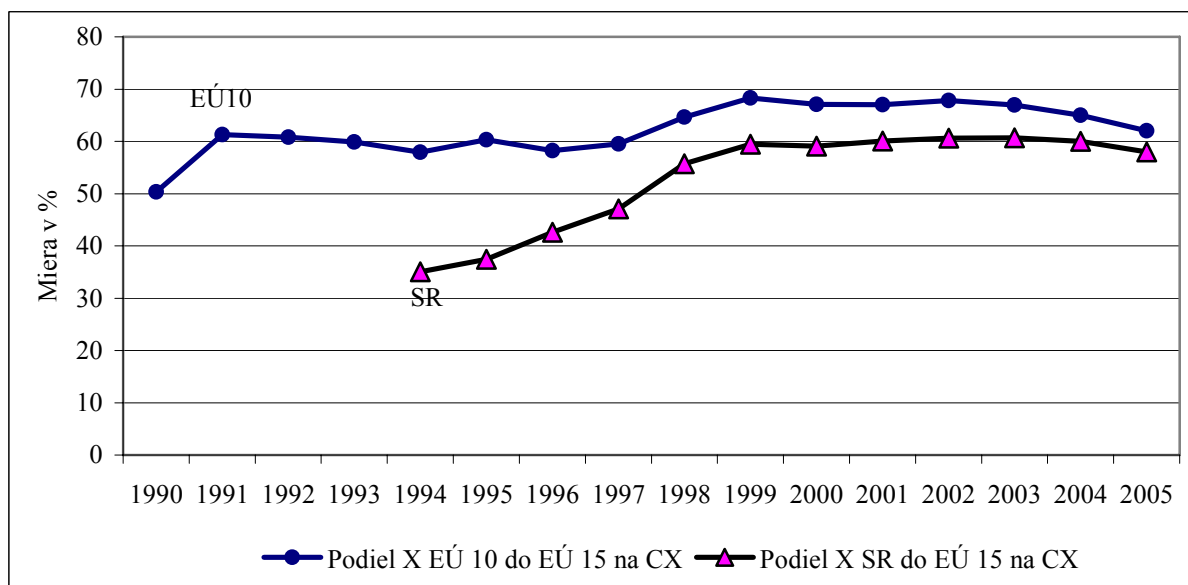
¹ Na báze exportu.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

Presmerovanie intraregionálneho exportu EÚ 15 do kandidátskych krajín EÚ bolo sprevádzané zvýšením exportu aj nových členských krajín (EÚ 10) do priestoru EÚ 15 (pozri graf 1.5). Tieto krajiny, najmä východoeurópske presmerovali ich export z bývalého trhu RVHP (po jeho stroskotaní) na trh EÚ 15, najmä po podpísaní Asociačnej dohody.

Graf 1.5

Podiel exportu EÚ 10 a SR do EÚ 15 na celkovom exporte za obdobie 1990 – 2005



Poznámka: X – export, CX – celkový export.

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2003).

Treba tu pripomenúť, že vysoký podiel exportu EÚ 10 na začiatku 90.-tych rokov ako vyplýva z grafu 1.5 možno pripísať vysokému podielu exportu Cyprusu a Malty do EÚ 15 v porovnaní s východoeurópskymi krajinami a nízkej exportnej výkonnosti východoeurópskych krajín. Podľa údajov COMTRADE, EÚ 10 exportovalo do EÚ 15 v roku 1990 50 % ich celkového exportu. Tento podiel sa podstatne zvýšil v roku 1991 po podpísaní Asociačnej dohody, keď dosiahol 61 %. V roku 2003, sa v dôsledku zvýšenej exportnej výkonnosti krajín EÚ 10 ich export do EÚ 15 podieľal vyše 67 %-ami na celkovom exporte.

Slovenská republika bola od jej vzniku pozitívne ovplyvnená (z titulu jej zahraničného obchodu) liberalizačným procesom v rámci Asociačnej dohody EÚ. Preferenčné výhody, ktoré získala SR na trhu EÚ 15 nielen poskytli slovenským podnikom šancu expandovať ich export, ale aj zvýšiť ich konkurencieschopnosť na tomto trhu. Dôsledkom toho, sa podiel slovenského exportu do priestoru EÚ 15 na celkovom exporte zvýšil z 35 % v roku 1994 na 61 % v roku 2003 (pozri graf 1.5).

Celkovo možno povedať, že úroveň intraregionálneho obchodu medzi členskými krajinami EÚ 15, a tým pádom aj stupeň interdependencie medzi ekonomikami Únie v období 1990 – 2005 mali klesajúcu tendenciu zo 64 % v roku 1990 na 59 % celkového zahraničného obchodu EÚ 15 v roku 2005. Avšak tento pokles do veľkej miery možno pripísať otváraniu nových trhov vo východoeurópskych krajinách, do ktorých smerovali významné objemy tovarov z EÚ 15. Len do 10 kandidátskych, postupne sa integrujúcich krajín, bolo presmerovaných od 1 % (v roku 1991) do 5 % (v roku 2003) celkového exportu EÚ 15.

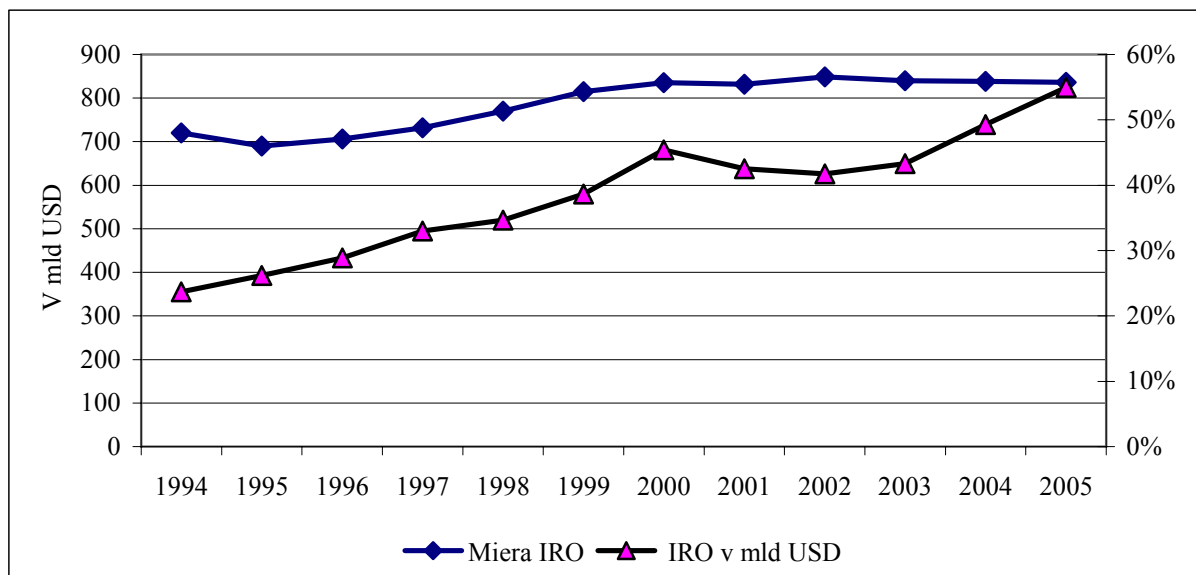
1.5. NAFTA a intraregionálny obchod

Členské krajiny NAFTA počas existencie zoskupenie (založené v roku 1994) dosiahli pomerne značný pokrok nielen v oblasti liberalizácie obchodu, ale aj v oblasti investícií, v dôsledku čoho došlo aj k významnému rastu intraregionálneho obchodu a posilneniu integrácie tohto zoskupenia, či obchodného bloku.

Od založenia sa vzájomný obchod medzi členskými krajinami NAFTA zdvojnásobil, keď dosiahol v roku 2003 1 277 mld USD v porovnaní so 682 mld USD v roku 1994 (pozri graf 1.6) (COMTRADE, 2004). Priame zahraničné investície za obdobie 1994 – 2003 dosiahli kumulatívne 1,7 bilióna USD. Nárast investícií so sebou priniesol lepšie platené pracovné príležitosti aj nižšie náklady a väčší výber pre producentov a spotrebiteľov.

Intraregionálny obchod NAFTA v období rokov 1994 – 2005 mal dynamicky rastúci trend, keď rástol priemerne o 7 % ročne, pričom najvyšší medziročný nárast dosiahol v roku 2000 (18 %). Pozitívne je, že tento rast v absolútnych hodnotách sa odrazil aj na miere intraregionálneho obchodu NAFTA, avšak len od roku 1996, keď dosiahla o jeden percentuálny bod viac ako v predchádzajúcom roku, teda 47 % (pozri graf 1.6). Interdependencia medzi ekonomikami NAFTA sa postupne prehlbovala a miera IRO pokračovala vo zvyšovaní až do roku 2002, keď dosiahla 57 %. V nasledujúcom roku sa znížila o 1 percentuálny bod na 56%, ktorá udržala až do roku 2005.

Graf 1.6

Intraregionálny obchod NAFTA a jeho miera v období 1994 – 2005

Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2003).

Napriek malému počtu krajín vytvárajúcich severoamerickú zónu voľného obchodu prechádza cez ich spoločné hranice obrovské množstvo tovarov a služieb. Od roku založenia do roku 2005 intraregionálny obchod tovarov dosiahol v priemere hodnotu 578 mld USD ročne, čo predstavovalo v priemere 53 % ich celkového zahraničného obchodu.

Úroveň vzájomnej interdependencie

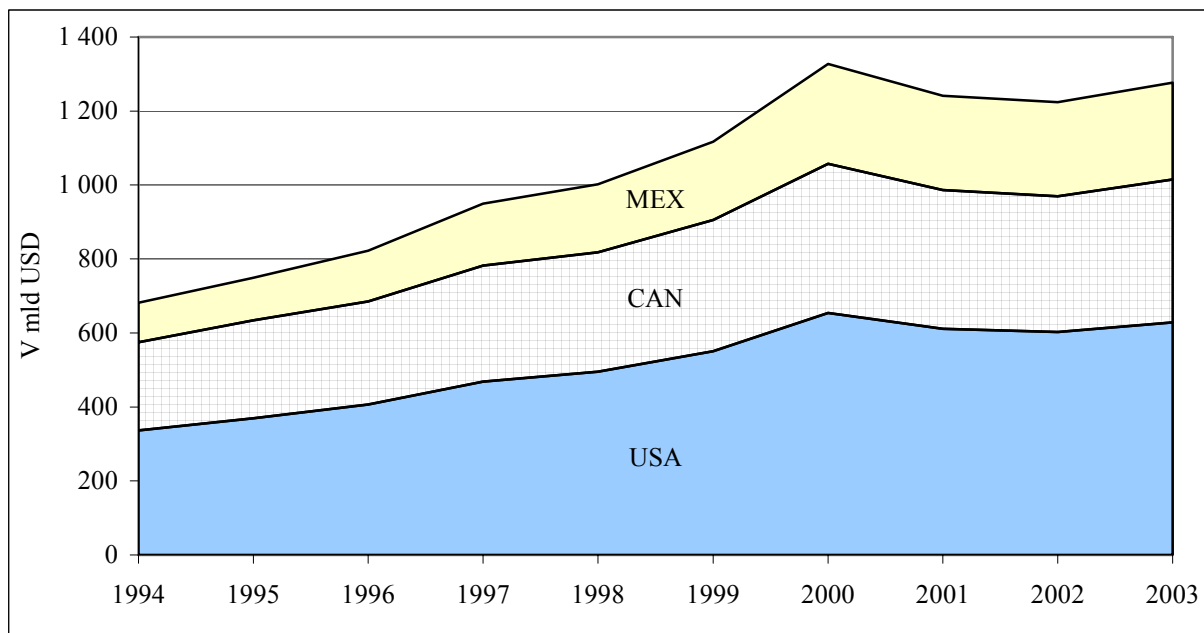
Vďaka NAFTA si Kanada upevnila svoju pozíciu najväčšieho obchodného partnera USA. Kanadský export tovarov do USA vzrástol v období rokov 1990 – 2003 v priemere o 7,7 % ročne. Mexiko je pre Kanadu šiestou najväčšou exportnou destináciou a pre kanadský import štvrtým najväčším zdrojom. Tu treba poznamenať, že Kanada má z procesu implementácie liberalizačného procesu v rámci NAFTA spomedzi troch členských krajín najväčšie výhody. V posledných desiatich rokoch došlo v Kanade k významnému nárastu intraregionálneho obchodu tak tovarov ako aj služieb. Okolo 87 % kanadského exportu tovarov smeruje do krajín NAFTA (pozri NAFTA @ 10, 2003).

Kanadský obchod so službami s Mexikom rástol v priemere v období rokov 1997 – 2001 o 11,6 % ročne. Väčšina kanadského exportu služieb (60 %) smeruje do členských krajín NAFTA (pozri NAFTA @ 10, 2003). Kanada a USA si stále navzájom udržiavajú pozíciu najdôležitejších obchodných partnerov, pričom cez ich spoločnú hranicu prechádza denne objem tovarov a služieb v hodnote 1,8 mld USD.

Podiel jednotlivých krajín na intraregionálnom obchode NAFTA z hodnotového hľadiska možno znázorniť v nasledujúcom diagrame (graf 1.7), kde je evidentné, že USA majú najväčší podiel a nasleduje ich Kanada a Mexiko podľa poradia.

Graf 1.7

Intraregionálny obchod NAFTA v období 1994 – 2003 (v mld USD)

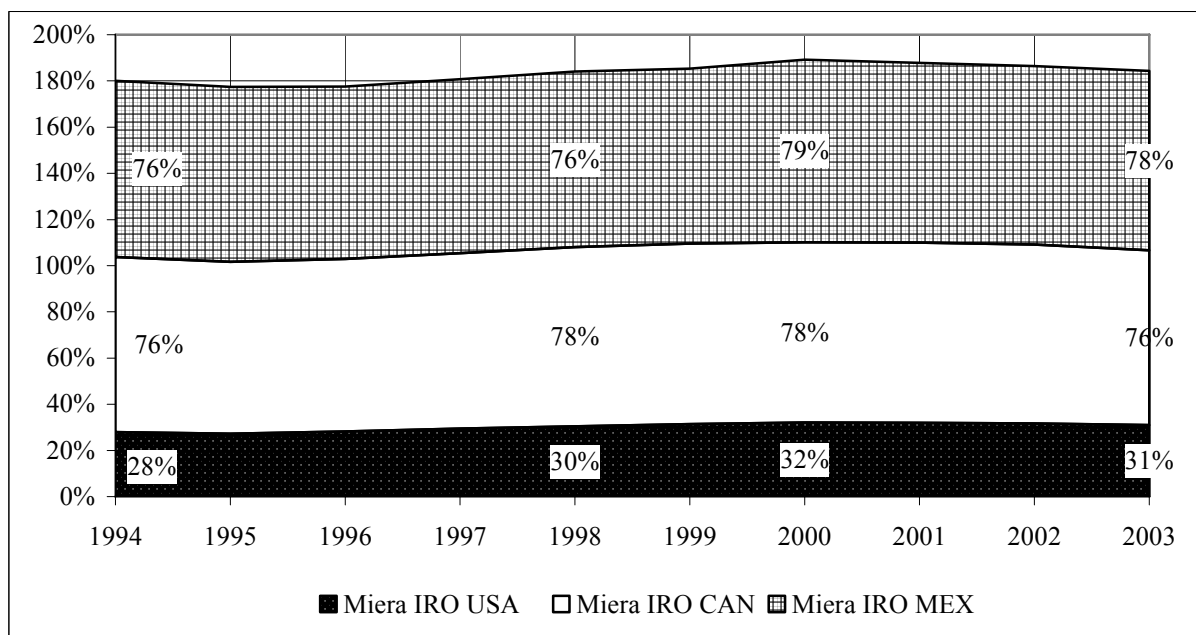


Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2004).

Avšak, u podielu na miere intraregionálneho obchodu z pohľadu jednotlivých ekonomík NAFTA a zároveň z pohľadu úrovne interdependencie jednotlivých ekonomík na trhu NAFTA, je poradie opačné (pozri graf 1.8), keď Mexiko má najvyššiu mieru a nasleduje ho Kanada a USA podľa poradia.

Graf 1.8

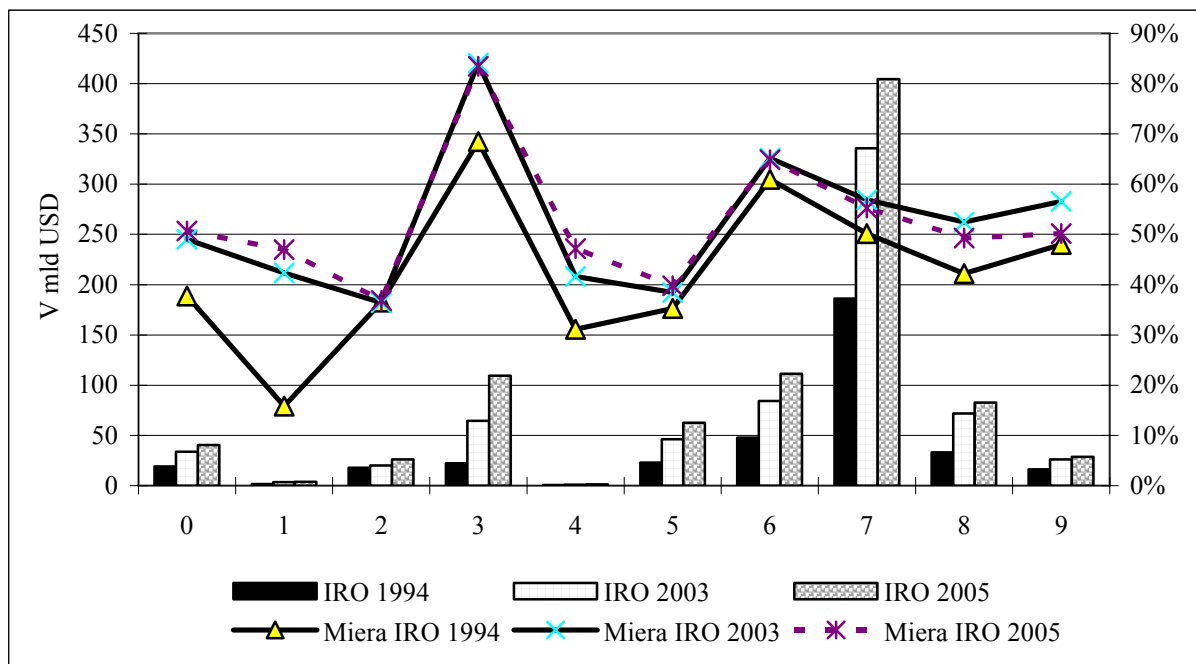
Intraregionálny obchod NAFTA v období 1994 – 2003 (v %)



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2004).

Graf 1.9

Intraregionálny obchod NAFTA a jeho miera podľa komoditných skupín SITC za vybrané roky



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

1.6. Integrácia v ASEAN a jeho intraregionálny obchod

Krajiny ASEAN majú bohatú tradíciu v obchodovaní. Zahraničný obchod vždy mal a stále má významné miesto v hospodárskom živote týchto krajín. Už v 50. rokoch minulého storočia sa mnohé štáty juhovýchodnej Ázie² (z krajín ASEAN iba Singapur) ako prvé v rámci tohto regiónu začali usilovať o urýchlenú industrializáciu. Uvedomili si, podľa príkladu Japonska, že vhodná zahraničnoobchodná politika by sa mohla stať oporou ich úsilia, a preto predstavovala nevyhnutný, ba dokonca popredný prvok stratégie rozvoja hospodárstva. V prvej fáze začali ochraňovať vnútorný trh pre rozvoj začínajúcich priemyselných odvetví a v druhej fáze všestranne podporovať vývoznú expanziu domácich subjektov na svetové trhy.

Táto politika sa ukázala ako vysoko efektívna, preto si ju ďalšie štáty tohto zoskupenia, ktoré nastupovali na cestu intenzívnej industrializácie zhruba o jedno desaťročie neskôr, osvojili a začali uplatňovať vo svojich ekonomikách. Aj oni sa stali svedkami významného úspechu.

Následkom toho začali graduálne odstraňovať prekážky pohybu tovarov a finančných tokov, najmä pokiaľ išlo o regulačné nástroje zahraničnoobchodnej politiky. Neopustili pro-exportnú politiku, avšak vzdali sa systematického úsilia obmedzovať dovoz. Preto nielen vývoz pokračoval v expanzii, ale i dovoz nadobudol rýchle tempo rastu, ktoré v 90. rokoch dokonca prevyšovalo tempo rastu exportu.

² Južná Kórea, Hongkong, Singapur, Taiwan.

Liberalizácia finančného sektora zase priťahovala do týchto ekonomík rozsiahle kapitálové toky zo zahraničia, ktoré značne prispeli k rozšíreniu a modernizácii výrobného sektora, čo malo zase spätný stimulačný účinok na vývoz i dovoz.

Juhovýchodná Ázia sa v súčasnom období považuje za jeden z najliberálnejších, svetu najotvorenejších regiónov tretieho sveta. Svedčí o tom jednak rast svetového dovozu do regiónu, jednak priemerné colné zaťaženie a existencia mimotarifných prekážok zahraničného obchodu.

Zahraničnoobchodná výkonnosť ASEAN významne rástla v roku 2003. Rast celkového exportu ASEAN predstavoval 14 %, teda zo 407,4 mld USD v roku 2002 na 466 mld USD v roku 2003. Na druhej strane celkový import vzrástol o 12 % z 341,5 mld USD v roku 2002 na 382,7 mld USD v roku 2003 (pozri Statistics ASEAN, 2004).

Intraregionálny obchod

Štandardné ekonomické teórie hovoria, že ekonomické integrácie môžu priniesť buď pozitívny efekt rozvoja obchodu (trade creation), alebo škodlivý vplyv obmedzenia obchodu (trade diversion), a to súvisí s charakteristikou obchodujúcich ekonomík alebo obchodných partnerov (Havrila – Gunawardana, 2003). Ak integrované ekonomiky produkujú odlišné alebo diferencované komodity, ekonomická integrácia môže viesť k dopĺňovaniu ich vzájomného obchodu, a teda k väčším obchodným výhodám, ale ak integrované ekonomiky produkujú rovnaké komodity, potom majú malú šancu zvýšiť vzájomný obchod.

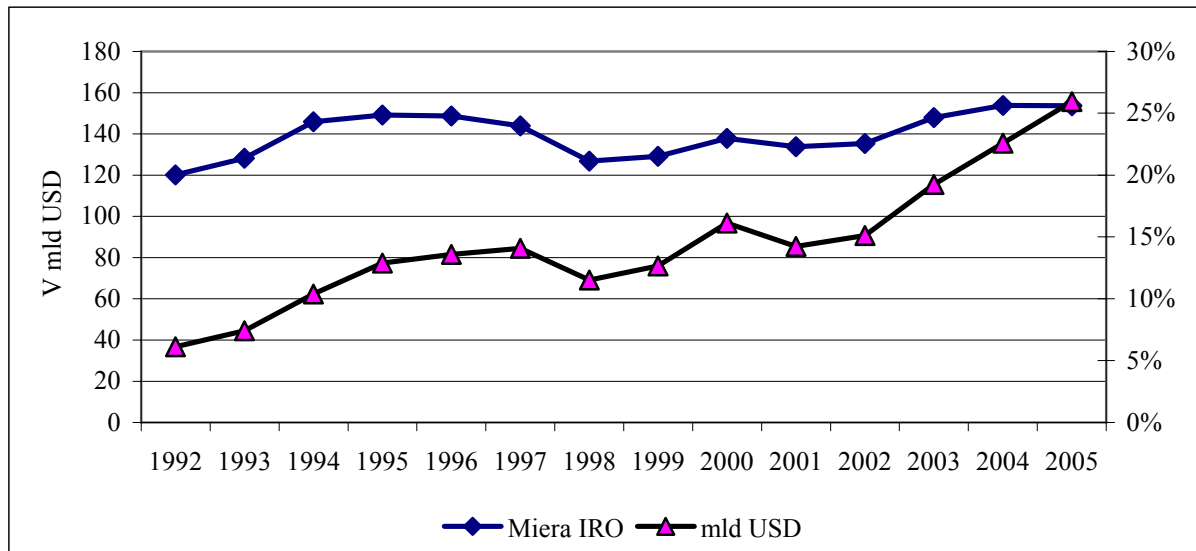
Na začiatku existencie ASEAN boli obavy vyplývajúce z faktu, že väčšinu ekonomík ASEAN (s výnimkou Singapuru) tvorili v podstate poľnohospodárske ekonomiky (aspoň do konca 70. rokov), a preto výhody rozvoja obchodu z vytvoreného ekonomického zoskupenia a ich voľného vzájomného obchodovania nebudú veľké.

Tieto obavy sa nenaplnili. Naopak, rapidná industrializácia krajín ASEAN v posledných dvoch dekádach, ktorá vytvorila rôzne priemyselné odvetvia a odvetvia na spracovanie poľnohospodárskych produktov, viedla k podstatnému zvýšeniu vzájomného obchodu medzi členskými štátmi ASEAN.

Kým v prvej polovici prvej dekády existencie ASEAN – v období 1967 – 1970 sa vzájomný obchod odhadoval na 12 – 15 % ich celkového zahraničného obchodu (pozri www.aseansec.org/64.htm), v poslednej dekáde minulého storočia dosiahol okolo 22 % (pozri graf 1.10). Ešte v roku 1992 pri založení AFTA (Asean Free Trade Area), miera intraregionálneho obchodu predstavovala cca 18 % a v roku 2003 dosiahla už úroveň vyše 22 %.

Je potrebné zdôrazniť, že rast miery intraregionálneho obchodu ASEAN z 12 % na vyše 22 % predstavuje viditeľný úspech integračného procesu tohto zoskupenia, najmä vzhľadom na veľmi odlišnú charakteristiku jednotlivých ekonomík členských štátov Združenia, ako aj nepriaznivé politické podmienky, ktoré sprevádzali ASEAN desaťročia od jeho vzniku.

Graf 1.10
Intraregionálny obchod ASEAN v období 1992 – 2005



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

Empirická štúdia J. Menona (1996) o dynamickom intraodvetvovom obchode krajín ASEAN ukázala, že sa zvýšil nielen intraobchod medzi členskými štátmi, ale že viedol aj k zvýšeniu intraodvetvového obchodu. Menon uzavrel štúdiu tým, že je možné očakávať rast intraodvetvového obchodu, ak krajiny ASEAN budú pokračovať v industrializácii a v úsilí viac liberalizovať obchodné režimy.

Intraregionálny obchod tovarov ASEAN sa v percentuálnom vyjadrení zvýšil o viac ako celkový obchod ASEAN, t. j. dosiahol v období 1990 – 2003 v priemere 11,2 % rast ročne v porovnaní s priemerným 8,7 % rastom celkového zahraničného obchodu ASEAN v rovnakom období (vlastné výpočty na základe COMTRADE, 2004).

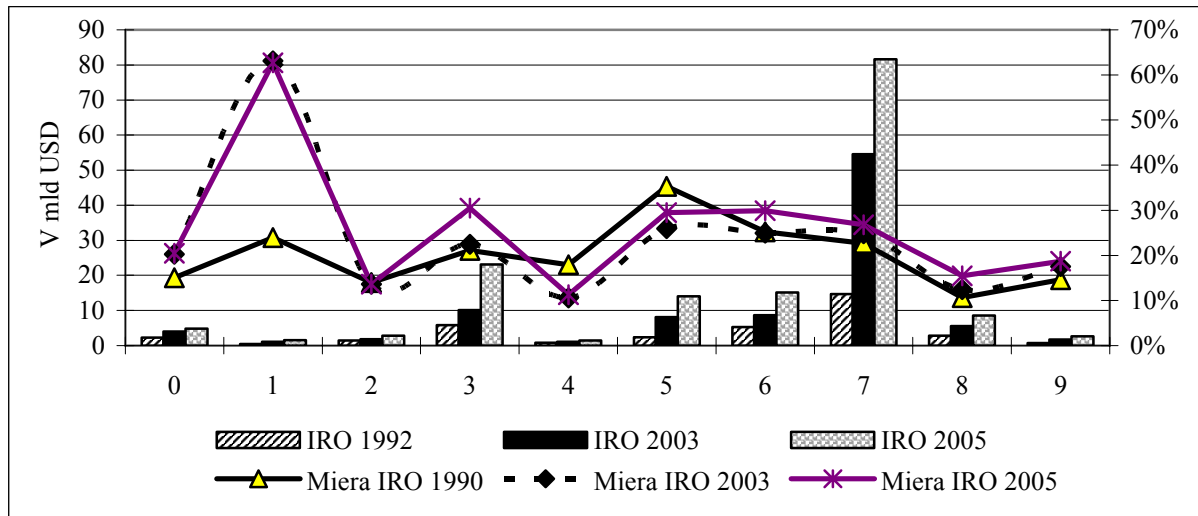
Pokiaľ ide o komoditnú štruktúru intraregionálneho obchodu ASEAN, z údajov COMTRADE je evidentné, že najobchodovanejšou skupinou tovarov v rámci regiónu v roku 2003 bola 7 SITC (stroje a prepravné zariadenia) (pozri graf 1.11). Podiel tejto skupiny tovarov na celkovom intraregionálnom obchode predstavoval vyše 56 %, čo je o 15 % viac ako bol jej podiel v roku 1992.

Druhou najobchodovanejšou skupinou tovarov bola skupina 3 SITC (minerálne palivá, mazivo a príbuzné materiály), ktorej podiel na celkovom intraregionálnom exporte bol viac ako 10 %, čo je o 6 % menej, ako bol jej podiel v roku 1992. To potvrdzuje aj fakt, že strojársky priemysel prekvital v 90. rokoch vo viacerých krajinách ASEAN. Tieto a ďalšie dve skupiny tovarov 5 a 6 SITC tvoria viac ako 84 % celkového intraregionálneho obchodu ASEAN, čo vysvetľuje ich veľký potenciál koncentrovaný v týchto tovarových skupinách.

Najväčšia zmena v miere intraregionálneho obchodu ASEAN nastala v skupine tovarov 1 SITC (nápoje a tabak), keď dosiahla v roku 2003 43 % v porovnaní s 15 % v roku 1992. Nezanedbateľná zmena nastala v miere intraregionálneho obchodu aj u komoditnej skupiny 4 SITC (pozri graf 1.11).

Graf 1.11

Intraregionálny obchod ASEAN podľa komoditných skupín SITC v roku 1992 a v roku 2005



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

Ekonomická teória pripomína, že preferenčné obchodné dohody nemusia významne zvýšiť ekonomický blahobyť, ak krajiny tvoriace zónu voľného obchodu majú rovnaké (podobné) profily prírodných a ostatných zdrojov (pozri Arunsmith – Sothitorn – Nualnoi – Pongsa, 2002). Toto sa týka hlavne rozvojových krajín, pre ktoré je charakteristická malá rozmanitosť prírodných zdrojov, obmedzený rozvoj ľudských zdrojov a v prípade krajiny s nízkym príjmom aj nejednotnosť trhu práce.

Krajiny ASEAN aj napriek tomu, že pre nich platia vyššie uvedené charakteristiky, v dôsledku regionálnej liberalizácie obchodu zaznamenali pozitívny efekt, napríklad v raste vzájomného intraregionálneho obchodu. Táto analýza podobne ako aj ďalšie empirické analýzy hodnotiace liberalizačný proces v krajinách ASEAN, a to predovšetkým efekty zóny voľného obchodu ASEAN, sa zhodli na tom, že po vytvorení AFTA došlo k vytvoreniu obchodu medzi členskými krajinami a k rastu prosperity celého regiónu. Ovocie liberalizácie však nie je rovnomerne rozdelené medzi členské krajiny ASEAN. Najziskovejšou krajinou z implementácie AFTA je Singapur v dôsledku najväčšej redukcie taríf spomedzi krajín ASEAN, čím singapurská ekonomika v období implementácie AFTA dokázala z toho profitovať až 1,34 % jej reálneho HDP (pozri Arunsmith – Sothitorn – Nualnoi – Pongsa, 2002). V tomto hodnotení nasledovalo Thajsko (1,09 %) a Vietnam (1,08 %). Štvrté a piate miesto patrili Malajzii (0,69 %) a Filipínam (0,57 %). Poslednú pozíciu v oblasti medzinárodného obchodu mala Indonézia, ktorá dosiahla len 0,16 %. Všetky krajiny získali tieto percentá v dôsledku ich vysokej miery angažovanosti pri implementácii politiky AFTA.

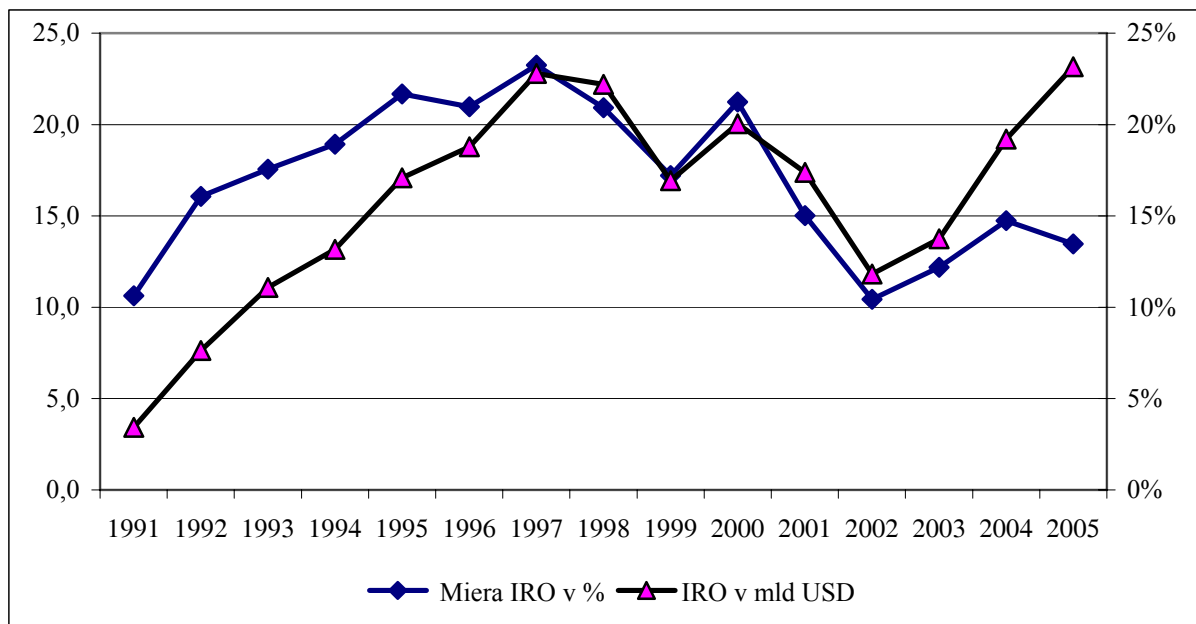
Celkovo možno povedať, že rast miery intraregionálneho obchodu v ASEAN postupuje veľmi pomaly, čo na vzdorovanie výzvam vyplývajúcim z globalizácie svetovej ekonomiky nestačí a vyžaduje to od tvorcov politiky v krajinách Združenia väčšie ústupky a kompromisy pri odstraňovaní tarifných a netarifných prekážok v ceste pohybu tovarov a služieb a dokončenie liberalizačného procesu.

1.7. Intraregionálny obchod MERCOSUR

Napriek veľkolepým cieľom, ktoré boli vytýčené pri zrode MERCOSUR, toto združenie nedosiahlo doteraz žiadny ucelený výsledok. Pokrok, ktorý bol dosiahnutý do roku 1998 v oblasti odstránenia tarifných prekážok (Bouzas – Da Motta Veiga – Torrent, 2002), bol neskôr mnohými jednostrannými opatreniami niektorých členských krajín znehodnotený, čo sa odzrkadlilo na úrovni intraregionálneho obchodu.

Graf 1.12

Intraregionálny obchod v MERCOSUR v období 1991 – 2005



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

Z diagramu je celkom viditeľné, že intraregionálny obchod MERCOSUR zaznamenal od roku 1991, rok založenia, dynamický udržateľný rast, ktorý trval až do roku 1997. V tomto období 1990 – 1997, ktoré možno nazvať zlatým obdobím MERCOSUR-u, dosiahlo toto združenie pozoruhodný úspech v intraregionálnom obchode, keď zaznamenalo v priemere viac ako 23 %-ný ročný rast.

Finančná kríza, ktorá postihla región Juhovýchodnej Ázie na jednej strane mala negatívnu ekonomickú odozvu v regióne MERCOSUR a na druhej strane dočasne napomohla MERCOSUR-u zmierniť pokles v intraregionálnom obchode v roku 1998, keď členské krajiny presmerovali svoj obchod, ktorý by inak smeroval do regiónu Juhovýchodnej Ázie, do vnútra regiónu. Obdobný trend mal MERCOSUR aj v miere intraregionálneho obchodu, keď zaznamenal v roku 1991 7 % a v roku 1998 už 12 %. Prudký pokles intraregionálneho obchodu v roku 1999, približne –25 %, v porovnaní s predchádzajúcim rokom sa odzrkadlil aj na miere IRO, ktorá klesla na 10 % a pokračovala v klesajúcej tendencii do roku 2003, keď dosiahla úroveň roku založenia združenia (pozri graf 1.12).

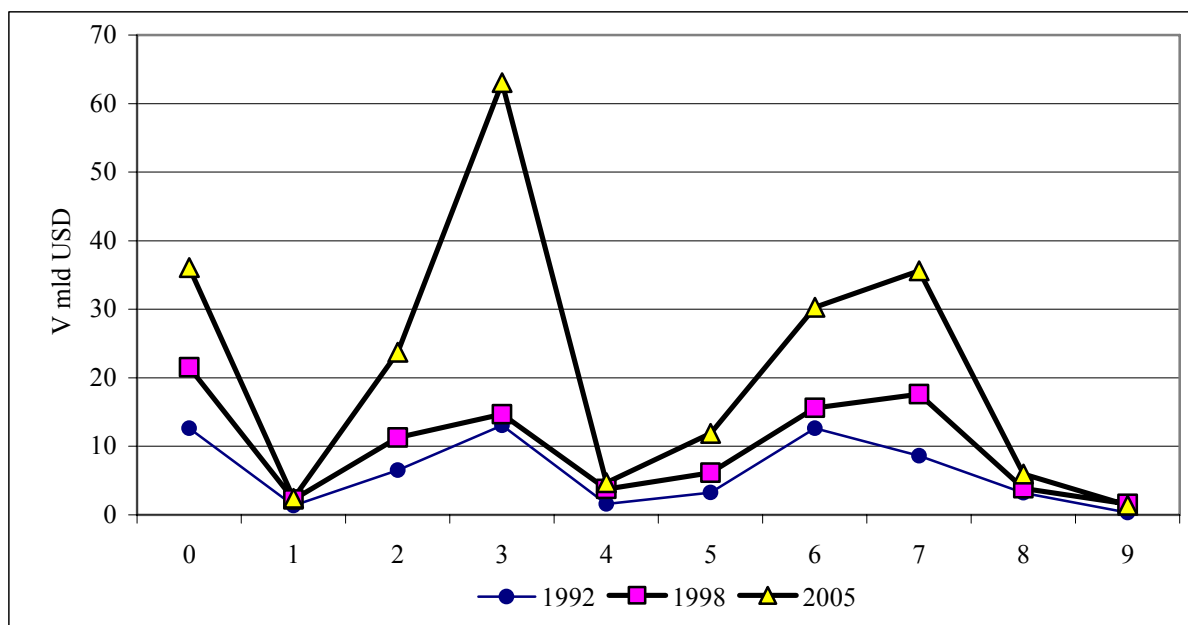
Príčiny poklesu intraregionálneho obchodu, a tým aj miery IRO, najmä od roku 1999 možno nájsť v nasledovných faktoch:

- Devalvácia brazílskeho realu v roku 1999 ako jedno z makroekonomických opatrení brazílskej vlády na dočasné zvýšenie konkurencieschopnosti brazílskych výrobkov a zvýšenie výkonnosti ekonomiky, ktorá bola na pokraji krízy, spôsobila vážny problém v podobe negatívneho efektu na partnerské ekonomiky, najmä na argentínsku ekonomiku ako najväčšieho obchodného partnera.
- Na tento fakt partnerské krajiny a najmä Argentína museli zareagovať prijatím mnohých jednostranných opatrení na ochranu domáceho trhu, ktoré vyústili do obchodnej vojny medzi Argentínou a Brazíliou, v dôsledku čoho sa prudko znížil vzájomný obchod medzi dvomi partnerskými krajinami.
- Po miernom oživení vo vzájomných obchodných vzťahoch v roku 2000 v dôsledku podpísania tzv. Agend Buenos Aires, vypukla v Argentíne v roku 2001 finančná kríza, ktorá vyústila do ekonomickej krízy. Následne sa znížil vzájomný obchod medzi dvomi ekonomikami a následne aj intraregionálny obchod MERCOSUR-u, ktorý pokračoval v poklese až do roku 2003.

Pokiaľ ide o komoditnú štruktúru intraregionálneho obchodu medzi členskými krajinami MERCOSUR, tu je evidentné, že v období 1991 – 2003 došlo k zmene štruktúry intraregionálneho obchodu u niektorých tovarových skupín (pozri graf 1.13). V niektorých tovarových skupinách ostala úroveň obchodu takmer nezmenená.

G r a f 1.13

Zahraničný obchod MERCOSUR podľa komoditných skupín SITC



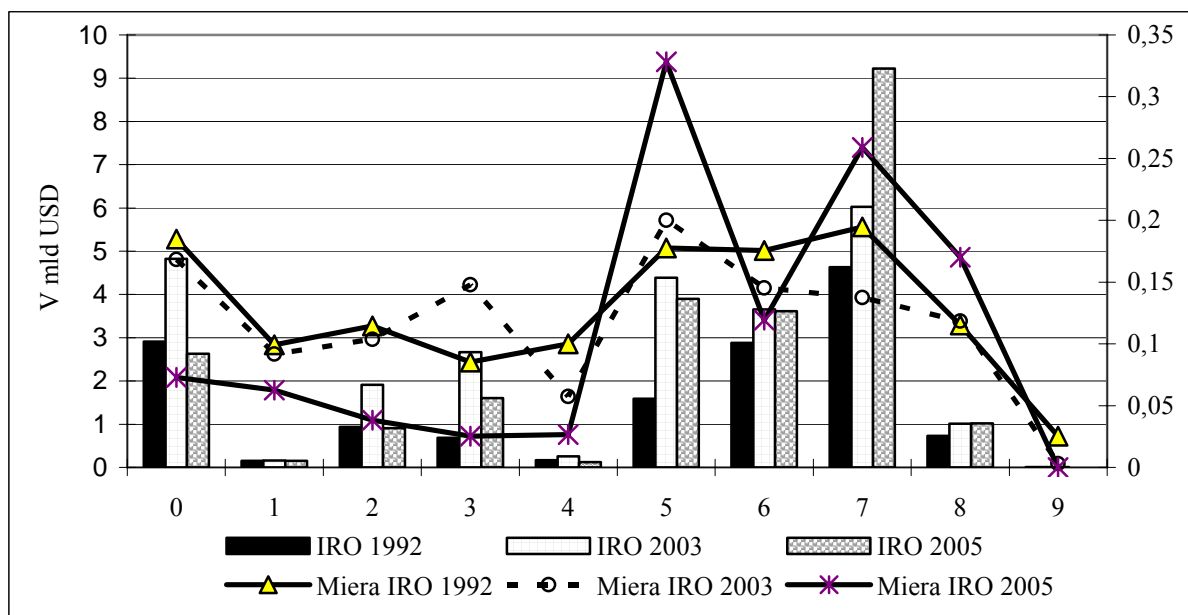
Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

V roku 1992, rok po vzniku MERCOSUR, najväčšími obchodovanými tovarovými skupinami boli 7 SITC (stroje a zariadenia), 6 SITC (priemyselné tovary) a 0 SITC (potraviny a živé zvieratá) podľa poradia. Napokon, v roku 2003 ako aj v predchádzajúcom roku, došlo nielen k zmene poradia prvých troch najväčších obchodovaných tovarových skupín, ale aj k expanzii obchodu v niektorých iných skupinách ako napríklad skupina 5 SITC (chemikálie a príbuzné výrobky) (pozri graf 1.14), kde došlo v období 1992 – 2003 k takmer trojnásobnému rastu, čo je výsledkom významnej expanzie tohto sektoru, najmä v Argentíne a Brazílii. Pokiaľ ide o skupinu 3 SITC (ropa a ropné produkty), tu tiež došlo v rovnakom období k vyše 3,7 násobnému rastu, čo je zásluhou signifikantného rozvoja tohto sektora v Uruguaji a Argentíne. U skupiny 2 SITC (suroviny okrem ropy) došlo k vyše dvojnásobnému rastu, ktorý možno tiež pripísať expanzii tohto sektora v Brazílii a Paraguaji.

Pokiaľ ide o mieru intraregionálneho obchodu podľa komodít, tá sa správala inak ako u intraregionálneho obchodu podľa hodnoty (pozri graf 1.14), no odrážala skutočný hodnotový rast u komoditnej skupiny 7 SITC a komoditnej skupiny 5 SITC.

Graf 1.14

Miera intraregionálneho obchodu v MERCOSUR podľa komoditných skupín v roku 1992 a v roku 2005



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov COMTRADE, UN (2005).

Jednoducho povedané, v roku 2003 došlo k zníženiu miery intraregionálneho obchodu v porovnaní s rokom 1992 nielen u komoditnej skupiny 7 a 5 SITC, ale aj u všetkých komoditných skupín. Najväčší pokles nastal u skupiny 7 SITC (o 5 percentuálnych bodov), 4 SITC (o 4 percentuálne body) a 6 SITC (o 3 percentuálne body).

MERCOSUR tak dosiahol prostredníctvom obchodu v porovnaní so sledovanými integračnými zoskupeniami najnižší stupeň regionálnej integrácie a teda aj vnútroregionálnej interdependencie, pričom interdependencia v tomto regióne mala výrazné črty asymetrie

spôsobené dvomi dominantnými ekonomikami zoskupenia Brazíliou a Argentínou oproti malým ekonomikám Paraguaji a Uruguaji.

Vzhľadom na to, že najväčšie dve ekonomiky Združenia – Brazília a Argentína sa podieľajú približne 71 %-tami na celkovom intraregionálnom obchode MERCOSUR-u, možno konštatovať, že úroveň intraregionálneho obchodu MERCOSUR-u je prevažne ovplyvnená práve úrovňou vzájomného obchodu medzi dvomi najväčšími ekonomikami Združenia a ekonomickou situáciou v týchto krajinách. Bez vyriešenia obchodných sporov medzi týmito dvomi ekonomikami je len veľmi ťažké si predstaviť, že MERCOSUR dosiahne progres v zmysle napĺňania jeho cieľov.

Je otázne, či vôbec tieto krajiny v súčasnosti hľadajú východiská z tejto slepej uličky v rámci MERCOSUR-u, najmä keď lídri členských krajín podpísali v závere roku 2004 spolu s ďalšími ôsmymi lídrami krajín Latinskej Ameriky dohodu o vytvorení spoločenstva Juhoamerických krajín. Je teda ešte únik z tejto reality?

1.8. Služby a ich regulácia na vnútornom trhu Európskej únie

Služby predstavujú neoddeliteľnú a dynamicky sa rozvíjajúcu oblasť ekonomiky členských krajín Európskej únie. Vo väčšine z nich sektor služieb vytvára takmer 70 % HDP i pracovných príležitostí. Ako je všeobecne známe, sektor služieb zahrnuje veľmi heterogénnu škálu činností od tradičných ako je doprava, maloobchod, cestovný ruch, telekomunikácie až po činnosti rozvíjajúce sa najmä v poslednom období ako odpadové hospodárstvo, profesné služby, spracovanie dát, technických analýz či testovanie.

Služby, resp. sektor služieb je považovaný za činiteľa zásadného významu pre ekonomický rast. Bohužiaľ ich potenciál pre rast je v EÚ v súčasnosti obmedzovaný množstvom prekážok, ktoré na trhu služieb v EÚ stále existujú, a to napriek tomu, že i v oblasti služieb (popri tovaroch, kapitálu a osobách) by mal fungovať vnútorný trh.

Dôležitosť služieb v súčasnej ekonomike si uvedomuje i Európska únia, ktorá podporuje poskytovanie služieb a odstránenie prekážok brániacich ich poskytovaniu považuje za jeden zo základných prostriedkov, ktoré jej umožnia priblížiť sa k splneniu lisabonského cieľa stanoveného v roku 2000. Európska komisia reagovala na výzvu lisabonského summitu vypracovaním „Stratégie vnútorného trhu v oblasti služieb“,³ ktorej cieľom bolo mimo iné umožniť, aby poskytovanie služieb medzi členskými krajinami EÚ bolo tak jednoduché ako poskytovanie v rámci jednej členskej krajiny. Daná stratégia predpokladala spracovanie správy, resp. analýzy existujúcich prekážok brániacich cezhraničnému pohybu služieb v EÚ (tento krok sa zrealizoval v roku 2002 a jeho výsledkom je „Správa Európskej komisie o stave vnútorného trhu služieb“)⁴ a predloženie vhodných opatrení k riešeniu problémov identifikovaných

³ An Internal Market Strategy for Services, COM (2000) 888 of 29. 12. 2000.

⁴ Report from the Commission to the Council and the European Parliament on State of the Internal Market of Services – COM (2002) 441 final.

v správe Komisie. V nadväznosti na danú správu Európska komisia v roku 2003 oznámila v tzv. „Stratégii vnútorného trhu – priority na roky 2003 – 2006“,⁵ že pre oblasť služieb vypracuje návrh smernice o službách na vnútornom trhu, ktorej cieľom malo byť stanovenie transparentného a vyváženého právneho rámca, ktorý umožní zjednodušenie podmienok pre cezhraničné poskytovanie služieb, resp. pre usadzovanie poskytovateľov služieb v inej členskej krajine EÚ. Návrh tejto smernice síce Komisia predložila už v roku 2004 (januári), avšak jej prijatie si vyžiadalo takmer tri roky. Smernica o službách na vnútornom trhu, ktorá bola schválená iba v novembri 2006, vstúpila do platnosti 1. januára 2007. Členské krajiny majú tri roky na jej transpozíciu do národných právnych poriadkov. Smernica (jej význam pre liberalizáciu poskytovania služieb v EÚ) bude preto spracovaná a predložená dodatočne.

Regulácie na trhu služieb EÚ

Trhy služieb majú v krajinách EÚ všeobecne dlhú tradíciu regulácie. Intenzita regulácie služieb sa však v EÚ mení nielen v závislosti na konkrétnej členskej krajine, ale aj v závislosti na segmentu služieb (mimoriadnou intenzitou regulácie sa v krajinách EÚ vyznačujú napríklad najmä profesijné služby, odtiaľ nazývané tiež ako služby regulované). Identifikácia regulátorných prekážok na trhu služieb je vzhľadom na existujúcu škálu služieb veľmi náročná – počet a rozmanitosť prekážok poskytovania služieb je totiž tak značný, ako je značná škála služieb. Obsiahnutie všetkých, byť aj po krajinách alebo segmentoch služieb by bolo prakticky nemožné, a preto pojednanie o regulátorných prekážkach poskytovania služieb na vnútornom trhu EÚ obmedzíme len na ich všeobecnú charakteristiku.

Ako vyplýva zo správy Európskej komisie,⁶ o ktorú sa ďalej uvedený prehľad opiera, prekážky na vnútornom trhu služieb EÚ sú značne rozšírené a zasahujú všetky fázy procesu podnikania v službách, počnúc založením firiem (vstupu na trh), využívaním vstupov, propagačné aktivity, distribučné aktivity až po samotný predaj, ako aj činnosti nasledujúce po predaji služby.

Prekážky zakladania firiem poskytujúcich služby

Povaha obchodu so službami vyžaduje zabezpečiť priamy vzťah medzi poskytovateľom služieb a ich spotrebiteľom, k čomu je nevyhnutná obchodná prítomnosť (niekedy len krátkodobá) v danej krajine. Poskytovatelia služieb z jednej členskej krajiny EÚ usilujúci sa založiť firmu v inej krajine EÚ sú v jednotlivých krajinách EÚ vystavení najrôznejším prekážkam, ktoré založenie firmy v niektorých sektoroch služieb celkom znemožňujú, obmedzujú alebo prinajmenšom značne komplikujú. V niektorých krajinách EÚ a sektoroch služieb je pre

⁵ Internal Market Strategy Priorities 2003 – 2006, Communication from the Commission (2003).

⁶ Report from the Commission to the Council and the European Parliament on State of the Internal Market of Services – COM (2002) 441 final.

založenie firmy prekážkou existencie monopolu, uplatňovanie kvantitatívnych a teritoriálnych reštrikcií, autorizačné a registračné procedúry, požiadavky týkajúce sa právnej formy firiem poskytujúcich služby či štátnej príslušnosti alebo trvalého pobytu manažérov takýchto firiem, resp. sídla firmy, alebo aj požiadavky na odbornú kvalifikáciu poskytovateľa služby či obmedzenia, resp. podmienky upravujúce vykonávanie služieb ako takých.

Prekážky v podobe monopolov sú v členských krajinách EÚ príznačné pre také oblasti služieb, ako napríklad poštové služby či distribučné služby niektorých výrobkov (napr. farmaceutických výrobkov). Ako sme už uviedli, prístupu na trh niektorých služieb v EÚ často bránia taktiež kvantitatívne a teritoriálne reštrikcie, ktoré patria k vôbec najreštriktívnejším obmedzeniam. Tieto majú v krajinách Európskej únie rozmanité formy, a to napríklad – kvantitatívne obmedzenia stanovujúce počty poskytovateľov v konkrétnom sektore služieb,⁷ maximálnu predajnú plochu (u maloobchodu) alebo minimálnu geografickú vzdialenosť prevádzok poskytovateľov služieb alebo teritoriálnu oblasť pre pôsobenie poskytovateľa služby⁸ (v prípade, že má poskytovateľ pri danom obmedzení záujem pôsobiť na celom území členského štátu je nútený založiť firmu vo viacerých regiónoch).

Prístup na trh mnohých služieb⁹ v členských krajinách EÚ podlieha predchádzajúcemu splneniu autorizačných požiadaviek, ktoré pre poskytovateľov z iných členských krajín znamená často veľkú prekážku. Niektoré členské krajiny EÚ napríklad neuznávajú autorizáciu na poskytovanie služby udelenú v inej členskej krajine, kde poskytovateľ služby už pôsobí (napr. služby personálnych agentúr, bezpečnostné služby). Okrem toho, poskytovanie niektorých služieb často podmieňujú viacnásobnou autorizáciou – na národnej a miestnej úrovni (napr. služby cestovného ruchu – hotelové a reštauračné služby). Ďalšou frekventovanou prekážkou vstupu na trh služieb v nie jednej členskej krajine EÚ sú registračné podmienky. Od poskytovateľov služieb je vyžadovaná nielen registrácia na úradoch, ale aj u profesných inštitúcií (asociácií či komôr), čo pre poskytovateľov služieb, ktorí pôsobia v niekoľkých krajinách, môže byť vzhľadom na požadované poplatky a výdavky spojené s prekladmi a overovaním prekladov potrebných dokumentov, veľmi nákladné. Efekty takto stanovených podmienok sú vo vzťahu k poskytovateľom služieb z iných členských krajín značne reštriktívne a diskriminačné.

Rozšírenú prekážku vstupu na trhy určitých služieb tvoria v EÚ takisto obmedzenia týkajúce sa právnej formy poskytovateľa služieb. Požiadavky niektorých krajín EÚ na právnu formu poskytovateľovi služieb ukladajú zriadiť firmu v určitých sektoroch len v povolenej právnej forme, alebo naopak, v určitých sektoroch niektoré právne formy zakazujú (týmto obmedzeniami sú v EÚ dotknuté napríklad služby právnikov či auditorov).

⁷ Napríklad v sektore ako je optika niektoré členské štáty uplatňujú limit, ktorý stanovuje kvótu 1 optika – prevádzka na 10 000 obyvateľov.

⁸ Časté napríklad pri súkromných bezpečnostných službách, lekárenských či notárskych službách.

⁹ Napríklad finančné služby, súkromné bezpečnostné služby, certifikačné služby, skúšobne, ale aj telekomunikačné služby, služby personálnych agentúr a pod.

Častou prekážkou prístupu na trh služieb v EÚ sú ďalej takisto požiadavky na štátnu príslušnosť, trvalý pobyt či sídlo firmy. Niektoré krajiny EÚ vyžadujú, aby vlastníci, manažéri, niekedy aj zamestnanci firiem poskytujúcich služby v konkrétnych sektoroch mali na ich území trvalý pobyt alebo ich štátnu príslušnosť (požiadavka štátnej príslušnosti je typická najmä pri regulovaných službách, napríklad inžinierskych službách, službách autorizovaných znalcov; požiadavka trvalého pobytu sa najčastejšie vzťahuje na manažment – príkladom sú obmedzenia, ktoré stanovujú, že 2/3, resp. 1/2 alebo aspoň 1 člen predstavenstva musí mať trvalý pobyt v danej krajine, napr. v telekomunikačných službách) alebo, aby poskytovateľ služby mal sídlo na ich území. Uvedené podmienky sú zvlášť účinnými prekážkami poskytovania služieb exportnými zahraničnými firmami.

Okrem uvedených opatrení, ako prekážka prístupu na trh služieb v EÚ pôsobia aj predpisy upravujúce požiadavky na odbornú kvalifikáciu poskytovateľov služieb. Prekážkou sa tieto predpisy stávajú najmä v prípade, keď kvalifikácia nie je v členských krajinách EÚ automaticky uznávaná, alebo ak je pre poskytovanie rovnakého druhu služby vyžadovaná rozdielna kvalifikácia. Neuznávanie kvalifikácie je problémom najmä pri tzv. „regulovaných činnostiach, resp. službách“. (Medzi krajinami EÚ totiž existujú značné rozdiely z hľadiska považovania služieb za služby regulované – existuje veľa služieb, napr. inžinierske služby, konzultačné služby, služby daňových poradcov, realitných agentov či aj niektorých živnostníkov, ktoré niektoré krajiny EÚ považujú za „regulované služby“, zatiaľ čo iné za služby neregulované, od čoho sa odvíjajú aj rozdiely v nárokoch na odbornú kvalifikáciu.) Niektoré krajiny EÚ, ktoré neuznávajú kvalifikáciu automaticky, napríklad od poskytovateľov služieb v určitých sektoroch, ktorí chcú pôsobiť na ich území, vyžadujú absolvovanie testov spôsobilosti.

V neposlednom rade vstup na zahraničný trh služieb, resp. založenie firmy poskytujúcej na ňom služby ovplyvňujú ďalej takisto prekážky vo forme rôznych obmedzení týkajúcich sa rôznorodosti služieb, ktoré môže firma poskytovať, ako aj podmienky, za ktorých sú služby poskytované (zdanenie, ručenie a pod.). V niektorých členských štátoch EÚ platia napríklad obmedzenia, ktoré stanovujú, že poskytovanie, resp. výkon určitých viacborových služieb je nezlučiteľný, alebo že poskytovateľ môže poskytovať výlučne len určitý druh služby (ako príklad je tu možné uviesť nezlučiteľnosť výkonu audítorských a účtovníckych služieb).

Prekážky spojené s využívaním vstupov potrebných pre poskytovanie služieb

Splnenie podmienok potrebných pre vstup na trh služieb inej krajiny EÚ nemusí pre poskytovateľa služieb nutne znamenať koniec prekážok. Poskytovanie služieb na území inej členskej krajiny vyžaduje využitie vlastných vstupov vo forme ľudských zdrojov, technického vybavenia či služieb, môže však vyžadovať aj využitie vstupov z iných členských krajín EÚ. A práve na použitie uvedených vstupov sa v krajinách EÚ opäť vzťahuje celý rad regulačných obmedzení, pričom najčastejšie sa tieto týkajú najmä využitia ľudských zdrojov.

Vyslanie a využitie vlastných zamestnancov poskytovateľa služby v inej členskej krajine EÚ, ako aj využitie pracovnej sily z inej krajiny EÚ za účelom poskytovania služby je komplikované množstvom administratívnych prekážok, ktoré pre zahraničného poskytovateľa služby predstavujú značnú dodatočnú administratívnu záťaž. Prekážkami v uvedenom zmysle sú v prípade vyslania vlastného personálu najmä najrôznejšie administratívne formality a povinnosti, ktoré niektoré krajiny EÚ v súvislosti s ich pôsobením (trvalým či dočasným) poskytovateľom ukladajú, mimo iné napríklad, ohlasovanie povinnosti, registračné povinnosti (na pracovných, správnych, daňových či iných úradoch, na polícii a pod.). Využitie, resp. zamestnanie pracovnej sily z inej krajiny Európskej únie, vzhľadom na rozdiely v národných predpisoch upravujúcich odmeňovanie, zdaňovanie či sociálne zabezpečenie, ale aj podmienky zamestnávania takých osôb, je v niektorých krajinách EÚ nemenej problémové. Navyše, niektoré krajiny EÚ pre veľa sektorov zakazujú využívať pracovnú silu na dobu určitú alebo agentúry na sprostredkovanie krátkodobej pracovnej sily (napríklad v stavebníctve alebo u nízkokvalifikovaných profesií). Dané reštriktívne opatrenia často dopĺňajú prísne sankcie za nesplnenie ohlasovacích povinností alebo porušenia pracovno-právnych predpisov daného členského štátu.

Poskytovanie niektorých služieb vyžaduje aj inputy v podobe cezhraničných „profesionálnych služieb“ (právne, účtovnícke, marketingové, dopravné či iné služby). Ich využitie je však často komplikované už uvedenými reguláciami spojenými so vstupom zahraničného poskytovateľa služby na trh danej krajiny. Vzhľadom na tieto obmedzenia sú tak poskytovatelia služieb nútení využívať služby domácich dodávateľov, napriek tomu, že majú skúsenosti a obchodné vzťahy s dodávateľmi služieb vo svojej (či inej) členskej krajine Európskej únie a ktorých služby sú pre nich čo do kvality a ceny o veľa atraktívnejšie ako služby domácich poskytovateľov. Pokiaľ ide o využívanie technického zariadenia v cezhraničnom poskytovaní služieb, aj tu krajiny EÚ uplatňujú celý rad rôznych obmedzení týkajúcich sa technických zariadení, ktoré poskytovatelia služieb potrebujú k výkonu svojej činnosti v zahraničí a ktorých použitie aj napriek tomu, že plne vyhovujú predpisom v ich členskej krajine, musí byť znovu povolené. Takéto obmedzenia, ktoré vyplývajú z rozdielnych nárokov na technické zariadenia existujúce v jednotlivých krajinách EÚ sa najčastejšie vyskytujú v sektoroch ako stavebné služby, certifikačné služby, služby poskytované laboratóriami, ale aj mnohých iných.

Prekážky týkajúce sa propagácie služieb

Trhová propagácia služieb, hoci je pre poskytovanie služieb veľmi dôležitá (o to viac, ak poskytovateľ služby začína pôsobiť cezhranične a potrebuje preniknúť na nový trh v inej členskej krajine), podlieha v krajinách EÚ prísny a komplexným pravidlám, ktoré sú v jednotlivých krajinách EÚ navyše veľmi rôznorodé. Ich rôznorodosť spôsobuje, že v propagácii je prakticky nemožné ponúkať niektoré služby v rámci celoeurópskej kampane. V niektorých krajinách Európskej únie tieto pravidlá poskytovateľom určitých služieb napríklad ukladajú

požiadať o autorizáciu propagácie, resp. reklamy (v zmysle formy či použitia metód), alebo ohlásiť určité formy podpory predaja (najmä napríklad pri regulovaných službách, službách maloobchodu, telekomunikácií, finančných službách a pod.). Iné krajiny EÚ uplatňujú napríklad úplné zákazy propagácie profesijných služieb poskytovaných regulovanými profesiami, prípadne aj pri niektorých neregulovaných službách vylučujú použitie určitých reklamných médií. Obmedzenia sa často v niektorých krajinách EÚ týkajú aj obsahu, ktorý môže byť komunikovaný v rámci propagácie, ale aj použitej argumentácie či cieľových skupín.

Prekážky spojené s distribúciou služieb

Prekážky v cezhraničnej distribúcii služieb sú vzhľadom na ich špecifické charakteristiky celkom odlišné od tovarov a súčasne aj podstatne zložitejšie ako pri tovaroch (na rozdiel od tovarov, kvalita služieb je daná nielen kvalitou služby samotnej, ale tiež jej poskytovateľa, hlavne odbornou kvalifikáciou a schopnosťami personálu poskytujúceho služby). Krajiny Európskej únie často uplatňujú na firmy poskytujúce služby z ich krajiny pôvodu rovnaký režim, čo do splnenia požiadaviek, aký uplatňujú na poskytovateľov služieb so sídlom na ich území. U exportov služieb, ktoré už podliehajú predpisom národných úradov v ich krajine pôvodu, tak táto prax vedie k zdvojovaniu regulatórných požiadaviek a záťaže. Uvedené súčasne vysvetľuje prečo prekážky spojené s distribúciou služieb často zahŕňajú rovnaké prekážky, ktoré sú uplatňované pri zakladaní firiem poskytujúcich služby.

Z regulatórných opatrení, ktoré sú prekážkou založenia firmy a ktoré súčasne postihujú aj cezhraničných poskytovateľov služieb sídliačich v inej krajine EÚ je to najmä existencia monopolov a kvantitatívne reštrikcie. Prekážky v daných formách sú pre poskytovateľov takto regulovaných služieb neprekonateľnými a zbavujú ich možnosti dodávať určitú službu na takto regulovaný trh čo len dočasne alebo príležitostne. Inými prekážkami, ktorým v krajinách Európskej únie poskytovatelia dodávajúci služby z ich krajiny pôvodu čelia, tvoria požiadavky na štátnu príslušnosť alebo požiadavky, aby poskytovateľ služby vybudoval v členskej krajine alebo jej regióne, kde služby dodáva, centrálu, pobočku, alebo aby mal miestneho obchodného zástupcu. Cezhraničné poskytovanie služieb z krajiny pôvodu poskytovateľa je v krajinách EÚ vystavené aj mnohým ďalším rôznorodým prekážkam, resp. požiadavkám uplatňovaným aj pri zakladaní firiem poskytujúcich služby, medzi inými, napríklad autoriizačným, oznamovacím a registračným požiadavkám, požiadavkám na odbornú kvalifikáciu a prax poskytovateľa služby, ale aj požiadavkám týkajúcim sa podmienok vlastného výkonu, resp. poskytovania služieb (charakteristiku uvedených prekážok na tomto mieste neuvádzame, nakoľko už o nich bolo pojednané vyššie).

Cezhraničnú distribúciu služieb, okrem uvedených prekážok, sťažujú v krajinách EÚ však aj početné prekážky vyplývajúce predovšetkým z rozdielov v systémoch logistiky, podmienkach maloobchodného predaja, poštových alebo doručovacích službách. Nezriedkavou prekážkou poskytovania služieb z krajiny pôvodu poskytovateľa sú v niektorých krajinách EÚ

napokon aj obmedzenia týkajúce sa využívania zahraničných služieb (ako príklad tu je možné uviesť obmedzenia na úhradu lekárskejších služieb poskytnutých v inej krajine EÚ, alebo obmedzenia, ktoré bránia spotrebiteľovi uzatvoriť zmluvu na služby mobilného operátora v inej členskej krajine EÚ).

Prekážky spojené s predajom služieb

Prekážky spojené s cezhraničným predajom služieb sa priamo či nepriamo odvíjajú od typu transakcie a v krajinách EÚ sú bohužiaľ takisto početné a rozmanité. Ich škála sa pohybuje od pravidiel, resp. praktík týkajúcich sa, mimo iné, zmluvného práva, kalkulovania ceny, faktúrovania, zasielania platieb, platenia a vrátenia DPH až po pravidlá v oblasti účtovníctva.

Značnú prekážku cezhraničného predaja služieb v krajinách EÚ predstavujú najmä ich režimy zmluvného práva. Rozdielnosť pravidiel upravujúcich uzatváranie zmlúv a ich obsah poskytovateľom služieb neumožňuje použiť pri cezhraničnom predaji služieb štandardné zmluvy a činí cezhraničné poskytovanie služieb náročnejšie. Ďalšou prekážkou cezhraničného predaja služieb sú cenové regulácie, ktoré niektoré krajiny EÚ používajú pri niektorých službách (najmä regulovaných službách, hotelových službách či súkromných bezpečnostných službách) vo forme doporučených cien, minimálnych cien, alebo naopak cien maximálnych, čo pre poskytovateľov služieb znamená uplatniť pre rovnakú službu, v závislosti od toho, v ktorej krajine je služba predávaná, rozdielne metódy kalkulácie a ceny.

Prekážkou cezhraničného predaja služieb je taktiež už zmienené fakturovanie a platenie. Pokiaľ ide o fakturovanie, niektoré krajiny EÚ uplatňujú na fakturovanie špecifické požiadavky. V prípade platenia, cezhraničné operácie komplikuje napríklad skutočnosť, že formy platby nemajú vo všetkých krajinách EÚ rovnaký právny status, nehovoriac o nákladoch cezhraničných finančných prevodov. V súvislosti s platbami ako častý problém vyvstáva mimo iné aj platba o vrátenie DPH. Platba DPH sa uskutočňuje v krajine, kde má poskytovateľ služby sídlo. Avšak z uvedeného pravidla v krajinách EÚ existuje celý rad výnimiek, z ktorých pre cezhraničné predaje služieb vyplýva nielen právna neistota, ale aj veľa komplikovaných situácií. Dané výnimky majú v krajinách EÚ podobu rôznych sadzieb DPH, povinností, procedúr, vrátane ich lehôt, či formulárov (napr. procedúra vydania registračného čísla DPH trvá v jednotlivých krajinách EÚ od 1 týždňa až po 6 mesiacov). K uvedenému sa pridávajú aj krajne prísne úradné postupy finančných, resp. daňových inštitúcií, ktoré trvajú na svojich formulároch alebo na určitých spôsoboch platieb (napr. niektoré krajiny EÚ požadujú, aby mal poskytovateľ zriadený účet v miestnej banke, alebo aby prevody uskutočňoval z banky v danej členskej krajine). Pokiaľ však ide o vrátenie DPH, táto procedúra je v EÚ v prípade cezhraničných transakcií veľmi zdĺhavá a v závislosti od konkrétnej krajiny trvá od niekoľkých mesiacov po niekoľko rokov.

Nie menšiu prekážku pre cezhraničných poskytovateľov služieb predstavujú pravidlá v oblasti účtovníctva. Aj v ich prípade existujú medzi jednotlivými krajinami EÚ rozdiely, čo

od poskytovateľov služieb aktívne pôsobiacich vo viacerých krajinách EÚ vyžaduje, aby viedli paralelné účtovné systémy podľa pravidiel krajín, v ktorých pôsobia, a súčasne aby zabezpečili konzistentnosť účtovníctva ich firmy ako celku, čo je administratívne náročné.

Prekážky spojené s popredajnými aktivitami

Po predaji služby sa poskytovateľ služby takisto stretáva s konkrétnymi prekážkami, ktoré vyplývajú z rozdielov medzi krajinami EÚ týkajúcich sa ručenia, resp. poistenia zodpovednosti za poskytnuté služby alebo finančných záruk. Ďalšou prekážkou cezhraničného poskytovania služieb býva aj absencia subjektov, ktoré by mohli vykonávať pozáručný servis služieb.

Poskytovanie služieb (napr. audítorských služieb, služieb daňových poradcov či architektov, t. j. najmä regulovaných služieb) je často predmetom špecifického povinného poistenia zodpovednosti za profesionálne zlyhanie alebo spôsobenú škodu. Obdobne ako v prípade iných regulátorých opatrení cezhraničného poskytovania služieb, aj pri uvedenom poistení sa jednotlivé krajiny EÚ vyznačujú rozdielnymi úpravami. Rozdiely týchto úprav spočívajú, okrem iného, predovšetkým v okruhu sektorov služieb, ktoré musia byť daným poistením pokryté, stanovenej výške minimálneho ručenia či základe, na báze ktorého je poistenie zodpovednosti kalkulované.

Ďalšiu prekážku v cezhraničnom poskytovaní služieb tvoria systémy finančných záruk, ktoré sú v niektorých krajinách EÚ pri určitých službách povinné (napr. pri službách realitných maklérov). Aj v tomto prípade medzi krajinami EÚ existujú značné disparity – zatiaľ čo poskytovanie určitej služby je v niektorých krajinách Európskej únie viazané na povinnú garanciu alebo minimálne základné imanie, v iných členských krajinách žiadna takáto povinnosť neexistuje. Okrem toho, značné rozdiely pokiaľ ide o finančné záruky sa medzi krajinami EÚ prejavujú aj vo výške a metódach kalkulácie týchto záruk.

Iným vážnym problémom cezhraničného poskytovania služieb sú takisto prekážky spojené s vymáhaním pohľadávok. Firmy totiž využívajú oneskorenie platieb ako určitú formu úverovania, vzhľadom k tomu, že úroky za oneskorenie platby sú relatívne nízke a ich vymáhanie, okrem toho, že vyžaduje dodatočné procedúry, je pomalé. Využitie špecializovaných agentúr na vymáhanie pohľadávok a ochranu práv veriteľov v prípade bankrotu nie vždy môže riešiť situáciu, pretože aj to je v niektorých krajinách EÚ spojené s určitými obmedzeniami.

Rad prekážok poslednej fázy procesu cezhraničného poskytovania služieb napokon uzatvárajú prekážky súvisiace s pozáručným servisom. Zabezpečenie cezhraničného pozáručného servisu je pre poskytovateľov služieb náročnejšie nielen preto, že v krajinách EÚ existujú rozdiely v pravidlách upravujúcich záruky, ale najmä preto, že poskytovateľ služby môže byť vystavený rôznym špecifickým technickým prekážkam (napr. bezplatné telefónne číslo pozáručného servisu poskytovateľa služby v krajine jeho pôvodu nie je možné využiť na

kontaktovanie, nakoľko nie je dostupné zo zahraničia), právnym prekážkam, ale aj už zmieneným prekážkam súvisiacim s vyslaním vlastných pracovníkov (napr. pri opravách či údržbe).

Uvedené regulátorné prekážky právnej povahy, ktoré bránia cezhraničnému poskytovaniu služieb medzi krajinami EÚ nie sú jedinými prekážkami poskytovania služieb. Cezhraničné poskytovanie služieb často ovplyvňujú aj jazykové či kultúrne prekážky. Znalosť jazyka, prostredia, špecifických hodnôt a zvyklostí krajiny alebo regiónu je pre cezhraničné poskytovanie služieb nevyhnutná. Ich neznalosť tak môže pre subjekty poskytujúce služby fungovať ako bariéra, ktorá ich obmedzuje v cezhraničnom poskytovaní služieb.

1.9. Štruktúra a trendy obchodu so službami v Európskej únii

Európska únia ako celok (EÚ 25) je dosahovaným objemom obchodovaných služieb najvýznamnejším svetovým dodávateľom, ale aj odberateľom služieb. Jej podiel na svetovom obchode služieb v roku 2004 predstavoval vyše 40 %. V roku 2004 krajiny súčasnej Európskej únie exportovali služby v hodnote 1 049,87 mld USD (vrátane intraúničných exportných transakcií), čo pri porovnaní s rokom 2000 predstavuje zhruba 1,6-násobné zvýšenie. Hodnota importovaných služieb činila 975,6 mld USD a oproti roku 2000 sa zvýšila približne 1,5-krát (tab. 1.5). Na uvedených objemoch obchodovaných služieb sa pôvodne krajiny EÚ (EÚ 15) podieľali cca 95 % a nové členské krajiny EÚ (EÚ 10) len cca 5 %.

T a b u ľ k a 1.5

Obchod EÚ so službami v období 2000 – 2004 (v mld USD a v %)

	2000	2001	2002	2003	2004
Export služieb EÚ 25 v mld USD	656,70	681,80	749,49	893,61	1 049,87
v %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
z toho					
EÚ 15 v mld USD	620,53	644,05	709,74	847,60	994,73
v %	94,5	94,5	94,7	94,9	94,8
EÚ 10 v mld USD	36,17	37,75	39,74	46,02	55,14
v %	5,5	5,5	5,3	5,1	5,2
Import služieb EÚ 25 v mld USD	638,74	655,33	714,36	849,63	975,60
v %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
z toho					
EÚ 15 v mld USD	611,67	626,99	682,55	810,68	929,69
v %	95,8	95,7	95,6	95,4	95,3
EÚ 10 v mld USD	27,08	28,35	31,81	38,95	45,91
v %	4,2	4,3	4,4	4,6	4,7

Prameň: IMF (2005) a vlastné výpočty.

Vývoj dynamiky obchodu EÚ 25 so službami v sledovanom období 2000 – 2004 ukazuje, že táto bola u exportu i importu služieb v priemere vyššia (o 1,2, resp. 0,7 percentuálneho

bodu) v porovnaní s obchodom EÚ 25 s tovarmi, ktorého tempa rastu dosahovali u exportu v priemere 11,2 % a u importu 10,5 % (tab. 1.6). Obchod so službami a tovarmi pôvodnej EÚ 15 v danom období vykazoval približne rovnaké hodnoty temp rastu ako obchod so službami a tovarmi EÚ 25. Pokiaľ ide o krajiny EÚ 10, ich obchod so službami sa v období rokov 2000 – 2004 čo do dynamiky vyvíjal odlišne ako obchod s tovarmi – zatiaľ čo v exporte služby dosahovaným priemerným tempom rastu (11,1 %) zaostávali za exportom tovarov (14,1 %), v importe sa naopak služby vyvíjali dynamickejšie ako tovary (20,8 %, resp. 17,7 %). Vývoj dynamiky obchodu so službami a s tovarmi EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 v jednotlivých rokoch sledovaného obdobia približuje tabuľka 1.6.

T a b u ľ k a 1.6

Dynamika vývoja obchodu EÚ so službami a s tovarmi v období 2000 – 2004 (v %)

	Priemerné tempo rastu/poklesu (v %)											
	2000		2001		2002		2003		2004		2000 – 2004	
	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar
Export												
EÚ 25	2,3	3,0	3,8	0,8	9,9	6,3	19,2	19,5	17,5	19,4	12,4	11,2
EÚ 15	1,9	2,4	3,7	0,2	10,2	5,9	19,4	18,8	17,4	18,5	12,5	11,0
EÚ 10	9,0	14,4	4,4	11,3	5,3	13,1	15,8	29,2	19,8	31,0	11,1	14,1
Import												
EÚ 25	2,2	5,6	2,6	-1,4	6,3	4,5	18,9	20,1	14,8	20,7	11,2	10,5
EÚ 15	1,9	5,2	2,5	-1,9	5,9	4,0	18,8	19,6	14,7	20,0	10,5	10,0
EÚ 10	7,2	10,7	4,7	6,4	13,1	10,8	22,5	26,2	17,9	29,0	20,8	17,7

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Rýchlejší rast obchodu so službami ako obchodu s tovarmi viedol v sledovanom období k miernemu zvýšeniu podielu služieb na celkovom obchode (tovarov a služieb) krajín EÚ 25. V porovnaní s rokom 2000 export služieb krajín EÚ 25 zvýšil v roku 2004 svoju účasť na celkovom exporte z 21,9 % na 22,7 %, t. j. o 0,8 percentuálneho bodu. Export služieb EÚ 25 však v priebehu rokov 2000 – 2004 zaregistroval aj obdobia s ešte vyššou účasťou na celkovom exporte, ako bol dosiahnutý podiel v roku 2004, a to v rokoch 2002 a 2003, kedy služby tvorili z celkového exportu 23 %. Zhodný trend rastu podielu exportu služieb na celkovom exporte bol v sledovanom období príznačný aj pre krajiny EÚ 15, u ktorých sa zvýšil z 21,9 % na 23,1 %, t. j. o 1,2 percentuálneho bodu. U nových členských krajín EÚ ako celku sa podiel exportu služieb na celkovom exporte vyvíjal odlišne, a to zostupne, v dôsledku čoho sa u nich tento podiel znížil z 22,1 % v roku 2000 na 16,9 % v roku 2004, čo predstavuje pokles až o 5,2 percentuálneho bodu.

Na strane importu služieb je v sledovanom období badateľný zhodný trend – rast podielu služieb na celkovom importe krajín EÚ 25 a EÚ 15 z 21,4 %, resp. 21,8 % na 21,8 %, resp. 22,5 % (t. j. nárast o 0,4; resp. 0,7 percentuálneho bodu) a pokles podielu služieb

u krajín EÚ 10. Podiel služieb na celkovom importe týchto krajín sa medzi rokmi 2000 a 2004 znížil z 15 % na 13,5 %, tzn. O 1,5 percentuálneho bodu. Podielovú účasť služieb na celkovom obchode v rokoch 2000 – 2004 v členení EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 prehľadne zaznamenáva tabuľka 1.7.

T a b u ľ k a 1.7
Skladba obchodu EÚ v rokoch 1995 – 2004 (v %)

	2000		2001		2002		2003		2004	
	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar	Služby	Tovar
EÚ 25										
Podiel na celk. exporte	21,9	78,1	22,4	77,6	23,0	77,0	23,0	77,0	22,7	77,3
Podiel na celk. importe	21,4	78,6	22,1	77,9	22,8	77,2	22,6	77,4	21,8	78,2
EÚ 15										
Podiel na celk. exporte	21,9	78,1	22,5	77,5	23,2	76,8	23,3	76,7	23,1	76,9
Podiel na celk. importe	21,8	78,2	22,6	77,4	23,4	76,6	23,3	76,7	22,5	77,5
EÚ 10										
Podiel na celk. exporte	22,1	77,9	21,1	79,0	19,9	80,1	18,2	81,8	16,9	83,1
Podiel na celk. importe	15,0	85,0	14,8	85,2	14,9	85,1	14,6	85,5	13,5	85,5

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Z doposiaľ uvedených údajov je zrejmé, že dominantnejšiu úlohu v obchode EÚ 25 so službami zohrával po celé sledované obdobie (2000 – 2004) export, ktorý súčasne dosahoval trvale vyšších temp rastu ako import služieb (tabuľka 1.6). Podiel exportu služieb na obrate obchodu EÚ 25 so službami v danom období dosahoval 50,7 % – 51,8 % (podiel importu služieb: 48,2 % – 49,3 %), pričom podielová prevaha exportu služieb nad ich importom sa medziročne zvyšovala, a to z 1,4 percentuálneho bodu v roku 2000 na 3,6 percentuálneho bodu v roku 2004. Podielové účasti exportu a importu služieb na obrate obchodu EÚ 15 so službami v rovnakom období predstavovali v úhrne 50,4 % – 51,7 %, resp. 48,3 % – 49,6 %. Zatiaľ čo podiel exportu služieb na obrate obchodu EÚ 15 so službami vykazoval nepretržitý rast, u krajín EÚ 10 ako celku podiely exportu služieb na obrate obchodu EÚ 10 so službami v rokoch 2000 – 2004 síce taktiež prevažovali nad podielmi importov služieb, avšak podiel ich exportu služieb na tomto obrate sa v priebehu sledovaného obdobia, s výnimkou roku 2004, sústavne znižoval. Ak sa v roku 2000 exporty služieb účastníci na obrate obchodu EÚ 10 so službami 57,2 % (importy služieb: 42,8 %), tak v roku 2004 to bolo už len 54,6 % (importy služieb: 45,4 %). Pokiaľ ide o dynamiku obchodu so službami, ako je zrejmé z tabuľky 1.6, krajiny EÚ 10 zaznamenali v sledovanom období v porovnaní s EÚ 15 v exporte služieb nižšie priemerné tempo rastu, naopak v importe tempo rastu EÚ 10 výrazne (takmer dvojnásobne) prevýšilo tempo rastu EÚ 15. Údaje o vývoji podielových účastí exportu a importu služieb na obrate obchodu so službami EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 v období 2000 – 2004 poskytuje nasledujúca tabuľka.

T a b u ľ k a 1.8

Podielové účasti exportu a importu služieb na obrate obchodu EÚ so službami v období 2000 – 2004 (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004
EÚ 25					
Obrat obchodu so službami	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Podiel exportu služieb na obrate obchodu so službami	50,7	51,0	51,2	51,3	51,8
Podiel importu služieb na obrate obchodu so službami	49,3	49,0	48,8	48,7	48,2
EÚ 15					
Obrat obchodu so službami	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Podiel exportu služieb na obrate obchodu so službami	50,4	50,7	51,0	51,1	51,7
Podiel importu služieb na obrate obchodu so službami	49,6	49,3	49,0	48,9	48,3
EÚ 10					
Obrat obchodu so službami	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Podiel exportu služieb na obrate obchodu so službami	57,2	57,1	55,5	54,2	54,6
Podiel importu služieb na obrate obchodu so službami	42,8	• 42,9	44,5	> 45,8	45,4

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Teritoriálna štruktúra

Dezagregácia úniijného obchodu so službami podľa krajín ukazuje, že po celé sledované obdobie 2000 – 2004 bola spomedzi členských krajín EÚ najvýznamnejším exportérom služieb Veľká Británia. Jej exporty služieb (vrátane intraúniijných transakcií) v roku 2004 tvorili 17,3 % z celkových úniijných exportov služieb, čo však v porovnaní s rokom 2000 (18,3 %) predstavuje pokles jej podielu o 1 percentuálny bod. Veľkú Britániu v exporte služieb stabilne nasledovalo Nemecko a Francúzsko. Zatiaľ čo však u Nemecka podiel exportov služieb na úniijnom exporte služieb v rovnakom období vzrástol z 12,7 % (2000) na 13,5 % (2004), u Francúzska došlo k poklesu jeho podielu, a to z 12,3 % na 10,5 %. Štvrtá pozícia z hľadiska účasti na úniijnom exporte služieb patrila v rokoch 2000 – 2002 Taliansku, od roku 2003 ju však na tejto pozícii vystriedalo Španielsko. V roku 2004 Španielsko exportovalo 8,1 % z celkových exportov služieb EÚ a Taliansko 8 % (8 %, resp. 8,6 % v roku 2000). Na uvedených päť krajín v roku 2004, podobne ako v roku 2000, pripadalo takmer 60 % objemu exportu služieb EÚ. K ďalším dôležitým exportérom služieb spomedzi členských krajín EÚ patrilo tiež Holandsko, ktoré si po celé sledované obdobie, napriek znižovaniu svojho podielu, udržalo v exporte služieb EÚ šiestu pozíciu, ale napríklad aj Belgicko, Rakúsko či Írsko. Zaujímavý vývoj vzhľadom na realizovaný posun v štruktúre exportov služieb EÚ (z 12. na 8. pozíciu) zaznamenalo v sledovanom období najmä Írsko – v roku 2004 v porovnaní s rokom 2002 zvýšilo svoj podiel na úniijných exportoch služieb z 2,8 % na 5 %. Pokiaľ ide o nové členské krajiny EÚ, podiel väčšiny z nich (vrátane Slovenska) na úniijných exportoch služieb neprevyšoval v sledovanom období 0,4 %. Spomedzi nových členov EÚ krajinami s vyššou podielovou účasťou na úniijných exportoch služieb boli iba Poľsko, Maďarsko, Česká republika a Cyprus. Poľsko, Česká republika a Cyprus však v priebehu sledovaného obdobia svoju účasť na úniijných exportoch služieb znižovali, na rozdiel od Maďarska, ktorého podiel rástol.

Z hľadiska importov služieb (vrátane intraúniijných transakcií), v rokoch 2000 – 2004 bolo spomedzi členských krajín EÚ ich rozhodujúcim importérom Nemecko. Jeho podiel na

úijných importoch služieb sa však v roku 2004 v porovnaní s rokom 2000 znížil z 21,5 % na 19,8 % (t. j. o 1,7 percentuálneho bodu), pričom došlo aj k zníženiu podielového predstihu importov služieb Nemecka pred Veľkou Britániou a Francúzskom, ktorý však i napriek tomuto zníženiu zostal relatívne značný – v roku 2000 bol tento 6, resp. 11,9 percentuálneho bodu a v roku 2004 5, resp. 9,8 percentuálneho bodu. Veľká Británia sa na úijných importoch služieb v roku 2004 podieľala 14,8 % (15,5 % v roku 2000). Podiel Francúzska ako tretieho najväčšieho importéra služieb do EÚ (s výnimkou roku 2001, kedy sa importovaným objemom služieb zaradilo na štvrté miesto za Taliansko) tvoril zhruba desatinu z úijných importov služieb. Okrem uvedených krajín, ku krajinám EÚ, ktoré sa v sledovanom období vyznačovali významnejším podielom na úijnom importe služieb patrilo najmä Taliansko, Holandsko a Írsko. Podielová účasť daných krajín na celkovom importe služieb EÚ medzi rokmi 2000 a 2004 zaznamenala určité zmeny – pokles u Talianska a Holandska, a to z 8,7 % na 8,4 %, resp. 8 % na 7,3 % a naopak rast z 4,9 % na 6,6 % u Írska. Tieto zmeny však pozície Talianska (4. priečka okrem roku 2001) a Holandska (5. priečka) v štruktúre úijných importov služieb na rozdiel od Írska nijako neovplyvnili. Írsko sa v štruktúre úijných importov služieb posunulo a stalo sa, spomedzi členských krajín EÚ, šiestym najväčším importérom služieb (v roku 2000 pritom bolo ôsme). Nové členské krajiny EÚ sa na úijnej štruktúre importov služieb v sledovanom období účastnili relatívne malými podielmi, zväčša menej ako 0,3 %, v ich podielovej účasti sa však prejavovala tendencia rastu. Podielová účasť Poľska, Maďarska a Českej republiky v roku 2004 bola v porovnaní s ostatnými novými členskými krajinami EÚ vyššia, tvorila 1,3 %, resp. 1 %, resp. 0,9 % z úijných importov služieb, avšak len pri Maďarsku a Českej republike mala v sledovanom období tendenciu sa zvyšovať.

Sektorová štruktúra

Pokiaľ ide o sektorovú štruktúru obchodu so službami EÚ 25 ako celku v rokoch 2000 – 2004, posudzovanú podľa troch hlavných kategórií služieb (dopravné služby, služby cestovného ruchu a „iné služby“), v jej exporte, ale aj importe dominovali „iné služby“, nasledované službami cestovného ruchu a dopravnými službami. Jednotlivé kategórie služieb sa na exporte a importe služieb EÚ 25 podieľali mierou, ktorá je zrejmá z nasledujúceho prehľadu.

T a b u ľ k a 1.9

Sektorová štruktúra exportu a importu služieb EÚ 25 v období 2000 – 2004 (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004
Export	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dopravné služby	21,8	21,4	20,5	20,6	21,3
Služby cestovného ruchu	30,0	28,2	27,4	26,8	26,3
„Iné služby“	48,2	50,4	52,1	52,6	52,4
Import	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dopravné služby	22,7	21,9	21,4	21,4	22,0
Služby cestovného ruchu	30,3	29,3	28,8	28,8	28,5
„Iné služby“	47,0	48,8	49,8	49,8	49,5

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Ako vyplýva z tabuľky 1.9, štruktúra exportu a importu služieb EÚ 25 sa v období 2000 – 2004 vyvíjala v prospech „iných služieb“. Ich podiel na celkovom exporte i importe služieb EÚ 25 v danom období vzrástol o 4,2, resp. 2,5 percentuálneho bodu. Služby cestovného ruchu a dopravné služby naopak patrili ku kategóriám služieb, ktorých podiely sa v celkovom exporte i importe služieb EÚ 25 v roku 2004 oproti roku 2000 znížili. Zníženie podielov týchto kategórií služieb sa v exportnej a importnej štruktúre obchodu so službami EÚ 25 prejavilo odlišne. Zatiaľ čo exportnej štruktúre obchodu so službami to boli služby cestovného ruchu, ktoré medzi rokmi 2000 – 2004 zaregistrovali väčší pokles podielu, a to o 3,7 percentuálneho bodu, dopravné služby znížili svoj podiel o 0,5 percentuálneho bodu. V importnej štruktúre podiel služieb cestovného ruchu poklesol menej výrazne – o 1,8 percentuálneho bodu, dopravné služby zaznamenali zníženie svojho podielu o 0,7 percentuálneho bodu.

Pohľad na štruktúru obchodu so službami EÚ 15 a EÚ 10 v období 2000 – 2004 (tabuľka 1.10) ukazuje, že táto sa u EÚ 15, na rozdiel od EÚ 10, vyznačovala prakticky zhodnými tendenciami ako obchod so službami EÚ 25, t. j. rastom podielovej účasti „iných služieb“ v exporte i importe o 4,2, resp. 2,7 percentuálneho bodu a poklesom podielu dopravných služieb a služieb cestovného ruchu v exporte i importe služieb EÚ 15 o 0,8 a 3,4, resp. 0,9 a 1,8 percentuálneho bodu. Zhodný trend obchodu so službami EÚ 15 a EÚ 25 vysvetľuje váha, ktorú v obchode so službami EÚ 25 majú krajiny EÚ 15, ich exportná a importná štruktúra rozhodujúcou mierou utvára štruktúru obchodu so službami EÚ 25 ako celku.

T a b u ľ k a 1.10

Sektorová štruktúra obchodu so službami EÚ 15 a ETJ 10 v období 2000 – 2004 (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004
EÚ 15					
Export dopravných služieb	21,7	21,2	20,2	20,1	20,9
Export služieb cestovného ruchu	28,9	27,2	26,6	26,1	25,5
Export „iných služieb“	49,4	51,6	53,2	53,8	53,6
Import dopravných služieb	22,8	21,9	21,4	21,3	21,9
Import služieb cestovného ruchu	30,3	29,3	28,8	28,8	28,5
Import „iných služieb“	46,9	48,8	49,8	49,9	49,6
EÚ 10					
Export dopravných služieb	24,4	25,0	27,5	29,8	29,3
Export služieb cestovného ruchu	48,0	45,4	41,6	39,6	39,1
Export „iných služieb“	27,6	29,6	30,9	30,6	31,6
Import dopravných služieb	21,4	21,4	21,8	23,2	23,8
Import služieb cestovného ruchu	30,9	30,9	29,7	27,2	28,5
Import „iných služieb“	47,7	47,7	48,5	49,6	47,7

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Obchod so službami EÚ 10 charakterizovali v období 2000 – 2004 odlišné štruktúrne tendencie, ktorých prejavom bol v exportnej, ale aj importnej štruktúre obchodu so službami pokles podielu služieb cestovného ruchu. Ich podiel v uvedenom období poklesol obzvlášť výrazne v exporte, a to až o 8,9 percentuálneho bodu. V importe zníženie účasti služieb cestovného ruchu činilo 2,4 p. b. „Iné služby“ zaznamenali zvýšenie podielovej účasti, avšak len v exporte (o 4 percentuálne body). V importe ich podiel v sledovanom období stagnoval.

Dopravné služby boli jedinou kategóriou obchodovaných služieb EÚ 10, ktorá v sledovanom období vykázala súbežný rast podielovej účasti v exporte i importe o 4,9, resp. 2,4 p. b.

Dopravné služby

Detailnejší pohľad na sektorovú štruktúru obchodu EÚ so službami ukazuje, že dopravné služby predstavovali v období 2000 – 2004 podielovo najmenšiu kategóriu služieb v obchode EÚ 25, EÚ 15, ale aj v obchode EÚ 10 (tab. 1.9 a 1.10), a to aj napriek tomu, že sa v danom období vyznačovali rastom v hodnotovom (absolútnom) vyjadrení. U EÚ 25 a EÚ 15 rástol export dopravných služieb v hodnotovom vyjadrení nepretržite, priemerným tempom 11,8 %, resp. 11,5 % (tab. 1.11). Absolútny objem nimi exportovaných dopravných služieb sa tak v roku 2004 v porovnaní s rokom 2000 zvýšil cca 1,5 krát. Aj u EÚ 10 v sledovanom období export dopravných služieb sústavne rástol, medziročne priemerným tempom 16,3 %, čo viedlo k tomu, že v roku 2004 bol export dopravných služieb EÚ 10 v absolútnom vyjadrení cca 1,8-násobne vyšší ako v roku 2000.

Z hľadiska účasti dopravných služieb na exporte služieb došlo u EÚ 25 a EÚ 15 v sledovanom období k poklesu ich podielu. V dôsledku tohto zníženia dopravné služby participovali v roku 2004 na exporte služieb EÚ 25 a EÚ 15 21,3 %, resp. 20,9 %, v roku 2000 ich účasť predstavovala 21,8 %, resp. 21,7 %. Naopak, v exportnej štruktúre obchodu so službami EÚ 10 dopravné služby zaznamenali medzi rokmi 2000 – 2004 pomerne výrazný nárast svojho podielu z 24,4 % na 29,3 %, t. j. o takmer 5 percentuálnych bodov.

Pokiaľ ide o import dopravných služieb, aj ten, obdobne ako ich export, v rokoch 2000 – 2004 u EÚ 25 a EÚ 15 (okrem roku 2001), ale aj u EÚ 10 zaznamenával nepretržitý absolútny rast. Porovnanie rastovej dynamiky importu služieb do EÚ pritom ukázalo, že táto bola v rokoch 2000 – 2004 výraznejšia u EÚ 10, kde tempo rastu importov dopravných služieb dosahovalo v priemere až 17,3 %. U EÚ 25 a EÚ 15 sa v rovnakom období tempa rastu importu dopravných služieb pohybovali na úrovni 10,3 %, resp. 9,9 % (tab. 1.11). Objem dopravných služieb importovaných do EÚ 25 a EÚ 15 tak v roku 2004 dosahoval v absolútnom vyjadrení cca 1,5-násobok objemu dopravných služieb importovaných do EÚ 25 a EÚ 15 v roku 2000. V prípade EÚ 10 absolútny objem importu dopravných služieb predstavoval dokonca takmer dvojnásobok objemu roku 2000.

V podielovom vyjadrení sa import dopravných služieb na rozdiel od ich exportu vyvíjal v rokoch 2000 – 2004 síce nerovnomernejšie, viedol však k podobným podielovým výsledkom – oslabeniu ich podielov v importnej štruktúre obchodu so službami EÚ 25 a EÚ 15 a naopak rastu ich podielu v importe služieb EÚ 10. V porovnaní s rokom 2000 v koncovom roku sledovaného obdobia tak podielová účasť dopravných služieb na importoch služieb u EÚ 25 registrovala pokles z 22,7 % na 22 % a u EÚ 15 z 22,8 % na 21,9 %. Podielová účasť dopravných služieb v importe služieb EÚ 10 vzrástla z 21,4 % roku 2000 na 23,8 % v roku 2004.

T a b u ľ k a 1.11

Obchod EÚ s dopravnými službami v období 2000 – 2004 (v mld USD a v %)

	Objem v mld USD					
	2000	2001	2002	2003	2004	
Export						
EÚ 25	143,5	145,7	153,9	183,8	224,1	
EÚ 15	134,7	136,3	143,0	170,1	207,9	
EÚ 10	8,8	9,4	10,9	13,7	16,2	
Import						
EÚ 25	145,2	143,2	152,7	182,0	214,5	
EÚ 15	139,4	137,1	145,8	173,0	203,5	
EÚ 10	5,8	6,1	6,9	9,0	11,0	
	Tempo rastu/poklesu v %					
	2000	2001	2002	2003	2004	2000 – 2004
Export						
EÚ 25	2,8	1,5	5,6	19,4	21,9	11,8
EÚ 15	2,7	1,2	4,9	18,9	22,3	11,5
EÚ 10	5,2	7,0	15,6	25,6	17,9	16,3
Import						
EÚ 25	5,5	-1,3	6,6	19,1	17,9	10,3
EÚ 15	5,6	-1,6	6,3	18,6	17,7	9,9
EÚ 10	3,2	5,0	14,3	30,0	> 21,2	17,3

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Na objemu dopravných služieb obchodovaných EÚ 25 sa jej jednotlivé členské krajiny účastnili veľmi nerovnomerne. Hlavnými únijnými exportérmi dopravných služieb v roku 2004, ale i roku 2000 boli predovšetkým Nemecko (14,8 %; 13,9 % v roku 2000), Veľká Británia (12,6 %, resp. 13,3 %) a Francúzsko (11,4 %, resp. 12,9 %). V úhrne tak na tieto krajiny pripadalo takmer 40 % z celkových exportov dopravných služieb EÚ. Okrem nich, podielom vyšším ako 5 % na únijskom exporte dopravných služieb participovalo v roku 2004 už len Holandsko (8,7 %), Dánsko (7,6 %), Grécko (7,4 %), Španielsko (6,2 %), Taliansko (6,2 %) a Belgicko (5,7 %). V porovnaní s rokom 2000 väčšina z uvedených krajín registrovala v roku 2004 len nepatrné podielové zmeny, výraznejšiu zmenu zaznamenalo len Holandsko, ktorého podielová účasť na únijských exportoch dopravných služieb oslabila až o 3 percentuálne body (z 11,7 % v roku 2000) a Grécko, ktorého účasť naopak vzrástla o 1,9 % percentuálneho bodu (z 5,5 % v roku 2000). Z nových členských krajín EÚ najväčšími podielmi k exportovaným dopravným službám EÚ v roku 2004 prispelo Poľsko (1,9 %) a Česká republika (1,3 %), pričom v roku 2000 ich účasť na únijských exportoch daných služieb dosahovala 1,7 %, resp. 1 %. Pre porovnanie, Slovensko sa na únijských exportoch dopravných služieb EÚ v roku 2004 i 2000 účastnilo 0,7 %. Podiel ostatných nových členských krajín EÚ (okrem Malty) na únijských exportoch dopravných služieb sa v roku 2004 v porovnaní s rokom 2000 síce zvýšil, i tak však dosahoval len 0,4 % – 0,6 %, u Malty potom 0,2 %.

Pokiaľ ide o import dopravných služieb, najväčší únijskí exportéri týchto služieb boli v roku 2004 súčasne aj ich najväčšími importérmi. Nemecko sa na daných importoch podieľalo až

takmer 19 % (17,6 % v roku 2000), Veľká Británia 15,8 % (16,6 %) a Francúzsko 12,2 % (12,4 %). Uvedené krajiny v roku 2004 pri vyššej podielovej účasti na úijných importoch dopravných služieb ako v roku 2000 nasledovalo Taliansko (9,1 %), Španielsko (7,3 %), Dánsko (6,8 %) a Holandsko, ktorého podiel sa však v roku 2004 oproti roku 2000 znížil z 8,9 % na 6,6 %. Vyše 5 % sa na úijných importoch dopravných služieb v roku 2004 podieľalo ešte Belgicko. Podiely importov dopravných služieb u ostatných pôvodných krajín EÚ sa potom pohybovali medzi 0,4 % – 3,3 %, najmenej importov dopravných služieb spomedzi nich pritom v roku 2004 realizovalo Luxembursko (0,4 %) a Írsko (1 %). U nových členských krajín EÚ podielová účasť väčšiny z nich (vrátane Slovenska) na úijných importoch dopravných služieb v roku 2004, podobne ako v roku 2000, nepresiahla 0,5 %. Vyším podielom na daných importoch v roku 2004 participovalo z nových členských krajín EÚ len Poľsko (1,4 %), Maďarsko a Česká republika (zhodne po 0,7 %).

Služby cestovného ruchu

Služby cestovného ruchu ako ďalšia kategória služieb tvorili v období 2000 – 2004 v exportnej štruktúre obchodu so službami EÚ 25 a EÚ 15 druhú podielovo najvýznamnejšiu kategóriu. V exporte služieb EÚ 10 boli tieto služby kategóriou dominujúcou. V priebehu sledovaného obdobia sa export služieb cestovného ruchu v porovnaní s ostatnými kategóriami služieb rozvíjal u EÚ 25 a EÚ 15 najnižším tempom, ktoré medziročne činilo v priemere 8,8 %, resp. 9,1 %. Export týchto služieb síce zaznamenal absolútny nárast v roku 2004 oproti roku 2000 cca 1,4krát, ale ten nevedol k súbežnému rastu relatívneho podielu služieb cestovného ruchu v exportnej štruktúre služieb EÚ 25 ani EÚ 15. Podiel služieb cestovného ruchu na exporte služieb EÚ 25 a EÚ 15 sa naopak znížil, a to z 30 %, resp. 28,9 % v roku 2000 na 26,3 %, resp. 25,5 % v roku 2004. Export služieb cestovného ruchu u EÚ 10 v sledovanom období rástol v absolútnom vyjadrení ešte nižším tempom ako export týchto služieb EÚ 25 a EÚ 15, ročne v priemere 5,6 %, čo sa odrazilo v markantnom znížení podielovej účasti služieb cestovného ruchu na celkovom exporte služieb EÚ 10 z 48 % v roku 2000 na 39,1 % v roku 2004.

V importe služieb EÚ 25 a EÚ 15 si služby cestovného ruchu po celé sledované obdobie (2000 – 2004) udržiavali podobne ako v exporte služieb podielovo druhú priečku. U EÚ 10 služby cestovného ruchu zaujímali v importnej štruktúre služieb taktiež druhú pozíciu. Z celkového importu služieb EÚ 10 na ne v roku 2004 pripadalo 28,5 % (30,9 % v roku 2000), u EÚ 25 a EÚ 15 korešpondujúce podiely služieb cestovného ruchu predstavovali zhodne po 28,5 % (po 30,3 % v roku 2000). Dynamika rastu importu služieb cestovného ruchu u EÚ 25, EÚ 15, ale aj u EÚ 10 v období 2000 – 2004 prevýšila dynamiku rastu realizovanú pri exportoch týchto služieb. Priemerné medziročné tempo rastu importu služieb cestovného ruchu u EÚ 25 a EÚ 15 činilo 9,5 %, resp. 9,4 %, EÚ 10 vykázala tempo rastu importu týchto služieb na úrovni takmer 12 % (tab. 1.12).

T a b u ľ k a 1.12

Obchod EÚ so službami cestovného ruchu v období 2000 – 2004 (v mld USD a v %)

	Objem v mld USD					
	2000	2001	2002	2003	2004	
Export						
EÚ 25	196,9	192,5	205,6	239,4	275,6	
EÚ 15	179,5	175,4	189,1	221,2	254,1	
EÚ 10	17,4	17,1	16,5	18,2	21,5	
Import						
EÚ 25	193,7	192,2	205,8	244,3	278,0	
EÚ 15	185,3	183,5	196,4	233,7	265,0	
EÚ 10	8,4	8,7	9,4	10,6	13,0	
	Tempo rastu/poklesu v %					
	2000	2001	2002	2003	2004	2000 – 2004
Export						
EÚ 25	0,9	-2,2	6,8	16,4	15,1	8,8
EÚ 15	-2,2	-2,3	7,8	17,0	14,9	9,1
EÚ 10	14,8	-1,3	-3,4	10,1	18,3	5,6
Import						
EÚ 25	-1,2	0,8	7,1	18,7	13,8	9,5
EÚ 15	-2,4	-1,0	7,0	19,0	13,4	9,4
EÚ 10	34,2	4,6	7,9	12,3	23,3	11,8

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Z údajov o podielových účasťach jednotlivých členských krajín EÚ na únijných exportoch služieb cestovného ruchu v roku 2004 vyplynulo, že až takmer 65 % únijných exportov týchto služieb pochádzalo len z piatich členských krajín, a to Španielska (16,4 %), Francúzska (14,8 %), Talianska (12,8 %), Veľkej Británie (10,2 %) a Nemecka (10 %). Dané krajiny sa na exportoch služieb cestovného ruchu EÚ takto vysokým percentom, avšak pri odlišných podieloch a poradiach (okrem Talianska, ktoré stabilne zaujímalo rovnakú, tretiu pozíciu), účastnili aj vo všetkých ostatných rokoch sledovaného obdobia. Úroveň podielu na únijnom exporte služieb cestovného ruchu za uvedenými krajinami v roku 2004, podobne ako v roku 2000, nasledovalo Rakúsko (5,6 %), Grécko (4,6 %) a Holandsko (3,8 %), v roku 2000 úroveň ich podielov činila 5,1 %, resp. 4,7 %, resp. 3,7 %. Krajiny ako Belgicko, Portugalsko, Švédsko, Poľsko a Dánsko boli v únijných exportoch služieb cestovného ruchu v rovnakom období zastúpené 2 % – 3,3 % (1,9 % – 2,9 % v roku 2000), zastúpenie ostatných členských krajín sa pohybovalo od 0,1 % (Lotyšsko) po 1,5 % (Írsko, Česká republika). Pre porovnanie Slovensko na únijných exportoch služieb cestovného ruchu participovalo 0,3 %.

Na importoch služieb cestovného ruchu sa s veľkým podielovým predstihom podieľalo predovšetkým Nemecko a Veľká Británia, do ktorých v roku 2004 smerovalo 25,4 %, resp. 20,3 % z únijných importov týchto služieb (27,3 %, resp. 19,8 % v roku 2000). Podiel prevyšujúci 10 % z únijných importov služieb cestovného ruchu pripadal v roku 2004, okrem uvedených krajín, už len na Francúzsko (10,3 %; 9,3 % v roku 2000). Krajiny ako Taliansko, Holandsko, Belgicko, Španielsko či Rakúsko sa na únijných importoch služieb cestovného ruchu v rovnakom roku účastnili podielmi vo výške 4 % (Rakúsko) – 7,4 % (Taliansko), v roku 2000 sa ich účasť pohybovala vo väčšom rozpätí od 3,1 % u Španielska, cez 4,4 %

u Rakúska až po 8,1 % u Talianska. Najvyššiu účasť na úijných importoch služieb cestovného ruchu spomedzi nových členských krajín EÚ dosahovalo v roku 2004 Poľsko (1,4 %) a Maďarsko (1 %), podobne ako v roku 2000, kedy ich účasť dosahovala 1,7 %, resp. 0,9 %. Tieto krajiny sa úrovňou svojich importov rovnali, resp. prevyšovali importy týchto služieb takých pôvodných členských krajín EÚ ako Portugalska, Fínska, Grécka či Luxemburska. Naopak, najmenej importov služieb cestovného ruchu v roku 2004, tak ako aj v roku 2000, realizovala Malta, Estónsko a Lotyšsko, ich podiel na úijných importoch týchto služieb činil cca 0,1 %. Pokiaľ ide o účasť Slovenska na úijných importoch služieb cestovného ruchu, tá v roku 2004 predstavovala podobne ako v exportoch len cca 0,3 % (0,2 % v roku 2000).

Iné služby

„Iné služby“ ako ďalšia kategória služieb predstavovali v sledovanom období (2000 – 2004) dominujúcu kategóriu obchodu so službami EÚ 25 a EÚ 15. U EÚ 10 tieto služby v danom období dominovali iba v importe služieb, v exporte služieb sa umiestňovali na druhej pozícii za službami cestovného ruchu. Obdobie 2000 – 2004 bolo pre export „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 a rovnako aj EÚ 10 obdobím rapidného rastu, ročne sa zvyšoval v priemere o takmer 15 % (tab. 1.13). Hodnotový prírastok exportu „iných služieb“ u daných skupín krajín tak v roku 2004 činil zhodne po 74 % hodnoty „iných služieb“ exportovaných v roku 2000. Uvedený nárast sa premietol aj v podielovej účasti „iných služieb“ na exporte služieb, ktorá sa oproti roku 2000 v roku 2004 podstatne zvýšila u EÚ 25 a EÚ 15 zo 48,2 % na 52,4 %, resp. zo 49,4 % na 53,6 %, t. j. zhodne až o 4,2 percentuálneho bodu. Podiel „iných služieb“ v exportnej štruktúre obchodu so službami EÚ 10 vykázal v rovnakom období zvýšenie o 4 percentuálne body, z 27,6 % v roku 2000 na 31,6 % v roku 2004.

Pokiaľ ide o import „iných služieb“, ich vývoj u EÚ 25 a EÚ 15 v rokoch 2000 – 2004 kopíroval v podstate vývojové trendy exportu týchto služieb, ale pri rozdielnych dynamikách. Import „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 v sledovanom období registroval v absolútnom vyjadrení nepretržitý rast, tento však, ako je zrejmé z tabuľky 1.13, bol v jednotlivých rokoch pomerne nerovnomerný, pohyboval sa od 2,8 % po 19,2 %, resp. od 3,2 % po 19 %, teda v priemere na úrovni takmer 13 %. Obdobne ako v exporte služieb, aj v importe služieb EÚ 25 a EÚ 15 sa „iné služby“ stali v sledovanom období jedinou kategóriou služieb, ktorá dokázala zvýšiť svoju podielovú účasť. Tá už v roku 2000 bola u EÚ 25 i EÚ 15 zhodne takmer 47 %-ná a v roku 2004 dosiahla 49,5 %, resp. 49,6 %. U EÚ 10 sa import „iných služieb“ v rokoch 2000 – 2004 rozvíjal taktiež veľmi dynamickým tempom. Pri priemernom ročnom raste cca 14 % sa jeho objem v absolútnom vyjadrení v roku 2004 zvýšil v porovnaní s rokom 2000 o takmer 70 %. S uvedeným vývojom však v danom období plne nekorešpondoval vývoj podielovej účasti „iných služieb“ na importe služieb EÚ 10. V porovnaní s rokom 2000, v roku podielová účasť „iných služieb“ na importe služieb EÚ 10 stagnovala na úrovni roku 2000, t. j. 47,7 %, v rokoch 2002 a 2003 táto síce vzrastie až na 48,5 %, resp. 49,6 %, avšak v roku 2004 sa opäť *znižila*, a to na úroveň roku 2000.

T a b u ľ k a 1.13

Obchod EÚ s „inými službami“ v období 2000 – 2004 (v mld USD a v %)

	Objem v mld USD					
	2000	2001	2002	2003	2004	
Export						
EÚ 25	316,3	343,6	390,2	470,4	550,1	
EÚ 15	306,3	332,4	377,9	456,3	532,7	
EÚ 10	10,0	11,2	12,3	14,1	17,4	
Import						
EÚ 25	299,9	319,9	355,0	423,3	483,1	
EÚ 15	287,0	306,4	339,6	404,0	461,2	
EÚ 10	12,9	13,5	15,4	19,3	21,9	
	Tempo rastu/poklesu v %					
	2000	2001	2002	2003	2004	2000 – 2004
Export						
EÚ 25	4,1	8,6	13,6	20,5	16,9	14,8
EÚ 15	4,1	8,5	13,7	20,7	16,7	14,8
EÚ 10	3,7	12,2	9,6	14,6	23,7	14,9
Import						
EÚ 25	2,8	6,7	11,0	19,2	14,1	12,7
EÚ 15	3,2	6,8	10,8	19,0	14,2	12,6
EÚ 10	-3,7	4,6	14,1	25,3	13,3	14,1

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Účasť jednotlivých krajín EÚ na exporte a importe „iných služieb“ EÚ v roku 2004 a 2000 je z nich zrejmé, že v roku 2004, podobne ako aj v roku 2000, bola rozhodujúcim exportérom „iných služieb“ Veľká Británia, ktorá realizovala takmer 23 % únijných exportov týchto služieb (25 % v roku 2000) a s 15 %-ným podielom (14 % v roku 2000) Nemecko. Uvedené krajiny s relatívne značným odstupom (vyše 6 percentuálnych bodov) nasledovalo v roku 2004 Írsko, Francúzsko a Holandsko, ktorých účasť na únijnom exporte „iných služieb“ sa pohybovala okolo 8 % (4,6 %, resp. 9,9 %, resp. 8 % v roku 2000). Podiely krajín ako Taliansko, Belgicko, Luxembursko, Španielsko, Švédsko a Rakúsko v rovnakom roku participovali na únijných exportoch „iných služieb“ v rozmedzí 4,5 % (Rakúsko, Švédsko) až 6,3 % (Taliansko), v porovnaní s rokom 2000 v roku 2004 zaznamenali tieto krajiny zväčša zvýšenie účastí na daných exportoch. Okrem Dánska, ktorého podiel činil 2,5 %, podiely Grécka, Fínska a Portugalska, ako aj všetkých nových členských krajín EÚ v roku 2004 dosahovali menej ako 0,9 % (na krajinu) z únijných exportov „iných služieb“. Zmeny podielových účastí, ktoré tieto krajiny v roku 2004 oproti roku 2000 registrovali, boli minimálne.

Vysokými importmi „iných služieb“ sa v roku 2004 v EÚ vyznačovalo najmä Nemecko, na ktoré pripadalo až 17 % z únijných importov týchto služieb (takmer 20 % v roku 2000) a ďalej tiež, aj keď s výrazne menším podielom, a to 11,8 %, resp. 11,2 %, Írsko a Veľká Británia. V roku 2000 sa pritom Írsko v únijných importoch „iných služieb“ (pri podiele 8,7 %) umiestňovalo až za takými krajinami ako Veľká Británia (12,3 %), Taliansko (8,9 %)

či Holandsko (8,7 %). V roku 2004 podielová účasť Talianska a Holandska na únijných importoch „iných služieb“ dosahovala 8,7 %, resp. 8,2 %, čo ich zaradilo až za Francúzsko, ktorého podiel činil 8,9 %. Účasťou vyššou ako 5 % sa na únijných importoch „iných služieb“ v roku 2004 podieľalo už len Španielsko (6,1 %) a Rakúsko (5,9 %) (5,7 %, resp. 6,1 % v roku 2000). Importy „iných služieb“ takých krajín ako Belgicko, Luxembursko a Švédsko v roku 2004 sa potom na únijných importoch daných služieb podieľali v rozpätí 3,7 % – 4,9 %. V prípade nových členských krajín EÚ, polovica z nich (Malta, Litva, Lotyšsko, Estónsko a Cyprus) v roku 2004, podobne ako v roku 2000, vykázala podiel „iných služieb“ na únijných importoch týchto služieb do 0,1 %. Maďarsko, Poľsko a Česká republika participovali v roku 2004 na daných importoch 1,1 % – 1,2 %, Slovensko 0,4 % a Slovinsko 0,2 %.

Podrobnejší pohľad na kategóriu „iných služieb“ z hľadiska podielov jej jednotlivých subkategórií služieb na obchode s „inými službami“ EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 v rokoch 2000 – 2004 ukázal, že najvýznamnejšou obchodovanou subkategóriou týchto služieb boli tzv. „iné profesijné služby“. Na štruktúre exportov „iných služieb“ sa tieto služby v roku 2004 podieľali u EÚ 25 a EÚ 15 zhodne takmer 50 % a u EÚ 10 takmer 53 %. Keďže v roku 2000 podiel týchto služieb v exportných štruktúrach „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 tvoril po vyše 52 % a u EÚ 10 vyše 55 %, znamená to, že vývoj exportu „iných profesijných služieb“ viedol v roku 2004 u EÚ 25 a EÚ 15, ale aj u EÚ 10 k ich podielovému poklesu. Druhú podielovo najväčšiu subkategóriu štruktúry exportu „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 v roku 2004, obdobne ako v roku 2000, tvorili finančné služby, na ktoré z ich exportov „iných služieb“ pripadalo 12,9 %, resp. 13,1 %. U EÚ 10, s podielom 9,2 %, boli takou subkategóriou osobné, kultúrne a rekreačné služby, ktoré na danej pozícii vystriedali finančné služby, ktoré sa s 7,6 %-ným podielom zaradili v exporte „iných služieb“ EÚ 10 až na štvrtú pozíciu. Podiel osobných, kultúrnych a rekreačných služieb pritom ešte v roku 2000 bol len 5,3 %, čím na ne v štruktúre exportov „iných služieb“ EÚ 10 pripadala až piata priečka.

Spomedzi „iných služieb“ trojicu najfrekvencovanejšie exportovaných služieb EÚ 25 a EÚ 15 v roku 2004 uzatvárali počítačové a informačné služby (10 %, resp. 10,1 %). Tieto služby zaujímali v štruktúre exportov „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 tretiu pozíciu, avšak pri nižšej podielovej účasti (7,6 %, resp. 7,7 %), aj v roku 2000. V prípade exportnej štruktúry „iných služieb“ EÚ 10 sa tretím najväčším podielom (8,4 %) v roku 2004, rovnako ako v roku 2000 (8,2 %), vyznačovali stavebné služby. S výnimkou poisťovacích služieb a licenčných poplatkov, ktorých podiely sa pohybovali medzi 6,2 % – 6,5 %, všetky ostatné subkategórie „iných služieb“, t. j. komunikačné služby, stavebné služby, vládne služby a osobné, kultúrne a rekreačné služby, participovali v roku 2004 na exportoch „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 menej ako 5 %. U EÚ 10 k subkategóriám služieb s relatívne vyšším zastúpením v exportnej štruktúre „iných služieb“ v roku 2004 patrili, okrem už spomenutých finančných služieb, aj služby počítačové a informačné (6,9 %), ako aj služby komunikačné (6,7 %). Naopak, najmenšia podielová účasť v exportnej štruktúre „iných služieb“ EÚ 10 pripadala na poisťovacie služby, vládne služby a licenčné poplatky (1,3 % – 4 %).

Pri porovnaní exportnej štruktúry „iných služieb“ EÚ 25 a EÚ 15 s EÚ 10 je možné súčasne pozorovať, že podielové posuny a zmeny pozícií subkategórií „iných služieb“ v skladbe ich exportu, ktoré v sledovanom období nastali, sa u EÚ 25 a EÚ 15 prejavili v menšej miere ako u EÚ 10. Zatiaľ čo u EÚ 25 a EÚ 15 až 6 z 9 subkategórií „iných služieb“ zotrvalo v exportnej štruktúre týchto služieb v roku 2004 na rovnakých pozíciách ako v roku 2000, u EÚ 10 v rovnakom období 7 z 9 subkategórií „iných služieb“ zmenilo svoje pozície v štruktúre exportov „iných služieb“. a rekreačné služby. Tieto služby, podobne ako v exporte, zaznamenali v roku 2004 oproti roku 2000 relatívne výrazné zvýšenie svojej podielovej účasti v importnej štruktúre „iných služieb“ (o 3,4 percentuálneho bodu), čo ich súčasne v tejto štruktúre posunulo z ôsmej priečky v roku 2000 na štvrtú priečku v roku 2004. Ďalšie subkategórie „iných služieb“ (uvedené v poradí, aké zaujímali v importe „iných služieb“ EÚ 10), konkrétne komunikačné služby, služby počítačové a informačné a služby stavebné svoje podiely v importe „iných služieb“ EÚ 10 v sledovanom období taktiež zvýšili, v roku 2004 sa ich úrovne pohybovali medzi 6 % – 6,7 %. Najmenšie podiely v štruktúre importov „iných služieb“ EÚ 10, ktoré v roku 2004 v porovnaní s rokom 2000 ešte poklesli, potom pripadali na služby poisťovacie a služby vládne, 4,6 %, resp. 3,1 %.

Pokiaľ ide o dynamiku rastu, v rámci sledovaného obdobia (2000 – 2004) a subkategórií „iných služieb“ rástli v exporte EÚ 25 a EÚ 15 najrýchlejším tempom najmä poisťovacie služby (priemerné tempo rastu 28,5 %, resp. 29 %), počítačové a informačné služby (rovnako 23,1 % u EÚ 25 i EÚ 15) a okrem nich aj vládne služby (19 %, resp. 20 %).

Na strane importu EÚ 25 a EÚ 15 subkategóriami „iných služieb“, ktoré dosahovali najvyššej dynamiky boli, podobne ako v exporte, poisťovacie služby (32,3 %, resp. 33,8 %) a počítačové a informačné služby (15,7 %, resp. 15,3 %) a ďalej tiež služby finančné (cca 13 % u oboch skupín krajín). Iné profesijné služby ako rozhodujúca exportná, ale aj importná subkategória „iných služieb“, rástla v exporte EÚ 25 a EÚ 15 zhodne priemerným ročným tempom cca 13,5 % a v importe takmer 12 %.

Naopak, zo subkategórií „iných služieb“ sa v sledovanom období najnižšou dynamikou vyvíjali v exporte EÚ 25 i EÚ 15 stavebné služby (9,2 %, resp. 8,8 %) a finančné služby (cca 11 %) a v importe vládne služby (cca 5 %) a osobné, kultúrne a rekreačné služby (6,3 %, resp. 4,4 %).

V exportoch EÚ 10 boli v období 2000 – 2004 subkategóriami „iných služieb“ s najvyšším tempom rastu osobné, kultúrne a rekreačné služby (31,8 %), licenčné poplatky (30,7 %), ale aj počítačové a informačné služby (24,2 %). Aj v importe EÚ 10 sa uvedené subkategórie vyznačovali nadpriemernou rastovou dynamikou – osobné, kultúrne a rekreačné služby vyše 32 %, počítačové a informačné služby 23,4 % a licenčné poplatky 20,2 %. V porovnaní s danými subkategóriami, ale aj tempami rastu za kategóriu „iných služieb“ ako celku sa podpriemernými tempami v exporte EÚ 10.

Bilancia obchodu EÚ so službami

Z bilančného hľadiska, pomer medzi výškou exportu a importu služieb, ako predurčujúceho faktoru úrovne bilančného výsledku obchodu so službami, sa u EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 v sledovanom období 2000 – 2004 vyvíjal v prospech exportu, a preto tak EÚ 25, ako aj EÚ 15 a EÚ 10 v obchode so službami dosahovali v tomto období kladné bilančné salda. Ako je zrejmé z tabuľky 1.14, celé sledované obdobie bolo pre bilančné aktívum obchodu so službami EÚ 25 obdobím sústavného zvyšovania. V roku 2004 dosiahlo úrovne 74,2 mld USD, čo bolo o 56,3 mld USD viac ako v roku 2000. U EÚ 15 zaznamenal bilančný prebytok v rovnakom období takisto enormné zvýšenie z 8,8 mld USD na 65 mld USD. Pokiaľ ide o vývoj bilančného aktíva obchodu so službami EÚ 10, tento sa v rokoch 2000 – 2004 vyznačoval kolísavým priebehom. Zatiaľ čo roky 2000 a 2001 boli pre obchod EÚ 10 so službami obdobím rastu bilančného prebytku, v nasledujúcich dvoch rokoch sa tento pomerne výrazne znižoval, a to na 8 mld USD v roku 2002 a až na 7,1 mld USD v roku 2003. V roku 2004 sa bilančné aktívum obchodu EÚ 10 so službami znovu vrátilo k rastu, pričom dosiahlo úrovne 9,2 mld USD, čo však bolo len o 0,1 mld USD viac ako v roku 2000.

T a b u ľ k a 1.14

Obchodná bilancia EÚ so službami v období 2000 – 2004 (v mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004
EÚ 25	17,9	26,5	36,2	44,0	74,2
EÚ 15	8,8	17,1	28,2	36,9	65,0
EÚ 10	9,1	9,4	8,0	7,1	9,2

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Z analýzy vývoja bilančných výsledkov obchodu so službami jednotlivých krajín EÚ v rokoch 2000 – 2004 vyplynulo, že väčšina krajín pôvodnej EÚ 15 dosahovala v celom uvedenom období kladné bilančné výsledky, čo znamená že boli netto exportéromi služieb. Konkrétne medzi takými krajinami figurovali – Veľká Británia, Francúzsko, Rakúsko, Belgicko, Luxembursko, Dánsko, Grécko, Španielsko a Portugalsko. Bilančné pasívum v obchode so službami v sledovanom období naopak trvalé registrovali len dve krajiny, a to Írsko a Fínsko. Bilančné pasívum charakterizovalo po určitý čas obchod so službami aj takých krajín ako Nemecka, a to v rokoch 2000 – 2002, Holandska v rokoch 2000 – 2003, Švédsko v rokoch 2000 a 2001 a napokon v rokoch 2001 – 2003 aj Talianska. Pokiaľ ide o krajiny EÚ 10, obchod so službami všetkých krajín tejto skupiny generoval v celom sledovanom období len kladné bilančné výsledky, výnimkou bolo v rokoch 2003 a 2004 iba Maďarsko, kedy jeho obchod so službami vykázal pasívum.

Analýza bilančných výsledkov obchodu so službami EÚ 25, EÚ 15 a EÚ 10 podľa hlavných kategórií služieb ukázala, že vo všetkých rokoch obdobia 2000 – 2004 bola EÚ 25 netto exportérom dopravných služieb a „iných služieb“. Pri službách cestovného ruchu EÚ 25 síce vystupovala taktiež ako netto exportér, ale len v rokoch 2000 a 2001, od roku 2002 sa

stala ich netto importérom. EÚ 15 ako netto exportér figurovala po celé sledované obdobie len pri „iných službách“, pri službách cestovného ruchu bola naopak ich netto importérom. Pri dopravných službách sa EÚ 15 zmenila v roku 2004 z netto importéra na netto exportéra. V prípade EÚ 10 bola táto vo všetkých rokoch obdobia 2000 – 2004 netto exportérom služieb cestovného ruchu a dopravných služieb a netto importérom pri „iných službách“ (tab. 1.15).

T a b u ľ k a 1.15

Obchodná bilancia EÚ so službami v období 2000 – 2004 podľa hlavných kategórií služieb (v mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004
Dopravné služby					
EÚ 25	1,7	2,5	1,2	1,8	9,6
EÚ 15	-4,7	-0,8	-2,8	-2,9	4,4
EÚ 10	3,0	3,3	4,0	4,7	5,2
Služby cestovného ruchu					
EÚ 25	3,2	0,3	-0,2	-4,9	-2,4
EÚ 15	-5,8	-8,1	-7,3	-12,5	-10,9
EÚ 10	9,0	8,4	7,1	7,6	8,5
„Iné služby“					
EÚ 25	16,4	23,7	35,2	47,1	67,0
EÚ 15	19,3	26,0	38,3	52,3	71,5
EÚ 10	-2,9	-2,3	-3,1	-5,2	-4,5

Prameň: Vlastné výpočty na základe štatistických údajov IMF (2005).

Z bližšieho pohľadu na dielčie bilancie obchodu so službami EÚ 15 a EÚ 10 potom vyplynulo, že na kladnom bilančnom výsledku EÚ 15 sa v období 2000 – 2004 najviac podieľali „iné služby“. Naj deficitnejšími položkami v obchodnej bilancii služieb EÚ 15 sa v rovnakom období naopak ukázali služby cestovného ruchu. V obchodnej bilancii služieb EÚ 10, položkou s najväčším aktívom v rokoch 2000 – 2004 boli služby cestovného ruchu, po ktorých nasledovali dopravné služby. „Iné služby“ ako celok generovali v danom období bilančné pasíva. Z hľadiska celkovej obchodnej bilancie EÚ 25, ktorá agreguje bilancie služieb EÚ 15 a EÚ 10, jej výsledky v sledovanom období najviac pozitívne ovplyvňovali bilančné prebytky „iných služieb“, naopak negatívny vplyv na ne od roku 2002 mali služby cestovného ruchu, ktoré počnúc uvedeným rokom sa stali deficitnými položkami obchodnej bilancie služieb EÚ 25.

2. MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA V EURÓPSKEJ ÚNII

V roku 2004 došlo k doteraz najväčšiemu rozšíreniu EÚ od Rímskej zmluvy v roku 1957, ktorá fakticky položila základ terajšieho politicko-ekonomického zoskupenia krajín Európy. Asi nikto v čase založenia EÚ nepredpokladal, že význam medzinárodnej migrácie (mobility) pracovných síl dosiahne až taký veľký význam pre obyvateľov Únie. V roku 2005 uskutočnenom Eurobarometri o postojoch obyvateľov ku geografickej a pracovnej mobilite sa respondenti mali tiež vyjadriť, čo pre nich znamená EÚ. Väčšina respondentov (53 %) uviedla, že „slobodu cestovať a pracovať v EÚ“ a tento aspekt EÚ sa v odpovediach umiestnil pred takými aspektmi EÚ ako zavedenie eura (44 %) či zachovanie mieru (36 %).¹⁰ A to aj napriek tomu, že trh práce je oproti trhom ostatných výrobných faktorov trhom s najvyšším stupňom regulácie medzi starými a novými členskými krajinami, keď väčšina starých členských krajín (EÚ 15) uplatňovala počas prvých dvoch rokov po rozšírení EÚ prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl. To na jednej strane. Na strane druhej migrácia za prácou z nových do starých členských krajín aj keď rastie rýchlym tempom, zaostáva za vysokým sklonom obyvateľstva k medzinárodnej mobilite v nových členských krajinách, čo ale len potvrdzuje tézu, že „medzinárodná migrácia pracovných síl je určovaná dopytom“ (Straubhaar, 2001).¹¹

Vyspelé krajiny EÚ dokázali veľmi rýchlo reagovať na rozšírenie EÚ a navzdory spomenutému prechodnému obdobiu na voľný pohyb pracovných síl dokázali pripraviť a veľmi rýchlo aplikovať modely náboru a zamestnávania pracovných síl z nových členských krajín. Týka sa to hlavne kvalifikovaných pracovných síl, čím vyspelé krajiny EÚ len potvrdzujú, že v prípade, že to nebudú ony, ktoré získajú najkvalifikovanejšie pracovné sily, tieto by mohli odísť z Európy do USA. Do USA už teraz smerujú vysoké počty kvalifikovaných pracovných síl aj zo samotných vyspelých krajín EÚ. Ide hlavne o výskumných pracovníkov, ktorí nepovažujú podmienky pre výskumnú činnosť i odmeňovanie v Európe za dostatočné. Pohyb kvalifikovaných pracovných síl (brain drain) tak zaujíma výsadné postavenie v politike migrácie pracovných síl najvyspelejších krajín EÚ.

Okrem problematiky migrácie kvalifikovaných pracovných síl v EÚ venujeme v tomto príspevku pozornosť aj ďalším čiastkovým témam: hlavným migračným faktorom a ich vývoju, analýze migračných tokov medzi krajinami EÚ, a to tak medzi starými krajinami EÚ (15), ako aj medzi starými a novými krajinami EÚ navzájom a vývoju migračnej politiky EÚ. V analýze migračných tokov si osobitne všimneme odlev pracovných síl zo Slovenska. Samostatnú časť venujeme vplyvu imigrácie pracovných síl zo Slovenska na jeho ekonomiku (na trh práce).

¹⁰ Pozri http://ec.europa.eu/employment_social/workersmobility_2006/index.cfm?id_page_category=FF.

¹¹ Je však vysoko pravdepodobné, že v krajinách, ktoré neuplatňujú prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl, je potlačený dopyt po pracovných silách z nových členských krajín EÚ. Možno povedať, že prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl neobmedzujú pracovné sily z nových členských krajín, ale zakazujú zamestnávateľom v starých členských krajinách zamestnávať tieto pracovné sily.

Určite aj vzhľadom na rastúci význam medzinárodnej migrácie pracovných síl pre ekonomický rozvoj EÚ a dosiahnutie cieľov lisabonského summitu, vyhlásila EÚ rok 2006 za „Európsky rok mobility pracovných síl“.¹²

2.1. K vymedzeniu a vývoju faktorov migrácie

Z teoretického hľadiska spadá problematika medzinárodného pohybu pracovných síl do oblasti teórie ekonomickej integrácie a teórie medzinárodného pohybu výrobných faktorov. Prvotnou formou ekonomickej integrácie bola medzinárodná výmena tovarov a služieb. Pohyb výrobných faktorov zahŕňa migráciu pracovných síl, transfery kapitálu a medzinárodné interakcie ekonomických subjektov v rámci formovania multinacionálnych korporácií.

V literatúre sa používajú pojmy mobilita a migrácia pracovných síl mnohokrát ako synonymá, ale treba ich rozlišovať. Mobilitou pracovných síl sa rozumie akýkoľvek priestorový pohyb výrobného faktora „práca“. Pri migrácii dochádza navyše k paralelnej zmene bydliska, a tak migrácia má stabilný charakter. Naopak, ak prebieha priestorový pohyb pracovných síl bez zmeny bydliska, jedná sa o priestorovú (intraregionálnu alebo interregionálnu) dochádzku za prácou (commuting).

Počnúc Hicksom každá moderná teória migrácie je založená na diferenciách v príjmoch,¹³ pretože „diferencie v mzdách sú hlavnou príčinou migrácie“ (Hicks, 1932, s. 32).

Teoretický model pohybu pracovných síl medzi dvoma krajinami vychádza zo zníženia počtu pracovných síl vo vysielajúcej krajine, v obmedzení ponuky pracovných síl a v následnom zvýšení reálnych miezd. Naopak, v prijímajúcej (imigrujúcej) krajine dochádza ku zvyšovaniu počtu pracovných síl, ku zvyšovaniu ponuky práce a k poklesu reálnych miezd. Tento permanentný proces vedie k vyrovnávaniu marginálneho produktu práce v oboch krajinách a k postupnému vyrovnávaniu miezd.¹⁴ Avšak jednoduchý model je v reálnom hospodárskom živote komplikovaný rozdielnou úrovňou krajín vo vybavenosti kapitálom, rozdielnou technologickou úrovňou, vzdelanostnou úrovňou pracovných síl atď., čo vyvoláva predlžovanie obdobia vyrovnávania celkovej ekonomickej úrovne krajín a regiónov, a to dokonca krajín integrovaných v jeden hospodársky celok. Medzinárodný obchod v reálnom ekonomickom živote taktiež nie je dokonalou náhradou za medzinárodný pohyb výrobných faktorov. Ani samotný pohyb výrobných faktorov sa nedeje v ideálnych podmienkach, jestvuje celý rad

¹² Cieľom „Európskeho roku mobility pracovných síl“ bolo informovať obyvateľov EÚ o výhodách i nákladoch tak geografickej mobility, ako aj profesiovej mobility a mobility trhu práce, o podmienkach práce v inej krajine alebo zmeny pracovného miesta či pracovnej kariéry a o právach migrujúcich pracovníkov. Cieľom tejto iniciatívy bolo tiež podporiť výmenu najlepších skúseností medzi úradmi a inštitúciami, medzi sociálnymi partnermi a súkromným sektorom a podporiť hlbšie štúdium rozsahu a povahy priestorovej a profesiovej mobility vo vnútri Únie.

¹³ Klasické motívy a faktory pohybu obyvateľstva nastúpili v novodobých dejinách migrácie obyvateľstva. To súviselo s rozvojom nastupujúceho kapitalizmu v Európe, s rozvojom priemyslu, s rozširovaním dopravných a informačných sietí, ale aj s fungovaním trhu práce a rastúcou nezamestnanosťou v určitých obdobiach ekonomického vývoja jednotlivých krajín.

¹⁴ Teoreticky je možný stav, keď dochádza k vyrovnaniu cien výrobných faktorov bez nutnosti mobility výrobných faktorov.

bariér pre voľný pohyb práce, kapitálu a ďalších mobilných zdrojov. Ako príklad priestorovej viazanosti zdrojov uvádza Krugman s Obstfeldom (1991) kanadské lesy a karibské slnko, ktoré nemôžu migrovať.

Migrácia pracovných síl na rozdiel od pohybu ostatných výrobných faktorov spôsobovala a stále spôsobuje omnoho viac politických problémov a vyznačuje sa najväčšími obmedzeniami vyplývajúcimi z ekonomických záujmov štátov, za ktorými sa skrýva aj rozdielny kultúrny vývoj národov a etník.

Vo všeobecnosti aj prírodné zdroje sú limitované a môžu slúžiť len určitý čas ako zdroj výrobných faktorov a základ aj pre potenciálny pohyb ostatných výrobných faktorov v priestore. Z histórie možno použiť príklad Slovenska, keď pred objavením Nového sveta produkcia striebra patrila k dominantným v Európe, ale postupne prioritné postavenie vo svetovej ťažbe striebra prebrala Amerika, konkrétne Mexiko. Objavenie nových ložísk surovín a možností ekonomického rozvoja viedlo k medzinárodnej migrácii pracovných síl. Naopak, v uvedenom prípade, postupom času došlo k úplnému vyčerpaniu prírodných zdrojov striebra na Slovensku a k zastaveniu ťažby, čo malo ďalšie efekty aj na pracovné sily a priestorový pohyb ďalších výrobných faktorov.

Hlavnými ekonomickými faktormi migrácie za prácou sú obchodné vzťahy medzi krajinami, rozdielne mzdy a situácia na trhu práce (Hönekopp – Werner, 2000). Faktory sa tiež zvyknú rozdeľovať na skupinu faktorov vo vysielajúcej a prijímajúcej krajine (push a pull factors) a na makroekonomické a mikroekonomické faktory (schéma 2.1).¹⁵

S c h é m a 2.1

Determinanty migrácie

<i>Makroekonomické faktory</i>	<i>Mikroekonomické faktory</i>
Reálne príjmové rozdiely Možnosti zamestnania Miestne, neobchodovateľné faktory (regionálne rozdiely v životnej úrovni)	Vek Kvalifikácia Štruktúra rodiny, manželský stav Averzia voči riziku Relatívna deprivácia Priame náklady migrácie Náklady na získanie informácií Ostatné faktory sociálnej, psychologickéj a politickej povahy

Prameň: OECD (2001), s. 75.

Z hľadiska budúcej praxe migrácie za prácou v Európe je významná migračná teória, ktorá zdôrazňuje informačné siete (prostredníctvom odovzdávania osobných skúseností) o pracovných príležitostiach v cieľovej krajine. To možno dokumentovať na príklade silnej

¹⁵ Ako príklad komplexného prístupu k faktorom migrácie pracovných síl môže poslúžiť hospodársky vývoj v bývalom Rakúsko-Uhorsku, ktorý bol aj faktorom oneskorenia migrácie zo Slovenska (resp. aj iných krajín, ktoré vznikli po rozpade Rakúsko-Uhorska) oproti iným krajinám. To súviselo s oneskoreným zrušením poddanstva, k čomu sa pridružili aj iné faktory, a to nevýhodná poloha k významným morským prístavam a nedostatok informácií o možnostiach emigrácie (Mládek, 1992). Tým sa emigrácia zo Slovenska posunula až do 70. rokov 19. storočia.

alžírskych komunit vo Francúzsku, na príklade Turkov v Nemecku a taktiež z nových členských krajín silnú komunitu Poliakov v Nemecku, ktorých tam už v roku 1998 pracovalo cca 69 tis., čo predstavovalo temer dve tretiny všetkých Poliakov pracujúcich v danom roku v krajinách EÚ 15. Ako potenciálny faktor migrácie za prácou je ďalej kultúrna a geografická blízkosť cieľovej krajiny, resp. jej regiónov.

Z faktorov vo vysielajúcej krajine (push factors) nemožno opomenúť socio-ekonomické faktory ako vek, rodinný stav, počet detí, bývanie, čas dochádzky za prácou a pod.

Za významný ekonomický faktor zvýšenej potreby imigrantov v niektorých krajinách (pull factor) sa stále viac považuje starnutie populácie a znižovanie prirodzenej obmeny pracovných síl z domácich zdrojov. Terajšie vyspelé krajiny (väčšina bývalej EÚ 15) majú pripravené rámcové modely, koľko pracovných síl by boli schopné absorbovať z krajín Strednej a Východnej Európy na postupne sa uvoľňujúce pracovné miesta z titulu starnutia domáceho obyvateľstva.

Treba objektívne tiež spomenúť neochotu pracovných síl vo vyspelých krajinách EÚ pracovať na pracovných miestach s ťažkou, namáhavou, špinavou a nudnou prácou hlavne v nižšie kvalifikovaných profesiách. Nie vždy však ide o práce spojené s nižšími mzdami, lebo tieto práce boli a sú imigrantom dobre zaplatené. Obsadzovanie uvedených pracovných miest imigrantami vždy vychádzalo z imigračnej politiky, ktorá bola založená na vývoji voľných pracovných miest (ako racionálneho zdôvodnenia zmien v imigračnej politike) a nie na vývoji miery nezamestnanosti.

Komparatívna analýza miezd ako hlavného migračného faktora veľakrát vychádza z analýz úrovne HDP na obyvateľa. Porovnanie reálnych pracovných príjmov (na základe parity kúpnej sily mien) sa kvôli vysokému ERDI (Exchange Rate Deviation Index), teda kvôli rozdielnej cenovej úrovne v niektorých krajinách južnej Európy (Grécko, Portugalsko, Španielsko) a prakticky vo všetkých nových členských krajinách EÚ (s výnimkou Slovinska), dopĺňa o porovnanie nominálnych príjmov, prepočítaných podľa bežného kurzu mien. Pravdepodobne pri imigrácii za prácou do prihraničných regiónov formou dennej dochádzky za prácou (commuters) rozhodujú možnosti získania výhod vyplývajúcich z rozdielných cenových hladín krajín (napríklad v prípade dennej dochádzky za prácou do prihraničných regiónov Rakúska z bratislavského regiónu, alebo zo Záhoria).

Novým faktorom migrácie a mobility pracovných síl v súvislosti s rozšírením EÚ sa ukázali byť sociálne podmienky a rozdiely vo vysielajúcej a prijímajúcej krajine. Tento faktor môže zosilňovať čisto ekonomické faktory vyplývajúce z rozdielnej úrovne miezd. Preto hlavne ekonómovia z Nemecka ešte predtým, ako boli EÚ 15 definitívne potvrdené prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl, zvažovali obmedzenie poskytovania sociálnych výhod pre pracovné sily z krajín Strednej a Východnej Európy (SVE). „Redistribučné opatrenia západných štátov sociálneho blahobytu s ich z daní financovanými sociálnymi výhodami a ich vysoká ponuka verejných statkov umelo zvyšuje motívy k migrácii... Nebezpečenstvo erózie západoeurópskych štátov blahobytu dokonca ohrozuje redistribučné

opatrenia, ktoré sú vo výsostnej kompetencii vlády, preto ho nemožno ignorovať.“ (Sinn – Werding, 2001). Tento migračný model EÚ oficiálne zamietla, avšak sociálne faktory môžu v budúcnosti výrazne ovplyvniť migráciu pracovných síl z krajín SVE. Na druhej strane Veľká Británia prijala opatrenia, podľa ktorých sa migranti z nových členských krajín EÚ dva roky po rozšírení nemôžu podieľať na sociálnych výhodách určitého druhu.

Ako už bolo uvedené, za podstatný faktor migrácie je všeobecne považovaný rozdielny vývoj miezd. Napriek problémom s porovnávaním životnej úrovne, rozdielnych cenových hladín atď. uvádzame v tabuľke 2.1 vývoj miezd v niektorých krajinách SVE a v Rakúsku.

T a b u ľ k a 2.1

Porovnanie priemerných miezd niektorých krajín SVE s Rakúskom

Krajina	2000		2004	
	EUR	Index	EUR	Index
Česká republika	382	16,2	566	22,1
Maďarsko	337	14,3	579	22,6
Poľsko	472	20,0	538	21,0
Estónsko	314	13,3	457	17,9
Slovensko	268	11,4	359	14,0
Rakúsko	2 355	100,0	2 558	100,0

Prameň: Havlik (2005) a vlastné výpočty.

Aj keď podiel priemerných miezd na Slovensku vyjadrených v EUR v porovnaní s Rakúskom vzrástol za 4 roky, od roku 2000 do roku 2004 o 2,6 percentuálneho bodu a dosiahol podiel 14,0 percent z úrovne priemerných miezd v Rakúsku, zaostávanie v úrovni miezd je enormné a bude vytvárať dlhodobý tlak na emigráciu za prácou do vyspelých krajín EÚ. Podobná situácia je aj vo väčšine krajín Východnej a Strednej Európy. Za roky 2005 a 2006 (za ktoré nie sú ešte k dispozícii porovnateľné údaje), sa mzdy na Slovensku v EUR zvýšili, a to aj v súvislosti so spevňovaním kurzu slovenskej koruny, avšak rozdiely v mzdách budú stále pôsobiť ako hlavný faktor ťahu („pull“ factor) migrácie za prácou do vyspelých krajín EÚ.

Za významný faktor ďalšej migrácie za prácou do zahraničia zo Slovenska treba považovať sociálne výhody, ktoré môže imigrujúca osoba získať v cieľovej krajine. V krajinách EÚ 15 sú v priemere vyššie výdavky štátu na sociálnu ochranu a na starobné penzie,¹⁶ čo sa premieta aj do možností získať pre imigranta vyššie sociálne výhody. Je vysoko pravdepodobné, že tieto faktory spolu s možnosťami získať špecifické kvalifikačné zručnosti a jazykové znalosti prispievajú po zrušení prechodných období na voľný pohyb pracovných síl k vyššiemu odlivu pracovných síl zo Slovenska za prácou do zahraničia ako tomu bolo doteraz. Okrem toho o päť rokov príde na pracovný trh v Slovenskej republike (a tým na zjednotený

¹⁶ Podľa porovnania EUROSTAT-u bol priemerný ročný rast výdavkov na sociálnu ochranu v rokoch 1998 – 2002 na Slovensku 0,6%, zatiaľ čo napríklad v Českej republike 5,2%, v Írsku 8,7%, vo Veľkej Británii 3,5%, vo Švédsku 2,8%, v Nemecku 2,0% a v Rakúsku 2,2% (v krajinách s najvyššími počtami imigrantov zo Slovenska) (Social protection in the EU in 2002, EUROSTAT, News Release 133/2005).

Európsky trh práce) ďalšia časť mladej generácie, ktorá bude chcieť získať prax a jazykové znalosti v zahraničí, čo jej v budúcnosti môže priniesť výhody a vyššiu flexibilitu aj po návrate na domácom trhu práce. Navyše sa po roku 2010 prehľbia problémy v krajinách EÚ 15 (resp. v najvyspelejších krajinách) v súvislosti so starnutím populácie. Viac pracovných miest sa v krajinách EÚ 15 uvoľní a vzrastie dopyt po pracovných silách z nových členských krajín.

2.2. Vývoj hlavných migračných tokov v starých krajinách EÚ (EÚ 15)

Analýzu migračných tokov sťažujú vo všeobecnosti problémy so štatistickými dátami o migrujúcich pracovných silách i absencia štatistických prehľadov dokonca aj za všetky krajiny bývalej EÚ 15.

V poslednom desaťročí pod vplyvom globalizácie pozorovať nové trendy v pohybe pracovných síl za prácou do zahraničia v Európe:

- migrácia za prácou do zahraničia prestáva mať trvalý charakter, čoraz viac rastie význam krátkodobých pracovných pobytov v zahraničí (klesá zahraničná emigrácia za prácou);
- rastie počet intrafiremnej migrácie; ide predovšetkým o kvalifikované pracovné sily tak z oblasti manažmentu, ale aj z oblasti technických profesií pri nábehu výroby zahraničných firiem pri priamych zahraničných investíciách (PZI) (tento typ migrácie pracovných síl sprevádza aj prílev PZI na Slovensko), ale aj pri zavádzaní inovácií do výrobného procesu;
- pretrváva dopyt po vysokokvalifikovaných pracovných silách (pokračovanie „brain drain“), a to v priestore EÚ aj z tretích krajín;
- rastie snaha nelegálnych imigrantov, hlavne nízkokvalifikovaných (ktorí nemajú nádej na legálny vstup na trh práce niektorej z krajín EÚ) o vstup do krajín EÚ (ale súčasne rastie snaha krajín EÚ o kontrolu imigrácie z tretích krajín), čo podporuje čiernu prácu.

Na začiatku poslednej dekády (hodnotiac obdobie 1995 – 2005) intenzita medzinárodnej migrácie pracovných síl medzi vyspelými krajinami bývalej EÚ 15 navzájom v porovnaní s poslednými dvoma predchádzajúcimi desaťročiami poklesla. To bolo spôsobené postupným vytváraním pracovných miest v krajinách s dovtedy najvyšším počtom emigrujúcich osôb za prácou v rámci EÚ 15 a postupným návratom časti migrantov späť do vlasti (návrat Portugalcov, Španielov, Talianov i Grékov). Novým fenoménom v krajinách EÚ 15 sa stal stále rastúci prílev migrantov z krajín Strednej a Východnej Európy, ako aj z krajín mimo Európy (z tretích krajín z pohľadu terajšej EÚ 25).

Tabuľka 2.2 obsahuje údaje o zahraničných zamestnancoch v krajinách Západnej Európy.

T a b u ľ k a 2.2

Zahraniční zamestnanci v krajinách Západnej Európy

Krajina	1995	2002	1995	2002
	v tis. osôb		% z pracovných síl	
Belgicko	366	387	9,7	9,9
Dánsko	84	104	3,0	3,7
Fínsko	18	38	0,8	1,4
Francúzsko	1 566	1 612	6,3	6,2
Grécko	–	413 ¹	–	9,5 ¹
Holandsko	281	295	3,9	3,6
Írsko	42	101	3,0	5,6
Luxembursko	65	83	39,1	43,2
Nemecko	3 505	3 511	9,1	8,9
Nórsko	59	80	2,7	3,4
Portugalsko	21	125	0,5	2,5
Rakúsko	366	387	9,7	9,9
Španielsko	121	490	0,8	2,7
Švédsko	186	205	4,2	4,6
Švajčiarsko	729	864	18,6	21,8
Taliansko	332	801 ¹	1,6	3,3 ¹
Veľká Británia	1 011	1 406	3,6	4,8

¹ Rok 2001.

Prameň: OECD (2004).

Ako vyplýva z tabuľky 2.2 relatívne najviac cudzincov pracovalo v Luxembursku, a to až 43,2 %, vo Švajčiarsku 21,8 %, v Rakúsku 9,9 %, v Nemecku 8,9 %, v Belgicku 8,2 % a vo Francúzsku 6,2 %. Na rozdiel od Nemecka i Francúzska, kde v podstate zamestnanosť cudzích imigrantov stagnovala, nárast v deväťdesiatych rokoch bol podstatný vo Veľkej Británii, v južných krajinách EÚ (Taliansko, Španielsko, Portugalsko) a v Írsku. Relatívne bol vysoký nárast aj vo Fínsku, aj keď absolútne dosiahol počet pracujúcich cudzincov v roku 2002 len 38 tis. Práve nárast počtu zamestnaných imigrantov v južných krajinách EÚ je dôkazom, že tieto krajiny dokázali postupne nielen absorbovať navrátiacich domácich emigrantov z iných krajín EÚ, ale aj postupne zamestnať stále vyššie počty imigrantov z tretích krajín EÚ. Už samotný návrat časti imigrantov z južných krajín EÚ 15 svedčí o tom, že došlo k zmene situácie na trhu práce hlavne v dôsledku prílevu priamych zahraničných investícií do týchto krajín (hlavne do Portugalska a Španielska). Tým sa vytvorili podmienky pre relatívne rýchle neuplatňovanie prechodných období na voľný pohyb pracovných síl z nových členských krajín EÚ. Krajiny na juhu Európy prispeli k vysokému podielu imigrantov v EÚ tým, že v priebehu niekoľkých rokov legalizovali pobyt 1,5 miliónu dovtedy nelegálnym prisťahovalcom (OECD, 2003). V Grécku sa jednalo o 722 tisíc nelegálne zamestnávaných imigrantov na svojom území v dvoch po sebe nasledujúcich kampaniach medzi rokmi 1997 a 2001. V tom istom období Španielsko legalizovalo pobyt 302 tis. ilegálnych imigrantov a Portugalsko 142 tis. Taliansko pridalo medzi rokmi 1996 a 1998 462 tis. legálnych imigrantov a nakoniec medzi rokmi 1997 a 2000 to boli Belgicko s 52 tis. a Francúzsko so 78 tis. legálnymi imigrantmi (U.S. Department of Labor, 2002). Preto rast imigrantov v krajinách EÚ je z veľkej časti výsledkom štatistiky, lebo až po legalizácii pobytu dovtedy ilegálnych imigrantov sa títo mohli objaviť v štatistikách migrácie. Pretože ilegálni imigranti sú

väčšinou nízkokvalifikovaní, výsledná kvalifikačná štruktúra imigrantov za predchádzajúce analyzované obdobie kontrastovala so zámermi imigračnej politiky členských krajín EÚ, kde bola snaha pritiahnúť kvalifikovaných imigrantov.

Aj v tomto období sa celková imigrácia tvorila z jej troch prirodzených súčastí, a to z imigrácie za prácou, z imigrácie za účelom zjednotenia rodín a z azylantov. Podiel pracovnej imigrácie značne kolísal v jednotlivých krajinách. V roku 2000 to bolo v Taliansku 61 %, v Portugalsku 46 % a v Španielsku 36 %. Vo Veľkej Británii bola pracovná migráciou príčinou vstupu do krajiny len v 27 %. Zjednotenie rodín dominovalo vo Švédsku (50 %), vo Francúzsku (40 %), v Dánsku (36 %) a vo Fínsku (33 %). Táto tzv. sekundárna migrácia v súvislosti so spájaním rodín nasledovala po období, keď imigranti-muži sa nevrátili do krajiny pôvodu po vopred dohodnutej dĺžke pobytu.

Časť rastu pracovnej imigrácie možno vysvetliť rastúcim dopytom po vysokokvalifikovaných pracovných silách. Špeciálne programy v oblasti informačných technológií pripravili Francúzsko, Nemecko a Veľká Británia. V Holandsku z výnimiek imigračného zákona profitovali aj iné profesiové skupiny. Vzástol tiež dopyt po nízkokvalifikovaných pracovných silách z tretích krajín EÚ. To riešili krajiny udeľovaním sezónnych víz a využívaním dočasnej práce zahraničných pracovných síl. O význame sezónnych a ďalších dočasných zahraničných pracovníkov svedčia dáta v tabuľke 2.3 za roky 1999 a 2000 v niektorých vybraných krajinách.

T a b u ľ k a 2.3

Sezónni a ďalší dočasní zahraniční pracovníci v rokoch 1999 a 2000 (v tis.)

Krajina	Druh vstupu	1999	2000
Francúzsko	Sezónni pracovníci	7,6	7,9
	Ostatní	5,8	7,5
Nemecko	Sezónni pracovníci	230,3	263,8
	Ostatní	43,8	67,8
Taliansko	Sezónni pracovníci	18,7	24,5
Švédsko	Granty pre dočasné povolenia	15,0	19,4
Veľká Británia	Sezónni pracovníci	9,8	10,1
	Ostatní	98,1	124,0

Poznámka: Vo Švédsku sa granty udeľujú hlavne sezónnym pracovníkom.

Prameň: OECD SOPEMI (2002).

Z tabuľky 2.3 vyplýva, že Nemecko a Veľká Británia udeľujú vysoký počet sezónnych a dočasných povolení na prácu. Dočasná imigrácia je významná (vzhľadom na veľkosť krajiny) aj vo Švédsku.

Medzištátny pohyb pracovných síl medzi členskými krajinami EÚ sa v deväťdesiatych rokoch stabilizoval a nie je veľmi rozsiahly v porovnaní s celkovým počtom zdrojov pracovných síl. V roku 1995 predstavoval počet pracovných síl z EÚ (občanov krajín EÚ) pracujúcich v inej členskej krajine EÚ iba 2,88 mil. osôb. Pritom počet zahraničných pracovných síl z tretích krajín (z Alžírsku, Turecka, bývalej Juhoslávie a pod.), t. j. z krajín pôvodu mimo EÚ predstavoval 4,89 mil. osôb, čo podstatne prevyšovalo počet zahraničných migrantov z krajín EÚ (Tassinopoulos – Werner, 1998). Podiel zahraničných pracovných síl celkom na celkovom

počte zdrojov pracovných síl EÚ činil v roku 1995 4,7 %. Podiel pracovných síl z krajín EÚ (občanov EÚ) na celkovom počte zahraničných pracovníkov v EÚ (občanov EÚ a cudzích občanov EÚ spolu) činil len 37,1 %. Podiel zahraničných pracovníkov z členských krajín EÚ (občanov EÚ) sa podieľal na celkových zdrojoch pracovných síl v EÚ len 1,74 % (podľa Eurostatu). To dokazuje, že rozhodujúca väčšina pracovných síl pôvodom z krajín EÚ si nachádzala pracovné uplatnenie v domovskej krajine.

Podľa 14. výročnej správy Rady Európy o migrácii (Salt, 2005) sa do roku 2002 uvedený vývoj v podstate nezmenil. V Západnej Európe (kde je okrem krajín EÚ zaradené aj Švajčiarsko a Turecko) vzrástol počet zahraničných pracovníkov, keď ale väčšina tohto rastu pripadá na už spomenutú legalizáciu pobytu v niektorých krajinách, hlavne v Taliansku, Španielsku, Portugalsku a Grécku.

2.3. Migračné toky medzi starými a novými členskými krajinami EÚ

Migračné toky pracovných síl medzi starými a novými členskými krajinami EÚ si zaslúžia osobitnú pozornosť preto, že ich predpokladaná vysoká intenzita vyvolala obavy v starých členských krajinách, ktoré vyústili do prijatia prechodných období na voľný pohyb pracovných síl.

Migrácia pracovných síl medzi krajinami EÚ 15 a novými členskými krajinami pričlenenými k EÚ v roku 2004 započala už na začiatku 90-tych rokov.

V hodnotiacej správe fungovania prechodného obdobia na voľný pohyb pracovných síl v EÚ (European Communities, 2006, s. 5) sa uviedlo, že migračné toky z nových do starých krajín EÚ nespôsobili zaplavenie trhov práce v prijímajúcich krajinách, ani nespôsobili prudkú zmenu v sociálnych výdavkoch (welfare expenditure) krajín EÚ 15. Práve naopak, členské krajiny zdôraznili kladný vplyv imigrantov na zmierňovanie problémov spôsobených starnutím pracovných síl krajín EÚ 15. Podiely pracovných síl z nových krajín na pracovných silách v produktívnom veku udáva tabuľka 2.4 (administratívne údaje).

T a b u ľ k a 2.4

Obyvateľstvo z nových členských krajín (EÚ 10) ako podiely na obyvateľstve v produktívnom veku (v %) v roku 2004

Krajina	Podiel na obyvateľstve v produktívnom veku (v %)	Krajina	Podiel na obyvateľstve v produktívnom veku (v %)
Belgicko	0,2	Taliansko	0,1
Dánsko	0,1	Holandsko	0,2
Nemecko	0,2	Rakúsko	0,7
	0,9		1,2
Grécko	0,1	Portugalsko	0,0
Španielsko	0,0	Fínsko	0,0
Francúzsko	0,0	Švédsko	0,1
Írsko	1,9	Veľká Británia	0,4

Poznámka: Za Nemecko a Rakúsko: prvý údaj je priemerná ročná hodnota (berie do úvahy dĺžku pracovného povolenia), druhý údaj vychádza z počtu vydaných pracovných povolení.

Prameň: European Communities (2006).

Aj údaje na základe Výberových zisťovaní pracovných síl (Labour Force Surveys) v prvom štvrtroku 2005 sa veľmi neodlišovali od administratívnych údajov za predchádzajúci rok (2004), keď podiel obyvateľstva z nových členských krajín na obyvateľstve v produktívnom veku v starých členských krajinách sa pohyboval v rozpätí od 0,1 % vo Francúzsku až po 2,0 % v Írsku (v Nemecku predstavoval tento podiel 0,7 % a v Rakúsku 1,4 %).

Samotné rozšírenie EÚ nevedlo k nárastu zahraničných imigrantov s výnimkou vo Veľkej Británii, Rakúsku a Írsku. Správa však upozorňuje, že prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl ovplyvnili rast čiernej práce v starých krajinách EÚ¹⁷ a mali vplyv na oddialenie štrukturálnych reforiem.

Aktuálnou je dnes otázka, ako sa pravdepodobne bude vyvíjať ďalej migrácia za prácou z nových členských krajín, keď sa predpokladá postupné zmierňovanie obmedzení na zamestnávanie imigrantov v starých členských krajinách. Na jeseň roku 2005 bol vykonaný reprezentatívny výskum postojov obyvateľstva k medzištátnej mobilite pracovných síl (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2006).¹⁸

Imigranti zo Slovenska pracujúci v krajinách Európskej únie

Do akej miery sa na zahraničných imigrantoch v krajinách bývalej EÚ 15 podieľajú pracovné sily zo Slovenska? Je do určitej miery paradoxné, ale aj pochopiteľné, že o vlastných pracovných silách možno získať detailnejšie informácie zo zahraničných prameňov (každá krajina si sama sleduje počet vydaných pracovných povolení). Každá členská krajina má lepšie evidenciu o cudzích pracovných silách pracujúcich na jej území.

Minister vnútra Veľkej Británie Liam Byrne v novembri 2006¹⁹ uviedol, že z 510 tis. žiadostí o registráciu pracovníkov z nových členských krajín EÚ je 10 percent zo Slovenska.

To by znamenalo, že vo Veľkej Británii pracuje toho času asi 50 tis. pracovných síl zo Slovenska.²⁰

Podľa najnovšie publikovanej štatistiky OECD (OECD, 2006) za jednotlivé členské krajiny sú k dispozícii len údaje o počte žijúcich cudzincov v členení podľa krajiny pôvodu. Slovensko sa ako krajina nevyskytuje pri žiadnej krajine, s výnimkou Českej republiky (kde v roku 2004 žilo 47,4 tis. cudzincov zo Slovenska) a Maďarska (kde v roku 2004 evidovali 1,2 tis. cudzincov zo Slovenska).

¹⁷ Fakt, že ľudia (aj kvôli prechodným obdobiam na voľný pohyb pracovných síl) pracujú v krajinách EÚ na čierno, ovplyvňuje aj štatistiku pracujúcich v zahraničí podľa Výberových zisťovaní pracovných síl. Rodinní príslušníci radšej nevedú, že niekto z rodiny pracuje v zahraničí, čím je výsledok zahraničnej emigrácie za prácou (resp. mobility) značne podhodnotený (podľa kvalifikovaných odhadov chýba asi štvrtina pracovných síl pracujúcich v zahraničí. Toto podhodnotenie vyplýva aj z nejasností platenia príspevkov (odvodov) do sociálnych fondov.

¹⁸ Výsledky súvisiace z časti zo Slovenskom uvádzame v ďalšej časti.

¹⁹ SME, 21. 11. 2006, V Británii pracuje vyše 500 tisíc Východoeurópanov.

²⁰ Slabinou tejto štatistiky je, že nevyraduje z evidencie pracovné sily, ktoré sa navrátili do domovskej krajiny, ide len o počet vydaných pracovných povolení. To znamená, že počet reálne pracujúcich bude o niečo menší. Na druhej strane táto štatistika nič nehovorí o pracovných silách, ktoré získali pracovné povolenie pred rozšírením EÚ v máji 2004.

Podľa údajov Českého statistického úradu²¹ pracovalo k 30. 8. 2006 v Českej republike 83 615 osôb zo Slovenska, ktorí boli evidovaní Správou služieb zamestnanosti, resp. na úradoch práce. Z občanov Slovenska, ktorí pracovali v Českej republike, bolo ku koncu roka 2005 8 716 živnostníkov a v postavení zamestnancov bolo 52 281 mužov a 23 016 žien.

O predpokladanom vývoji migračných tokov medzi starými a novými členskými krajinami EÚ najlepšie vypovedá Eurobarometer venovaný zahraničnej migrácii pracovných síl (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2006).

V najbližších piatich rokoch nemá záujem o priestorovú mobilitu (či už vo vlastnej krajine, alebo EÚ) až asi 78 % obyvateľov Slovenska. Tento výsledok stavia Slovensko medzi krajiny s najnižším záujmom o mobilitu (nižšie skončili len Portugalsko, Rakúsko a Česko). Väčšie očakávania majú však mladí ľudia a ľudia s vyšším vzdelaním. Odpovede na otázku, ktorá zisťovala percento obyvateľstva, ktoré v najbližších piatich rokoch bude mať záujem o medzištátnu mobilitu, posunula Slovensko presne na úroveň priemeru EÚ, keď 3,1 % obyvateľov prejavilo záujem pracovať v zahraničí, keď z nových členských krajín skončili za Slovenskom Česko, Slovinsko a Maďarsko.

Z faktorov, ktoré podnecujú ľudí k zahraničnej mobilite, sa ako najvýznamnejšie u ľudí, ktorí majú záujem o mobilitu v najbližších piatich rokoch, ukázali byť faktory typu ťahu (pull factors), keď za takéto považuje:

- 41 % ľudí nové prostredie,
- 37 % ľudí vyšší rodinný príjem,
- 35 % ľudí lepšie pracovné podmienky.

Až za týmito faktormi nasledovali možnosť stretnúť nových ľudí (ako faktor sociálneho prostredia), lepšia klíma (počasie), lepšie podmienky bývania, lepšie lokálne prostredie a blízkosť rodiny či priateľov. Do skupiny faktorov, ktoré mali význam u viac ako 5 % obyvateľstva (z príslušnej skupiny so záujmom o migráciu) sa zaradili ešte lepšia zdravotná starostlivosť a lepší prístup k vzdelaniu. Celkovo sú významné faktory spojením materiálnych a nemateriálnych faktorov. Pravdepodobne prevažne pozitívne ohlasy z pracovného pôsobenia v zahraničí spôsobili, že oproti podobnému zisťovaniu v roku 2001, respondenti v nových členských krajinách vykázali vyššie očakávanie ísť pracovať do niektorej z krajín EÚ, a to až o 3,5 percentuálneho bodu (v roku 2001 1,6 % a v roku 2005 5,1 % obyvateľstva). Autori analýzy z Eurobarometra uvádzajú tri hlavné závery o medzištátnej mobilite pracovných síl v EÚ:

- terajšia cezhraničná mobilita v Európe nie je veľmi vysoká;
- indikátory cezhraničnej mobility sa značne líšia vo vnútri a medzi jednotlivými krajinami, čím zmierňujú všeobecný názor k masívnej mobilite z nových do starých členských krajín EÚ;
- skutočný počet ľudí v nových členských krajinách, ktorí majú záujem o prácu v inej krajine EÚ je v absolútnych počtoch veľmi vysoký. Autori uviedli prípad Poľska, t. j. ak

²¹ Pozri http://www.czso.cz/ciz/cizinci.nsf/i/ekonomicka_aktivita.

7 % chce odísť pracovať do cudziny, z krajiny s počtom ľudí 40 miliónov to predstavuje vysoký počet imigrantov.

Podľa výsledkov sociologického prieskumu medzi študentmi vysokých škôl na Slovensku, spracovanom Inštitútom práce, sociálnych vecí a rodiny v Bratislave v roku 2006 a prezentovanými na konferencii venovanej problematike medzinárodnej migrácii pracovných síl v Bratislave dňa 22. 11. 2006, najvyšší sklon k zahraničnej migrácii majú budúci lekári a farmaceuti.

2.4. Vplyv medzinárodnej mobility pracovných síl na ekonomiku Slovenska

Vstup Slovenskej republiky do EÚ v máji 2004 vytvoril reálny predpoklad, že aj slovenský trh práce sa postupne integruje do jednotného európskeho trhu práce.²² Vstupom Slovenska do EÚ začali platiť prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl, ktorými niektoré bývalé krajiny EÚ 15 (hlavne Nemecko a Rakúsko) chceli zmierniť prílev pracovných síl na ich národné trhy práce, čo bolo prejavom ochrany pracovných miest a pracovných podmienok pre domáce pracovné sily.²³

Po dvoch rokoch od rozšírenia EÚ došlo k prvému prehodnoteniu obmedzenia voľného pohybu pracovných síl a k prvým krajinám, ktoré neuplatňovali prechodné obdobia sa pridávajú aj ďalšie. Aj prax potvrdila, že napriek obmedzeniam voľného pohybu pracovných síl existujú individuálne možnosti na ich prekonanie a na zamestnanie sa v krajinách bývalej EÚ. Týka sa to predovšetkým vysokokvalifikovaných pracovných síl, ktorým vyspelé krajiny nekladú väčšie prekážky na pohyb, práve naopak, snažia sa ich získať. Výsledkom doterajšej praxe je, že počet pracovných síl pracujúcich zo Slovenska v zahraničí stále stúpa.

Odchod pracovných síl má vplyv tak na ekonomiky prijímajúce pracovné sily (zmiernenie disproporcií medzi ponukou a dopytom po práci), ako aj na vysielajúce krajinu, v tomto prípade na ekonomiku Slovenska. Aké sú hlavné vplyvy odchodu pracovných síl za prácou do zahraničia z pohľadu slovenskej ekonomiky?²⁴

O vplyve imigrantov na slovenský trh práce treba uvažovať z dvoch hľadísk, a to z hľadiska kvantitatívneho a kvalitatívneho.

Z kvantitatívneho hľadiska je potrebné analyzovať vplyv migrujúcich pracovných síl na mieru zamestnanosti a mieru nezamestnanosti. Odchod za prácou do zahraničia má kladný vplyv tak na mieru zamestnanosti, ako aj na mieru nezamestnanosti. Miera zamestnanosti

²² Aj po uplynutí lehoty na voľný pohyb pracovných síl, t. j. aj najneskoršie po 1. máji 2011 bude možné hovoriť o jednotnom európskom trhu práce len podmienene vzhľadom na veľké rozdiely v mzdách, v úrovni minimálnej mzdy, v zdanení práce, v sociálnych nákladoch práce a pod. Preto mnohí autori pripúšťajú, že segmentácia európskeho trhu práce sa zachová vo zvýšenej miere ako je napríklad jednotný americký trh práce.

²³ Predpokladalo sa, že pracovné sily z nových členských krajín budú ochotné pracovať za nižšie mzdy ako domáci pracovníci, čím by mohlo dôjsť k tlaku na znižovanie miezd aj domácich pracovníkov a uprednostňovaniu zahraničných pracovných síl pred domácimi pracovníkmi zamestnávateľmi.

²⁴ V ďalších etapách projektu budeme analyzovať aj ďalšie ekonomické vplyvy imigrantov na ekonomiku, napríklad výšku transferov (finančných prostriedkov).

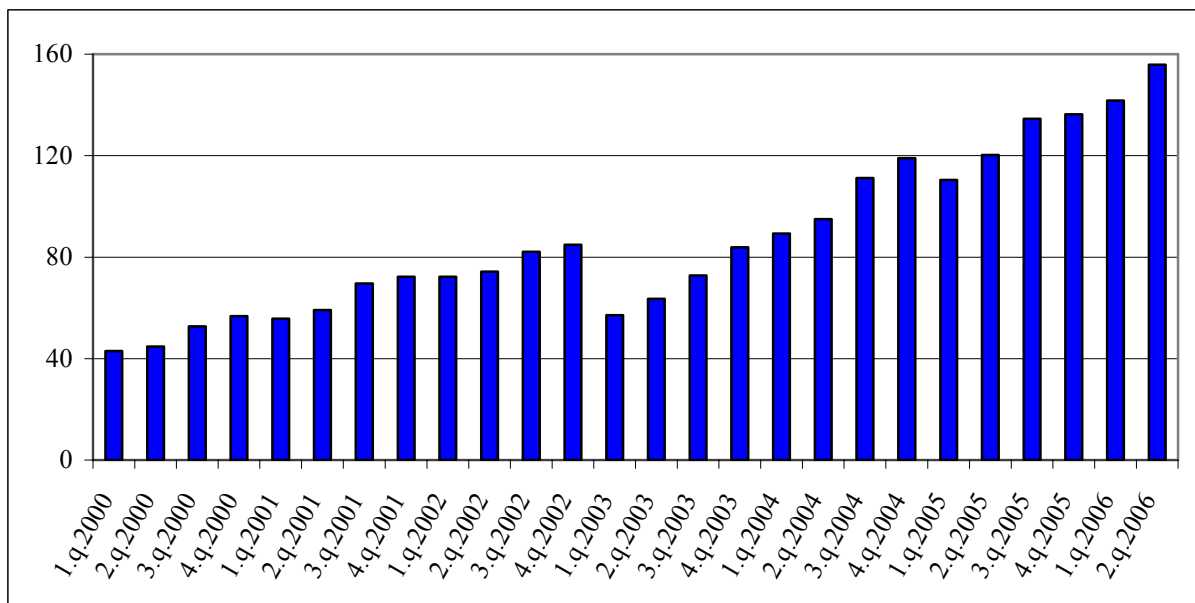
však na Slovensku zostáva aj po zohľadnení zamestnaných v zahraničí v porovnaní s ostatnými členskými krajinami veľmi nízka a v roku 2005 dosiahla v priemere za rok 57,65 % z vekovej skupiny 15-65 ročných.²⁵

Možno predpokladať, že vplyv emigrujúcich pracovných síl za prácou do zahraničia na mieru nezamestnanosti sa deje z väčšej časti sprostredkované, a to tak, že väčšina odchádzajúcich pracovných síl je pred odchodom do zahraničia zamestnaná a len z menšej časti dochádza k emigrácii za prácou do zahraničia spomedzi evidovaných nezamestnaných. Uvoľnené pracovné miesta sa potom v ďalšej fáze obsadzujú nezamestnanými, čím klesá nezamestnanosť.²⁶ Samostatnou sociálnou skupinou sú odchádzajúci absolventi škôl v krátkom období po skončení štúdia.²⁷

Rastúci odchod za prácou do zahraničia sa prejavuje na klesajúcom evidovanom počte nezamestnaných na úradoch práce, klesajúcej nezamestnanosti podľa Výberových zisťovaní pracovných síl Štatistického úradu SR (podľa metodiky ILO) i v samotnom raste počtu evidovaných pracovných síl pracujúcich v zahraničí. Vývoj počtov emigrantov za prácou zo Slovenska zachytáva graf 2.1.

G r a f 2.1

Vývoj počtu pracovných síl zo Slovenska pracujúcich v zahraničí



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov Výberových zisťovaní pracovných síl, nepublikované údaje ŠÚ SR.

²⁵ Podľa metodiky Výberových zisťovaní pracovných síl (Labour Force Surveys) je kritériom pre zaradenie migranta pracujúceho v zahraničí do štatistiky vtedy, ak má trvalé bydlisko na území Slovenska.

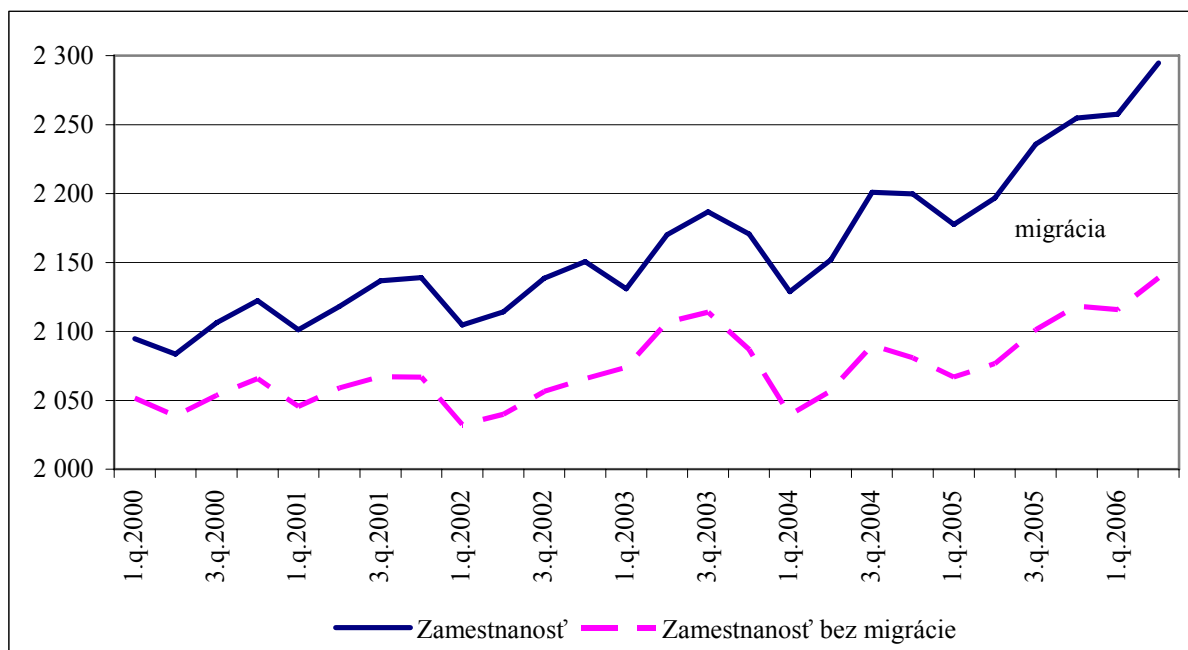
²⁶ Tento pravdepodobný model odchodu za prácou do zahraničia by mal byť v budúcnosti potvrdený detailnejšími údajmi. Momentálne niet viac podrobnejších informácií. V prospech tohto modelu hovorí aj vysoký podiel dlhodobo nezamestnaných osôb v evidencii úradov práce. V roku 2005 z celkového počtu evidovaných nezamestnaných bolo až 68,1 % dlhodobo nezamestnaných (OECD, 2006), čo je ďaleko najvyšší podiel dlhodobo nezamestnaných osôb spomedzi všetkých krajín EÚ.

²⁷ Ako odznelo na konferencii dňa 22. 11. 2006 v Bratislave venovanej medzinárodnej mobilite pracovných síl, chýbajú výskumy, ktoré by podrobnejšie charakterizovali motívy migrantov za prácou do zahraničia.

Vzhľadom na stále rastúci počet pracujúcich v zahraničí údaje začínajú postupne stále viac a viac naberať rastúci trend a pravdepodobne aj štatistická chyba je stále menšia.²⁸

Graf 2.2 zachytáva vývoj zamestnanosti celkom (vrátane zamestnaných v zahraničí) a vývoj počtu pracovných miest na Slovensku (celková zamestnanosť bez počtov migrujúcich za prácou do zahraničia).

G r a f 2.2
Vývoj počtu zamestnaných na Slovensku



Prameň: Vlastné výpočty na základe údajov Výberových zisťovaní pracovných síl, ŠÚ SR.

Z vývoja grafu 2.2 je zrejmé, že prírastok zamestnanosti na pracovných miestach na Slovensku od druhého polroka 2003 do polovice roka 2006 bol veľmi mierny, a to len o niečo viac ako 20 tis. Väčšia časť prírastku celkovej zamestnanosti v národnom hospodárstve SR pripadá na zamestnanosť emigrantov pracujúcich v zahraničí. Prírastok emigrantov za prácou zo Slovenska do zahraničia za dva roky (od 2. štvrt'roka 2004 do druhého štvrt'roka 2006) predstavoval až 50,9 tis. pracovných síl. Okrem toho štatistické údaje potvrdzujú zvýšenie počtov migrujúcich pracovných síl zo Slovenska v rokoch 2005 a 2006, čo svedčí o vytváraní informačných sietí o možnostiach zamestnania sa v zahraničí na základe informácií získavaných od imigrantov zo Slovenska.

O vplyve emigrantov na kvalitu pracovných síl, ktoré zostávajú pracovať v Slovenskej republike, tým, že nejestvujú exaktné údaje o kvalifikačnej a profesiovej štruktúre pracovných síl pracujúcich v zahraničí, sa dá uvažovať len všeobecne. Podľa referátov na konferencii dňa 22. 11. 2006 v Bratislave venovanej problematike medzinárodnej migrácie pracovných síl je typickým emigrantom zo Slovenska muž so stredným vzdelaním, vo veku okolo 30 rokov.

²⁸ Údaje sú získavané z výberových, reprezentatívnych štatistických súborov domácností.

Cieľom emigrantov je vyšší zárobok. Chcú sa však po určitom čase vrátiť na Slovensko. Nedochádza teda v prevažnej časti k dlhodobej emigrácii za prácou.²⁹

Novo sa tvoriacou profesiou skupinou sú odchádzajúci lekári a zdravotné sestry (pracovníci zdravotníctva), ktorí odchádzajú pre nevhodné pracovné podmienky zo Slovenska. Ak zosilnie odlev lekárov, budú ťažko nahraditeľní aj emigrantmi z ďalších Východoeurópskych krajín (nižšia kvalita a jazyková bariéra).

Nedostatok pracovných síl kvôli emigrácii za prácou do zahraničia (resp. mobilitou) badať už v niektorých regiónoch Slovenska.³⁰ Možnosť odchodu za prácou mení ochotu pracovných síl prijímať prácu v regiónoch Slovenska, kde je stále pomerne vysoká nezamestnanosť a kde paralelne s tým sú aj nižšie mzdy oproti celoslovenskému priemeru. Čím nižšie mzdy sú v regióne, tým silnejší motív na odchod za prácou do zahraničia. Rozdiel v mesačnej mzde kvalifikovaného robotníka medzi východným a západným Slovenskom sa odhaduje na 10 tis. Sk.³¹

Taktiež analýza Zväzu stavebných podnikateľov poukázala na nedostatok pracovných síl v odvetví stavebníctva.³² Podľa tejto analýzy bude v roku 2007 potrebných 4 265 robotníkov. Chýbať majú murári (350), tesári (200), ale aj nové profesie – štukatéri, podlahári a strechári. Zväz navrhuje zvýšiť prílev pracovných síl do odvetvia z Ukrajiny. Doterajšie skúsenosti s legálne pôsobiacimi pracovnými silami z Ukrajiny sú pozitívne aj čo sa týka kvality práce.

Z makroekonomického hľadiska v najbližších štyroch až piatich rokoch nehrozí v žiadnom prípade akútny nedostatok pracovných síl na Slovensku. Nedostatky sa však môžu začať prejavovať v niektorých regiónoch (kde dôjde ku kumulácii odchodu imigrantov do zahraničia a do iných regiónov Slovenska) a v niektorých profesiách s väčšou intenzitou. Najčastejšie sa v tejto súvislosti spomína automobilový priemysel. Rozšírenie EÚ od 1. 1. 2007 o Rumunsko a Bulharsko a po neuzavretí nášho domáceho trhu práce pre pracovné sily z týchto štátov vytvorilo možnosť pre zahraničné firmy pôsobiace na Slovensku, že začínajú uvažovať s dovozom pracovných síl na nedostatkové profesie na Slovensko. Pri nižšej cene práce v Bulharsku a Rumunsku sa dá predpokladať, že príchod týchto pracovných síl nebude vytvárať tlak na rast miezd, čím sa zachovávajú intenzívne motívy pre naše pracovné sily k emigrácii za prácou do zahraničia. Môže sa tak udiť už teraz v čase, keď svoje trhy práce ešte neotvorili všetky bývalé krajiny EÚ 15. Ak však ostatné krajiny bývalej EÚ 15, ktoré stále uplatňujú prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl, tieto zrušia najneskôr za 4 a pol roka, možno očakávať vyšší odlev pracovných síl zo Slovenska za prácou do zahraničia a zväčšenie problémov v súvislosti so štrukturálnym nedostatkom pracovných síl v niektorých profesiách.

²⁹ ČTK – Pravda, 22. 11. 2006, Slováci chodia von zarobiť, nie tam zostať.

³⁰ Pravda, 23. 10. 2006, Slovenský pracovný trh sa zužuje.

³¹ SME, 9. 5. 2006, zdroj údajov: AMROP Jenewin Group, Výška plátov vo firmách odráža rozdiely v regiónoch.

³² Pravda, 4. 5. 2006.

2.5. Politika migrácie EÚ a v krajinách EÚ

Politika migrácie EÚ sa po lisabonskom summite snaží prispieť k naplneniu jej strednodobých cieľov. Stručne ju možno rozdeliť na dve časti. Prvá má podobu všetkých opatrení, ktoré ovplyvňujú migráciu pracovných síl EÚ v teritóriu členských krajín EÚ. Druhá časť politiky migrácie predstavujú opatrenia EÚ a jeho členských krajín voči vonkajšiemu prostrediu, t. j. voči tretím krajinám EÚ.

Vo svojej prvej, „internej“ časti migračnej politiky, EÚ prijala prechodné obdobia na voľný pohyb pracovných síl pre nové členské krajiny tak pri rozšírení v roku 2004, ako aj pri rozšírení o Rumunsko³³ a Bulharsko od roku 2007. Súčasťou tejto časti politiky v oblasti zahraničnej migrácie (zahraničnej z pohľadu jednotlivých členských krajín EÚ) je podpora tohto typu migrácie (a to aj napriek stanoveniu prechodných období pre obe rozšírenia EÚ, t. j. v roku 2004 a v roku 2007). Za tým účelom EÚ vyhlásila napríklad rok 2006 za medzinárodný rok migrácie. Ďalším opatrením EÚ na podporu zahraničnej migrácie v krajinách EÚ bolo spustenie informačného systému EURES (európsky portál pre pracovnú mobilitu) o možnostiach zamestnania sa v zahraničí.

Vo svojej druhej časti, t. j. vo vzťahu k občanom mimo EÚ, je úloha formulovania a praktizovania jednoznačnej politiky EÚ do určitej miery obmedzená, keď právo, či si členská krajina pustí na svoj trh práce imigrantov z tretích krajín, je vo výlučnej kompetencii členských krajín EÚ a nie orgánov EÚ. Európska únia otvorila diskusiu o význame migrácie z tretích krajín pre naplnenie cieľov lisabonského summitu.

Po prijatí prechodných období na voľný pohyb pracovných síl voči novým členským krajinám (od 1. mája 2004), sa tri krajiny EÚ 15 rozhodli tieto prechodné obdobia neuplatňovať. Boli to Veľká Británia, Írsko a Švédsko. Po dvojročnom období uplatňovania prechodných období sa k pôvodným trom krajinám pridali (vo vzťahu k Slovensku) od 1. 5. 2006 aj ďalšie členské krajiny pôvodnej EÚ 15, a to Fínsko, Grécko, Španielsko. Od júla 2006 sa pridalo Taliansko a Francúzsko a Dánsko otvorili svoje trhy práce len pre konkrétne stanovené profesie.

Významné miesto v liberalizácii voľného pohybu pracovných síl sa pripisuje prijatej smernici o službách (Directive on Services in the Internal Market) Európskym parlamentom dňa 15. 11. 2006. Nová smernica však vyňala z liberalizácie trhu služieb celý rad oblastí. Napriek tomu sa predpokladá, že prijatá smernica prispeje k definitívnemu odstráneniu ochranných opatrení pre voľný pohyb pracovných síl.

Tým, že právo otvoriť svoj trh práce pre imigrantov z nových členských krajín je v kompetencii starých členských krajín, orgány EÚ sa snažia objektívne a) analyzovať vplyv

³³ Rumunská vláda oznámila, že v prípade, že Veľká Británia pripraví zákon, ktorý by obmedzil prístup Rumunov na britský trh práce a bol by v rozpore s prístupovou zmluvou a európskymi ustanoveniami, Rumunsko je pripravené podať žalobu na Európsky súdny dvor (TASR, Pravda, 2. 12. 2006).

prechodných období na úroveň imigrácie v starých členských krajinách³⁴ a b) analyzovať sklony obyvateľstva k zahraničnej migrácii v rámci Únie. Za týmto účelom pripravila EÚ správu o vplyve prechodných období na trhy práce starých členských krajín (European Commission, 2006) a na jeseň roku 2005 pripravila špeciálne zisťovanie o zahraničnej migrácii pracovných síl (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2006).

V oblasti zahraničnej migrácie prijala Európska komisia zelenú knihu „O prístupe EÚ k riadeniu ekonomickej migrácie“ (Commission of the European Communities, 2005). Cieľom tejto zelenej knihy bolo vyvolať širšiu diskusiu o možnostiach lepšie regulovať vstup a pôsobenie občanov z tretích krajín do EÚ (ich lepšiu integráciu), ktorí hľadajú zamestnanie. Táto zelená kniha úzko súvisí s Haagským programom Európskej rady (The European Council) zo 4. – 5. novembra 2004 (na roky 2006 – 2009) o ekonomickej imigrácii. Preto Európska komisia prijala 21. 12. 2005³⁵ ďalší dokument, ako odpoveď na Haagský plán Európskej rady. Snahou Európskej komisie je do budúcnosti pripraviť legislatívu EÚ, ktorá by zjednotila pravidlá v oblasti ekonomickej imigrácie osôb z tretích krajín. Z obsahového hľadiska ide o to, že každá veľká imigračná krajina EÚ si chce ponechať právo rozhodovania o počte imigrantov z tretích krajín. Európska komisia upozornila, že USA získavajú vysoký podiel kvalifikovaných pracovných síl z tretích krajín, a tým, že EÚ nemá právo vydávať povolenia vysokokvalifikovaným odborníkom, títo odchádzajú do USA. Preto aj zelená kniha otvorila diskusia o rozsahu povoľovania na vstup na trh práce EÚ, ktorý by bol v kompetencii orgánov EÚ. Nie je ešte rozhodnuté, či v budúcnosti tieto povolenia na pobyt občanom tretích krajín budú mať podobu „zelených kariet“, alebo flexibilnejšiu formu povolenia na pobyt, akým spôsobom sa budú môcť pobyty v EÚ predĺžovať a pod.

³⁴ Predĺženie prechodných období po roku 2009 zo strany krajín bývalej EÚ 15 voči novým členským krajinám bude možné len po primeranom zdôvodnení tohto druhého predĺženia.

³⁵ COM (2005) 669 z 21. 12. 2005 – Policy Plan on Legal Migration.

3. VÝVOJ NA FINANČNÝCH TRHOCH

Zhruba posledný rok (resp. 1,5 až 2 roky) dochádza na svetových finančných trhoch k novému vývoju. Výrazne sa zvyšuje záujem investorov o firmy, ktoré sú zamerané na „udržateľný rozvoj“. Možno povedať, že dochádza k mimoriadnemu nárastu obratu tých firiem, ktoré sú už kótované a teda dostávajú sa už na burzu, ako aj firiem, ktoré len pričádzajú na jednotlivé svetové burzy. S mimoriadnym nadšením investorov sa dnes stretávajú predovšetkým akcie firiem, ktoré sa zaoberajú solárnou energiou, odpadmi a alternatívnymi zdrojmi energií.

Možno konštatovať, že kým u klasických firiem dochádza k zhodnocovaniu v rozsahu 20 až 30 %, u internetových firiem už dochádza ku zhodnocovaniu v rozsahu 50 % a u firiem v oblasti „udržateľného rozvoja“ dochádza k zhodnocovaniu až o viac ako 200 %.

Pritom dochádza k enormnému zvýšeniu záujmu investorov predovšetkým o firmy, ktoré sú zamerané na nasledovné 4 problémové oblasti:

1. obnoviteľné zdroje,
2. spracovanie odpadov,
3. úprava vody,
4. certifikácia, smerujúca k plneniu jednotlivých noriem prijímaných či už v rámci Európskej únie alebo v rámci Spojených štátov.

Treba konštatovať, že veľmi významným aspektom, ktorý pôsobil na rast záujmu o akcie týchto firiem boli najmä dve základné skutočnosti:

1. výrazný nárast cien ropy, ktorý viedol k podstatnému zvýšeniu návratnosti ale aj efektívnosti firiem zaoberajúcich sa alternatívnymi zdrojmi;
2. prijatie nových ekonomických noriem Európskej únie, napríklad v oblasti obnoviteľných zdrojov.

Predpokladá sa, že by sa mal podiel elektriny vyrábanej z obnoviteľných zdrojov do roku 2010 zvýšiť o 22 %. Taktiež podiel alternatívnych zdrojov by sa mal významným spôsobom zvýšiť. Významne sa má zvýšiť aj podiel bioetanolu na dodávanej naftě. V tomto kontexte teda vzniká možnosť overiť si reálnu návratnosť projektov v oblasti alternatívnych zdrojov či úsporných programov v praxi.

Ak k tomu pridáme aj využitie noriem, ktoré sa zaoberajú certifikáciou napr. budov (táto norma Európskej únie stanovuje povinnosť energeticky certifikovať každú nehnuteľnosť v nachádzajúcu sa v Európskej únii do roku 2010) či niektoré ďalšie normy, pre investorov sa tým otvára záruka reálnej ziskovosti a teda aj návratnosti týchto projektov.

Súčasne s týmto procesom dochádza k výraznému zvýšeniu akcií a záujmu o akcie firiem, zaoberajúcich sa spracovaním odpadov. Hodnota akcií týchto firiem stúpila v posledných troch rokoch o 73 %. Niektoré firmy a niektoré fondy, investujúce do zelených firiem, už prekonal aj tento index rastu a dosiahli až 90 % nárast za posledné dva roky. Práve z tohto dôvodu sa mnohé fondy začínajú v súčasnosti čoraz významnejšie zaujímať o investovanie do týchto oblastí.

Samozrejme, možno hovoriť o regionálnych špecifikách investovania. Kým v podmienkach Európskej únie je to hlavne do oblasti biopalív a solárnej energie, v Spojených štátoch predovšetkým do oblasti bioetanolu a pod.

Treba takisto povedať, že rast akcií firiem alternatívnych producentov (napr. etanolu) stúpili za posledného 1,5 roka o viac ako 90 %.

Takto sa vytvára nová skupina výrobcov špičkových technológií, ktoré sú zamerané buď na alternatívne zdroje alebo na úsporné programy. V budúcom období je teda možné očakávať, že veľká časť investičných fondov sa po určitých obavách, ktoré vyplynuli z doterajšieho vývoja na trhu nehnuteľností, bude stále viac orientovať na investície práve v uvedených oblastiach.

S výrazným nárastom objemu disponibilných zdrojov vznikla zásadná otázka: kam tieto zdroje investovať. V dôsledku skutočnosti, že mnohé z oblastí, ktoré predtým vyzerali ako lukratívne, sa ukázali z dlhodobého hľadiska nie až tak výhodné, zvýšila sa nielen vitalita trhov ale dochádza aj k výraznému zvýšeniu intenzity presúvania investičných zdrojov medzi jednotlivými oblasťami.

V uplynulom období sa mnoho veľkých firiem v oblasti energetickej brandže (napr. General Electric, British Petroleum, Shell, Total atď.) sa zameriavali skôr len na tradičné zdroje, to znamená na ťažbu ropy a plynu. V posledných dvoch rokoch však dochádza k enormnému zvýšeniu vytvárania malých dcérskych firiem, ktoré sa zaoberajú oblasťou alternatívnych zdrojov. Keďže tieto firmy majú silné finančné zázemie od pôvodných vlastníckych materských spoločností, možno očakávať, že budú schopné realizovať nielen projekty v oblasti alternatívnych zdrojov, ale čo je dôležité, budú schopné rozbehnúť aj proces fúzií a akvizícií menších energetických firiem, ktoré už nie sú schopné dlhodobo operovať na kapitálovom trhu.

Ďalšou zvláštnosťou je skutočnosť, že drvivá väčšina firiem, zaoberajúcich sa takými-to projektmi, je v podstate úverovaná cez kapitálové trhy. Nedochoháda teda k úverovaniu cez bankový sektor a preto aj prípadný kolaps (ak by nastala analogická situácia ako u internetových firiem) by nezasiahol banky, ale predovšetkým oblasť fondových zdrojov.

Na druhej strane mnoho firiem investuje bez ohľadu na reálne dosiahnuté výsledky. Ak zoberieme do úvahy situáciu, ktorá existovala pri finančnej bubline v období 1997 až 2000 v oblasti internetových firiem, je zrejmé, že sa vytvára analógia: vtedy takisto ako aj dnes mnoho firiem bolo trvale v červených číslach. Napriek tomu táto skutočnosť neodrádzala investorov od toho, aby pokračovali v rozsiahlom investovaní do týchto firiem.

Je tu však niekoľko faktorov, ktoré môžu ohroziť reálnu návratnosť investícií v oblasti udržateľného rozvoja. Niektoré vývojové procesy by mohli zmeniť reálnu návratnosť, ale aj priebežnú efektívnosť týchto investícií:

- Významným aspektom ovplyvňujúcim návratnosť týchto investícií je prijímanie ekologických noriem (či už v Európskej únii alebo Spojených štátoch). Ako sú postupne tieto normy prijímané a ako svojim spôsobom v značnej miere zasahujú napríklad priemyselný

sektor, znamená to aj pri využití prechodových období podstatne odlišnú návratnosť investícií do týchto oblastí. Preto sa zvyšuje tlak na prehodnotenie týchto noriem, či prípadné ich zmiernenie.

- Neodhadnuteľnosť vývoja cien ropy, ktorá hlavne v posledných mesiacoch vykazuje výraznú volatilitu. Ukazuje sa, že ak by došlo k návratu cien ropy na úroveň okolo 30 až 35 amerických dolárov za barel, mohlo by to viesť k poklesu reálnej efektívnosti mnohých dnes realizovaných projektov v oblasti alternatívnych zdrojov energií, hlavne v oblasti bioetanolu.

Do úvahy treba tiež brať skutočnosť, že sa síce na jednej strane posilňuje proces vytvárania koncentrovaných finančných zdrojov, avšak na druhej strane dochádza k niekoľkým zvláštnostiam. Ak sa dnes rozsiahle voľné zdroje (napr. zdroje rizikového kapitálu) koncentrujú v rukách úzkej skupiny investorov aby dosiahli reálne zhodnotenie, musia dosahovať relatívne vysokú mieru ziskovosti aj výnosovosti, pohybujúcu sa na úrovni nad 15 %. Na druhej strane, pokiaľ by išlo o sústredenie finančných prostriedkov v rukách veľkej skupiny malých investorov, tlak na celkovú výšku zhodnocovania by bol podstatne menší a tým by odpadla nutnosť neustáleho tlačenia všetkých investícií do veľmi vysokých návratových pásiem. Ukazuje sa, že táto oblasť môže byť z dlhodobého hľadiska zaujímavá.

Ak však zoberieme do úvahy krátkodobé a strednodobé výkyvy, ku ktorým dochádza či už na trhu energetických médií alebo v ďalších oblastiach, je možné očakávať výraznú osciláciu dosahovanej efektívnosti. To znamená, že sa znovu môže vytvoriť bublina, ktorá v investičných kruhoch povedie k výraznému zvýšeniu záujmu o investovanie do týchto oblastí, ale na druhej strane zároveň táto bublina splasne podstatne rýchlejšie ako splasla napr. internetová bublina, alebo ako sa dnes dostáva do problémov svetový trh nehnuteľností.

3.1. Vývoj v oblasti alternatívnych zdrojov energie

Upozorňujeme na to aj preto, že v rade prípadov skúsenosti v oblasti alternatívnych technológií a alternatívnych zdrojov energií ukazujú na dosť rozporné hodnotenie. Na jednej strane sú to výskumné správy, ktoré konštatujú výborné výsledky sektora alternatívnych zdrojov energií či už v oblasti biomasív, solárnej energie a pod. Podľa nich tento sektor vykazuje veľmi stúpajúcu ziskovosť. Na druhej strane však nikto nechce brať do úvahy skutočnosť, že mnohokrát náklady na výrobu napríklad fotogalvanických článkov, či náklady na výrobu iných alternatívnych zdrojov sú podstatne vyššie ako náklady na ťažbu klasických zdrojov. Okrem toho využitie biopalív v oblasti etanolu vedie k zníženiu rozsahu emisií iba o 13 % menej ako tradičné zdroje energií. Podľa niektorých štúdií (napr. Cornellovej univerzity alebo Massachusettského technologického inštitútu) je potrebné k výrobe etanolu o 70 % energie viacej ako zostane vo vlastnom vyrobenom palive.

Okrem toho sa do popredia dostáva ďalšia skutočnosť. Ak sa má vyprodukovať dostatočný objem bioetanolu, musí sa pristúpiť k rozsiahlym závlahám. V takomto prípade otázka

alternatívnych zdrojov energií prestáva byť otázkou iba jedného jediného pohľadu, resp. sektora, či konfrontácie medzi cenou energetických alternatívnych zdrojov a cenou ropných produktov, ale súvisí aj s ďalšími aspektmi.

Významným faktorom je takisto skutočnosť, že kurzy akcií firiem, ktoré využívajú obnoviteľné energie majú silnú spätnú väzbu na vývoj cien ropy a plynu. Pokiaľ by sa ceny týchto komodít začali vyvíjať smerom dole, došlo by k podstatnému ohrozeniu reálnej návratnosti väčšiny týchto projektov. V takomto prípade by ale nové politické rozhodnutia (pokiaľ by znova nezmenili zásadným spôsobom podmienky) viedli k tomu, že by sa ekologické firmy dostali do úzadia investičnej sféry.

Hoci na jednej strane možno konštatovať, že záujem o alternatívne zdroje v budúcnosti pravdepodobne sústavne porastie, na druhej strane je však otázkou ako rýchlo, v akom rozsahu a na ktorých teritóriách. Z tohto dôvodu bude treba zachovať určitú mieru opatrnosti pri rozsahu investovania do sféry udržateľných zdrojov a takisto zachovať ideu diverzifikovaného prístupu.

Treba upozorniť aj na ďalšiu významnú skutočnosť. V posledných rokoch čoraz častejšie dochádza k presunu investičných zdrojov realizovaných fondovou sférou z oblastí tradičných nákupov akcií do nových oblastí, predovšetkým do oblastí využívania a spracovania vody, energií a infraštruktúrnych systémov. Vytvára sa nová skupina fondov, tzv. infraštruktúrnych fondov, ktorých rozsiahla časť portfólia je sústredná práve na investície v týchto systémových prierezových odvetviach. Tento fenomén možno pozorovať predovšetkým v Európskej únii a v Spojených štátoch.

Investovanie do infraštruktúrnych fondov znamená na jednej strane zvýšenie závislosti investícií od vládnych rozhodnutí a politických smerov ale na druhej strane, keďže ide i infraštruktúrne fondy, investície sú smerované na oblasti služieb, ktoré bude obyvateľstvo a podnikateľská sféra potrebovať vždy. Pokiaľ by sa realizovali mnohé rozvojové projekty, stúpol by význam podnikov zabezpečujúcich napr. zásobovanie vodou, odkanalizovanie vody či fondov zaoberajúcich sa niektorými energetickými infraštruktúrnymi projektmi.

Upozorňujeme na to preto, že súčasný tlak na reálne investovanie sa zvyšuje. Postupný rozbeh realizácie penzijných reforiem v jednotlivých členských krajinách Európskej únie zároveň znamená podstatné posilnenie finančnej kapacity investičných fondov, osobitne penzijných fondov. Možno konštatovať, že pokiaľ by sa vo všetkých krajinách Európskej únie spustil druhý pilier (pri určitej priemernej výške pomeru priebežného a penzijného piliera), znamenalo by to reálne vytvorenie voľných investičných prostriedkov v rozsahu 1,5 až 2 bilióny euro ročne. Aj keď sú to dlhodobé prostriedky, bude ich nutné zo strednodobého aj krátkodobého hľadiska orientovať na financovanie dostatočne efektívnych projektov. Preto investičné smerovanie fondov do oblastí infraštruktúry sa ukazuje ako jedno z mimoriadne významných smerov. Tento trend potvrdzujú aj skúsenosti investorov v priebehu obdobia 1995 až 2005.

Neustále presúvanie investičného portfólia (postupný prenos investícií z oblasti technologických firiem do oblasti informatiky, odtiaľ do oblasti komoditných operácií, odtiaľ do oblasti trhu s nehnuteľnosťami, odtiaľ do oblasti nanotechnológií a odtiaľ do oblastí umožňujúcich udržateľný rozvoj, hlavne v oblasti energetiky a systémovej infraštruktúry) ukazuje nestabilitu v reálnom zhodnocovaní investovania. V súčasnosti sa vytvárajú nové investičné možnosti, aj keď skôr v dlhodobom časovom horizonte, predovšetkým vo väzbe na skupinu krajín BRIC, ale i vo väzbe na niektoré projekty technologického typu zamerané na oblasť genetického inžinierstva či nanotechnológií. Potreba preklenúť rozdiel medzi predpokladanými výnosmi dlhodobého investovania a reálnymi výnosmi krátkodobého a strednodobého investovania vyžaduje nájsť nové investičné možnosti. Keďže sa celková miera nestability v svetovej ekonomike z hľadiska štruktúry zásadným spôsobom posilňuje, bude nutné uskutočniť nielen diverzifikovanie portfólia, ale aj postupný krátkodobý a strednodobý prenos portfólia (alebo ťažiska portfólia) jednotlivých investorov na rôzne oblasti. Skúsenosti ukazujú, že je síce potrebné hovoriť o procesoch udržateľného ekonomického rozvoja, avšak vo väčšine prípadov tieto projekty majú veľmi vysokú finančnú nákladnosť.

Realizácia projektov alternatívnych zdrojov energií v oblasti biomasy zároveň technologicky vedie k podstatne vyššej spotrebe vody a k podstatne vyššej nutnosti zabezpečovania nových hydrologických podmienok. Takto dochádza ku spojeniu energetického sektora so sektorom spracovania a údržby vody, ale aj s niektorými ďalšími sektormi. V konečnom dôsledku tým vzniká nová kvalita fungovania systémovej infraštruktúry: od infraštruktúry informačnej, cez infraštruktúru dopravnú, až po infraštruktúru energetickú. Aj keď zatiaľ je zreteľnejšia väzba iba medzi infraštruktúrou informačnou a infraštruktúrou energetickou, vývoj stále významnejšie do popredia posúva aj úlohu ďalších zložiek systémovej infraštruktúry.

1. Bude rásť význam infraštruktúry systémových odvetví, pretože civilizácia sa stáva stále viac závislá na poskytovaní komplexného balíka služieb.
2. V oblasti systémovej infraštruktúry, ktorej služby potrebuje v podstate každá zložka spoločnosti, bude dochádzať k novému vývoju, a to k tzv. procesu komplexného dodávania služieb v systémovej infraštruktúre (od informatiky, cez systém energetického zabezpečovania, cez vodárenské služby, odkanalizovanie vôd a likvidáciu odpadu, až po oblasť dopravných systémov) – systém utility.

Poskytovanie komplexných služieb systémovej infraštruktúry znamená, že na jednej strane bude možné využiť relatívne pomalý cenový vývoj v oblasti poskytovaných služieb, ale na druhej strane súčasne si zabezpečiť trvalý rozsah klientely a trhu, ktorý tento komplikovaný systém infraštruktúry zabezpečuje. To v konečnom dôsledku ale vyžaduje podstatne rozsiahlejší objem investícií ako doteraz a zároveň aj podstatne komplexnejší aj efektívnejší systém.

Dochádza teda k určitému združovaniu poskytovania služieb systémovej infraštruktúry, ktoré si vyžaduje podstatne vyššie združovanie finančných prostriedkov. Tým vzniká pre

investorov možnosť vytvoriť si dlhodobý a relatívne istý zdroj príjmov skoncetrovaním zdrojov investorov vo väzbe na skoncetrovanie systémových zložiek infraštruktúry. Postupná ekologizácia, realizovaná formou nových sprísnených legislatívnych opatrení, vytvára predpoklad trvalej výnosnosti vložených prostriedkov a zvyšovanie rozsahu a efektívnosti celého infraštruktúrneho sektora. Vzniká teda určitá možnosť reagovať na obrovské diverzifikovanie finančných zdrojov existujúcich vo svetovej ekonomike.

3.2. Možnosti investovania do rizikového kapitálu

Možno to ilustrovať aj na ďalšom príklade. Celkový rozsah fondov rizikového kapitálu sa v súčasnosti pohybuje na úrovni približne 100 miliárd amerických dolárov ročne. Tento rizikový kapitál hľadá možnosti reálneho investovania, a to predovšetkým zo strednodobého hľadiska. Nejde teda o krátkodobé investície v rozsahu 1 až 2 rokov. Možnosti investovania rizikového kapitálu sú však odvetvovo a teritoriálne limitované. Preto akákoľvek nová možnosť pre investovanie týchto nových finančných prostriedkov je mimoriadne lukratívna. Analýzy ukázali možnosť postupného prieniku predovšetkým do oblasti komplexnej infraštruktúry zabezpečujúcej chod spoločnosti. V prvej fáze by mali investície smerovať predovšetkým do zdravotníctva. Predpokladá sa, že rozsiahlosť investičných vstupov ale aj celý proces prebudovania infraštruktúry v zdravotníctve bude vyžadovať približne 5 až 10 rokov. Investovaním do zdravotníckych zariadení bude možné dosiahnuť dostatočnú mieru návratnosti vložených prostriedkov aj z krátkodobého hľadiska.

V súčasnosti začína v zdravotníctve prebiehať veľmi významná vnútorná kvalitatívna zmena. Súvisí s tým, že zdravotníctvo sa v niektorých krajinách stalo jedným z kľúčových tvorcov nových pracovných miest. Pravda, nejde už o zdravotníctvo s klasickými zdravotníckymi zariadeniami typu nemocníc alebo polikliník, ale o zdravotníctvo, ktoré v sebe zahŕňa výskum, dopravu, služby, vlastné operačné činnosti, pooperačný servis, celoživotnú starostlivosť atď.

Ide teda o široký komplex činností a služieb spojených so zdravotníctvom, ktoré vzhľadom na závažnosť týchto služieb zabezpečujú aj relatívne vysokú mieru návratnosti a ziskovosti. Pretože tieto investície prinášajú efekt relatívne rýchle (v horizonte 1 až 2 rokov), možno o nich hovoriť ako o investíciách s dostatočnou krátkodobou alebo strednodobou mierou efektívnosti.

Druhú rovinu investovania predstavujú investície do systémovej infraštruktúry, alternatívnych zdrojov energie, vodného hospodárstva, dopravných systémov alebo informačných systémov, ktoré sú investíciami rádovo na 3 až 5 rokov. Ich reálna miera návratnosti sa pohybuje na úrovni 8 až 10 rokov. Táto relatívne dosť dlhá doba návratnosti znamená, že priestor pre investície do tejto oblasti je obmedzený výlučne pre veľkých a značne finančne zabezpečených investorov. Pretože takéto podmienky spĺňajú v podstate len penzijné fondy alebo niektoré kategórie hedgeových fondov, je zrejmé, že investície do tejto oblasti bude zaujímavé predovšetkým pre túto skupinu investorov.

Tretiu rovinu predstavuje klasický národný prístup investovania do štátnych cenných papierov štátov a teritórií, ktoré majú perspektívu stať sa významnými dynamizujúcimi faktormi svetovej ekonomiky. Dnes napríklad štátne cenné papiere alebo dlhopisy Brazílie, Číny a Indie sú relatívne nízko výnosové, avšak vo väzbe na ich predpokladaný budúci význam pre svetovú ekonomiku za 10 až 15 rokov, môže dôjsť k významnému zvýšeniu hodnoty týchto cenných papierov.

To ale znamená, že kým v uplynulom období bola kľúčovou otázkou investovania otázka diverzifikácie portfólia podľa brandžových prístupov alebo podľa teritoriálneho štruktúrovania cenných papierov, v súčasnosti sa postupne vytvára nový dimenzionálny rozmer, a to investovanie vo väzbe na časový faktor i časovú výnosnosť.

Francúzsko v roku 2006 uviedlo na kapitálový trh až 50-ročné cenné papiere, pričom predpokladaný limit emisie bol 3,5 miliárd euro. Obavy, či tieto cenné papiere budú reálne predajné sa veľmi rýchlo rozplynuli, pretože v podstate v priebehu niekoľkých týždňov bola celá táto emisia štátnych dlhopisov predaná.

Znamená to teda, že postupne dochádza k diverzifikovaniu portfólia z hľadiska faktora času. Kým vlastníctvo zdravotníckych akcií znamená relatívne rýchlu návratnosť, vlastníctvo akcií infraštruktúrnych fondov znamená návratnosť v strednodobom horizonte a vlastníctvo akcií vybraných budúcich perspektívnych štátov a trhov investovania znamená garantovanie investičnej efektívnosti z dlhodobého hľadiska, teda v horizonte 10 až 15 rokov.

Takýto nový prístup k investičnému portfóliu, zameraný nielen na vecné štruktúrovanie, ale aj časové štruktúrovanie, by mohol byť jedným z kľúčových faktorov zčasti eliminujúcim investičné riziká penzijných fondov. Zároveň by mohol byť určitou odpoveďou na rozpornosť medzi požiadavkami a reálnymi možnosťami penzijných fondov. Požiadavky vyžadujú dlhodobé dosahovanie strednej resp. vysokej efektívnosti a návratnosti investičných prostriedkov. Reálne odhadnutie možných efektov podľa brandžového či časového prístupu je však značne komplikované. Skôr hovorí o možnosti dosiahnuť krátkodobé efekty a z dlhodobého hľadiska signalizuje významný nárast rizika a teda aj problematickú návratnosť investovaných prostriedkov.

S tým súvisí aj niekoľko ďalších aspektov. Je zrejmé, že:

- niektoré nové oblasti dlhodobého investovania (ako alternatívne zdroje energie a pod.) budú bez ohľadu na možné korekcie legislatívnych podmienok trvale výnosové;
- tempo skracovania výnosovosti „bublín“ (tzn. pokiaľ technologické akcie dosiahli svoj vrchol a došlo k následnému kolapsu) sa významným spôsobom zvyšuje a trvá približne 6 až 8 rokov. Pokiaľ by došlo ku kolapsu štátov, rýchlosť kolapsu by predstavovala zhruba mesiac;
- dochádza k výraznému nárastu problémov v oblasti penzijných fondov, avšak tento proces sa skôr pohybuje v strednodobom horizonte. Na strane druhej v oblasti investícií do systémovej infraštruktúry sa kolaps prejaví zhruba o 5 až 7 rokov.

K tomu pristupuje ešte ďalšia problémová skutočnosť: odhadovanie vývoja niektorých limitných fenoménov, ako je napríklad vývoj cien ropy, celkový rozsah spotreby energetických médií, reálna realizácia úsporných programov či ďalšie prijímanie legislatívnych opatrení na podporu ekologicky udržateľného rozvoja v jednotlivých kľúčových hospodárskych blokoch.

V oblasti stratégie, ekologizácie národných ekonomík vidíme aj určité náznaky zblížovania. Európska únia ide cestou prijímania legislatívnych noriem tak na národnej úrovni ako aj na úrovni komunitárneho práva. Spojené štáty idú cestou, ktorá je charakteristická v tejto fáze skôr prijímaním legislatívnych opatrení na úrovni jednotlivých štátov. Až následne sa počíta s postupným prenosom takýchto opatrení na federálnu úroveň.

Ázijské krajiny (Čína, India a ďalšie) sa zatiaľ vo výraznejšej miere ekologizáciou nezaoberajú. Pre tieto krajiny sa kľúčovou úlohou v súčasnosti stáva udržanie vysokého ekonomického rastu a otázka ekologizácie je zatiaľ v úzadí. Napríklad v Číne existujú mnohé teritória, ktoré sú už síce hospodársky mimoriadne dynamické, ale životné prostredie je v nich charakteristické neúnosnými pomermi a skôr či neskôr bude vyžadovať rozsiahle ekologické investície.

Z tohto vyplýva, že v týchto krajinách vysoký hospodársky rast dlhodobo nie je možné bez rozsiahlych ekologických investícií zachovať. Keďže ekologické projekty bude potrebné financovať a domáce vnútorné zdroje zrejme na financovanie týchto ekologických projektov (napríklad v oblasti vodárenských sústav, v oblasti alternatívnych zdrojov energie) nebudú postačovať, že skôr či neskôr budú musieť tieto krajiny pristúpiť k získavaniu finančných prostriedkov zo zahraničia, a to buď cestou fúzií a akvizícií domácich firiem so zahraničnými firmami, alebo cestou emitovania akcií skupovaných investormi na svetových finančných trhoch.

Z tohto vyplýva, že kým efektívna návratnosť investícií vložených do ekologických projektov sa v Európe v súčasnosti očakáva zhruba o 2 až 4 roky, celková investičná návratnosť ekologických projektov v Číne, Indii alebo niektorých ďalších ázijských krajinách vo väzbe na očakávaný rozsiahly nárast takýchto projektov v budúcnosti enormne stúpne až v horizonte 10-tich rokov.

A takto sa dostávame k novému pohľadu na oblasť investovania. Na jednej strane možno vidieť rozsiahly nárast procesov fúzií a akvizícií, predovšetkým ázijských, indických a čínskych firiem na teritóriách tradičných vyspelých krajín, ako sú krajiny Európskej únie a Spojených štátov. Klasickou ukážkou je expanzia indického Mittal Steel. Na druhej strane začína to postupný nástup ďalších firiem z krajín východnej a juhovýchodnej Ázie (ako napríklad koncernu Tatta), ktoré formou akvizícií a fúzií získavajú ďalšie podniky z rôznych odvetví z Európskej únie a Spojených štátov a realizujú v nich proces výrazného prehodnocovania investičného cielenia. Ak sa predtým indické alebo čínske firmy zamierovali predovšetkým na malé a stredné firmy, v súčasnosti majú záujem o ovládnutie veľkých firiem (mnohokrát nadnárodných firiem európskej alebo americkej proveniencie).

Ak k tomu pridáme skutočnosť, že súbežne s procesom investičnej expanzie týchto firiem prebieha podstatné zvyšovanie rozsahu finančných prostriedkov, ktoré získavajú legálni pracovníci z týchto krajín za svoju prácu vo vyspelých krajinách, máme pred sebou obraz úplne novej štruktúry investičných a finančných tokoch (200 miliárd amerických dolárov ročne).

Dochádza k výraznému nárastu rozsahu investícií, ktoré sú zamerané napríklad na financovanie energosektora či fúziové akvizičné expanzie v podmienkach krajín Ázie ako aj k významnému nárastu fúziových a akvizičných aktivít ázijských firiem na európskom a americkom teritóriu. Pritom ale nedochádza k výraznému posilňovaniu investičných aktivít investičných aktivít indického alebo čínskeho finančného sektora ale predovšetkým k posilňovaniu ich nadnárodných firiem. Je reálny predpoklad, že v tomto kontexte bude pokračovať vývoj aj v najbližších rokoch a naďalej pôjde skôr o expanziu podnikov, ktoré budú prenikať na teritóriá vyspelých krajín ako o prienik finančného sektora či bánk, ktoré by sa postupne stávali súčasťou európskeho alebo amerického finančného sektora.

Ukazuje sa však stále výraznejšie, že z dlhodobejšieho hľadiska už nebude možná expanzia ázijských firiem bez dlhodobého spojenia s finančným sektorom. Možno to dokumentovať na firme Mittal Steel, ktorej vnútorné rezervy (ktoré jej dovolili expanziu) boli už vyčerpané. V súčasnosti je už expanzia tohto koncernu vo veľkej miere závislá od získavania externých zdrojov či už cez bankový sektor alebo cez kapitálový trh.

Tým dochádza k umocňovaniu významu svetových kapitálových trhov a zároveň aj k zmene oblastí financovania rozsiahlych fúziových a akvizičných aktivít.

Napríklad dochádza k postupnému zásadnému prehodnocovaniu fúziových a akvizičných aktivít v oblasti informačného sektora. Fúzie a akvizície informačných a internetových firiem, ktoré boli v móde pred 6 až 7 rokmi, sa dnes ukazujú ako značne problematické. Dochádza síce k procesu fúzií a akvizícií, avšak tieto sa týkajú skôr stredne veľkých firiem, ktoré sú zamerané na služby prípadne na dodávku projektov v plne automatizovanom režime.

Treba konštatovať, že vývoj informačného sektora sa značne mení. Ak pred 6 až 7 rokmi internetové firmy kralovali na jednotlivých svetových kapitálových trhoch, dnes sú už v úzadí. Ak v uplynulom období bola informatizácia významným alebo kľúčovým faktorom tvorby pracovných miest, dnes význam informačného sektora v Spojených štátoch ale aj v niektorých vyspelých európskych krajinách klesá a dochádza k postupnému rušeniu a likvidácii miliónov pracovných miest v tomto sektore. V Spojených štátoch došlo napríklad v období 2000 až 2006 k zániku viac ako 1,1 milióna pracovných miest v oblasti informatiky, pričom len 420 tisíc z týchto pracovných miest bolo presunutých do krajín Ázie, Indie a Pakistanu. Ostatné pracovné miesta zanikli.

To znamená, že sa nepotvrdil pôvodný predpoklad, že základom úspechu a teda aj návratnosti informačného sektora bude trvalá a významná expanzia tohto sektora, premietajúca sa nielen do celkových hospodárskych výsledkov ale aj tvorby nových pracovných miest. Súčasnosť je charakteristická tým, že informačný sektor začína pomaličky ustupovať do

úradia. Dochádza síce stále v mnohých oblastiach k transformácii jeho úloh pre firmy či pre štátnu správu (napríklad elektronický government a pod.), avšak informačný boom, ktorý existoval pred 6 až 8 rokmi dnes už zďaleka nedosahuje taký veľký rozmer.

Je reálne riziko, že podobný vývoj bude prebiehať aj u firiem s trvalo udržateľným rozvojom. V súčasnosti tieto firmy významným spôsobom expandujú, ročne dochádza k zhodnoteniu ceny ich akcií o 30, 50 až 70 %. Akcie takýchto firiem sa stávajú jedným z najlukratívnejších objektov obchodovania na kapitálových trhoch. Medzi najväčšie riziká tohto smerovania však opätovne patrí neodhadnuteľnosť vývoja a dlhodobosti efektov. Analógie s vývojom internetového sektora sú teda viac ako zrejmé.

Na druhej strane určitá záruka bezpečnosti pri investovaní na rozdiel oproti informačnému sektoru spočíva v tom, že postupne si všetky vlády uvedomujú nutnosť ekologizácie národných ekonomík a teda nutnosť pristúpenia k prehodnoteniu pozície jednotlivých zložiek infraštruktúry spätých s ekologizáciou. Ak sa k tomu pridá aj skutočnosť, že vlády postupne prijímajú stále viac ekologických noriem, je zrejmé, že prijímané normy sa môžu stať významnejším kritériom návratnosti alebo efektívnosti investícií ako mnohé predtým chápané kľúčové faktory, ako napríklad rozsah kapacít spracovania ropy či vývoj spotreby ropy v mnohých krajinách.

Zároveň sa ukazujú úplne zreteľne, že celkový rozsah efektívnosti investovania môže zásadným spôsobom posunúť a ovplyvniť zvýšenie vplyvu legislatívneho prostredia ale aj zvýšenie vplyvu cielenia investícií cez národné vlády.

Ak k súčasnému rozsahu voľných finančných zdrojov pridáme investičné zdroje zhruba 70 200 hedgeových fondov, približne 11 000 otvorených a uzavretých podielových fondov a zdroje od individuálnych investorov, možno hovoriť o ročnej hodnote investičných zdrojov zhruba na úrovni 10 biliónov amerických dolárov. Pri takomto rozsahu voľných finančných zdrojoch vzniká principiálna otázka: kde a v akej štruktúre a v akom časovom horizonte investovať tieto voľné finančné prostriedky.

Jednu líniu predstavuje investičná stratégia investičných skupín (ako je Carlyle Group či Premiere), alebo investičných skupín v krajinách strednej a východnej Európy (ako J&T, Penta a pod.). Tieto skupiny sú zamerané skôr na krátkodobé investovanie v horizonte niekoľkých rokov a nie na investície v oblasti infraštruktúrnych projektov. Súvisí to nielen s celkovým rozsahom disponibilných zdrojov a kapitálu ale aj s mierou investičnej trepezlivosti z hľadiska návratnosti týchto prostriedkov späť materským firmám (zameranie na investície do podnikov).

Zároveň s týmto procesom dochádza k postupnému diverzifikovaniu investičného portfólia. Veľká časť finančných skupín sa dnes sústreďuje na rozloženie svojho investičného portfólia nielen z hľadiska odvetví, ale čo je veľmi významné, aj z hľadiska efektívnosti časového nábehu efektívnosti zmien jednotlivých kľúčových procesov. Takto sa faktor času stáva jedným z mimoriadne významných fenoménov ovplyvňujúcimi celý proces investovania.

Faktor času sa vďaka informačným technológiám stáva novou kriteriálnou funkciou väzby zákazník – dodávateľ, väzby internetový klient – internetový predajca a väzby reálne rozhodovacie procesy v reálnom čase.

Riadenie národných alebo nadnárodných ekonomík, otázka kontinuálneho výskumu, otázka postupného usmerňovania finančných a informačných tokov vo firmách, ale aj možnosť využívať informačné systémy na podstatný nárast kriminality sa v súčasnosti zaraďujú medzi významné fenomény, ovplyvňujúce celkovú stabilitu svetového finančného systému. Údaje o počítačovej kriminalite ukazujú obrovskú expanziu rozsahu prostriedkov, ktoré vstupujú do tejto sféry, vynaliezavosť jednotlivých hráčov ale aj skutočnosť, že celkový rozsah investovania dnes už nie je jediným určujúcim faktorom z hľadiska návratnosti vložených prostriedkov.

Skutočnosť, že mnohé legislatívne opatrenia môžu zásadným spôsobom posunúť celkovú národohospodársku klímu je známa. Ukazuje sa však, že rozhodnutia súčasných a budúcich vlád budú mať omnoho väčší vplyv na vývoj celej podnikateľskej sféry a spoločnosti ako predtým. Vzniká preto nutnosť:

- prehodnotiť možnosť informácií a overovania vývoja v reálnom čase;
- zaradiť čas ako fenomén, ktorý sa vyskytuje vo všetkých zložkách ekonomických ale aj spoločenských procesov;
- pracovať s novou štruktúrou kvality spojenia. Ide o otázku systémovej infraštruktúry a všetkých jej systémových súvislostí.

Naznačené skutočnosti ukazujú na niekoľko veľmi významných zmien. Týkajú sa nielen zmeny národohospodárskej situácie prípadne zmeny situácie v oblasti kapitálových trhov, ale dochádza aj k zásadnému kvalitatívnemu zvratu v celej štruktúre usmerňovania investícií riadenia ekonomiky a spoločnosti. Veľmi dôležitá je aj skutočnosť, že stále významnejšie do popredia už vystupujú nielen národné podmienky alebo ekonomické aspekty z hľadiska národných ekonomík, ale aj aspekty globálnej ekonomiky, štrukturované podľa záujmových oblastí investovania s novou dimenziou časového rozloženia. Takáto štrukturalizácia investícií z vecného, časového a teritoriálneho hľadiska znamená prechod na novú kvalitu investovania v oblasti všetkých investičných fondov.

Nový aspekt sa objavuje napríklad aj v oblasti energetiky. Ak má byť do roku 2030 uspokojený dopyt po všetkých energiách z hľadiska celosvetovej potreby energetiky, bude nutné v budúcich 25 rokoch do energetiky investovať viac ako 17 biliónov amerických dolárov. Táto čiastka bude postačovať len za predpokladu, že sa nezmení počet ľudí, ktorí majú prístup k energetickej sieti. Podľa správy Medzinárodnej agentúry pre energie sa ich počet v súčasnosti odhaduje na 2,5 miliardy ľudí. Pritom každý rok musí prísť do energetiky finančná injekcia v sume prevyšujúcej 500 miliárd amerických dolárov, ktorú je možné považovať vzhľadom na existujúci investičný tlak za spodnú hranicu. Pokiaľ by došlo k výraznej

expanzii prístupu ľudí k energetickým systémom, celkový rozsah investícií do energetiky by sa mohol v budúcich 25 rokoch pohybovať až na úrovni 25 biliónov amerických dolárov.

Vzniká teraz zásadná otázka: je nedostatok atraktívnych investičných možností alebo je problém v komunikácii medzi investormi a oblasťami, kam by mali tieto investície smerovať alebo investori nemajú k dispozícii dostatočne efektívny rozbor hospodárenia oblastí investovania?

Zo správy o svetovej energii, ktorá sa opiera o štúdiu KPMG napríklad vyplýva, že ak energetické firmy nedokážu lepšie komunikovať a nepristúpia k reforme svojich finančných výkazov hrozí, že sa nenájde dostatok investorov v oblasti energetiky. Väčšina investícií v energetickom sektore sa bude totiž v budúcnosti orientovať na rozsiahlejšie, dlhodobejšie ale pritom aj rizikovejšie investície. Na základe súčasných finančných výkazov, účtovných postupov ale aj komunikácie medzi investormi a energetickými firmami, investori si nevedia jednoznačne spočítať príspevok investícií k budúcej výkonnosti a na základe toho ani určiť mieru ich reálnej návratnosti. Samozrejme, je potrebné stanoviť, ako by sa malo ďalej postupovať v oblasti energetických firiem.

Ale keďže tento problém sa týka nielen energetických firiem, ale všetkých firiem operujúcich na svetových finančných trhoch, vzniká zásadná otázka: ako upraviť celkovú finančnú výsledovku, akým spôsobom upraviť ukazovatele tak, aby podnik mohol poskytnúť informácie pre odhadovanie reálnej finančnej návratnosti.

Tu je potrebné upozorniť na skutočnosť, že súčasné meranie návratnosti investícií postupne prechádza mnohými významnými kvalitatívnymi zmenami. Už dnes existuje mnoho správ napríklad audítorských alebo investičných skupín, ktoré hovoria o nutnosti zmeniť štruktúru publikovaných informácií o firmách a netýka sa to len energetického sektora ale aj veľkej časti ďalších oblastí infraštruktúrneho sektora. Podniky by vlastne mali hovoriť nielen o svojej reálnej finančnej situácii, ale aj o vlastnom náčrte svojej ďalšej obchodnej a globálnej stratégie. Ďalej by mali definovať možné riziká do budúcnosti ako aj možnú efektívnosť a návratnosť investícií až budú tieto riziká preklenuté.

Preto sa dnes stáva kľúčovou otázkou investovania nielen pochopenie a poznanie legislatívnych podmienok formovaných napríklad Európskou úniou či národnými vládami, ale aj prehodnotenie vlastných účtovných charakteristík, definujúcich situáciu jednotlivých firiem a prehodnotenie celkovej situácie týchto firiem z hľadiska súčasného a budúceho smerovania.

Otázkou však je, či je vlastne ochota zo strany veľkých energetických firiem poskytnúť investorom o sebe komplexný a reálny obraz.

Opatrenia, ktoré boli doteraz prijímané investormi v oblasti svetových kapitálových trhoch, či opatrenia prijímané v oblasti bankovníctva (Bazilej II) alebo v oblasti poisťovníctva (Solvency II) ukazujú, že opatrenia brániace poznaniu reálnej situácie emitenta akcií ako aj poznaniu a definovaniu miery rizika z hľadiska investora, stále nie sú preklenuté. Názory na riešenie tohto problému sa rôznia, napríklad v správe KPMG sa hovorí, že bude pravdepodobne nutné aby došlo k významnému kolapsu v oblasti energetického sektora, aby to prinútilo

energetické firmy k prehodnoteniu poskytovania informácií. Na druhej strane niektoré správy, ktoré vypracovalo OSN, ukazujú na nutnosť plynulých zmien informačného systému o energetických firmách.

Prečo je potrebné venovať takú pozornosť energetike? Energetika je významným aspektom globálnej infraštruktúry. Prevažná väčšina projektov v energetike sa pohybuje rádovo v desiatkach miliárd amerických dolárov a patria teda medzi najväčšie investične najnáročnejšie projekty. Na druhej strane produkty energetického systému potrebujú všetky zložky spoločnosti, preto je relatívne vysoká návratnosť týchto investícií.

K tomu pristupuje skutočnosť, že v rade krajín dochádza k zákonnej úprave napríklad výšky cien, za ktoré musia štátne energetické podniky odoberať energiu od producentov alternatívnych zdrojov energií, ktoré zároveň garantujú určitú výšku trvalého zhodnotenia investícií. Otázkou však je investičná trpezlivosť, pretože u týchto veľkých projektov sa spravidla doba reálnej návratnosti pohybuje v horizonte 8, 10 až 15 rokov.

Vzniká teda neriešiteľná situácia: na jednej strane je prebytok voľných likvidných kapitálových zdrojov a na druhej strane je otázka rýchlej návratnosti. Možno konštatovať, že prevažná väčšina investorov si tento aspekt začína uvedomovať a preto prechádza k diverzifikovanej stratégii tak z hľadiska odvetvového diverzifikovania portfólia ako aj časového diverzifikovania portfólia.

Novým fenoménom v tejto oblasti je, že investori sa stávajú v rade prípadov aktívnymi spoluúčastníkmi pri formovaní stratégií veľkým energetickým firmám. Investori prechádzajú od pasívnej stratégie iba následného zhodnocovania investícií k aktívnej stratégii ovplyvňovania celkového diania v infraštruktúrnom sektore.

Investori ale aj samotné podniky sa snažia preklenúť mieru neistoty a mieru neinformovanosti spoločným vypracovávaním strategických materiálov tak, aby bolo zrejmé aké sú reálne možnosti zhodnotenia vkladných investícií. Táto nová duálna stratégia začína prinášať ovocie, pretože v rade prípadov sa podarilo práve vďaka duálnej stratégii eliminovať neistotu investorov a v podstate orientovať investície podnikov správnym smerom. Kľúčovou otázkou pritom zostáva reálny vývoj energetickej situácie vo svete. Ale to sa týka aj všetkých ostatných odvetví systémovej infraštruktúry.

Zatiaľ možno konštatovať, že existuje všeobecná trvalá perspektíva rastu tlaku na služby poskytované v systémovej infraštruktúre (od informatizácie až po spracovanie a dodávku vody). Na druhej strane je zrejmé, že miera rýchlej návratnosti v týchto odvetviach je nízka a v týchto odvetviach treba skôr počítať s investičnou trpezlivosťou v dlhodobej návratnosti.

Takáto zásadná kvalitatívna zmena na svetových kapitálových trhoch znamená, že dochádza k formovaniu novej situácie podmienok predpokladov časového fázovania ale aj investičných stratégií tak z hľadiska investorov ako aj z hľadiska firiem, ktoré vstupujú na svetové kapitálové trhy.

Zníženie globálneho investičného rizika, zvýšenie garantovanej miery výnosnosti investícií a vytvorenie priestoru aj pre dlhodobé procesy investovania by sa mohlo stať

jedným z možných efektov zásadného prepájania svetových národných trhov do globálnych trhov, významného zvýšenia kapitálových operácií v reálnom čase 24 hodín denne a významného sprísnenia kontroly nad emitentmi akcií, ale aj jednotlivými aktérmi na svetových kapitálových trhoch, vrátane ich stratégie.

Tento aspekt by bol mimoriadne významný predovšetkým vo väzbe na penzijné fondy, pretože penzijné fondy sú jednou z kľúčových oblastí, ktorá musí zabezpečiť v dlhodobom horizonte dostatočnú mieru výnosnosti, pokiaľ sa má predísť sociálnym excesom, vyplývajúcim z rozdielov medzi sľubmi a reálne vyplácanými dôchodkami v budúcnosti.

Takto sa finančný sektor vo svetovej ekonomike dostáva na úplne novú kvalitatívnu bázu, ktorá sa stáva zásadným predpokladom strednodobej ako aj dlhodobej efektívnosti.

DÔLEŽITÉ ZÁVERY

Svetová ekonomika prežila v posledných rokoch ťažkých výziev, pomocou ktorých je čoraz údolnejšia voči globálnym turbulenciam. Svetový obchod pokračuje v rastúcom trende, ktorý prevyšuje rast svetovej ekonomiky, a tým sa stáva kľúčovým komponentom globálnych svetových aktivít.

Všeobecne možno povedať, že svetový obchod má rastúci trend od roku 1998 s výnimkou roku 2001 keď došlo z hodnotového hľadiska k miernemu zníženiu. Predpokladá sa kontinuita tohto trendu v tomto ako aj v ďalšom roku 2007. Inak vyzerá miera rastu svetového obchodu, ktorá zaregistrovala fluktuálny vývoj, najmä v roku 2001, keď dosiahla len 0,3 % rast v porovnaní s 12,1 % v predchádzajúcom roku. Z dlhodobého hľadiska však svetový obchod zaznamenával po celé sledované obdobie rastúci trend.

V posledných dvoch dekádach bol svet svedkom dynamického rozširovania integračných zoskupení, obchodných blokov a prehĺbovania integrácie v už existujúcich zoskupeniach. Je pochopiteľné, že krajiny, najmä malé, si uvedomujú, že nemôžu separátne odolávať narastajúcej globálnej konkurencii, a že jediným východiskom z tejto situácie je integrovať sa do rôznych regionálnych zoskupení. Len od roku 1995 (rok založenia WTO) do roku 2002 bolo notifikovaných 125 regionálnych obchodných dohôd, čo predstavovalo v priemere 15 notifikácií ročne v porovnaní s menej ako 3 notifikáciami počas štyri a pol dekád existencie GATT. Táto práca sa zaoberá jednou z otázok regionálnych integrácií, intraregionálnym obchodom vo vybraných integračných zoskupeniach.

Na základe komparatívnej analýzy s využitím štandardných štatistických metód sa zistilo, že miera intraregionálneho obchodu bola najvyššia v EÚ spomedzi sledovaných integračných zoskupení, napriek jej klesajúcemu trendu, najmä od roku 1993. Najnižšia úroveň intraregionálneho obchodu bola v MERCOSUR. To posledné, už koncom roku 2004 hľadalo únikové východisko zo slepej uličky, do ktorej sa dostalo, a to založením nového zoskupenia spolu s ďalšími ôsmimi krajinami Latinskej Ameriky.

Podľa doterajších analýz nehrozí na Slovensku v najbližších piatich rokoch akútny nedostatok pracovných síl z dôvodu ich odchodu za prácou do ostatných krajín EÚ. Postupne sa však vytvoria regióny a profesie s vyšším odlevom pracovných síl do zahraničia. Po rozšírení EÚ o Rumunsko a Bulharsko od 1. januára 2007 nastane pravdepodobne príchod pracovných síl z týchto krajín (pravdepodobne do automobilového priemyslu).

Hlavnou otázkou pre slovenskú ekonomickú politiku v oblasti zahraničnej migrácie³⁶ je, či by Slovensko malo otvoriť hranice pre ekonomických imigrantov z ekonomických dôvodov a získať pracovné sily napríklad z Ukrajiny do odvetví, kde je dostatočný neuspokojený dopyt z domácich zdrojov pracovných síl. Okrem toho „imigrácia zvyšuje príjem domáceho obyvateľstva, pretože imigranti prispievajú k pridanej hodnote a k HDP hostujúcej krajiny viac, ako dostávajú v mzdách (Ochel, 2001). V tejto oblasti sa treba rozhodnúť okamžite, lebo odchod imigrantov za prácou do zahraničia bude rásť a napätie v niektorých segmentoch trhu práce bude narastať. Taktiež v rámci plnenia Haagského plánu sa môže stať, že EÚ odsúhlasí zvýšenú reguláciu imigrantov z tretích krajín EÚ.

Prípadný vstup pracovných síl z Ukrajiny (prípadne z iných tretích krajín EÚ) by mal byť starostlivo konfrontovaný s možnosťami rekvalifikácie nezamestnaných, pretože Slovensko má najvyššiu mieru dlhodobo nezamestnaných spomedzi všetkých krajín EÚ.

³⁶ Smerom k starým krajinám (EÚ 15) pravdepodobne len treba počkať na uplynutie prechodných období na voľný pohyb pracovných síl a sledovať, či nedochádza k neúmernému odlevu vysokokvalifikovaných pracovných síl (brain drain). V prípade, že odchod pracovných síl dosiahne vysokú mieru, bude treba uvažovať o analogických programoch, ktoré zaviedli vyspelé krajiny na návrat tejto skupiny pracovných síl do vlasti. Nateraz uvažovať o týchto programoch je asi priskoro, vzhľadom na to, že každá zahraničná skúsenosť pracovných síl je v tomto štádiu vývoja slovenskej ekonomiky je užitočná a s perspektívou, že v budúcnosti dôjde k návratu na Slovensko.

POUŽITÁ LITERATÚRA

AFRICANO-SILVA, A. P. – TELES, P. (2001): EU Enlargement and Trade Adjustments. The ETSG Conference – Brussels.

AKRASANEE, N. – STIFL, D. (1992): The Political Economy of ASEAN Economic Cooperation. TDRI Quarterly Review, s. 3 – 11.

ARUNSMITH, K. – SOTHITORN, M. – NUALNOI, T. – PONGSA, P. (2002): AFTA as Real Free Trade Area. [Working Paper.] Thailand: Ministry of Commerce, Department of Business Economics.

Asian Development Outlook (2006).

BALÁŽ, P. a kol. (2006): Dopady vstupu do Európskej únie na zahraničnoobchodnú politiku SR (vybrané aspekty). Bratislava: EU v Bratislave, Obchodná fakulta. ISBN 80-225-2255-4.

BELKE, A. – WANG, L. (2005): The Degree of Openness to Intra-Regional Trade Towards Value-Added Based Openness Measures. Institut für Volkswirtschaftslehre (520), Universität Hohenheim, 70593 Stuttgart. ISSN 0930-8334.

BOUZAS, R. – DA MOTTA VEIGA, P. – TORRENT, R. (2002): In-Depth Analysis of MERCOSUR Intergration, its Prospectives and the Effects thereof on the Market Access of EU Goods, Services and Investment. Barcelona, Spain: University of Barcelona – Science Park of Barcelona.

Commission of the European Communities (2005): Green Paper on an EU Approach to Managing Economic Migration.

ELLIOTT, R. J. R. – IKEMOTO, K. (2001): AFTA and the Asian Crisis: Help or Hindrance to ASEAN Intra -Regional Trade?

European Communities (2006): Report on the Functioning of the Transitional Arrangement set out in the 2003 Accession Treaty, (COM), Brussels.

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2006): Mobility in Europe, Analysis of the 2005 Eurobarometer survey on geographical and labour mobility.

EUROSTAT (2005): Social protection in the EU in 2002. News Release 133/2005.

FRANKEL, J. A. (2000): Trade blocks: Barriers or stepping stones for global trade. Harvard, USA: Harvard University.

GRAY, H. (1987): International Economic Problems & Politics. ST. Martin's Press Inc. ISBN 0-312-42088-9.

HAAS, E. B. (1958): The Uniting of Europe. Stanford: Stanford University Press.

HARRISON, A – DALKIRAN, E. – ELSEY, E. (2000): International Business. Oxford, UK: Oxford University Press. ISBN 0-19-878213-6.

HAVLIK, P. et al. (2005): The New EU Member States and Austria: Economic Developments in the First Year of Accession. [Research Reports, No. 318.] Vienna: WIIW.

HICKS, J. R. (1932): The Theory of Wages. London: McMillan.

http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm

<http://unstats.un.org/unsd/comtrade>

<http://www.aseansec.org>

http://www.cooperativeresearch.org/entity.jsp?entity=jephraim_p_gundzik

http://www.czso.cz/ciz/cizinci.nsf/i/ekonomicka_aktivita

IMF (2006): World Economic Outlook.

ISOGAI, T. – MORISHITA, H. – RUFFER, R. (2002): Analysis of Intra-Regional Trade in East Asia: Comparative Advantage Structures and Dynamic Interdependency in Trade Flows. [Working paper 02-E-1.] International Department, Bank of Japan.

KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M. (1991): International Economics: Theory and Policy. HarperCollins Publishers Inc.

KRUGMAN, P. R. (1979): Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade *Journal of International Economics*, 9, 469-79.

KRUMM, K. – KHARAS, H. (2004): East Asia Integrates “A Trade Policy Agenda for Shared Growth”. World Bank & Oxford University.

LAURSEN, K (1998): Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation. Department of Industrial Economics and Strategy/DRUID. ISBN 87-7873-069-4.

LINK Global Economic Outlook (2005): United Nations Department of Economic and Social Affairs. Expert Group Meeting on the World Economy (Project LINK) UNOG, Geneva. www.chass.utoronto.ca/link

MCKIBBIN, W. J. (1997): Regional and Multilateral Trade Liberalization: The Effect on Trade, Investment and Welfare. Research School of Pacific & Asian Studies, Australian National University, Australia.

MENON, J. (1996): The Dynamics of Intra-Industry Trade in ASEAN. *Asian Economic Journal*, zv. 10, č. 1, s. 105 – 115.

MICHAELY, M. (1962 – 1967): Concentration in International Trade, Contribution to Economic Analysis. Amsterdam: North-Holland publishing company.

MLÁDEK, J. (1992): Základy geografie obyvateľstva. Bratislava: SPN.

NAFTA @ 10 (2003): A Preliminary Report. Department of Foreign Affairs and International Trade. Minister of Public Works and Government Services, Canada, ISBN 0-662-67423-5.

NAFTA: A State Export Performance 1993 – 2003 (2004): International Trade Administration Trade Developmet. Office of Trade and Economic Analysis, USA.

OBADI, S. M. (2004): Globalization and Competitiveness: A Comparative Analysis of Developing Countries vs. Industrial Countries. In: WESTERFIELD, R. E. (2004): Current Issues in Globalization. New York, U.S.A.: Nova Science Publishers, Inc., s. 25 – 40. ISBN 1-59033-811-1.

OBADI, S. M. (2004): Integračné zoskupenie Juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a Európskou úniou. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV. ISBN 80-7144-142-2.

OECD (2001): Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Eastern Europe.

OECD (2003): Trends in International Migration. Paris: SOPEMI 2002.

OECD (2004): Trends in International Migration. [Annual Report, 2003 Edition.] Paris.

OECD (2006a): Employment Outlook.

OECD (2006b): International Migration Outlook.

OCHEL, W. (2001): Selective Immigration Policies: Point System Versus Auction Model. Forum, Munich, Germany: CESifo, Summer.

SINN, H. – WERDING, M. (2001): Immigration Following EU Eastern Enlargement. Forum, Munich, Germany: CESifo.

SMITH, P. H. ed. (1993): The Challenge of Integration: Europe and the Americas. London: Transaction Publishers.

STRAUBHAAR, T. (2001): East-West Migration: Will It Be a Problem? Intereconomics, Júl/August.

TASSINOPOULOS, A. – WERNER, H. (1998): Mobility and Migration of labour in the European Union. In: Mobility and migration of labour in the European Union and their specific implication for young people, Thessaloniki.

The Single Market Review (EUROPE) (1997): Trade Creation and Trade Diversion. Volume 3. European Commission.

U.S. Department of Labor (2002): Developments in International Migration to the United States.

United Nations Trade Statistics COMTRADE (2005). <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>

World Development Indicators (2003). New York: World Bank, CD.

WTO (2005a): Annual Report.

WTO (2005b): International Trade statistics.

WTO (2005c): World Trade Report.

WTO (2006c): Press Releases.

ZORKÓCIOVÁ, O. (2000): In MICHNÍK, Ľ. a kol. (2000): Ekonomika zahraničného obchodu. Bratislava: Ekonóm, s. 52. ISBN 80-225-1118-8.