

Editorial

Vážení čitatelia,

Slovenská akadémia manažmentu so sídlom v Bratislave v roku 2019 vydáva druhé číslo vedeckého časopisu. Pravidelní čitatelia časopisu určite zaznamenali, že v časopise je možné publikovať články v jazyku slovenskom, anglickom, nemeckom a francúzskom. Medzinárodná redakčná rada dbá o to, aby všetky vedecké články a publikované diela boli recenzované dvomi recenzentmi a splňali potrebné náležitosti.

*Číslo časopisu otvára aktuálna téma Industry 4.0. Autori vedeckého príspevku približujú Industry 4.0 a identifikujú jeho postavenie vo svete. Čitateľov určite osloví aj článok v nemeckom jazyku s názvom *Differenzierungsfaktor Mensch Warum sich auch in Zeiten des Online-Handels mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern strategische Wettbewerbsvorteile aufbauen lassen*. Je už tradíciou, že v časopise sú publikované aj témy majúce medzinárodný rozmer. V tomto čísle je prezentovaný príspevok o hospodárskko-sociálnom rozvoji Paraguaja. Na aktuálny vývoj v oblasti bilaterálnych investičných dohôd nadväzuje aj vedecký príspevok o dopadoch rozhodnutia Súdneho dvora Európskej únie vo veci *Achmea B.V.**

*Súčasný proces globalizácie je sprevádzaný nárastom kolobolatívneho hospodárstva (*shering economy*). Na danú tému bola publikovaná vedecká monografia Ing. J. Wefersovej, PhD. V rozsahu 191 strán. Súčasťou tohto čísla je aj recenzia na danú monografiu.*

Pevne verím, že aj toto číslo Vás zaujme a bude pre Vás ďalšou inšpiráciou vo Vašej tvorivej vedeckej práci.

Doc.RNDr. Darina Saxunová, PhD.

Členka redakčnej rady

OBSAH

Development and position of Industry 4.0 in the world and in Slovakia

Patrik Richnák, Júlia Sármany 3- 9

Differenzierungsfaktor Mensch

Warum sich auch in Zeiten des Online-Handels mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern strategische Wettbewerbsvorteile aufbauen lassen

Norbert Hans 10 - 19

The judgment of the Court of Justice of the European Union on a bilateral investment treaty from the international law perspective

Daniela Nováčková 20 - 39

Economic and social development in Paraguay in late years of the 20th century and early years of the 21st century

Jana Bakytová 40 -50

Rezension

Wefers, Jarmila 2019: „Kollaborative Wirtschaft – Sharing Economy

Wie die Plattformwirtschaft unsere Gesellschaft verändert

Rolf Karlbach 51-53

Vývoj a postavenie Industry 4.0 vo svete a na Slovensku

Development and position of Industry 4.0 in the world and in Slovakia

Patrik Richnák, Júlia Sármany

Abstract

The aim of the paper is to present Industry 4.0 and identify its position in the world and in Slovakia. The paper is divided into two parts. The first part is devoted to the concept of Industry 4.0 by foreign and domestic book and internet sources. The second part analyses the position of Industry 4.0 in the world and Slovakia based on practical examples from various companies. Industry 4.0 is representative of major changes in both the industry and the whole society. With the New Industrial Revolution, there are many new opportunities and it is up to us how we can use them.

JEL classification: L90, O14, O33

Keywords: Industry 4.0, the Fourth Industrial Revolution, digitization

1 Úvod

Industry 4.0, označované ako štvrtá priemyselná revolúcia je iniciatíva, ktorá bola predstavená v Nemecku na veľtrhu Hannover Messe v roku 2011. Za hlavný cieľ iniciatívy môžeme označovať vrátenie priemyslu do Európy, namiesto krajín s lacnou pracovnou silou. Podstatou Industry 4.0 je prepájanie zariadení, aby vedeli spolu komunikovať. Industry 4.0 sa uplatňuje najmä v priemysle, ale má veľký vplyv aj na iné oblasti hospodárstva ako aj na celú spoločnosť. Prináša veľa zmien, na ktoré sa musíme pripraviť, a taktiež aj veľa príležitostí, ktoré by sme mali čo najviac využiť, aby sme sa stali víťazmi štvrtej priemyselnej revolúcie. Všetko máme dostupné, záleží iba ako túto možnosť využijeme.

Hlavným cieľom príspevku je priblížiť Industry 4.0 a identifikovať jeho postavenie vo svete a na Slovensku. V príspevku sme vymedzili pojmy, ktoré bezprostredne súvisia s témou príspevku a následne sme analyzovali postavenie Industry 4.0 vo svete a na Slovensku na základe príkladov z praxe.

2 Vymedzenie Industry 4.0

V súčasnosti neexistuje presná definícia termínu Industry 4.0. Stretávame sa s rôznymi podobami jeho definície. Rôzne interpretácie navodzujú, či nejde len o marketingovú bublinu. Industry 4.0 je široký koncept a jeho obsah sa mení v súlade s vývojom technológií a nik presne nevie, akú výslednú podobu nadobudne.

Bledowski (2015) hovorí, že začiatky Industry 4.0 môžeme nájsť v stratégii nemeckej vlády z roku 2006, ktorá bola pomenovaná High Tech Strategy, pričom niektoré vlastnosti Industry 4.0 boli definované v nemeckom priemyselnom pláne v roku 2010.

Pabbathi (2018) definuje Industry 4.0 ako štvrtú priemyselnú revolúciu, ktorá sa týka inteligentného priemyslu zameraného na výrobu inteligentných zariadení a na inteligentné procesy. Je kombináciou a agregáciou (zskupením) mnohých IT technológií, procesov a strojov pre rýchlejšie operácie, taktiež znižuje potrebu času, nadbytočnú prácu a umožňuje efektívnejšie rozhodovanie v priemyselných operáciách.

Schwab & Davis (2018) hovoria, že Industry 4.0 je vyjadrením súboru prebiehajúcich a blížiacich sa transformácií v systémoch, ktoré nás obklopujú, spôsobených rastúcou dostupnosťou a interakciou súboru mimoriadnych technológií, ktoré stavajú na vedomostiach a systémoch predchádzajúcich priemyselných revolúcií.

Frison (2015) tvrdí, že Industry 4.0 je o prepojení všetkého pomocou tzv. Cyber Physical Systems (CPS), ktoré umožňujú jednotlivým „veciam“ navzájom komunikovať, mať priamy vplyv na ich bezprostredné okolie prostredníctvom činiteľov, zhromažďovať údaje prostredníctvom senzorov a uložiť ich v cloude, kde je možné ich analyzovať pomocou dolovania dát (Data Mining) a následne použiť na optimalizáciu.

Hlavnou myšlienkou Industry 4.0 je počítačové prepojenie výrobných strojov, vyrábaných produktov, informačných systémov a ostatných súčastí výrobného podniku. Vďaka kompletnej digitalizácii výrobných prvkov, procesov i riadiacich systémov dovoľuje vytvoriť „virtuálnu fabriku“ totožnú s reálnou. Umožní ďalšie zlepšovanie štruktúry výroby, využitia Smart data, komunikácie a kooperácie inteligentných prvkov, ako aj schopnosti učenia sa a samoorganizácie (TREND, 2015).

Samotný názov Industrie 4.0 prezrádza dve dôležité okolnosti. Jedným je používanie nemčiny namiesto angličtiny, čo dnes nebýva zvykom vo svete high-tech. Dôvodom je jeho nemecký pôvod, hoci v súčasnosti je stále populárnejšou označenie Industry 4.0. Význam číslovky v názve je, že prináša štvrtú etapu priemyselnej revolúcie. Zapríčinila ju všadeprítomná digitalizácia a rozšírenie internetu. Podstatou tejto revolúcie je Internet vecí – v priebehu niekoľkých dekád budú schopné spolu komunikovať všetky stroje a súčiastky. V spojení s ďalšími technológiami bude výroba schopná „samoriadenia“. Ide o systém s autonómnym rozhodovaním a decentralizovaným riadením. Vznikne kyber-fyzikálny systém, jednoducho povedané inteligentná fabrika (Jurina & Cejnarová, 2015). Výrazne porastie produktivita priemyslu. Viac ako na polovicu sa skrátí čas uvedenia nového produktu na trh. Výrobcovia budú schopní rýchlo reagovať na požiadavky trhu. Tovar bude customizovaný a individualizovaný za cenu na úrovni masovej produkcie. Vtiahnutie zákazníkov i dodávateľov do tohto procesu bude tiež radikálnou zmenou, ktorá ďalej zvýši flexibilitu a efektívnosť. Táto revolúcia by mala radikálne zvýšiť produktivitu pomocou komunikácie medzi strojmi v továrni, a tak priniesť zásadnú zmenu v priemyselných odvetviach.

3 Výskumný dizajn

Hlavným cieľom príspevku je priblížiť Industry 4.0 a identifikovať jeho postavenie vo svete a na Slovensku. V príspevku sme vymedzili pojmy, ktoré bezprostredne súvisia s témou príspevku a následne sme analyzovali postavenie Industry 4.0 vo svete a na Slovensku na základe príkladov z praxe.

V príspevku sme využili klasické vedecké metódy. Metódu vedeckej abstrakcie sme použili, keďže sme z veľkého objemu prístupných údajov spracovali iba tie, ktoré boli dôležité pre tému príspevku. Taktiež sme použili metódu analýzy a syntézy, ktoré sa používajú súčasne. Syntézu sme využili, aby jednotlivé časti príspevku na seba nadväzovali. Metóda analýzy bola nápomocná, pri rozčlenení celku na jeho jednotlivé a jednoduché časti. Pri vytvorení uceleného konceptu na problematiku sa využila metóda komparácie. Z jednotlivých poznatkov sme prechádzali k všeobecným záverom na základe metódy indukcie a dedukcie.

4 Výsledky a diskusia

V prvej časti príspevku sme vymedzili pojem Industry 4.0 podľa zahraničných a domácich knižných a internetových zdrojov. Neexistuje jednotná definícia, každý si tento pojem vysvetľuje rozdielne, a preto sme sa rozhodli uviesť komparatívny pohľad na tento pojem. Následne sme sa v tejto časti príspevku venovali postaveniu Industry 4.0 vo svete a na Slovensku. V týchto odsekoch sme uviedli aj viacero praktických príkladov z rôznych spoločností.

4.1 Postavenie Industry 4.0 vo svete

Charakteristickým znakom súčasného obdobia je presun výroby do krajín s lacnou pracovnou silou, čím sa rieši vysoká cena práce na západe. Dôsledkom toho bola postupná deindustrializácia vyspelých krajín, hlavne USA a Veľkej Británie. Presadzoval sa názor, že služby všetko vyriešia. Krajiny s podielom priemyslu na HDP viac ako 10 percent, boli považované za zaostávajúce. Z veľkých priemyselne vyspelých krajín si jedine Nemecko udržalo vlastnú industriálnu politiku, čo sa po vypuknutí finančnej krízy ukázalo ako správne (Jurina, 2015). Z Nemecka prichádzala aj iniciatíva, ktorá by mohla vrátiť priemysel do vyspelých krajín – stratégia Industry 4.0. Ide o logickú odpoveď na vývoj, ktorý nastal na trhu. Kvôli presunu výroby do lacnejších regiónov, ľudia ostali doma bez práce a navyše ázijské krajiny veľmi rýchlo napodobňovali západné krajiny a ich produkty a začali strácať trhy.

V Spojených štátoch poznajú Industry 4.0 pod názvom Industrial Internet of Things (IIoT). Industry 4.0 a IIoT však nie sú vzájomne zameniteľné pojmy. Pod prvým myslíme štvrtú priemyselnú revolúciu a druhý je definovaný ako prepájanie zariadení cez internet so zameraním na prenos, riadenie a kontrolu informácií. Na začiatku v USA využili digitalizáciu na zastavenie dlhodobého poklesu vo výrobnom sektore. Iniciatíva sa časom rozvíjala a vznikol program Manufacturing USA, ktorý zaviedol technologické inštitúty, ktoré sú priekopníkmi vo výskume a komercializačných technológiách ako čistá energia, materiály a kompozity, polovodiče a flexibilná hybridná elektronika (Wilkins, 2019). Na porovnanie, priemyselná stratégia Spojeného kráľovstva je zameraná na umelú inteligenciu a obnoviteľnú energiu. Veľa investujú do nových technologických oblastí. Ich plány sú napríklad investovať 400 miliónov GBP do nabíjania elektronických vozidiel a 176 miliónov GBP do 5G.

Industry 4.0 je programom reindustrializácie Európy na podstatne vyššej technologickej a ekologickej úrovni. Európa má šancu stať sa priekopníkom nového priemyslu. Odlišuje sa od väčšiny ostatného sveta vysokým technickým vzdelaním, tvorivosťou a priemyselnou tradíciou. Cena práce prestáva byť prioritou kvôli novým technológiám, ktoré dokážu zvýšiť produktivitu o desiatky percent (Jurina, 2015) Najznámejšími technológiami Industry 4.0 sú digitálny podnik, automatizované výrobné systémy, roboty, či Big Data. Novšími sú internet vecí, smart data,

strojové učenie, umelá inteligencia, či roboty schopné spolupracovať s ľuďmi, nazývané coboty (collaborative robots). Priemysel už tiež pochopil, že spojenie je nevyhnutné, a preto pre digitálne technológie a inteligentnú výrobu vytvára národnú platformu. Aliancia A5, ktorá združuje päť najväčších priemyselných zväzov, sa ujala tejto iniciatívy.

Zmeny v priemysle vyvolávajú v ľuďoch obavy zo straty práce. Brynjolfsson z americkej university MIT tvrdí, že neexistuje žiaden ekonomický zákon, ktorý by garantoval, že z technologického produktu musí mať nevyhnutne prospech väčšina ľudí. Firmy ako Apple, Google a Intel už majú pripravené reálne projekty o fabrikách bez ľudí. Čínska firma Mesnac chce v najbližších rokoch vyvinúť automatizovanú výrobu pneumatík a potom riešenie predávať do sveta (Jurina, 2015). Samozrejme, prechod k úplnej automatizácii vyžaduje prechodné obdobie, kedy ľudí bude menej, ale ešte sa úplne nevytratia. Ak sa budú ľudia správať rozumne a spravodlivo, prechod na nové priemyselné technológie by sme mali zvládnuť bez väčších problémov. Zmeny sa môžu udať pokojnou cestou, keďže vďaka lacnej inteligentnej výrobe bude všetkého dostatok.

Veľa firiem vo svete využíva aktívne Industry 4.0. Medzi firmy, ktoré si uplatňujú Industry 4.0 zaradujeme napríklad General Electronic alebo Google. „Smart Factory“ General Electronicu už používa IIoT (Industrial Internet of Things) v niektorých z jeho výrobných závodov, ktoré sa líšia od zariadení typu IoT väčšou odolnosťou, pretože musia fungovať v extrémnych podmienkach bez toho, aby sa rozpadli. Napokon plánuje zaviesť túto smart technológiu v rámci 400 výrobných závodov firmy. Cieľom je prepojenie pracovníkov firmy, aby sa napokon vytvoril kontinuálny kruh zdieľania real-time údajov, čo by umožnilo rýchlejšie, presnejšie rozhodovanie, ktorého následkom je zvýšenie produktivity (Gilchrist, 2016). Príkladom toho je aplikácia, ktorú vyvinuli a slúži na prepájanie inžinierov s prízemím fabriky. Umožní im overiť, či je fabrika reálne schopná vyrobiť virtuálne produkty, nachádzajúce sa ešte vo fáze návrhu. Funguje tak, že dizajnér si vytvorí virtuálnu konštrukciu súčiastky a aplikácia mu zabezpečí spätnú väzbu v reálnom čase. Napríklad či je možné súčiastku vyrobiť, a ak nie, ktoré jej črty by mali byť opravené.

Google pracuje na self-driving technológii už od roku 2009. Autá, ktoré pri projekte používajú (Waymo), sú vybavené kamerami, GPS-om, internet pripojením a radom počítačov a senzorov, ktoré umožňujú jazdenie auta na verejných cestách bez ľudskej intervencie (Yáñez, 2017). Waymo je navrhnutý detekovať chodcov, cyklistov, vozidlá, cestné práce zo vzdialenosti viac ako dvoch futbalových ihrísk vo všetkých smeroch. Je to jedna z najväčších výziev Big Data, keďže počítač musí spracovať viac ako jeden miliónov dát za sekundu.

4.2 Postavenie Industry 4.0 na Slovensku

Koncept Industry 4.0 je príležitosť aj pre Slovensko. Zastúpenie spracovateľského priemyslu v hospodárstve je vyššie ako vo vyspelých štátoch EÚ. Automobilová výroba priemer vyspelej Európy dvojnásobne prevyšuje (Jurina & Cejnarová, 2015). Na Slovensku má priemysel najvyšší podiel v zamestnanosti, okolo 25 percent. Krajina je minimálne na úrovni stredoeurópskeho regiónu z hľadiska technologickej úrovne, ale napríklad v porovnaní s USA zaostávame najmenej o pätnásť rokov. Na Slovensku neexistuje jednotný plán pre Industry 4.0, zatiaľ nemáme vypracovanú ani stratégiu. Taktiež veľa slovenských podnikov uvádza, že nemajú dostatok kvalitných informácií o Industry 4.0, čo je spôsobené nedostatkom slovenskej literatúry v tejto tematike.

Na Slovensku podniká veľa inovatívnych spoločností ako Volkswagen, Kia, Samsung, či Continental. Zväčša majú tieto firmy svoje vývojové centrá v materských krajinách, ale ak nájdú u nás kvalitné riešenie, ochotne ho používajú. Napríklad Volkswagen zaviedol inteligentný logistický systém AVG od technologického inštitútu CEIT (Jurina, 2015). CEIT (Central European Institute of Technology, Stredoeurópsky technologický inštitút pre inovácie a technológie) bol založený v polovici deväťdesiatych rokov v Žiline. Inštitút rozvíja koncepty inteligentných výrobných systémov, digitálneho podniku, biomedicínskeho i materiálového inžinierstva. V roku 2015 už v podniku Volkswagen fungovalo okolo 130 mobilných robotov. Ak sa posledná etapa podarí, bude ich troj až štvornásobne viac. Bratislavský výrobný podnik sa tak stane unikátnou fabrikou a to vďaka nemeckým technológiám, ale aj riešeniam v logistike, na ktorých sa podieľa aj Slovensko.

V súčasnosti nemáme veľa príkladov, keď slovenské know-how nakupujú globálne spoločnosti. Na dovoz technológií zo zahraničia slovenské spoločnosti vynakladajú až 90 percent prostriedkov určených na technický rozvoj. Na vlastné inovácie, výskum a vývoj ostane iba 10 percent zdrojov. Tieto čísla hovoria o tom, že pomaly upadáme (Jurina, 2015). Vlastný vývoj si vyžaduje čas, priebornosť, odvahu a samozrejme financie. Odmenu je však dlhodobá a udržateľná konkurencieschopnosť na svetovej úrovni.

Dnes na Slovensku nikto nemá ani zdroje, ani kapacitu na riešenie takých komplexných oblastí, akými sú Industry 4.0 a inteligentná výroba. Postupne musíme naštartovať spoluprácu so zahraničím. Špeciálny podporný program v tejto oblasti je Factory of the Future, ponúknutý Európskou komisiou. Na Slovensku tiež existujú príklady využitia Industry 4.0, jeho technológií a prvkov.

V Malackách v závode Flatline už šiesty rok prebieha rozsiahly projekt automatizácie a digitalizácie výroby. Koncept automatizácie bol vytvorený priamo v Malackách domácim investičným tímom. Využili vlastné know-how a skúsenosti z ostatných závodov IKEA. Výrobné procesy už majú plne automatizované, teraz chcú robotizovať balenie, čím by dosiahli svoj cieľ, inteligentnú fabriku, kde prvá ruka, čo sa produktu dotkne, je ruka zákazníka. Proces balenia je digitalizovaný, ale manipulácia s dielcami sa ešte robí ručne. Napríklad ak do balíka treba vložiť dvadsať produktov, musí pri baliacej linke stáť dvadsať robotníkov. Tento monotónny proces chcú automatizovať. Robot by mal zvládnuť jeden cyklus balenia do šesť sekúnd (Jurina, 2018). Momentálne pripravujú pilotný projekt, ktorý ak sa podarí, bude už prakticky celá fabrika plne automatizovaná. Skoro štvrtina technológií, ktoré používajú, je od značky Siemens. Systémy Simatic S7-300 a 400 riadia výrobné linky. O výmene dát pre OPC komunikáciu (Open Platform Communications) riadiacich systémov, zariadení a aplikácií sa tiež starajú technológie Siemens. Systém SCADA WinCC je dôležitý pre riadenie výroby a kvality. Slúži ako platforma pre integráciu dát. Oprávneným používateľom ukáže na jednej z päťdesiatich stránok potrebné informácie týkajúce sa výroby, technológie, plánovania, kvality i údržby. Malacký závod patrí k technologickej špičke nábytkovej výroby z hľadiska úrovne digitalizácie a automatizácie a to nielen v Európe, ale aj vo svete.

5 Záver

Industry 4.0 je veľmi populárnou témou. Všetky krajiny sa snažia dostať, čo najviac zo štvrtej priemyselnej revolúcie. Väčšina krajín EÚ, už má svoju stratégiu Industry 4.0, niektorí dokonca majú aj viaceré stratégie a koncepty, ale Slovensko je výnimkou. Industry 4.0 je veľmi dôležité pre postsovietske krajiny, v ktorých mzdy rastú rýchlym tempom a je nedostatok pracovnej sily. Tieto dve udalosti reálne ohrozujú rast ekonomiky aj na Slovensku. Vypracovanie národnej stratégie je preto ešte dôležitejšie.

V prvej časti príspevku sme sa venovali vymedzeniu pojmov, ktoré boli potrebné k pochopeniu problematiky. Vymedzili sme Industry 4.0, pričom sme zistili, že nemá jednotnú definíciu, preto sme sa rozhodli komparatívnym pohľadom uviesť názory a poznatky z viacerých zdrojov. V ďalšej časti príspevku sme priblížili postavenie Industry 4.0 vo svete a na Slovensku. V týchto odsekoch sme uviedli aj viacero praktických príkladov z rôznych spoločností.

Úspešná implementácia Industry 4.0 a jej technológií a prvkov v slovenskom priemysle je vo veľkej miere závislá aj od výrobných pracovníkov. Práve tí, sú neoddeliteľnou súčasťou priemyslu a je nevyhnuté pripraviť ich na zmeny. Taktiež je potrebné investovať do školení a kurzov na zvýšenie ich kvalifikácie a vzdelanosti, prípadne zmeniť učebné plány a školské programy, aby bola budúca pracovná sila pripravená na nové typy práce a nové požiadavky trhu práce pod vplyvom štvrtej priemyselnej revolúcie.

Industry 4.0 je nositeľom veľkých zmien, tak v priemysle ako aj v celej spoločnosti. S novou priemyselnou revolúciou prichádza množstvo nových príležitostí a záleží iba na nás, ako ich dokážeme využívať.

Poznámka

Tento príspevok je čiastkovým výstupom riešenia projektu mladých učiteľov, vedeckých pracovníkov a doktorandov v dennej forme štúdia na Ekonomickej univerzite v Bratislave

č. I-19-104-00 *Nová dimenzia logistiky v štvrtej priemyselnej revolúcii v podnikoch na Slovensku.*

Použitá literatúra (References)

Bledowski, K. (2015). *The Internet of Things: Industrie 4.0 vs. The Industrial Internet*. [online]. 2015. [cit. 2019-01-22]. Dostupné na internete: <<https://mapifoundation.org/economic/2015/7/23/the-internet-of-things-industrie-40-vs-the-industrial-internet>>.

Frison, A. (2015). *Impact of Industry 4.0 on Lean Methods: and the Business of German and Chinese Manufacturer in China*. Amazon Kindle Production, 2016, ASIN B017T5XL00.

Gilchrist, A. (2016). *Industry 4.0: The Industrial Internet of Things*. New York: Apress, 2016. 250 p. ISBN 978-1-4842-2046-7.

Jurina, L. & Cejnarová, A. (2015). Industry 4.0. In: *VISIONS: Časopis o ľuďoch, technológiách a inováciách*. Bratislava: Siemens s.r.o., 2015, roč. 10, č. 2, s. 14-15. ISSN 1337 – 0014.

Jurina, E. (2018). IKEA postavila inteligentnú fabriku. [online]. Bratislava: *TREND.sk*, 10.03.2018. [cit. 2019-01-21]. ISSN 1336-2674. Dostupné na: <https://www.etrend.sk/firmy/ikea-stavia-plne-automaticku-fabriku.html>.

Jurina, E. (2015). Priemysel vstupuje do novej revolúcie. Industry 4.0. In: *VISIONS: Časopis o ľudoch, technológiách a inováciách*. Bratislava: Siemens s.r.o., 2015, roč. 10, č. 2, s. 10-13. ISSN 1337 – 0014.

Pabbathi, K. K. (2018). *Quick Start Guide to Industry 4.0: One-stop reference guide for Industry 4.0*. Scotts Valley: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2018, 204 p. ISBN 978-1718978614.

Schwab, K. & Davis, N. (2018). *Shaping the Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum, 2018. 287 p. ISBN 978-1944835149.

TREND. (2015). Industry 4.0 zmení aj slovenské fabriky. In *Trend.sk*. [online]. [cit. 2018-10-15]. Dostupné na internete: < <http://www.etrend.sk/podnikanie/industry-4-0-zmeni-aj-slovenske-fabriky.html> >.

Wilkins, J. (2019). The Current State of Industry 4.0 Around the World. [online] In: *MachineDesign.com*, 03.01.2019 [cit. 2019-04-20]. Dostupné na internete: <https://www.machinedesign.com/industrial-automation/current-state-industry-40-around-world>.

Yáñez, F. (2017). *The 20 Key Technologies of Industry 4.0 and Smart Factories: The Road to the Digital Factory of the Future*. 2017. 115 p. ISBN 978-1-9734-0210-7.

Kontakt :

Ing. Patrik Richnák, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu
Katedra manažmentu výroby a logistiky
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: patrik.richnak@euba.sk

Bc. Júlia Sármany
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: sarmanyjulia@gmail.com

Differenzierungsfaktor Mensch.

Warum sich auch in Zeiten des Online-Handels mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern strategische Wettbewerbsvorteile aufbauen lassen

Norbert Hans

Abstract

The author explores the question of how in digital times the employee can serve as a differentiation factor with which companies can differ from competitors. Basically, wherever stationary retailers have direct contacts between customers and employees, appropriately motivated and trained employees can succeed in setting in motion an emotionally colored relationship with a customer. Prerequisite are secondary or replacement strategies, i.e. experience, service and communication strategies. They succeed in building differentiation and unique selling points. Managers must provide the necessary motivational incentives and develop training activities that enable employees to acquire the necessary skills.

JEL classification: M1,M2

Keywords: strategic competitive advantages, the human being as a factor of differentiation, secondary strategies, further education

1 Einleitung

Der Artikel geht der Frage nach, unter welchen Voraussetzungen der Mensch – also der Mitarbeiter – als Differenzierungsfaktor dienen kann, mit dem Unternehmen gegenüber dem Wettbewerber Alleinstellungsmerkmale etablieren können. Die Antworten richten sich an Unternehmer und Führungskräfte.

2 Wird der Mensch durch Online-Business überflüssig?

In digitalen Online-Zeiten wird der Mensch in vielen Bereichen durch Maschinen und Robotertechnik ersetzt. Der Philosoph und Wissenschaftstheoretiker Klaus Mainzer stellt dies provokativ bereits im Titel seines Buches „Künstliche Intelligenz – Wann übernehmen die Maschinen?“ fest und erwähnt das Beispiel des industriellen Internets, „in dem Produktion und Vertrieb sich weitgehen (sic!) selbstständig organisieren“ (Mainzer 2019, S. 5).

Es kann durchaus sein, dass in einigen Jahren Menschen als Autofahrer nicht mehr benötigt werden. Was zum Beispiel „machen Millionen Taxi- und Lkw-Fahrer rund um die Welt, wenn autonomes Fahren zum Standard wird?“, fragt Stephan Dörner (Dörner 2016). Die Drohne substituiert den Postboten, die Deutsche Bahn setzt bereits Postkopter ein (taz). Auf dem Internetportal des Manager Magazins wird auf der Grundlage einer Prognose der Universität Oxford die Frage diskutiert, ob in den nächsten 20 Jahren jeder zweite Job (47 Prozent aller Jobs) verschwinden könnte (Lange 2018).

Fest steht: Viele Jobbereiche werden aufgrund der Digitalisierung und Automatisierung wegfallen.

Tendenz im Online-Business: Die Maschine verdrängt den Menschen

Im Einrichtungshandel droht der Online-Handel den stationären Handel zu ersticken. Wolfgang Hünnekens (Institute of Electronic Business an der Universität der Künste in Berlin, Professor für digitale Kommunikation) fasst die Situation im stationären Handel so zusammen: „Der Verlauf des Kaufs sieht heute doch sehr häufig so aus: Der Verbraucher recherchiert konsequent im Netz. Dann geht er in die Ausstellungsflächen, – das ist heute der stationäre Handel – kehrt wieder zurück ins Internet, sucht nach dem preiswertesten Angebot und erscheint dann wieder im Geschäft, um zu <ver>handeln. Dieses Phänomen gilt nicht nur für junge Menschen, sondern für Kunden sämtlicher Altersklassen. Warum? Weil der Möbelhandel dem Verbraucher mit gewaltigen Rabattaktionen seit Jahren bis zum heutigen Tag beigebracht hat, dass er jedes Produkt auch billiger bekommen kann. Und er bestätigt den Kunden sogar im Alltag darin, dass das mit den niedrigeren Preisen funktioniert. Wenn Rabatte und direktes Feilschen tatsächlich möglich sind, dann spricht sich das sofort über die sozialen Medien überall herum. Wer wundert sich denn dann, dass der Kunde entsprechend reagiert?“ (Hünnekens 2014, S. 47-48). Der Mensch als Verkäufer wird immer weniger benötigt, der Kaufakt ist zu einem Großteil auch ohne seine Beratungsleistung möglich.

Ähnliche Tendenzen gibt es in der Reisebranche – immer mehr Reiseinteressenten informieren sich im Internet über ihre Reiseziele und schließen dort auch ihre Buchungen ab. Die Beratung im Reisebüro wird aus Kundensicht oft obsolet (vgl. dazu Baumgärtner 2009). Und ein Blick in den Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbereich zeigt, dass auch hier die Kommunikation zwischen dem Kunden und einem Mitarbeiter nicht immer notwendig ist. Unter dem Stichwort „FinTech“ werden technologische Entwicklungen gefasst, die dazu führen, dass die Abwicklung bestimmter finanzieller Dienstleistungen ohne den Kontakt „von Mensch zu Mensch“ möglich ist. Der Kunde kann durch jene Technologien zum Beispiel im Bereich des E-Commerce Kaufaktionen durchführen und einen Kredit beantragen und aufnehmen, ohne mit einem Menschen zu interagieren. Die Kreditwürdigkeit wird online geprüft, ohne dass sich ein Berater einschalten muss. Überweisungen, Bargeldtransaktionen und Geldanlagen – für all das gibt es in Online-Business eine App.

Die Grenzen der Online-Welt

Es gibt allerdings auch Gegenbeispiele, die belegen, dass die Präsenz des Menschen im Kundenkontakt nach wie vor erhebliche Vorteile impliziert und von den Kunden gewünscht wird. In diesem Zusammenhang ist eine Befragung von Relevanz, die 2015 von dem Marktforscher „Konzept und Markt“ (s. Marktforscher Konzept und Markt) erstellt worden ist. Demnach wollen Möbelkäufer ihre Produkte immer noch lieber im Möbelgeschäft kaufen als im Internet. Ein Grund ist, dass die Kunden gerne Probe sitzen, das Produkt mithin ausprobieren möchten. Und dazu brauchen sie jemanden, der sie professionell berät; diese authentische Beratung von Mensch zu Mensch funktioniert vor allem im stationären Handel. Das Online-Business stößt hier an eine Grenze.

Das Befragungsergebnis bedeutet nicht, dass der Einrichtungshandel den Vertriebskanal Internet vernachlässigen soll, Multichannel-Lösungen sind anzustreben. Es verdeutlicht jedoch, dass der

stationäre Einzelhandel durch den direkten Kontakt mit dem Kunden gegenüber dem Internet einen strategischen Wettbewerbsvorteil aufbauen kann, bei dem den Mitarbeitern als Trägern des Kundenkontakts eine essentielle Relevanz zukommt.

Zu einem ähnlichen Ergebnis gelangt Regina M. Baumgärtner in ihrer Dissertation. Sie identifiziert die Beratungsqualität von Reisebüromitarbeitern als einen wichtigen, wenn nicht gar den wichtigsten strategischen Erfolgsfaktor für den stationären Vertrieb. Demnach ist „auch in Zukunft ein größeres Augenmerk auf die weichen Erfolgsfaktoren jedes einzelnen Reisebüromitarbeiters zu richten, um so Beratungsqualität als besondere Dienstleistung, als Luxusleistung in Alternative zum Internet anzubieten. Folglich kommt der Beratungsqualität für die Erfolgssicherung der Reisebüros eine immens große Bedeutung zu.“ (Baumgärtner 2009, S. 272)

Mit Menschen und De-Commoditisierung zum Alleinstellungsmerkmal

Der Faktor Mensch als Differenzierungskriterium im Wettbewerb hat doch noch eine Chance, auch im Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbereich. Trotz FinTech können Banken mit strategischem Weitblick diejenigen Menschen als Kunden gewinnen und binden, für die die menschliche Interaktion noch einen Wert mit Substanz darstellt. Eventuell ist es sogar möglich, diejenigen Kunden zurück zu gewinnen, die sich bereits auf FinTech und Co. eingelassen haben. Denn die Banken können sich jetzt endlich wieder vom Mitbewerber differenzieren: über die Kundenzuwendung, die Kundenorientierung und die Kompetenz qualifizierter und motivierter Berater, die den Kunden wahrhaft verstehen können und verstehen wollen.

Zumindest in einigen Branchen ist und bleibt der Mensch DAS Differenzierungsmerkmal Nummer 1. Denn nur der qualifizierte und engagierte Mitarbeiter kann im persönlichen Kontakt Vertrauen aufbauen und Empathie zeigen. Dies ist insbesondere bei Commodities von elementarer Bedeutung. Commodities sind undifferenzierte, homogene und darum vor allem über den Preis differenzierte Leistungen, die „von der überwiegenden Mehrheit der Nachfrager als austauschbar wahrgenommen werden“ (Enke et al. 2014, S. 7). Wer Commodities in seinem Produkt- und Dienstleistungsportfolio hat und sich darum nur über den Preis vom Mitbewerber differenzieren kann, ist existentiell darauf angewiesen, De-Commoditisierungsstrategien zu entwickeln. De-Commoditisierung ist definiert als ein Prozess, „durch den eine Leistung, d. h. ein Produkt oder eine Dienstleistung, im Vergleich zu Wettbewerberangeboten in der Wahrnehmung der Nachfrager als differenziert und/oder einzigartig wahrgenommen“ (Enke et al. 2014, S. 7) werden kann. De-Commoditisierungsstrategien setzen qualifizierte und engagierte Mitarbeiter voraus, die im unmittelbaren Kundenkontakt die Möglichkeit nutzen können, durch ihr Verhalten in der Begegnung und Interaktion mit den Kunden Alleinstellungsmerkmale zu generieren.

Wer bei Produkten und Dienstleistungen, die sich hinsichtlich ihrer Merkmale und der Qualität kaum voneinander unterscheiden, nicht in einen ruinösen Preiswettbewerb getrieben werden will, ist darauf angewiesen, den Aufbau strategischer Wettbewerbsvorteile durch den Faktor „Mitarbeiter“ voranzutreiben und die Mitarbeiter, die im Kundenkontakt stehen, mit den entsprechenden fachlichen, sozialen und emotionalen Kompetenzen auszustatten.

Dabei geht es nicht darum, sich gegen die Digitalisierung zu wenden, sondern sie als Mittel zum Zweck zu sehen, nämlich zu dem Zweck, den Kunden wahrhaft zu verstehen und ihm genau das Produkt oder die Dienstleistung anzubieten, mit dem oder mit der er sich seine brennendsten Wünsche erfüllen kann.

3 Der Mensch als Differenzierungsfaktor

Was muss ein Mitarbeiter leisten, um sich zu einem Differenzierungsfaktor zu entwickeln? Er sollte vor allem in der Lage sein, Sekundär- oder Ersatzstrategien emotional umzusetzen. Entscheidend ist: Während Primärstrategien vor allem produktgetrieben sind, sind Sekundärstrategien aufgrund ihrer Kommunikations- und Serviceorientierung vor allem mitarbeitergetrieben.

Mit mitarbeitergetriebenen Sekundärstrategien positive Kundenerfahrungen prägen

Weil sich Produkte – mit dem Begriff „Produkt“ sind hier immer auch Dienstleistungen mit gemeint – immer mehr annähern, wird es für die Unternehmen immer schwieriger, eine Primär- oder Produktstrategie zu implementieren, bei der sich zum Beispiel ein Produkt mit seinen einzigartigen Eigenschaften von anderen abhebt. Sie müssen auf Sekundärstrategien ausweichen, bei denen weniger die Produktmerkmale in den Fokus rücken, sondern Aspekte wie „besseres Service“ und der „Einkauf als Event und Erlebnis“. Somit rücken Aspekte in den Fokus, die nicht allein mit dem Produkt an sich in einem Kontext stehen. Die Unternehmen sollten darum Erlebnis-, Service- und Kommunikationsstrategien kreieren, um mit deren Hilfe in der Wahrnehmung des Kunden den Status der Einzigartigkeit und Alleinstellungsmerkmale aufzubauen. Demnach müssen „immer dort, wo es nicht möglich ist, strategische Wettbewerbsvorteile über das Produkt aufzubauen. Service- und Kommunikationsstrategien“ (Hans 2013, S. 2), also Sekundärstrategien genutzt werden, um zu eben jenen strategischen Wettbewerbsvorteilen zu gelangen. Nach Simon muss ein strategischer Wettbewerbsvorteil ein für den Kunden wichtiges Leistungsmerkmal betreffen, der vom Kunden wahrgenommen werden kann. Zudem darf er von der Konkurrenz nicht schnell einholbar sein. (Simon 1988, S. 4).

Somit gewinnt der Mitarbeiter für den Erfolg des Produkts beim Kunden erheblich an Bedeutung. Denn er ist es, der mit dem Kunden kommuniziert und interagiert. Vor allem ihm ist es möglich, positive Erfahrungen zu prägen – in der Bank im persönlichen Beratungsgespräch zu einem so sensiblen Bereich wie Geld- und Finanzanlagen, im Möbelhaus durch die authentische Darstellung des Kundennutzens, im Reisebüro durch die Beantwortung der Fragen, die dem Kunden unter den Nägeln brennen, in so sensiblen Gesprächssituationen wie etwa der Reklamation, in denen der Kunde Feinfühligkeit und Sensibilität erwartet und verlangt. Und natürlich sollte er alle digitalen Möglichkeiten nutzen, um positive Kundenerfahrungen zu prägen.

Die Customer Experience Journey emotionalisieren

Die Customer Experience Forschung besagt, dass sich in den Momenten der Wahrheit (Moments of truth) entscheidet, ob ein Kunde bleibt oder geht, ob er eine lebenslängliche Kundenbeziehung einzugehen bereit ist oder ob er das Angebot des Wettbewerbs prüft und zur Konkurrenz wechselt. Das Institut für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) an der Universität Mannheim hat in Untersuchungen zum Customer Experience Management (Homburg et al. 2015; Homburg et al. 2013) belegt, dass es vor allem der Servicemitarbeiter (Homburg et al. 2015, S. 8) ist, der für die Prägung positiver Kundenerfahrungen verantwortlich zeichnet. Von besonderer Relevanz ist die Emotionalisierung der Kundenkontakte – es sind vorrangig die Mitarbeiter, die für eine erfolgreiche Customer-Experience-Strategie die notwendige Emotionsarbeit leisten müssen.

Die IMU-Forschungen lassen es als sehr wahrscheinlich erscheinen, dass Kunden auf ihrer ‚Reise durch das Unternehmen‘ (Customer Experience Journey) dann positive Emotionen und ein Vertrauensverhältnis zum Unternehmen aufbauen, wenn sie sich in der Interaktion und Kommunikation mit den Mitarbeitern wohl und gut aufgehoben fühlen. Sicherlich müssen die Unternehmen auch die digitalen Kundenkontaktpunkte optimal gestalten – selbst die, in denen es nicht zu zwischenmenschlichen Begegnungen kommt. Sie sollten aber insbesondere dafür Sorge tragen, dass über die Kontakte ‚von Mensch zu Mensch‘ vertrauensvolle persönliche Beziehungen entstehen können.

In einem Artikel über die Finanzindustrie und Online-Banken bestätigt ein Teilhaber an einer Online-Bank, dass auch bei diesen „Vertrauen das höchste Gut“ und das neben internen Kontrollsystemen der Kundenservice erfolgsentscheidend sei (Bartz et al. 2019, S. 67). Und Vertrauen lässt sich primär über gute Beziehungen zwischen Menschen herbeiführen: über gute Beziehungen zwischen dem Kunden und einem Mitarbeiter.

Mit persönlichen und vertraulichen Beziehungen Kunden binden

Indem ein Unternehmen die Kundenbeziehung entlang der gesamten Customer Journey optimiert und alle, auch die digitalen, Kundenkontaktpunkte nutzt, um den Kunden emotional und langfristig zu binden, baut es Vertrauen auf und erhöht den Loyalitätsfaktor des Kunden. Es ist die Frage, ob es einer Maschine, einem Algorithmus oder einem Roboter gelingen kann, über die Erzeugung von Emotionen und die Gestaltung eines Einkaufs als Event Menschen auf eine ähnliche Weise zu begeistern und an das Unternehmen zu binden.

Mitarbeitern kann der Vertrauensaufbau gelingen, indem sie Serviceleistungen, mit denen der Kunde nicht rechnet, aktiv und offensiv ansprechen, und zwar situativ, mithin bezogen auf die konkrete Kundensituation. Dabei genügt es nicht, wenn nur die Mitarbeiter servicebezogen agieren: Die organisationalen Rahmenbedingungen müssen entsprechend ausgerichtet sein. Erst dann ist es den Mitarbeitern möglich, servicebezogen zu agieren.

Auf der anderen Seite genügt es nicht, wenn zwar das organisationale Umfeld auf die Erbringung von Serviceleistungen ausgerichtet ist, die Mitarbeiter es dann aber nicht verstehen, diese Ausrichtung am Point of Sale und auch digital mit Leben zu füllen. Immer sind es die Mitarbeiter, sind es die Menschen, die sich als Träger der Serviceorientierung bewähren müssen (vgl. Stauss, Bruhn 2010).

Ähnliches gilt für die Erlebnisstrategien, mit denen der Einkauf an den Kundenberührungspunkten als Event gestalten werden kann: Nur durch kompetente und serviceorientierte Mitarbeiter wird die Service- und Erlebnismentalität für den Kunden wahrnehmbar und erlebbar. Begeisternder Service und eine hohe Erlebnisqualität beim Einkauf führen zu einem inneren und emotionalen Beteiligtsein des Kunden. Für dieses „Beteiligtsein“ hat sich in der Theorie des Käuferverhaltens der Fachbegriff des „Involvement“ etabliert. Involvement (vgl. dazu Matzler 1997) liegt vor, wenn ein Kunde eine emotionale Beteiligung beim Produktkauf verspürt. Diese emotionale Beteiligung wird wahrscheinlicher, wenn die Mitarbeiter ihre Kommunikationskompetenz nutzen, um sich sprachlich in die Vorstellungswelt eines Kunden zu begeben. Die Kommunikationskompetenz der Mitarbeiter ist ein weiterer entscheidender Faktor beim Aufbau gelungener Kundenbeziehungen. Dazu heißt es bei Wende: „Kunden nehmen das Unternehmen immer häufiger nicht mehr indirekt über seine Endprodukte wahr, sondern in vergleichsweise direkterer Form über den Kontakt zu seinen Mitarbeitern, die als Leistungsträger fungieren. Kundenzufriedenheit und

Unternehmenserfolg sind damit unmittelbar an das Verhalten des Personals gekoppelt“ (Wende 2007, S. 7).

Mitarbeiter, die es verstehen, den Kunden auf der kommunikativen Ebene individuell, sinnesspezifisch und multisensorisch anzusprechen und ein auf die Kundenerwartungen ausgerichtetes Beratungs- und Verkaufsgespräch zu führen, erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass dieser die Beziehung positiv bewertet. Denn dann spürt und merkt er, dass der Verkäufer den Dialog mit ihm vor allem nutzen will, um seine Erwartungen, Wünsche und Bedürfnisse zu erfahren und zu befriedigen.

Der Versuch, ein Produkt oder eine Dienstleistung mithilfe von Service-, Erlebnis- und Kommunikationsstrategien in der Kundenwahrnehmung von Konkurrenzangeboten zu differenzieren, setzt besondere Kompetenzen auf Mitarbeiterseite voraus. Denn es sind die Mitarbeiter, die als unmittelbare Träger der Kundenkommunikation die Umsetzung der Sekundärstrategien leisten müssen. Das wirft die Frage auf, welche Initiativen und Maßnahmen ergriffen werden müssen, damit Mitarbeiter diese Leistungen erbringen können.

4 Die Entwicklung des Mitarbeiters zum Differenzierungsfaktor

Entscheidend ist, dass die Geschäftsleitung und das Management die Mitarbeiter in die Lage versetzen müssen, genau diejenigen Kompetenzen aufbauen und umsetzen zu können, die notwendig sind, um im Rahmen der Sekundärstrategien positive Kundenerfahrungen zu prägen. Ein Beispiel: Im Rahmen der Verwirklichung der Serviceorientierung legt die Unternehmensleitung die entsprechenden Strategien fest und hat die Aufgabe, sie umzusetzen. Zudem liegt es in ihrer Verantwortung, den Mitarbeitern durch die entsprechenden Qualifikationen diejenigen Kompetenzen zu vermitteln, die sie in die Lage versetzen, ungewöhnliche, aber differenzierende Serviceleistungen kundenorientiert ausführen zu können. Das gilt für alle Sekundärstrategien.

Dazu definieren die verantwortlichen Führungskräfte die dafür notwendigen Kompetenzen und entwickeln ein Kompetenz-Sollprofil, um in einem nächsten Schritt den Kompetenz-Istzustand zu analysieren. Die vorhandenen Kompetenzlücken oder Kompetenzgaps werden durch die entsprechenden Weiterbildungsmaßnahmen geschlossen (vgl. dazu Scheelen, Bigby 2011). Je mehr Kundenkontakte ein Mitarbeiter hat, desto intensiver sollten diese Schulungen ausfallen. Besondere Aufmerksamkeit kommt den Mitarbeitern zu, die im direkten Dialog mit den Kunden stehen und über ihr Verhalten im Beratungs- und Verkaufsgespräch die Kundenwahrnehmung unmittelbar und direkt beeinflussen.

Weiterbildung als elementarer Bestandteil der Differenzierung im Wettbewerb

Bei der Realisierung der Strategie, den Menschen als Differenzierungsfaktor zu etablieren, um strategische Wettbewerbsvorteile zu generieren, spielen der Ausbildungs- und Weiterbildungsaspekt eine essentielle Rolle. Insbesondere Unternehmen, die Commodities vertreiben, müssen kontinuierlich in den Kompetenzaufbau der Mitarbeiter investieren, um sich auf einem dynamischen Markt, in dem das Online-Business immer mehr dominiert, behaupten zu können. Dabei sollten die maßgeschneiderten Weiterbildungskonzepte so aufgebaut sein, dass mit ihnen rasch und agil auf sich verändernde Rahmenbedingungen reagiert werden kann.

Eine mögliche Lösung ist das sogenannte Micro-Learning – das Lernen mithilfe kurzer und verdichteter Lernmodule oder Micro-Einheiten wie etwa Erklärvideos. Durch interaktive Elemente werden die Lernenden zum intensiven Selbstlernen angeregt. Der Vorteil ist, dass die Teilnehmer die Micro-Einheiten nutzen können, um sich zum Beispiel zwischen zwei Kundengesprächen auch mobil (Mobile Learning) etwa während der Fahrt zum Kunden auf aktuelle Aufgaben und ein Kundengespräch vorzubereiten.

Weiterbildungskultur etablieren

Unternehmen, die strategische Wettbewerbsvorteile mithilfe strikt kundenorientierter Mitarbeiter generieren möchten, sind auf leistungsstarke und leistungswillige Mitarbeiter auf allen Ebenen angewiesen. Erfolgsentscheidend sind darum der Wille und die Bereitschaft der Geschäftsleitung und des Managements, eine stringente Weiterbildungskultur im Unternehmen zu etablieren. Nur dann können sich die Mitarbeiter, die im Kundenkontakt stehen, so weiterentwickeln, dass sie mithilfe ihrer Kompetenzen Kunden überzeugen, emotional begeistern und an das Unternehmen langfristig binden können. So kann es einem Unternehmen gelingen, sich im Wettbewerb mit dem Online-Handel zu differenzieren und durchzusetzen.

Dazu ist es notwendig, dass die Führungskräfte motivatorische Anreize mit dem Ziel setzen, dass die Mitarbeiter die Weiterbildungsangebote mit Engagement nutzen und das Erlernte rasch anwenden können und wollen. Es liegt in der Verantwortung der Leitenden, die Voraussetzungen für eine effektive Mitarbeiterweiterbildung zu schaffen. Der Grund dafür: „Unternehmen sind heute mehr denn je auf mündige, emanzipierte Mitarbeiter angewiesen, die sich und ihr Handeln voll und ganz in den Dienst des Unternehmens stellen. Die Bereitschaft dazu kann nur dann erwartet werden, wenn dem Einzelnen durch die Bereitstellung entsprechender Informationen erleichtert wird, seine Lage sowie Aussichten im Unternehmen eigenständig zu beurteilen.“ (Wende 2007, S. 123)

Das heißt: Wer mündige und eigenständig agierende Mitarbeiter wünscht, muss die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen, damit diese eigenverantwortlich im Rahmen einer Sekundärstrategie ein persönliches und von Vertrauen geprägtes Verhältnis zu den Kunden aufbauen und deren Wahrnehmung so beeinflussen können, dass sie mit dem Produkt ein Alleinstellungsmerkmal konnotieren, das nicht im Produkt selbst begründet ist, sondern in der außergewöhnlichen Leistung des Mitarbeiters.

Schlussbetrachtung

Die Frage, inwiefern sich auch in Online-Zeiten der Mensch als Unterscheidungsfaktor etablieren und sich so ein strategischer Wettbewerbsvorteil generieren lässt, ist differenziert zu beantworten. So gibt es zum Beispiel branchenabhängige Unterschiede. Grundsätzlich gilt: Überall dort, wo es im stationären Einzelhandel zu direkten Kontakten zwischen Kunden und Mitarbeitern kommt, also auch zwischenmenschliche Interaktionen erfolgen, kann es entsprechend motivierten und ausgebildeten Mitarbeitern gelingen, eine emotional gefärbte Beziehung zu einem Kunden in Gang zu setzen. Sekundär- oder Ersatzstrategien – also Erlebnis-, Service- und Kommunikationsstrategien – helfen dabei, dass Mitarbeiter Vertrauen ‚von Mensch zu Mensch‘ aufbauen. Das gilt insbesondere für den direkten analogen Kontakt im Beratungs- und

Verkaufsgespräch von Angesicht zu Angesicht, aber auch für digitale Interaktionen, in denen Mitarbeiter über die sozialen Netzwerke und die digitalen Kommunikationskanäle mit Kunden interagieren.

Indem Mitarbeiter ein Wir-Gefühl zwischen den Kunden und ihnen kreieren, Einkaufserlebnisse mit emotionalen Konnotationen herbeiführen und mit Herzlichkeit, Freundlichkeit, Höflichkeit, Zuvorkommenheit und Empathie zur Entstehung eines Vertrauensverhältnisses beitragen, ist es durchaus möglich, gegenüber dem Online-Business einen strategischen Wettbewerbsvorteil und Alleinstellungsmerkmale aufzubauen.

Damit qualifizierte und engagierte Mitarbeiter, die den Kunden wahrhaft verstehen können und verstehen wollen, mithilfe ihrer Fachkompetenz (etwa kompetente Warenerklärung und Produkterklärung), Beziehungskompetenz (etwa Freundlichkeit) und emotionalen Kompetenz bzw. Sozialkompetenz (etwa positive Gesprächsatmosphäre herstellen) Kunden begeistern können, ist es zwingend notwendig, sie entsprechend aus- und weiterzubilden.

Auch im digitalisierten Zeitalter, in dem Online- und Offline-Welt immer mehr zusammenwachsen, spielen in Beratung und Verkauf Tugenden wie Vertrauen, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit eine Hauptrolle. Das zeigt sich immer dann, wenn es zu Komplikationen kommt, etwa im Reklamationsfall. Wichtig sind dann Mitarbeiter mit menschlichem Antlitz und der Fähigkeit zur emotionalen Zuwendung, die sich emotional in die Wahrnehmungs- und Vorstellungswelt von unzufriedenen Kunden stellen und nachvollziehen können, was diese bewegt und kalt lässt, ärgert und erfreut, wütend und stolz macht.

Differenzierungs- und Alleinstellungsmerkmale lassen sich nur mit qualifizierten und motivierten Mitarbeitern aufbauen, die zur Emotionsarbeit willens und fähig sind. Management und Führungskräfte müssen für die dafür notwendigen motivatorischen Anreize sorgen und Weiterbildungsaktivitäten entfalten, mit denen Mitarbeiter die erforderlichen Kompetenzen erwerben können. Allerdings: Die Frage ist, ob dies angesichts einer Entwicklung, bei der Mitarbeiter zunehmend als Kostenfaktor gesehen werden, möglich ist, und nicht vielmehr ein Umdenken oder gar ein Paradigmenwechsel unerlässlich ist. Ein Mitarbeiter muss wieder verstärkt als Leistungsfaktor gesehen werden, mit dem sich strategische Wettbewerbsvorteile aufbauen lassen. Dieser Diskussion muss sich der Handel in der Zukunft verstärkt stellen, um tragfähige Antworten zu formulieren.

Literaturverzeichnis

Bartz, T; Hesse, M; Nezik, A. (2019). Die Bankräuber. In: Der Spiegel, Heft 22/2019, S. 65-67

Baumgärtner, R. M. (2009). Beratungsqualität von Reisebüromitarbeitern als strategischer Erfolgsfaktor für den stationären Vertrieb. Dissertation, Lüneburg 200

Dörner, S. (2016): Downloadmöglichkeit unter <https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article150856398/Droht-mit-Digitalisierung-jedem-zweiten-Job-das-Aus.html> [4.6.2019]

Enke, M.; Geigenmüller, A.; Leischnig, A. (2014). Commodity Marketing – Eine Einführung. In: Enke, Margit; Geigenmüller, Anja; Leischnig, Alexander (Hrsg.): Commodity Marketing: Grundlagen – Besonderheiten – Erfahrungen. Springer Gabler Verlag, 3., aktualisierte und erweiterte Auflage, Wiesbaden 2014, S. 3-26

Hans, N. (2013). Strategische Wettbewerbsvorteile. Mehr Umsatz, Gewinn und Marktanteile: Das Praxisbuch für Ihre Strategieorientierung. Springer Gabler Verlag, Wiesbaden, 2. Auflage 2013

Homburg, Ch.; Jozic, D.; Kühnl, Ch. (2015). Customer Journey Experience. Ausgestaltung und Auswirkungen. IMU (IMU – Institut für Marktorientierte Unternehmensentwicklung), Mannheim 2015. Downloadmöglichkeit unter: <https://www.bwl.uni-mannheim.de/imu/veroeffentlichungen/research-insights/#c35519> [4.6.2019]

Homburg, Ch.; Jozic, D.; Kühnl, Ch. (2013). Customer Experience Management. IMU (IMU – Institut für Marktorientierte Unternehmensentwicklung), Mannheim 2013. Downloadmöglichkeit unter: <https://www.bwl.uni-mannheim.de/imu/veroeffentlichungen/research-insights/#c35521>

Hünnekens, W. (2014). „Überleben in der digitalen Welt“. Interview. In: möbel kultur 04/2014, S. 46-49

Lange, Kai (2018). Downloadmöglichkeit unter: <https://www.managermagazin.de/unternehmen/artikel/karriere-und-jobverlust-digitaler-wandel-veraendert-arbeitswelt-a-1127180-2.html> [14.6.2019]

Mainzer, K. (2019). Künstliche Intelligenz – Wann übernehmen die Maschinen? Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2., erweiterte Auflage 2019

Marktforscher Konzept und Markt (2019). Downloadmöglichkeit unter: www.konzept-und-markt.com [4.6.2019]

Matzler, K. (1997). Kundenzufriedenheit und Involvement. Gabler Verlag, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 1997

Scheelen, Frank M.; Bigby, David G. (2011). Kompetenzorientierte Unternehmensentwicklung. Erfolgreiche Personalentwicklung mit Kompetenzdiagnostiktools. Haufe Verlag, Freiburg 2011

Simon, Hermann (1988): Schaffung und Verteidigung von Wettbewerbsvorteilen. In: Simon, Hermann; Bohnenkamp, Jörg: Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsfähigkeit. Fachverlag für Wirtschaft und Steuern. Schäffer, Stuttgart 1988, S. 1-17

Stauss, B.; Bruhn, M. (2010). Serviceorientierung im Unternehmen. Eine Einführung in die theoretischen und praktischen Problemstellungen. In: Bruhn, Manfred; Stauss, Bernd (Hrsg.): Serviceorientierung im Unternehmen. Forum Dienstleistungsmanagement. Gabler Verlag, Wiesbaden 2010, S. 3-32

TAZ (2019). Downloadmöglichkeit unter: <http://www.taz.de/Zukunft-der-Logistik/!5028356/> [24.6.2019]

Wende, T. (2007). Erfolgsfaktoren und Gestaltungsperspektiven der unternehmensinternen (Medien-)Kommunikation. Dissertation, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Lüneburg, Lüneburg 2007

Kontakt

Dr. Norbert Hans
MSH CONSULTING GmbH
Linnenstraße 16-18
D-59269 Beckum
E-Mail: moovehans1@gmail.com

Rozhodnutie Súdneho dvora Európskej únie o bilaterálnej investičnej dohode z pohľadu perspektívy medzinárodného práva

The judgment of the Court of Justice of the European Union on a bilateral investment treaty from the international law perspective

Daniela Nováčková

Abstract

The current process of globalisation helps to develop international investment relationships. In the development of this economic cooperation, there are also dissensions between investors and Host States. They seek to settle these discrepancies through mutual agreement, however, many times they end being parties to the international investment arbitration proceedings. One example is the case of foreign entrepreneur Achmea B.V. who has been resolving the dispute by both arbitration and court proceedings against the Slovak Republic with the aim to seek compensation for lost profit from the public health insurance. This dispute has been subject of increased interest of both public as well as scientific and academic sphere. This scientific study clarifies the problem of termination of bilateral investment agreements concluded among Member States of the European Union. The aim of this study is to analyze the decision of the Court of Justice of the European Union that introduces the fundamental uniform procedures of investment dispute settlement and at the same time to point out the new legal developments in the field of international investment arbitration. The study also contains the updated information about the developments in the Czech Republic, where already in the year 2016 the model agreement on the protection and promotion of investments was adopted.

JEL classification: F 21,F 53,G1

Keywords: investments, common procedure, bilateral investments treaties

1 Úvod

Judikátúra medzinárodných súdnych inštitúcií, Súdneho dvora Európskej únie a aj medzinárodnoprávna veda má tendenciu rozlišovať spory riešené medzi subjektmi s medzinárodným prvkom na obchodné, ekonomické, investičné, politické, ľudskoprávne a iné. S pojmom spor sme sa stretli v odbornej literatúre už z roku 1924, keď Stály dvor medzinárodnej spravodlivosti vo veci *Mavrommatis* definoval spor ako „*nezhodu o právnej alebo faktickej otázke, resp. ako konflikt právnych názorov alebo záujmov medzi dvoma osobami (stranami)*“.
(Rozhodnutie zo dňa 30. 8. 1924 vo veci *Mavrommatis*) Na pojem súdny spor existuje viacero právnych názorov. Merrills definuje spor *ako špecifickú nezhodu, ktorá zahŕňa problematiku faktov, práva alebo politiky, v ktorom právny nárok jednej strany sa stretáva s odmietaním, protinárokom alebo popieraním nároku druhej strany.* (Merrills, 2011) Spory, ktorých predmetom sú investície alebo ochrana práv investorov nazývame investičné spory. Hoci majú investičné spory svoju históriu, na Slovensku sme sa začali so spormi tohto druhu stretať až v roku 1997, kedy Československá obchodná banka, a. s. (Praha) podala žalobu na Medzinárodné stredisko pre riešenie investičných sporov. (prípád ICSID č. ARB/97/4) Slovenská republika bola po prvýkrát účastníkom medzinárodnej investičnej arbitráže. Otvorenosť ekonomiky, medzinárodný pohyb

kapitálu, nástup globalizácie a rozvoj investičných vzťahov si vyžadujú aj nové prístupy v rámci európskej investičnej politiky. Aby nedochádzalo k porušovaniu práv investorov, Európska únia prijíma vhodné opatrenia na správne uplatňovanie práva v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru. V rámci tohto procesu mu pomáha Súdny dvor Európskej únie. Súdny dvor Európskej únie (ďalej len „Súdny dvor EÚ“) patrí do inštitucionálneho systému Európskej únie (1952). „Súdny dvor Európskej únie zaručuje, aby právo Európskej únie dodržiavali členské štáty a orgány a inštitúcie Európskej únie, a zaručuje, aby sa právo Európskej únie dodržiavalo pri výklade a uplatňovaní zmlúv zakladajúcich Európsku úniu a právnych noriem prijatých orgánmi Európskej únie.“ (Béřešová, 2013) Podľa ustanovenia článku 210 (11) Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ďalej len „ZFEÚ“) „členský štát, Európsky parlament, Rada alebo Komisia môžu získať stanovisko Súdneho dvora k tomu, či je zamýšľaná dohoda v súlade s ustanoveniami zmlúv. Ak je stanovisko Súdneho dvora záporné, zamýšľaná dohoda nemôže nadobudnúť platnosť, pokiaľ nie je zmenená alebo doplnená, alebo pokiaľ nie sú zmluvy revidované“. Únijná súdna autorita takouto činnosťou napomáha správne uplatňovanie práva Európskej únie. Rozhodnutia a stanoviská Súdneho dvora EÚ majú dopady na správne fungovanie vnútorného trhu a aj na ekonomickú činnosť podnikateľských subjektov pôsobiacich v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru. Mnoho rozhodnutí európskych súdnych autorít podáva výklad k sekundárnym právnym aktom Európskej únie, pričom tieto nenahrádzajú sekundárnu právnu úpravu EÚ. Ustálená judikatúra Súdneho dvora EÚ vytvára systém precedenčného práva, ktorú dnes považujeme za pramene práva Európskej únie. Medzi takéto významné rozhodnutia v oblasti medzinárodných investičných vzťahov patrí aj nedávne rozhodnutie Súdneho dvora v právnej veci C-284/16 Slovenská republika vs. Achmea B.V. zo 6. marca 2018. (ECLI:EU:C:2018:158) Predmetné rozhodnutie otvorilo akademický diskurz, vyvolalo k danej problematike odbornú diskusiu v rámci právnickej society a vnieslo do aplikačnej investičnej praxe a medzinárodnej investičnej teórie aj praxe nový prístup v oblasti *intra-EÚ dohôd*.

2 Metodika

Vo vedeckej štúdií v širších súvislostiach analyzujeme právne dôsledky rozhodnutia Súdneho dvora EÚ, známeho pod názvom Achmea B.V. o ukončení platnosti bilaterálnych investičných dohôd uzatvorených navzájom medzi členskými štátmi EÚ.

Prvá časť vedeckej štúdie obsahuje všeobecnú teóriu o bilaterálnych investičných dohodách. V druhej časti sme sa zamerali na samotné rozhodnutie Súdneho dvora EÚ, pričom sme objasnili aj konanie na Ústavnom súde SR vo veci vyplácania zisku zdravotným poisťovníam. V tretej časti uvádzame konkrétne dopady predmetného rozhodnutia na bilaterálne investičné dohody uzatvorené medzi členskými štátmi. Poukazujeme na opatrenia týkajúce sa investičnej politiky zavádzané na úrovni Českej republiky. V závere vedeckej štúdie syntetizujeme získané poznatky a uvádzame konkrétne medzinárodnoprávne dôsledky rozhodnutia v predmetnej veci na Slovenskú republiku a aj na členské štáty EÚ. V záujme dosiahnutia cieľa vedeckej štúdie sme aplikovali metódu systémovej analýzy za účelom skúmania vecnej stránky rozhodnutia Súdneho dvora EÚ vo veci Achmea B.V. vs. Slovenská republika. Inštitútom právnej logiky sme analyzovali javy a procesy súvisiace priamo s rozhodnutím Súdneho dvora EÚ. Metódu indukcie sme použili, aby sme na základe zistených skutočností o jednotlivých faktoch vyvodili všeobecné závery vytvárajúce súvislosti medzi všetkými právnymi dôsledkami. Prostredníctvom deduktívneho usudzovania sme z viacerých výrokov Súdneho dvora EÚ vyvodili záver, z ktorého

logicky vyplýva, že v systéme medzinárodnej investičnej arbitráže dochádza k podstatným zmenám jednostranným rozhodnutím súdu medzinárodnej organizácie. Pri spracovaní vedeckej štúdie sme vychádzali hlavne z vedeckej literatúry, z rozhodnutia Súdneho dvora EÚ a iných medzinárodných súdnych autorít, z rozhodnutia Ústavného súdu SR, z právnych predpisov EÚ, zo slovenskej právnej úpravy, z iných dostupných internetových zdrojov a tiež z dlhoročných vlastných praktických skúseností získaných počas pôsobenia na Ministerstve financií Slovenskej republiky.

3.1 Všeobecne o bilaterálnych investičných dohodách

Medzinárodné investície priamo vplývajú na hospodárstvo každého hostiteľského štátu a prinášajú profit nielen zahraničným investorom, ale aj hostiteľskému štátu. Prebiehajúca globalizácia všetkých oblastí hospodárskeho a spoločenského života, ktorá má svoj základ v globalizácii ekonomických procesov, vedie k vytvoreniu spoločného medzinárodného trhu. (Mičátek, 2019) V dôsledku nárastu globalizácie sa začína aj rozvoj medzinárodných investičných vzťahov a do popredia sa dostáva nielen pohyb kapitálu, ale aj ochrana a podpora investícií. Objektívny proces globalizácie ekonomických a ďalších vzťahov je zákonite spojený s nevyhnutnou potrebou zdokonaľovania právnych základov medzinárodnej spolupráce štátov. Práve bilaterálne investičné dohody (ďalej len „BIT“) pomáhajú danému rozvoju a ustanovujú práva a povinnosti investorom a štátom, systém ochrany investícií a spravodlivé zaobchádzanie s investíciami a hlavne zamedzujú vládam zasahovať do procesu riešenia sporov medzi zahraničným investorom a hostiteľským štátom. Výhody, ktoré poskytujú medzinárodné dohody tohto typu, spočívajú v garancii slobodného prevodu kapitálu, platieb, výnosov, úrokov, dividend, náhrad pri vyvlastnení investícií alebo pri spôsobených stratách. Účelom takýchto dohôd je na jednej strane chrániť záujmy investora a jeho investíciu, na druhej strane chrániť záujmy hostujúcej krajiny. Tieto dohody zároveň zvyšujú transparentnosť podmienok realizácie a ochrany investície a uľahčujú tak investorom ich rozhodnutia. (Stachová et al., 2019) Bilaterálne investičné dohody patria k základným prameňom medzinárodného investičného práva. Tento medzinárodnoprávny režim zabezpečuje prehlbovanie a zdokonaľovanie spolupráce medzi zmluvnými stranami. Podľa UNCTAD-u *bilaterálne investičné dohody sú dohody medzi dvoma krajinami za účelom vzájomného povzbudenia, podpory a ochrany investícií spoločností so sídlom v jednom štáte na území štátu druhého.* (www.unctadxi.org, 2000)

História medzinárodných prameňov ochrany priamych zahraničných investícií siaha do päťdesiatych rokov minulého storočia, keď začali vznikať prvé bilaterálne zmluvy o podpore a ochrane investícií ako reakcia na nedostatočnú či nejednotnú vnútroštátnu právnu úpravu. (Bělohávek, 2010) Obvykle medzinárodné investičné dohody obsahujú nasledovné významné inštitúty: definície pojmov investícia a investor, režim národného zaobchádzania, doložku najvyšších výhod, ochranu pred diskriminačnými opatreniami či nezákonným vyvlastnením, právo na finančnú náhradu v prípade znárodnenia alebo poškodenia investície, právo na spravodlivé rozhodcovské konanie, právo na spravodlivé zaobchádzanie s investíciami investora. Riešenie sporov obvykle zabezpečujú *ad hoc* medzinárodné investičné tribunály.

Pri skúmaní charakteru bilaterálnych investičných dohôd je potrebné brať na zreteľ, že podľa ustanovenia článku 7 ods. 4 Ústavy Slovenskej republiky bilaterálne investičné dohody zaradujeme do kategórie prezidentských zmlúv a z pohľadu medzinárodného zmluvného práva sú

medzinárodnými hospodárskymi zmluvami všeobecnej povahy. Vzhľadom na to, že ustanovujú priamo práva a povinnosti fyzických alebo právnických osôb, podľa článku 7 ods. 5 Ústavy Slovenskej republiky majú prednosť pred slovenskými právnymi predpismi a na ich vykonanie sa nevyžaduje zákon.

Slovenská republika začala vstupovať do medzinárodných zmluvných záväzkov ako plnoprávny subjekt medzinárodného práva v roku 1993. Koordináciu nad bilaterálnymi investičnými dohodami prevzalo Ministerstvo financií Slovenskej republiky. V zmysle článku 4 písm. f) Štatútu Ministerstva financií Slovenskej republiky, ministerstvo má v pôsobnosti okrem iného podporu a ochranu investícií, uzatváranie bilaterálnych investičných dohôd a investičné spory (arbitráže) vzniknuté z ich porušenia. (finance.gov.sk, 2019)

V rámci členstva Slovenskej republiky v Európskej únii pri uzatváraní medzinárodných zmlúv tohto typu sa plne rešpektuje nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1219/2012 z 12. decembra 2012, ktorým sa ustanovujú prechodné opatrenia pre bilaterálne investičné dohody medzi členskými štátmi a tretími krajinami. (Ú. v. EÚ L 351, 20. 12. 2012) V zmysle tohto nariadenia sa rokovanie dohôd o ochrane a vzájomnej podpore investícií s tretími štátmi mimo EÚ môže uskutočniť len s predchádzajúcim súhlasom Európskej komisie. Vyrokovaná dohoda o ochrane a vzájomnej podpore investícií následne podlieha autorizácii Európskou komisiou. Slovenská republika uzatvorila podľa týchto nových pravidiel napríklad bilaterálnu investičnú dohodu s Iránom (2016) alebo so Spojenými arabskými emirátmi (2018), ktoré svojím obsahom reflektujú vývoj ochrany zahraničných investícií najmä v dôsledku medzinárodných arbitráží. Tieto BIT už rešpektujú právo Európskej únie, ktoré sa týka oblasti investícií, ako aj aktuálnu investičnú stratégiu Európskej únie. Súčasná aplikačná prax preukázala, že v rámci rozvoja investičných vzťahov môže dôjsť aj k porušeniu bilaterálnych investičných dohôd uzatváraných medzi suverénnymi štátmi. Tieto dohody preto obsahujú arbitrážnu doložku, teda súhlas zmluvných strán s predložením prípadného sporu na rozhodnutie medzinárodnému arbitrážnemu tribunálu. Slovenská republika bola a je účastníkom viacerých medzinárodných investičných arbitráží. Zatiaľ sa mnoho arbitrážnych konaní skončilo v jej prospech, aj vďaka činnosti erudovaných odborníkov z Ministerstva financií Slovenskej republiky.

Vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie v roku 2004 sa začal v rámci medzinárodného zmluvného práva používať pojem *intrakomunitárne bilaterálne dohody*, t. j. dohody uzatvorené navzájom medzi členskými štátmi Európskej únie. Tieto boli zamerané najmä na rozvoj obchodných vzťahov a investičných vzťahov. Danému procesu rozvoja hospodárskej spolupráce významne napomáha aj proces globalizácie. V dôsledku nárastu globalizácie sa aj svetová ekonomika stáva stále viac integrovanou a vzájomne prepojenou prostredníctvom obchodu. (Milošovičová at al., 2015) Pred rokom 2004 existovali len dve intrakomunitárne BIT (Nemecko – Grécko z r. 1961 a Nemecko – Portugalsko z r. 1980). Nadštandardné početné pristúpenie 12 nových členských štátov do Európskej únie v rokoch 2004 a 2007 však znamenalo rapídny nárast intrakomunitárnych BIT, ich počet sa zvýšil na viac ako 150. (Bělohávek, 2010) V súčasnosti majú tieto dohody označenie *intra-EÚ dohody*.

Počas procesu prípravy Slovenskej republiky na členstvo v Európskej únii aj medzinárodné zmluvy museli byť harmonizované s komunitárnym právom (dnes právom Európskej únie). Podmienka aproximácie práva bola jedným z kritérií týkajúcim sa vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie a bola upravená aj v článku 74 ods. 2 druhá zarážka s názvom *Ochrana a podpora investícií* Európskej dohody o pridružení medzi Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi na strane jednej a Slovenskou republikou na strane druhej, podpísanej 4. októbra

1993 v Luxemburgu. (Ú. v. ES L 359, 1994) Toto predmetné ustanovenie okrem iného obsahuje záväzok rozširovania dohôd o podpore a ochrane investícií zo strany členských štátov. Hoci bilaterálne investičné dohody boli platné a sa aj vykonávali, pri uzatváraní týchto dohôd sa zmluvné strany riadili predovšetkým Viedenským dohovorom o zmluvnom práve. (OSN, 1969) Problematika medzinárodných zmlúv bola počas procesu negociácie predmetom Negociačnej kapitoly č. 26 Vonkajšie vzťahy. V rámci procesu negociácie Európska komisia identifikovala *Dohodu medzi Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou a Spojenými štátmi americkými o vzájomnej podpore a ochrane investícií* (podpísanú 22. októbra 1991 vo Washingtone, nadobudla platnosť 19. decembra 1992 v zmysle ustanovenia čl. XIV) (Oznámenie č. 193/1995 Z. z.) ako nezlučiteľnú s komunitárnym právom – dnes s právom Európskej únie. Predmetná bilaterálna investičná dohoda nebola zlučiteľná s ustanoveniami článkov 57 (2), 59, 60, 119, 120 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva. Zmluva o prístúpení a Akt o prístúpení (2004) jednoznačne ustanovovali, že kandidátske štáty eliminujú všetky nezlučiteľné ustanovenia medzinárodných zmlúv *s acquis communautaire*. (Oznámenie č.185/2004 Z. z.) („...*Slovenská republika podľa článku 307 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva a článku 6.10 Aktu o prístúpení Slovenskej republiky podľa toho, čo je platné, musí podniknúť všetky vhodné kroky na to, aby odstránila nezlučiteľnosti medzi Zmluvou o založení Európskeho spoločenstva a jej ďalšími medzinárodnými dohodami.*“..) Z tohto dôvodu bola následne predmetná bilaterálna investičná dohoda pozmenená ešte počas prístupových rokovaní. Celý proces dojednávania zmeny pôvodnej bilaterálnej investičnej dohody sa uskutočnil súčinne aj s Českou republikou. Predmetná BIT sa vykonáva v súčasnosti spolu s Dodatočným protokolom medzi Slovenskou republikou a Spojenými štátmi americkými k Dohode medzi Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou a Spojenými štátmi americkými o vzájomnej podpore a ochrane investícií z 22. októbra 1991. (Oznámenie č. 552/2004 Z. z.)

V danej súvislosti je zaujímavá skutočnosť, že v rámci revízie platnej zmluvnej základne Slovenskej republiky neboli vznesené z Európskej komisie žiadne iné námietky voči platným bilaterálnym investičným dohodám uzatvoreným Slovenskou republikou s členskými štátmi EÚ. S odstupom času, až v roku 2018 pri riešení sporov s obchodnou spoločnosťou Achmea B.V. pri dôkladnej systémovej analýze BIT, bolo identifikované ustanovenie o rozhodcovskej doložke ako nezlučiteľné s právom Európskej únie.

3.2 Rozhodnutie v právnej veci Achmea B.V.

V rámci teórie medzinárodného investičného práva sa pomerne často poukazuje na doktrínu Carlosa Calva z roku 1868 o vyvlastnení investície zahraničného investora. Carlos Calvo zastával názor, že *podľa medzinárodného práva nemajú cudzinci väčšie práva než občania hostiteľského štátu*. (Lowenfeld, 2008) Calvova doktrína bola začlenená aj do článku 27 Ústavy Spojených štátov mexických (1917). Pre proces vyvlastňovania zahraničných investícií je typická formula Cordella Hulla, ktorý zdieľal názor, že *vyvlastnenie súkromného majetku musí byť sprevádzané okamžitou primeranou a účinnou kompenzáciou*, t. j. investorovi musí byť poskytnutá celková náhrada za vyvlastnený majetok. (OECD, 2004)

V rámci medzinárodného investičného práva Slovenská republika patrí medzi štáty, vytvárajúce precedensy medzinárodného investičného práva. V právnej veci ARB/97/4 Československá obchodná banka, a. s. vs. Slovenská republika arbitrážny tribunál potvrdil, že: „*Úver sa považuje za investíciu, osobitne v prípade, keď významne prispieva k rozvoju štátu.*“ Okrem iného tribunál

konštatoval, že investície sú často zložitými operáciami, pozostávajúcimi z niekoľkých navzájom prepojených transakcií, ktoré samy o sebe nemusia byť kvalifikované ako investície.

V súčasnosti sa už poukazuje na doktrínu vo veci Achmea B.V. Rozhodnutie Súdneho dvora EÚ zo 6. marca 2018 vo veci C-284/16, Achmea B.V. proti Slovenskej republike sa zapíše do dejín medzinárodného investičného práva a do dejín európskeho práva, tak ako sa zapísalo rozhodnutie vo veci Factory at Chorzow (Germany vs. Poland, 1928), ktoré je považované za základ pre riešenie problematiky vyvlastnenia majetku zahraničného investora, aj napriek tomu, že je z roku 1928. Uvedený súdny precedens je významný pre investičnú prax najmä z hľadiska právnej istoty a ochrany investorov. Slovenská republika získala za rozsudok v spore s holandskou spoločnosťou Achmea B.V. ocenenie medzinárodného právneho portálu Global Arbitration Review. Celoeurópsky význam prípadu Achmea B.V. spočíva v tom, že spôsob riešenia sporov medzi investorom a štátom prostredníctvom medzinárodnej arbitráže, tak ako bol upravený v článku 8 bilaterálnej československo- holandskej investičnej dohody, nie je kompatibilný s právnym poriadkom Európskej únie. Konkrétne Súdny dvor EÚ vo svojom rozhodnutí v nadväznosti na články 267 a 344 Zmluvy o fungovaní Európskej únie uvádza, že tieto sa majú vykladať nasledujúcim spôsobom: „...ustanovenie obsiahnuté v medzinárodnej dohode uzavretej medzi členskými štátmi, ako je napríklad článok 8 Dohody medzi Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou a Holandským kráľovstvom o podpore a vzájomnej ochrane investícií, na základe ktorého investor jedného z týchto členských štátov môže v prípade sporu týkajúceho sa investícií v druhom členskom štáte začať konanie proti tomuto druhému členskému štátu pred rozhodcovským súdom, ktorého právomoc sa tento členský štát zaviazal akceptovať, **im odporuje**.“ Z uvedeného vyplýva, že tieto pochybnosti o zlučiteľnosti platnej medzinárodnej investičnej zmluvy (článok 8) s právom Európskej únie v značnom rozsahu viedli k zvýšeniu právnej istoty a ochrane investorov, ktorej súčasťou je aj ochrana oprávnených očakávaní (právna vec C-17/03, VEMW, ECLI:EU:C:2005:362, body 73 až 74.) Táto argumentácia naznačuje „nedokonalosť“ riešenia investičných sporov medzi investormi a štátom v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru.

V minulosti už obchodná spoločnosť Achmea B.V. poukazovala na porušovanie medzinárodných záväzkov, ktorými je Slovenská republika viazaná. Daný problém spočíval v nedovolenom zákaze prevodu zisku na akcionárov zdravotných poisťovní. Reformou v zdravotníctve v roku 2004 boli vytvorené právne predpoklady začatia vykonávania verejného zdravotného poistenia aj súkromnými akcionármi, vrátane zahraničných. Vzhľadom na to, že zdravotné poistenie je hlavnou činnosťou obchodnej spoločnosti Achmea B.V., rozhodla sa táto spoločnosť využiť možnosti a investovať na Slovensku prostredníctvom svojej zdravotnej poisťovne Union, a. s. (slovenská dcérska spoločnosť). V danej súvislosti považujeme za potrebné ozrejmiť, že podľa súčasnej právnej úpravy zdravotné poisťovne, vlastnené štátom alebo súkromným akcionárom, sa považujú pri vykonávaní povinného verejného zdravotného poistenia za špecializované finančné inštitúcie (subjektom verejnej správy podľa zákona č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov) disponujúce s verejnými zdrojmi, t. j. s prostriedkami zo štátneho rozpočtu. Vzhľadom na charakteristické črty ich činnosti tieto možno vnímať len ako subjekty založené za účelom poskytovania zdravotnej starostlivosti s právnou formou akciovej spoločnosti. Obchodná spoločnosť Achmea B.V. si pri rozvoji svojich aktivít bola vedomá toho, že jej práva sú chránené jednak vnútroštátnou právnou úpravou, Zmluvou o založení Európskeho spoločenstva a bilaterálnou investičnou dohodou (*upravujúcou rozvoj investičných vzťahov, podporu prílivu*

kapitálu, rozvoj technológií, zabezpečenie nestranného a spravodlivého zaobchádzania s investíciami).

V roku 2007 z bol iniciatívy vlády Slovenskej republiky prijatý zákon č. 530/2007 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, o dohľade nad zdravotnou starostlivosťou a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, na základe ktorého zdravotné poisťovne museli použiť kladný výsledok hospodárenia pri verejnom zdravotnom poistení na úhradu zdravotnej starostlivosti. Inými slovami povedané, zdravotné poisťovne podľa právnej úpravy mali zakázané vyplácať si zisk vo forme dividend a museli vrátiť prípadný zisk z verejného zdravotného poistenia do systému slovenského zdravotníctva. Prvýkrát museli túto povinnosť splniť v roku 2009 za dosiahnuté hospodárske výsledky v roku 2008. V Dôvodovej správe novely zákona č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, dohľade nad zdravotnou starostlivosťou sa uvádza, že: *„...jedným z nutných opatrení je zabrániť, aby sa verejné zdroje stali objektom tvorby a rozdeľovania zisku v súkromnej sfére pre určitú skupinu akcionárov. Verejné zdravotné poistenie systémovo je súčasťou sociálneho poistenia a zdravotnú poisťovňu je nutné chápať ako inštitúciu, ktorá nemôže byť založená za účelom podnikania. Je to inštitúcia zriadená na vykonávanie verejnej správy vecných dávok zdravotnej starostlivosti...“* Pri tvorbe zákona sa zákonodarca inšpiroval rozhodnutím v právnej veci C-159/91 Pistre at Poucet vs. Assurances Générales de France. Vecná stránka, ktorá bola riešená v danom prípade, sa dotýkala objasnenia, či *subjekt, poverený riadením špeciálneho systému sociálneho zabezpečenia, sa má považovať za podnik v zmysle článkov 85 a 86 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva.* Podľa rozhodnutia Súdneho dvora EÚ subjekty zapojené do manažmentu verejného systému sociálneho zabezpečenia, ktoré plnia výlučne sociálnu funkciu a vykonávajú činnosti založené na princípe národnej solidarity a sú úplne neziskové, nemožno považovať za entity vykonávajúce hospodársku činnosť, ak berieme do úvahy ustanovenie § 2 Obchodného zákonníka. Zákonodarca bol toho názoru, (tak, ako to vyplýva z Dôvodovej správy novely zákona, 2007), že: *„...vyňatie spod pravidiel hospodárskej súťaže je opodstatnené aj pre náš systém povinného zdravotného poistenia. Pretože poskytuje kľúčové verejné služby, resp. výlučne sociálne funkcie určené zákonom, a jeho činnosti sú založené na solidarite...“* V nadväznosti na uvedené musíme brať na zreteľ, že vykonávanie verejného zdravotného poistenia je vo verejnom záujme, aj napriek tomu, ak je vykonávané subjektom, ktorý má právnu formu akciovej spoločnosti (t. j. akciové spoločnosti v rámci súkromného práva sú zamerané na dosahovanie zisku). Následne na to bol podaný podnet na Ústavný súd poslancami Národnej rady Slovenskej republiky. Ústavný súd Slovenskej republiky na verejnom zasadnutí dňa 26. januára 2011 (sp.z.PL. ÚS 3/09-378) vo veci súladu zákona o zdravotných poisťovniach v náleze potvrdil, že: *„...predmetný zákon nie je v súlade s článkom 20 ods. 4 Ústavy Slovenskej republiky, ako aj s čl. 1 Dodatkového protokolu k Dohovoru o ochrane ľudských práv a základných slobôd“.* (Rada Európy 1950) V dôsledku nálezu Ústavného súdu Slovenskej republiky bol nesúlad medzi Ústavou Slovenskej republiky ako aj uvedeným Dodatkovým protokolom (RE) a zákonom zmenenou právnu úpravou v nadväznosti na relevantné argumenty odstránený. V stanovisku vlády SR, ktoré bolo predložené na Ústavný súd Slovenskej republiky, sa v predmetnej veci uvádza, že: *„...zdravotné poistenie spadá do kategórie verejných financií. Povinné odvody na verejné zdravotné poistenie nie sú majetkom zdravotných poisťovní – tieto s nimi v súlade so zákonnými podmienkami hospodária a zabezpečujú svojim poistencom zdravotnú starostlivosť.“* Ústavný súd Slovenskej republiky v merite veci konštatoval, že: *„...došlo k zásadnému obmedzeniu majetkových práv súkromných (neštátnych) zdravotných poisťovní, ktoré má charakter núteného obmedzenia vlastníckeho práva týchto zdravotných poisťovní, resp. ich akcionárov formou zásadného obmedzenia ich možnosti disponovať s*

vlastnými akciami ako majetkovými hodnotami, ktoré tvoria integrálnu súčasť ich vlastníckeho práva.” Inými slovami povedané, vnútroštátna právna úprava podľa nálezu Ústavného súdu obmedzovala výkon majetkových práv vlastníka, čím bolo obmedzené právo slobodného nakladania so ziskom. Pôvodný zákon bol následne pozmenený v roku 2011 zákonom č. 250/2011 Z. z. so zámerom umožniť poskytovateľom zdravotného poistenia rozdeľovať (svojim akcionárom) zisk. V danej veci (§ 15 ods. 6 zákona č. 581/2004 Z. z.) aj Európska komisia zaslala vláde SR formálnu výzvu (Porušenie č. 2008/4268) o porušení pravidiel vnútorného trhu EÚ so zreteľom na ustanovenia článku 63 ZFEÚ. Na objasnenie predmetnej veci uvádzame aj stanovisko právnika, ktorý tvrdí, že : “*Ústavný súd SR však zanedbal prvotnú otázku - či zdravotné poisťovne sa môžu uchádzať o ochranu podľa čl. 20 Ústavy SR alebo čl. 1 Protokolu č. 1, teda či majú postavenie vlastníka prostriedkov získaných od platiteľov zdravotného poistenia na povinné verejné zdravotné poistenie. Ústavný súd upustil od preskúmania tejto kľúčovej otázky a prijal ako samozrejmosť prístup navrhovateľov, ktorí porušenie vlastníckych práv proklamovali bez toho, aby aspoň v náznaku a nedokonale argumentmi potvrdili, že skutočne sú vlastníkmi.*” (Drgonec, 2012)

Považovali sme za vhodné poukázať na daný prípad v záujme objasnenia viacerých podstatných skutočností a objasnenia histórie vzťahov obchodnej spoločnosti Achmea B.V. a Slovenskej republiky.

V roku 2008 obchodná spoločnosť Achmea B.V. iniciovala na základe Dohody medzi Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou a Holandským kráľovstvom o podpore a vzájomnej ochrane investícií (BIT) rozhodcovské konanie proti Slovenskej republike z dôvodu, že prijaté zákonné opatrenia (zákaz rozdelenia zisku podľa zákona č. 530/2007 Z.z. a zákaz prevodov podľa zákona č. 192/2009 Z.z.) sú v rozpore s touto dohodou v nadväznosti na ustanovenia článku 3 (nestranné a spravodlivé zaobchádzanie) a článku 4 (voľný prevod platieb). V roku 2012 rozhodcovský súd so sídlom v Nemecku vydal rozhodnutie, že Slovenská republika skutočne porušila predmetnú BIT, a uložil jej povinnosť zaplatiť náhradu škody a úroky z istiny obchodnej spoločnosti Achmea B.V. vo výške približne 22,1 milióna EUR. Následne Slovenská republika podala návrh na zrušenie rozhodnutia vydaného 7. decembra 2012 rozhodcovským súdom zriadeným na základe BIT na Vyšší Krajský súd vo Frankfurte nad Mohanom (Oberlandesgericht Frankfurt am Main). Frankfurtský súd žalobu zamietol. Slovenská republika zastávala stanovisko, že rozsudok vydaný nemeckým rozhodcovským súdom „...je v rozpore s verejným poriadkom, a rozhodcovská zmluva, ktorá viedla k tomuto rozhodnutiu, je taktiež neplatná a je v rozpore s verejným poriadkom”. (bod. 26 právna vec- 284/16) Meritum veci spočívalo v tom, či rozhodcovský súd zriadený podľa bilaterálnej investičnej dohody uzatvorenej medzi Slovenskou republikou a Holandskom bol oprávnený rozhodovať spor medzi obchodnou spoločnosťou Achmea, B.V. a Slovenskou republikou. V dôsledku zamietnutia návrhu na zrušenie rozhodcovského rozsudku sa Slovenská republika odvolala na nemecký najvyšší súd (Spolkový súdny dvor, Nemecko). Podľa argumentov Slovenskej republiky bola rozhodcovská doložka uvedená v článku 8 BIT v rozpore s viacerými ustanoveniami Zmluvy o fungovaní Európskej únie (s článkami 18, 267 a 344 ZFEÚ). V nadväznosti na uvedené musíme brať na zreteľ, že ustálená judikatúra Súdneho dvora EÚ nepoznala takýto precedens. V uvedenej veci Bundesgerichtshof (Spolkový súdny dvor, Nemecko) rozhodujúci o odvolaní využil možnosť overiť si právny názor zástupcov Slovenskej republiky a predložil Súdnemu dvoru EÚ podľa článku 267 ZFEÚ nasledujúce prejudiciálne otázky: „...či sa majú články 267 a 344 ZFEÚ vykladať v tom zmysle, že bránia ustanoveniu obsiahnutému v medzinárodnej dohode uzavretej medzi členskými štátmi, akým je článok 8 BIT, na základe ktorého investor jedného z týchto členských štátov môže v prípade sporu týkajúceho sa investícií

v druhom členskom štáte začať konanie proti tomuto druhému členskému štátu pred rozhodcovským súdom, ktorého právomoc je tento členský štát povinný akceptovať”.

V rámci konania o prejudiciálnej otázke sa Súdny dvor EÚ zaoberá odpoveďami na predložené otázky, nerieši daný spor (nie je to konečné rozhodnutie). Súd členského štátu EÚ, ktorý predložil prejudiciálnu otázku, je viazaný rozhodnutím Súdneho dvora EÚ.

Podstatou prejudiciálnych otázok bolo preskúmať tvrdený nesúlad a rozhodnúť o ňom, t. j. či rozhodcovský súd ustanovený v súlade s článkom 8 BIT je súčasťou súdneho systému Európskej únie a či je možné tento súd považovať za súdny orgán jedného z členských štátov tak, ako to vyplýva z článku 267 ZFEÚ. Na základe bilaterálnej investičnej dohody zmluvné strany vytvorili mechanizmus riešenia sporov, ktorý zamedzuje Súdnemu dvoru EÚ zúčastňovať sa na výklade práva Európskej únie. Je nesporné, že rozhodcovský súd nie je súčasťou súdnych orgánov zriadených v Holandsku alebo na Slovensku, a z tohto dôvodu nie je oprávnený iniciovať prejudiciálne konanie na Súdnom dvore EÚ. Ak berieme do úvahy skutočnosť, že súd členského štátu podľa článku 267 ZFEÚ môže predložiť vec Súdnemu dvoru EÚ, musí splniť určité podmienky, aby mohol riadne fungovať, t. j. musí byť nezávislý, musí byť zriadený na základe zákona, musí byť stály (pozri tzv. prípad Vaasen kritéria C- 61/65, rozhodnutie z 30. júna 1966 ECR 1966 p. 261 a Eco Swiss C-126/97, rozhodnutie z 1. júna 1999 ECR 1999 p. I-3055).

Principiálne Súdny dvor EÚ na základe právnej analýzy a právnych argumentov dospel k záveru, že vzhľadom „...*na všetky charakteristické znaky rozhodcovského súdu uvedeného v článku 8 BIT je potrebné brať na zreteľ, že členské štáty, ktoré sú zmluvnými stranami BIT, jej uzatvorením zaviedli mechanizmus na riešenie sporov medzi investorom a členským štátom, ktorým sa môže vylúčiť, že tieto spory, hoci by sa mohli týkať výkladu alebo uplatnenia práva Únie, sa budú riešiť spôsobom zabezpečujúcim plnú účinnosť tohto práva*”. Zo širšieho uhla pohľadu považujeme za vhodné zdôrazniť stanovisko Súdneho dvora EÚ, že: „...*medzinárodná zmluva, ktorá predpokladá vytvorenie súdneho orgánu povereného výkladom jej ustanovení a ktorej ustanovenia zaväzujú inštitúcie, vrátane Súdneho dvora, v zásade nie je nezlučiteľná s právom Únie*” (bod 56 právna vec C-284/16).

Nie menej významné sú aj tvrdenia Súdneho dvora EÚ vo vzťahu k článku 8 BIT. Podľa jeho tvrdenia dané ustanovenie „...*môže spochybníť okrem zásady vzájomnej dôvery medzi členskými štátmi aj zachovanie autonómnej povahy práva zavedeného Zmluvami (Zmluva o EÚ, Zmluva o fungovaní EÚ, Zmluva o EURATOM-e) a zabezpečeného konaním o návrhu na začatie prejudiciálneho konania podľa článku 267 ZFEÚ, a preto nie je v súlade so zásadou lojálnej spolupráce*“. Následne konštatoval, že článok 8 BIT „...*ohrozuje autonómiu práva Európskej únie*“ (bod 58 a 59 právna vec C-284/16).

Uvedené právne závery vytvárajú základné východisko pre rozhodnutie, že rozhodcovská doložka uvedená v Dohode medzi Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou a Holandským kráľovstvom o podpore a vzájomnej ochrane investícií má nepriaznivý vplyv na autonómiu práva EÚ a že nie je možné riešiť investičné spory podľa uvedenej dohody. Možno hovoriť aj o neakceptovateľnom stave z hľadiska právnej istoty, čím sa zároveň odstraňuje aj preukázaný nesúlad s uvedenými ustanoveniami Zmluvy o fungovaní Európskej únie. V aplikačnej praxi to znamená, že investori z členských štátov sa nemôžu odvolávať na bilaterálne investičné dohody uzatvorené navzájom medzi členskými štátmi EÚ (*intra-EÚ dohody*), ktoré odporujú právnemu poriadku Európskej únie. Sudcovia pôsobiaci na súdoch členských štátov EÚ musia v súčasnosti

so Súdny dvorom EÚ prostredníctvom prejudiciálneho konania celkom nezávisle zabezpečiť úplné uplatňovanie práva Únie a súdnu ochranu práv jednotlivcov vo všetkých členských štátoch. (Oznámenie EK, 2018)

V dôsledku rozhodnutia Súdneho dvora EÚ dňa 8. novembra 2018 Spolkový súdny dvor (Bundesgerichtshof) zrušil rozhodcovský rozsudok proti Slovenskej republike, čo malo hlavne pozitívne dopady na verejné financie.

3.3 Stanovisko generálneho advokáta Watheleta

Súdny dvor Európskej únie pri jeho činnosti pomáhajú aj generálni advokáti, pričom nie je viazaný návrhmi generálneho advokáta. Úlohou generálnych advokátov je nezávisle navrhnúť Súdny dvor EÚ právne riešenie veci, ktorá im bola pridelená. Dňa 19. septembra 2017 generálny advokát Melchior Wathelet v predmetnej veci Achmea B.V. konštatoval, že: *„...napadnutá rozhodcovská doložka nepredstavuje právom Únie zakázanú diskrimináciu založenú na štátnej príslušnosti, a teda neporušuje článok 18 Zmluvy o fungovaní Európskej únie.“*

Európska komisia v danej veci presadzovala stanovisko, že právo Európskej únie garantuje investorom vhodnú ochranu investícií, najmä so zreteľom na ustanovenia Charty základných práv Európskej únie. Generálny advokát naopak zastával názor, že rozsah pôsobnosti bilaterálnej investičnej dohody je oveľa širší ako pôsobnosť Zmluvy o fungovaní Európskej únie, pričom garancie ochrany investícií zavedené touto dohodou sa líšia od záruk poskytovaných právnym poriadkom EÚ, pričom však nie sú nezlučiteľné s týmto právnym poriadkom.

Ďalším problémom bolo, či rozhodcovský súd, zriadený na základe napadnutej doložky, je spoločným súdom pre Holandsko a Slovensko a či je oprávnený podať návrh na začatie prejudiciálneho konania na Súdny dvor EÚ. Generálny advokát argumentoval tým, že: *„...rozhodcovský systém spadá do pôsobnosti mechanizmu návrhov na začatie prejudiciálneho konania zavedeného článkom 267 ZFEÚ a je teda zlučiteľný s týmto článkom.“*

Vo veci mechanizmu riešenia sporov zavedeného článkom 8 uvedenej BIT, zastával generálny advokát stanovisko, že *je zlučiteľný s článkom 344 ZFEÚ*. Naznačené rozdielne prístupy k interpretácii článku 8 BIT sa zreteľne prejavujú v právnych názoroch formulovaných generálnym advokátom Watheletom a členmi súdnej komory, ako aj niektorými členskými štátmi.

3.4 Iniciatívy Európskej komisie

Investičná politika zo strany Európskej únie bola v poslednom období značne zreformovaná s cieľom zavádzania spoločného úijného rámca pre vykonávanie spoločnej investičnej politiky, ako aj dosiahnutia rovnováhy medzi regulačnými právomocami štátov a ochranou práv investorov. V danej súvislosti musíme ešte zdôrazniť, že Lisabonská zmluva dala nový impulz európskej investičnej politike, pretože nadobudnutím platnosti Zmluvy o fungovaní Európskej únie sa priame zahraničné investície stali podľa článku 207 (2) ZFEÚ súčasťou spoločnej obchodnej politiky, a tá patrí do výlučnej pôsobnosti Európskej únie podľa článku 3 ods. 1 písm. e) ZFEÚ. V uvedenej oblasti môže preto vykonávať legislatívnu činnosť a prijímať právne záväzné akty len Únia. Členské štáty tak môžu urobiť len vtedy, ak ich na to Únia splnomocní v súlade s článkom 2 (1) ZFEÚ. (recitál 1 nariadenia 1292/2012) Takto koncipovaný zámer Európskej únie o priamych zahraničných investíciách predstavuje novú právnu formu, v dôsledku čoho je individuálna investičná politika členských štátov minulosťou. Daná podstatná zmena ustanovenia článku 207 ZFEÚ sa nevzťahuje na portfóliové investície, na tie sa vzťahujú ustanovenia článkov 63 až 66 ZFEÚ týkajúce sa pohybu kapitálu. Vychádzajúc zo stanoviska Súdneho Dvora EÚ vo veci C –

2/15 zo 16. mája 2017, *Európska únia má spoločnú právomoc, pokiaľ ide o nepriame investície a urovnávanie sporov medzi investorom a štátom, v ktorých sú členské štáty odporcami* (pozri rozsudok vo veci C-600/14 z 5. decembra 2017, bod 69).

Zavedený právny mechanizmus je systémovým zásahom do investičnej politiky, v dôsledku čoho sa bude formovať nová generácia investičných dohôd. Ak sa Európska únia uchopí tejto príležitosti, Lisabonská zmluva jedného dňa môže byť považovaná za úsvit nielen k viac demokratickejšej Európskej únii, ale takisto aj k viac demokratickému medzinárodnému investičnému systému právnych predpisov. (Maupin, 2014)

Ak berieme do úvahy už platné nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1219/2012 z 12. decembra 2012, ktorým sa ustanovujú prechodné opatrenia pre bilaterálne investičné dohody medzi členskými štátmi a tretími krajinami, tak Európska únia už v roku 2012 oficiálne deklarovala, že: „...aj keď bilaterálne investičné dohody sú pre členské štáty naďalej záväzné podľa medzinárodného práva verejného a budú postupne nahrádzané dohodami Únie týkajúcimi sa toho istého predmetu úpravy, podmienky ich ďalšej existencie a ich vzťah k politikám Únie v oblasti investícií **si vyžadujú primerané riadenie**. Tým, že Únia bude uplatňovať svoju právomoc, sa uvedený vzťah bude ďalej rozvíjať.“ (recitál 5 nariadenia 1292/2012) Samotný pojem „primerané riadenie“ možno chápať tak, že na úrovni Európskej únie sa bude vytvárať mechanizmus pre riadenie investičnej politiky so zreteľom na spoločné únijské záujmy. Riadenie ekonomických vzťahov a investičných vzťahov si bude vyžadovať aj nadštandardnú súčinnosť samotných členských štátov. Tieto jej iniciatívy systematicky spolu so zástupcami členských štátov EÚ pripravovala a hľadala nové formy právnej regulácie na úrovni Únie. Európska komisia v roku 2015 vyšla s iniciatívou, aby členské štáty Európskej únie v súlade so zásadami Viedenského dohovoru o zmluvnom práve ukončili platnosť bilaterálnych investičných dohôd. Viaceré štáty – Rakúsko (rozsudok C-205/06 Komisia proti Rakúskej republike), Fínsko (rozsudok C-118/07 Komisia proti Fínskej republike), Švédsko (rozsudok C-249/06 Komisia proti Švédskemu kráľovstvu), mali problémy z hľadiska zlučiteľnosti bilaterálnych investičných dohôd s právom Európskej únie. Slovenská republika vo všetkých medzinárodných arbitrážach a na viacerých politických alebo akademických fórach presadzovala neaplikovateľnosť arbitrážnej doložky BIT z hľadiska jej nezlučiteľnosti s právom Európskej únie. Írsko (2012) a Taliansko (2013) už všetky svoje bilaterálne investičné zmluvy uzavreté s členskými štátmi EÚ ukončili jednostranne, ale s tým, že nechali plynúť tzv. *Sunset clause*, ktorá zaručuje platnosť dohody v rozmedzí od 5 – 15 rokov aj po ich jednostrannom ukončení. Takéto ukončenie teda nerieši problém ponechania platnosti arbitrážnych doložiek a z tohto dôvodu k takémuto riešeniu Slovenská republika nikdy nepristúpila. Jonathan Hill, komisár EÚ pre finančnú stabilitu, finančné služby a úniu kapitálových trhov, uviedol, že: „*Bilaterálne investičné zmluvy uzavreté v rámci EÚ sú zastarané a, ako ich ukončením už ukázalo Taliansko a Írsko, na jednotnom trhu 28 členských štátov už nie sú potrebné. Všetci sa musíme spoločne usilovať o to, aby regulačný rámec pre cezhraničné investície na jednotnom trhu fungoval účinne. Komisia je v tejto súvislosti pripravená preskúmať možnosť vytvorenia mechanizmu umožňujúceho rýchlu a efektívnu mediáciu v investičných sporoch.*“ (Európska komisia, 2015) S tvrdením, že dohody o ochrane a podpore investícií sú zastarané, sa stotožňujeme, pretože v oblasti investícií nastal značný posun. Komisia z týchto dôvodov zaslala formálne výzvy členským štátom, v rámci konania o porušení podľa článku 258 ZFEÚ, aby dali do súladu svoju zmluvnú základňu s právnym poriadkom Európskej únie.

V nadväznosti na rozhodnutie v právnej veci Achmea B.V. členské štáty Európskej únie podpísali v Bruseli *Deklaráciu k právnym dôsledkom rozsudku Súdneho dvora EÚ Achmea B.V. vs. Slovenská republika* (15. január 2019). Deklarácia je určitým záväzkom členských štátov na ukončenie platnosti bilaterálnych investičných dohôd medzi členskými štátmi. Členské štáty EÚ a Európska komisia v zmysle rozhodnutia Súdneho dvora EÚ uznali, že rozhodcovský tribunál ustanovený na základe rozhodcovskej zmluvy medzi investorom a štátom nemá právomoc rozhodovať spor, a to z dôvodu neplatnosti ponuky arbitráže zo strany štátu, ktorý je signatárom relevantnej bilaterálnej investičnej dohody o podpore a o ochrane investícií. V prípade ak investori z jedného členského štátu vykonávajú hospodársku činnosť a uplatňujú základné slobody vnútorného trhu EÚ, vzťahuje sa na nich ochrana poskytovaná slobodami vnútorného trhu a garantovaná súdmi členských štátov EÚ. V takomto prípade už nie je potrebné, aby práva investorov boli chránené osobitne *intra-EÚ dohôd*. Zároveň členské štáty pracujú na multilaterálnej dohode o ukončení *intra-EÚ dohôd*. Ministerstvo financií Slovenskej republiky v rámci spoločných rokovaní na medzinárodnej úrovni presadzuje komplexnú úpravu s cieľom efektívnej implementácie rozsudku Achmea B.V. v súlade s obsahom uvedenej Deklarácie a zvýšenia právnej istoty v nadväznosti na rozvoj investičných vzťahov.

Európska komisia v záujme ochrany investícií v rámci Európskej únie prijala 9. 7. 2017 *Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade* (COM/2018/547 final). Oznámenie v rámci aktov Európskej únie nemožno považovať za všeobecne záväzný právny predpis. V dôsledku prijatia uvedeného rozhodnutia vo veci Achmea B.V. Oznámenie jednoznačne ustanovuje, že *súčasný právny systém EÚ chráni cezhraničných investorov na jednotnom trhu, pričom zároveň zabezpečuje náležité zohľadnenie ostatných oprávnených záujmov*. Podľa Európskej komisie je úroveň ochrany práv investorov z členských štátov EÚ, ktorú poskytuje právo Európskej únie, rovnako priaznivá ako úroveň ochrany práv vyplývajúcich z *intra-EÚ dohôd*. V danej súvislosti nesmieme zabúdať na princíp nadradenosti práva Európskej únie nad právnymi predpismi členských štátov EÚ. Subjekty pôsobiace na vnútornom trhu v oblasti voľného kapitálu postupujú podľa platných ustanovení o pohybe kapitálu v zmysle práva Európskej únie. V zmysle článku 63 ZFEÚ sú práva investorov chránené, najmä pokiaľ ide o slobody – právo investorov na prevod kapitálu do iných členských štátov vrátane finančného aj fyzického kapitálu (ako sú stroje, továrne alebo iné výrobné faktory). Podľa článku 49 ZFEÚ je investorom priznané právo usadiť sa v iných členských štátoch a vykonávať hospodársku činnosť, t. j. podnikat' a realizovať investičné zámery aj na území Slovenskej republiky. Súčasná platná právna úprava Európskej únie odmieta diskrimináciu na základe štátnej príslušnosti, ako aj akékoľvek iné formy priamej alebo nepriamej diskriminácie. Členské štáty môžu zavádzať obmedzujúce opatrenia, avšak tieto musia byť legitímne, proporcionálne, napríklad z dôvodu ochrany životného prostredia, z dôvodu zabránenia prania špinavých peňazí, z dôvodu ochrany veriteľov a menšinových akcionárov a pod. Obmedzujúce opatrenia musia zohľadňovať všetky faktické a právne okolnosti, musia byť podložené dôkaznými prostriedkami.

Súčasný platný právny systém na úrovni Európskej únie odmieta aj nepriame vyvlastnenie ako obmedzenie slobody pohybu kapitálu. Ako príklad možno aplikovať rozhodnutie v právnych veciach C-52/16 SEGRO a C-113/16 – Horváth, kedy v dôsledku zmeny právnej úpravy z roku 2013 bolo cudzincom v Maďarsku zrušené vlastnícke právo na ornú pôdu a s tým aj užívanie vlastného majetku. Na objasnenie skutkovej podstaty uvádzame, že SEGRO je obchodná spoločnosť so sídlom v Maďarsku, ktorej spoločníkmi sú fyzické osoby, ktoré sú štátnymi

príslušníkmi iných členských štátov a majú bydlisko v Nemecku. Daný subjekt nadobudol práva na užívanie dvoch poľnohospodárskych pozemkov nachádzajúcich sa v Maďarsku. V druhom prípade pán Horváth je občanom Rakúskej republiky s trvalým pobytom na území Rakúskej republiky, ktorý v dobrej viere ešte pred 30. aprílom 2014 nadobudol práva na užívanie dvoch poľnohospodárskych pozemkov nachádzajúcich sa v Maďarsku. Súdny dvor EÚ v predmetnej veci rozhodol, že prijatím právneho predpisu v roku 2013 bolo porušené právo slobody pohybu kapitálu ustanovené v Zmluve o fungovaní Európskej únie. Diskriminácia na základe štátnej príslušnosti je podľa práva Európskej únie zakázaná a preto dané opatrenie zo strany Maďarskej republiky bolo rozpore s právnym poriadkom EÚ. V bode 76 rozhodnutia C-52/16 a C-113/16 sa explicitne uvádza, že: *”...opatrenia, o aké ide vo veci samej, ktoré obmedzujú voľný pohyb kapitálu tým, že s veľkou pravdepodobnosťou majú nepriamy diskriminačný účinok, možno pripustiť iba pod podmienkou, že sú odôvodnené na základe objektívnych úvah nezávislých od pôvodu dotknutého kapitálu, naliehavými dôvodmi všeobecného záujmu a že dodržiavajú zásadu proporcionality, čo vyžaduje, aby boli spôsobilé zaručiť dosiahnutie sledovaného cieľa”*. Súdny dvor EÚ opäť potvrdil, že dohliada na správne uplatňovanie práva EÚ v členských štátoch.

3.5 Právne dôsledky rozhodnutia vo veci Achmea B.V. na *intra-EÚ* dohody

Slovenská republika v zmysle rozhodnutia Súdneho dvora EÚ začala prijímať náležité opatrenia. Vláda Slovenskej republiky na svojom zasadnutí dňa 5. septembra 2018 uznesením čísla č. 399/2018 rozhodla o ukončení platnosti bilaterálnych dohôd o ochrane a podpore investícií uzavretých s členskými štátmi Európskej únie. Celý procedurálny postup ukončenia bilaterálnych investičných zmlúv bude zabezpečovať Ministerstvo financií Slovenskej republiky. Vzhľadom na to, že ide o medzinárodné zmluvy, postup ukončenia platnosti bilaterálnych investičných dohôd podľa čl. 86 písm. d) Ústavy Slovenskej republiky bol prerokovaný a schválený v Národnej rade Slovenskej republiky 23. októbra 2018.

Slovenská republika dlhodobo vo svojich arbitrážnych sporoch s investormi z iných členských štátov zastávala pozíciu, že všetky *intra-EÚ dohody* sú z hľadiska princípov autonómie, prednosti a priameho účinku práva EÚ, ako aj z pohľadu Viedenského dohovoru o zmluvnom práve minimálne neaplikovateľné, v dôsledku čoho neexistovala právomoc arbitrážnych tribunálov rozhodovať o sporoch. Nedávne rozhodnutie vo veci Achmea B.V. vydané Súdnym dvorom EÚ je výsledkom takmer 10 ročných snáh zástupcov Ministerstva financií Slovenskej republiky prezentovaných na rôznych fórach (súdnych, politických, či akademických), na ktorých bola príležitosť presadiť túto právnu pozíciu.

V záujme zabezpečenia právnej istoty, tak ako to vyplýva z rozhodnutia Súdneho dvora EÚ v právnej veci C- 167/73 Komisia proti Francúzsku (body 34 až 48) a z ustanovenia článku 4 ods. 3 Zmluvy o Európskej únii, členské štáty by mali v plnom rozsahu rešpektovať rozhodnutie vo veci Achmea B.V. Zároveň by mali zmluvné strany Zmluvy o Energetickej charte prijať opatrenia za účelom zamedzenia arbitrážnych konaní podľa článku 26 Zmluvy o Energetickej charte ustanovujúce rozhodcovské konanie. So zreteľom na princíp prednosti práva Únie je táto doložka, ak sa vykladá ako uplatňujúca sa na vzťahy v rámci Európskej únie, nezlučiteľná s primárnym právom Únie, a preto nie možné aplikovať ju v medzinárodnej investičnej arbitráži.

Vo viacerých medzinárodných investičných arbitrážach bol akceptovaný rozsudok vo veci Achmea B.V. (Masdar Solar and Wind Cooperatief UA v. Kingdom of Spain (ICSID Case No. ARB/14/1), Vattenfall AB and others v. Federal Republic of Germany (ICSID Case No.

ARB/12/12), čo možno považovať z hľadiska medzinárodného investičného práva za pozitívne. Súčasný medzinárodný rozhodcovský súd, ktoré požívajú vysokú kredibilitu a medzinárodné uznanie (Rozhodcovský súd pri Medzinárodnej obchodnej komore v Paríži, Medzinárodné stredisko pre riešenie investičných sporov, vo Washingtone a iné), stratia svoje výsostné postavenie, ktoré si budovali mnoho rokov. V systéme medzinárodnej investičnej arbitráže dochádza k podstatným zmenám jednostranným rozhodnutím súdu medzinárodnej organizácie, ktorého postavenie ani nie je upravené v medzinárodnej zmluve o ochrane a podpore investícií. Rozhodovacia prax Súdneho dvora EÚ stavia samotný súd do popredia, zvyšuje jeho význam v medzinárodnom meradle a narúša dlho budovaný systém medzinárodných investičných arbitráží a vylučuje riešenie sporov medzi investormi a členskými štátmi rozhodcovskými súdmi. Nemožno opomenúť skutočnosť, že úijná súdna autorita takýmto spôsobom presadzuje autonómiu práva EÚ a to nielen k vnútroštátnemu právu členských štátov, ale aj vo vzťahu k medzinárodnému zmluvnému právu. Podľa nášho názoru, v dôsledku daného rozhodnutia by spory medzi zahraničnými investormi a štátom mohli rozhodovať súdy členských štátov, čo si bude vyžadovať aj reformy fungujúcich súdnych systémov v členských štátoch EÚ.

3.6 Opatrenia v Českej republike

Ministerstvo financií Českej republiky vzhľadom na vývoj a na trendy v oblasti investičných arbitráží a na neúplnosť dohôd o ochrane a podpore investícií prišlo s iniciatívou novej modelovej dohody o ochrane a podpore investícií. Ministerstvo financií Českej republiky už v roku 1999 prijalo modelovú zmluvu o ochrane a podpore investícií, pričom dôvodov pre prijatie novej modelovej zmluvy bolo viacej. Jedným významným dôvodom boli skúsenosti s medzinárodnou arbitrážou a poskytovaním väčšej ochrany investorom, pričom nebol zohľadňovaný verejný záujem štátu alebo nedostatočná úprava pojmu zahraničný investor, povinnosť zloženia zálohy v prípade začatia rozhodcovského konania a iné. Vláda Českej republiky dňa 28. novembra 2016 Uznesením č. 1057 schválila Vzorový návrh smernice pre rokovania medzi Českou republikou a inými štátmi o uzatvorení dohôd o podpore a ochrane investícií.

Modelová dohoda obsahuje obvyklé inštitúty ako je princíp národného zaobchádzania, doložka najvyšších výhod, právo na kompenzáciu v prípade vyvlastnenia investície a pod. Považujeme za správne, že na základe poznatkov niekoľkoročnej praxe bolo v Českej republike prijaté opatrenie na úrovni vlády, ktoré vnáša do medzinárodných investičných vzťahov väčšiu právnu istotu a jasnejšie a zreteľné pravidlá neumožňujúce širší manévrovací priestor pri objasňovaní pravdy a spravodlivosti. Ministerstvo financií Českej republiky na svojom internetovom portáli (mfc.r.cz. 2019) uvádza, že Česká republika už ukončila platnosť dohôd o vzájomnej ochrane a podpore investícií s viacerými členskými štátmi Európskej únie (Slovensko 2004, Taliansko 2009, Dánsko 2009, Slovinsko 2010, Malta 2010, Estónsko 2011, Írsko 2011).

3.6.1 Ukončenie platnosti BIT

Osobitnú pozornosť si zasluhuje *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Českej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií uzatvorená v roku 1992 v Bratislave*. Predmetná zmluva bola publikovaná v Zbierke zákonov Slovenskej republiky Oznámením č. 231/1993 Z. z. Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky v roku 1993. Dané oznámenie jednoznačne v článku 12 nazvanom Nadobudnutie platnosti, trvanie a ukončenie uvádza, že:

„...každá zmluvná strana oznámi druhej zmluvnej strane splnenie ústavných požiadaviek na nadobudnutie platnosti tejto dohody. Táto dohoda nadobudne platnosť dňom rozdelenia Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky na Slovenskú republiku a Českú republiku ako nástupnícke štáty Českej a Slovenskej Federatívnej Republiky.“ Pre úplnosť poukazujeme na dôležitý fakt, že predmetná dohoda nebola oficiálne publikovaná v Zbierke zákonov Českej republiky a ani v Zbierke medzinárodných zmlúv Českej republiky. V roku 1997 Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky zverejnilo Oznámenie č. 308/1997, Z. z., z ktorého jednoznačne vyplýva, že predmetná dohoda je neplatná. O to viac je významné Oznámenie Ministerstva zahraničných vecí Českej republiky z roku 2009, ktoré uvádza, že: „Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Českej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií je neplatná od 1. mája 2004.“ Tento termín neplatnosti BIT je interesantný aj z dôvodu, že obidva suverénne štáty sa stali plnoprávnymi členskými štátmi Európskej únie 1. mája 2004. Nie je zvyklosťou v medzinárodnom zmluvnom práve, že by v prípade ukončenia platnosti medzinárodnej zmluvy bol aplikovaný inštitút zmluvnej retroaktivity (Zbierka medzinárodných zmlúv Českej republiky, čiastka 41 číslo 105/2009). Týmto bol konečne vyriešený dlhotrvajúci spor o platnosti alebo neplatnosti uvedenej bilaterálnej investičnej dohody.

Avšak nebolo by príliš etické, keby sme nepoukázali na skutočnosť, že podľa už spomínanej bilaterálnej investičnej dohody z roku 1992 sa mali riešiť aj investičné spory medzi subjektmi zo Slovenskej republiky a Českej republiky (ABR 97/4). Medzinárodná investičná arbitráž vo Washingtone D. C. sa pri objasňovaní skutkovej podstaty sporu odvolávala na ustanovenie článku 7 Zmluvy o základných princípoch finančnej konsolidácie Československej Obchodnej Banky zo dňa 17. decembra 1993, ktorá bola uzatvorená medzi Ministerstvom financií Českej republiky, Ministerstvom financií Slovenskej republiky a ČSOB, a. s., a ktoré explicitne ustanovovalo, že: „...táto Zmluva sa bude riadiť právnym poriadkom Českej republiky a Dohodou o podpore a vzájomnej ochrane investícií podpísanou medzi Českou republikou a Slovenskou republikou dňa 23. novembra 1992.“ Inými slovami povedané, ak vzniknú nejaké spory pri vykonávaní konsolidačnej zmluvy, tieto budú riešené podľa právneho poriadku Českej republiky a podľa bilaterálnej investičnej dohody. (Správa pre NRSR, 2004). Viaceré fakty dokazujú, že okolo BIT z roku 1992 bolo viacero nejasností, ale my si myslíme, že chýbala racionalita a samozrejme aj právna logika. Raz bola BIT aplikovaná v medzinárodnom rozhodcovskom konaní, v roku 1997 bola vyhlásená v Zbierke zákonov SR, že nie je platná, druhýkrát jej neplatnosť bola vyhlásená v roku 2009.

Záver

Na základe uvedených faktov sme dospeli k záveru, že politika investičných vzťahov má nový rozmer a že rozhodnutie Súdneho dvora EÚ, ktoré bolo vo väčšej časti priamo citované z dôvodu správnosti, ovplyvnilo súčasný vývoj investičných vzťahov nielen na úrovni Európskej únie, ale aj na medzinárodnej úrovni. Je to veľký zásah aj do medzinárodných zmluvných vzťahov členských štátov. Výsledkom rozhodnutia je, že Súdny dvor EÚ zamedzil uplatňovať ustanovenie o rozhodcovských doložkách upravené v bilaterálnych investičných zmluvách uzatvorených členskými štátmi EÚ. V danej súvislosti žalovaný členský štát môže namietat nedostatok právomoci rozhodcovského súdu rozhodovať spor z dôvodu nesúladu rozhodcovskej doložky uvedenej v bilaterálnej investičnej dohode s právom Európskej únie.

Členské štáty v súčasnosti menia svoju medzinárodnú zmluvnú základňu týkajúcu sa ochrany a podpory investícií. V danej súvislosti je zaujímavé, aké stanovisko v prípade Achmea B.V.

zaujali viaceré členské štáty Európskej únie. Česká republika, Estónsko, Grécko, Španielsko, Taliansko, Cyprus, Lotyšsko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko a Európska komisia zdieľali spoločný postoj ako Slovenská republika. Avšak Nemecko, Francúzsko, Holandsko, Rakúsko a Fínsko zastávali iné stanovisko a zdieľali názor, že sporná doložka a podobné doložky, ktoré sú obvykle používané vo viacerých v súčasnosti platných bilaterálnych investičných dohodách uzatvorených navzájom medzi členskými štátmi Európskej únie, sú platné. V súčasnosti budeme svedkami ukončenia platnosti mnohých *intra-EÚ dohôd*, čím sa posilní postavenie Európskej únie, čo je jedným zo znakov prehlbujúcej sa európskej ekonomickej integrácie. Nasvedčuje tomu aj celý rad prijímaných opatrení v oblasti investičnej politiky na úrovni Európskej komisie v súčasnosti. Platný právny systém Európskej únie umožňuje investorom slobodne si založiť podnik, realizovať investičný zámer na území iného štátu, dovážať a vyvážať tovar a poskytovať služby na území iného členského štátu a mať prospech z rovnakého a nediskriminačného zaobchádzania mimo svojho štátu. Dôležitým poznatkom, ktorý plynie z tohto rozhodnutia, je, že bude zabezpečená právna ochrana zahraničných investícií, pretože aj od náležitej ochrany investícií závisí ich zvýšený prílev do ekonomiky hostiteľského štátu. Česká republika už prijala svoju novú modelovú zmluvu v roku 2016, čo dokazuje, že pôvodný systém ochrany zahraničných investícií a iných vzťahov nebol úplne dokonalý.

Zoznam použitej literatúry:

Bělohávek, A. J. (2010). *Ochrana přímých zahraničních investic v Evropské unii*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck. s.388.ISBN 978-80-7400-345-5

Béřešová, G. (2013). *Európska únia a jej orgány*. Bratislava, Univerzita Komenského v Bratislave, s. 163. ISBN 978-80-223-3380-1

Constitution of Mexico (1917). Dostupné na: https://www.oas.org/juridico/mla/en/mex/en_mex-int-text-const.pdf[cit. 13.06.2019]

Drgonec, J (2012).: Základné právo na bezplatnú zdravotnú starostlivosť na náklady zdravotného poistenia. *Justičná revue*, Bratislava 2012, č. 3, s. 385.

Global Global Arbitration Review (2019).Dostupné na: <https://globalarbitrationreview.com/> [cit. 3.07.2019]

Európska komisia (2015). *Komisia žiada členské štáty, aby ukončili bilaterálne investičné zmluvy uzavreté s ostatnými členskými štátmi EÚ*. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5198_sk.htm#_ftn1[cit. 13.06.2019]

Európska komisia (2018). *Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu a Rade. Ochrana investícií v rámci EÚ*. Brusel 19. 7. 2018. COM 218(547) final. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX%3A52018DC0547> [cit. 13. 06. 2019]

Európska komisia (2019). *Declaration of the Member States of 15 January 2019 on the legal consequences of the Achmea judgement and on investment protection*. Dostupné na: https://ec.europa.eu/info/publications/190117-bilateral-investment-treaties_en. [cit. 13. 06. 2019]

Európska únia (2012). *Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1219/2012 z 12. decembra 2012, ktorým sa ustanovujú prechodné opatrenia pre bilaterálne investičné dohody medzi členskými štátmi a tretími krajinami*. Ú. v. EÚ L 351. 20. 12. 2012

Európska únia (2010). *Zmluva o fungovaní Európskej únie*. Ú. v. EÚ C 83. 30.3.2010.

Európska únia (2010). *Zmluva o Európskej únii*. Ú. v. EÚ C 83. 30. 3. 2010.

Európska únia (1993). *Európska dohoda o pridružení medzi Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi na strane jednej a Slovenskou republikou na strane druhej*. Podpísaná 4. októbra 1993 v Luxemburgu. Ú. v. ES L 359, 1994, s. 2.

Generálny advokát Wathelet (2017). *Stanovisko vo veci Achmea B.V.* Dostupné na: <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-09/cp170101sk.pdf> [cit. 9. 05. 2019]

Lowenfeld, A. F. (2008). *International Economic Law*. 2. vyd. New York, U.S.A.: Oxford University Press, Inc., 2008. 956 s. 473, ISBN: 978-0-19-922694-8. „Calvova doktrína“ Dostupné na: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Calvo+Doctrine>. [cit. 19. 05. 2019]

Maupin, J. A. (2014). *Where Should Europe's Investment Path Lead? Reflections on August Reinisch, "Quo Vadis Europe?"*. Santa Clara Journal of International Law, vol. 12, issue 1, pp. 183-222. Available at: <http://digitalcommos.lawscu.edu./scujil/> [cit. 19. 05. 2019]

Mičátek, V. (2019). *New Mechanisms of solving double taxation disputes in Slovakia*. Manažment podnikania a vecí verejných. 1/2019. Ročník XIV. Bratislava ISSN 2453- 8167

Medzinárodné stredisko pre riešenie investičných sporov (1999). *Právna vec ABR 97/4 Československá obchodná banka, a. s., vs. Slovenská republika*. Dostupné na: <https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0144.pdf>. [cit. 19. 05. 2019]

Merrills, J. G. (2011). *International Dispute Settlement*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011, s. 1.

Mičinský, L. (2018). *Rozhodnutie SD EÚ vo veci Slovenská republika vs Achmea B.V. – koniec investičnej arbitráže v EÚ*. Dostupné na: <https://www.epravo.sk/top/clanky/rozhodnutie-sd-eu-vo-veci-slovenska-republika-vs-achmea-bv-koniec-investicnej-arbitraze-v-eu-4010.html>. [cit. 19. 06. 2019]

Milošovišová, P., Pašktróvá, L. (2015). *Rozvoj slovensko-nemeckých hospodárskych vzťahov*. In: Globalization and its socio-economic consequences: part 2. Žilina: University of Žilina, 2015, s. 505-514. ISBN 978-80-8154-145-2. Globalization and its socio-economic consequences: International scientific conference. 15th, Rajecké Teplice, 7. – 8.10. 2015.

Ministerstvo financií Slovenskej republiky (2019). *Štatút Ministerstva financií Slovenskej republiky*. Dostupné na: www.inance.gov.sk. [cit. 19. 06. 2019]

Ministerstvo financií Českej republiky (2016). *Vzorová dohoda o ochrane zahraničných investícií*. Dostupné na: <https://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/ochrana-financnich-zajmu/arbitraze/aktualni--informace/2016/ministerstvo-financi-vypracovalo-novou-v-27033>. [cit. 19. 05. 2019]

Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky (1993). *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Českej republiky o podpore a vzájomnej ochrane investícií uzatvorená v roku 1992 v Bratislave*. Oznámenie č. 231/1993 Z. z.

Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky (2004). *Zmluva medzi Belgickým kráľovstvom, Dánskym kráľovstvom, Spolkovou republikou Nemecko, Helénskou republikou, Španielskym kráľovstvom, Francúzskou republikou, Írskom, Talianskou republikou, Luxemburským veľkvojvodstvom, Holandským kráľovstvom, Rakúskou republikou, Portugalskou republikou, Fínskou republikou, Švédskym kráľovstvom, Spojeným kráľovstvom Veľkej Británie a Severného Írska (členskými štátmi Európskej únie) a Českou republikou, Estónskou republikou, Cyperskou republikou, Lotyšskou republikou, Litovskou republikou, Maďarskou republikou, Maltskou republikou, Poľskou republikou, Slovinskou republikou, Slovenskou republikou o pristúpení Českej republiky, Estónskej republiky, Cyperskej republiky, Lotyšskej republiky, Litovskej republiky, Maďarskej republiky, Maltskej republiky, Poľskej republiky, Slovinskej republiky a Slovenskej republiky k Európskej únii*. Oznámenie č. 185/2004 Z. z.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (2019). *Dohoda o podpore a vzájomnej investícii medzi Holandským kráľovstvom a Českou a Slovenskou Federatívnou Republikou* (zverejnená v Zb. z. pod č. 569/1992 Zb.) Predmetná dohoda bola podpísaná dňa 29. apríla 1991 v Prahe a nadobudla platnosť na základe svojho článku 13 ods. 1 dňom 1. októbra 1992.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky (2000). *Zmluva o energetickej charte*. Vestník 2000/2 Ročník V. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/8JkSdMm2.pdf>

Národná rada Slovenskej republiky. (2004) Zákon č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, dohľade nad zdravotnou starostlivosťou a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Dôvodová správa k návrhu zákona. Dostupné na : <https://www.nrsr.sk/web/Dynamic/DocumentPreview.aspx?DocID=266470>. [cit. 13. 6. 2019]

Národná rada Slovenskej republiky (1992). Ústava Slovenskej republiky

Národná rada Slovenskej republiky (2004). Správa pre NRSR o vzniku a podstate sporu medzi Slovenskou republikou a Československou obchodnou bankou, a. s. Dostupné na: <https://www.nrsr.sk/web/Dynamic/Download.aspx?DocID=189707> [cit. 3. 6. 2019]

Národná rada Slovenskej republiky (2018). Informácia o nových návrhoch právnych aktov EÚ a o predbežných stanoviskách predložených podľa § 58a ods. 8 rokovacieho poriadku Národnej rady Slovenskej republiky. Uznesenie č. 139 zo dňa 26. júna 2018 Výboru Národnej rady Slovenskej republiky pre európske záležitosti.

Dostupné na: <https://www.nrsr.sk/ssez/DownloadDoc.aspx?DocID=6135> [cit. 3. 7. 2019]

Národná rada Slovenskej republiky (2018). *Návrh na ukončenie platnosti bilaterálnych dohôd o ochrane a podpore investícií uzavretých s členskými štátmi Európskej únie*. Dostupné na: <https://www.nrsr.sk/web/Dynamic/DocumentPreview.aspx?DocID=457688>. [cit. 13. 6. 2019]

Organizácia pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj (2004). "Indirect Expropriation" and the "Right to Regulate" in International Investment Law", *OECD Working Papers on International Investment*, 2004/04, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/780155872321>. Dostupné na: https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/WP-2004_4.pdf. [cit. 13. 8. 2019]

Organizácia Spojených národov (1969). *Viedenský dohovor o zmluvnom práve*. Prijatý 23. mája 1969 vo Viedni.

Peters, A. (2003). *International Dispute Settlement: A Network of Cooperational Duties*. In: *European Journal of International Law*, Vol. 14, No. 1, 2003. s. 3.

Stachová P., Kottulová J., Paškrtová L. (2019). *Medzinárodné ekonomické vzťahy v 21. storočí*, Wolters Kluwer SR, ISBN 978-80-571-0012-6, s. 187.

Stály dvor medzinárodnej spravodlivosti (1924). Rozhodnutie zo dňa 30. 8. 1924 vo veci Mavrommatis Palestine Concessions. 1924 PCIJ No. 2, 11.

Stály dvor medzinárodnej spravodlivosti (1928). *Case Concerning the Factory at Chorzów*. (1928) PCIJ Series A, No. 17. Rozhodnutie zo dňa 26. júla 1927. Dostupné na: <https://www.scribd.com/document/369118758/the-chorzow-factory-case-1928-germany-v-poland> [cit. 23. 8. 2019]

Stály dvor medzinárodnej spravodlivosti (1924). Rozhodnutie zo dňa 30. 8. 1924 vo veci Mavrommatis Palestine Concessions (1924 PCIJ No. 2, 11). Dostupné na: https://www.icj-cij.org/files/permanent-court-of-international-justice/serie_A/A_02/06_Mavrommatis_en_Palestine_Arret.pdf. [cit. 24. 6. 2019]

Súdny dvor (1974). Rozhodnutie v právnej veci C-167/73 zo 4. apríla 1974 Francúzsko vs. Komisia (EL1974/00179 PT1974/00187 ES1974/00179 SVII/00257 FIII/00259) ECLI:EU:C:1974:35

Súdny dvor (2018). Rozhodnutie v právnej veci C-284/16 Slovenská republika vs. Achmea B.V. zo 6. marca 2018. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:62016CC0284&from=EN> [cit. 3. 6. 2019]

Súdny dvor (1991). Rozhodnutie v právnej právnej veci C-159/91 Pistre at Poucet vs. AGF and Cancava zo 17. februára 1993 ECR 1993 p. I-637) (SVXIV/I-27 FIXIV/I-27) ECLI:EU:C:1993:63

Súdny dvor (2003). Rozhodnutie v právnej veci C-17/03, VEMW and others zo 17. júna 2005 ECLI:EU:C:2005:362, body 73 až 74. ECR 2005 p. I-4983

Súdny dvor (2018). Rozhodnutie v právnej veci C-52/16 “SEGRO“ Kft. vs. Vas Megyei Kormányhivatal Sárvári Járási Földhivatala a v právnej veci C-113/16 Günther Horváth vs. Vas Megyei Kormányhivatal zo 6. marca 2018

Súdny dvor EÚ (2017). Stanovisko vo veci C-2/15 zo 16 mája 2017. Dostupné na: <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-2/15&language=SK>. [cit. 3. 6. 2019]

Vláda Slovenskej republiky (2007). Rokovanie zo dňa 8. 8. 2007 – Návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, dohľade nad zdravotnou starostlivosťou a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Číslo uznesenia 651/2007. Dostupné na: <https://rokovania.gov.sk/RVL/Negotiation/432>. [cit. 5. 8. 2019]

Vláda Slovenskej republiky (2018). *Návrh na ukončenie platnosti bilaterálnych dohôd o ochrane a podpore investícií uzavretých s členskými štátmi Európskej únie*. Rokovanie 5. 9. 2018. Dostupné na: http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-220705?PrefixFile=m_ [cit. 23. 6. 2019]

UNTAD (2000). *Bilateral Investmet Treaties*. United Nations New York and Geneva, 2000 <https://unctad.org/en/Docs/poiteiid2.en.pdf.p.1%> [cit. 13. 5. 2019]

Ústavný súd Slovenskej republiky (2011). Nález zo dňa 26. januára 2011 (PL. ÚS 3/09-378). Dostupné na: [https://www.ustavnysud.sk/.../Rozhodnutie%20-%20Rozhodnutie%](https://www.ustavnysud.sk/.../Rozhodnutie%20-%20Rozhodnutie%20) [cit. 3. 8. 2019]

Kontakt :

Prof. JUDr. Daniela Nováčková, PhD.
Slovenská asociácia európskych štúdií
Pražská 3222/11
811 04 Bratislava
daniela.novackova @fm.uniba.sk

Hospodársky a sociálny vývoj v Paraguaji koncom 20. a začiatkom 21. Storočia

Economic and social development in Paraguay in late years of the 20th century and early years of the 21st century

Jana Bakytová

Abstract

Paraguay ranks with the less economically developed countries in Latin America. Its economic and social structure is characterised by a variety of contrasts. The market is not fully liberalised and restrictions imposed upon several areas deteriorate the entrepreneurial environment and limit the country's opportunities of getting integrated into the global economy. The research object is the economic and social development in Paraguay in the 20th and 21st centuries. The aim of the scientific study is a critical analysis of the development in Paraguay and exploration of the interlinkage related to the trade and investment using secondary sources of information. In addition, the research focuses also on recent, historical-political and socio-economic changes in the country. By analyzing the specific information what was gathered, we deduce and deduce substantial facts that in some way affect trade and investment. We have obtained secondary sources from scientific literature and data published by Slovak and other institutions. The result of this scientific study is to identify and confirm the relevance of the current globalization process for functioning the economy in Paraguay, which is facing strong competitive pressures, which also affects social policy and the development of the state's international and trade relations.

JEL classification F4,F5

Keywords: *economic development, investment environment, inflation, raw materials, social structure*

1 Úvod

Paraguaj patrí k štátom Južnej Ameriky, ktoré vzhľadom na štruktúru svojej ekonomiky a sociálnej politiky je tiež príjemcom rozvojovej pomoci z Európskej únie a od niektorých ďalších medzinárodných organizácií. Väčšina obyvateľstva žije v mestách a až 87% je katolíckeho vierovyznania. Zvyšné 3% občanov sa hlásia k judaizmu a k islamu. Z hľadiska ekonomického je Paraguaj zaujímavý pre investorov aj svojím začlenením do zóny voľného obchodu v rámci ekonomických zoskupení latinskoamerických krajín. Zahraničné obchodné spoločnosti môžu využívať aj preferenčný systém tzv. Maquilas, podporujúci vytváranie nových pracovných miest. Napriek tomu, že Paraguaj nepatrí medzi hospodársky prítťažlivé štáty Latinskej Ameriky, rozhodli sme sa otvoriť diskusiu o tejto krajine, ktorá má obrovské zásoby pitnej vody, lítia, je najväčším exportérom elektriny vo svete a tieto fakty predstavujú veľké možnosti pre investície v danej oblasti. Náš príspevok je zameraný na historicko-politický a sociálno-ekonomický vývoj a perspektívy Paraguaja. V jeho prvej časti sme sa zamerali na históriu a politickú situáciu, pričom sme sa opierali o fakty a tvrdenia autorov uvedených v odbornej literatúre. V druhej časti

analyzujeme sociálno-ekonomický vývoj tohto štátu, dôraz sme položili na rozvoj jeho zahranično-obchodných vzťahov, na investičnú politiku a spoluprácu s Európskou úniou.

2 Cieľ a metodika

Cieľom príspevku je na základe konkrétnych faktov, podstatných skutočností, javov a procesov analyzovať hospodársky a sociálny vývoj v Paraguaji. Daná problematika nie je často predmetom diskusií a Paraguaj nemá ani významné hospodárske postavenie medzi štátmi Južnej Ameriky. Objektom skúmania sú historicko-politické vzťahy v Paraguaji s poukázaním na súčasný sociálno-ekonomický vývoj v tomto štáte. Pokiaľ ide o metodologické nástroje výskumu, uprednostnili sme sekundárny výskum. Výskum bol zameraný na štúdium vedeckej a odbornej literatúry, ako aj iných dôveryhodných zdrojov, pričom boli použité metódy ako analýza a syntéza, indukcia a dedukcia. Analyzovali sme historický vývoj ekonomických, sociálnych, politických a kultúrnych vzťahov v Paraguaji až po súčasnosť. Na základe metódy syntézy sme zhrnuli poznatky do jedného súvislého celku. Metódu dedukcie sme aplikovali pri vyvodzovaní nových, logických zovšeobecňujúcich záverov na základe faktov. Vychádzali sme zo všeobecných poznatkov, aby sme dospeli k čiastkovým kontrétnym záverom. Metóda indukcie nám napomohla vyvodiť závery na základe jednotlivých faktov, ktoré majú všeobecnú platnosť. Prostredníctvom správne zvolenej metodológie sme splnili stanovený cieľ vedeckého príspevku.

3 Paraguaj od začiatku 20. storočia až do konca prvej svetovej vojny

Prílev anglo-argentínskeho kapitálu do krajiny na začiatku 20. storočia bol sprevádzaný príchodom zahraničných bánk a podnikateľov ovplyvňujúcich vnútornú politiku, čo zosilňovalo ľudový odpor proti cudzincom. Časté prevraty v štáte boli spojené s násilnými odvodmi roľníkov a robotníkov k vojsku. Zlé pracovné podmienky, nízke mzdy, pracovný čas v dĺžke 14-16 hodín denne vyvolával nespokojnosť pracujúcich vrstiev. V rokoch 1904-1911 emigrovalo z krajiny 30% jej obyvateľstva za prácou do susednej Brazílie a Argentíny. Striedajúce sa vlády liberálov na podporu hospodárskeho rozvoja prijímali opatrenia zamerané na zvýšenie ciel, a obmedzenie slobodného obchodovania, udeľovanie koncesii na podnikanie pre zahraničné nadnárodné spoločnosti. Nekryté emisie bankoviek spôsobili v roku 1908 rast inflácie a vyvolali protesty robotníkov a roľníkov, ktorí sa domáhali zvýšenia miezd, osemhodinového pracovného času a zlepšenia pracovných podmienok. Úradujúca vláda neprejavila žiadny záujem o riešenie týchto problémov na pôde parlamentu.(Espinola Gonzalez, Z. 2010).

Vypuknutie I. svetovej vojny, prebiehajúcej v Európe, vyvolalo v Paraguaji značnú hospodársku prosperitu. Zvýšený dopyt po mäse, drevnej hmote (taníne), tabaku a bavľne sa prejavil rozvojom podnikov zameraných na export týchto komodít. V tomto období do viacerých novozaložených potravinárskych, textilných, obuvníckych, kožiarskych a nábytkárskych fabrik vkladali kapitál najmä americkí a argentínski investori. Novozvolená Francova vláda vynaložila začiatkom 20-tých rokov 20. storočia nemalé prostriedky zo štátneho rozpočtu na výstavbu cestných komunikácií, železničných tratí a na rozvoj lodnej dopravy, čo napomohlo zlepšiť prepravu tovarov v krajine. Vládne opatrenia smerovali tiež k diverzifikácii hospodárstva. Podporou domácich pestovateľov poľnohospodárskych produktov a chovateľov dobytku, vláda chcela zabrániť, aby paraguajská ekonomika v prípade krízy na svetovom trhu sa nedostala do ťažkostí. Francove politické, ekonomické a sociálne reformy mali napomôcť modernizácii krajiny a slúžiť hlavne k stabilizácii kapitalizmu. Pri ich zavádzaní narážal jeho kabinet na odpor predstaviteľov

domáceho a zahraničného veľkokapitálu. Problémom bola tiež prílišná závislosť domáceho hospodárstva na svetovom komoditnom trhu, náchylnom k výkyvom, ktoré poškodzovali miestnu ekonomiku. Počas obdobia hospodárskej prosperity dochádzalo k častým štrajkom nespokojných prístavných robotníkov, železničiarov a roľníkov, požadujúcich lepšie mzdové a pracovné podmienky. Ich protesty boli násilne potláčané represívnymi zložkami (políciou a armádou).

3.1 Paraguaj medzi svetovými vojnami a v druhej svetovej vojne

Medzi dvoma svetovými vojnami bol hospodársky a s tým súvisiaci sociálny rozvoj do vypuknutia hospodárskej krízy (1929-1933) v krajine vcelku priaznivý. V 20-tych rokoch 20. storočia stál Paraguaj mimo vojnového konfliktu, čo krajinu hospodársky posilnilo. Vnútropolitické pomery v štáte poznačila v tomto období politická nestabilita a súperenie o moc v štáte, plné násilia. Do konfliktu straníckych vodcov z dvoch hlavných súperiacich politických strán, Liberálnej strany (El Partido Liberal), označovaných podľa emblému jej členov Strana modrých (El Partido Azules) a opozičnej konzervatívnej strany Národného republikánskeho združenia (La Asociación Nacional Republicana), prezývaných. Strana červených (El Partido Colorado), zasahovali predstavitelia paraguajskej armády, vlády susedných krajín a ekonomické kartely.

Po skončení prvej svetovej vojny nastal náhly pokles paraguajského exportu. Zníženie zahraničného obchodu v roku 1921 o 53% oproti roku 1919 viedlo k vypuknutiu hospodárskej a následne tiež politickej krízy v krajine. Situácia v štáte sa stabilizovala až po nástupe Ayalovej vlády v roku 1923, kedy znovu začali rásť ceny bavlny, tabaku, drevnej hmoty (tanínu) na svetovom trhu. Ekonomickú prosperitu využila vláda k reforme daňového systému, čím zdvojnásobila príjmy do štátneho rozpočtu. V roku 1926 udelila koncesiu na ťažbu ropy v pohraničnej oblasti Chaca anglo-holandskej spoločnosti Royal Dutch Shell. Veľkú časť štátnych financií pohltili výdavky na výzbroj pre armádu. V rokoch 1924-1930 vynaložila vláda na nákup zbraní, streliva a vojenských lodí od európskych zbrojárskych firiem 90 miliónov pesos.(Masi, Borda, 2011).

Ekonomická prosperita krajiny do značnej miery stála tiež na malých a stredných poľnohospodárskych výrobcov. Presadiť radikálnu právnu normu na zlepšenie vlastníckych vzťahov k pôde sa v parlamente nepodarilo, narazila na odpor zástupcov veľkých vlastníkov pôdy (latifundistov). Z 840 000 obyvateľov krajiny, podľa sčítania v roku 1928, vlastnilo tisíc majiteľov pôdu o celkovej rozlohe 27,5 milióna ha a štyritisíc vlastníkov pozemky o celkovej výmere 300 000 ha, zatiaľ čo drobní roľníci obhospodarovali prenajatú pôdu. Vlastníctvo pôdy bolo rozdelené veľmi nerovnomerne, a preto bolo zdrojom častých vzbúr ročníkov.(Espinola Gonzalez, Z. 2010).

Vypuknutie svetovej hospodárskej krízy v roku 1929 malo za následok zníženie cien paraguajských exportných komodít, mnoho priemyselných podnikov a obchodných spoločností bolo nútených zastaviť svoju činnosť a prepustiť zamestnancov. Ceny potravín a spotrebného tovaru rástli do závrtných výšok. Situáciu zhoršovalo tiež dlhotrvajúce sucho, ktoré krajinu sužovalo a nová emigračná vlna. Výrazný pokles príjmov do štátneho rozpočtu mal za následok škrtý vo verejných výdavkoch, úbytok pracovných miest v dopravných spoločnostiach a vo fabrikách, nárast protestných zhromaždení nespokojných vrstiev obyvateľstva, ktorí boli násilne potláčané políciou a armádou.

V roku 1931 vypukol vojenský konflikt medzi Paraguajom a Bolíviou o pohraničné územie Chaca, bohaté na ropu. Po troch rokoch bojov, ktoré krajinu veľmi hospodársky vyčerpali, v roku 1935 sa dosiahlo za iniciatívy Argentíny ukončenie vojny a podpísanie prímeria. Paraguajské náklady na vojnu boli vyčíslené na 125 miliónov USD. Rokovania o stanovení hranice medzi oboma štátmi boli však ukončené až 21. júla 1938, podpísaním mierovej zmluvy v Buenos Aires. Bolívia stratila tri štvrtiny sporného územia o rozlohe 137 000 km², ktoré pripadlo Paraguaju. Ešte v roku 1936 bola úradujúca vláda nútená pod tlakom demobilizovaných vojakov z radov robotníkov a roľníkov, nespokojných s ekonomickými a sociálnymi pomermi v krajine, odstúpiť. (Masi, Borda, 2011) Hlavnou politickou silou v štáte sa stala armáda, ktorá presadila do vedenia krajiny plukovníka Rafaela Franca. V Paraguaji začalo obdobie radikálnych politických, ekonomických a sociálnych reforiem. Bola zrušená ústava z roku 1870 a rozpustený parlament. S výnimkou vládnej Revolučnej februárovej strany (El Partido Revolucionario Febrerista) bola činnosť ostatných politických strán zakázaná. Odporcovia režimu boli prenasledovaní, mnohí skončili vo väzení alebo odišli do exilu.

Na základe Zákona o agrárnej reforme (1936) počas rokov 1936-1937 bolo 2 000 000 ha vyvlastnenej neobrábanej pôdy veľkostatkárov rozparcelovaných 100-tisícim drobných roľníkov a 200 000 ha pôdy rozdelených 9-tisícim bezzemkom. Za krátku dobu svojej existencie vláda tiež presadila právne normy týkajúce sa zavedenia osemhodinového pracovného času, ochrany a bezpečnosti pri práci, úrazového a zdravotného poistenia, sprísnenia a regulácie práce žien a detí. Opatrenia Francovho kabinetu obmedzujúce podnikanie zahraničných investorov ako aj stupňujúci sa tlak politických oponentov z radov armády vyústil 13. augusta 1937 do vojenského prevratu.

Dočasný prezident Félix Paiva, tvrdý odporca reforiem predošlej vlády nariadil ich zrušenie, obnovil činnosť parlamentu a ústavy (z 1870) a presadil konanie riadnych volieb, v ktorých zvíťazil 15. augusta 1939 kandidát armády a liberálov generál José Estigarribia. V roku 1940 vstúpila do platnosti Nová ústava, ktorá zakotvila ustanovenia o zodpovednosti štátu za hospodársky a sociálny prospech spoločnosti. Fixovala ustanovenia o podriadení súkromných záujmov štátnym, vznik jednokomorového parlamentu. Zahrňovala tiež ustanovenia o vyvlastňovaní ladom ležiacej, neobrábanej pôdy latifundistom (veľkostatkárom) za primeranú finančnú náhradu a jej rozdelení malým roľníkom. Úradujúca vláda sa snažila o vytvorenie korporatívneho štátu po vzore fašistického Talianska. (Espínola Gonzalez, Z. 2010).

Po vypuknutí II. svetovej vojny v septembri 1939 neskrýval Morinigov diktátorský režim sympatie k nacistickému Nemecku. Tento stav trval do roku 1942, kedy Paraguaj prerušil diplomatické styky so štátmi Osy (Nemecko, Japonsko a Taliansko), avšak až v roku 1945 im vyhlásil vojnu, za čo dostal štedrú finančnú pomoc od Spojených štátov. Počas vojny nastalo v krajine mierne oživenie exportu a stagnujúci dovoz bol postupne nahradený domácou produkciou. Neľahké životné podmienky pracujúcich vrstiev v mestách a na vidieku, vláda odmietla riešiť, prejavy nespokojnosti potláčala armádou. V roku 1948 sa stal Paraguaj členom Organizácie amerických štátov (La Organización de Estados Americanos).

3.2 Ekonomický a sociálny vývoj rozvoj Paraguaja od roku 1950

Po zvolení Alfreda Stoessnera za hlavu štátu v roku 1954 (zotrval v prezidentskom úrade do roku 1988) prebehli čistky vo vedení armády a vládnej strane Národné republikánske združenie (La

Asociación Nacional Republicana). Začalo obdobie vlády jedného muža nazývané „stronismo“, ostatné politické strany boli zakázané. Parlament v októbri 1955 schválil Zákon „na ochranu demokracie“, zrušil slobodu zhromažďovania, slobodu tlače, umožnil zatýkanie a väznenie odporcov režimu bez súdneho procesu. Stoessner neskrýval svoje sympatie k nacistom a veľa z nich po skončení vojny a úteku z Nemecka dostalo azyl v Paraguaji. Začalo obdobie studenej vojny a najvyspelejšie kapitalistické krajiny podporovali antikomunistické vlády aj keď boli nedemokratické. Počas Stroessnerov vlády patrila jeho krajina k tým štátom Latinskej Ameriky, ktoré dostávali najštedrejšiu finančnú a vojenskú pomoc od USA. Úradujúca paraguajská vláda prijala v roku 1956 program vypracovaný v spolupráci s Medzinárodným menovým fondom, ktorý položil základy, hospodárskej prosperity krajiny v 60-tych a 70-tych rokoch 20. storočia. Po roku 1958 sa znížila inflácia v krajine zo 71% na 6%, získané finančné prostriedky zo zahraničných pôžičiek boli investované hlavne do stavby cestných komunikácií a mostov. V roku 1960 sa Paraguaj zapojil do Kennedyho programu Spojenectvo pre pokrok (La Alianza para el Progreso), zameraný na ekonomickú a sociálnu pomoc Spojených štátov krajinám Latinskej Ameriky. V roku 1974 bol tento projekt zastavený, pretože nesplnil cieľ, zaistiť 2,5% rast HDP v krajinách, ktorými bol realizovaný. (Masi, Borda, 2011)

Nová ústava schválená parlamentom 25. augusta 1967umožnila znovuzvolenie Stoessnera za hlavu štátu. Prezident mal právo rozpustiť parlament, vydávať dekréty s platnosťou zákona, právo veta, menovať sudcov a členov súdnych tribunálov, vyhlásiť výnimočný stav atď. Základný zákon štátu výrazne posilnil právomoci úradujúceho prezidenta republiky. V období zložitej politickej situácie dosiahol Paraguaj v 70-tych rokoch 20. storočia najvyšší hospodársky rast zo všetkých krajín Latinskej Ameriky, ktorý bol vo výške 11,8% ročne, pritom bol prevažne agrárnou krajinou. V roku 1970 tvorila 27% HDP poľnohospodárska produkcia. V období rokov 1971-1975 výrazne vzrástli ceny paraguajských exportných komodít (kukurice, fazule, bavlny, sóje, ryže a tabaku) na svetovom trhu. Malo to pozitívny vplyv na zastavenie migrácie roľníkov za prácou do veľkých miest a do Argentíny. Rovnako tiež situáciu na vidieku pomáhala zlepšiť novoprijatá pozemková reforma. Na jej základe bolo v roku 1973 rozdelené roľníkom a vyslúžilým vojakom 41 882 parciel o výmere 20 ha. Prosperite krajiny napomohla v rokoch 1975-1984, výstavba vodnej elektrárne Itaipú na rieke Paraná, budovaná spoločne s Brazíliou a tiež hydroelektrárne Yacereta v rokoch 1983-1998, stavaná spoločne s Argentínou.(Borda, Masi,1998) Po jej dokončení zasiahla krajinu hospodárska recesia. Narastajúci deficit štátneho rozpočtu a prudký rast zahraničnej zadlženosti štátu bol sprevádzaný vysokou infláciou.

V roku 1980 sa stal Paraguaj členom Latinskoamerického združenia pre integráciu (La Asociación Latinoamericana de Integración) a následne v roku 1981 aj členom latinskoamerického ekonomického zoskupenia troch štátov URUPABOL. V roku 1980 bol ročný príjem na obyvateľa vo výške 1 285 USD, no v roku 1989 to bolo už len 967 USD. Súčasne sa výrazne znížili ceny paraguajských exportných komodít (elektriny) a poľnohospodárskych produktov (bavlny, sóje, hovädzieho mäsa) na svetovom trhu, čo malo negatívny dopad na hospodársku situáciu krajiny. Od roku 1985 stúpol počet protestných zhromaždení robotníkov a roľníkov, namierených proti znižovaniu miezd a prepúšťaniu z práce, ktoré boli násilne potláčané represívnymi zložkami (políciou a armádou). Nespokojnosť so Stroessnerovou diktatúrou narastala aj v radoch politických oponentov režimu a u časti dôstojníckeho zboru, ktorú vláda nedokázala zastaviť. Dňa 3. februára 1989 došlo k vojenskému prevratu, v čele ktorého stál generál Andrés Rodríguez. Po prevzatí moci časťou armády boli vypísané na 1. mája 1989 voľby prezidenta republiky, z ktorých vyšiel víťazne generál Rodríguez, kandidát vládneho Národného republikánskeho združenia (La

Asociación Nacional Republicana), získal 75,9% hlasov voličov. Vláda pod jeho vedením začala s obnovou demokratických pomerov v krajine. Novoprijatá ústava z 20. júna 1982 už neumožňovala znovuzvolenie hlavy štátu po uplynutí päťročného funkčného obdobia. Fixovala základné práva a slobody, pluralitný systém politických strán, slobodu tlače, zhromažďovania. Zakotvila tiež ustanovenia o rovnoprávnom používaní indiánskeho jazyka guaraní a španielčiny v úradnom styku. Ústava otvorila cestu k decentralizácii štátnej moci.(Carosini Ruiz-Díaz, A.L.2010)

Pretrvávajúcu krízu, ktorá zasiahla krajinu ešte v roku 1980, úradujúca vláda nedokázala zastaviť ani opatreniami zameranými na privatizáciu štátnych podnikov, devalváciou domácej meny guaraní a prístupím v roku 1991 k únii bezcolnej zóny juhoamerických štátov, známej ako Spoločný trh juhu (El Mercado Común del Sur). Prudký rast cien na domácom trhu vyvolaný devalváciou meny bol sprevádzaný výrazným znížením cien hlavných vývozných komodít na svetovom trhu, v dôsledku čoho sa zhoršila ekonomická a sociálna situácia obyvateľstva v mestách a na vidieku. Novozvolená Wasmosyho vláda od nástupu k moci v roku 1993 presadzovala rozvoj trhového hospodárstva, pričom narážala na odpor stúpcov riadeného hospodárstva štátom. Presadzované vládne ekonomické reformy založené na privatizácii štátnych podnikov, deregulácii a škrtoch sociálnych výdavkov spôsobili finančnú krízu a krach viacerých domácich bánk. Na rapídne zhoršenie sociálneho postavenia, odpovedali pracujúci štrajkami a roľníci vzburami, v ktorých žiadali vyššie mzdy, uskutočnenie agrárnej reformy a pevné výkupné ceny za sóju a bavlnu. V roku 1994 a 1996 ochromili krajinu dva generálne štrajky. Odbory a opozičné strany žiadali pre nespokojných robotníkov a roľníkov lepšie mzdové ohodnotenie a pracovné podmienky a sociálne zabezpečenie pri odchode do dôchodku. Vláda, ktorá nechala tieto protesty násilne potlačiť políciou a armádou, neprijala opatrenia na zlepšenie postavenia nižších sociálnych vrstiev. (Villagra, 2014).

Macchiho vláda chcela neľahkú hospodársku situáciu riešiť získaním finančných prostriedkov privatizáciou štátnej telekomunikačnej spoločnosti, niektorých vodohospodárskych podnikov a štátnych železníc. Proti nelegálnym obchodným praktikám a korupčnému správaniu niektorých členov úradujúcej vlády sa zdvihla v roku 2002 vlna protestov zamestnancov privatizovaných spoločností, podporovaná tisícami roľníkov, čo viedlo parlament k zrušeniu Zákona o vládných reformách a všetkých pripravovaných privatizácii štátnych podnikov. Hospodárske ťažkosti krajiny sa ďalej prehľbovali. V roku 2002 sa znížil HDP o 2,2%, bol to najhorší výsledok od roku 1983. Hodnota miestnej meny guaraní klesla o 50% voči americkému doláru. Inflácia sa pohybovala na úrovni 7,7% a nezamestnanosť vzrástla podľa oficiálnych údajov na 18%, no v skutočnosti bola na úrovni 35%. V tom čase na hranici chudoby žila polovica zo 6 miliónov obyvateľov krajiny. Rastúcu nespokojnosť roľníkov vyvolávalo pretrvávajúce nerovnomerné rozdelenie vlastníctva pôdy v krajine. V roku 2005 vlastnilo 3 240 majiteľov 18 361 500 ha pôdy a na 255 578 malých poľnohospodárskych usadlostí pripadalo 1 468 764 ha. Macchiho kabinet napriek tlaku roľníkov realizáciu pozemkovej reformy v parlamente nepresadil. (Ovando,2018) Novozvolená Frutosova vláda sa snažila o vyváženú zahraničnú politiku so Spojenými štátmi a lavicovými vládami niektorých Juhoamerických krajín. V roku 2008 sa stal Paraguaj členom Únie juhoamerických štátov (La Unión Nacional del Sur). Úradujúci prezident kritizoval ekonomický neoliberalizmus, presadzoval opatrenia na zlepšenie výberu daní, odstránenie korupcie pri určovaní vývozných a dovozných ciel a prikrročil k zastaveniu privatizácie štátneho majetku. Vyvieť krajinu z hospodárskej krízy sa jeho vláde nepodarilo, nenastalo ani zlepšenie životných podmienok najnižších vrstiev obyvateľstva. Začiatkom roka 2008 zvíťazil

v prezidentských voľbách Lugo Mendéz, kandidát ľavicovej Patriotickej aliancie pre zmenu (La Alianza Patriótica para el Cambio), ktorý získal 40,8% voličských hlasov, pred Blancom, kandidátom konzervatívnej strany Národné republikánske združenie (La Asociación Nacional Republicana), známej tiež pod názvom Strana červených (El Partido Colorado). Skončila sa tým vláda konzervatívnej strany, ktorá bola v krajine pri moci od roku 1947. Vláda pod Lugovým vedením sa zaslúžila za radikálnu zmenu agrárnej reformy, výstavbu sociálnych bytov, zastavenie rozsiahleho odlesňovania krajiny a bezplatnú lekársku starostlivosť. Napriek obštrukciám v parlamente kde nezískala väčšinu, iba s ťažkosťami presadzovala sľúbené sociálne reformy.

V roku 2008 bol schválený Zákon o bezplatnej lekárskej starostlivosti, ktorá sa stala dostupnou aj pre najnižšie vrstvy obyvateľstva, ktoré si dovedy lekára nemohli dovoliť. V roku 2010 dosiahla krajina výrazný hospodársky rozvoj, ktorý sa prejavil 14,5% rastom HDP. Ekonomický úspech sa neprejavil však vo väčšej miere v zlepšení sociálnych podmienok najnižších vrstiev. V tom čase v krajine žilo približne 37% obyvateľstva pod hranicou chudoby. Na realizáciu sociálneho programu pritom vláda vynakladala nemalé prostriedky hlavne z predaja elektrickej energie. Paraguaj bol totiž druhým najväčším exportérom elektriny vo svete. V roku 2011 boli v krajine objavené obrovské náleziská titánu a uránu.(Villagra, 2014).

Ešte v roku 2010 sa stal Paraguaj členom Spoločenstva latinskoamerických a karibských štátov (La Comunidad de Estados Latinoamericanos del Caribe). Lugova vláda balansovala medzi svojimi prívržencami nespokojnými s kompromisnými ústupkami parlamentu a pravícou, ktorá ju vinila z radikálnych ľavicových reforiem. Po pravicovom prevrate 20. júna 2012 sa stal Frederico Franco dočasným prezidentom republiky. Mohutné demonštrácie stúpencov bývalého prezidenta Lugu boli násilne rozohnané políciou. Väčšina latinskoamerických štátov odsúdila pravicový prevrat a odmietla uznať Frederica Franca za dočasného prezidenta republiky. Na protest bolo Paraguaju pozastavené členstvo v Južnom spoločnom trhu (El Mercado Común del Sur) a tiež v Únii južných národov (La Unión de Naciones del Sur) až do konania riadnych volieb hlavy štátu v roku 2013.

Ich víťazom sa stal Horacio Cortes, kandidát pravícovej Strany národné republikánske združenie (La Asociación Nacional Republicana), známej ako Strana červených (El Partido Colorado). Obdobie jeho vlády sa vyznačovalo hospodárskou stabilitou. Ekonomika krajiny stála prevažne na exporte poľnohospodárskych plodín (sója, bavlny, ryže, kukurice, pšenice, cukrovej repy, ovocia, zeleniny) a hovädzieho dobytku, ktoré predstavovalo 50% vývozu krajiny. Dôležitou exportnou komoditou bola tiež elektrická energia, ktorú dodával Paraguaj predovšetkým do Brazílie a Argentíny. Vláda vynakladala značné finančné prostriedky zo štátneho rozpočtu na výstavbu a modernizáciu ciest, mostov a sociálnych bytov. V roku 2016 dosiahol rast HDP 4% a nezamestnanosť sa pohybovala na úrovni 6%. Mierny pokles rastu paraguajskej ekonomiky bol v roku 2017, kedy nezamestnanosť bola na úrovni 5,7%, ale rast HDP sa znížil na 3,7%. Počet obyvateľov krajiny, ktorí žili v roku 2017 pod hranicou chudoby klesol iba na 28,9% oproti roku 2013, kedy dosiahol 31,4% hranicu. K výraznejšiemu zlepšeniu ekonomickej situácie najnižších vrstiev obyvateľstva nedošlo. Vrástla aj zahraničná zadlženosť štátu, v roku 2013 bola vo výške 2,68 miliárd USD, no v roku 2017 vzrástla na 5,28 miliárd.

3.3 Paraguaj v súčasnosti

V čele súčasnej paraguajskej vlády stojí Mário Abdo Benitez, reprezentant pravicovej Strany červených (El Partido Colorado), ktorý v prezidentských voľbách v roku 2018 získal 46,42% hlasov voličov. Úradujúca vláda sa usiluje o udržanie hospodárskej stability štátu. Snaží sa, aby Paraguaj bol súčasťou globalizačných procesov, najmä keď svetová ekonomika sa stáva stále viac integrovanou a vzájomne prepojenou prostredníctvom obchodných vzťahov. (Wefersová, Rauscher, 2016) Významnou skutočnosťou bol vstup Paraguaja do integračného zoskupenia MERCOSUR v roku 1991, v dôsledku ktorého boli postupne zjednotené dovozné a vývozné režimy s Argentínou, Brazíliou a Uruguajom od roku 1996. V roku 2017 bol rast paraguajskej ekonomiky vo výške 3,82%, ale v roku 2018 sa zvýšil na 5,8%. Podnikateľské subjekty sú závislé na opatreniach vlád jednotlivých štátov. Vhodným nástrojom pre rozvoj podnikania je pomerne nízke daňové zaťaženie. Základná sadzba dane z príjmov fyzických a právnických osôb je vo výške 10%. Na niektoré vybrané tovary a služby sa uplatňuje daň vo výške 5% (DPH). Určité daňové zvýhodnenia podporujúce obchod a rozvoj podnikania sú upravené aj v národnej právnej úprave, napríklad v zákone č. 60/90 o daňových investičných stimuloch, (Law Nr.60/90 Incentives for the Investment) v zákone č. 523/95 o zóne voľného obchodu (Law Nr. 523/95 Free Trade Zone Regime) alebo v zákone č. 1064/97 o režime maquily. (Law Nr. 1064/1997 of the Maquila Regime). Nerastné suroviny, ktoré sú výsostným bohatstvom každého štátu predstavujú aj v Paraguaji základ výroby v hutníckom, chemickom, stavebnom priemysle a v iných priemyselných odvetviach. Paraguaj má bohaté zásoby nerastných surovín (ropa), ktoré sú vo výhradnom vlastníctve štátu. Určitým subjektom poskytuje štát časovo obmedzené koncesie v oblasti prieskumu a ťažby vybraných komodít. Sektor služieb sa značnou mierou podiela na tvorbe HDP. V roku 2017 sa podielal až 56% na tvorbe HDP. Medzi významné oblasti služieb patrí obchod, doprava, cestovný ruch, komunikácie, dodávka vody a služby v oblasti energetiky. Paraguaj je najväčším exportérom elektriny vo svete. Monopolné postavenie v oblasti energetiky má Stály úrad pre energetiku (La Administración de Electricidad), ktorý dozerá na cenotvorbu, distribúciu a plánovanie výrobných kapacít. Krajina ročne vyrobí 50 mld. kWh, pričom domáca spotreba je okolo 5 mld. kWh.

Krajina vytvára vhodné podmienky pre prílev zahraničných investorov a to najmä nízkym daňovým zaťažením príjmov z podnikania (10% daň zo zisku). V prípade realizácie investičného zámeru výške nad 5 mil. USD je investor oslobodený od platenia daní na dobu 10 rokov. V roku 2017 realizovali investičné zámery investori v Paraguaji 35 krajín. Štáty s vyspelou ekonomikou najčastejšie investujú do oblastí alebo do krajín, ktoré sú považované za rozvojové krajiny alebo za štáty so slabšou ekonomikou. Investori v týchto oblastiach využívajú prírodné zdroje, lacnejšiu pracovnú silu, lacnejšie výrobné vstupy, niekedy aj výhodné podmienky poskytované štátom a lepší prístup na trh. (Milošovičová, et. al. 2017) Centrálna banka Paraguaja registruje viac ako 6 mld.USD zahraničných investícií (bussinesinfo.cz,2019) Medzi významných investorov patria investori z Brazílie, USA a Španielska. Hlavnými oblasťami investícií boli oblasť telekomunikácií, finančný sektor, stavebný sektor, výroba cementu.

Globalizácia je fenoménom súčasnej doby a ovplyvňuje nielen ekonomické, finančné, sociálne, kultúrne vzťahy, ale aj právne vzťahy (Mičátek, 2019), Paraguaj sa snaží odstraňovať prekážky obchodu, avšak úzka skupina vplyvných predstaviteľov domácej kapitálotvornej vrstvy má pod kontrolou značnú časť hospodárskeho sektora. Z hľadiska zahraničného obchodu k hlavným vývozným produktom možno zaradiť okrem elektriny, sóju a sójovú múku, mäso, obilniny, autá. Do Paraguaja sa dovážajú stroje a elektrické zariadenia, pohonné hmoty a oleje, počítače, osobné

automobily a iné dopravné zariadenia. Produkcia sóje, kukurice a chov hovädzieho dobytku predstavujú základné aktivity poľnohospodárskeho sektora a základ vývozu krajiny. Sója a hovädzie mäso predstavujú cca 50% vývozu krajiny.(MZV EZ SR, 2019) Jeho obchodnými partnermi sú Brazília, Argentína, Čína, USA, Rusko, Japonsko, Nemecko, Taliansko, Španielsko, Holandsko. Paraguaj je tiež členom OSN, MMF, WTO, MERCOSURU. Pod vplyvom týchto medzinárodných organizácií sa krajina usiluje o presadzovanie demokratických princípov a liberalizáciu obchodu, mení svoje investičné prostredie, postupne sú odstraňované prekážky rozvoja obchodu a služieb.

Z hľadiska makroekonomických ukazovateľov na základe dostupných dát zo Svetovej banky a iných subjektov ilustrujeme vývoj objemu HDP, mieru inflácie, mieru nezamestnanosti.

Tab. č. 1: Makroekonomické ukazovatele Paraguaj v období rokov 2013- 2017

	2013	2014	2015	2016	2017
HDP/obyv., USD	5 500	5 840	5 670	5 430	5 470
HDP/obyv., USD	5 500	5 840	5 670	5 430	5 470
Inflácia, %	2,7	5,0	3,1	4,1	3,6
Nezamestnanosť, %	5,0	6,0	5,4	6,0	5,2

Zdroje: Country data Svetovej banky, Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos. Dostupné na: www.dgeec.gov.py [cit.25.6.2019]

Uvedená tabuľka ilustruje síce nízku mieru nezamestnanosti, avšak v Paraguaji žije pomerne mnoho obyvateľov na hranici chudoby. Miera inflácie, ktorú z pohľadu praxe vnímame ako prejav ekonomickej nerovnováhy má klesajúcu tendenciu v poslednom období. Inflácia je obrazom vývoji ekonomiky.

3.4 Vzťahy Paraguaja a Európskej únie

Európska únia neustále rozvíja medzinárodné vzťahy so všetkými štátmi sveta. Praktická realizácia medzinárodného obchodu je v kompetencii orgánov Európskej únie a je realizovaná v rámci politiky vonkajších vzťahov. Už tradične uprednostňuje otvorený a spravodlivý medzinárodný obchodný systém. Spoločný juhoamerický trh, zámy ako združenie MERCOSUR a Európska únia udržiavajú vzťahy od roku 1992. V roku 1995 podpísali medziregionálnu rámcovú dohodu, ktorou sa vytvoril pravidelný politický dialóg a stanovili ciele a podmienky obchodnej a hospodárskej spolupráce zahŕňajúcej aj oblasti podpory investícií, dopravy, životného prostredia a vedy a techniky. Obchod EÚ s tovarom so štátmi sveta predstavoval v roku 2018 hodnotu 3,936 bilióna EUR.(Eurostat, 2019) Z hľadiska exportu Paraguaj zastáva 104. miesto v rámci spolupráce s EÚ a z hľadiska importu je Paraguaj na 74. mieste medzi dovozcami do členských štátov EÚ. Z členských štátov EÚ v roku 2017 bol vyvezený tovar v objeme 687 mil. EUR. Do členských štátov EÚ bol dovezený tovar v objeme 1 153 mil. EUR (až 89% poľnohospodárskych produktov). (bussinesinfo.cz, 2019) Medzi významných obchodných partnerov patrí spomedzi členských štátov Nemecko, Španielsko, Taliansko.

Vzhľadom k tomu, že Paraguaj patrí medzi rozvojové štáty, Európska únia v rámci rozvojovej pomoci poskytla v programovacom období 2014 - 20 finančnú pomoc vo výške 168 mil. EUR. Tieto finančné prostriedky boli poskytnuté za účelom rozvoja ľudského kapitálu, vzdelávania, zlepšenia podnikateľského prostredia, sociálnej inklúzie a prevencie kriminality. (bussinesinfo.cz, 2019)

Záver

Na konkrétnych faktoch sme poukázali, že Paraguaj síce napreduje, ale stále je z hľadiska ekonomických parametrov zaradený medzi rozvojové štáty sveta. Paraguaj je štát s malou, ale otvorenou ekonomikou, ktorý je v prevažnej miere závislý na zahraničnom obchode. V rámci regionálneho zoskupenia rozvíja ekonomické vzťahy najmä s Argentínou a Brazíliou. Paraguaj v súčasnosti ponúka dobré možnosti pre rozvoj podnikania, vzhľadom na prebytok elektrickej energie, optimálne daňové zaťaženie a na lacnú pracovnú silu. Aj keď nie je stredom záujmu Európskej únie, Paraguaj je podporovaný z únijných zdrojov v rámci rozvojovej pomoci.

Zoznam použitej literatúry:

Bussinesinfo.cz.(2019). *Paraguay: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*. Dostupné na: <https://www.businessinfo.cz/cs/clanky/paraguay-zakladni-charakteristika-teritoria-18425.html>. [cit.5.6.2019]

Borda, D.L., Masi, F.L.(1998). *Los limites de la transformación económica y estado en Paraguay en los años noventa*. Asunción: Universidad Católica, 1998, 263 s., s. 163. ISBN 978-99384-672-5-8

Carosini Ruiz-Díaz, A.L.(2010). *La política económica en el Paraguay. Avances, logros y perspectivas antes y después de 1989*. Asunción_FCE, Universidad Nacional, 2010, 231 s., s.146. ISBN 978-99768-459-3-4

Espinola Gonzalez, Z. (2010). *Historia económica del Paraguay (1811-2010)*. Asunción: El Lector, 2010, 223 s., s. 153, s. 167, s. 181. ISBN 978-99541-108-6-9

Eurostat (2019).*Tlačová správa Eurostatu 49/2019*. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9677750/6-18032019-AP-EN.pdf/6fce968a-cc9f-494d-a19c-e04576e42fa9>. [cit.5.6.2019]

Masi, F.L., Borda, D.L. (2011). *Estado y economía en Paraguay (1870-2010)*. Asunción: CADEP, 2011, 400 s., s. 236, s. 251, s. 276. ISBN 978-99748-264-8-9

Mičátek, V. (2019).*New Mechanisms of solving double taxation disputes in Slovakia*. Manažment podnikania a vecí verejných 1/2019. Bratislava 2019. ISSN 2453-8167

Milošovičová, P., Nováčková, D., Wefersová, J. (2019).*Medzinárodné ekonomické právo*. Wolters Kluwer. Praha 2017. s.282. ISBN 978-80-7552-530-7

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí (2019): *Ekonomické informácie o teritóriu*. Paraguajská republika. Dostupné na:<http://www>.

Nováčková, D. Paškrtová, L. and Saxunová, D. (2018). Investment aid as a catholicon for regional development in Slovakia? International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. 11(3). 209. doi:10.1504/ijepee.2018.093949

Ovando, F.M.(2018). *Monitorio fiscal. Evaluación de las cuentas públicas*. Asunción: CADEP,2018, 146 s., s. 91, s. 112, s. 135

Saxunová, D. Nováčková, D. and Kajanová, J. (2018). International Tax Competition Complying with Laws: Who are its Beneficiaries? *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*. Vol. 2018. Article ID 145385. DOI: 10.5171/2018.145385

Villagra, L.R. (2014).*La economía paraguaya bajo el orden neoliberal*. Asunción: SEPPY, 2014,195 s., s. 123, s. 175. ISBN 978-99942-719-4-2

Wefersová, J. Rauscher, M. (2016). *Pôsobenie a činnosti Svetovej organizácie cestovného ruchu OSN*. Manažment podnikania a vecí verejných 1/2016. Bratislava 2016.ISSN 2453-8167

Kontakt

PhDr. Jana Bakytová, PhD.
Univerzita Komenského v Bratislave
Filozofická fakulta/Katedra jazykov
Gondova 2, P.O.BOX 32
SK-814 99 Bratislava
jana.bakytova@uniba.sk

Rezension
Wefers, Jarmila 2019: „Kollaborative Wirtschaft – Sharing Economy
Wie die Plattformwirtschaft unsere Gesellschaft verändert“

Rolf Karbach

Sharing Economy und kollaborative Wirtschaft können als Sammelbegriffe für Firmen, Geschäftsideen oder –sehr allgemein– Konzepte betrachtet werden, die auf Netzwerken, einer geteilten Nutzung von Ressourcen und damit einer gemeinschaftlichen Partizipation basieren. Diese Idee ist nicht neu, sie ist beispielsweise aus der Landwirtschaft schon seit den 1950er Jahren bekannt. In der jüngsten Vergangenheit verzeichnet die kollaborative Wirtschaft allerdings ein atemberaubend schnelles Wachstum, da diese Entwicklung insbesondere durch die Digitalisierung in allen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens wesentlich vereinfacht wird.

Der stetig steigenden wirtschaftlichen Bedeutung der Sharing Economy steht eine noch recht diffuse Bearbeitung dieser Thematik in der Wissenschaft gegenüber. So wird beispielsweise den diesbezüglichen Darlegungen in der Literatur eine sehr unterschiedliche Begrifflichkeit zugrunde gelegt, einheitliche, allgemein anerkannte Definitionen existieren nicht. Ungeachtet dessen wird dieser Entwicklung in der Literatur verstärkt Aufmerksamkeit geschenkt. Sie wird vielfach beschrieben, und sie sieht sich dabei allerdings –wie die meisten neuen Tendenzen– vielfach einer massiven Kritik ausgesetzt, die beispielsweise nicht selten in einem lauten Ruf nach stärkerer Regulierung mündet. Und tatsächlich beschäftigt sich der Gesetzgeber vielfach mit diesem wirtschaftlichen Bereich. So möchte beispielsweise die EU zum einen die Vorteile der Sharing Economy nutzen, zum anderen aber rechtliche Grauzonen beseitigen.

Dieser spannenden und hochaktuellen Thematik hat sich Jarmila Wefers, die Verfasserin des betrachteten Buches, gewidmet. Im Vorwort bezeichnet Wefers selbst das vorliegende Werk als „... ein Buch über die Gegenwart, aber eigentlich mehr noch ein Buch über die Zukunft.“, und genauso ist es. Eine wahrlich treffende und auf den Punkt gebrachte Charakterisierung ihres Werks! Die Autorin betrachtet zunächst die theoretisch-wissenschaftliche Ebene der Thematik, indem sie sich mit den verschiedenen Begriffen auseinandersetzt und das Grundprinzip der kollaborativen Wirtschaft sehr verständlich erläutert. Ein kurzer Diskurs in die Geschichte dieser Wirtschaft bildet einen interessanten Teil dieser Darlegungen. Die Autorin arbeitet sehr pointiert die Rolle des Internets heraus, das zum einen Kontaktmöglichkeiten in Form von elektronischen Marktplätzen schafft und damit das elektronische Anbieten von Dienstleistungen ermöglicht, zum anderen durch vielfältige Bewertungsmechanismen die Anonymität dieses Marktes überwindet und so ein Vertrauen zwischen Anbieter und Nachfrager herstellt bzw. maßgeblich stärkt. Fallbeispiele untersetzen diese Darlegungen eindrucksvoll, und sie vermitteln dem Leser insbesondere die Vielfältigkeit der kollaborativen Wirtschaft, die vom einfachen Vermittlungsdienst von z. B. Fahrzeugen oder Ferienwohnungen bis zur Finanzwirtschaft reicht.

Der Autorin gelingt es dabei auch explizit, die wachsende Bedeutung der kollaborativen Wirtschaft und der Internationalisierung darzustellen, dafür zu begeistern, aber auch ausdrücklich die kritischen Aspekte verständlich zu vermitteln.

Gleichzeitig bilden die angesprochenen Fallbeispiele auch eine zielführende Überleitung zum umfangreichsten Buchabschnitt „Arbeitsmarkt und kollaborative Wirtschaft“. Dieser Abschnitt ist richtigerweise sehr ausführlich, denn es steht fest: diese Entwicklung hat auf viele Menschen nicht nur als Konsumenten einen sehr großen Einfluss, sondern sie prägt auch zunehmend die Arbeitswelt, und damit determiniert sie zunehmend das gesamte gesellschaftliche Leben. Dabei wird auch ein nicht zu unterschätzender Nebeneffekt betrachtet, nämlich die Beeinflussung bzw. sogar Manipulation, denn bewusst oder unbewusst wird durch diese Entwicklung auf jeden Einzelnen zunehmend in allen Lebensbereichen Einfluss genommen, es kann sogar gesagt werden, es wird überwacht und manipuliert. Auch diese Seite der kollaborativen Wirtschaft wird von der Autorin wieder auf neuer Ebene, d. h. im Zusammenhang mit Digitalisierung und Industrialisierung, überaus ansprechend dargestellt.

Große Umbrüche in der Industrie haben schon immer große Umbrüche in der Arbeitswelt bewirkt. Was für die Industrialisierung im 19. Jahrhundert galt, trifft auch für die unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ zusammengefassten weitreichenden Veränderungen der Arbeitswelt zu. So werden auch diese Aspekte einer themenadäquaten und interessanten Analyse unterzogen. Die Autorin betrachtet hierbei insbesondere – und das durchaus sehr kritisch – die weitreichenden Folgen der dargelegten Entwicklung für die Arbeitswelt. Der sogenannte Crowdworker steht dabei im Mittelpunkt der Betrachtungen. Ein Crowdworker nimmt über Internetplattformen angebotene Arbeitsaufträge an. Es handelt sich hierbei z. B. um Texterstellungen, Designaufgaben oder Programmierungen, also hauptsächlich Aufgaben, die am häuslichen PC erledigt werden können. Damit wird diese Arbeit oftmals nebenberuflich durchgeführt, aber auch die Zahl der hauptberuflichen Crowdworker wächst stetig. Crowdworker sind größtenteils nicht angestellt und somit auch nicht über einen Arbeitgeber sozialversichert und nicht selten niedrig bezahlt. Sie werden daher auch vielfach als „digitale Tagelöhner“ bezeichnet und das zu Recht, denn was zunächst recht verlockend aussieht, freie Einteilung der Arbeitszeit, das eigene Sofa mutiert quasi zum Arbeitsplatz, weist eben auch die angesprochenen vielfältigen psychosozialen, ökonomischen und rechtlichen Schattenseiten auf. Diese Facette des Wandels der Beschäftigung wird von der Autorin überaus interessant, transparent und im besten Sinne dieses Wortes schonungslos dargestellt. Die Autorin betrachtet dabei die vielfältigen Wirkungen dieser Entwicklung sowohl auf den Einzelnen als auch auf die gesamte Gesellschaft. Den äußerst komplexen rechtlichen und steuerrechtlichen Auswirkungen der dargestellten Entwicklung widmet sich die Autorin ebenfalls ausführlich. Anhand verschiedenster Beispiele erläutert sie sehr plastisch, wie insbesondere auf EU-Ebene versucht wird, einen rechtlichen Rahmen für die verschiedenen Erscheinungsformen der kollaborativen Wirtschaft zu schaffen. Dem Leser werden dabei der Umfang und die Vielfältigkeit dieser Entwicklungen und der immense Aufwand einer Regulierung eindrucksvoll verdeutlicht.

Die kollaborative Wirtschaft birgt vielfältige Chancen und Risiken. Sie ist –genau wie die weitere Industrialisierung, die Globalisierung und Digitalisierung– nicht mehr aufzuhalten, sie muss nur in die richtigen Bahnen gelenkt werden. Das vorliegende Buch verdeutlicht nachhaltig, an welchem Wendepunkt die Gesellschaft steht und worauf es jetzt ankommt, nämlich die mit dieser Entwicklung einhergehenden enormen Chancen zu ergreifen und die Risiken zu begrenzen. Zum Verständnis dieser globalen Herausforderung sei die Lektüre des Werkes von Jarmila Wefers uneingeschränkt empfohlen!

Kontakt :

Prof. Dr. Rolf Karbach
Westfälische Hochschule Zwickau
Fakultät Wirtschaftswissenschaften
Institut für Management und Information