ZBORNÍK Z DRUHEJ VEDECKO-PODNIKATEĽSKEJ KONFERENCIE

Perspektívy podnikania na západnom Balkáne -

Podnikanie v Albánsku, Bosne a Hercegovine, Čiernej hore, Macedónsku a Srbsku

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.

Zborník z druhej vedecko-podnikateľskej konferencie

Perespektívy podnikania na západnom Balkáne -
Podnikanie v Albánsku, Bosne a Hercegovine, Čiernej hore, Macedónsku a Srbsku

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov prgoramu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.

JANUÁR 2010
Túto brožúru vydala:

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP)
v spolupráci s portálmi EurActiv.sk a DespiteBorders.com

SlovakAid

ISBN 978-80-88957-52-2

AUTORKY A AUTORI:

Ing. Peter Pacek (príhovor)

Ing. Eva Szabóová (príhovor)

JUDr. Igor Hajdušek (príhovor)

Ing. Peter Molnár
(kapitola č. 1) Obchodná spolupráca Slovenska so Srbskom, Albánskom, Macedónskom a Čiernou Horou

Aleksandra Dimic, MA a Jelena Radoicic, BS
(kapitola č. 2) Podnikanie a investovanie v Srbsku

Doc. Ing. Artan Qineti, PhD.
(kapitola č. 3) Geopolitické aspekty podnikania v Albánsku

Mgr. Zuzana Gabrižová
(kapitola č. 4) Západný Balkán pred dverami EÚ

Mgr. Juraj Marušiak, PhD.
(kapitola č. 5) Rusko v regióne západného Balkánu

Ing. Peter Jesenský
(kapitola č. 6) Ako podnikať a investovať na západnom Balkáne

Mgr. Darina Ondrušová
(kapitola č. 7) Rozvojová pomoc SR – príležitosť aj pre podnikateľské subjekty

Ing. Jozef Takács a Ing. Ján Václav
(kapitola č. 8) Podnikateľské a inovačné centrum v Báčskom Petrovci ako príležitosť pre začatie podnikania v Srbsku, možnosti podnikania prostredníctvom platformy obchodných komôr

Recenzent: Mgr. Richard Stojar, PhD.
Koordinátor konferenčného zborníka: Ing. Tigran Aleksanyan
Text prešiel jazykovou úpravou.

© NARMSP, Bratislava, 2010
ISBN 978-80-88957-52-2

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tohto konferenčného zborníka nesmie byť použitá v písomnej podobe bez uvedenia jeho zdroja.

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.
Obsah tohto zborníka nemusí nutne predstavovať oficiálne stanovisko NARMSP.

NAMIESTO ÚVODU...

Po úspešnom vydaní prvého konferenčného zborníka o perspektívach podnikania v Indii sme sa rozhodli pokračovať v tejto dobrej tradícii a zvečniť cenné informácie, ktoré odzneli na druhej vedecko - podnikateľskej konferencii Perspektívy podnikania na západnom Balkáne - Podnikanie v Albánsku, Bosne a Hercegovine, Čiernej hore, Macedónsku a Srbsku. Podujatie zorganizovala Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania 28. septembra 2009 v Nitre v spolupráci so Slovenskou spoločnosťou pre zahraničnú politiku, portálmi EurActiv.sk a DespiteBorders.com v rámci projektu oficiálneho programu slovenskej rozvojovej pomoci SlovakAid Globálne vzdelávanie podnikateľov.

Vstup krajín západného Balkánu do európskych štruktúr výrazne napomôže slovenským podnikateľom intenzívnejšie spolupracovať so svojimi balkánskymi partnermi v rámci jednotného trhu EÚ a tak najlepšie využiť potenciál, ktorý existuje v tomto regióne. Pevne verím, že obchodná spolupráca balkánskej trojice Čiernej Hory, Macedónska a Srbska so slovenskými partnermi sa viac prehĺbi, nakoľko od 19. decembra 2009 môžu ich občania vkročiť na územie EÚ bez akýchkoľvek prekážok.

Táto jedinečná publikácia má za cieľ priniesť Vám zaujímavé informácie o rôznych aspektoch podnikania v krajinách západného Balkánu a má slúžiť ako základ a motivácia pre vstup na ich perspektívne trhy.

Prajem Vám, aby využitie cenných príspevkov vypracovaných odborníkmi z akademickej obce, vládnej a mimovládnej sféry, ako aj súkromného sektora prispeli k úspechu v nadviazaní obchodnej spolupráce s potenciálnymi partnermi z regiónu západného Balkánu.

Ing. Tigran Aleksanyan
Koordinátor konferenčného zborníka
Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania
e-mail: aleksanyan@nadsme.sk

OBSAH

Ing. Peter Pacek
Príhovor riaditeľa sekcie národných a medzinárodných programov, NARMSP 7

Ing. Eva Szaboóvá
Príhovor generálnej riaditeľky sekcie obchodu a ochrany spotrebiteľa MH SR 8

JUDr. Igor Hajdušek
Príhovor zástupcu riaditeľa odboru ekonomickej diplomacie MZV SR 12

Ing. Peter Molnár
Obchodná spolupráca Slovenska so Srbskom, Albánskom, Macedónskom a Čiernou Horou 16

Aleksandra Dimic, Jelena Radoicic
Podnikanie a investovanie v Srbsku 34

Doc. Ing. Artan Qineti, PhD.
Geopolitické súvislosti podnikania v Albánsku 43

Mgr. Zuzana Gabrižová
Západný Balkán pred dverami EÚ 59

Mgr. Juraj Marušiak, PhD.
Rusko v regióne západného Balkánu 66

Ing. Peter Jesenský
Ako podnikať a investovať na západnom Balkáne

Mgr. Darina Ondrušová
Rozvojová pomoc SR – príležitosť aj pre podnikateľské subjekty 77

Ing. Jozef Takács a Ing. Ján Václav
Podnikateľské a inovačné centrum v Báčskom Petrovci ako príležitosť pre začatie podnikania v Srbsku, možnosti podnikania prostredníctvom platformy obchodných komôr 85

Ing. Peter Pacek
Príhovor riaditeľa sekcie národných a medzinárodných programov
Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania
e-mail: pacek@nadsme.sk

PRÍHOVOR

Vážená pani generálna riaditeľka, obchodný radca, riaditelia odborov, dámy a páni,

dovoľte, aby som Vás v mene Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania privítal na dnešnej konferencii s názvom „Perspektívy podnikania na západnom Balkáne (Albánsko, Čierna hora, Bosna a Hercegovina, Macedónsko a Srbsko)", ktorú sme pre Vás pripravili v rámci projektu s názvom Globálne vzdelávanie podnikateľov realizovaného za pomoci programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci – SlovakAid.

Naša agentúra sa zapája do mnohých národných či medzinárodných projektov, aby slovenským podnikateľom poskytla čo najkomplexnejšie služby potrebné pre rozvoj ich potenciálu a konkurencieschopnosti. Okrem iného, oddelenie služieb pre malé a stredné podniky poskytuje podnikateľom informácie a poradenstvo o možnostiach pôsobenia na vnútornom trhu EÚ a organizuje rôzne praktické semináre a kooperačné podujatia.

Na dnešnú konferenciu prijalo pozvanie viacero významných hostí z rôznych renomovaných organizácií a inštitúcií, medzi ktorými nechýbajú zástupcovia Ministerstva hospodárstva SR, Ministerstva zahraničných vecí SR a Slovenskej agentúry pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu. Je pre nás česť, že Ministerstvo hospodárstva – menovite sekcia obchodu a ochrany spotrebiteľa a Ministerstvo zahraničných vecí – odbor ekonomickej diplomacie prevzali záštitu nad dnešným podujatím.

Dovoľte, aby som Vám v mene organizátorov poprial úspešný deň. Využite dnešné podujatie na to, aby ste spolu s nami objavili perspektívy podnikania na západnom Balkáne.

Príjemný deň a ďakujem za pozornosť.

Ing. Peter Pacek
riaditeľ sekcie národných a medzinárodných programov, NARMSP

Ing. Eva Szaboóvá
Príhovor generálnej riaditeľky sekcie obchodu a ochrany spotrebiteľa
Ministerstvo hospodárstva SR
e-mail: szaboova@economy.gov.sk

PRÍHOVOR

Vážené dámy, vážení páni,

ďakujem organizátorom za pozvanie na toto podujatie. Osobne som rada, že mi bolo umožnené vystúpiť počas tohto fóra venovanému podnikaniu na Balkáne.

Nachádzame sa v ťažkom období. V období, ktoré skúša odolnosť a silu jednotlivých ekonomík, ale aj pripravenosť a schopnosti našich podnikateľov. Éra investičného boomu, nákupného ošiaľu a úvermi ťahaného konzumu je za nami a pred nami každopádne viac práce pre dosiahnutie úspechu.

Úspech našej ekonomiky závisí od Vás, od podnikateľov a živnostníkov, dennodenne bojujúcich s problémami vo výrobe a predaji. V čase hospodárskej krízy sa celý svet snaží objavovať nové trhy viac ako kedykoľvek predtým dúfajúc, že výpadky v predaji na tradičných trhoch vykompenzuje nárastom predaja na trhoch nových.

Je asi prirodzené, že v čase poklesu spotreby a investícií v silných ekonomikách sveta sa exportéri snažia nájsť trhy, ktoré sme donedávna považovali za rozvojové, za trhy s nízkou kúpnou silou, trhy komplikované, zaťažené vysokým stupňom korupcie a administratívnymi bariérami.

Balkán je z mnohých pohľadov perspektívne a zaujímavé teritórium. Viaže nás k nemu nielen spoločná minulosť, geografická blízkosť, ale predovšetkým nás nevyrušujú žiadne vzájomné politické problémy. Vieme stavať na dlhoročných korektných vzťahoch.

Slovenská republika patrí medzi krajiny s výrazne otvorenou ekonomikou, ktorá je až bytostne závislá na zahraničnom obchode a na rozvoji ďalšej hospodárskej a ekonomickej spolupráce.

V tejto súvislosti mi dovoľte informovať Vás o vývoji zahraničného obchodu SR za prvý polrok 2009.

V tomto období sa zo SR vyviezol tovar v hodnote 18,5 mld. €. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2008 sa znížil celkový vývoz o 28,4 %. Do SR sa doviezol tovar v hodnote 18,3 mld. €, pri medziročnom poklese o 29,7 %. Saldo zahraničného obchodu v sledovanom období bolo aktívne v objeme 196 mil. € a v porovnaní s rovnakým obdobím roka 2008 je výsledok lepší o 395 mil. €.

Z tovarového hľadiska výraznejšie vzrástol vývoz televíznych prijímačov o 184 mil. €, tlačiarenských strojov o 160 mil. € a nákladných vagónov na železničnú alebo električkovú dopravu o 37 mil. €.

Najviac klesol vývoz automobilov o 2 mld. €, minerálnych olejov o 430 mil. €, výrobkov zo železa o 337 mil. €.
Z pohľadu hlavných ekonomických zoskupení sa znížil vývoz do krajín EÚ o 28,5 % a podobne aj do krajín OECD (28,7 %).

Podľa predbežných štatistických údajov za mesiace január až júl 2009, dosiahla SR aktívne saldo obchodnej bilancie v hodnote 245 mil. €, čo je až o 573 mil. € lepší výsledok ako v rovnakom období minulého roku.

Obchodná výmena s krajinami západného Balkánu, ako sú Srbsko, Albánsko, Čierna Hora, Bosna a Hercegovina a Macedónsko je z prevažnej časti tvorená vzájomným obchodom so Srbskom, ostatné trhy z hľadiska objemu sú viac-menej reziduálne. V roku 2008 sme vyviezli do tohto teritória tovar v hodnote 424 mil. €, z toho až 71 % pripadá na Srbsko.

Dovoz v roku 2008 dosiahol približne 161 mil. €. Vo všetkých krajinách dosahuje Slovensko trvalo pozitívnu obchodnú bilanciu, čo je samozrejme veľmi potešiteľné. Zároveň vzhľadom na výrazný medziročný rast vzájomného obchodu s krajinami západného Balkánu je badateľná dynamika rozvoja obchodných vzťahov, ktorá len potvrdzuje skutočnosť, že obchodný potenciál tohto regiónu je absolútne nevyčerpaný a obchodná výmena výrazne poddimenzovaná.

Je potešiteľné konštatovať, že v čase hospodárskej krízy a výrazného poklesu takmer všetkých exportných trhov Slovenska sa obrat v prvom polroku 2009 so spomenutými krajinami západného Balkánu zvýšil o 19 %.

Vzhľadom na skutočnosť, že krajiny západného Balkánu sa snažia o vstup do Európskej únie, je ich príprava na integráciu do EÚ podmienená investovaním nemalých finančných prostriedkov do rozvoja infraštruktúry, znižovania energetickej náročnosti, budovania energetických zariadení, ciest a železníc. Projektované sú investície za miliardy eur do plynofikácie krajiny, budovania vodného hospodárstva, ekologizácie hospodárstva, budovania ropovodov, zásobníkov plynu a podobne. Všetky tieto investície prinášajú obrovské možnosti pre podnikateľov.

Práve v konkurencii zahraničných a kapitálovo silných spoločností máme príležitosť presadiť sa na Balkáne predovšetkým vďaka dobrým referenciám a zvučnému menu našej výroby.

Veľkou výzvou pre slovenských podnikateľov sú projekty v oblasti energetiky. Evidujeme zámery podieľať sa na dodávkach energetických kotlov, technológií uskladňovania zemného plynu, budovania podzemných zásobníkov, ale aj kompletných energetických celkov, ako je napríklad výstavba tepelných elektrární, kogeneračných jednotiek, paroplynových cyklov a zariadení využívajúcich obnoviteľné zdroje energie.

Významnú úlohu v proexportnej politike Slovenskej republiky zohráva prirodzene ekonomická diplomacia. Za obchodno-ekonomické vzťahy je zodpovedné MH SR, ktoré má v rámci svojich kompetencií zodpovednosť za riadenie ekonomickej diplomacie pri zastupiteľských úradoch v zahraničí, tvorbu a realizáciu zahranično-obchodnej politiky v oblasti dvojstranných medzinárodných vzťahov, realizáciu proexportnej politiky.

Súčasná politická diplomacia SR hľadá svoju ekonomickú dimenziu. Na väčšine teritórií, najmä v krajinách EÚ, sa absolútne dominantnou stáva práve hospodárska dimenzia, tradičná diplomacia sa stáva už prežitkom. Sme toho názoru, že MH SR by sa spolu s proexportnými inštitúciami malo stať oveľa významnejším, ak nie kľúčovým „hráčom" na poli diplomacie.

Je nutné si preto uvedomiť, že inštitucionálne a finančné zabezpečenie našej diplomacie by malo konečne akceptovať moderné trendy a profilácia jednotlivých zastupiteľských úradov by mala jednoznačne rešpektovať skutočnosť, že ekonomika hrá a bude hrať prím v bilaterálnych vzťahoch s jednotlivými krajinami.

Vytvorili by sme tým prostredie, v ktorom by sme oveľa efektívnejšie reagovali na vaše požiadavky a prispeli tak významnou mierou k rastu vzájomných obchodných vzťahov s ostatnými krajinami.

To, že sa vzťahy Slovenskej republiky s krajinami západného Balkánu v poslednom období výrazne zintenzívnili možno dokumentovať aj nasledovnými aktivitami:

- 21. septembra 2009 sa uskutočnilo na pôde MH SR významné Slovensko-srbské ekonomické fórum za účasti premiérov a ministrov hospodárstva oboch krajín a približne 120 podnikateľských subjektov

- 5. októbra 2009 sa v priestoroch MH SR uskutoční prvé Slovensko-macedónske ekonomické fórum, ktorého súčasťou bude aj podpis memoranda o porozumení medzi MH SR a MH Macedónskej republiky.

Sú to všetko aktivity, ktoré Vám, milí podnikatelia, umožňujú nadviazať kontakty s daným regiónom a rozvinúť tak obchodnú spoluprácu s nepoznaným Balkánom. Ministerstvo hospodárstva SR disponuje nástrojmi ako Vám uľahčiť prenikanie Vašich spoločností na zahraničné trhy. Je na Vás ako tieto nástroje využijete.

Ďakujem za pozornosť!

Ing. Eva Szaboóvá
Generálna riaditeľka sekcie obchodu a ochrany spotrebiteľa
Ministerstva hospodárstva SR

JUDr. Igor Hajdušek
Príhovor zástupcu riaditeľa odboru ekonomickej diplomacie
Ministerstvo zahraničných vecí SR
e-mail: Igor.Hajdusek@mzv.sk

PRÍHOVOR

Vážené dámy, vážení páni,

úvodom môjho príhovoru mi dovoľte oceniť aktivitu organizátorov dnešného podujatia – 2. vedecko-podnikateľskej konferencie zameranej na v súčasnosti mimoriadne dôležitú tému „Perspektívy podnikania na západnom Balkáne".

Z aspektu Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky a to v zahraničnopolitickej, bezpečnostnej, ale aj hospodárskej oblasti, patrí región západného Balkánu medzi prioritné regióny. Integráciu krajín západného Balkánu do Európskej únie a NATO považuje Slovensko za prostriedok zabezpečenia stability, bezpečnosti a všeobecného rozvoja regiónu.

Vzhľadom na nie staré skúsenosti s prístupovým procesom do európskych a transatlantických štruktúr Slovensko poskytuje jednotlivým krajinám regiónu vlastné skúsenosti z tohto procesu. Na tento účel do značnej miery využívame aj prostriedky a nástroje slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci (ODA). Prostredníctvom nej podporujeme integráciu krajín západného Balkánu do medzinárodných zoskupení a organizácií, podporujeme rozvoj občianskej spoločnosti a pomáhame v obnove a rozvoji základnej infraštruktúry.

Zahranično-politické aspekty

Súčasná situácia na západnom Balkáne nie je uspokojivá. Vyžaduje silnú európsku angažovanosť s prispením ďalších dôležitých krajín. Primárnu zodpovednosť však na seba musia prevziať Európska únia a samotné krajiny západného Balkánu. Pre EÚ platí záväzok prijatý na summite v Thessalonikách v roku 2003 – prijať do Únie všetky balkánske krajiny, ktoré si to budú priať a ktoré splnia prístupové podmienky. SR pri realizovaní zahraničnej politiky vychádza z uvedeného cieľa. Napriek doteraz vynaloženému úsiliu vidíme, že proces integrácie balkánskych krajín do Únie sa spomaľuje, niekde i stagnuje. Najväčší problém západného Balkánu dnes objektívne predstavuje Bosna a Hercegovina.

V rámci pomoci integračným aktivitám krajín západného Balkánu je nezanedbateľný príspevok Slovenska k tomu, že počas roka 2008 bola podpísaná medzi Európskou úniou na jednej strane a Srbskom a Bosnou a Hercegovinou

na strane druhej Stabilizačná a asociačná dohoda. Jej podpis, aj napriek tomu, že v prípade Srbska sa dohoda v plnej miere v roku 2008 ešte neuplatňovala, umožní ďalej konkretizovať európsku perspektívu pre spomínané krajiny aj vďaka možnosti ďalej pokračovať k členstvu v Európskej únii. ČH získala nezávislosť pred tromi rokmi a za toto krátke obdobie dokázala podpísať zmluvu SAA, splniť úlohy z nej vyplývajúce, podať prihlášku do EÚ, ktorá bola prijatá. V súčasnosti ČH pripravuje odpovede na otázky z dotazníka Únie, ktoré pripravia platformu pre budúce rokovania, čo predstavuje ďalší významný krok k dosiahnutiu štatútu kandidátskej krajiny. Tieto signály tiež umožňujú podnikateľom sa orientovať pri vypracovávaní svojich podnikateľských zámerov v regióne západného Balkánu.

Slovensko taktiež podporuje úsilie krajín západného Balkánu liberalizovať vízový režim s členskými štátmi EÚ. Nabádame krajiny regiónu splniť stanovené kritériá, aby sa čo najskôr mohli zľahčiť ich všestranné vzájomné kontakty so štátmi EÚ.

Pozitívne je, že sa Slovenskej republike darí každoročne zvyšovať úroveň vzájomnej obchodno – hospodárskej spolupráce s väčšinou krajín západného Balkánu. Je to dôležitý prvok pretavenia nášho intenzívneho politického dialógu do ekonomickej roviny.

Bilaterálne politické stretnutia

Slovenská republika rozvíja s krajinami západného Balkánu intenzívne politické i hospodárske kontakty aj na najvyšších úrovniach, čo jednoznačne deklaruje náš záujem napĺňať strategické ciele zahraničnej politiky Slovenska a prehlbovanie ekonomickej dimenzie diplomacie. Nadväzujúc na rokovania našich štátnych predstaviteľov s Chorvátskom, Srbskou republikou, Macedónskou republikou, Bosnou a Hercegovinou a Albánskou republikou v roku 2008, dovoľujem si dať do pozornosti úspešnú návštevu ministerského predsedu Srbska Mirka Cvetkoviča v SR dňa 21. septembra 2009, ktorá mala i ekonomickú dimenziu, pričom MH SR a SARIO zorganizovali Slovensko – srbské ekonomické fórum. Srbsko aj za pomoci medzinárodných inštitúcií ide investovať značné prostriedky do obnovy energetickej infraštruktúry, výstavby diaľnic a ďalších projektov, pričom sa otvárajú príležitosti i pre slovenských podnikateľov.

V dňoch 5. - 6. októbra sa uskutoční oficiálna návšteva predsedu vlády Macedónskej republiky Nicola Gruevskiho v Slovenskej republike, prvé bilaterálne stretnutie medzi Slovenskou republikou a Macedónskou republikou na úrovni predsedov vlád za uplynulých viac ako desať rokov. Počas stretnutia premiérov obidvoch krajín budú prerokované otázky, ktoré sa dotýkajú i našej konferencie a záujmu podnikateľov o podmienky ovplyvňujúce podnikanie v regióne: zhodnotenie úrovne bilaterálnych vzťahov a zintenzívnenie politického dialógu, obojstranný záujem o posilnenie hospodárskej a ekonomickej spolupráce a potvrdenie podpory SR integračným ambíciám Macedónska vstúpiť do EÚ a NATO.

Budú prerokované aj otázky, týkajúce sa aktuálneho vývoja integrácie západného Balkánu.

Macedónska vláda vo svojej hospodárskej politike označila za prioritné priemyselné odvetvia – textilný a kožiarsky priemysel, výrobu telekomunikačných zariadení, vinársky a potravinársky spracovateľský priemysel, výrobu nábytku a rozvoj v oblasti cestovného ruchu.

Dovolím si vyjadriť názor, že návšteva a vyplývajúce výsledky z nej pozitívne ovplyvnia i prostredie pre rozvoj hospodárskej a obchodnej spolupráce medzi SR a Macedónskou republikou.

Návšteva sa uskutoční krátko pred zverejnením hodnotiacej správy Európskej komisie o Macedónsku a krátko pred plánovaným zrušením vízovej povinnosti pre občanov Macedónskej republiky.

Podpora podnikateľského sektora

Vytváranie podmienok na podporu exportu, zvyšovanie obchodného obratu medzi Slovenskom a štátmi regiónu západného Balkánu, vytvárania spoločných podnikov, ale aj vytváranie podmienok pre prílev priamych zahraničných investícií patrí k základným okruhom aktivít MH SR a MZV SR, ktoré koordinovanou činnosťou zapájajú sieť zastupiteľských úradov v regióne a to nielen obchodno-ekonomické oddelenia na ZÚ SR, ale i priamo vedúcich zastupiteľských úradov. Každá jedna informácia zo ZÚ o podnikateľských možnostiach v regióne je evidovaná a pracuje sa s ňou na úrovni MH SR, SARIO i na novozriadenej sekcii pre hospodársku spoluprácu a rozvojovú pomoc Ministerstva zahraničných vecí SR. Informácie sú prenášané na pôdu podnikateľského sektora. V tejto oblasti sme i naďalej pripravení viesť dialóg s podnikateľským sektorom a pomáhať mu pri presadzovaní cieľov v regióne.

S cieľom zlepšiť informovanosť podnikateľského sektora o situácii v jednotlivých krajinách, možnostiach podnikania a zabezpečiť efektívnu interakciu MZV SR a MH SR na strane jednej a podnikateľského sektora na strane druhej, sa buduje jednotný informačný portál, ktorý pevne verím, bude podnikateľom nápomocný. Včasná dostupnosť relevantných informácií je jedným zo základov úspechu podnikateľov.

Čas mi nedovoľuje ísť do detailov situácie v jednotlivých krajinách, ale dovoľte mi ubezpečiť Vás, že Ministerstvo zahraničných vecí SR v súčinnosti s Ministerstvom hospodárstva SR a agentúrou SARIO bude naďalej aktívne v podpore rozvoja bilaterálnej hospodárskej spolupráce, v nadväzovaní kontaktov podnikateľskej sféry a pri výmene skúseností.

Dovoľte mi popriať Vám veľa úspechov vo Vašej práci, dosiahnutie pozitívnych výsledkov v obchodnej oblasti, pričom som presvedčený, že dnešné informácie a získané poznatky, prednesené v jednotlivých blokoch, budú využité vo Vašej každodennej práci.

Ďakujem za pozornosť.

JUDr. Igor Hajdušek
Zástupca riaditeľa odboru ekonomickej diplomacie MZV SR

Ing. Peter Molnár
Obchodná spolupráca Slovenska so Srbskom, Albánskom, Macedónskom a Čiernou Horou
Obchodno-ekonomické oddelenie SR v Belehrade
e-mail: OBEO.Belehrad@economy.gov.sk

OBCHODNÁ SPOLUPRÁCA SLOVENSKA SO SRBSKOM, ALBÁNSKOM A MACEDÓNSKOM

Abstrakt

Z pozície obchodného radcu Slovenskej republiky v Srbsku autor opisuje doterajší stav spolupráce Slovenska s vybranými krajinami západného Balkánu, kde poukazuje aj na perspektívne sektory, ktoré môžu byť zaujímavé pre slovenských podnikateľov.
Kľúčové slová: Balkán, Srbsko, Albánsko, Macedónsko, obchodná spolupráca, perspektívne sektory.

Abstract
As commercial counselor of the Slovak Republic in Serbia the author describes the plight of cooperation of Slovakia with the countries of the Western Balkan, whereas he spotlights the perspective sectors that could interest Slovak entrepreneurs.
Keywords: Balkan, Serbia, Albania, Macedonia, business cooperation, perspective sectors.

ČASŤ 1: SRBSKO

Súčasný vývoj srbského hospodárstva a dôležité ekonomické ukazovatele

Srbská ekonomika má takúto štruktúru:

- priemysel: 25,5 %
- služby a obchod: 57,9 %
- poľnohospodársky a potravinársky priemysel: 16,6 %

Ekonomická situácia v Srbsku je zložitá. Srbská vláda si už v súčasnosti, po počiatočnom zaváhaní, v plnej miere uvedomuje vážnosť situácie. Celkove možno hodnotiť postoj Srbska k vynúteným opatreniam ako kooperatívny, najmä pokiaľ ide o spoluprácu s medzinárodnými finančnými inštitúciami. Priemyselný potenciál krajiny je obmedzený. Určitou nádejou je stav poľnohospodárstva a jeho predpokladané narastanie významu v najbližšej budúcnosti.

REÁLNA EKONOMIKA (v mld. EUR)	IQ 2008	IQ 2009
HDP:	7,425	-2,5
Medziročná zmena HDP: (%)	5,4	-1,5
Miera nezamestnanosti : (%)	28,5	27,6
Medziročná miera inflácie: (%)	10,1	9,1

Priemerný starobný dôchodok IQ 2009:	*130 EUR*
Devízové rezervy IQ 2009:	*9,29 mld. EUR*
Priemerná mesačná mzda v čistom IQ 2009:	*31 121 dinárov, cca 330 EUR*
Priemerná hrubá mesačná mzda IQ 2009:	*43 353 dinárov, cca 485 EUR*
Rast miezd IQ 2009:	*16,47 % nominálne a 3,71 % reálne*
Počet turistov za IQ 2009:	*535 000*
Priame zahraničné investície za rok 2008:	*3,5 mld. USD*

Vývoz a dovoz

Vývozný režim zo Srbska je liberalizovaný až na niekoľko citlivých položiek, na ktoré sú potrebné licencie; ako napr. uhlie, drahé kovy, niektoré farmaceutické položky a iné.

Dovozný režim do Srbska je rovnako liberalizovaný. Všetky komodity je možné dovážať voľne bez obmedzení, pokiaľ ide o množstvá. Pre potravinárske komodity a chemikálie je potrebné získať povolenie na dovoz, ktoré vydáva Ministerstvo hospodárstva a regionálneho rozvoja SR. V prípade potravín je potrebné fytosanitárne povolenie (certifikát). Predtým treba požiadať a obdržať licenciu na dovoz tovaru na základe vzoriek. Licenciu a certifikát vydáva takisto Ministerstvo hospodárstva a regionálneho rozvoja SR.

Povolenia na dovoz, certifikáty a licencie vydáva:

Ministry of Economy and Regional Development *www.mier.sr.gov.yu*	*Bulevar M. Pupina 2* *11 070 Belgrade* *tel.: +381 11 311 28 02* *fax: +381 11 301 44 16*

V Srbsku fungujú tri slobodné ekonomické zóny:

Pirot Free Zone
Nikole Pašića bb,
18300 Pirot
Tel.: +381 10 304 071
Fax: +381 10 304 073
e-mail: freezpi@tigar.com
www.freezpi.co.yu

Subotica Free Zone
Tuk Ugarnice 14,
24 000 Subotica
Tel.: +381 24 548 076
Fax: +381 24 540 106
e-mail: suzona@eunet.yu

Zrenjanin Free Zone
Ulica Cvetna 1,
Zrenjain
Tel.: +381 (0) 23 564 120
Fax: +381(0) 23 564 120
e-mail: office.szz@beotel.yu

Dvojstrannú hospodársku spoluprácu Slovenska so Srbskom je možné charakterizovať takto:

- pozícia Srbska v zahraničnom obchode SR je relatívne nízka: v roku 2008 vo vývoze 25. miesto a v dovoze 45. miesto
- podiel exportu do Srbska reprezentuje 0,56 % celkového exportu SR a podiel importu do SR zo Srbska je na úrovni 0,22 %

Slovenský vývoz do Srbska v roku 2008 dosiahol hodnotu 301 285 mil. eur, pri medziročnom náraste o 17 %. Dovoz v uvedenom období predstavoval 132 770 mil. eur a v porovnaní s predchádzajúcim rokom sa zvýšil o 17,7 %. Hlavné položky vývozu: železo a oceľ (podiel 22 %), zariadenia na telekomunikáciu (23,2 %), neželezné kovy (8,1 %). V dovoze prevládali časti motorových vozidiel (podiel 4,5 %), motorové vozidlá na nákladnú dopravu (3,4 %), ostatné výrobky zo železa alebo ocele (2,5 %). Slovenský export za 1. - 4. 2009 dosiahol 113,099 mil. eur pri medziročnom raste o 12 %, dovoz zaznamenal hodnotu 19 431 mil. eur pri poklese (-49,0 %). Z hlavných komodít v uvedenom období najviac stúpol popri osobných automobiloch (386%), vývoz železa a ocele (156 %). V dovoze to boli železo a oceľ pri poklese (-22 %), ostatné dopravné vozidlá (-67 %).

Podľa priloženej tabuľky vzájomnej obchodnej bilancie je evidentné, že obchodné aktivity medzi obidvomi krajinami mali za obdobie posledných desiatich rokov výrazne rastúci trend.

Tabuľka č. 1: Zahraničný obchod SR so Srbskom v rokoch 1999-2008 v mil. USD

ROK	VÝVOZ ZO SR	DOVOZ DO SR	OBRAT	SALDO
1999	28,1	4,8	32,9	23,3
2000	35,0	8,3	43,3	26,7
2001	36,6	9,3	45,9	27,3
2002	79,4	34,1	113,5	45,3
2003	93,7	26,4	120,1	67,3
2004	153,2	20,3	173,5	132,9
2005	140,3	39,1	179,4	101,2
2006	143,9	44,5	188,4	99,4
2007	305,8	91,4	397,2	214,4
2008	425,2	187,4	612,6	237,8

Zdroj: Ministerstvo hospodárstva SR

Príležitosti v privatizácii srbskej ekonomiky

V rámci obnovy a rekonštrukcie hospodárskej infraštruktúry v Srbsku sa vypisujú projekty, na ktoré je potrebné hľadať finančné krytie. Dôležitým momentom, ktorý slovenské firmy dostatočne nevyužívajú je práve prebiehajúca privatizácia v Srbsku. Domáce podniky sa budú privatizovať v rokoch 2007-2009. Žiaľ záujem slovenských firiem o privatizáciu v Srbsku je zatiaľ neprimerane nízky. Je na škodu veci pre potenciálnych slovenských investorov, že nedostatok financií v Srbsku umožňuje záujemcom o privatizáciu kúpiť až 70 % akcií (ktoré predáva vláda, zvyšok akcií je vo vlastníctve zamestnancov) podniku niekedy za veľmi prijateľnú sumu. Pri osobných stretnutiach s podnikateľskými subjektmi, VOBEO neustále pripomína túto skutočnosť.

Okrem podniku Neografia, a.s. Martin, ktorý kapitálovo vstúpil do Vydavateľstva a tlačiarne Kultúra v Báčskom Petrovci a má záujem na jeho úplnej privatizácii. Ďalší významný podnikateľský subjekt je firma GOŠA v Smederevskej Palanke, ktorá vyrába a rehabilituje nákladné a osobné železničné vozne. Ide o firmu, ktorá v súčasnosti zamestnáva cca 1 tisíc zamestnancov, a ktorá sa vygenerovala na jedného z najväčších zamestnávateľských organizácií v regióne. Za rok 2007 bola oficiálne vyhodnotená ako nová firma s najväčším podielom na exporte v rámci Srbska.

Tender je vždy zverejnený v celoštátnom denníku Pregled alebo na internete. Všeobecné podmienky na účasť na tendroch sú rovnaké pre všetkých účastníkov - domácich i zahraničných, okrem veľmi podstatného ustanovenia zákona, ktorý hovorí o uprednostnení domáceho poskytovateľa, ktorý je zvýhodnený o 20 bodov. Tender sa najčastejšie podáva v anglickom alebo v srbskom jazyku. Niektoré tendre sú iba v srbskom jazyku. Tendre národných firiem (nesprivatizovaných) vypisuje Ministerstvo financií Srbskej republiky. Uvedené tendre zverejňuje aj Obchodná komora Srbska na svojich stránkach www.pks.co.yu.

Obchodné zvyklosti v teritóriu

Obchodné rokovania so srbskými partnermi majú svoje špecifiká. Väčšina pracovných stretnutí býva partnermi organizovaná ako pracovné obedy. Partneri radi preberajú aj iné témy, nielen otázky, ktoré sa nevyhnutne týkajú obchodných záležitostí. Rokovacím jazykom je srbský jazyk, angličtina, nemčina alebo ruština. Pri častejších stretnutiach je možnosť oslovenia krstným menom a neskôr je bežnou praxou tykanie. V tejto súvislosti si treba uvedomiť význam aspektu vízovej problematiky. Obchodní partneri ocenia, ak dostanú pozvanie na Slovensko za asistencie slovenskej firmy pri získaní víz.

Ak sa obchodné rokovania konajú v Srbsku, je dobrým zvykom pozvať partnera na pracovný obed alebo večeru, kde sa pokračuje v obchodných rokovaniach. Treba dodať, že predpokladať uzavretie kontraktu na prvýkrát je nereálne.

Pri rokovaniach v letných mesiacoch partneri nemusia používať obleky s viazankami. Nosia sa ľahké nohavice a košele s krátkymi rukávmi. Na záver rokovania je dobrým zvykom vymieňať si darčeky. Srbskí partneri obdarúvajú svojich partnerov - mužov spravidla kvalitným domácim alkoholom, značkovými písacími súpravami alebo knihami. Ženám sa spravidla daruje kozmetika alebo keramika. Vhodnou pozornosťou od slovenských partnerov je kvalitný slovenský alkohol (Borovička, Demänovka), pivo, modranská keramika alebo predmety z krištáľového skla. V Srbsku nie je zvykom ponáhľať sa pri jedle. V priebehu stolovania sa často fajčí a dlho diskutuje.

Obchodné rokovania v Srbsku sú v súčasnosti zložité najmä preto, že miestne podnikateľské subjekty disponujú nízkym objemom devízových prostriedkov, a preto majú často záujem aj na kompenzačných obchodoch. Pri obchodných rokovaniach predstaviteľov slovenskej podnikateľskej sféry so srbskými partnermi odporúča OBEO postupovať veľmi opatrne. Pri neznalosti obchodného partnera je dôležité preveriť si jeho dôveryhodnosť, solventnosť a referencie prostredníctvom Obchodnej komory Srbska. V odôvodnených prípadoch sa odporúča vyžadovať od srbských obchodných partnerov platbu vopred alebo otvorenie neodvolateľného akreditívu.

Veľký význam prikladajú domáci podnikatelia účasti na výstavách a veľtrhoch. Podľa prieskumu až 50 % obchodných kontaktov sa uskutočňuje priamo na stánkoch na významných veľtrhoch. Absencia slovenských firiem na takýchto podujatiach je nezanedbateľná. Slovenské firmy prichádzajú len sporadicky a individuálne. Preto nemožno ani očakávať pozitívnejší vývoj vo zvýšení aktivít medzi podnikateľskou sférou oboch krajín.

Možnosti prieniku na trh

Na základe odporúčaní agentúry SIEPA, by sa reálna spolupráca medzi slovenskými a srbskými firmami mohla koncentrovať do nasledovných oblastí:

1) Energetika, prevažne v zdrojovej časti, v tepelných elektrárňach, v kogeneračných jednotkách, vo výstavbe malých vodných elektrární a obnoviteľných zdrojoch. Srbská energetika bude potrebovať spoluprácu aj v rozvoji prenosovej a distribučnej elektrickej siete. V tejto súvislosti si je potrebné uvedomiť konkurenciu silných energetických firiem z Ruska a silným hráčom v regióne bude aj česká firma ČEZ. Srbská energetika bude potrebovať výrazný nárast, pretože bez neho nebude môcť naplniť rozvoj srbského hospodárstva, ktorý je mimoriadne ambiciózny. Silné slovenské investičné spoločnosti zo Slovenska prejavili záujem o kapitálový vstup do srbskej energetiky najmä v oblasti výstavby kogeneračných zdrojov. Bude záležať na podmienkach, ktoré môže poskytnúť srbská energetika. V oblasti malých vodných elektrární by mohla zohrať kľúčovú rolu slovenská firma Hydroconsult Bratislava, ktorá je patrične vybavená na realizáciu takýchto projektov. V oblasti výstavby rozvodných sietí by mohli byť signifikantné spoločnosti Elektrovod Bratislava, Elektrovod Žilina a Istroenergo Levice. Vo výstavbe nových energetických zdrojov by sa ako subdodávateľ mohla uplatniť firma SES Tlmače, ktorá má v Belehrade svoje zastúpenie.

2) Automobilový priemysel, predovšetkým v dodávkach náhradných dielov pre výrobu automobilov pre srbský trh. Slovensko ako krajina s najvyššou výrobou automobilov vo svete na hlavu obyvateľa, má vysoký kredit aj v Srbsku. Slovenskí podnikatelia by mohli využiť potenciál nového výrobného komplexu firmy FIAT (ten sa má v roku 2010 rozšíriť) ako subdodávatelia a takisto sa podieľať na tvorbe nových pracovných mieste v ekonomike Srbska. Prostredníctvom Srbska by bolo možné realizovať výhodné dodávky aj do Ruskej federácie, ktorá disponuje veľkým absorpčným trhom za výhodných cien.

3) Informačná technológia. Srbský trh potrebuje tieto produkty v širokej škále. S plánovaným rozvojom hospodárstva Srbska, akákoľvek konkurencia aj za prítomnosti slovenských firiem je vítaná. Hoci na území Srbska sú etablované niektoré zahraničné firmy, slovenská konkurencia by mohla znížiť ceny niektorých produktov. Išlo by najmä o produkciu niektorých nosičov v rámci legalizácie trhu, ktorý je kritizovaný za svoje nelegálne produkty zo strany EÚ.

4) Potravinársky priemysel, hoci srbský potravinársky priemysel je relatívne na vysokej úrovni a takmer sebestačný, privítal by dodávky nových technológií pri spracovaní poľnohospodárskych produktov s vyššou pridanou hodnotou. Slovensko má dlhoročnú tradíciu v tejto oblasti a Srbsko by si vedelo nájsť primeraný priestor na spoluprácu so slovenskými firmami.

Slovenské firmy najčastejšie volia formu samostatných dovozov. Nie je využitá možnosť zakladania spoločných podnikov. Spoločný podnik v Srbsku by mal výhodu s ohľadom vývozu tovaru do krajín Paktu stability juhovýchodnej Európy (PSJVE) a do Ruskej federácie.

Oblasti obchodno-hospodárskej spolupráce, ktoré odporúča OBEO do pozornosti, a v ktorých sa môžu slovenské podnikateľské subjekty v Srbsku presadiť:

- technologické zariadenia pre ťažbu nerastných surovín ako napr. stroje a zariadenia a dopravné pásy, ktoré sa vyrábajú doma resp. dovážajú z Nemecka a Poľska;
- energenty: uhlie, dovoz, ktoré sa dováža hlavne z Bosny a Hercegoviny;
- mazut, technické oleje, naftové deriváty a výrobky z nich; propán-bután. Dovoz týchto energentov je hlavne z Ruskej federácie;
- plechy, bezšvíkové rúry, roxory, stavebné železo a materiály pre výstavbu vodovodov a plynovodov; US Steel Srbija, Beli limovi Šabac;
- priemyselné hnojivá a agrochémia; domáci výrobcovia: Agrohem Nový Sad, Azotara Zorka Subotica, Azotara Pančevo, Zorka Šabac, Viktorija Bačka Palanka. Významný je dovoz z Ruskej federácie, Ukrajiny, Rumunska;
- výrobky z papiera; domáci výrobcovia - štátne podniky sú v procese privatizácie Diva Čačak, Umka, čo úspešne využíva Mondy Group Ružomberok;
- surové kože na ďalšie spracovanie; domáci výrobcovia: Pobeda Ljig, Koža Zaječar, dovoz z Pakistanu, Číny;
- farby, laky, náterové hmoty; domáci výrobca Duga Beograd, Zvezda Gorni Milanovac, dovozná konkurencia Helios zo Slovinska, JUB boje Slovinsko, Merkel (Nemecko);
- farmaceutické výrobky: imunofunkčné prípravky vytvorené na báze glukánu, lieky vytvorené na báze kostnej driene a pupočnej šnúry, roztoky infúzie, krvné substancie, diabetické preparáty, imunologické preparáty, bakteriologické vakcíny a virologické vakcíny. Domáci výrobcovia farmaceutických výrobkov: Hemofarm Vršac, Galenika Zemun, Zdravlje Leskovac, Jugormedija Zrenjanin, zahraniční dovozcovia: Bayer, Roche, Pliva, Pfizer, Krka, Lek, Alkaloid;
- stroje a zariadenia pre dopravnú obsluhu, cestné mechanizmy, autobusy, domáci výrobcovia: Ikarbus Beograd, IMK 14. oktobar Kruševac, zahraničná konkurencia TAM, Mercedes, Caterpilar, Belorus (traktory), John Deer, Scania;
- priemyselné plasty pre vodovodné a iné rozvody, vrátane repromateriálov;
- textilný priemysel; domáci výrobcovia 1. maj Pirot, Zekstra Zemun, Beko

Beograd, Kluz Beograd, Novitet Novi Sad, Letex Leskovac, dovoz z Talianska, Číny, Turecka;
- cement: Lafarge Beončin, Titan Kosjerič, Holcim Group Novi Popovac, Cementi Vlasontice, Šar Cementara generala Jankovič;
- technologické zariadenia pre elektrárne a teplárne (parné kotly); MINEL BEOGRAD, dovoz z Poľska (Rafacco), Nemecka (Siemens), Veľkej Británie (Mitsui Babcoc);
- technologické zariadenia pre potravinársky priemysel, hlavne mliekarenský a mäsopriemysel; Inox Novi Sad, Pomak Novi Sad;
- tabuľové sklo, technické a obalové sklo, sklenený spotrebný tovar pre hotely a penzióny, Paraćin, Staklara Pančevo, Zaječar;
- jedlá soľ, nie je domáci výrobca. Dovoz: je najmä z Tuzlanska zo Tuzla (BiH), dovoz soli z Ukrajiny, Rumunska, Nemecka, Rakúska a Bosny a Hercegoviny;
- technologické zariadenia pre gumárenský priemysel a výrobky z gumy, pneumatiky pre nákladné vozidlá a autobusy;
- ťažobné stroje a mechanizmy pre spracovanie dreva;
- zariadenia a technológie pre likvidáciu odpadu a pre ekológiu v zmysle sanácie podzemných vôd a pôdy;
- lesnícke a poľnohospodárske traktory, vrátane poľnohospodárskej mechanizácie.

Bilaterálna obchodno-hospodárska spolupráca medzi Slovenskou republikou a Srbskom sa realizuje najčastejšie klasickou formou tovarovej výmeny. Slovenské podnikateľské prostredie veľmi citlivo reaguje na politickú nestabilitu prostredia, čo sa prejavuje aj v prístupe k srbským obchodným partnerom, keď sa za dodávky tovarových komodít požadujú platby vopred a hľadí sa na tento trh s určitou nedôverou a opatrnosťou. Na druhej strane, najmä v oblasti verejných zákaziek a tendrov, treba počítať s vyššou mierou korupcie a klientelizmu, kedy sa mnohé obchody dohadujú na základe pretrvávajúcich starých väzieb a kontaktov s vplyvnými osobami.

ČASŤ 2: MACEDÓNSKO

Najnovšie výsledky Svetovej banky Doing Business 2008 pre juhovýchodnú Európu ukazujú, že macedónske mesto Bitolj je najlepšie mesto pre obchod na Balkáne. Svetová banka porovnávala výsledky 22 miest a to z Albánska, Bosny a Hercegoviny, Chorvátska, Kosova, Macedónska (RM), Čiernej Hory a Srbska. Na prvom meste bol macedónsky Bitolj, na druhom srbský Zrenjanin, potom macedónsky Skadar a Skopje bolo až na deviatom mieste.

Základná charakteristika hospodárstva

Rast HDP v roku 2008:	5,0 %
HDP per capita:	5 571 USD, 8 776 EUR (www.cia.gov)
Miera inflácie:	5,5 %
Miera nezamestnanosti:	35,8 %
Devízové rezervy:	1 537 mil. USD
Brutto mesačná mzda:	29 586 denárov alebo 482 EUR (k 31. 1. 2009)
Rast miezd (1. 1. 2009/1. 1. 2008):	116,7 %

Začiatkom roku 2008 rozhodla macedónska vláda znížiť DPH pre komunálnu sféru z 18 % na 5 %.

Hlavné odvetvia hospodárstva

Hlavné odvetvia národného hospodárstva (vrátane ich podielu na HDP), podiel jednotlivých sektorov /uvedené údaje sú k 31. 12. 2008/

priemysel:	36,5 %
služby a obchod:	26,4 %
poľnohospodársky a potravinársky priemysel:	37,1 %

Predpoklad na rok 2009

priemysel:	34,8 %
služby a obchod:	30,1 %
poľnohospodársky a potravinársky priemysel:	35,1 %

Energetika tvorí 16,1% podiel priemyselnej výroby. Štátna spoločnosť Elektrohospodárstvo RM („Elektrostopanstvo na Makedonija“ ďalej len ESM) zabezpečuje výrobu, prenos a distribúciu elektrickej energie. Zahŕňa tri tepelné elektrárne s inštalovanou kapacitou 1010 MW, šesť hydroelektrární s celkovou inštalovanou kapacitou 390 MW a deväť distribučných hydroelektrární s inštalovanou kapacitou 34 MW.

V RM existuje jediná rafinéria ropy – OKTA, ktorú v roku 1999 kúpila grécka spoločnosť Hellenic Petroleoum, ktorá vlastní 54 % akcií. RM nemá vlastné zásoby ropy. Rafinéria je od roku 2002 napojená na ropovod z Grécka, dodávky suroviny sú transportované ropovodom a časť železničnou dopravou. Macedónsko je závislé na dovoze elektrickej energie v pomere 45 %. Efektívnosť využitia zdrojov je na úrovni 58 %.

V Macedónsku je významná ťažba farebných kovov, menovite medi, olova a zinku. Zmenšujúce sa zásoby energetického uhlia nútia macedónsku vládu k urýchlenému otváraniu nových povrchových baní v oblasti Bitoly. Zemný plyn krajina nakupuje v Rusku a je dopravovaný plynovodom cez Rumunsko a Bulharsko.

Začala prevádzka v novootvorenej bani v Macedónsku, do ktorej bolo investovaných spolu 100 miliónov €. Táto baňa má kapacitu 32 miliónov ton uhlia s plánovanou ročnou produkciou 2 milióny ton uhlia.

Je potrebné uviesť poľnohospodársku výrobu, ktorá je jedným z nosných pilierov hospodárstva krajiny a zamestnáva vyše jednu tretinu obyvateľstva.

Macedónska štátna organizácia na výrobu elektrickej energie MEPSO (www.mepso.com.mk) dohodla spoluprácu s Gréckom o dodávke elektrickej energie. Macedónsko má momentálne nedostatok elektrickej energie kvôli nedostatočne vypracovaným plánom na výrobu elektrickej energie. Odhaduje sa, že Macedónsku momentálne chýba okolo 70 MGWh elektrickej energie denne. MEPSO požiadalo pomoc od srbskej strany. Srbsko má momentálne tiež problémy s elektrickou energiou. Preto Grécko bude dodávať Macedónsku elektrickú energiu a Macedónsko ju bude splácať takým spôsobom, že bude dodávať Grécku elektrickú energiu v lete, kedy to Grécko bude najviac potrebovať.

Základná štatistika zahraničného obchodu

Macedónsko v roku 2008 zaznamenalo rekordný obchodný deficit vo výške 2,87 mld. USD čo je o jednu mld. USD viac ako v roku 2007, vyhlásila macedónska štatistická agentúra. Takisto v roku 2008 Macedónsko zvýšilo obchodnú výmenu, ktorá bola v roku 2008 v hodnote 10,8 mld. USD. To znamená že Macedónsko zvýšilo svoju obchodnú bilanciu o 26 % v porovnaní s rokom 2007. Celkový vývoz v roku 2008 bol v hodnote 3,97 mld. USD a vývoz 6,85 mld. USD.

Za obdobie január - február 2009 Macedónsko najviac obchodovalo s Nemeckom, Srbskom, Ruskom, Gréckom a Talianskom. S týmito piatimi štátmi Macedónsko dosiahlo obchodnú výmenu na úrovni cca 50 % z celkového objemu bilaterálnej výmeny tovarov so všetkými krajinami sveta.

Za obdobie od 1. 1. 2008 do 1. 12. 2008 Macedónsko vyviezlo tovar v hodnote 3 970 mld. USD a doviezlo v hodnote 6 850 mld. USD. Deficit dosiahol hodnotu vo výške 2 880 mld. USD.

Najvýznamnejšími exportnými komoditami za obdobie január - december 2008 boli uhlie, koks a brikety v hodnote 3 652 mil. USD, zariadenia na telekomunikáciu v hodnote 3 313 mil. USD, obilniny a obilné výrobky v hodnote 2 998 mil. USD, cestné vozidlá v hodnote 2 773 mil. USD. Najvýznamnejšie importné komodity za obdobie január - december 2008 boli železo a oceľ v hodnote 8 042 mil. USD, odevné výrobky a doplnky v hodnote 2 532 mil. USD, zelenina a ovocie v hodnote 2 130 mil. USD.

Podľa údajov Macedónskej štatistickej agentúry dosiahlo Macedónsko v roku 2008 rast HDP vo výške 5 % (v poslednom štvrťroku vo výške 2,1 %). Podpredseda Macedónskej vlády pre ekonomické otázky Zoran Stavreski vyhlásil, že Macedónsko je medzi piatimi - šiestimi štátmi v Európe, ktoré zaznamenali rast HDP v poslednom štvrťroku v roku 2008.

Dovozný a vývozný režim

Macedónsko má uzavreté nasledovné Dohody o voľnom obchode:

- s Ruskou federáciou zo dňa 28. augusta 2002;
- so Srbskom zo dňa 5. novembra 2002;
- s Čiernou Horou zo dňa 5. novembra 2002;
- s Bosnou a Hercegovinou zo dňa 1. februára 2002;
- s Chorvátskom dňa 5. novembra 2002;
- s Albánskom dohoda podpísaná 13. novembra 2003,
- s Moldavskom dňa 13. decembra 2003.

Slovenské investície v Macedónsku

Podľa štatistických údajov prílev PZI zo Slovenska do RM zaznamenal v roku 2006 hodnotu 20 000 USD. V roku 2007 slovenské investície v Macedónsku boli v hodnote 21 000 USD. Za rok 2008 OBEO zatiaľ nemá žiadne informácie o priamych zahraničných investíciách Slovenska v Macedónsku, ale hrubý odhad je cca 23 000 USD.

Pre slovenských investorov v súčasnej dobe môže byť zaujímavá privatizácia macedónskej energetiky, macedónskych železníc, budovanie projektov v oblasti infraštruktúry, poľnohospodárskej techniky a v chemickom priemysle.

Pri plánovaní investícií v Macedónsku je potrebné venovať zvýšenú pozornosť na dodacie a platobné podmienky. Bez náležitého zabezpečenia (presný, detailne vypracovaný kontrakt vrátane sankčných opatrení za neplnenie a poistenie) sa zvyšuje riziko investovania v Macedónsku. Inštitúcia, ktorá sa priamo zaoberá podporou PZI je Agentúra pre zahraničné investície v RM – ASIRM.

Kontakt: tel.: +389 2 311 7 564,
e-mail: viktordelov@hotmail.com
Bližšie informácie: www.stat.gov.mk a www.nbrm.gov.mk

Obchodné zvyklosti teritória

Pri platobnom styku v zahraničnom obchode je najčastejšou vyžadovanou formou úhrady platba vopred. Používa sa aj spôsob platby v hotovosti priamo pri dodaní

tovaru. Obe uvedené formy sú istým signálom nedôvery v platobnú morálku/schopnosť kupujúceho. Časté sú požiadavky macedónskeho kupujúceho na odklad platby (bežne 90 dní). Táto požiadavka je bez poistenia značne riziková a pre slovenské subjekty sa neodporúča ju používať. Pri realizácii väčších obchodných prípadov sa používajú štandardné platobné podmienky úverového charakteru. Riziko miestneho trhu spočíva v nízkej platobnej úrovni. Pre slovenských investorov/obchodníkov sa odporúča eliminovať riziká vhodnými poistením obchodného/platobného styku.

Slovenských podnikateľov, ktorí by mali záujem prezentovať sa na macedónskom trhu, je potrebné upozorniť na riziko tohto trhu, ktoré spočíva v nižšej platobnej morálke. Veľkým problémom aj naďalej zostávajú nevysporiadané vlastnícke vzťahy, pomalý funkčný právny systém, korupcia, organizovaný zločin a všeobecne vysoký podiel sivej ekonomiky (nelegálne obchodné aktivity, nelegálne zamestnávanie, neplatenie daní), čo prispieva k znižovaniu prípadnej konkurencieschopnosti zahraničných subjektov na macedónskom trhu.

Perspektívne oblasti ďalšieho rozvoja vzájomnej obchodnej a hospodárskej spolupráce

Uplatnenie slovenských exportérov na macedónskom trhu je ovplyvnené finančnými možnosťami štátu a súčasne limitovanou schopnosťou slovenských subjektov financovať vlastný vývoz. Za perspektívne pre slovenské firmy možno považovať budovanie infraštruktúrnych objektov – výstavba ciest a železníc, výstavba rozvodov elektrickej energie. Macedónska vláda označila niektoré ďalšie priemyselné odvetvia, do ktorých má záujem prilákať zahraničný kapitál: textilný a kožiarsky priemysel, výroba telekomunikačných zariadení, vinársky a potravinársky spracovateľský priemysel, výroba nábytku, cestovný ruch.

Z hľadiska potenciálneho vývozu zo SR do RM možno za perspektívne považovať: malú a strednú poľnohospodársku techniku, poľnohospodárske stroje (zavlažovacia technika), mäso (hovädzie a v menšej miere aj bravčové), hydinu, ťažobnú a stavebnú techniku a spracovateľské kapacity a strojové zariadenia pre malé firmy (spracovanie široko dostupných poľnohospodárskych produktov – mliekarne, pekárne, spracovanie ovocia a zeleniny).

Existuje niekoľko faktorov, ktoré sú výhodné pri prípadnom vstupe slovenských investorov do tohto teritória. Ide hlavne o relatívne lacnú pracovnú silu, vysokú nezamestnanosť, ktorá vo svojom konečnom dôsledku znižuje náklady, južnú klímu, ktorá dovoľuje pestovanie plodín tohto pásma, existenciu niekoľkých ekologicky čistých oblastí, nevyužité kapacity pre rozvoj turistiky, prítomnosť výrobných podnikov, ktoré hľadajú možnosť spolupráce pri prieniku na tretie trhy, relatívne nerozvinutý spracovateľský priemysel a existenciu dohôd o voľnom obchode.

Výhody investovania do RM

Dobrá strategická pozícia – zemepisne sa RM nachádza na koridoroch: Koridor 10 (Sever-Juh) a Koridor 8 (Východ-Západ)
Lacná pracovná sila – priemerná mesačná mzda je na úrovni 350 eur (brutto)
Nízke dane – sadzba dane zo zisku je v roku 2008 na úrovni 15 %. V roku 2009 sa predpokladá daň vo výške 12 %
Kvalitné ľudské zdroje – Z demografického hľadiska ide o priaznivú vekovú štruktúru. Populáciu tvorí 45 % obyvateľstva, ktoré má menej ako 30 rokov. Obyvateľstvo disponuje vysokým stupňom vzdelanosti, nezamestnanosť dosahuje cca 33 %
Stabilná demokracia – politicky stabilné klíma. S krajinou sa uvažuje v priebehu niekoľkých rokov so vstupom do EÚ
Priame zahraničné investície – vláda pripravila atraktívny program na príliv PZI
Kvalitná infraštruktúra – telekomunikačný systém (100 % digitálny), cestné komunikácie na úrovni a možnosť leteckého spojenia z hlavného mesta Skopje
Zodpovedajúci univerzitný systém – univerzity spolupracujú s investormi a sú ochotné komunikovať a poskytovať účinné konzultácie
Výborná znalosť jazykov – v Macedónsku obyvatelia ovládajú balkánske jazyky a vysoké percento obyvateľstva vie komunikovať v anglickom, francúzskom alebo nemeckom jazyku
Dobré prostredie na život – atraktívne podmienky na život. Vkusne vybudované mestá, rodinné domy, apartmány, hotely a reštaurácie na slušnej medzinárodnej úrovni

ČASŤ 3: ALBÁNSKO

Charakteristika hospodárstva

Albánska republika je všeobecne zaradená medzi krajiny s prechodnou ekonomikou. Udalosti v roku 1997 viedli k rozkladu základných štruktúr a funkcií albánskeho štátu a kríza v Kosove mala vážny dopad na albánsku spoločnosť a štát.

Albánska ekonomika sa síce v poslednom období vyznačuje určitou makroekonomickou stabilitou, relatívne stabilnou menou a nízkou infláciou. Na druhej strane nie je schopná zabezpečiť dostatok finančných zdrojov pre investície do väčších projektov. Pomerne slušné výsledky boli dosiahnuté v podpore obchodu (prijatie do WTO, zahájenie prípravných prác pre Stabilizačný a asociačný proces, projekt odstraňovania colných bariér, dohody o voľnom obchode, zahájený proces reformy tarifného systému). Cieľom albánskej vlády je komercionalizovať verejné služby a stimulovať súkromných podnikateľov k väčšiemu investovaniu do infraštruktúry. Vo verejných výdavkoch však dochádza k netransparentným postupom.

Základné makro ukazovatele (r. 2008)	
HDP p. c. (v mld. USD)	5,150
HDP (v mld. USD)	8,678
HDP reálny rast (v %)	5,7
Miera nezamestnanosti (v %) oficiálna	14,0
Inflácia (v %)	4,5
Devízové rezervy (v mld. USD)	1,85

Ročná inflácia za roky 2004-2008 (v %)

	2004	2005	2006	2007	2008
Inflácia - priemer	*3,1*	*3,1*	*2,4*	*3,0*	*4,5*

Daňové sadzby sú progresívne v rozmedzí 5-20 % pri dani z príjmu fyzických osôb, pri dani z príjmu právnických osôb sa uplatňuje jednotná sadzba 25 %. DPH je na úrovni 20 %, spotrebné dane sa aplikujú na tabakové výrobky, kávu, pivo, víno a ostatné alkoholické nápoje, parfumy a ropu.

Hlavné odvetvia hospodárstva:

	2004	2005	2006	2007	2008
poľnohospodárstvo	*24,7*	*22,8*	*21,8*	*20,1*	*21,5*
priemysel	*10,2*	*19*	*13*	*16,5*	*17,0*
stavebníctvo	*9,1*	*9,1*	*9,5*	*13,8*	*11,5*
služby	*46,1*	*55,7*	*46,4*	*49,8*	*48,5*
doprava	*10,0*	*10,0*	*9,3*	*10,2*	*10,1*

Aktuálna hospodárska situácia

Pretrvávajúce sú výpadky el. energie v dôsledku vysokého deficitu el. energie (AR vyrába 98 % energie z vodných elektrární a negatívny vplyv malo zatvorenie jadrovej elektrárne Kozloduj v Bulharsku po jeho vstupe do EÚ od 1. 1. 2007). Albánsko stále trpí vysokou mierou korupcie, ktorú sa nedarí znižovať.

Jedným z hlavných problémov albánskej ekonomiky je hospodárska kriminalita. Albánsky parlament schválil zákon na ochranu proti praniu špinavých peňazí. V zákone sú presne určené kontrolné a sankčné právomoci príslušných úradov. Následne bola vytvorená činnosť Riaditeľstva pre koordináciu boja s praním špinavých peňazí pri Ministerstve financií Albánskej republiky. Zákon proti praniu

špinavých peňazí má znemožniť falšovať vklady, prevody majetku, transfery a zmenu peňazí s cieľom zatajiť pôvod neoprávnene získaného majetku. Podmienky pre činnosť riaditeľstva MF AR boli zaslané všetkým bankovým subjektom, ktoré pôsobia v Albánsku, colniciam, daňovým kanceláriám, expertom pre účtovníctvo, atď. Kontrolovať sa majú aj investičné fondy, poisťovne, inštitúcie zodpovedné za privatizačný proces, sprostredkovateľské spoločnosti, právne a notárske kancelárie, atď. Všetky albánske inštitúcie, ktoré sú aktívne vo finančných transakciách, musia povinne registrovať všetky finančné operácie vyššie ako 2 mil. lekov alebo musia byť vyčíslené ekvivalentom v zahraničných menách. Pri každom náznaku podozrenia z prepierania špinavých peňazí, tieto inštitúcie majú povinnosť ohlásiť túto skutočnosť do 48 hodín MF AR, ktoré má povinnosť preveriť tieto informácie do 45 dní po ich doručení.

Podľa tohto zákona sú osoby s trvalým alebo prechodným pobytom na území Albánska pri prekračovaní albánskej štátnej hranici povinné deklarovať hotovosť alebo cestovné šeky v hodnote 10 tis. USD alebo viac.

Infraštruktúra

Albánsko sa považuje za prakticky najvýznamnejšiu krajinu pre ďalšie rozširovanie obchodného prepojenia krajiny s ďalšími krajinami Balkánu. Projekt Paktu stability - tzv. Koridor 8 – by mal začínať v najväčšom albánskom prístave Durres, ktorý by sa mal zároveň zmodernizovať. Koridor 8 bude pokračovať cez Albánsko do Macedónska a ďalej do Bulharska. Albánsko si od Koridoru 8 sľubuje, že bude hlavnou komunikačnou trasou a prostriedkom pre rozšírenie obchodu na balkánskom trhu.
Diaľničná a železničná infraštruktúra v Albánsku je v katastrofálnom stave, napriek skutočnosti, že krajina do nej investuje značné prostriedky.

Investičné a obchodné prostredie

Ako každá členská krajina PS má aj Albánsko svoju ekonomickú radu (Country Economic Team), ktorej členmi sú zástupcovia vládnej štruktúry, súkromného sektora a poskytovatelia rozvojovej pomoci.

Infraštruktúra a priemysel si vyžadujú výraznejšie investície. Albánsko dostatočne nevyužíva medzinárodnú pomoc najmä pre absenciu kvalitných projektov. Po skúsenostiach z tzv. pyramídových fondov (krach v r. 1997) sa občania a banky stále obávajú investovať do masívnejších projektov.

V roku 2003 zaznamenal bankový systém signifikantné zmeny, predovšetkým privatizáciu Albánskej sporiteľne, ktorú do 100 % vlastníctva prebrala Raiffeisen Bank a spolu s domácim kapitálom začali na trhu pôsobiť dve nové banky.

V súčasnosti v Albánsku celkom úspešne pracuje 16 bánk. Do bankového sektoru vstúpili grécki, talianski, americkí a rakúski investori. Do konca roka 2009 sa očakáva celková privatizácia bánk. Národná banka Albánska je zo zákona nezávislou inštitúciou, ktorej prioritou je zabezpečiť cenovú stabilitu. Guvernérom Centrálnej banky AR je Ardian Fullani (http://www.bankofalbania.org).

Energetika

Albánsko má 3,5 mil. obyvateľov. Spotreba energie a jej podiel na HDP je 45 %. Obyvateľ Albánska v priemere odoberá 1407 KWh elektrickej energie za jeden rok. Prítomnosť oxidov uhlíka a dusíka na jednu osobu počas celého roka je 0,99 kg. Energetika je najvýznamnejšou prioritou albánskej vlády. V krátkom časovom úseku by mal byť vytvorený právny rámec pre garancie investorov v oblasti energetiky na spoluprácu so štátnou energetickou spoločnosťou KESH. V krátkodobom horizonte bude nová vláda podporovať význam alternatívnych zdrojov výroby elektrickej energie (napr. solárnej energie). Koncom roka 2005 a začiatkom roka 2006 zažilo Albánsko veľkú energetickú krízu, kedy v dôsledku nízkych stavov hladín vo vodných nádržiach (99 % albánskej energetiky je z vodnej energie) nastali časté výpadky v dodávkach elektrickej energie; v niektorých mestách až 18 hodín denne. Uvedená kríza mala negatívny dopad na celkový HDP albánskeho hospodárstva.

Zahraničný obchod - tovarová štruktúra vzájomného dovozu a vývozu

Najvýznamnejšie exportné komodity za obdobie január - december 2008 boli zariadenia na telekomunikáciu a záznam v hodnote 21 295 mil. eur, cestné vozidlá v hodnote 2 583 mil. eur, obilniny a obilné výrobky v hodnote 160 mil. eur, elektrické zariadenie, prístroje a spotrebiče v hodnote 114 mil. eur. Najvýznamnejšie importné komodity za obdobie január - december 2008 boli káva, čaj, kakao a korenie v hodnote 51 mil. eur, obuv v hodnote 107 mil. eur, odevné výrobky a doplnky v hodnote 29 mil. eur a stroje a zariadenia všeobecne používané v priemysle v hodnote 7 mil. eur.

Dovozný a vývozný režim

Albánsko má liberálny obchodný režim, obchod sa liberalizoval na základe Rozhodnutia Rady ministrov z r. 1998 s obmedzeniami pre nebezpečné tovary – vojenské a strategické materiály, rádioaktívne materiály, psychotropné látky. Obchodný režim je v súlade s pravidlami WTO, vrátane pravidiel pre licencie, ktoré sa vzťahujú na produkty, ktoré ovplyvňujú život, zdravie a životné prostredie.

AR má preferenčný prístup na trhy EÚ. Od 1. 10. 1999 sa vzťahuje na priemyselné aj poľnohospodárske produkty. Ide o krajiny, s ktorými podpísala Dohodu o voľnom obchode: Macedónsko, Chorvátsko, Bosnu a Hercegovinu, Srbsko, Čiernu Horu a Moldavsko.

Pri dovoze tovaru do AR sa uplatňujú 3 colné sadzby: 0 %, 10 % a 15%.

Ochrana domáceho trhu

Na základe Dohody o voľnom obchode medzi Albánskom a EÚ boli stanovené kvóty na miestne poľnohospodárske produkty, ktoré sa vyvážajú do EÚ a budú vyňaté z colných sadzieb v prechodnom období. Podľa ministerstva hospodárstva ide o 8 tovarových skupín, napr. miestne pivné a alkoholické nápoje, víno, výrobky z dreva, papier, nábytok, výrobky z ocele, ktoré reprezentujú miestnu výrobu a obchod. Zároveň je potrebné predpokladať, že postupne budú znižované na nulové tarify ostatné clá v prechodnom období do roku 2009, kedy sa očakáva vstup Albánska do EÚ.

Obchodné zvyklosti teritória

Albánski obchodníci a firmy zatiaľ nepoužívajú na komunikáciu e-mail. Často sa stáva, že na zaslaný e-mail/dopyt vôbec nereagujú. Základným dorozumievacím kanálom je pre nich telefón. Taktiež neexistuje relevantná databáza firiem, nakoľko samotný systém adries nie je ustálený a firmy často menia svoje adresy.

Vyhodnotenie odbytových možností do teritória

Albánsko je tradične významným výrobcom topánok a výrobkov z kože. V tejto oblasti má vybudovanú rozsiahlu priemyselnú výrobu, o ktorú bol vždy na medzinárodnom trhu záujem. Výroba textílií a oblečenia je v Albánsku jednou z oblastí, ktorá má dlhoročnú tradíciu a bola oceňovaná zahraničnými zákazníkmi aj v minulosti napriek politickej a ekonomickej izolácie s vonkajším svetom.

Celý priemysel Albánska potrebuje rozsiahle zahraničné investície na modernizáciu technológií prakticky vo všetkých oblastiach. Na podporu a prilákanie zahraničných investorov do Albánska je potrebné uviesť nasledovné argumenty:
- náklady na výrobu sú nižšie ako v iných krajinách európskeho kontinentu
- pracovná sila v Albánsku je schopná rýchlo sa prispôsobiť novým technológiám

Albánsko potrebuje zahraničné investície do ropného priemyslu, komunikácie, dopravy a technológií v oblasti životného prostredia.

Albánsko ponúka možnosť podnikať v poľnohospodárstve a to v špecifických oblastiach, ktoré umožňuje geografická poloha Albánska s miernou klímou Stredomoria. V Albánsku sa dajú pestovať poľnohospodárske produkty od skorej jari až po neskorú jeseň. V Albánsku je zima veľmi mierna a leto je suché, čo ponúka možnosť pestovať olivy, olivový olej, liečivé byliny, korenie, hrozno a morské produkty.

Albánsko je krajina, ktorá je bohatá na lesný porast s veľkým bohatstvom drevnej hmoty, ktorá by mohla inšpirovať slovenských producentov, aby sa zapojili do rozvoja nábytkárskeho priemyslu.

Uvedená krajina ponúka možnosti realizovať zo strany slovenských podnikateľských subjektov spoluprácu najmä v energetike, doprave, turistike, hutníctve a chemickom priemysle.

Albánsko má podpísané dohody o voľnom obchode s ostatnými 8 krajinami regiónu, vrátane Kosova. Je reálny predpoklad, že tieto bilaterálne dohody budú nahradené jednou multilaterálnou dohodou o voľnom obchode medzi krajinami regiónu.

Závery a odporúčania

- pri vyhľadávaní perspektívnych obchodných partnerov a oblastí vhodných na investovanie v Albánsku, príp. pre realizáciu projektov odporúčame ako miesto prvého kontaktu vládnu agentúru AlbInvest (www.albinvest.gov.al), ktorej odborne a jazykovo dobre pripravený personál, ako aj rozsiahla databáza kontaktov a užitočných informácií o AL jednoznačne uľahčia orientáciu v neznámom teritóriu, veľakrát poznačenom neprehľadnými vzťahmi a kompetenciami využiť iniciatívu vlády AR v oblasti prilákania zahraničných investorov do sektorov energetiky, ťažby nerastných surovín (uhlie, nikel, chróm, meď), rozvoja infraštruktúry, textilného priemyslu, obuvníctva a poľnohospodárstva
- navrhnúť prípravu rámcovej dohody o rozvojovej spolupráci medzi SR a AR (podobne ako v prípade ODA SR vo vzťahu k Srbsku)
- na základe konzultácií s predstaviteľmi orgánov štátnej správy AR odporúčame realizovať projekty v sektoroch energetiky, prieskumu a manažmentu nerastných surovín, v prioritných environmentálnych oblastiach, ako napr. pitná voda / projekty zásobovania obyvateľstva pitnou vodou v mestách Skadar, Korča, Gjirokaster/, odpadové vody, nakladanie s pevnými odpadmi, znečisťovanie ovzdušia, príp. zapojenie sa do projektov reformy verejnej správy pod záštitou EÚ.

Aleksandra Dimic, Jelena Radoicic
Podnikanie a investovanie v Srbsku
Srbská agentúra pre investície a podporu exportu
e-mail: Aleksandra.dimic@siepa.gov.rs, Jelena.radoicic@siepa.gov.rs

Abstrakt

Príspevok obsahuje kľúčové informácie o Srbsku a aktivitách agentúry SIEPA. Čitateľovi ponúkame stručný prehľad hospodárskej situácie, analýzu investičného prostredia, informácie o možnostiach a rizikách v perspektívnych sektoroch v Srbsku, ktoré by mohli byť zaujímavé pre slovenských investorov. Okrem iného poukazuje na investičné stimuly poskytované vládou, ktorých cieľom je motivovať zahraničné spoločnosti, aby zahájili podnikateľskú činnosť v Srbsku.
Kľúčové slová: SIEPA, investičné prostredie, investičné stimuly, podnikanie.

Abstract

The paper covers key facts about Serbia and SIEPA's activities. Giving the reader a brief economic overview it also analyses the investment climate in Serbia, identifying the opportunities and risks available in the prospective sectors Slovak businesses could make the best use of. Last but not least it shows the investment incentives granted by the government to foreign companies to enhance their investment and business activities in Serbia.
Keywords: SIEPA, investment climate, investment incentives, business.

PODNIKANIE A INVESTOVANIE V SRBSKU

Srbsko tvorilo najväčší štát bývalej Juhoslávie. Srbské obyvateľstvo vrátane Kosova tvorí v súčasnosti takmer 10 miliónov ľudí, krajina teda ponúka zaujímavý trh pre podnikateľskú činnosť.
Za posledné tri roky patrila srbská ekonomika medzi ekonomiky s najrýchlejším rozvojom. Miera rasu HDP sa odhaduje na 5,8 %. Najvyšší nárast sa zaznamenalo odvetvie telekomunikácií (38,7 %), stavebníctva (11,8 %) a dopravy (11,4 %), zatiaľ čo priemyselná výroba zaznamenala rast 4,4 %. Nárast 6,5 % v oblasti maloobchodu sa odzrkadlil vo vyššom záujme o podnikanie.
V roku 2008 mal srbský HDP hodnotu 34,26 miliardy eur, čo zodpovedá hodnote 4,651 eura na osobu. Za posledných pár rokov, konkrétne od roku 2001, odkedy sa začali ekonomické reformy, hodnota srbského HDP vzrástla na vyše 30 miliárd eur. Rozpočet na osobu sa viac než zdvojnásobil a jeho hodnota dosiahla zhruba 4,5 eur.

ČASŤ 1: ČÍM JE SRBSKO ATRAKTÍVNE PRE MEDZINÁRODNÉ SPOLOČNOSTI?

V prvom rade treba poznamenať, že stabilita investícií sa výrazne zlepšila. Srbsko má vysoký externý aj interný trhový potenciál. Kvalita pracovnej sily rastie vďaka zahraničným investorom a vláda sa snaží o zlepšenie situácie v dopravnej infraštruktúre.

Srbský daňový systém patrí medzi tie s najvyššou konkurencieschopnosťou spomedzi krajín v strednej a východnej Európe a je sprevádzaný pomerne nízkymi prevádzkovými nákladmi. Okrem toho majú investori k dispozícii širokú škálu finančných a daňových stimulov. Aj z toho dôvodu patrí Srbsko v rámci Európy medzi krajiny s najrýchlejším rozvojom.

Jednou z najväčších priorít srbskej vlády je prijatie do Európskej únie. Po vyriešení najdôležitejších politických otázok plánuje Srbsko predložiť formálnu žiadosť o členstvo v EÚ. Medzitým je však potrebné, aby harmonizovalo svoj právny rámec s legislatívou EÚ. Okrem toho, do konca roku 2009 sa uzavrie rokovanie so Svetovou obchodnou organizáciou a oficiálne prijatie by sa malo uskutočniť v roku 2010.

Podľa najnovších informácií od poradenskej firmy PricewaterhouseCoopers (PwC) je Srbsko z pohľadu priťahovania investícií do výroby na treťom mieste spomedzi rozvíjajúcich sa ekonomík, zatiaľ čo podľa priťahovania investícií do sektora služieb obsadilo siedme miesto. Iná poradenská firma Ernst & Young zaznamenala vysoký nárast záujmu o nové investičné projekty v rokoch 2007 a 2008. V Srbsku bolo ohlásených spolu viac ako 100 projektov, pričom v roku 2003 ich bolo len 5 a spomedzi všetkých krajín strednej a východnej Európy získalo druhé miesto, hneď po Rumunsku.

Podnikateľské prostredie v Srbsku bolo dodatočne pozitívne ovplyvnené prijatím nových opatrení, ktoré priaznivo vplývajú na investičný trh. To viedlo k tomu, že podľa prieskumov Svetovej banky sa táto krajina stala v roku 2006 celosvetovým lídrom v podnikateľských reformách. Najlepšími ukážkami sú napríklad daňový systém, zapisovanie spoločností a reorganizácia zahraničného obchodu. Pokiaľ sa jedná o najnovšie opatrenia, Srbsko podstúpilo zavedenie plnoprávnych komplexných služieb, ktoré umožňujú registrovať obchodnú činnosť do troch dní (čo predstavuje skrátenie z 51 na 3 dni).

Vyšší záujem o zahraničné spoločnosti je však výlučne vecou pozemkov. Stavebné postupy sú aj naďalej príliš zdĺhavé a nákladné a na základe tejto skutočnosti bol v septembri 2009 prijatý nový zákon. Navyše je v plnom prúde aj projekt, tzv. Gilotína regulácií, ktorý má za účel eliminovať približne 30 % opatrení, ktoré nemajú žiaden význam pre podnikanie.

Pre tých, ktorí uvažujú o projektoch na zelenej lúke je vlastníctvo pôdy ešte stále spornou otázkou. Mestské stavebné pozemky doposiaľ tvoria štátne vlastníctvo a môžu byť prenajímané mestskou samosprávou na dobu od 99 rokov vyššie. Ceny za pozemok sa pohybujú od symbolických pár eur za m2 až po 100 eur, a suma môže byť ešte vyššia v Belehrade, Novom Sade či Kragujevaci, ako aj v ďalších väčších mestách, a tak veľa závisí aj od toho, kde sa investuje. Získanie stavebných povolení a ostatných potrebných dokumentov môže trvať niekoľko mesiacov, niekedy až jeden rok, a teda znova všetko závisí od lokality.

Ako súčasť projektu sa Srbská agentúra pre investície a podporu exportu (SIEPA) angažuje v asistovaní investorom pri riešení otázok typu ako začať podnikať v čo najkratšom čase. SIEPA spolupracuje s miestnymi úradmi po celej krajine a je schopná podať pomocnú ruku zahraničným partnerom v otázkach typu ako postupovať, koho kontaktovať a ako zahájiť projekt za čo najnižšiu cenu.

Je dôležité zdôrazniť, že zahraničné spoločnosti majú podľa srbského zákona rovnaké postavenie ako domáce. Majú teda právo previesť svoje finančné aktíva do zahraničia a priviesť zariadenie a niektoré suroviny bez toho, aby museli platiť colné poplatky. Okrem toho, zahraniční partneri, ktorí začínajú podnikať v Srbsku, sú rovnako oprávnení zakladať všetky bežné formy spoločností.

Jeden z najatraktívnejších aspektov podnikania v Srbsku je jeho trhový potenciál. Srbsko ponúka bezcolný prístup k územiu obývanému miliardou ľudí. Územie nezahŕňa len juhovýchodnú Európu s 29 miliónmi obyvateľov, ale takisto oblasť EÚ a Spojených štátov. Vývoz do EÚ sa uskutočňuje na základe preferenčného režimu, čo znamená clo vo výške 0 % a ročné kvóty pre určité obmedzené množstvo tovaru (víno, teľacina a cukor). Najpodstatnejšie je, že okrem Srbska žiadna iná krajina mimo Spoločenstva nezávislých štátov nemá s Ruskom uzatvorenú dohodu o voľnom obchode. Dohoda je platná od roku 2000 a nedávno sa rozšírila o skupinu výrobkov ako víno, lieky, domáce spotrebiče, drevený nábytok a ďalšie. Len pred pár mesiacmi Srbsko uzavrelo ďalšiu dohodu o voľnom obchode, tentokrát s Bieloruskom a podobná dohoda by mala byť podpísaná s Tureckom s platnosťou od 1. januára 2010.

Srbsko disponuje kvalifikovanou a vyučenou pracovnou silou. Väčšina zahraničných spoločností si pochvaľuje srbských pracovníkov vďaka ich kompetentnosti. Najspokojnejší sú najmä s ich technickými zručnosťami, ovládaním angličtiny a vo všeobecnosti aj s ich produktivitou práce. Počet srbských študentov s vysokoškolským vzdelaním každým rokom rastie približne o 20 000. Medzi týmito číslami figuruje približne 1 000 magistrov a 500 doktorov filozofie. Narastajúci záujem o technické vzdelanie majú pravdepodobne na svedomí pokrokovejšie osnovy v matematike a iných prírodných vedách, či už na základných alebo stredných školách. Schopnosť komunikácie v angličtine je výsledkom orientácie

na západné krajiny a ich kultúru. V Srbsku sa ľudia začínajú učiť angličtinu a iné cudzie jazyky v ranom detstve, čo nie je vždy prípad ostatných krajín strednej a východnej Európy. Výsledky Gallupovho prieskumu ukazujú, že dvaja z piatich Srbov sú schopní viesť konverzáciu v angličtine, čo je veľmi dobrý výsledok oproti niektorým krajinám v tejto časti Európy. Čo sa týka produktivity práce, priemerný rast je približne 11 % od roku 2004.

Vysoko kvalifikovaná pracovná sila v Srbsku je prístupná kdekoľvek. Počet inžinierov, manažérov a iných špecialistov je postačujúci na to, aby boli zaujímaví pre zahraničné spoločnosti. Tento fakt čiastočne vďačí zmenám v privatizačnom procese. Väčšie priemyselné centrá v Srbsku bývali za čias Juhoslávie veľmi rozvinuté a vlastnili veľké spoločnosti takmer vo všetkých priemyselných sektoroch. V deväťdesiatych rokoch prišli o obchody, nahromadili veľké dlhy a napokon sa zistilo, že zamestnávajú nezvládnuteľný počet pracovnej sily.

Keď sa v roku 2002 začal privatizačný proces, súkromní investori museli obmedziť zamestnanosť, čo viedlo k zvyšovaniu nezamestnanosti. Podľa srbských štatistík dosahovala v minulom roku približne 23 % a podľa Medzinárodnej organizácie práce je nezamestnaných približne 14 %. Okrem nezamestnaných a čerstvých absolventov sem patria aj srbskí odborníci, ktorí sa do krajiny vracajú po mnohých rokoch práce v zahraničí.

Ďalším kladom tejto krajiny je ideálna geografická poloha v strede Balkánu. Dva európske dopravné koridory prechádzajú cez srbské územie a spájajú strednú Európu s Blízkym východom. Diaľnica Koridor 10 nie je zatiaľ dokončená, ale vláda vynakladá veľké úsilie, aby sa dokončila výstavba dvoch zostávajúcich úsekov. Pre celkovú výstavbu Koridoru 10 je potrebné vynaložiť čiastku v hodnote 1,6 miliardy eur. Výstavba je financovaná zo štátnych fondov a z úverov Medzinárodného finančného inštitútu.

Okrem toho, miera zdanenia v Srbsku je jednou z najnižších spomedzi ostatných krajín strednej a východnej Európy. Výška DPH je 18,8 %, daň z príjmov 10 %. Ďalšou dôležitou daňou je daň zo mzdy, ktorá je vo výške 12 %. Okrem spomenutého tu figuruje aj ročná daň z príjmu vo výške 10-15 % a tá závisí od ročných príjmov nadobudnutých v Srbsku. Jej hodnota je 10 %, pokiaľ je ročný príjem nižší ako osemnásobok priemernej mzdy a 15 % pre ročný príjem vyšší ako osemnásobok priemernej mzdy.

Hodnota priemernej mzdy sa v Srbsku výrazne zvýšila v rokoch 2007 a 2008. Pokiaľ by sme mzdu v tej dobe prerátali na eurá, jej hodnota by bola nesmierne vysoká, vďaka sile srbského dinára oproti kurzu eura. Napríklad celkové mesačné mzdové náklady v roku 2007 zodpovedali sume 560 €, čo takmer zodpovedá úrovni v Rumunsku. V posledných mesiacoch však dinár oslabil približne o 25 %, a teda

výsledná suma je v súčasnosti oveľa nižšia. V priemere je pre zamestnávateľov daňová hodnota spolu s daňou zo mzdy a poplatkami za sociálne poistenie vo výške približne 63 %. Napriek tomu, že sa tieto percentá zdajú veľmi vysoké, je možné ich výrazne znížiť vďaka viacerým podporným balíkom.

Pokiaľ ide o finančné výhody navrhnuté srbskou vládou najmä pre podporu zahraničných spoločností, ktoré majú záujem v Srbsku investovať, existujú rôzne výhody v podobe nenávratných štátnych príspevkov. Tieto príspevky sú aplikovateľné na projekty na zelenej a hnedej lúke a to vo všetkých odvetviach okrem obchodu, turizmu, pohostinstva a poľnohospodárstva. Vhodnými kandidátmi sú spoločnosti zamerané na výrobný sektor, sektor služieb, ktoré je možné vyvážať do zahraničia a takisto aj na oblasti výskumu a vývoja.

Investícia vo výrobnom sektore:

- dostupná čiastka: od 2 000 € do 5 000 € za každého nového zamestnanca
- minimálna investičná čiastka: od 1 do 3 miliónov eur v závislosti od miery nezamestnanosti v regióne, kde sa investícia uskutočňuje
- minimálny počet vytvorených pracovných miest: 50
- Investícia v sektore služieb, ktorú je možné poskytovať aj do zahraničia:
- dostupná čiastka: od 2 000 € do 10 000 € za každého nového zamestnanca
- minimálna investičná čiastka: 500 000 €
- minimálny počet vytvorených pracovných miest: 10
- Investícia v oblasti výskumu a vývoja:
- dostupná čiastka: od 5 000 € do 10 000 € za každého nového zamestnanca
- minimálna investičná čiastka: 250 000 €
- minimálny počet vytvorených pracovných miest: 10
- Automobilový priemysel, elektronika, IT:
- minimálna investičná čiastka: 200 miliónov € a 1 000 zamestnancov
- až do 20% z celkových investícií
- Z tejto schémy stimulov už boli podporení viacerí svetoví investori, ako napríklad firmy Henkel, Kronospan, Gorenje, Pompea a mnoho ďalších. Ďalej sú dostupné rôzne daňové stimuly, ktoré by mohli byť výhodné pre zahraničných investorov. Srbský daňový systém ponúka množstvo výhod pre investorov, ktorí sa snažia o zníženie svojich režijných nákladov:
- obdobie desiatich rokov, počas ktorých nebudú zdaňované zisky spoločnosti, pokiaľ sa spoločnosti podarí investovať nad 7,5 milióna € a zamestnať 100 nových zamestnancov
- daňová úľava pre zisky spoločnosti nad 80 % z investičného majetku
- prevzatie finančnej zodpovednosti za straty po období 10 rokov pôsobenia
- zrýchlená amortizácia investičného majetku
- obdobie piatich rokov, počas ktorých nebudú zdaňované zisky spoločnosti za koncesie
- základná daňová zrážka zo mzdy je stanovená vo výške 60 € mesačne

- oslobodenie od dane zo mzdy pre zamestnancov vo veku do 30 a od 45 rokov
- ročná daň z príjmu je do výšky 50 % zdaniteľného príjmu
- oslobodenie od príspevkov na sociálne poistenie pre zamestnancov vo veku do 30 a od 45 rokov
- dovoz zariadenia od zahraničného investora oslobodený od cla

Daňové prázdniny

Spoločnosti sú oslobodené od platenia dane zo zisku spoločnosti po dobu desiatich rokov od obdobia prvého roka, v ktorom bol zaznamenaný zdaniteľný zisk, ak:

- investujú do investičného majetku vo výške presahujúcej 600 miliónov RSD (približne 7,5 milióna eur)
- počas investičného obdobia zamestnajú najmenej 100 dodatočných zamestnancov na dobu neurčitú

Daňové úľavy

Hodnota splatnej dane môže byť znížená o 20 % z hodnoty investovanej do investičného majetku za určité daňové obdobie. Toto zníženie nemôže presiahnuť 50 % z celkovej daňovej povinnosti. Pokiaľ sa daňová úľava nevyužíva v plnej čiastke počas obdobia za celý rok, môže sa využívať až do maximálnej dĺžky po dobu desiatich rokov.

Rôzne sektory (poľnohospodárstvo, rybolov, výroba textilu a textilných vlákien, odevov, kože, základných kovov, strojov, kancelárskych strojov, elektrických strojov, rádií, televízorov a komunikačných zariadení, lekárskych pomôcok, motorových vozidiel, recyklácia a videoprodukcia) dostávajú daňovú úľavu v hodnote 80 % investícií do investičného majetku. Nevyužitá časť takejto investície môže byť prevádzaná na účet po dobu viac ako 10 rokov.

Aj menšie spoločnosti majú možnosť využiť daňový úver, a to na investičný majetok vo výške 40 % prostriedkov investovaných v priebehu roka. Úver nemôže presiahnuť 70 % celkovej splatnej dane.

Platiteľ daní, ktorý dáva prácu novým zamestnancom, má nárok na zníženie daní v hodnote zodpovedajúcej 100 % hrubej mzdy zvýšenej o súvisiace príspevky hradené investorom. Táto daňová úľava je platná po dobu dvoch rokov odo dňa zamestnania nových pracovníkov a za predpokladu, že počet pracovníkov sa počas daného obdobia neznížil.

Platiteľ daní, ktorý akumuluje zisk z novozriadenej zložky v nerozvinutej oblasti dostane daňovú úľavu na dobu dvoch rokov v pomernej výške zisku danej zložky z celkového zisku danej spoločnosti.

PRÍSPEVKY NA SOCIÁLNE POISTENIE

Hodnoty povinných príspevkov na sociálne poistenie sú nasledovné:

11 % na dôchodkové a invalidné poistenie
6,15 % na zdravotné poistenie a
0,75 % na poistenie v nezamestnanosti

Celkový podiel všetkých príspevkov má hodnotu 17,9 % a sú rovnaké pre zamestnanca aj zamestnávateľa.

Zamestnávateľ je oslobodený od platenia príspevkov na sociálne poisťovne v nasledujúcich obdobiach:

1. 3 roky: 1) pre učňov vo veku do 30 rokov, ktorí boli podľa úradu práce označení ako nezamestnaní, a 2) pre telesne postihnutých;
2. 2 roky: 1) pre nováčikov vo veku pod 30 rokov, ktorí boli podľa úradu práce označení ako nezamestnaní po dobu menej ako 3 mesiace 2) pre osoby vo veku 50 rokov a vyššie, ktoré boli podľa úradu práce označení ako nezamestnaní po dobu menej ako 6 mesiacov a dostávali príspevok v nezamestnanosti, a 3) pre zamestnancov vo veku od 45 do 50 rokov (80 % oslobodenie).

Colné poplatky sa neplatia v nasledujúcich prípadoch:

1. Dovoz zariadenia, iného investičného majetku a stavebného materiálu za účelom zahraničnej investície
2. Dovoz tovaru, ktorý nebol vyrobený v Srbsku na jeden z nasledujúcich účelov:
   - nahradenie príslušenstva, ktoré bolo zničené prírodnou katastrofou, ohňom, explóziou, ozbrojeným konfliktom, či dopravnou nehodou;
   - vedecký výskum, vzdelanie a kultúrne aktivity, zdravotnú starostlivosť, pre profesionálne školenia nezamestnaných alebo invalidných osôb;
   - okamžitú ochranu životného prostredia.

Okrem toho Srbsko prešlo obdobím silného ekonomického rastu. Za posledných 5 rokov vzrástol HDP v priemere o 6,3 %, čo znamená, že hodnota HDP na osobu sa blíži napríklad tej v Rumunsku. Tento nárast je predovšetkým výsledkom pokroku v sektore služieb, ako napríklad v bankovníctve, doprave, exporte a telekomunikáciách, ale takisto aj priemyselná výroba zaznamenala určitú mieru oživenia. Ako sa dalo očakávať, globálna kríza krajinu poznamenala. Srbský HDP v roku 2009 klesne približne o 3,5 %, ale vláda urobila opatrenia aby podporila výrobu, export aj spotrebu zavedením "menších" bankových pôžičiek. Externá platobná schopnosť krajiny bude zaistená novou finančnou dohodou s Medzinárodným menovým fondom v hodnote takmer 3 miliardy eur.

V posledných rokoch došlo aj k výraznému nárastu exportu. Srbské kľúčové sektory pre export zahŕňali spracovanie kovov, výrobu potravín a textilný priemysel. Najväčším obchodným partnerom zostáva EÚ, kam putuje približne 55 % všetkého vyvážaného tovaru. Ďalším veľkým partnerom je stredná a východná Európa, ktorá využíva približne 30 % srbského medzinárodného obchodu.

Pri pohľade na trendy priamych zahraničných investícií (PZI) od roku 2004, prichádzajúce PZI dosiahli hodnotu 11 miliónov €, resp. viac ako 2 milióny eur ročne. Kým sa privatizácia, zlučovanie podnikov a skupovanie kontrolného balíka akcií stali častejšími, rástol aj záujem o projekty na zelenej lúke. Podľa Ernst & Young bolo Srbsko silné hlavne v odvetviach potravinárskeho a automobilového priemyslu, ale taktiež aj v elektronickom, chemickom a stavebnom priemysle.

Významné zistenia o hodnotách PZI potvrdzujú aj medzinárodné ocenenia za miestne projekty na zelenej lúke. V rokoch 2004 až 2006 boli tieto projekty v Srbsku ocenené Organizáciou pre hospodársku spoluprácu a rozvoj za najväčšie investície tohto typu v juhovýchodnej Európe. Ako prvý bol ocenený projekt Ball Packaging Europe (so sídlom v USA), nasledovalo METRO Cash & Carry (Nemecko) a izraelská spoločnosť Afrika-Izrael/Tidhar Group a ich projekt pre pozemok letiska v Belehrade.

ČASŤ 2: O AGENTÚRE SIEPA

Srbská agentúra pre investície a podporu exportu (SIEPA) je vládna organizácia, ktorá sa venuje efektívnemu vypomáhaniu zahraničným investorom a kupcom a tým dopomáha Srbsku, aby sa stalo úspešnejším v oblasti medzinárodného obchodu. Agentúru SIEPA vytvorila v roku 2001 vláda Srbskej republiky a jej úlohou je podporovať zahraničné spoločnosti, ktoré majú záujem o zakladanie alebo rozširovanie svojho pôsobenia v Srbsku, ale takisto podporuje aj srbské spoločnosti, ktoré sa snažia pôsobiť medzinárodne.

VÄČŠINA SLUŽIEB PONÚKANÝCH POTENCIÁLNYM INVESTOROM JE BEZPLATNÁ A ĽAHKO DOSTUPNÁ:

- poskytovanie štatistík, hospodárskych a legislatívnych informácií
- databáza o projektoch na zelenej lúke a iných investičných možnostiach, organizácia návštev priamo na mieste
- pomoc pri vybavovaní registrácie, povolení, oprávnení a ďalších dokumentov
- pomoc pri hľadaní partnerov a dodávateľov, vrátane organizovania stretnutí
- predstavovanie vypracovaných projektov, ktoré čakajú na investíciu
- vedenie zoznamu investícií a exportov
- doručovanie analýz a štúdií v danom sektore

Niektoré z veľkých nedávno realizovaných projektov na zelenej lúke boli zrealizované hlavne vďaka pomocnej ruke agentúry SIEPA. The American Ball Corporation, rakúske OMV, Knauf a grécka Coca Cola figurujú v zozname najprestížnejších spoločností, ktorým pomohla práve SIEPA.

Aby agentúra pomohla investorom dovŕšiť ich projekty, spolupracuje so všetkými potrebnými štátnymi aj súkromnými sektormi súvisiacimi s PZI, teda s jednotlivými ministerstvami a inými vládnymi orgánmi, obecnými úradmi a inštitúciami miestnej samosprávy, stavebnými inštitúciami, daňovými a colnými úradmi, štatistickými úradmi, obchodnými komorami a Národnou bankou Srbska.

Publikácie a materiály na tému podnikanie v Srbsku, ako aj detailné analýzy sektorov a štúdií obsahujúce početné podnikateľské možnosti v Srbsku sú dostupné v podobe trvalého záznamu a dajú sa stiahnuť zo stánky agentúry SIEPA www.siepa.gov.rs.

Pozývame vás, aby ste kontaktovali špecializovaných pracovníkov agentúry SIEPA, ktorí vám budú asistovať pri vašich podnikateľských záujmoch. Informácie o zákonoch, priemyselné, sektorové informácie či informácie o podnikateľských úkonoch a všeobecnom podnikaní v Srbsku sú prispôsobené vašim účelom a na základe vašich firemných požiadaviek môžu byť aj dôverné. Ak máte záujem využiť tieto možnosti a služby nášho školeného tímu, neváhajte a kontaktujte nás.

Doc. Ing. Artan Qineti, PhD.
Geopolitické súvislosti podnikania v Albánsku
Fakulta ekonómie a manažmentu Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre
e-mail: qineti@yahoo.com

Abstrakt

Albánsko zostáva chudobnou krajinou aj podľa štandardov východnej Európy. Jeho HDP na obyvateľa (vyjadrená paritou kúpnej sily - PKS) predstavuje 25 % priemeru EÚ v roku 2008. Napriek tomu Albánsko preukázalo vysoký potenciál pre hospodársky rast v posledných rokoch, nakoľko viac zahraničných subjektov sa zaujíma o túto krajinu a čoraz väčší objem tovarov a služieb prúdi z a do tejto krajiny. Albánsko a Cyprus sú jediným krajinami v Európe, ktoré zaznamenali pozitívny hospodársky rast v prvom štvrťroku za rok 2009. Podľa posledných správ Medzinárodného menového fondu (MMF) Albánsko a Cyprus zaznamenali rast na úrovni 0,4 % resp. 0,3 %. Albánsko preto hľadá PZI na zabezpečenie zdrojov pre trvalý udržateľný rozvoj krajiny.
Kľúčové slova: Albánsko, PZI, hospodársky rast.

Abstract

Albania remains a poor country by Eastern European standards. Its GDP per capita (expressed in Purchasing Power Standards - PPS) stood at 25 % of the EU average in 2008. Still, Albania has shown potential for economic growth, as more and more businesses relocate there and consumer goods are becoming available from emerging market traders. Albania and Cyprus are the only countries in Europe that recorded economic growth in the first quarter of 2009. In its latest report the International Monetary Fund (IMF) said Albania and Cyprus recorded increases of 0.4% and 0.3%, respectively. Albania is looking at FDI as a source for maintaining its sustainable growth.
Keywords: Albania, FDI, economic growth.

ČASŤ 1: STRUČNÉ DEJINY

Geopolitické súvislosti podnikania v Albánsku

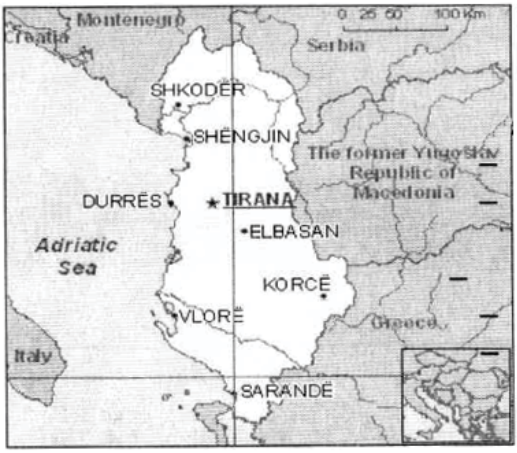
Albánci sú potomkovia Illyrov, ktorí sa datujú do roku 2200 pred Kristom. Obývali západnú časť balkánskeho polostrova, susedili s Helénmi, Macedóncami a Trákmi. Neskôr došlo k bojom proti Helénom a Rimanom. V 1. storočí po Kristovi sa medzi Illyrmi začalo šíriť kresťanstvo. Keď sa rozdelila Rímska ríša, Albánci patrili pod Byzantskú ríšu. V 6. storočí museli čeliť príchodu slovanských kmeňov (Bulhari, neskôr Srbi). V 14. - 15. storočí museli Albánci bojovať proti Turkom – odvtedy sa

datuje aj názov ALBÁNSKO a ALBÁNCI. V rokoch 1443-1468 úspešne vzdorovali tureckým vojskám, na čele s Jurajom Kastriotim – Skanderbegom. Od roku 1478 sa Albánsko na 500 rokov dostalo pod Tureckú nadvládu. V 17. storočí väčšina Albáncov prestúpila na islam.

V 19. storočí museli Albánci bojovať nielen proti Turkom, ale aj proti novo vznikajúcim susedným štátom (r. 1878). Albánsko získalo nezávislosť v roku 1912, potom čo sa Rakúsko - Uhorsko stalo garantom síce slabého, ale nezávislého Albánskeho štátu. Počas prvej svetovej vojny sa Albánsko stalo bojiskom. Versaillská zmluva potvrdila aktuálne hranice a nezávislosť Albánskeho štátu. V roku 1920 sa uskutočnili prvé voľby do parlamentu. V roku 1924 začala občianska vojna. V roku 1928 sa Albánsko stalo kráľovstvom. V 30. rokoch 20. storočia sa postupne dostalo pod vplyv fašistického Talianska, výsledkom ktorého bola okupácia na veľkonočný piatok 7. 4. 1939. Počas druhej svetovej vojny Nemci obsadili Albánsko po kapitulácii Talianska v roku 1943. Oslobodené bolo 29. 11. 1944. Nastupuje tvrdý komunistický režim Envera Hodžu. Albánsko čelilo častým konfliktom s Juhosláviou (1949), Sovietskym zväzom (1960) a s Čínou (1978). Od roku 1978 existovalo totálne izolovane (autarkia). V roku 1985 zomrel diktátor Hodža. Postupne sa začali uvoľňovať pomery. V decembri 1990 padol komunistický režim, v roku 1991 sa konali prvé slobodné voľby, kde vyhrali komunisti, v roku 1992 v predčasných voľbách vyhrala prvá zjednotená nekomunistická koalícia. 1992-1996 sa v krajine uskutočnili radikálne reformy, došlo k liberalizácii cien a obchodu, agrárnej reforme. V roku 1997 nastala kríza pyramídových hier, rozklad štátnych štruktúr. Po predčasných voľbách prišla k moci ľavica. V roku 1999 začala Kosovská kríza. V roku 2005 vyhrala riadne parlamentné voľby pravica. Bola podpísaná Stabilizačná a asociačná dohoda s EÚ, ktorá bola následne ratifikovaná parlamentmi všetkých členov EÚ-27, vrátane SR ako jedným z prvých.

ČASŤ 2: ZEMEPISNÁ POLOHA

Obrázok č.1: Mapa Albánska



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

KLÍMA:

mierna: chladná, daždivá zima; horúce a suché leto

TERÉN:

hornatá krajina (2/3 hory), 1/3 nížina na západe krajiny pri pobreží

EXTRÉMNE VÝŠKY:

- najnižší bod: pri Jadrane - 0 m
- najvyšší bod: vrch Korab - 2764 m

PRÍRODNÉ ZDROJE:

ropa, zemný plyn, uhlie, bauxit, chróm, meď, zlato, nikel, soľ, vodný potenciál

POLOHA:

- juhovýchodná Európa
- Jadranské a Iónske more

Veľkosť:

Celkom: 28 28 748 km^2

- zem: 27 398 km^2
- voda: 1 350 km^2

Hranice:

Celkom: 720 km

- Grécko - 282 km
- Macedónsko -151 km
- Čierna Hora - 172 km
- Kosovo (UNMIK) - 115 km
- pobrežie - 362 km

Geo - strategická poloha:

Strategická poloha – kontroluje Otrantský kanál a prístup k Stredomoriu. Plánujú sa kľúčové tranzitné cesty plynovodov, ropovodov a vodovodov.

Prírodné katastrofy:

silné zemetrasenia; lokálne tsunami pri južnom pobreží, záplavy; suchá

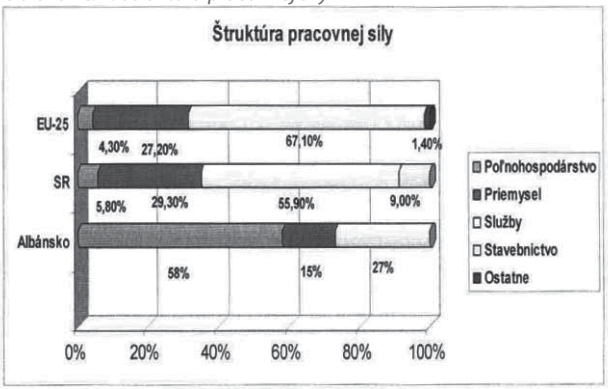
Štruktúra pôdy:

- orná pôda: 20,1 %
- TTP: 4,21 %
- ostatné: 75,69 % (2005)

ČASŤ 3: CHARAKTERISTIKA OBYVATEĽSTVA

Podstatná časť pracovnej sily pracuje v poľnohospodárstve.

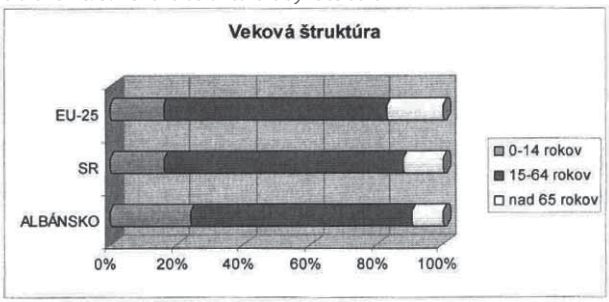
Obrázok č. 2: Štruktúra pracovnej sily



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

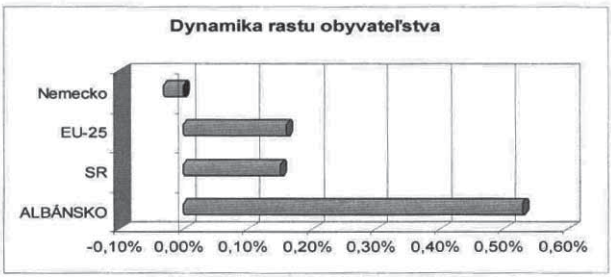
Albánske obyvateľstvo je charakteristické mladým vekom.

Obrázok č. 3: Veková štruktúra obyvateľstva



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

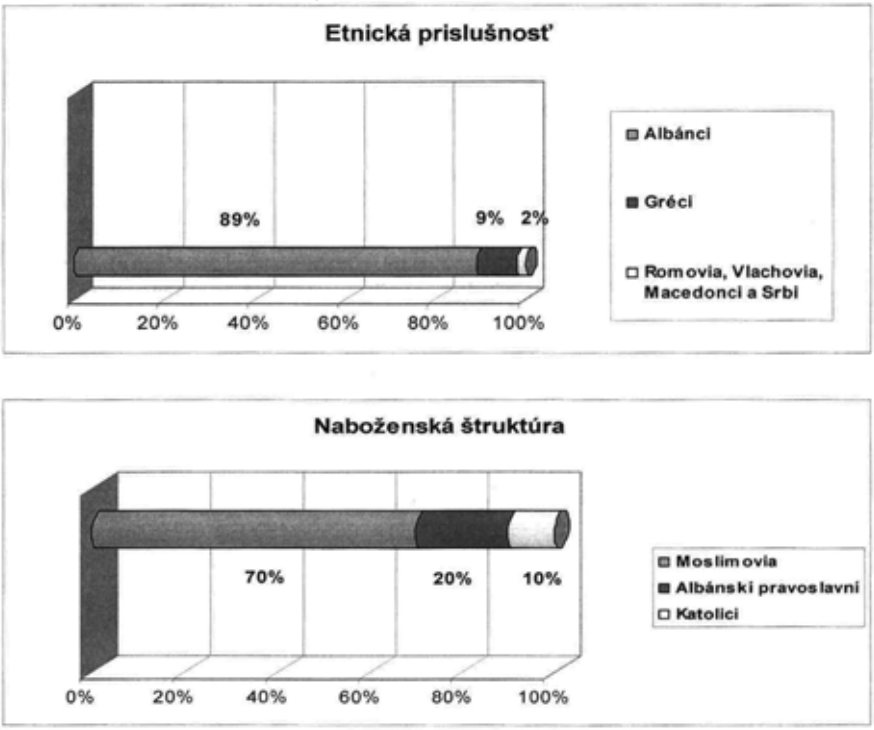
Obrázok č. 4: Demografický vývoj



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

V Albánsku obyvateľstvo rastie dynamickejšie v porovnaní s ostatnými európskymi krajinami.
Je etnicky homogénne, ale nie z aspektu náboženského vyznania.

Obrázok č. 5: Etnická a náboženská príslušnosť



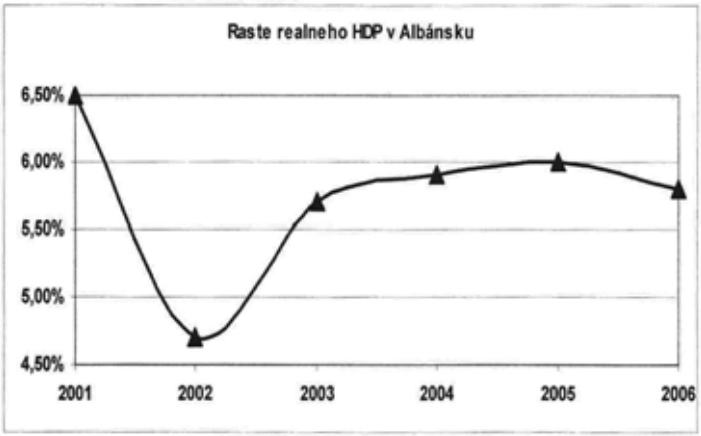
Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

ČASŤ 4: STRUČNÝ POHĽAD NA EKONOMIKU ALBÁNSKA

- Do roku 1990 bolo Albánsko veľmi uzavretá, stalinistická ekonomika.
- Od roku 1991 sa snažilo udržiavať makroekonomickú stabilitu a silný hospodársky rast s výnimkou roku 1997, kedy došlo k pádu pyramídových hier a predčasným voľbám.
- Vlády z ľavej a z pravej časti politického spektra vždy deklarovali snahu o uplatnenie ekonomických reforiem a zodpovednej fiškálnej politiky. Od roku 2002 privatizácia bankového sektora, privatizácia telekomunikácií a rozvodovej siete energetických závodov.
- Stabilný menový kurz Lek-u: 1 € = 130 LEK-ov, 1$ = 100 LEK-ov.
- Pomerne nízka inflácia (3-4 %), ale vysoká nezamestnanosť (okolo 14-17 %) a nízka úroveň zahraničných investícií.

- Albánsko rástlo o 5 – 7 % ročne od roku 2000, odvtedy zaznamenalo väčší záujem zahraničných investorov a rastie aj sektor turizmu.
- Najväčšie problémy: korupcia, slabý právny systém, organizovaný zločin, problémy s majetkovými právami, slabý energetický systém.
- Nová pravicová vláda: politika koncesií zahraničným investorov „Albánsko – 1 EURO“.

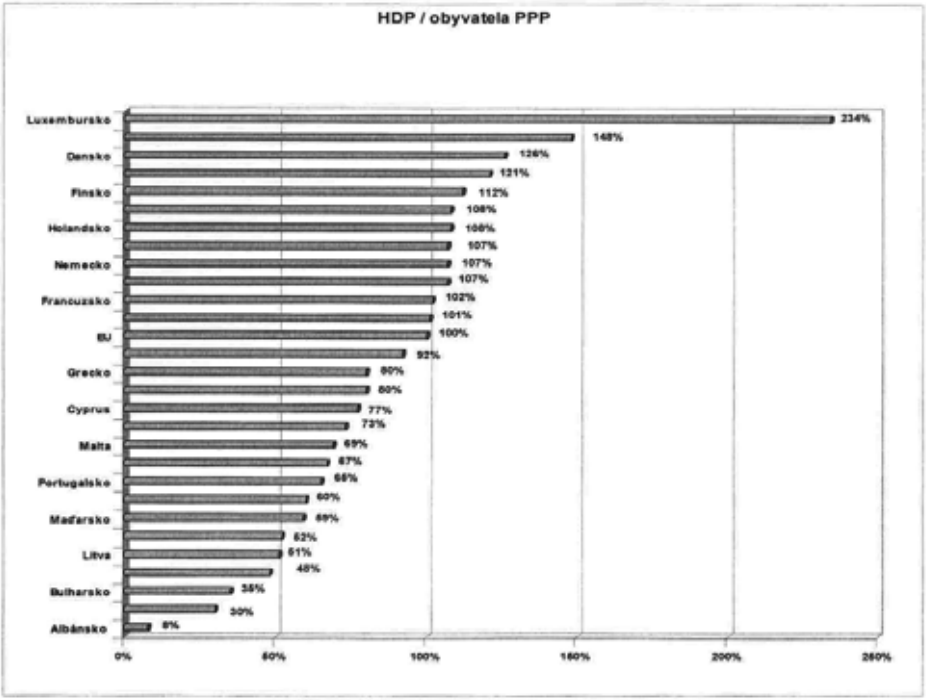
Obrázok č. 6: Vývoj rastu HDP v Albánsku



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

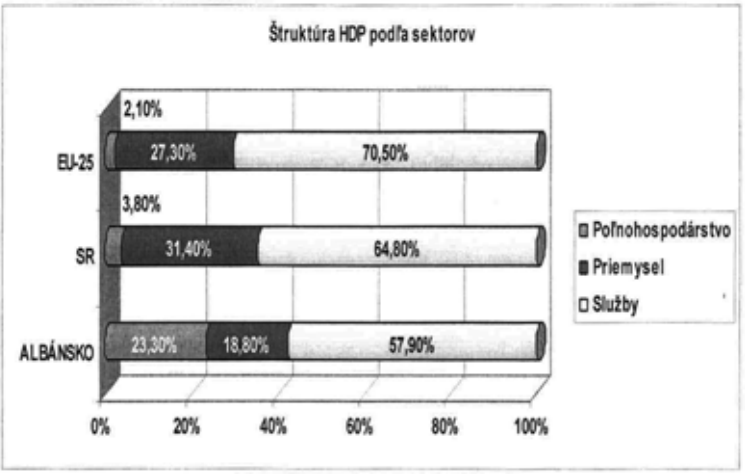
Albánsko potrebuje udržať vysoké tempo rastu HDP ak sa chce dostať z pozície jednej z najchudobnejších krajín na Európskom kontinente.

Obrázok č. 8: Vývoj rastu HDP v Albánsku



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Obrázok č. 9: Štruktúra Albánskeho hospodárstva



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Tabuľka č. 1 Pozícia albánskeho hospodárstva na Balkáne

	Rast HDP (%)				Inflácia (CPI%)			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Albánsko	6.5	4.7	5.7	5.9	3.1	5.4	3.4	6.0
Bosna a Hercegovina	3.7	3.5	4.4	6.2	3.1	0.5	1.1	3.3
Bulharsko	4.0	4.0	4.5	5.7	7.5	5.8	2.2	4.8
Chorvátsko	3.8	5.0	4.3	3.8	4.9	2.2	3.2	3.3
Macedónsko	-4.5	0.3	2.8	4.1	5.5	1.9	0.3	1.3
Moldavsko	6.1	7.2	6.6	7.3	9.8	5.3	14.9	8
Rumunsko	5.3	4.7	5.2	8.4	34.5	22.5	24.0	15.0
Srbsko a Čierna Hora	5.5	4.0	2.4	8.8	91.1	21.2	16.3	9.8

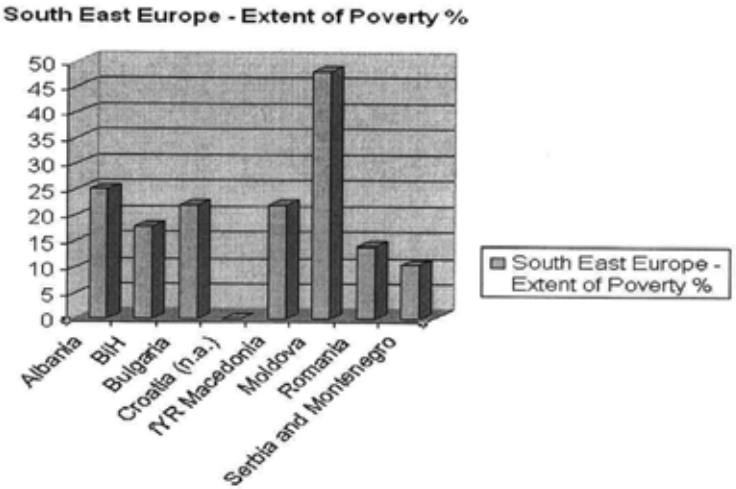
Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Tabuľka č. 2: Pozícia albánskeho hospodárstva na Balkáne

	Veľkosť (1000 km štvorc.)	Obyvateľstvo, 2004 (v miliónoch)	HDP, 2004 (bežné ceny $ miliárd)	GNI / obyv., 2004 ($)
Albánsko	28.8	3.1	7.5	2090
Bosna a Hercegovina	51.1	3.9	8.6	2050
Bulharsko	110.9	7.8	24.3	2760
Chorvátsko	56.5	4.4	34.3	6820
Macedónsko	25.7	2.0	5.4	2440
Moldavsko	33.9	4.2	2.6	720
Rumunsko	238.4	21.7	75.5	2950
Srbsko a Čierna Hora	102.2	8.1	24.4	2700
Celkom	647.5	55.2	182.6	

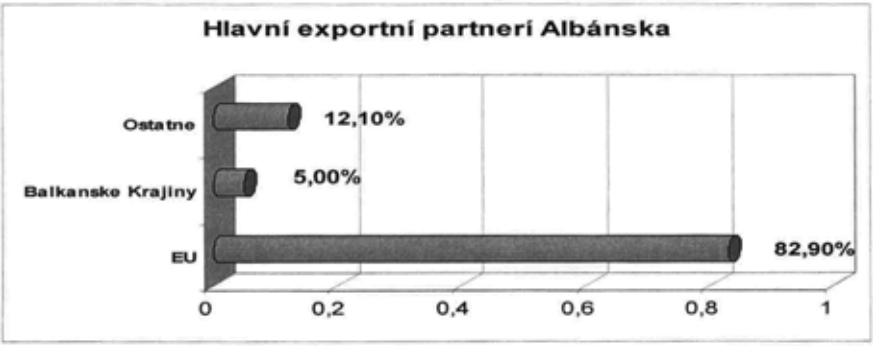
Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Obrázok č. 10: Chudoba v Albánsku a na Balkáne



Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Obrázok č. 11: Teritoriálna štruktúra albánskeho exportu



Hlavní exportní partneri Albánska (2006)	
Taliansko	72.4%
Grécko	10.5%
Kosova, Srbsko a ČH	5.0%
Ostatné krajiny	12,1%

Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

Obrázok č. 12: Teritoriálna štruktúra albánskeho importu

Hlavní importní partneri (2004)	
Taliansko	14.6%
Grécko	12.7%
Turecko	9.8%
Čína	6.0%
Nemecko	5.7%
Rusko	5.3%

Zdroj: The World Factbook, https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html

ČASŤ 5: PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE, PROCES PRIVATIZÁCIE A GLOBÁLNA KRÍZA

Podľa údajov Svetovej banky napriek klesajúcim PZI vo svete, v regióne juhovýchodnej Európy len Albánsko a Čierna Hora zaznamenali rast PZI v roku 2008 v porovnaní s rokom 2007. V rámci tranzitívnych ekonomík vo svete sa Albánsko umiestnilo na druhom mieste po Arménsku, čo sa rastu PZI týka (v roku 2008 zaznamenalo 45 % nárast). Aj v prvom polroku 2009 PZI v Albánsku dosiahli sumu 436 miliónov eur, t.j. zvýšenie o 59 % z 256 miliónov eur v tom istom období z minulého roka.

"Táto situácia nastala v čase keď svetová ekonomika klesla v priemere o 1 % a globálny medzinárodný obchod až o 9 %".

Významný nárast PZI v Albánsku nastal tak ako v ostatných krajinách regiónu vďaka *"privatizácii veľkých štátnych podnikov a zlepšeniu podnikateľského prostredia,"* tvrdí správa OSN pre región juhovýchodnej Európy.

KONKRÉTNE FAKTORY S POZITÍVNYM EFEKTOM:

- súkromný sektor vyprodukuje až 80 % HDP
- sprivatizovaný bankový sektor od roku 2002
- vládne reformy v oblasti:
  - zníženia administratívnych bariér za účelom zlepšenia podnikateľského) prostredia,
  - skrátenie doby trvania registrácie podnikateľského subjektu na jeden deň, s nákladom len 1 euro (ALBANSKO – 1 EURO) cez tzv. One-Stop-Shop, od septembra 2007.

- zjednodušenie udelenia licencií vo všetkých sektoroch hospodárstva
- reformy umožňujúce elektronické podávanie daňových priznaní a prihlášok do verejných tendrov
- daňové reformy - rovná daň na úrovni 10 % od konca roku 2007
- zavedenie PPP
- nový "koncesionársky zákon" v súlade s legislatívou EÚ.

Albánsko ratifikovalo dohodu CEFTA a snaží sa znížiť podiel tieňovej ekonomiky.

Proces privatizácie:

- Privatizácia Telekomu spoločnosťou Turkish Telecom
- Ropná rafinéria ARMO spoločnosťou Refinery Associates of Texas, USA
- Distribučná sieť KESH českou spoločnosťou ČEZ
- Postavenie vodných a tepelných elektrárni cez koncesie spoločnosťami z Rakúska a Talianska
- Národné letisko sprevádzkované koncesionársky spoločnosťou Hochtief, Nemecko
- Bankový sektor: Reiffeisen, Intesa San Paolo, Banc Popolaire
- Poisťovne: Uniqa, Societe Generale, atď.

PRIORITNÉ SEKTORY PRE INVESTÍCIE

Turizmus

Ciele do roku 2012:

- 1,25 milióna turistov ročne
- 6,4 milióna prenocovaní
- 464 miliónov USD – príjmy z turizmu
- 100.000 nových pracovných miest v sektore
- 15 % HDP z turizmu

Skutočnosť:

Albánsko navštívilo od januára do júla 2009 1,5 milióna turistov, t.j. o 36 % viac ako v tom istom období v roku 2008, 92 % bolo z Európy. Najviac z Kosova (37 %), Macedónska a Čiernej Hory (väčšinou albánskej národnosti).

Podľa správy Svetového ekonomického fóra z pohľadu konkurencieschopnosti v rámci medzinárodného cestovného a turistického priemyslu sa Albánsko umiestnilo na 90. mieste na zozname 133 krajín (Čierna Hora 52, Chorvátsko 34). Albánsko sa umiestnilo len pred Bosnou a Hercegovinou a Moldavskom.

Albánsky turistický priemysel zamestnáva 41 000 osôb a zarobil 358 miliónov eur v roku 2008, t.j. 4,1 % HDP.

Energetika

- zemný plyn
- uhlie, meď, chróm, nikel
- vodné zdroje (len 30 % sa využíva v súčasnosti)

Doprava

Boli podniknuté kroky na zlepšenie dopravnej infraštruktúry. Albánsko má skromný a zastaraný železničný systém a len 1 medzinárodné letisko. V dôsledku hornatého terénu a zlej existujúcej dopravnej infraštruktúry je doprava tovarov nákladná a obtiažna. Napriek tomu vláda investovala vo veľkom do výstavby ciest v posledných troch rokoch. Skoro pozdĺž celého pobrežia z časti Shkodre - Skadar do prístavného mesta Sarande vedie diaľnica. V septembri tohto roku sa dokončila 170 kilometrov dlhá diaľnica Durres -Kukes, ktorá spája najväčší prístav Durres s trhmi na centrálnom Balkáne a v Kosove.

Poľnohospodárstvo a ľahký priemysel

Potenciál: orná pôda, zvýšenie živočíšnej produkcie, lesy a pasienky (50 % celkovej pôdy). Ľahký priemysel: výroba topánok a textilu, kožených výrobkov predstavuje 60 % exportu krajiny. Kvalifikovaná pracovná sila, nízke mzdy a blízkosť krajín EÚ sú faktory, ktoré zvyšujú komparatívne výhody Albánska v týchto sektoroch.

Zhrnutie

- Albánska ekonomika zaznamenala za posledné roky slušný hospodársky rast.
- Stále je však jedna z najchudobnejších krajín Európy, podľa tamojšej centrálnej banky HDP na obyvateľa vzrastie z $3 675 v roku 2008 na $4 000 v roku 2009.
- Podľa Svetovej banky počet ľudí žijúcich pod hranicou chudoby bude 12,4 % v roku 2008 oproti 25,4 % v roku 2002.
- Nezamestnanosť je na úrovni 12,7 %.
- Skoro 60 % zamestnaných pracuje v poľnohospodárstve, avšak v súčasnosti expandujú sektory služieb a stavebníctva.
- Turizmus sa zatiaľ rozvíja hlavne vďaka etnickým Albáncom z balkánskych krajín.
- Štruktúra HDP: služby (50 %), poľnohospodárstvo (19 %), priemysel (12 %), stavebníctvo (14 %) a doprava a komunikácie (6 %).
- Podľa MMF bude Albánsko jedna z dvoch krajín Európy s pozitívnym rastom HDP v roku 2009, avšak nižšie príjmy a finančné transakcie emigrantov

(predstavujúc približne 9,6 % HDP v 2008) a slabší export budú mať svoj vplyv aj na albánsku ekonomiku.

- Globálna kríza znížila dôveru klientov v komerčných bankách. Bankové vklady klesli o 10 % od septembra 2008, aj keď v súčasnosti je situácia okolo vkladov stabilizovaná. Nižšia likvidita nútila komerčné banky sprísniť úverové podmienky. Vo februári 2009 klesla miera rastu úverov na 29 % z 35 % v 2008. Vo všeobecnosti bankový sektor zostáva životaschopný a stále je schopný financovať hospodárstvo, nakoľko pomer úverov k vkladom je približne na úrovni 65 %, čo je stále nízka úroveň v porovnaní so štandardmi na Západe.

UŽITOČNÉ KONTAKTY:

Honorárny konzulát SR v Tirane
p. Faik DIZDARI
Hotel Grand Tirana
11, Ismail Qemali
Tirana, Albánska republika
Tel.: 00355 4 22 53 219, 22 53 220
Mobil: 00355 68 20 20 107
Fax: 00355 - 4/22 47 996
e-mail: faik_dizdari@yahoo.com

Pobočka Veľvyslanectva SR v Tirane
p. Ivan ŠVEDA
Rruga Skenderbeu 8
Tirana, Albánska republika
Tel.: +355-4-22 74 917
Mobil: +355-68 60 55 140 (núdzové volania)
Fax: +355-4-227 49 18
e-mail: emb.tirana@mzv.sk

Pobočka Veľvyslanectva Albánskej republiky v Prahe
Pod Kastany 22 16000
Praha 6, Česká republika
Tel.: +420 2 3337 0594 , +233380600
Fax.: +420 2 3337 7232
email: embassy.prague@mfa.gov.al

ALBANIAN FOREIGN INVESTMENT PROMOTION AGENCY ANIH
Address: Bulevardi "Zhan D'Ark" No.3,
Tirana, Albánska republika
Tel.: + 355 4 374 263
Fax: + 355 4 222 341
e-mail: info@anih.com.al

ALBINVEST – Albanian Business and Investment Company
Blv. "Gjergj Fishta", Pall. shallvareve,
Tirana, Albánska republika
Tel.: +355 4 252 886;
Fax: +355 4 222 341
e-mail: info@albinvest.gov.al
www.albinvest.gov.al

Použitá literatúra

Ministry of Economy, Trade and Energy (www.mete.gov.al), 19/09/2009
Southeast European Times in Tirana, 25/05/09
The World Factbook https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html.
UNCTAD World Investment Report 2009 launched in Tirana, 18/09/2009

Mgr. Zuzana Gabrižová
Západný Balkán pred dverami EÚ
EurActiv.sk
email: gabrizova@euractiv.sk

Abstrakt

Príspevok analyzuje stratégiu rozširovania EÚ o krajiny západného Balkánu, jej zmeny v súvislosti s inštitucionálnou reformou EÚ a postoj jednotlivých členských krajín. Načrtne stav prístupového procesu štátov regiónu, dosiahnutý pokrok a problémy, fungovanie kondicionality, stabilizačný a asociačný proces. Priblíži európsku perspektívu regiónu do budúcnosti.
Kľúčové slová: rozširovanie EÚ, západný Balkán, inštitucionálna reforma EÚ, Lisabonská zmluva, prístupový proces, kondicionalita, stabilizačný a asociačný proces.

Abstract

The contribution analyses EU enlargement strategy from the point of view of Western Balkans, the impact of institutional reform and positions towards the region within EU member states. It outlines the state of play of the accession processes, the progress achieved by countries of the region, applying of conditionality and various aspects of stabilization and association process. It will outline the future European prospects for the region.
Keywords: EU enlargement, Western Balkans, EU institutional reform, Lisbon treaty accession process, conditionality, stabilization and association process.

ZÁPADNÝ BALKÁN PRED DVERAMI EÚ

Integrácia - alebo naopak neschopnosť integrovať sa - do Európskej únie bude mať pre krajiny západného Balkánu, podobne ako v prípade Slovenska, ďalekosiahle dôsledky. Podnikateľské prostredie nebude výnimkou, skôr naopak. Nasledujúci príspevok mapuje súčasný stav prístupového procesu regiónu ako celku i jednotlivých krajín.

ČASŤ 1: ROZŠIROVANIE EÚ – POLITICKÉ PERSPEKTÍVY PRE ZÁPADNÝ BALKÁN

Aj pri zbežnom pohľade na mapu juhovýchodnej Európy je evidentné, že krajiny bývalej Juhoslávie dnes ohraničujú len už dve veci – Jadranské more a Európska únia. Z geografického hľadiska sa preto integrácia celého regiónu do EÚ javí ako nevyhnutnosť.

Politicky je to avšak iný príbeh. Ak je prístupový proces Turecka dnes hrou s otvoreným koncom, ani v prípade západného Balkánu nebolo ešte všetko povedané. Po prvýkrát sa európska perspektíva pre juhovýchodnú Európu explicitne spomína v záveroch Európskej rady (a stretnutia lídrov krajín západného Balkánu z gréckeho Solúnu), ktorá sa konala v júni 2003 (len dva mesiace po podpise prístupových zmlúv s desiatkou nových členských krajín, vrátane Slovenska). Konkrétnou manifestáciou tohto prístupu bolo naštartovanie Stabilizačného a asociačného procesu.

Ochladnuté nadšenie pre ďalšie rozširovanie sa už v roku 2005 pretavilo do nenápadného spojenia „absorpčná kapacita", ktoré sa objavilo v oficiálnom dokumente - Stratégii rozširovania Európskej komisie. Hoci je obsah tohto vágneho spojenia predmetom obsažných analýz, v zásade je jeho hlavnou myšlienkou, že Únia musí pri každom ďalšom prijímaní nových členov vziať do úvahy, aký vplyv to bude mať na samotnú EÚ do vnútra, či už ide o funkčnosť rozhodovacích procesov, alebo efektívnosť jej politík. Prirodzene v krajinách, ktoré sú zatiaľ za hranicami EÚ, zvyšuje používanie tohto pojmu neistotu pokiaľ ide o výsledok ich integračných ambícií. Dá sa predpokladať, že si EÚ už nezopakuje blokové rozšírenie z roku 2004, ale bude krajiny prijímať iba podľa individuálneho pokroku.[2]

ČASŤ 2: LISABONSKÁ ZMLUVA A ROZŠIROVANIE

Mnoho politikov, vrátane lídrov Nemecka a Francúzska prehlasovalo, že rozširovanie Európskej únie (s výnimkou Chorvátska) nemôže pokračovať, pokiaľ nebude prijatá Lisabonská zmluva, aj keď právne ďalšiemu prijímaniu členov nič nebránilo. Táto podmienka však bola splnená vstupom Lisabonskej zmluvy do platnosti k 1. 12. 2009.

Pri tvorbe textu novej zmluvy EÚ Holandsko žiadalo, aby boli do nej zahrnuté prístupové kritériá pre rozširovanie (tzv. kodanské kritériá – teda podmienka demokratickej vlády a rešpektovania ľudských práv, štandardov trhovej ekonomiky a zjednotenia národnej legislatívy v kandidátskych krajinách s pravidlami EÚ). Tento návrh celkom neprešiel, pretože existovali obavy, že ak by sa kodanské kritéria stali súčasťou primárneho práva Únie, mohol by o prijímaní nových členov v konečnom dôsledku rozhodovať Európsky súdny dvor a nie politickí lídri. Do zmluvy sa dostala formulácia o tom, že potenciálni členovia musia „zdieľať hodnoty EÚ".

Holandsko však presadilo formuláciu, že sa pri ďalšom rozšírení budú „zohľadňovať podmienky prípustnosti", teda absorpčnú schopnosť Únie.

[2] Existujú však aj argumenty pre to, aby aj krajiny západného Balkánu boli do EÚ prijaté radšej ako blok, teda naraz. Najčastejšie sa udáva ten, že by sa takýmto spôsobom predišlo vzájomnému blokovaniu sa krajín ako sme toho boli svedkami v prípade Slovinska a Chorvátska, resp. Grécka a Macedónska.

ČASŤ 3: STABILIZAČNÝ A ASOCIAČNÝ PROCES

Tento proces sa týka krajín, ktoré prejavili záujem o členstvo v EÚ, teda kandidátskych aj potenciálne kandidátskych krajín. Jeho najdôležitejšou súčasťou je nový typ zmluvného vzťahu (už 3. generácia zmlúv) medzi Európskym spoločenstvom a konkrétnou krajinou - Dohoda o stabilizácii a pridružení (bežne sa jej hovorí Stabilizačná a asociačná dohoda, Stabilization and Association Agreemen - SAA). Z hľadiska medzinárodného práva ide o tzv. zmiešanú zmluvu, inými slovami ide o zmluvu, ktorá pokrýva oblasti v kompetencii členských štátov EÚ, ako aj Únie samotnej. Na to, aby vstúpila do platnosti, musí prejsť ratifikáciou všetkých členských krajín EÚ.

Z obsahovej stránky upravuje SAA podobu politického dialógu medzi Bruselom a orgánmi konkrétneho štátu, hovorí o perspektíve zriadenia voľného obchodu medzi ES a potenciálnym kandidátom, upravuje regionálnu spoluprácu vrátane perspektívy na zriadenie zón voľného obchodu medzi krajinami regiónu. Nájdu sa v nej ustanovenia týkajúce sa pohybu pracovníkov, slobody usadiť sa, poskytovania služieb, bežných platieb a pohybu kapitálu. Krajina sa v nej zaväzuje prispôsobiť svoje právne predpisy predpisom EÚ, najmä v kľúčových oblastiach vnútorného trhu. Hovorí aj o spolupráci v ďalších oblastiach, vrátane spravodlivosti, slobody a bezpečnosti a definuje ohľad nad implementáciou dohody.

Jej súčasťou je aj tzv. Dočasná obchodná dohoda (Interim Agreement), ktorá umožňuje krajine využívať väčšinu benefitov vyplývajúcej z SAA už pred jej ratifikáciou, čo býva zdĺhavý proces. Upravuje oblasti ako obchod, doprava, hospodárska súťaž alebo duševné vlastníctvo.

ČASŤ 4: POLITICKÁ KONDICIONALITA

Myšlienku politickej kondicionality (podmienenosti) v rokovaniach s nádejnými budúcimi členmi EÚ dobre vystihuje citát bývalého európskeho komisára pre vonkajšie vzťahy Crissa Pattena:

"Nemôže to byť tak, že krajiny budú predstierať, že robia reformy a my budeme predstierať, že im veríme... ak krajina robí reformy a vie plniť svoje záväzky, potom by mala byť odmenená". (Chris Patten, The Western Balkans: The road to Europe, Berlin, 2004)

Princíp kondicionality v praxi znamená, že Európska komisia aktívne zasahuje do domácej politiky krajín západného Balkánu a vyvíja politický tlak na lokálne elity, aby plnili stanovené kritériá.

Ide o pomerne kontroverznú taktiku, ktorá síce v minulosti urýchlila niektoré procesy, nezriedka ale vedie k politizácii citlivých otázok. To, že EÚ sama nie je jednoliaty celok zase vedie k tomu, že má v tomto procese často problémy s konzistentnosťou. Kritici navyše tvrdia, že kondicionalita ide na úkor riadnych demokratických procesov a zneužíva asymetrický vzťah, ktorý existuje medzi (potenciálne) kandidátskou krajinou a EÚ.

Treba si uvedomiť, že takto kladené podmienky nie sú súčasťou komunitárneho práva, ktorého prebratie je podstatou prístupového procesu. Ide väčšinou o „požiadavky" politického charakteru.

V prístupovom procese západného Balkánu sa citeľne väčší dôraz kladie na proces samotný, ako na výsledok. To ale v týchto krajinách zvyšuje neistotu aj podporu pre integračné úsilie a miestami aj dôveryhodnosť Európskej únie.

Únia v prípade západného Balkánu rigidnejšie delí prístupový proces na jednotlivé stupne. Za dosiahnutie každého z nich nasleduje odmena. Len čo krajina splní istú sadu podmienok rôzneho charakteru, EÚ pristúpi napríklad k začiatku rokovaní o SAA, alebo ich ukončení, k parafovaniu dohody, jej podpisu, ratifikácii, či pridelí kandidátsky štatút, alebo dá zelenú začiatku samotných prístupových rokovaní.

Veľmi silným nástrojom, ktorý má EÚ k dispozícii je vízová politika. Ešte donedávna mohli z regiónu cestovať bez víz do EÚ jedine Chorváti, ktorých členstvo v EÚ je otázkou cca dvoch rokov.

Liberalizácii vízového režimu ako jednej z najväčších odmien za pokrok v oblasti vlády zákona predchádzalo uzavretie dohôd o liberalizácii vízového režimu a readmisii. Zaviedol sa preferenčný režim, ktorý zjednodušil a zlacnil vydávanie schengenských víz pre študentov, podnikateľov a pod.

Pre plnú liberalizáciu stanovila EÚ niekoľko druhov podmienok – návrat utečencov, spravodlivosť pre obete vojny, dobré susedské vzťahy podľa západných štandardov, právne: silné, životaschopné štátne inštitúcie, vláda zákona a bezpečnostné záruky (biometrický pas a pod.). Nateraz ich splnili Srbsko, Čierna Hora a Macedónsko. Víza im boli zrušené k 19. decembru 2009.

Rôzne členské krajiny kladú v tomto procese dôraz na rôzne problémy. Grécko napríklad trvá na dobrých susedských vzťahoch kvôli pretrvávajúcemu sporu s Bývalou juhoslovanskou republikou Macedónsko (FYROM) o názov krajiny. Pre Maďarsko, ktoré ma početnú menšinu napríklad v Srbsku, sú dôležité štandardy ochrany národnostných menšín a Holandsko vytrvalo žiada plnú spoluprácu s Medzinárodným trestným tribunálom pre bývalú Juhosláviu.

Pre kandidátske a potenciálne kandidátske krajiny je dôležitý dátum, kedy Európska komisia každý rok vydáva tzv. hodnotiace správy, v ktorých pomenúva pretrvávajúce problematické oblasti a naopak uznáva dosiahnuté výsledky. V roku 2007 dokonca Komisia na tento účel posilnila svoje delegácie v jednotlivých krajinách s cieľom lepšie monitorovať tamojší vývoj.

ČASŤ 5: SRBSKO

Srbsko je krajinou, ktorá je kľúčová pre celý región aj z hľadiska európskej integrácie. Srbsko podpísalo Dohodu o stabilizácii a pridružení (SAA) s EÚ 29. apríla 2008. Stalo sa tak len dva týždne pred všeobecnými parlamentnými voľbami, ktoré priviedli k moci pro-európsky orientovanú vládu Mirka Cvetkoviča, nie dlho po vyhlásení nezávislosti Kosova a po zadržaní Radovana Karadžiča, obvineného z vojnových zločinov.

Aplikáciu Dočasnej obchodnej dohody (IA), ktorá je súčasťou SAA a umožňuje využívať mnohé z jej obchodných benefitov ešte pred ratifikáciou, stopla vláda v Holandsku podporená Belgičanmi. Jej odblokovanie podmienila plnou spoluprácou s Medzinárodným trestným tribunálom pre bývalú Juhosláviu a vydaním posledných hľadaných podozrivých zo spáchania vojnových zločinov, predovšetkým Ratka Mladiča. Srbská strana začala na odporúčanie Európskej komisie s jednostrannou implementáciou dohody už od 1. januára 2009.

K obratu v decembri, kedy sa Rada ministrov zahraničia EÚ dohodla (7.12.) na odblokovaní Dočasnej obchodnej dohody od 1. februára 2010. Dňa 22. decembra odovzdal srbský prezident Boris Tadić oficiálnu žiadosť o členstvo v EÚ do rúk švédskeho predsedníctva.

Veľkou neznámou v prístupovom procese Srbska je otázka Kosova. Hoci sa EÚ snaží srbskú stranu presvedčiť, že tieto otázky potenciálneho členstva Srbska v EÚ a Kosova spolu nesúvisia, ťažko možno predpokladať, že by sa Srbsko stalo členom EÚ bez vysporiadaných hraníc so štátom, ktorý uznáva väčšina EÚ.

ČASŤ 6: ČIERNA HORA

Nezávislosť od Srbska získala krajina po referende v roku 2006. V októbri 2007 podpísala Dohodu o stabilizácii a pridružení s EÚ spolu s Dočasnou dohodou, ktorá platí od januára 2008. V decembri 2008 si krajina podala oficiálnu žiadosť o členstvo, pričom správa Európskej komisie o pripravenosti na udelenie štatútu kandidátskej krajiny sa očakáva v priebehu roka 2010. K 19. decembru 2009 bola (rovnako ako Srbsku a Macedónsku) zrušená občanom Čiernej Hory vízová povinnosť pre

cestovanie do EÚ. Špecifikom Čiernej Hory je, že sa v nej platí eurom, hoci nie je členom eurozóny.

ČASŤ 7: ***BOSNA A HERCEGOVINA***

V čase, keď bol ešte vysokým predstaviteľom medzinárodného spoločenstva pre Bosnu a Hercegovinu terajší slovenský minister zahraničných vecí Miroslav Lajčák, podpísala Bosna a Hercegovina Dohodu o stabilizácii a pridružení (jún 2008). Následný vývoj bol ale nielen pre EÚ, ale pre celé medzinárodné spoločenstvo sklamaním – politické napätie v krajine sa stupňovalo, politické elity neboli schopné plniť dohody v základných otázkach smerovania štátu. Podarilo sa síce predbežne uzavrieť kompromisné riešenie policajnej reformy (jej čiastočnú centralizáciu), ktorá bola kľúčovou podmienkou EÚ pre napredovanie so SAA, niektoré jej aspekty však budú musieť počkať na ústavnú reformu. Dohoda o nej sa však zatiaľ nečrtá.

Najväčším praktickým problémom krajiny je prebujnená administratíva, ktorá pohlcuje podstatnú časť verejných zdrojov. V Bosne a Hercegovine sú stále prítomné jednotky medzinárodného krízového manažmentu pod vlajkou EÚ – misia Althea.

ČASŤ 8: ***MACEDÓNSKO***

Ako prvá krajina regiónu podpísalo Macedónsko v roku 2001 Dohodu o stabilizácii a pridružení. V platnosti je od 1. apríla 2004. V marci 2004 požiadalo Macedónsko o členstvo v EÚ a 17. decembra 2005 získalo štatút kandidátskej krajiny. Kvôli vlečúcemu sa sporu s Gréckom stále nepozná dátum začiatku prístupových rokovaní. Atény nesúhlasia s tým, aby sa krajina volala oficiálne Macedónsko, pretože je to podľa nich historický názov jednej z gréckych provincií.

ČASŤ 9: ***ALBÁNSKO***

Dohodu o stabilizácii a pridružení podpísalo Albánsko v roku 2006, od decembra toho istého roku sa uplatňuje Dočasná obchodná dohoda. Krajine sa podarilo stať v apríli 2009 členom NATO. V rovnakom čase vstúpila do platnosti SAA a bola podaná oficiálna žiadosť o členstvo v EÚ (28. 4. 2009).

Rozhodnutie EÚ zrušiť víza niektorým krajinám na západnom Balkáne sa zatiaľ netýkalo Albánska ani Bosny a Hercegoviny. Prehodnotenie by malo prísť v polovici roka 2010. Európska komisia od Albánska žiada predovšetkým väčší pokrok v posilňovaní štátnej správy a súdov a v boji proti organizovanému zločinu a korupcii.

Záver

Optimistické predpoklady hovoria, že krajiny západného Balkánu ako Srbsko, Čierna Hora a možno Macedónsko by moli byť pripravené vstúpiť do EÚ v rokoch 2015-2017. Je to však len hrubý odhad a reálny čas bude závisieť od mnohých premenných. Ako konštatoval v rozhovore pre portál EurActiv.sk bývalý spravodajca Európskeho parlamentu pre prístupový proces Slovenska Jan Marinus Wiersma, rozhodnutie prijať 10 nových členských krajín v roku 2004, ako aj neskôr Bulharsko a Rumunsko bolo politickým rozhodnutím a krajiny v čase vstupu neboli zďaleka stopercentne pripravené. Je otázne, či sa Európska únia v dohľadnej dobe na podobné politické rozhodnutie odhodlá.

Mgr. Juraj Marušiak, PhD.
Rusko v regióne západného Balkánu
DespiteBorders.com
e-mail: juraj.marusiak@savba.sk

Abstrakt

Príspevok sa zameria na vývoj politických a ekonomických vzťahov medzi Ruskom a štátmi západného Balkánu. Bude sledovať politiku Ruska voči celému regiónu ako aj politiku voči jednotlivým štátom s implikáciami pre budúcnosť EÚ.
Kľúčové slová: Rusko, západný Balkán, energetika, energetická bezpečnosť, EÚ.

Abstract

The paper will focus on the development of political and economic relations between Russia and the Western Balkan countries regarding the Russian policy towards the entire region as well as from the bilateral perspective with implications for the future of the EU.
Keywords: Russia, Western Balkans, energy policy, energy security, EU.

RUSKO V REGIÓNE ZÁPADNÉHO BALKÁNU

Ak neberieme do úvahy dlhodobé kultúrno-historické väzby, vyplývajúce z pravoslávneho náboženstva, ktoré dominuje v Rusku i na Balkáne s výnimkou Chorvátska, Albánska a čiastočne Bosny a Hercegoviny, ako politický faktor sa Rusko začalo v regióne presadzovať v 19. storočí, keď podporovalo emancipačný zápas tamojších národov proti Osmanskej ríši a Rakúsko-Uhorsku. Tieto historické okolnosti vytvorili predpoklady pre pozitívnu percepciu Ruska ako politického a ekonomického partnera v regióne.

V 20. storočí úloha Ruska v teritóriu, ktoré je v súčasnosti označované ako západný Balkán, poklesla. Opätovne sa v regióne ako relevantný politický a ekonomický hráč začalo etablovať až po rozpade Juhoslávie.

Región západného Balkánu je pre Rusko významný vzhľadom na to, že okrem bilaterálnych vzťahov s jednotlivými štátmi je západný Balkán pre Rusko relevantný aj z hľadiska jeho vzťahov s Európskou úniou, resp. z hľadiska globálnych dimenzií zahraničnej politiky Ruskej federácie. Okrem kultúrno-historických faktorov sú pre politiku Ruska v regióne západného Balkánu relevantné aj politicko-bezpečnostné a ekonomické faktory.

Rusko a vojnové konflikty v bývalej Juhoslávii v 90. rokoch 20. storočia

Počas vojnových konfliktov na území bývalej Juhoslávie sa Rusko výraznejšie v regióne neangažovalo. V priebehu 90. rokov sa usilovalo o získanie partnerskej pozície vo vzťahu k euroatlantickým štruktúram a usilovalo sa o nastolenie konsenzu pri riešení balkánskych kríz. Zároveň sa však Rusko usilovalo o zmierňovanie sankcií proti Juhoslovanskej zväzovej republike (JZR),[1] v konečnom dôsledku však politiku sankcií proti režimu, symbolizovanému prezidentom Srbska Slobodanom Miloševičom, podporilo. V roku 1995 podporilo presadenie Daytonských mierových dohôd, upravujúcich riešenie otázky Bosny a Hercegoviny a zúčastnilo sa aj misie mierových síl IFOR pod vedením NATO.

Situácia sa zmenila počas tzv. Kosovskej krízy v roku 1999, keď sa Rusko definitívne v regióne Balkánu etablovalo ako samostatný aktér. Z pozície člena Kontaktnej skupiny podporovalo pozície Srbska v konflikte so separatistickou Kosovskou oslobodzovacou armádou (UCK) a presadzovalo pokračovanie mierových rokovaní so Srbskom. Hoci v konečnom dôsledku Rusko nemohlo Srbsku poskytnúť vojenskú pomoc a nezabránilo bombardovaniu JZR, akcia NATO proti Juhoslávii, realizovaná bez súhlasu Bezpečnostnej rady OSN podľa ruského experta Vladimira Baranovského prispela ku konsolidácii ruského negatívneho postoja voči NATO podstatne viac ako celá „hlučná kampaň proti rozšíreniu NATO."[2] V kontexte kosovskej krízy v roku 1999, ale aj vyhlásenie nezávislosti v roku 2008 bez súhlasu Srbska, Rusko prezentovalo nielen svoje záujmy v regióne, ale aj nesúhlas s dominanciou USA v medzinárodných vzťahoch a s presadzovaním politiky unilateralizmu a ignorácie štruktúr OSN pri riešení medzištátnych sporov, čo patrí medzi kľúčové priority zahraničnej politiky tejto krajiny.

V roku 1999 bolo diplomatickým úspechom Ruska, ktorý rozhodol o upevnení jeho pozícií v Srbsku, jeho sprostredkovateľská úloha pri presadení rezolúcie BR OSN č. 1244, ktorá potvrdila územnú celistvosť Srbska, schválenie medzinárodnej prechodnej civilnej administratívy v Kosove, ako aj rozhodnutie o demilitarizácii UCK.[3] Hoci dôsledkom udalostí bolo dočasné stiahnutie ruskej Stálej misie pri NATO a opustenie Stálej spoločnej rady NATO – Rusko, práve balkánske udalosti preukázali záujem Ruska o spoluprácu s NATO, keď sa ruské jednotky začlenili do spoločnej misie KFOR pod velením Aliancie.

[1] Miloševič pod paľbou kritiky – srbská opozícia proti novým sankciám. ČTK, 6. 12. 1996.

[2] Citované podľa: Martin A. Smith: Russia and NATO since 1991. From Cold War through cold peace to partnership? London – New York, Routledge 2006, s. 77.

[3] Martin A. Smith: Russia and NATO since 1991. From Cold War through cold peace to partnership? London – New York, Routledge 2006, s. 83.

Rusko dôsledne podporovalo pozície Srbska aj pri rokovaniach o budúcom štatúte Kosova, ktoré sa začali v rokoch 2006 – 2007, keď odmietalo prijatie

plánu, vypracovaného bývalým fínskym prezidentom Marttim Ahtisaarim, predpokladajúceho nezávislosť Kosova pod kontrolou medzinárodného spoločenstva, ale bez ohľadu na postoj Srbska, ktorého súčasťou táto provincia v zmysle príslušných rezolúcií OSN zostáva. V tejto súvislosti Rusko otvorene prezentovalo svoje rozhodnutie vetovať v BR OSN akékoľvek rozhodnutie, ktoré by bolo namierené proti záujmom Srbska.[4] Zároveň však ruský prezident Vladimir Putin zdôraznil, že „akékoľvek riešenie Kosova bude predstavovať precedens v medzinárodnej praxi."[5] Rusko pritom zdôrazňovalo potrebu rešpektovania univerzálnych princípov pri riešení etnicko-politických konfliktov na území bývalého ZSSR a Juhoslávie.

Dôsledkom bolo rozhodnutie Ruska uznať nezávislosť gruzínskych separatistických regiónov Abcházska a Južného Osetska niekoľko mesiacov po jednostrannom vyhlásení nezávislosti Kosova 17. 2. 2008. Prezident RF Dmitrij Medvedev v tejto súvislosti argumentoval, že po uznaní nezávislosti Kosova „by bolo nemožné povedať Abcházcom a Osetom (a mnohým ďalším skupinám po celom svete), že to, čo bolo dobré pre kosovských Albáncov, by nebolo dobré pre nich. V medzinárodných vzťahoch nemôže platiť jedno pravidlo pre jedných a iné pre iných."[6]

Reakcia Ruska na vyhlásenie nezávislosti Kosova reflektovala na jednej strane globálne priority ruskej zahraničnej politiky, jeho snahu upevniť si pozície v regióne západného Balkánu, ale aj priority politiky Ruska v regióne bývalého ZSSR, kde využilo príležitosť na pokus o legalizáciu svojej kontroly nad časťou územia Gruzínska.

Bilaterálne vzťahy Ruska s jednotlivými štátmi regiónu

S výnimkou Srbska a čiastočne aj Bosny a Hercegoviny sa Rusko v regióne západného Balkánu profiluje primárne ako ekonomický aktér, pričom sa etabluje predovšetkým v oblasti energetiky. Ruské energetické projekty sú prijímané pozitívne, aj v štátoch, ktoré z politického hľadiska nemajú s Ruskom veľa styčných bodov, ako napr. v Chorvátsku, v Bosne a Hercegovine, Albánsku alebo v Macedónsku. RF je v súčasnosti v regióne dominantným dodávateľom zemného plynu a ropy, balkánske štáty výrazne pocítili dôsledky rusko-ukrajinskej plynovej krízy začiatkom roku 2009. Región Balkánu je pre Rusko atraktívny z ekonomického hľadiska i ako turistická destinácia, lebo viaceré štáty, konkrétne

[4] Kuzmicheva, Larisa: Kosovo ako precedens: skúška pre Rusko alebo Západ. Euro-Atlantic Quarterly, jún 2007, s. 14-15.

[5] FOCUS Information Agency, 17. 1. 2008

[6] Medvedev, Dmitry: Why I had to recognize Georgia's Breakaway Regions. Financial Times, 26. 8. 2008.

Bosna a Hercegovina, Macedónsko, Čierna Hora a Srbsko zrušili vízovú povinnosť pre občanov RF, napriek tomu, že sa predpokladá ich budúce členstvo v EÚ.

Rusko a Srbsko

Dlhodobo najvýznamnejším partnerom Ruska v regióne ostáva Srbsko, s ktorým ho spájajú dlhoročné tradície bilaterálnej spolupráce ešte z 19. storočia. Obe krajiny majú dobré vzťahy aj po páde režimu S. Miloševiča v roku 2000. Ešte v októbri 2000 navštívil nový juhoslovanský prezident Vojislav Koštunica Moskvu. Dobré vzťahy s RF presadzujú všetky politické sily, aj keď v Srbsku panujú rozdielne názory na mieru ich prioritizácie. Konzervatívne a nacionalistické zoskupenia, najmä Demokratická strana Srbska (DSS) V. Koštunicu a Srbská radikálna strana (SRS) s RF vnímajú ako alternatívu európskej integrácii, kým ľavicové a liberálne zoskupenia, reprezentované predovšetkým Demokratickou stranou (DS), G 17 a Liberálno-demokratickou stranou považujú za prioritu vstup Srbska do EÚ. Socialistická strana Srbska (SPS) sa do roku 2008 orientovala jednoznačne prorusky, v súčasnosti aktívne vystupuje v prospech členstva v EÚ pri zachovaní nadštandardnej úrovne vzťahov s RF. Srbsko a Rusko zbližuje nielen otázka Kosova, ale aj negatívny postoj značnej časti srbskej spoločnosti k prípadnému členstvu v NATO.[7]

Intenzitu ekonomickej spolupráce zvyšuje zóna voľného obchodu medzi Srbskom a RF, vytvorená v roku 2000,[8] pričom Srbsko je zároveň členom Stredoeurópskej zóny voľného obchodu (CEFTA). To mu umožňuje zohrávať úlohu sprostredkovateľa medzi Ruskom a EÚ. Tieto možnosti využíva napr. Francúzsko.

Hoci v r. 2008 bolo Rusko ako jednotlivý štát najvýznamnejším obchodným partnerom Srbska (s celkovým obratom vo výške 4,041 mil. USD, t. j. 15 %), celkovo najvýznamnejším partnerom je EÚ. Do Ruska smeruje iba 5 % srbského exportu.[9] Srbsko z Ruska dováža predovšetkým energetické suroviny, do Ruska vyváža najmä podlahové krytiny, farmaceutické produkty a pneumatiky.

Oneskorená privatizácia veľkých priemyselných podnikov v Srbsku umožňuje expanziu ruských investícií do srbskej ekonomiky. Tak napr. ruský Lukoil kontroluje sieť čerpacích staníc Beopetrol, ruské investície sú prítomné aj v mnohých ďalších podnikoch. V prevažnej miere sa však o možnosť investovať v Srbsku uchádzajú subjekty kontrolované štátom. Po predčasných parlamentných voľbách v roku 2008 a po vytvorení prozápadnej vlády sa prílev ruských investícií do krajiny spomalil.

---

[7] Srbija i NATO: Tražeći put na Zapad. Kontra-punkt, 29. 4. 2007. http://www.kontra-punkt.info/print.php?sid=55201

[8] Serbia Investment and Export Promotion Agency. Liberalized Trade. http://www.siepa.sr.gov.yu/site/en/home/1/investing_in_serbia/liberalized_trade/

[9] Balcer, Adam: Rosja uzyskuje dominującą pozycję w serbskiej energetyce. Warszawa, Ośrodek Studiów Wschodnich – Center for Eastern Studies, 7. 1. 2009.

Azda najvýznamnejším ruským investičným projektom je však uzavretie dohody vo februári 2008, na základe ktorej Gazprom získal 51 % ropnej rafinérie NIS za sumu 400 mil. eur. Táto dohoda bola predmetom konfliktov, ktoré boli jednou z príčin rozpadu vládnej koalície DSS a DS. Zároveň Srbsko pristúpilo na projekt plynovodu

South Stream, ktorý bude viesť z bulharského pobrežia Čierneho mora do Rakúska a Talianska.[10] Dohoda bola definitívne ratifikovaná v decembri 2008. Srbsko získalo prísľub ďalších investícií do rafinérie NIS, ako aj výstavbu zásobníkov plynu Banatski Dvor. [11]

Dôležitým momentom v bilaterálnych rusko-srbských vzťahoch bola návšteva D. Medvedeva v Srbsku 20. 10. 2009. Okrem ruského úveru pre srbskú ekonomiku, postihnutú dôsledkami globálnej finančnej krízy, v hodnote 1 mld. eur a definitívneho potvrdenia spoločných energetických projektov, jej výsledkom bola aj dohoda o vybudovaní ruského tzv. humanitárneho logistického centra pre prípad prírodných a technologických katastrof neďaleko mesta Niš, t.j. v blízkosti hraníc so Srbskom a Kosovom. Z ruskej strany dohodu podpísal minister pre mimoriadne situácie Sergej Šojgu.[12] Vzhľadom na to, že tento rezort je v RF značne militarizovaný, zriadenie centra vyvoláva obavy pozorovateľov zo zintenzívnenia súperenia medzi RF a Západom v regióne.[13]

Čierna Hora

Ekonomické kontakty medzi RF a Čiernou Horou sa takisto vyznačujú vysokou intenzitou, hoci táto republika deklaruje jednoznačný záujem o vstup do NATO a EÚ. Rusko v krajine investuje primárne do odvetvia turizmu a do zábavného priemyslu, vrátane hazardných hier. V investíciách na morskom pobreží ruskí investori spravidla úzko spolupracujú s partnermi zo Západu. Ruské investície zasahujú aj do realitného biznisu, v krajine majú svoje vily primátor Moskvy Jurij Lužkov a údajne aj prezident Medvedev.[14] Najvýznamnejšou investíciou v priemysle je hlinikáreň KAP a bauxitové bane v Podgorici, kontrolované ruským oligarchom Olegom Deripaskom. Ide o najväčšieho zamestnávateľa v krajine, ktorý sa na jej HDP podieľa 40 %. V súčasnosti kombinát zápasí s dôsledkami krízy. Hrozba jeho uzavretia vyvoláva sociálne nepokoje a štát musí intervenovať v prospech jeho udržania.[15]

[10] Serbia, Russia to sign agreement on energy on January 25. EMportal.RS, 23. 1. 2008, http://www.emportal.rs/en/news/serbia/34705.html; Serbia Wants to Delay Gazprom Sale. Balkan Insight, 31. 10. 2008.

[11] Serbia: 2,000 Workers to Leave Oil Company. Balkan Insight, 4. 8. 2009.

[12] Interfax, 21. 10. 2009.

[13] Socor, Vladimir: Medvedev Exploits Past-Oriented Nationalism in Belgrade. Eurasia Daily Monitor Volume: 6 Issue: 197, 27. 10. 2009. http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=35654&tx_ttnews[backPid]=7&cHash=fa69e1104d

[14] Koprivica, Veseljko: Betoniranje morske pene. Danas, 9. 1. 2008.

[15] Montenegro's KAP Announces Job Cuts. Balkan Insight, 1. 4. 2009.

Bosna a Hercegovina

Rusko sa podieľa na činnosti Rady pre implementáciu mieru (Peace Implementation Council) v krajine, jeho predstavitelia pôsobia v aparáte Vysokého predstaviteľa a Misie OBSE. Rola Ruska sa posilnila počas štátoprávnej krízy, prebiehajúcej od roku 2007, v ktorej Rusko podporuje jednu z jej administratívnych entít Republiku

Srbskú v snahe o zachovanie súčasného decentralizovaného usporiadania v zmysle Daytonských mierových dohôd z roku 1995, kým štáty EÚ a USA presadzujú posilnenie právomocí centrálnych orgánov, čo je aj podmienkou začatia procesu integrácie BaH do EÚ.[16] Rusko sa v tejto súvislosti dostalo do konfliktu s vysokým predstaviteľom medzinárodného spoločenstva a osobitným predstaviteľom EÚ, pričom RF navrhovala likvidáciu tohto postu.[17] Kontakty RF s druhou entitou – Federáciou Bosny a Hercegoviny, prakticky absentujú.[18]

Ruský investor Zarubežneft umožnil v novembri 2008 otvorenie rafinérie ropy v RS v Bosanskom Brode (v hodnote 200 mil. eur, podiel 75 %), ktorá bola zničená počas vojny. Rusko kontroluje aj distribučnú sieť pohonných hmôt v RS Banjaluka Petrol (70 %). Ruské investície v krajine boli financované vďaka pôžičke vo výške celkovo 350 mil. eur od Ruskej rozvojovej banky. Jej predstavitelia pritom zdôrazňujú, že išlo nielen o ekonomické, ale aj o politické rozhodnutie.[19] Sarajevo Energoinvest a BH Gas začiatkom septembra 2009 podpísali letter of intent pre účasť na projekte South Stream. Gazprom sa zaviazal vybudovať nový plynovod medzi Bosanskym Brodom a Zenicou, t.j. v srbskej časti krajiny.[20]

Macedónsko

Vzťahy medzi Macedónskom a Ruskou federáciou sú dobré aj napriek záujmu krajiny o vstup do EÚ a NATO. Rusko uznalo Macedónsko pod jeho oficiálnym názvom.[21] Rusko sa na Macedónskom importe podieľa približne 12,3 % vďaka energetickým surovinám, na vývoze krajiny ale iba 0,7 % (stav v r. 2007). Celkovo je v rebríčku obchodných partnerov krajiny na štvrtom mieste s obratom 667 mil. USD.[22] Najvýznamnejšou ruskou investíciou je Lukoil, ktorý v krajine realizuje kontrakt na vybudovanie celkovo 40 benzínových čerpacích staníc a ropného terminálu.

---

[16] Pozri napr. Balcer, Adam: Konflikt premiera Republiki Serbskiej z Urządem Wysokiego Przedstawiciela. Warszawa, Ośrodek Studiów Wschodnich – Center for Eastern Studies, BEST OSW, nr. 22 (97), 17. 6. 2009.

[17] Pozri napr. Balcer, Adam: Konflikt premiera Republiki Serbskiej z Urządem Wysokiego Przedstawiciela. Warszawa, Ośrodek Studiów Wschodnich – Center for Eastern Studies, BEST OSW, nr. 22 (97), 17. 6. 2009.

[18] Rossijsko-bosnijskije otnošenija (spravočnaja informacija). Ministerstvo inostrannych del RF, 19. 5. 2008.

[19] Russia-owned Bosnian Oil Refinery reopens. Balkan Insight, 27. 11. 2008; Russia kindless flame of hope in Bosnia refinery. Reuters, 4. 1. 2009.

[20] BH Gas and Energoinvest sign for South Stream. Limun.hr, 5. 9. 2009. http://limun.hr/en/main.aspx?id=502644

[21] Macedonia and Russia mark 15 years of establishment of diplomatic relations. Macedonian Information Centre, 3. 2. 2009. http://micnews.com.mk/node/16737

[22] Report on Foreign Trade of Macedonia 2008. Skopje, USAID business environment activity 2008, s. 85. http://www.investinmacedonia.org/files/recources_files/607/Izvestaj%202008_EN.pdf

Zatiaľ však, napriek tomu, že príslušná dohoda bola podpísaná ešte v roku 2005, bolo realizovaných iba 8 staníc.[23] Ruská prítomnosť sa zvýši vzhľadom na to, že táto krajina sa v roku 2008 rozhodla vybudovať systém zásobovania zemným plynom, pričom sa predpokladá dovoz z Ruska.[24]

Kosovo a Albánsko

Rusko neuznáva Kosovo ako samostatný štát. Jeho diplomatické zastúpenie v Prištine je súčasťou veľvyslanectva RF v Belehrade.[25] Ruský vojenský kontingent v KFOR sa stiahol v roku 2003, v súvislosti s príchodom misie EÚ Eulex sa z Kosova stiahlo aj 400 ruských policajtov.[26] Napriek tomu však nemožno hovoriť o úplnej absencii kontaktov. S ruskými politikmi, najmä počas éry bývalého prezidenta RF Borisa Jeľcina, udržiaval úzke kontakty kosovský podnikateľ a politik Behgjet Pacolli, žijúci vo Švajčiarsku, ktorý sa podieľal na rekonštrukcii viacerých vládnych budov v Moskve. Pacolli a bývalý správca majetku prezidentskej administratívy v RF Pavel Borodin boli v minulosti podozrievaní z korupcie, obvinenia však neboli dokázané. Borodin je v súčasnosti štátnym tajomníkom Zväzu Ruska a Bieloruska.[27] Najväčší ruský producent ropy Lukoil avizoval v júli 2009 svoj zámer vybudovať predajné miesta v Kosove a v Albánsku prostredníctvom svojej macedónskej pobočky,[28] záujem o investície v Kosove prejavuje v metalurgickej oblasti ruský oligarcha Oleg Deripaska.[29]

Diplomatické styky medzi ZSSR a Albánskom sa obnovili po dlhoročnej roztržke až v roku 1990. Bilaterálne rusko-albánske vzťahy sú poznačené najmä rozdielnym postojom k riešeniu otázky Kosova.[30]

---

[23] Pozri Lukoil.com.mk

[24] Macedonia to Build Gas System. Balkan Insight, 31. 10. 2008.

[25] Russia to keep diplomatic Office in Pristina. BETA, 27. 2. 2009.

[26] Sotnichenko, Dmytro: The Russian Peacekeepers End Their Mission in Kosovo. NATO, official webpage, 4. 8 2003. http://www.nato.int/kfor/chronicle_07/13.htm; Russian Policemen Leave Kosovo. Balkan Insight, 26. 3. 2009.

[27] Who is Behgjet Pacolli? Albanur.net. http://www.albanur.net/forum/showthread.php?p=238

[28] Russian Oil Giant Coming to Kosovo. Balkan Insight, 21. 7. 2009.

[29] Prywatyzacja serbskiego zagłębia miedziowego. Warszawa, Ośrodek Studiów Wschodnich – Center for Eastern Studies, BEST OSW, nr. 1, 8. 3. 2007, s. 6. http://osw.waw.pl/files/BEST01.pdf

[30] Kratkaja istorija diplomatičeskich otnošenij meždu Rossijej i Albaniej. Ministerstvo inostrannych del RF. http://www.albania.mid.ru/ist_dv_otn.html

Záver

Kým rusko-srbské vzťahy nadobúdajú charakter strategického partnerstva, v prípade ostatných štátov zohráva dominantnú úlohu ekonomický faktor. Rusko v regióne vystupuje ako pragmatický aktér, pričom rešpektuje voľbu balkánskych štátov v prospech členstva v NATO, resp. v EÚ. Paradoxne, západný Balkán predstavuje jediný región v Európe, kde ruský vplyv po rozpade sovietskeho bloku a ZSSR narastá.

Západný Balkán predstavuje arénu, na ktorej sa odohráva geopolitické súperenie medzi RF a EÚ, resp. USA. Prostredníctvom svojich aktivít smerom k Srbsku a v Bosne sa Rusko snaží dosiahnuť, aby jeho postoje k riešeniu globálnych problémov boli rešpektované. Aj ekonomické aktivity RF, konkrétne v energetickej oblasti, sledujú značne ambicióznejšie ciele, sú súčasťou ruskej energetickej stratégie vo vzťahu k EÚ. Ekonomické prenikanie RF do štátov západného Balkánu však vytvára predpoklad pre zbližovanie medzi RF a Západom, hoci rizikom je nárast závislosti EÚ od energetických zdrojov z Ruska.

Ing. Peter Jesenský
Ako podnikať a investovať na západnom Balkáne
Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
e-mail: peter.jesensky@sario.sk

Abstrakt

Vo svojej práci autor opisuje dôvody, prečo podnikať a investovať v destináciách západného Balkánu a čo sa tým má dosiahnuť. Na základe svojich dlhoročných skúseností z regiónu zvýrazňuje chyby, ktorých sa dopúšťajú slovenskí podnikatelia pri obchodovaní s balkánskymi partnermi a radí, ako postupovať, aby mali úspech v rokovaniach s balkánskymi podnikateľmi.
Kľúčové slová: západný Balkán, podnikanie, obchodný kontrakt, úspešné rokovanie.

Abstract

In his work the author describes the reasons for doing business and investing in the destinations of the Western Balkans and what should by achieved by that. Based on his rich experience with the region he highlights the mistakes that are made by Slovak businesses during negotiations with Balkan partners and provides recommendations for achieving success while dealing with Balkan businessmen.
Keywords: Western Balkans, entrepreneurship, business contract, successful negotiation.

Ako podnikať a investovať na západnom Balkáne

Krajiny západného Balkánu patria stále viac k záujmovým sféram nielen členských štátov Európskej únie, ale aj Ruskej federácie, Číny, Indie, Južnej Kórey, Brazílie, Izraela a celého radu ďalších štátov. Dnes už bolo spomenuté, že západný Balkán je prioritou zahranično-politickej a zahranično-ekonomickej politiky vlády Slovenskej republiky.

V ekonomickej oblasti SR a Srbská republika nedosahujú takú úroveň, ako by sa od nich očakávalo. Ekonomický potenciál oboch krajín umožňuje naštartovať intenzitu vzájomných hospodárskych vzťahov na oveľa vyššiu úroveň. Slovensko má ako jedna z mála krajín veľkú výhodu, že v Srbsku žije početná slovenská národnostná menšina, ktorú Srbi považujú za veľmi štátotvornú a sú medzi nimi vynikajúce vzťahy. Tento aspekt málo využívajú slovenské podnikateľské subjekty pri vstupe na srbský trh. Oveľa viac srbských (vojvodinských) Slovákov spolupracuje s českými spoločnosťami, ktoré v oveľa väčšom počte vidieť v hospodárskom prostredí Srbska. Podobne je to aj s Maďarskom.

S hospodárskym partnerom v destinácii západného Balkánu neuzatvoríte obchodný kontrakt alebo inú formu hospodárskych aktivít, ak vás osobne dobre nespozná. Preto tu platí zásada, že musíte byť stále „na očiach". Tu platí slovenské porekadlo „zíde z očí, zíde z mysle". Typickou charakterovou vlastnosťou obyvateľov západného Balkánu je, že sa nikdy nevnucujú svojím partnerom. Preto, ak má slovenský podnikateľ alebo investor seriózny záujem o nadviazanie spolupráce je nevyhnutné, aby sa stále „pripomínal". Na rozdiel od zvyklostí uplatňujúcich sa v západnej a strednej Európe, medzi partnermi slúžia kancelárske priestory len na prvé zoznámenie sa. Obyčajne sa pri tejto príležitosti podáva nejaká rakija, káva, čaj alebo minerálna voda. Ďalšia časť rokovaní prebieha pri pracovnom obede alebo večeri. Tieto stretnutia neslúžia len na bezprostredné obchodné rokovanie, ale dochádza často aj k osobnému zbližovaniu.

Typickou vlastnosťou južanských národov, teda aj Balkánu je ich úprimná pohostinnosť. Aj keď sa nepodarí doviesť do úspešného konca obchodné rokovanie alebo uzatvoriť kontrakt, vedia si vysoko uctiť svojho obchodného partnera. Vyskytli sa konkrétne prípady, že vzťahy medzi obchodnými partnermi sa udržiavali len v rovine osobných priateľských vzťahov niekoľko desiatok rokov a až potom došlo ku konkrétnym obchodným rokovaniam, výsledkom ktorých bolo podpísanie kontraktu. Obchodný kontrakt medzi hospodárskymi partnermi sa v destináciách západného Balkánu nikdy nepodpisuje v oficiálnych priestoroch firmy. Je tu pre nich veľká spoločensko-ekonomická udalosť a venuje sa tomu aj náležitá pozornosť. Zásadne sa tieto záležitosti realizujú pri slávnostných obedoch alebo večerách.

Slovenské podnikateľské subjekty veľakrát nerešpektujú zaužívané zvyky na západnom Balkáne, preto veľakrát na týchto chybách im stroskotáva hlbšie nadväzovanie kontaktov s partnermi. Predstavitelia spoločností očakávajú od svojich partnerov, že sa im za ich pohostinnosť revanšujú v takej forme, akú dostali. Treba otvorene priznať, že naša pohostinnosť v porovnaní so západným Balkánom už nie je taká, ako by sa očakávalo. Partneri zo západného Balkánu síce dostanú recipročné pozvanie od svojich slovenských partnerov, ale je to skôr v tej oficiálnej rovine. Skôr si myslím, že je to z neznalosti ako z určitého lakomstva. Pozvaní partneri sú prijímaní v oficiálnych priestoroch firmy. Spravidla sa tiež podá nejaký aperitív, káva, čaj, minerálka, drobné pečivo a začnú prebiehať oficiálne obchodné rokovania. Po ich ukončení však mnohé slovenské firmy svojich partnerov nepozývajú na obedy a večere, čo je zásadne veľká chyba. Podnikateľské subjekty západného Balkánu si na tieto situácie značne citlivé. Vychádzajú zo zásady, že keď sa ich partnerom venovala náležitá pozornosť u nich doma, očakávajú od nich určitú reciprocitu.

Obchodní partneri západného Balkánu sa radi zoznamujú s prostredím ich budúceho obchodného partnera. Radi navštívia významné kultúrne a športové centrá, oboznamujú sa so životom, históriou, kultúrou a zvyklosťami danej krajiny, čo tiež prispieva v ich vnútornom rozhodnutí, či bude pokračovať

s daným partnerom v obchodných kontaktoch. Signálom pre našich podnikateľov a investorov je to, že keď ich partner zo západného Balkánu pozve k sebe do rodiny, na rodinnú chatu, na rôzne akcie usporiadané v prírode, napr.: rybačka, opekanie mäsa v prírode, varenie guľášu, pikniky, a pod., čo znamená že ich plne akceptuje, vyjadruje im takýmto spôsobom svoju dôveru, výsledkom čoho môže byť dlhodobá vzájomná hospodárska spolupráca na úrovni firiem.

O spôsoboch, praktikách a mentalite spolupráce medzi našimi a balkánskymi podnikateľmi by sa dalo referovať nesmierne dlho. Na záver by som sa ešte v krátkosti zmienil, prečo je podnikanie a investovanie na Balkáne pre našich podnikateľov a investorov zaujímavé a nádejné. Popri vynikajúcej geografickej polohe majú štáty západného Balkánu v porovnaní s krajinami EÚ veľa predností. Tento veľký hospodársky priestor disponuje veľmi dobre vzdelanou a kvalifikovanou pracovnou silou, je tu v porovnaní so strednou a západnou Európou nižšia daňová a colná zaťaženosť, bankovo-finančné prostredie prešlo hlbokou transformáciou a poriadne sa vyčistilo. Pôsobí tu veľmi veľa renomovaných zahraničných komerčných bánk z Rakúska, Nemecka, Maďarska, Slovinska, Francúzska, Švajčiarska, Talianska a ďalších krajín. Tieto krajiny majú veľké výhody v oblasti exportných možností. Pôsobia tu voľné ekonomické zóny, mnohé štáty majú podpísané dohody o voľnom obchode s krajinami bývalého Sovietskeho zväzu, Tureckom, sú členmi CEFTA, existujú tu možnosti bezcolného vývozu do EÚ a pod. Aj o tejto problematike by sa dalo špeciálne hovoriť z hľadiska jednotlivých štátnych celkov na Balkáne.

Mgr. Darina Ondrušová
Rozvojová pomoc SR – príležitosť aj pre podnikateľské subjekty
Fakulta sociálnych a ekonomických vied Univerzity Komenského v Bratislave
e-mail: d.ondrusova@gmail.com

Abstrakt

Príspevok je obsahovo zameraný na analýzu výziev rozvojovej pomoci SR Srbsku v kontexte zlepšovania podnikateľského prostredia. Spojitosť medzi rozvojovou pomocou a podnikaním možno rozoberať z dvoch hľadísk – z hľadiska zapojenosti domácich podnikateľských subjektov do realizácie rozvojových projektov, a tiež z hľadiska budovania trhového prostredia v prijímateľskej krajine, v Srbsku. Rozvojová pomoc ako taká nie je nástrojom pre presadzovanie záujmov poskytovateľa. Preto neexistujú špecifické stratégie pre zapájanie podnikateľských subjektov do tohto procesu. Pre rozvoj trhového prostredia je inšpirujúcim príklad Americkej rozvojovej agentúry USAID.
Kľúčové slová: Rozvojová pomoc SR, slovenské podnikateľské subjekty v Srbsku, podpora trhového prostredia, USAID.

Abstract

This paper aims to analyze challenges of Slovak development assistance to Serbia, in the context of improvements in the entrepreneurial environment. The relation between the development assistance and entrepreneurship can be viewed from two perspectives – the involvement of domestic enterprises in project realization, and strengthening the market economy in the recipient country, Serbia. The development assistance as such is not the instrument to perform the interests of donor country. Therefore, no strategy for greater engagement of these entrepreneurial subjects in the process is in place. As for the development of entrepreneurial environment in Serbia, projects of USAID can be a good example.
Keywords: Slovak development assistance, Slovak enterprises in Serbia, support of market economy, USAID.

ROZVOJOVÁ POMOC SR – PRÍLEŽITOSŤ AJ PRE PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY

Úvod

Tento príspevok sa zameriava na súvislosti medzi slovenskou rozvojovou pomocou (ODA) pre Srbsko a Čiernu Horu (SČH) a zlepšovaním podnikateľského prostredia. Najprv budem v krátkosti charakterizovať rozvojovú pomoc ako takú, a tiež rámec pomoci Slovenska pre SČH. V ďalšej časti poukážem na to, že spojitosť medzi

rozvojovou pomocou a podnikaním možno rozoberať z dvoch hľadísk – z hľadiska zapojenosti domácich podnikateľských subjektov do realizácie rozvojových projektov, a tiež z hľadiska budovania trhového prostredia v prijímateľskej krajine. V prípade zapojenosti slovenských subjektov budem vychádzať zo skúseností z minulosti, vrátane niekoľkých odporúčaní pre ďalšie programové obdobie. Pokiaľ ide o rozvoj podnikateľského prostredia v SČH, ako príklad načrtnem aj aktivity USAID.

ČASŤ 1: ROZVOJOVÁ POMOC PRE SRBSKO A ČIERNU HORU

Rozvojovú pomoc možno charakterizovať ako snahu vyspelých krajín podieľať sa na rozvoji chudobných oblastí. Rozvoj je pritom zvyčajne definovaný cieľmi, ktoré sa majú vďaka poskytnutej pomoci dosiahnuť a ukazovateľmi, ktorými sa bude ich dosahovanie posudzovať. Ciele sa zvyčajne odvolávajú na Miléniové rozvojové ciele (MDGs), stanovené Rozvojovým programom OSN (UNDP), resp. sú špecifikované v dokumentoch, ktorými sa rozvojová pomoc tej-ktorej donorskej či prijímateľskej krajiny riadi. Zákon č. 617/2007 Z. z. o oficiálnej rozvojovej pomoci v SR v čl. I, § 2, písm. A definuje rozvojovú pomoc ako „*činnosti a opatrenia zamerané na podporu trvalo udržateľného rozvoja v rozvojových krajinách uhrádzané z verejných prostriedkov Slovenskej republiky, použité v súlade s pravidlami Výboru pre rozvojovú pomoc pri Organizácii pre hospodársku spoluprácu a rozvoj, na realizáciu dvojstrannej, trojstrannej, mnohostrannej oficiálnej rozvojovej pomoci a humanitárnej pomoci*".

Rozvojová pomoc má dlhodobý a systematický charakter, ide o ucelený program, v ktorom by jednotlivé aktivity (napr. realizované projekty) mali na seba v rámci dosahovania cieľov nadväzovať. Stále však tiež platí, že rozvojová pomoc je z pohľadu donorskej krajiny chápaná aj ako nástroj zahraničnej politiky, teda presadzovania vlastných záujmov daného štátu, hoci v súlade s prioritami prijímateľskej krajiny. V Strednodobej koncepcii oficiálnej rozvojovej pomoci SR na roky 2003-2008 napr. popri prioritných oblastiach, v ktorých sa mala podpora poskytovať, medzi ciele patril transfer slovenských skúseností a know-how, zapojenie slovenských expertov do medzinárodných rozvojových aktivít a mechanizmov, zapojenie slovenských subjektov do medzinárodných rozvojových projektov, rozšírenie ekonomickej spolupráce s rozvojovými krajinami a pomoc slovenskej krajanskej komunite.

Rozvojová pomoc pre Srbsko a Čiernu Horu sa medzinárodnou komunitou donorov začala poskytovať s cieľom zlepšiť situáciu po vojenskom konflikte zo začiatku 90. rokov v dôsledku rozpadu Juhoslávie, EÚ však už napr. v súčasnosti využíva nástroje predvstupovej pomoci – do r. 2007 program CARDS a v súčasnosti IPA. Kľúčovým dokumentom, v ktorom svoje potreby definuje samotné Srbsko, je Stratégia znižovania chudoby (PRSP) z novembra 2002, odvoláva sa naň aj slovenská stratégia pomoci pre SČH z r. 2003. Táto stratégia sa osobitne zameriava

na znižovanie počtu osôb žijúcich pod hranicou chudoby (určuje sa na základe hodnoty príjmu na deň) z vtedajších 10,6 % na 6,5 % v r. 2010. Na základe toho sa jedným z piatich hlavných strategických smerov, ktorý zvlášť súvisí s príležitosťou pre podnikateľské subjekty, stalo vytváranie nových pracovných príležitostí (najmä pre mladých, keďže podiel nezamestnaných vo veku 15-25 rokov bol 40,6 %); predovšetkým cez zvyšovanie vzdelanosti a kvalifikácie nezamestnaných a mladých a podporu rozvoja malého a stredného podnikania. Avšak podľa správy o pokroku z r. 2006, v oblasti zamestnanosti napr. nedošlo k takému rastu, ktorý by zodpovedal zvyšovaniu HDP, keďže to bolo spôsobené zvýšenou efektivitou práce. Problémom bol aj pomalý vznik nových pracovných miest v súkromnom sektore, ktorý súbežne s reštrukturalizáciou štátnych podnikov tiež spomaľoval rast zamestnanosti. Takže napriek rôznym poradenským programom a pomoci vo forme mikropôžičiek sa konštatovalo, že tento problém, a zvlášť v prípade mladých ľudí, sa prehlbuje. Srbsko a Čierna Hora teda musia čeliť podobným problémom, s akými má skúsenosti aj SR, najmä v oblasti reštrukturalizácie podnikov, vrátane riešenia prezamestnanosti a prípravy na ich privatizáciu.

SR poskytuje rozvojovú pomoc SČH od r. 2003, najskôr v širšom slova zmysle na základe už spomenutej Strednodobej koncepcie a v súčasnosti vychádzajúc zo Strednodobej stratégie na roky 2009-2013, kde sú zadefinované prioritné oblasti podpory:

1. budovanie demokratických inštitúcií, právneho štátu, občianskej spoločnosti a mieru,

2. sociálny rozvoj (zdravotníctvo, pomoc zdravotne postihnutým, osveta apod.),

3. ekonomický rozvoj (budovanie trhového prostredia, posilnenie makroekonomického prostredia, riadenie verejných financií, podpora malých a stredných podnikov),

4. rozvoj infraštruktúry s pozitívnym vplyvom na trvalo udržateľný rozvoj a ochranu životného prostredia. (Strednodobá stratégia, 2009)

Spomedzi týchto, veľký priestor pre slovenské podnikateľské subjekty vytvára tretia priorita, ktorá je ďalej pre Srbsko špecifikovaná v Národnom programe oficiálnej rozvojovej pomoci na rok 2009, každoročnom dokumente upresňujúcom priority zadefinované v strednodobej stratégii pre jednotlivé krajiny a oblasti podpory: „Rozvoj efektivity miestneho trhu práce a podpora začínajúcim projektom v oblasti malého a stredného podnikania (MSP) (prioritne: podpora rozvoja MSP, podpora reforiem v priemyselných odvetviach, podpora reformy energetického sektora, najmä v oblasti podpory liberalizácie trhu a zvýšenia konkurencieschopnosti a efektívnejšieho využívania energetických zdrojov." (Národný program, 2009)

Popri Strednodobej stratégii a národných programoch sa pre tzv. programové krajiny, medzi ktoré patrí aj Srbsko, vypracúva aj stratégia pomoci pre danú krajinu. V rokoch 2003-2008 bola pre SČH v súvislosti so zapojenosťou podnikateľských

subjektov v rámci takejto Stratégie kľúčovou priorita č. 2 podpora vzniku nových podnikateľských aktivít a obnove infraštruktúry, posilnenie miestnej infraštruktúry malého rozsahu, ale s veľkým sociálnym a ekonomickým dopadom, vrátane rekonštrukcie takejto infraštruktúry (napr. výstavba mostov). (CSP, 2003)

ČASŤ 2: PROJEKTY REALIZOVANÉ MALÝMI A STREDNÝMI PODNIKMI ZO SLOVENSKA

Ako už bolo uvedené vyššie, rozvojová pomoc je v prvom rade nástrojom podpory pre prijímateľskú krajinu, a preto neexistujú priame stratégie na zapájanie podnikateľských subjektov do tejto schémy. Zároveň je ale opodstatnené zaoberať sa otázkami, do akej miery sú existujúce podmienky pre podnikateľské subjekty prijateľné (napr. z hľadiska administratívnej náročnosti pri riadení projektov), a ako možno zvyšovať ich záujem o angažovanosť aj v tejto oblasti.

Slovenská ODA v období 2003-2008 podporila v SČH spolu 84 projektov, vo výške 13 097 000 eur. Na rok 2009 je pre Srbsko vyčlenených 1 600 000 eur. Ako sa uvádza v Národnom programe (2006), r. 2005 mali najväčší podiel na realizovaných projektoch mimovládne organizácie (21 projektov) a podnikateľské subjekty (11 projektov). Z hľadiska čerpaných finančných zdrojov počas celého programového obdobia bola situácia opačná: najväčší dôraz sa kládol na prioritu č. 2 podľa CSP, v rámci ktorej projekty realizovali takmer výlučne podnikateľské subjekty: podpora vzniku nových podnikateľských aktivít a obnovy infraštruktúry. Tá bola ďalej rozčlenená: v rámci podpory rozvoja MSP bolo realizovaných 8 projektov, na ktoré bolo alokovaných 10,6 % z celkovej sumy, v oblasti energetiky a zavádzania vykurovacích systémov sa jednalo o 11 projektov v hodnote 21,2 % z celkovej sumy. Slovenské podnikateľské subjekty sa tiež angažovali v rámci výstavby infraštruktúry (7 projektov, s podielom 12,5 % na celkovej sume). Celkovo potom súčet prostriedkov pre priority č. 1 a 3 podľa CSP predstavoval 49 %. Príčinou je, že už priamo vo výzvach na predkladanie projektov bola pre projekty zamerané na budovanie infraštruktúry určená dvojnásobne vyššia maximálna hranica podpory. Zároveň pri porovnaní so švédskou rozvojovou agentúrou (SIDA) a projektmi podporenými v roku 2007 platí, že kým podiel projektov SlovakAid zameraných na podporu MSP bol 16,4 %, v prípade SIDA to bolo 3,8 %. Na druhej strane švédska SIDA v danom roku najviac podporovala projekty zamerané na ľudské práva a dobré spravovanie (61 %).

Z údajov dostupných na webovej stránke SlovakAid o podporených projektoch je tiež zrejmé, že projekty v rámci 2. priority sa zväčša týkali oblasti energetiky, či budovania a rekonštrukcie ciest, či budovania čističiek odpadových vôd a kanalizačných sietí v rôznych mestách. Takéto projekty sú vzhľadom na potreby Srbska síce relevantné, čo dokladá aj Správa o pokroku pri plnení PRSP:

„Pri hodnotení environmentálnych aspektov platilo, že 30 % pitnej vody nespĺňa štandardy kvality (67 % vo Vojvodine). Na druhej strane, 76 % domácností v Belehrade a 15 % na vidieku má vybudovanú kanalizačnú sieť. Tri najväčšie mestá nemali čističku odpadových vôd." (Second progress report, 2007)

Na druhej strane je otázne, do akej miery je vhodné a potrebné podporovať projekty zamerané na budovanie infraštruktúry v krajine, ktorá čerpá prostriedky aj v rámci predvstupovej pomoci EÚ. Jedným zo spôsobov riešenia tejto dilemy by bolo oddeľovanie výziev pre podnikateľské subjekty a mimovládne organizácie, keďže súčasný stav je aj nepriamym dôsledkom toho, že v rámci každej výzvy možno podporovať projekty vo všetkých prioritách. S takouto zmenou už počíta aj novoprijatá Strednodobá stratégia. Okrem toho, záber oblastí podpory v rámci tejto priority (a aj zvyšných dvoch) v uplynulom období bol v dokumentoch rozvojovej pomoci SR zadefinovaný tak z teritoriálneho, ako aj zo sektorového hľadiska pomerne široko, čo sťažilo vytváranie synergických efektov projektov, ktoré v konečnom dôsledku pôsobili rozptýlene.

Pre porovnanie obdobný program pomoci ČR (Program rozvojové spolupráce mezi ČR a Srbskem a Černou Horou na období 2006-2010) stanovuje: „Geograficky bude spolupráca prioritne smerovať do juhovýchodného a centrálneho Srbska, zvlášť do regiónu Šumádija."

Tento program ČR je konkrétnejší aj pokiaľ ide o špecifikáciu sektorových priorít: kým CSP SR hovorí o „Zabezpečení prvkov miestnej infraštruktúry malého rozsahu, ale s veľkým sociálnym a ekonomickým dopadom (napr. dočasné mosty a pod.)", program ČR v oblasti dopravy za prioritu definuje spoluprácu v oblasti železničnej dopravy a diaľničnej infraštruktúry.

Popri upresnení a znížení počtu oblastí podpory v rámci jednotlivých priorít, ktoré by malo prispieť k väčšej synergii a viditeľnosti projektov slovenskej ODA, by zároveň SR namiesto podpory občianskej spoločnosti v Srbsku mala klásť väčší dôraz na podporu trhového prostredia a MSP, čo vyplýva z problémov s nezamestnanosťou, resp. postupným presmerovaním pomoci z rozvojovej na predvstupovú (do EÚ). V rámci realizácie konkrétnych projektov sa osvedčili návštevy srbských partnerov na Slovensku, čo prispelo k nadviazaniu a posilneniu vzájomných kontaktov a vytvorilo priestor pre ďalšiu budúcu spoluprácu aj mimo schémy ODA, nie iba jednostrannú realizáciu slovenských subjektov v Srbsku.

Celkovo možno povedať, že v rámci poskytovania oficiálnej rozvojovej pomoci SR pre Srbsko a Čiernu Horu (v súčasnosti už ako projektovú, nie programovú krajinu) existuje značný priestor aj pre podnikateľské subjekty, ktoré sa doň v uplynulom období 2003-2008 aj veľmi efektívne zapájali.

ČASŤ 3: ROZVOJ PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA V SČH

Kým predchádzajúca časť bola venovaná možnostiam zapojenia slovenských podnikateľských subjektov do realizácie projektov v rámci rozvojovej pomoci, ďalšou závažnou otázkou je rozvoj podnikateľského prostredia v prijímateľských krajinách (SČH), čo je aj jednou z oblastí podpory zadefinovanou v dokumentoch slovenskej ODA. Paradoxne projekty zamerané na túto oblasť realizovali zväčša mimovládne organizácie, resp. organizácie v rámci verejnej správy (keďže, ako už bolo uvedené, podnikateľské subjekty sa skôr orientovali na výstavbu a rekonštrukciu infraštruktúry). Išlo o 8 projektov, ktoré sa zameriavali najmä na rozvoj zručností budúcich podnikateľov, napr. prostredníctvom školení pre remeselníkov, resp. nákupom vybavenia potrebného pre ich činnosť, či zostavením a distribúciou katalógu výrobkov. Vzniklo tiež regionálne podnikateľské centrum zabezpečujúce obdobné vzdelávacie aktivity, boli vypracované štúdie pre uskutočnenie potrebných reforiem a niektoré projekty sa zamerali aj na stretnutia a získavanie kontaktov medzi slovenskými a srbskými podnikateľmi.

Dobrým príkladom systematickej podpory rozvoja podnikateľského prostredia sú programy americkej rozvojovej pomoci (USAID). Samozrejme USA v rámci takejto podpory disponujú neporovnateľne vyššími prostriedkami ako SR, avšak tento príklad ilustruje, aká široká je táto téma, a ako ju v rámci zvyšovania efektivity pomoci možno bližšie špecifikovať. V súčasnosti teda v Srbsku ide o 5 programov USAID:

- Agribusiness Project – 5-ročný program zameraný na podporu poľnohospodárstva. S rozpočtom 24 mil. USD podporuje napr. pomoc v podsektoroch ako mliekarstvo, ale aj označovanie a certifikácia výrobkov;
- Competitiveness Project – 4-ročný program s rozpočtom 14,7 mil. USD spustený v októbri 2007. Týka sa podpory MSP s cieľom zvyšovať ich konkurencieschopnosť vo svete (export) a zamestnanosť, najmä v oblasti IKT či v cestovnom ruchu. Tento program sa ďalej člení na Komponenty: a) promo-aktivity - kampane, reklama, nadväzovanie kontaktov medzi firmami, podpora zavádzania nových technológií, b) vzdelávanie (najmä študentov v súlade s potrebami trhu) – odborné (v rámci stredných škôl), ale aj z hľadiska riadenia, manažmentu ľudských zdrojov, c) reformy – podpora podnikateľských združení pri presadzovaní reforiem;
- Development Credit Authority (DCA) - americkí ručitelia pre miestne samosprávne jednotky pri budovaní infraštruktúry;
- Opportunity Bank Serbia - banka poskytujúca mikropôžičky za výhodných podmienok, ktoré sú dostupné na celom území (tak v rozvinutejších, ako aj menej rozvinutých regiónoch Srbska);
- Small Enterprise Assistance Fund (SEAF) – umožňuje splácať dlhy pre MSP so sľubnou vyhliadkou do budúcnosti.

Záver

Hodnotenie príležitostí pre podnikateľské subjekty, resp. podporu podnikateľského prostredia v kontexte rozvojovej pomoci nutne musí brať do úvahy skutočnosť, že rozvojová pomoc ako taká nie je nástrojom pre presadzovanie záujmov poskytovateľa. Preto neexistujú špecifické stratégie pre zapájanie podnikateľských subjektov do tohto procesu, hoci v SR majú tieto na realizácii projektov podiel porovnateľný s ostatnými krajinami EÚ. Zároveň stále existuje priestor pre zlepšenia, najmä v podobe vyhlasovania osobitných výziev na predkladanie projektov pre tieto subjekty. Význam nadväzovania spolupráce medzi podnikateľmi v obidvoch krajinách aj cez podporu trhového prostredia je tiež nespochybniteľný.

Použitá literatúra

GOVERNMENT OF the Republic of SERBIA (2007). Second Progress Report on the Implementation of the Poverty Reduction Strategy in Serbia. Dostupné na: http://www.prsp.sr.gov.yu/engleski/vest.jsp;jsessionid=E4FCBF811669B43BFCB0ADD38B1C052C?id=340

Government of the Republic of Serbia (2003). Poverty Reduction Strategy Paper for Serbia. Belgrade. Dostupné na: http://www.seerecon.org/serbiamontenegro/documents/reforms_statement_serbia/annex2-prsp_executive_summary_and_matrices.pdf

Ministerstvo zahraničných vecí SR (2009). Strednodobá stratégia oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na roky 2009 – 2013. Bratislava. Dostupné na: www.slovakaid.sk/index.php/article/articleview/369/1/2

Ministerstvo zahraničných vecí SR (2009). Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci na rok 2009. Dostupné na: http://www.slovakaid.sk/index.php/article/view/388/1/1

Ministerstvo zahraničných vecí SR (2006). Národný program poskytovania oficiálnej rozvojovej pomoci na rok 2006. Dostupné na: www.slovakaid.sk/index.php/article/articleview/236/1/2

Ministerstvo zahraničných vecí SR (2003). Strednodobá koncepcia oficiálnej rozvojovej pomoci na roky 2003 – 2008. Bratislava. Dostupné na: www.slovakaid.mfa.sk/en/index.php/filemanager/download/50/koncepcia_sk.pdf

Ministerstvo zahraničných vecí SR (November 2003). Country Strategy Paper – Slovak official development assistance to the State Union of Serbia and Montenegro. Bratislava. Dostupné na: www.slovakaid.mfa.sk/en/index.php/article/articleview/50/1/2

Nadácia na podporu občianskych aktivít (2007). Štatistický hárok projektu Fondu Bratislava – Belehrad. Bratislava.

Národná rada Slovenskej republiky (2007). Zákon 617/2007 Z. z. o oficiálnej rozvojovej pomoci a o doplnení zákona č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov. Dostupné na: www.slovakaid.sk/index.php/filemanager/download/500/Zakon617-2007- final.pdf

Program rozvojové spolupráce mezi ČR a Srbskem a Černou Horou na období 2006-2010. Dostupné na: www.businessinfo.cz/.../srbsko/rozvojova...cr-srbsko.../45782/Program

SIDA (2007). Serbia – cooperation in figures. [20. marec 2009] Dostupné na: www.sida.se/sida/jsp/sida.jsp?d=886&language=en_US

Standard Summary Project Fiche – IPA centralised programmes. Dostupné na: ec.europa.eu/enlargement/pdf/serbia/ipa/community_programmes_101007_final_en.pdf

USAID - Serbia and Montenegro - Fueling Local Economic Growth. Dostupné na: www.serbia-montenegro.usaid.gov/code/navigate.php?

Ing. Jozef Takács
Podnikateľské a inovačné centrum v Báčskom Petrovci ako príležitosť pre začatie podnikania v Srbsku
Združenie pre rozvoj regiónu horná Nitra
takacs@projecteu.org

Ing. Ján Václav
Možnosti podnikania prostredníctvom platformy obchodných komôr
Trenčianska regionálna komora SOPK
vaclav@scci.sk

PODNIKATEĽSKÉ A INOVAČNÉ CENTRUM V BÁČSKOM PETROVCI AKO PRÍLEŽITOSŤ PRE ZAČATIE PODNIKANIA V SRBSKU, MOŽNOSTI PODNIKANIA PROSTREDNÍCTVOM PLATFORMY OBCHODNÝCH KOMÔR

Abstrakt

Regionálna rozvojová agentúra Prievidza implementuje projekt zameraný na budovanie Podnikateľského a inovačného centra (BIC) v Báčskom Petrovci. BIC pomôže slovenským investorom a podnikateľom zriadiť podniky v Srbsku. BIC sa postupne stane nástrojom na podporu mikro, malých a stredných podnikov, inovácií a zlepšenia podnikateľského prostredia. Obchodné komory tvoria platformu, ktorá poskytuje nástroje na podporu zahraničného obchodu mimo územie Schengenského teritória. Poslednou iniciatívou združenia európskych obchodných komôr Eurochambres a Európskej komisie zvlášť zameranou na západný Balkán je iniciatíva „Partneri pre podporu investícií". Trenčianska regionálna komora SOPK má v rámci spomenutej iniciatívy konkrétne skúsenosti s možnosťou spolupráce v Bosne.
Kľúčové slová: Podnikateľské inovačné centrum, zakladanie podnikov, možnosti spolupráce, Srbsko, Bosna.

Abstract

Regional Development Agency Prievidza implements a project focused on creation of Business Innovation Centre in Backy Petrovec. BIC will help Slovak investors and entrepreneurs establish businesses in Serbia. BIC will gradually become a tool for support of micro, small and medium-sized enterprises, innovation activities and improvement of business environment. Chambers of Commerce create a network that provides tools for support of foreign trade out of Schengen territory. The latest initiative of Eurochambres and the European Commission which is particularly focused on the Western Balkan territory is "Partners for Investment Promotion".

Within this initiative the Trencin Regional Chamber of the Slovak Chamber of Commerce and Industry has concrete experiences with cooperation possibilities in Bosnia.

Keywords: Business Innovation Center, setting up business, cooperation possibilities, Serbia, Bosnia.

ČASŤ 1: PODNIKATEĽSKÉ A INOVAČNÉ CENTRUM V BÁČSKOM PETROVCI AKO PRÍLEŽITOSŤ PRE ZAČATIE PODNIKANIA V SRBSKU (SRBSKO, VOJVODINA)

Hlavným poslaním podnikateľsko-inovačných centier (PIC) je podporovať a napomáhať vzniku nových malých a stredných podnikateľských a inovačných firiem a za tým účelom vytvárať podnikateľský inkubátor a získavať prostredníctvom podnikateľsko-inovačného centra potrebný „podnikateľský servis". Základné činnosti podnikateľsko-inovačného centra je možné definovať cyklom VYHĽADÁVANIE – OHODNOTENIE - PRÍPRAVA PODNIKATEĽSKÉHO PLÁNU – ŠKOLENIE – PODPORA – DLHODOBÉ SLEDOVANIE (podnikateľských a inovačných firiem).

Tento cyklus obsahuje nasledovné činnosti:
sústavné a systematické vyhľadávanie podnikateľských a inovačných podnikateľských projektov a dynamických malých inovačných firiem v regióne, resp. sprístupňovanie informácií o nových technológiách a vedecko-technických poznatkoch, ktoré by motivovali podnikateľskú sféru (transfer technológií), ohodnotenie podnikateľských zámerov malých a stredných podnikateľských a inovačných firiem a výber podnikateľských a inovačných projektov, ktoré majú reálne predpoklady úspešnej realizácie, zaradenie perspektívnych podnikateľských projektov a ich nositeľov do podnikateľského inkubátora, kde tieto projekty a firmy získajú celý rozsah profesionálnych podporných služieb, vrátane materiálnej infraštruktúry (poradenské služby, pomoc pri vypracovaní podnikateľského plánu, asistenciu pri vyhľadávaní finančných zdrojov, ďalšie služby), príprava podnikateľského plánu pre vybrané podnikateľské a inovačné projekty (zámery), dlhodobá starostlivosť o podnikateľské a inovačné projekty a ich sledovanie (školenia, účasti na výstavách, propagácia, reklama, vyhľadávanie partnerov, kontakty na odborné pracoviská, apod.)

Vzhľadom na postavenie PIC v regiónoch budú tieto zabezpečovať činnosť aj iných projektov z predvstupových fondov s cieľom dosiahnutia synergického efektu, ako sú podpora exportu, technologický transfer, vytváranie podmienok pre zahraničný kapitál, prihraničná spolupráca, všeobecný regionálny rozvoj atď.

Po vybudovaní sa očakáva zlepšenie podmienok pri rozbiehaní komerčných aktivít, povzbudenie mikro-, malých a stredných podnikov k novej a inovatívnej výrobe, k poskytovaniu služieb, prenesenie ducha inovácií a trhovej vnímavosti pri tradičných zručnostiach pracovníkov, odbornosti profesionálov a poznatkov manažérov do nového podnikateľského prostredia, oživenie zamestnanosti na „zelenej lúke“ a obchodné aktivity**.**

Cieľom projektu je zviditeľniť oblasť a ponúknuť ju ako atraktívne z hľadiska poskytovania dôležitých podnikateľských informácií a kompetentné ako lokácia pre slovenských investorov a podnikateľov.

Doplňujúce informácie:

1. Ponuka kancelárskych priestorov pre podnikateľov

2. Informácie o infraštruktúre

- Dopravná sieť – na priestore báčskopetrovskej obce je sieť lokálnych ciest, regionálna cesta R-102 a magistrálna cesta M-7 v úplnosti spĺňajú všetky požiadavky dopravnej služby. Železničná doprava je prítomná prostredníctvom železničnej trate Nový Sad-Odžaci, a vodná doprava prostredníctvom splavného kanála zo systému DTD. Medzinárodné letisko Belehrad je vzdialené 90 km.
- Vodovodná sieť - osídlenia obce sa zásobujú pitnou vodou z vodovodov, ktoré vodu čerpajú z podzemných prameňov, pri čom sa pred distribúciou aplikujú potrebné chemické prostriedky. Celková dĺžka vodovodnej siete je 153,6 km. (Báčsky Petrovec 60 km, Kulpín 23 km, Hložany 32 km, Maglić 38,6 km).
- Elektrická sieť - všetky osídlenia majú vybudovanú elektrickú sieť vysokého a nízkeho napätia, 110 kV ďalekovod pretína obec v dĺžke 18,5 km.
- Plynofikácia - osídlenia našej obce sú vybavené plynovodnou sieťou s dostatočnou kapacitou plynu pre domácnosti a hospodárske subjekty.
- Telekomunikácie - všetky osídlenia majú telefónnu sieť a nainštalované aj automatické telefónne ústredne previazané optickým káblom. Na území Báčskeho Petrovca je i káblový distribučný a bezsieťový systém.
- Kanalizácia – v Hložanoch je vybudovaná kanalizačná sieť, v ostatných osídleniach je kanalizácia vo svojej záverečnej fáze výstavby.

3. Informácie o priemyselnej infraštruktúre v regióne

Hospodárstvo obce ako v minulosti, tak aj v súčasnej dobe vo veľkej miere závisí od poľnohospodárstva. Terén na území obce je rovný a v súlade s tým, štruktúra hospodárstva a priemyslu zaraďuje Báčsky Petrovec do kategórie agropriemyselných centier.

Poľnohospodárstvo založené na vysokoproduktívnej výrobe roľníckych kultúr (pšenice, kukurice, ciroka, repy, chmeľu a liečivých rastlín), dobytkárstva a zeleninárstva (skleníková výroba) je základom hospodárskeho rozvoja obce.

Údaje o hospodárstve		
Počet aktívnych podnikateľov	*214*	
Počet aktívnych hospodárskych spoločností	*154*	
Počet zamestnaných-úhrnne	*3.127*	*100 %*
Počet zamestnaných v poľnohospodárstve	*1.000*	*32 %*
Počet zamestnaných v priemysle	*907*	*29 %*
Počet zamestnaných-iné	*1.220*	*39 %*

Poľnohospodárska výroba

- celý región sa rozprestiera na plochách vhodných pre poľnohospodársku výrobu bez ohľadu či ide o roľníctvo, zeleninárstvo alebo dobytkárstvo.

Hlavné hospodárske odvetvia v priemysle sú:

- potravinársky priemysel
- kovospracujúci
- chemický priemysel

Zastúpená je aj stavebnícka operatíva, spracovanie dreva a tlačiarensko-grafická činnosť. Súkromné iniciatívy a podnikateľstvo sú čoraz významnejšie.

Vývozcovia:

- DEM, s.r.o., Kulpín (svieže ovocie a zelenina)
- RAM, s.r.o. Báčsky Petrovec (cirokové metly) – zaoberá sa výrobou cirokových metiel, špongiových utierok pre domácnosť, veľkoobchodom a distribúciou čistiacich prostriedkov, prostriedkov pre osobnú hygienu. Má 70 zamestnancov.

Priame zahraničné investície v obci Báčsky Petrovec

LOUIS BLOCKX NV, Belgicko, greenfield investícia – firma založila v Báčskom Petrovci výrobnú prevádzku na spracovanie PP granulátov a výrobu PP pások, látok a gurtní rozličných dimenzií, výrobu jumbo vriec a container-liner-ov všetkých druhov. Zamestnáva 120 robotníkov.

NEOGRAFIA, Slovenská republika, majiteľ tlačiarne Kultúra Báčsky Petrovec – vo fáze prípravy na výstavbu podnikateľského priestoru.

ČASŤ 2: MOŽNOSTI PODNIKANIA PROSTREDNÍCTVOM PLATFORMY OBCHODNÝCH KOMÔR

Synergicky a dlhodobo sa popri úspešne realizovanej iniciatíve zriadenia podnikateľského a inovačného centra v Báčskom Petrovci rozvíja spolupráca s obchodnými a priemyselnými komorami. Uvedená spolupráca si kladie za cieľ vzájomne prepojiť tie aktivity, ktoré môžu byť pre obe strany výhodné.

Ako najvýznamnejšie z hľadiska rozvoja kontaktov a poskytovaných informácií je prepojenie na platformu Eurochambres. Tvorí ju štyridsaťpäť obchodných a priemyselných komôr v priestore Európy, ktorá poskytuje nástroje na podporu ako vnútroeurópskeho, tak i zahraničného obchodu mimo územie Schengenského teritória. Jedná sa najmä o nástroje ako sú vydávanie karnetov ATA v zmysle pravidiel Svetovej colnej organizácie, certifikáty o pôvode tovarov v zmysle dohovoru GATT 94 Svetovej obchodnej organizácie, overovanie obchodných dokladov (ako sú obchodná a konzulárna faktúra; agentúrna zmluva; distribútorská zmluva; obchodná zmluva; výpis z obchodného registra; baliaci list; fytosanitárne osvedčenie; veterinárne osvedčenie; vyhlásenie o uvedení výrobku na voľný trh; splnomocnenie; referenčný list; osvedčenie o registrácii výrobku), vydávanie obchodných dokladov (ako osvedčenie VIS MAJOR; potvrdenie o členstve v SOPK), organizovanie výstav, misií a kooperačných stretnutí, poskytovanie právneho poradenstva a podobne, spolupráca s inštitúciami EÚ.

Príkladom takejto spolupráce je aj posledná iniciatíva združenia európskych obchodných komôr Eurochambres a Európskej komisie zameraná na západný Balkán: „Partneri pre podporu investícií". Do tejto iniciatívy sa zapojilo 8 komôr zo západného Balkánu a 15 komôr z krajín EÚ. Zo Slovenská sa zapojila do iniciatívy Trenčianska regionálna komora SOPK, ktorá v rámci projektu Bosniansko-Srbské kúpeľné atrakcie hľadala spolu s partnerskou komorou z Promofirenze, Kikindy a Bihaču možnosti rozvoja cestovného ruchu v Srbsku a najmä v Bosne.

V rámci projektu boli identifikované hlavné póly rastu, pričom je možné konštatovať, že v skúmanom teritóriu chýba ucelený systém turistickej ponuky, doplnenie roztrúsených atrakcií a značenia turistických ciest. Popri týchto nedostatkoch bol identifikovaný a potvrdený záujem slovenských agentúr o vstup na jej územie – najmä do adrenalínových športov.

Zahraničné organizácie zaujímajúce sa o aktívny vstup na územie majú možnosť získať potrebné informácie a pomoc prostredníctvom vládnej agentúry na podporu zahraničných investícii FIPA v Sarajeve (Foreign Investment Promotion Agency of Bosnia and Hercegovina). Pred týmto rozhodnutím odporúčame navštíviť uvedené teritórium a kontaktovať relevantné inštitúcie či partnerov. K tomu môže veľmi dobre poslúžiť ponuka Centra pre podporu podnikania a obchodu - PLOD v Bihači. Toto centrum organizuje rad akcií medzi nimi aj kooperačné stretnutia na základe zadefinovaného profilu hľadaného partnera. Určite nápomocné je aj stretnutie s obchodným radcom SR v tomto teritóriu. Obchodné oddelenie je pre toto teritórium v Záhrebe.

UŽITOČNÉ KONTAKTY:

ZRRHN a PIC v Báčskom Petrovci: www.zrrhn.sk
Eurochambres www.euchombres.be
Všeobecná výstava Mostarski Sajam (1. polrok) www.mostarski-sajam.com
Výstava ekológie a zdravého života EKOBIS Bihač (3. štvrťrok): www.fair.plod.ba
Plod Center Bihač www.plod.ba
OBEO OBEO.Zahreb@economy.gov.sk
Trenčianska regionálna komora SOPK www.tn.sopk.sk

2. VEDECKO-PODNIKATEĽSKÁ KONFERENCIA

„Perspektívy podnikania na západnom Balkáne – Podnikanie v Albánsku, Bosne a Hercegovine, Čiernej hore, Macedónsku a Srbsku“

28. septembra 2009, Agroinštitút Nitra, š.p.

Predbežný program (aktualizované 24. septembra 2009)

Registrácia (9.30-10.00)

Príhovor (10.00-10.15)

- p. Peter Pacek, riaditeľ sekcie národných a medzinárodných programov, NARMSP
- p. Eva Szabóová, generálna riaditeľka sekcie obchodu a ochrany spotrebiteľa, MH SR
- p. Igor Hajdušek, veľvyslanec a zástupca riaditeľa odboru ekonomickej diplomacie, MZV SR
- p. Kamil Smetana, špecialista na rozvojovú pomoc, SAMRS
- Možnosti spolupráce súkromného sektora so SAMRS

1. blok – ekonomické aspekty podnikania na západnom Balkáne (10.15-11.45)

- p. Peter Molnár, vedúci OBEO v Belehrade
- Obchodná spolupráca Slovenska so Srbskom, Albánskom, Macedónskom a Čiernou Horou
- p. Aleksandra Dimic, konzultantka pre marketing a výskum, SIEPA
- Invest in Serbia
- p. Artan Qineti, FEM, SPU Nitra
- Ekonomické a geopolitické aspekty podnikania v Albánsku
- p. Lecavalier Francois, riaditeľ pre ČR, HU, SR a SI, EBOR
- Podnikanie na Západnom Balkáne s EBOR

Prestávka (11.45-12.00)

2. blok – politicko-bezpečnostné aspekty spojené s podnikaním na západnom Balkáne (12.00-13.30)

- p. Peter Michalko, riaditeľ odboru pre krajiny juhovýchodnej Európy, MZV SR
- p. Tomáš Strážay, analytik Výskumného centra SFPA
- Politický vývoj na západnom Balkáne: hlavné výzvy
- p. Zuzana Gabrižová, vedúca redakcie, EurActiv.sk
- Západný Balkán pred dverami EÚ

Západný Balkán pred dverami EÚ

- p. Juraj Marušiak, zástupca šéfredaktora, OZ SSVE, portál DespiteBorders.com
- Rusko a štáty Západného Balkánu – ekonomické a politické vzťahy
- p. Martin Braxatoris, šéfredaktor, OZ SSVE, portál DespiteBorders.com
- Politická a bezpečnostná situácia na severe Kosova a jej dopad na možnosti podnikania v tomto regióne

Obed (13.30-14.30)

3. blok – praktické skúsenosti spojené s podnikaním na západnom Balkáne (14.30-16.00)

- p. Peter Jesenský, vedúci odboru medzinárodnej spolupráce, SARIO
- Ako podnikať a investovať na západnom Balkáne
- p. Darina Ondrušová, Ústav verejnej politiky, FSEV, UK
- Rozvojová pomoc SR – príležitosť aj pre podnikateľské subjekty
- p. Jozef Takács, riaditeľ a projektový manažér, RRA Združenie pre rozvoj regiónu horná Nitra
- p. Ján Václav, zástupca riaditeľa, Trenčianska regionálna komora SOPK
- Podnikateľské a inovačné centrum v Bacskom Petrovci ako príležitosť pre začatie podnikania v Srbsku a možnosti podnikania prostredníctvom platformy obchodných komôr

Čaša vína (16.00-17.00)

Záštitu nad konferenciou prevzali:
Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky
a Sekcia obchodu a ochrany spotrebiteľa Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky

Podujatie je spolufinancované z prostriedkov SlovakAid v rámci projektu Globálne vzdelávanie podnikateľov.

Názov:
Perespektívy podnikania na západnom Balkáne -
Podnikanie v Albánsku, Bosne a Hercegovine, Čiernej hore, Macedónsku a Srbsku

Vydala:
Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania

Náklad: 70 ks

Počet strán: 96

Vydavateľstvo: AMICITIA, s.r.o.

Rok vydania: február 2010

ISBN 978-80-88957-52-2

ISBN 978-80-88957-52-2