

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA V NITRE
FAKULTA MANAŽMENTU A EKONOMIKY

Hospodárska spolupráca Slovenskej republiky a Ruskej federácie
Diplomová práca

Nitra2008

Gabriela Piaterová

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA

V NITRE

Rektor: prof. Ing. Mikuláš Látečka, PhD.

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

Dekan: Dr. h. c. prof. Ing. Peter Bielik, PhD.

Hospodárska spolupráca Slovenskej republiky a Ruskej federácie

Diplomová práca

Katedra ekonomiky

Vedúci katedry: prof. Ing. František Kuzma, PhD.

Vedúci práce: doc. Ing. Ján Pokrivčák, M.S. PhD.

Nitra 2008

Gabriela Piaterová

Summary

This thesis is about evaluation of present business cooperation between Slovak republic and Russian Federation. As a base for it served author's interest in connection between her home country and the biggest post-Soviet country she visited. After splitting up of Soviet Union countries of middle and east Europe opened their markets to the western world and tried to limited communism influence. Nowadays, no one country is isolated and do not hide its economy by closing itself in front of the others around. Business cooperation among countries is getting into every possible field, grows in sense because it is not bordered by geographical location, it is not based on political situation even if it is influenced by it and there are no limiting factors to fully determinate it. Process of redistribution of business tasks among separate countries contributes to strengthening their mutual independence. Business cooperation between two countries is based on bilateral agreements.

Slovakia as one of the post-Soviet countries maintains well-built relationship with Russia based on traditions and positive experiences from the past. Basic attitude to Russia in dealing with business and others issues stands the same since Slovakia separated from Czech republic in 1993. Mutual benefit is the priority of the collaboration.

The goal of this thesis is to serve by giving total information about the present situation of Russia's economy and its future development, analysis of business relationship between Slovakia and Russia, evaluation of correlative international trade and about possibilities of future cooperation. In accordance with it author researched and summarized results of functional international trade between those business partners.

The first part of the thesis gives view into the basic characteristics as administrative and political system, ethnic composition, federal division and others. To dive deeply in issue then analysis of the Russia's economy and its basic macroeconomics indicators comes. Russian economy is characterized by rapid growth mainly by the increasing prices of oil. In 2000 GDP reached its maximum at 10%. Next progress was quite unstable in next-coming years, but in 2006 growth was noted again comparing to the percentage of the previous period. Inflation reached very high rates. In 2000 reached the peak at 20 %, but it had decreasing tendency for the next-coming period. Government spent extremely high expenditures from the Stabilization fund to stop the money raise in supply. Despite of that expected effect did not come. Unemployment trend in Russia kept being positive. In 2006 unemployment rate accessed 7,1 %. Average monthly wage increased year by year. Labor cost in Russia continued in growing tendency by achieving its double charge in 2006 comparing it to year

2002. Development trend of Russia's economy is predicted as slow decrease in growth of GDP as well as decrease of inflation rate. Government already planned massive financial injection to support economy.

Russia is the world leader within power industry. It is the home country of the largest raw materials natural resources; Russia is the biggest producer of natural gas and the second biggest producer of crude oil in the world. Natural resources of oil are so rich that Russia prolongs to be one of the biggest suppliers of oil to the world market till 2050.

Present unfavorable state of infrastructure burden economic and social development. Government is running strategy to develop and modernize it with 800 mld. rubles budget to 2010.

Most of the Russia's landscape has no favourable climatic conditions for plant production and that is why agriculture is located mostly in European area. Despite of the growing plant and livestock production, country is dependent on import of those.

Major investors are European countries, analyzing sphere of foreign direct investments. Russian government is taking steps to eliminate obstacles in investing there. Foreign trade of Russia keeps expanding, but the structure of export stays the same for years. Most important trade partners are within European countries. Common political relationships of Slovakia and Russia have origin in traditions, common encouraging experiences from the past and come from the interest to achieve mutual benefit. At the present time Slovakia registers more than 100 agreements on intergovernmental level, agreements between branch of industries and between regions. Trade cooperation of Slovakia and Russia stands on an Agreement between Slovak and Russian government of business cooperation and cooperation in the field of research and development signed in 25th of February 2005 after the Slovakia's accession to European Union. As an origin for that agreement stood Agreement between Slovakia and Russia of friendliness and cooperation signed in 23th of August 1993.

Common foreign trade is progressive since 2000. In 2006 balance reached 5 763 mil. USD. Imports from Russia is increasing year by year more quickly than exports what cause high negative balance. Balance of the foreign trade was – 4 393 mil. USD in 2006. Trend of the foreign trade of agricultural commodities is quite unstable. Slovakia gets higher score can be said for the reason that imports is few times higher than exports. Exports of agricultural commodities to Russia achieved its peak in 2006 by 461,7 mil. SKK whilst imports reached its maximum at 57,4 mil. SKK. Structure of common foreign trade stands for very high share of mineral fuels, lubricants on imports of goods from Russia. This share was 84,9 % in 2007.

The most attractive commodity to export to Russia is machinery and transport equipment. Share of exported machinery in 2007 was 62,2 %.

The most considerable export commodities to Russia are agricultural and food products (meal, cereals, sugar, cocoa, coffee, tea and spirits), pharmaceuticals, textile products, iron crude and semi finished iron goods, machinery and equipment, cars. Exports of paper and sanitary goods and medical instruments continues with its positive progress.

Russia is strategic supplier of fuels, energy and raw materials for Slovakia and vice versa it is very important country to transit those goods. Slovakia imports 97 % of domestic demand of natural gas from Russia, about 5,5 mil. tons of oil annually, all towers of nuclear power plants in Mochovce and Bohunice built within period of 1978 – 1999 run on russian fuel. What more, Russian technology will be used to build up missing tower in Mochovce nuclear power plant.

Russia is very perspective partner in various fields of economy. Cooperation is going to start in fields of power industry, information technologies and food production. The most active and successful export companies are Neografia, Grafobal Group (press industry) and Matador (car industry). Active cooperation is also in the area of science, technique and high technologies. For now, Slovakia has not attracted enough Russian investors yet. There is still lack of Russians' interest willing to invest.

Dealing with Russian business partners has its specific conditions so one is recommended to prepare carefully before the meeting. Russians appreciate the knowledge of their language, so it could help to open the door for business at the beginning of dealing. There are few institutions involved in international trade and working to support Slovak businesspersons for effective cooperation with business partners. Economic potential of Slovakia and Russia and interest of businesspeople to cooperate for achieving mutual benefit predict for really serious progress within business cooperation in future. Slovak Chamber of Commerce and Industry could be the first place to ask for assistance if business person looks for the foreign partner.

Growing balance of common foreign trade is expected in next-coming years. The goal is to continue with positive tendency of assistance and hold on in intensive dynamics of common dialog. There are no open questions between Slovakia and Russia which may hinder this already a years running cooperation.

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Čestne vyhlasujem, že som diplomovú prácu na tému „Hospodárska spolupráca Slovenskej republiky a Ruskej federácie“ vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru súvisiacu so zameraním diplomovej práce.

Nitra

.....

podpis autora DP

Touto cestou vyslovujem poďakovanie pánovi doc. Ing. Jánovi Pokrivčákovi, PhD.
za pomoc, odborné vedenie a pripomienky pri vypracovaní mojej diplomovej práce.

Nitra

.....
podpis autora DP

Použité označenie

APEC – Ázijsko-pacifická ekonomická spolupráca
BIS – Banka pre medzinárodné zúčtovanie
BSEC – Čiernomorská hospodárska spolupráca
CBSS – Rada Baltického mora
CE – Rada Európy
CERN – Európske centrum pre jadrový výskum
CIS (SNŠ) – Spoločenstvo nezávislých štátov
EAPC – Rada pre euro-atlantické partnerstvo
EBRD – Európska banka pre obnovu a rozvoj
EÚ – Európska únia
GATT – Všeobecná dohoda o clách a obchode
HDP – Hrubý domáci produkt
IAEA – Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu
IBRD – Medzinárodná banka pre obnovu a rozvoj
ICAO – Medzinárodná organizácia pre civilné letectvo
ICC – Medzinárodná obchodná komora
ICFTU – Medzinárodná konfederácia únií voľného obchodu
ICRM – Medzinárodná komisia rádionukleárnej meteorológie
IFC – Medzinárodná finančná korporácia
ILO – Medzinárodná organizácia práce
IMF – Medzinárodný menový fond
IMO – Medzinárodná námorná organizácia
ITU – Medzinárodná telekomunikačná únia
NATO – Severoatlantická aliancia
NSG – Skupina jadrových dodávateľov
OECD – Organizácia pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj
OPCW – Organizácia pre zákaz chemických zbraní
OSCE – Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe
OSN – Organizácia spojených národov
PFP – Partnerstvo za mier
RF – Ruská federácia
RUR – Ruský rubel

SITC – Štandardná medzinárodná klasifikácia tovarov
Sk, SKK – Slovenská koruna
SR – Slovenská republika
UNCTAD – Konferencia OSN pre obchod a rozvoj
UNESCO – Organizácia OSN pre výchovu, vedu a kultúru
UNHCR – Úrad vysokého komisára OSN pre utečencov
UNIDO – Organizácia OSN pre priemyselný rozvoj
UNTSO – Organizácia OSN pre dodržiavanie mieru
UPU – Svetová poštová únia
USD – Americký dolár
WFTU – Svetová federácia obchodnej únie
WHO – Svetová zdravotnícka organizácia
WIPO – Svetová organizácia duševného vlastníctva
WTO – Svetová obchodná organizácia
ZC – Zanggerov výbor

Obsah

Úvod.....	19
1 Prehľad o súčasnom stave riešenej problematiky	20
1.1 Význam zahraničného a medzinárodného obchodu	20
1.2 Zahranično-obchodná politika	26
1.3 Medzinárodná ekonomická integrácia	28
1.4 Medzinárodná ekonomická integrácia na mikro a makro úrovni	30
1.5 Zodpovednosť SR vo vzťahoch s Ruskom	33
2 Cieľ práce.....	36
3 Metodika práce	37
4 Výsledky vlastnej práce	38
4.1 Ruská federácia.....	38
4.1.1 Základné informácie	38
4.1.2 Analýza hospodárstva	40
4.1.3 Energetika	44
4.1.4 Infraštruktúra	45
4.1.5 Poľnohospodárstvo	46
4.1.6 Zahraničné investície	47
4.1.7 Zahraničný obchod	48
4.2 Bilaterálne vzťahy SR A RF.....	51
4.2.1 Politické vzťahy	52
4.2.2 Zahraničný obchod	53
4.2.3 Energetika	61
4.2.4 Investície a spoločné podniky.....	63
4.2.5 Projekty budúcej spolupráce	68
4.2.6 Podpora slovenských podnikateľov	69
4.2.7 Charakteristika obchodovania s ruskými partnermi	72
5 Záver	75
PRÍLOHY	82

Úvod

Problematika rozvíjania ekonomických vzťahov v globálnom meradle má dlhú históriu. Vznik svetového hospodárstva je podmienený zapojením sa všetkých krajín do celosvetového systému ekonomických a politických vzťahov. V súčasnosti do týchto vzťahov vstupujú politicky samostatné útvary a hospodárske subjekty pôsobiace v rámci týchto štátov. Stupeň ekonomickej vyspelosti jednotlivých štátov ostáva značne rozdielny. Proces znovu rozdeľovania ekonomických úloh medzi jednotlivými národnými ekonomikami, ku ktorému v súčasnosti dochádza, prispieva k prehĺbeniu ich ekonomickej závislosti. Hospodárska spolupráca dvoch krajín býva upravená bilaterálnymi zmluvami.

Rozpad Sovietskeho zväzu a s ním spojený zánik Rady vzájomnej hospodárskej pomoci umožnil krajinám strednej a východnej Európy otvorenie trhu aj pre "západný svet". Slovensko ako jedna z postkomunistických krajín má však s Ruskou federáciou naďalej silné vzťahy vychádzajúce z určitých tradícií a pozitív minulosti. Základné formulácie prístupu SR k Rusku sa prakticky od roku 1993 nemenia, konkrétny obsah a napĺňovanie však prešli niektorými zmenami, reflektujúcimi vnútropolitické pomery v oboch štátoch. Významnými faktormi vzájomných vzťahov, ktoré sú podmienené aj geopolitickými súvislosťami, sú strategické, národné a ekonomické záujmy na oboch stranách. V slovensko-ruských vzťahoch je vytvorená potrebná báza a sú odstránené kontroverzné otázky, čo vytvára dobré predpoklady pre ich ďalší všestranný rozvoj. Doterajší vývoj spolupráce medzi SR a RF je priaznivý, presadili sa a stále viac sa udržiavajú parametre vzájomnej výhodnosti.

Vďaka začleneniu Slovenska do EÚ a NATO sa vzájomné vzťahy SR s RF posilnili o dôležitú novú dimenziu. Popri politickom a bezpečnostnom význame má RF pre Slovensko osobitný význam najmä v ekonomickej oblasti. Ruská federácia je významným dodávateľom energií a surovín pre Slovensko, a to je zase pre svoju výhodnú geografickú polohu dôležitou tranzitnou krajinou. Slovensko vychádza z presvedčenia, že nové reality ako je členstvo SR v EÚ a NATO a súčasne zaznamenaný nový charakter vzťahov RF s EÚ a NATO naše vzťahy obohatia a prispejú k tomu, že ich obojstranný základ a ich jadro v podobe dvojstranných vzťahov tiež dostanú širšiu platformu a nový rozmer pre rozvoj. Zvyšovanie aktivít sa má odrážať nielen na zvyšovaní dynamiky vzájomného obchodu, ale aj na rozširovaní obchodno-hospodárskej a výrobnokooperačnej spolupráce medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou.

1 Prehľad o súčasnom stave riešenej problematiky

1.1 Význam zahraničného a medzinárodného obchodu

Obchod je spôsob zabezpečovania obehu tovaru, teda jeho cesty od výrobcu k spotrebiteľovi. Zabezpečuje prechod tovaru zo sféry materiálnej výroby do sféry obehu a spotreby. Obchod podľa **Baláža, P. (1997)** vzniká už pri vyššom stupni spoločenskej deľby práce a spätne na deľbu práce pôsobí. Ak sa obchod uskutočňuje medzi dvoma krajinami, teda tovar prechádza cez hranice týchto štátov, možno hovoriť o zahraničnom obchode. Ak sa realizuje vzájomne medzi mnohými krajinami, ide o medzinárodný obchod.

Zahranický obchod v súčasnom období formovania globálneho súťaživého prostredia, na ktoré vplývajú ekonomické, politické, technické, informačné a fundamentálne zmeny, nadobúda čoraz väčší význam. Tomu nasvedčuje aj to, že voľný obchod je zdrojom bohatstva. Získavanie poznatkov o tovare a službách produkovaných v zahraničí umožňuje porovnávať úroveň vlastnej produkcie so svetovou úrovňou, čo má pozitívny vplyv na rozvíjanie konkurencie v národnej ekonomike.

Jednou z najdôležitejších funkcií zahraničného obchodu je transformácia, ktorá má za úlohu prispôsobiť štruktúru vyrobeného produktu k potrebám celosvetového trhu. Ekonomický rast, ako tiež dôležitá funkcia, sa zaoberá využívaním domácich zdrojov pre výrobu a efektívnejšie využitie vlastných výrobných faktorov. S efektívnym využitím výrobných faktorov sú úzko spojené aj výhodné podmienky, ktorými krajina disponuje. Preto každá krajina sa snaží sústrediť na tie druhy obchodu, v ktorých má absolútnu alebo komparatívnu výhodu oproti iným krajinám. Pojednáva o tom Zákon komparatívnych výhod. V tejto problematike **Horská, E. (1998)** uvádza, že každá krajina sa špecializuje na produkciu a export takých komodít, u ktorých dosahuje väčšie komparatívne výhody a také komodity u ktorých komparatívne výhody nedosahuje, sa snaží doviesť. Znamená to že krajina sa zameriava na výrobu a vývoz takých tovarov, pri výrobe ktorých dosahuje relatívne nízke náklady a dovoz takých produktov, ktoré by vyrobila s vysokými nákladmi. Svetový output ktorejkoľvek krajiny tak vzrastie a výsledkom bude celosvetový blahobyť. Tento proces spôsobuje medzinárodnú deľbu práce a umožňuje každej krajine zvýšenú konzumáciu tovarov a využiteľnosť služieb. Zahranický obchod rozširuje spotrebné možnosti nad hranicu produkčného potenciálu krajiny a rozširuje aj možnosti odbytu. Štát, ktorý je menej efektívny

v porovnaní s inými v celej škále produktov, môže mať napriek tomu celkom slušné zisky pomocou špecializácie a medzinárodnej výmeny tovarov. Teda rozhodujúcim prvkom bol skôr vzťah cien pred obchodovaním než efektívnosť výroby každého tovaru. Úvahy Davida Ricarda definovali **Isachsen, A. J., Hamilton, C. B. a Gylfason, T. (1994)** a kládli otázku efektivity, obzvlášť potrebnej pre úspešný export. Pre vzájomne výhodný obchod je potrebné to, aby bola krajina efektívnejšia v relatívnych hodnotách aspoň v jednej oblasti výroby. Keď sa obchod medzi dvomi krajinami skutčne začne, neskôr môžu vzniknúť vhodné podmienky pre ďalšie výhody. Nejaká krajina sa špecializuje na výrobu určitého výrobku a neskôr možno vyvinú technológiu, ktorá prinesie, ako ďalšiu výhodu, zvýšenú produktivitu.

Slobodná voľba obchodných partnerov, voľný pohyb pracovných síl a kapitálu ako aj väčší súlad domácich a zahraničných cien a dodržiavanie záväzkov a pravidiel svetového obchodu – to sú dôležité podmienky zahraničného obchodu, z ktorých vyplýva, že v obchodnom systéme by sa nemali zavádzať prekážky a žiadne opatrenia, pri ktorých by si zmluvná strana zlepšila svoju negociačnú polohu.

Významní svetoví ekonómovia **Samuelson, P. a Nordhaus, W. (1992)** definovali rozdiel zahraničného obchodu od domáceho v dvoch pozíciách. Prvá pozícia spočívala av tom, že výmena tovarov a služieb, ktorá nastáva medzi rozličnými štátmi, je ovplyvňovaná politickými a obchodnými prekážkami. Druhá pozícia je spojená s výmenným kurzom, nakoľko väčšina krajín má svoje vlastné peniaze.

Rozdiel zahraničného obchodu od vnútorného obchodu sa vyznačuje vyšším rizikom. Príčinami sú rôzne politické systémy a neistota v oblasti právnej legislatívy, jazykové bariéry a chybné interpretácie obchodných zmlúv, ako aj rozdiely v mentalite obchodných partnerov. Ako uvádza **Baláž, P. (1997), Hambáľková, M. (1996)**, v zásade sa riziká delia na skupinu komerčných rizík, hospodársko-politických a taktiež zvláštnych rizík. Jednotlivé krajiny majú rôzne vnútorné a vonkajšie podmienky. Do vnútorných podmienok zahrňuje surovinové a pôdne bohatstvo, klimatické podmienky a bonitu pôdy, priemyselný potenciál krajiny, počet a vzdelanostnú úroveň obyvateľstva, kúpyschopnosť obyvateľstva (veľkosť vnútorného trhu), tradície a pod. Vonkajšími podmienkami definuje geografickú polohu, potenciál priemyslu a ekonomickú vyspelosť susedných krajín, politické a ekonomické väzby a riziká k danej krajine, záujem o dobré kontakty a hospodársku spoluprácu s inými krajinami a iné. Autorka definuje zahraničný obchod ako časť sféry obehu tovarov, ktorý podlieha výmene so

zahraničím. Je tvorený súhrnom exportu a importu krajiny. Obrat zahraničného obchodu za určité obdobie je tvorený vzájomnou bilanciou vývozu a dovozu. Poukazuje na hlavné funkcie zahraničného obchodu, ktorými sú:

- transformačná funkcia – napĺňa obchod vtedy, ak uskutoňuje vývoz úžitkových hodnôt a zabezpečuje dovoz iných úžitkových hodnôt, čo významne napĺňa vecnú štruktúru vyprodukovaného spoločenského produktu a národného dôchodku pre potreby ich využitia v komerčnej oblasti.
- parametrická funkcia – charakterizuje zapojenie krajiny do medzinrodnej deľby práce ako aj spojenie so zmenami sortimentnej skladby spoločenského produktu oproti jeho štruktúre, ktorá by existovala v prípade izolácií uzavretého národného hospodárstva od svetového hospodárstva.
- zahraničný obchod ako faktor ekonomického rastu a úspor spoločenského rastu – vytvára široký priestor pre racionálne a efektívne využívanie pracovných síl a pracovných prostriedkov tak, že umožňuje zmenu skladby vyprodukovanej produkcie pred jej konečnou spotrebou.
- funkcia zabezpečovania proporcionality predstavuje cieľ predchádzajúcich definovaných funkcií.

Michník, L. (1998) konštatuje, že zahraničný obchod je súčasťou reprodukčného procesu, ovplyvňuje ekonomickú rovnováhu a jej štruktúrnú a sortimentnú skladbu, pričom má relatívne samostatné postavenie. V reprodukčnom procese plní zahraničný obchod funkciu zmeny štruktúry použitia spotreby, investovania, zásoby a rezerv, a jeho výsledky ovplyvňujú proporcionalitu a efektívnosť ekonomického rozvoja a sú parametrom vyznačujúcim úroveň, postavenia a perspektívy krajiny v o svetovom hospodárstve, v porovnaní s ostatnými krajinami. Priemyselné a poľnohospodársky rozvinuté krajiny, konštatuje **Baláž, P. (1997)**, s nedostatočnou surovinovou základňou a malým vnútorným trhom sú zvyčajne odkázané na zahraničnoobchodnú výmenu, čiže majú ekonomiku väčšmi otvorenú voči svetu (Švajčiarsko, krajiny Beneluxu). Na druhej strane sem však možno zaradiť aj krajiny jednostranne orientované na výrobu a vývoz určitých produktov. Sú to mnohé rozvojové krajiny špecializujúce sa na vývoz určitých poľnohospodárskych produktov (káva, rčaj, ryža, bavlna a i.). Väčšie štáty bohaté na prírodné zdroje nie sú natoľko závislé na zahraničnom obchode (krajiny bývalého Sovietskeho zväzu). Zahraničný obchod každej krajiny je síce samostatnou, ale neoddeliteľnou súčasťou medzinárodných ekonomických vzťahov. Medzinárodný obchod na rozdiel od zahraničného obchodu zahŕňa obchod

niekoľkých krajín. Je obsahovo určený jednotlivými medzinárodnými až svetovými trhmi, obchodnými vzťahmi a obchodnými bilanciami štátov, exportno-importnými operáciami firiem, a zároveň, ako definuje **Baláž, P. (1997)**, ako medzinárodný pohyb tovarov a služieb, je jedným z druhov medzinárodných ekonomických vzťahov a je ich súčasťou. Medzinárodný obchod, akokoľvek predstavuje relatívne samostatnú oblasť a vyznačuje sa vlastným špecifickým mechanizmom (formami, prostriedkami, pravidlami, usporiadaním konkrétnych medzinárodných trhov, službami a platbami, úverovaním a poisťovaním, obchodnými vzťahmi medzi štátmi, tvorbou cien, medzinárodnými dohodami, subjektami a inštitúciami, atď.), je výrazne ovplyvňovaný ostatnými medzinárodnými ekonomickými vzťahmi.

Medzinárodný obchod, ako upresňuje **Podolák, A. (1996)**, je výsledkom dlhodobého vývoja ekonomického konania s jeho orientáciou na problematiku:

- obchodných subjektov
- medzinárodnej výmennej obchodnej informatiky a dokumentácie
- teritoriálnej a komoditnej obchodnej štruktúre v svetovej ekonomike
- smerných relácií a komoditnej ekonomickej efektívnosti svetového trhu.

Medzinárodný obchod je výsledkom medzinárodnej del'by práce. Dnes už prakticky každá krajina sveta závisí od medzinárodnej del'by práce, čo sa prejavuje, ako uvádza **Lisý, J. (2000)**, v špecializácii a kooperácii výroby. Zintenzívňuje sa kontrola v oblasti vedy, techniky, technológie, úverových vzťahov. Tieto zložité ekonomické vzťahy vyúsťujú do ekonomickej interdependencie, podstatou ktorej je vzájomná závislosť štátov od ekonomickej spolupráce. Jej dôsledkom je, že aj jednostranné opatrenia a zmeny v medzinárodnej pozícii určitej krajiny v kladnom či zápornom smere ovplyvňujú pozíciu ostatných a naopak.

Význam medzinárodného obchodu vyplýva z toho, že umožňuje rozšíriť sortiment spotreby a z toho, že predpokladá na spotrebu väčšie množstvo tovarov, než by boli k dispozícii v podmienkach sebestačnej, uzavretej ekonomiky teda ekonomiky bez zahraničného obchodu. Teda je samozrejmé, tvrdí **Šibl, D. (1996)**, že medzinárodný obchod je úzko spätý s existenciou otvorenej ekonomiky, zakladajúcej sa na výmene tovarov a výrobných faktorov medzi ekonomikami. Stupeň otvorenosti ekonomiky definuje ako podiel exportu alebo importu na jej hrubom národnom alebo domácom produkte. Menšie ekonomiky sa vyznačujú relatívne vysokým stupňom otvorenosti (napr. írsky, holandský, belgický a pod.), väčšie ekonomiky nízkym stupňom otvorenosti (napr. americká, japonská).

Nízky priemerný stupeň otvorenosti niektorých ekonomík v sebe môže skrývať vysoký stupeň otvorenosti niektorých odvetví. V zásade platí, že čím menšia ekonomika, tým nevyhnutnejšia je jej otvorenosť a naopak. Autor konštatuje, že medzinárodný obchod sa stáva predmetom osobitnej pozornosti, pretože pre medzinárodný obchod platia tieto špecifické faktory:

- politické faktory
- menový kurz (jeho zmena môže vyvolať komplikácie)
- výrobné faktory

Medzinárodný obchod by sa uskutočňoval len vtedy, ak relatívne ceny v daných štátoch budú rôzne. **Krugman, P. a Obsfield, M. (1991)** to odôvodnili tým, že ak relatívny dopyt v krajinách bude rovnaký, rozdielnosť v relatívnych cenách bude spôsobená len rozdielmi v relatívnej ponuke. Ponuka, z dôvodu rozdielov technológie v jednotlivých krajinách alebo odlišnosti vo výrobných zdrojoch, môže byť rozličná. **Samuelson, P., Nordhaus, W. (1992)** majú na to svoj pohľad. Štáty sa zúčastňujú na medzinárodnom obchode z dôvodu odlišnosti v produkčných podmienkach, klesajúcich produkčných nákladov a rozličnej preferencii.

Motivácie k zapojeniu sa do medzinárodného obchodu na úrovni mikroekonomiky, a samotná úloha zisku, má často oveľa väčšiu váhu v prípade firmy. Pri takomto uvažovaní identifikuje **Baláž, P. (1997)** tri základné dôvody, pre ktoré firmy vyvíjajú úsilie zapojiť sa do medzinárodného obchodu. Dôvody sú nasledovné:

- rozšírenie obratu firmy – veľkosť obratu firmy na národnom trhu je limitovaná potenciálnym počtom zákazníkov, ich kúpyschopnosťou, postavením firmy vo vzťahu ku konkurencii a kvalitou produkcie či služieb, ktoré firma na trhu ponúka. S postupujúcim prehĺbovaním medzinárodnej deľby práce sa každá firma usiluje o určitú produkčnú špecializáciu, ktorá svojou vysokou mierou, často podmienená historickými či prírodnými komparatívnymi výhodami naráža na obmedzený rozsah národného trhu, a preto diverzifikácia na zahraničné trhy umožňuje používať tieto výhody a súbežne optimalizovať produkčný profil danej firmy. Neskôr sa to odrazí cez väčší predaj na väčšom zisku.
- získavanie zdrojov – výrobcovia a distribútori sa snažia hľadať v zahraničí zdroje lacnejšie ako v domácom prostredí. Vyhľadávajú výrobky a služby rovnako ako aj komponenty, poprípade výrobky vyrobené tzv. lacnou prácou za účelom zníženia svojich nákladov v zahraničí. Potenciálne účinky na zisk sú zrejmé. Zisková marža sa môže touto cestou zvýšiť alebo preniesť na spotrebiteľa. Finálna ponuka je

kombinovaná s využívaním určitých komparatívnych predností jednotlivých národných ekonomík s cieľom umožniť svojim zákazníkom široko diverzifikované možnosti nákupu z hľadiska sortimentu, ceny, úžitkových vlastností a pod.

- diverzifikácia predaja – rozsah predajných aktivít výrobcu alebo distributéra alebo ich produktov, ktorý presahuje existujúce domáce prostredie a vstupuje na zahraničné trhy. Prudké výkyvy v obrate, a tým v ziskoch firiem často narúšajú stabilitu hospodárenia. Preto podnikateľské subjekty sa snažia eliminovať tieto výkyvy a takto ekonomizovať svoje aktivity. Načasovanie obchodných cyklov je veľmi závislé od celého radu podmienok, ako napr. zber poľnohospodárskych komodít, čas prázdnin a s tým spojenou koncentráciou dovolení a zvýšenou potrebou služieb. Veľké firmy a nadnárodné korporácie citlivo, ale veľmi efektívne využívajú tento faktor na udržanie výšky predaja..

Ako dôležité príčiny angažovania sa štátov v medzinárodnom obchode predkladá **Horská, E. (1998)**. Sú nimi rast predaja, získanie výrobných zdrojov a diverzifikácia, ako investovanie do rentabilných sektorov a vstup na nové trhy. Ako faktory rastu medzinárodného obchodu definuje rast globálnej konkurencie, stále stupňujúci vývoj nových technológií, existenciu inštitúcií podporujúcich medzinárodný obchod a postupnú liberalizáciu.

Autorky **Horská, E. a Úbrežiová I. (2001)**, charakterizujú zahraničnoobchodnú aktivitu príslušného štátu ako hmotný obrat zahraničného obchodu, ktorý predstavuje úhrn zásielok tovaru, ktoré za určitý časový úsek prekročili colné hranice. Je úhrnom dovozu a vývozu. Na základe hodnotových údajov o dovoze a vývoze sa dajú vypočítať základné ukazovatele zahraničného obchodu krajiny:

- obchodná bilancia krajiny ako rozdiel hodnoty vývozu a dovozu,
- veľkosť hodnoty dovozu, vývozu a obratu zahraničného obchodu na jedného obyvateľa,
- podiel dovozu, vývozu alebo obratu na zahraničnom ochode určitej oblasti, sústavy alebo na svetovom obchode,
- tovarová štruktúra dovozu a vývozu,
- teritoriálna štruktúra dovozu a vývozu,
- komerčná politika a jej vplyv na zahranično-obchodnú činnosť štátu.

Ball, D. A. (2002) tvrdí, že zahraničný obchod je taký, ktorého činnosť presahuje národné hranice. Táto definícia zahrňuje nielen zahraničný obchod a výrobu, ale aj narastajúce služby v oblastiach ako doprava, turizmus, inzercia, stavby, distribúcia a komunikácie.

Trenčianska, E. (2000) zaraďuje zahraničný obchod medzi priority hospodárskeho života každej krajiny. V širšom chápaní zahraničný obchod zaoberajúci sa vývozom a dovozom produktov, patrí vôbec vo svete k najsilnejším sektorom v ekonomike. Navyše v krajinách transformujúcich sa na trhové ekonomiky, ako je to na Slovensku a v krajinách strednej a východnej Európy, patrí zahraničný obchod zároveň k najdynamickejším, ale aj najdôležitejším sektorom vo svojom raste a rozvoji. Zahraničný obchod však zároveň patrí aj k najzložitejším a najrizikovejším sféram a sektorom podnikania.

Isachsen, A. J., Hamilton, C. B., Gylfason, T. (1994) uvádzajú, že podľa Adama Smitha je medzinárodná výmena tovarov zdrojom bohatstva pre všetky krajiny. Obchod poskytuje možnosť zvýšenej špecializácie a lepšie využitie ekonomických zdrojov každej krajiny.

Pokrivčák, J. (2004) tiež tvrdí, že medzinárodný obchod je určený komparatívnymi výhodami a nie absolútnymi. Krajina nemusí mať absolútne výhody pri výrobe nijakého tovaru a predsa môže získať na medzinárodnom obchode. Každá krajina má však komparatívne výhody pri výrobe nejakého alebo nejakých tovarov.

Autor ďalej hovorí o výhodách v medzinárodnom obchode, ktoré spočívajú v tom, že krajiny nemusia vyrábať všetko, čo sa spotrebúva. Špecializujú sa na výrobu výrobkov, v ktorých majú komparatívne výhody a prostredníctvom medzinárodného obchodu získavajú ostatné tovary na spotrebu. Medzinárodný obchod je teda nepriamou formou výroby.

1.2 Zahranično-obchodná politika

Zahranično-obchodná politika krajiny má za úlohu zabezpečiť dlhodobu vyrovnanú obchodnú a platobnú bilanciu, čiže vyrovnanosť jej exportných a importných aktivít.

Čoraz väčší rozmach medzinárodného obchodu poukazuje na nevyhnutnosť riadiť sa určitými pravidlami, ktorými sú vlastne obchodno-politické prostriedky zahranično-obchodnej politiky štátu. Tieto prostriedky obchodnej politiky by mali byť v súlade s odporúčaniami WTO, hlavne takých štátov, ktoré sú členmi WTO, a mali by presadzovať

zásady uplatňovania rovnosti, reciprocity a vzájomnej výhodnosti, poskytovania doložky najvyšších výhod a nezasahovania do vnútorných záležitostí štátu a pod. V súlade s tým **Lipková, E. (2000)** definuje zahraničnoobchodnú politiku ako súhrn zásad a im zodpovedajúcich prostriedkov, použitím ktorých štát centrálne, priamo, vedome pôsobí na stimuláciu alebo zoslabovanie určitých vývojových tendencií zahraničného obchodu. Cieľom zahraničnoobchodnej politiky je regulovať teritoriálnu a komoditnú štruktúru svojich zahraničnoobchodných vzťahov, t.j. vývozu a dovozu tovarov a služieb. Pravidlá, pri vstupe štátu do svetového obchodu, sú determinované jeho zahraničnoobchodnou politikou, záväzkami vyplývajúcimi z jeho účasti v medzinárodných organizáciách a pravidlami obsiahnutými v bilaterálnych zmluvách, ktorých je štát signatárom. Pôsobnosť zahraničnoobchodnej politiky na ekonomiku príslušnej krajiny je v takej miere, do akej je krajina zapojená do medzinárodnej deľby práce. Miera zapojenia je daná prírodnými podmienkami a relatívnou ekonomickou vyspelosťou krajiny.

Zahričnoobchodná politika každého štátu osciluje medzi dvoma hraničnými princípmi – protekcionizmom, t.j. ochranárstvom, a liberalizmom, t.j. slobodou obchodu, nazývaným aj freetradizmom.

Hlavnou črtou liberalizmu je nezasahovanie štátu do hospodárstva ani do zahraničného obchodu, čo **Lipková (2000)** definuje tak, že štát v najmenšej možnej miere obmedzuje alebo kontroluje dovoz a vývoz tovaru a služieb, skôr iba napomáha svojimi opatreniami. V praxi medzinárodného obchodu sa liberalizmus realizuje odstraňovaním prekážok pre voľný pohyb tovaru a služieb prostredníctvom uzatvárania multilaterálnych a bilaterálnych zmlúv, ktorých obsahom je odstraňovanie protekcionistických opatrení. Týka sa to najmä znižovania alebo úplného odstraňovania colných sadzieb, dovozných prirážok, dovozných kvót, subvencií a pod.

Rozdielna ekonomická úroveň i diferencovaná miera domácich komparatívnych výhod každej krajiny vytvára aj v čase a priestore diferencovanú štartovaciu pozíciu každej ekonomiky. Prítom je zrejmé, že rozhodujúcu úlohu pri rozvoji národnej ekonomiky hrá prostredníctvom svojej hospodárskej politiky štát. **Baláž, P. (1997)** konštatuje, že pre štáty s vyspelou trhovou ekonomikou je charakteristická jednoznačná proexportná orientácia tejto politiky, pričom nástroje a metódy jej presadzovania tvoria jej integrálnu časť. Filozofia spočíva v tom, že moderná hospodárska politika sa v rámci celého svojho komplexu

zameriava predovšetkým na podporu štrukturálnych zmien v prospech najperspektívnejších odborov a druhov výrob, vysokých technológií a služieb. V súvislosti so zahraničnoobchodnou politikou poukazuje na tri základné formy proexportných opatrení. Prvou formou sú proexportné opatrenia menového charakteru, a konkrétne opatrenia devalvačného charakteru národnej meny. Druhá forma spočíva vo využívaní tradičných nástrojov obchodnej politiky, ktoré sa rozdeľujú na autonómne a zmluvné. Tretiu formu tvoria súbory ďalších proexportných opatrení štátu, či ním poverených organizácií a inštitúcií. Štátna podpora proexportných činností sústreďuje predovšetkým na financovanie vývozu, jeho poisťovanie, rôzne druhy garancií, daňové zvýhodňovanie, štátnej podpory vedecko-technického rozvoja, propagačným a informačným službám, poradenstvu a vzdelávaniu pracovníkov pre zahraničnoobchodnú činnosť.

Autonómne prostriedky zahŕňajú opatrenia colného charakteru, vývozné subvencie, kvóty a embargá, kartely, netarifné prekážky (certifikáty, štandardy, technické predpisy atď.), finančné limity a obmedzovanie priamych zahraničných investícií. **Hambáľková, M. (1996)** rozdeľuje autonómne prostriedky na aktívne a pasívne. Pasívne prostriedky slúžia na ochranu vnútorného trhu pred zahraničnou konkurenciou a tiež na dosiahnutie vyrovnanej platobnej bilancie. K najvýznamnejším pasívnym obchodným prostriedkom patria hlavne clá, colné konanie, licenčné konanie, devízové a kvantitatívne reštrikcie. Hlavným cieľom aktívnych prostriedkov je podpora a uľahčenie vývozu, teda tieto prostriedky slúžia ako proexportné prostriedky. K nim tiež patrí colné konanie, vývozné (priame a nepriame) alebo výrobné subvencie, úverovanie vývozu, štátne záruky úveru a menový dumping, daňové zvýhodnenia a iné.

K zmluvným prostriedkom zahraničnoobchodnej politiky patrí celý súbor nástrojov, ktoré vyplývajú z dvojstrannej (bilaterálnej) alebo mnohostrannej (multilaterálnej) povahy vzájomných obchodných vzťahov. Hospodárska prax v dnešnej dobe delí zmluvné nástroje politiky na obchodné zmluvy, obchodné dohody, platobné a úverové dohody a dohody o hospodárskej, priemyselovej a vedecko-technickej spolupráci.

1. 3 Medzinárodná ekonomická integrácia

Podľa **Podoláka a i. (2007)** k internacionalizácii hospodárskeho života prispievajú aj jednotlivé štáty. Medzinárodné ekonomické dianie ovplyvňujú pomocou celej škály opatrení

v rámci ich ekonomík ako aj prostredníctvom regulácie zahraničného obchodu, pohybu kapitálu, menovými opatreniami, administratívnymi zásahmi, technickými podmienkami, zdravotnými predpismi atď. Všetky tieto opatrenia zvyšujú alebo znižujú priepustnosť ekonomických tokov cez hranice danej krajiny, a tým sa národné ekonomiky viac prepájajú s ostatným svetom alebo sa od neho izolujú. Okrem týchto aktivít sa priamo zúčastňujú na dovozoch a vývozočoch tovarov, služieb a kapitálu.

Medzinárodná ekonomická integrácia je často označovaná ako najvyššia forma internacionalizácie hospodárskeho života v jeho doterajšej histórii. Je to objektívny proces vzájomného a postupného prepájania, prispôsobovania a zblížovania národných ekonomických štruktúr, prehlbovania závislosti medzi nimi a ich postupnej transformácie na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu. Ako uvádza **Šibl, D. (2000)** integračné procesy vyplývajú z objektívnych zákonitostí rozvoja výroby, z rozvíjajúcej sa medzinárodnej deľby práce, z tendencií k zmedzinárodneniu hospodárskeho života, ktoré významne ovplyvňujú prehlbovanie vzájomných vzťahov medzi národnými reprodukčnými procesmi jednotlivých krajín. Medzinárodná ekonomická integrácia odzrkadľuje vysoký stupeň zospolečenšenia súčasnej výroby, ktorej ďalšej efektívny rozvoj nie je v mnohých prípadoch možný, ak by sa uzatvoril do rámca jednotlivých národných štátov, obmedzených rozsahom a možnosťami.

Medzinárodná ekonomická integrácia predstavuje rozvoj integračných vzťahov medzi jednotlivými štátmi prostredníctvom mnohostranných dohôd uzatváraných vládami týchto štátov. Národné ekonomiky sa čoraz viac integrujú do ekonomiky globálnej, aj prostredníctvom medzinárodného obchodu. Tento proces integrácie je súčasťou globalizácie, ako konštatujú **Horská, E. a Ubrežiová, I. (2001)**.

Podľa tvrdenia **Michníka, L. (1999)**, globalizácia výrazne ovplyvnila formovanie a náplň zahraničnoobchodnej politiky všetkých krajín, vrátane Slovenska. Práve vďaka týmto fenoménom dochádza k urýchleniu procesu integrácie slovenského hospodárstva do medzinárodných štruktúr. Na druhej strane vplyv globalizácie podporuje aj regionálne integračné tendencie smerujúce k vytváraniu regionálnych ekonomických združení (napr. CEFTA).

Slovenská republika je zapojená do integračných procesov rôzneho charakteru. Slovenská zahraničná a bezpečnostná politika vychádza z toho, že zachovanie vlastnej identity, suverenity, vonkajšej bezpečnosti a priaznivých podmienok pre ekonomický rozvoj Slovenskej republiky je možné len vrámci európskych a transatlantických integračných zoskupení.

Z hľadiska hospodárskych záujmov Slovenska, dôraz sa kladie na aktívne pôsobenie v medzinárodných organizáciách, ako to je to WTO (Svetová obchodná organizácia), CEFTA (Stredoeurópska dohoda o voľnom obchode), Európska únia, OECD (Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj), EZVO (Európske združenie voľného obchodu). V oblasti agrárneho trhu, integračné procesy sa realizujú v medzinárodných organizáciách: FAO (Organizácia OSN pre výživu a poľnohospodárstvo), EPPO (Európska a stredozemná organizácia pre ochranu rastlín), ISTA (Medzinárodné združenie pre kontrolu osív), UPOV (Medzinárodná únia pre ochranu nových odrôd rastlín), OIW (Medzinárodný úrad pre révu a víno) a ďalšie medzinárodné organizácie v rámci OSN.

Podľa vyjadrenia **Kashleva, Y.B. (1998)**, spolupráca v medzinárodných organizáciách je postavená na základe vzájomnej ekonomickej výhodnosti a postupne prerastá do iných oblastí ako sú politika, kultúra, resp. ľudské kontakty. Napriek tomu, že proces integrácie nie je bez problémov, rozširujúca sa ekonomická spolupráca vyvoláva vzájomnú závislosť členov, a tým aj posilňuje bezpečnosť a stabilitu v regiónoch. Rusko, po svojom otvorení sa svetovej ekonomike, urobilo prvé kroky v tomto procese. Ruská časť v mnohostrannej ekonomickej diplomacii je zabezpečená nasledovnými krokmi:

1. snaha o vstup do tých reionálnych ekonomických organizácií, ktoré sú tradične zamerané na riešenie reionálnych a globálnych problémov
2. strategická potreba Ruska vo vybudovaní funkčnej bankovej infraštruktúry prepojenej so zahraničným kapitálom
3. snaha zameraná na liberalizáciu globálneho obchodu a odbúranie diskriminácie v investíciách voči Rusku

1. 4 Medzinárodná ekonomická integrácia na mikro a makro úrovni

Medzinárodná ekonomická integrácia je objektívny proces vzájomného a postupného prepájania, prispôsobovania a zblížovania národných ekonomických štruktúr, prehlbovania

závislosti medzi nimi a ich postupnej transformácie na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu. Ako uvádza **Šibl, D. (1996)**, tento komplex nemožno chápať len ako jednoduchý súhrn národných ekonomík. Je novou kvalitou, ktorá z hľadiska výsledkov ekonomickej činnosti zúčastnených krajín zabezpečuje optimálnejší chod reprodukčného procesu, vyššiu produktivitu pri využívaní výrobných faktorov a úsporu času, ktorým spoločnosť disponuje. Integračné procesy vyplývajú z objektívnych zákonitostí rozvoja výroby, z rozvíjajúcej sa medzinárodnej del'by práce, z tendencií k zmedzinárodneniu hospodárskeho života, ktoré významne ovplyvňujú prehĺbovanie vzájomných vzťahov medzi národnými reprodukčnými procesmi jednotlivých krajín. Medzinárodná ekonomická integrácia odzrkadľuje vysoký stupeň zospoločenšenia súčasnej výroby, ktorej ďalší efektívny rozvoj nie je v mnohých prípadoch možný, ak by sa uzatvoril do rámca jednotlivých národných štátov, obmedzených rozsahom a možnosťami.

Medzinárodná ekonomická integrácia na makroúrovni je rozvojom integračných vzťahov medzi jednotlivými štátmi prostredníctvom mnohostranných dohôd uzatváraných vládami týchto štátov. **Podolák, A., Svatoš, M. a Bielik, P. (1996)** poukazujú na sektorovú integráciu ako na počiatok integračných vzťahov v podmienkach Európy. Príkladom takejto integrácie bol vznik európskeho spoločenstva pre uhlie a oceľ, teda integráciu príslušných ťažobných a metalurgických sektorov integrujúcich sa štátov. Ku koncepcii horizontálnej integrácii došlo pri vzniku Európskeho hospodárskeho spoločenstva. To predstavovalo druhú alternatívu začlenenia do integračného procesu celého národného hospodárstva.

Slovenská republika je zapojená v rámci integrácie na makroúrovni do integračných procesov rôzneho charakteru.

Z hľadiska zahraničného obchodu pre Slovenskú republiku je významným členstvom vo WTO (Svetová obchodná organizácia) a CEFTA (Stredoeurópska dohoda o voľnom obchode), Európska dohoda o pridružení Slovenska k Európskej únii, OECD (Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj) a Európskym združením voľného obchodu.

V nadväznosti na makrointegračné procesy sa rozvíjajú aj integračné vzťahy medzi hospodárskymi subjektami krajín zapojených do integrácie, ako sú podniky, firmy, rôzne podnikateľské združenia. Rozvíjajú sa teda na mikrointegračnej úrovni. **Gozora, V. (1996)** uvádza, že podniky a organizácie sa združujú s cieľom dosiahnuť hospodárske výhody. Združujú sa nasledovnými spôsobmi:

- horizontálne – združujú sa podniky a organizácie, ktoré majú rovnaký charakter výroby,
- vertikálne – združujú sa podniky a organizácie, ktoré zabezpečujú surovinovú základňu, výrobu a odbyt,
- anorganicky – združujú sa organizácie rôznych hospodárskych odvetví.

Kartel, ako úzka forma spolupráce, vzniká zmluvnou dohodou medzi podnikmi rovnakého odvetvia, ktoré chcú týmto spôsobom vylúčiť alebo znížiť konkurenciu medzi sebou, zvýšiť svoj podiel na budúcich trhoch a znižovať dopad hospodárskych kríz. V Slovenskej republike na tvorbu kartelov a na ich podiel na domácom trhu dozerá protimonopolný úrad.

Zvláštnu formu kartelu predstavuje syndikát. Členovia kartelu predávajú svoje výrobky prostredníctvom spoločnej obchodnej spoločnosti. Zákazníci, ktorí si želajú službu, obrátia sa na syndikát, ktorý pridelí objednávku jedému z podnikov. Syndikáty podliehajú povoleniu.

Koncerny, v porovnaní s kartelmi, sú združenia podnikov a organizácií s užšou formou spolupráce. Právne samostané podniky a organizácie patria po hospodárskej stránke pod vedenie najsilnejšieho podniku. Na vrchole koncernu stojí často zastrešujúca spoločnosť tzv. holdingová spoločnosť, ktorá primerane kapitálu ovláda všetky podniky koncernu. Plní len funkciu administratívno – správnej a finančnej spoločnosti.

Spoločné podniky – Join Ventures, sú špecifickou formou medzinárodného kapitálového podnikania. Predstavujú hospodársku spoluprácu dvoch alebo viacerých vzájomne nezávislých podnikov, ktorá vyúsťuje do založenia ďalšieho podniku, najčastejšie akciovej spoločnosti alebo spoločnosti s ručením obmedzeným. Zmyslom tohoto spojenia je využiť určité výhody vyplývajúce z obojstrannej spolupráce. Domáci partneri môžu ponúkať pôdu, suroviny, výrobné kapacity, distribučné kanály, trh a ďalšie možnosti. Zahraniční partneri zase môžu poskytnúť finančné prostriedky, nové technológie, biologický materiál, nový výrobok, polotovar alebo trh.

Multinacionálne obchodné spoločnosti alebo korporácie, sú spoločnosti ktoré preukazujú činnosti vo viacerých krajinách, teda na medzinárodnej úrovni. Vedúca spoločnosť tvorí centrum s pobočkami a filiálkami v domácej krajine. Ďalej sú pobočky a filiálky rozmiestnené po celom svete, ktoré využívajú spoločnú stratégiu. Preukazujú relatívnu samostatnosť, ale majú spoločné vlastníctvo a zdroje. **Horská, E. (1998)** uvádza aj transnacionálne korporácie

a ktoré predstavujú hybnú silu svetovej ekonomiky. Často vytvárajú integračné zoskupenia na základe medzivládnych dohôd. V niektorých oblastiach formujú integrovaný medzinrodný výrobný systém. V rámci globalizácie zahraničných operácií uplatňujú komplexnú stratégiu.

Nadnárodné spoločnosti podliehajú aj rizikám. Vznikajú, napríklad rôzne politické riziká ak materská spoločnosť má aktivity v medzinárodných podnikateľských operáciách, ktoré sú v hostiteľskej krajine akýmsi spôsobom ovplyvňované politickými skupinami alebo aj nedodržaním vopred stanovených medzivládnych dohôd. Existuje aj riziko nezaplatenia druhou stranou za tovar alebo službu a ďalšie, kurzové riziko, pri ktorom firma stráca alebo získava z uskutočnených operácií v cudzine.

Spájanie podnikov prináša okrem pozitív aj určité negatíva. Sú zrejme aj pri rozhodnutiach nadnárodných spoločností ktoré nezohľadňujú konkrétnu situáciu v krajine a často zatvárajú prevádzky, premiestňujú výrobu a zisk a iné. Často veľké nadnárodné spoločnosti pôsobiace aj v rozvojových krajinách len vykorisťujú ich výhodné podmienky a zdroje, a nenapomáhajú ekonomickému a sociálnemu rozvoju týchto krajín.

1. 5 Zodpovednosť SR vo vzťahoch s Ruskom

Strategický záujem SR v Rusku zodpovedá strategickému záujmu EÚ a NATO – aby sa táto krajina stala prosperujúcou, stabilnou, demokratickou a dobre spravovanou krajinou, aby sa nestala zdrojom ohrozenia pre rozšírenú Európu, ale naopak, aby bola partnerom ktorý prispieva k bezpečnosti a prosperite európskeho kontinentu, ktorého je prirodzenou súčasťou z hľadiska geografie, histórie i kultúry. Dlhodobým strategickým cieľom zahraničnej politiky NATO a EÚ voči Rusku musí byť dokončenie zjednotenia Európy – v zmysle definitívneho prekonania rozdielov spôsobených obdobím studenej vojny – bez ohľadu na to, či sa Rusko stane alebo nestane formálne členskou krajinou Aliancie a Únie, tvrdí **Duleba, A. (2004)**. Dosiagnúť naplnenie tohto záujmu je možné iba vtedy, ak sa Rusko, stane plnohodnotnou európskou krajinou nielen z hľadiska a geografie, ale i z hľadiska fungovania systému moci, t. j. Systémami budovanými na základe demokratickej legitimity, reprezentatívnej demokracie, fungujúcich inštitúcií, zabezpečujúcimi dodržiavanie ľudských práv a vlády zákona.

Autor ďalej zdieľa názor, že to bude možné iba za predpokladu, že Rusko v priebehu najbližších 10 – 20 rokov absolvuje druhú postkomunistickú transformáciu – od systému tzv.

Riadenej demokracie, ktorý predstavuje hybridný semidemokratický režim, k systému štandardnej európskej demokracie, v ktorom platí princíp rozdelenia a rovnováhy vetiev moci, jej transparentná tvorba, zabezpečenie kontroly nad výkonom moci a neexistuje tzv. Administratívny zdroj, t. j. Zneužívanie štátnej moci voči politickým oponentom a manipulácia s verejnou mienkou. Tomuto dlhodobému strategickému záujmu musia byť podriadené ostatné strednodobé a krátkodobé záujmy členských krajín NATO a EÚ. V opačnom prípade, Európa bude rozdelená nie kvôli existencii Schengenskej hranice alebo východnej hranice NATO, ale kvôli tomu, že vo východnej Európe budú existovať politické režimy svojou podstatou alternatívne voči európskym demokraciám. Existencia alternatívnych režimov v Európe znamená i existenciu alternatívnych zahraničných politík, inými slovami vedie k stavu, ktorý obsahuje potenciál vzniku konfliktých situácií v budúcnosti.

Zahraničná politika SR voči Ruskej federácii by mala byť definovaná, predovšetkým, ako spoluzodpovednosť Slovenska za tvorbu a implementáciu politík, ktoré vedú k dosiahnutiu strategického cieľa – dokončeniu postkomunistickej transformácie v Rusku, a v konečnom dôsledku k zjednoteniu Európy, konštatuje **Lukáč, P. (2003)**. Po vstupe do NATO a EÚ je možné určiť tri realizačné úrovne východnej politiky Slovenska:

- spojenecká – EÚ a NATO
- regionálna – Višeγράdska spolupráca
- bilaterálna

Všetky tieto hlavné úrovne sa budú navzájom prelínať, avšak napriek tomu, každá z týchto úrovní obsahuje osobitné východiská, možnosti a nástroje.

Rozhodujúcou rovinou pre realizáciu slovenskej východnej politiky je spojenecká rovina a predovšetkým členstvo SR v Únii. Vstup do EÚ znamená značné obmedzenie bilaterálnych nástrojov na realizáciu slovenských záujmov vo vzťahoch s východoeurópskymi krajinami a predovšetkým v oblasti regulácie hospodárskych a obchodných vzťahov. Na strane druhej, Slovensko členstvom v Únii získava nové a oveľa účinnejšie nástroje pri presadzovaní svojich záujmov na pôde Únie. Inými slovami, samotná Únia sa stáva nástrojom zahraničnej politiky Slovenska.

Ako autor ďalej uvádza, hlavným problémom slovenského obchodu v minulosti, s Ruskou federáciou, bol vysoký obchodný deficit vzhľadom na dovoz ropy a zemného plynu a vysoké

ruské clá limitujúce slovenský export. Slovenským vládam sa nikdy nepodarilo v bilaterálnych rokovaniach dosiahnuť zásadnú liberalizáciu vzájomného obchodu s Ruskom, ktorá by znížila vysoké pasívne saldo obchodnej bilancie na strane SR. EÚ je oveľa silnejším partnerom pre RF, než bolo kedykoľvek Slovensko od dosiahnutia nezávislosti v roku 1993. V tomto zmysle sa EÚ stáva novým a bezpochyby oveľa účinnejším nástrojom na zabezpečenie obchodných záujmov SR. Slovensko sa ako členská krajina stane súčasťou dialógu medzi EÚ a Ruskom o vytvorení Spoločného európskeho hospodárskeho priestoru (CEES), ktorého cieľom je podpora ekonomických reforiem v Rusku a zároveň postupná liberalizácia obchodu medzi EÚ a Ruskom. Je v najvyššom záujme SR, aby tento dialóg pokračoval čo možno najefektívnejšie a najrýchlejšie, pretože od neho závisí i naplnenie obchodných záujmov SR. Inými slovami, Slovensko ponese zodpovednosť – primárne v rámci EÚ a sekundárne voči RF – za to, aby tento dialóg bol úspešný a čo najskôr zavŕšený.

Paralelne k dialógu CEES medzi EÚ a Ruskom prebieha energetický dialóg, ktorý má za cieľ podporiť reformu energetického sektora v Rusku, rast výroby strategických energetických nosičov a ich dodávky na trhy v EÚ. Zároveň, absencia reformy energetického sektora v Rusku brzdí jeho vstup do WTO, čo je základnou podmienkou pre liberalizáciu obchodu medzi Úniou a Ruskom. Z hľadiska záujmov SR je kriticky dôležité, že v rámci dialógu sa jedná i o tranzit ropy a zemného plynu z RF, pri ktorom Slovensko zohráva a chce zohrávať strategickú úlohu ako tranzitná krajina. V minulosti tento dialóg prebiehal „ponad Slovensko“, členstvo v Únii túto situáciu zásadne zmení. Slovenská diplomacia bude zodpovedná za obhajobu slovenských záujmov v rámci dialógu o CEES i energetického dialógu.

2 Cieľ práce

Cieľom tejto diplomovej práce je podanie komplexných informácií o stave hospodárstva Ruskej federácie a jeho ďalšom vývoji, analýza hospodárskych vzťahov Slovenskej republiky a Ruskej federácie, vzájomnej obchodnej výmeny a možností ďalšej spolupráce. V záujme splnenia hlavného cieľa som rozdelila vlastnú prácu na čiastkové ciele.

Prvý čiastkový cieľ poskytuje prehľad o situácii v ekonomike Ruskej federácie, vývoji základných makroekonomických ukazovateľov ako sú HDP, inflácia a nezamestnanosť.

Druhý cieľ približuje situáciu v energetike, zahraničnom obchode a i.

Tretím čiastkovým cieľom je objasniť vznik vzájomných vzťahov Slovenskej republiky a Ruskej federácie, ich fungovanie a zmluvnú základňu ako pilier týchto vzťahov.

Podrobnejšiu analýzu tovarovej štruktúry exportu a importu, vzájomného obchodu s agrárnymi komoditami a zhodnotenie energetickej závislosti Slovenskej republiky od Ruskej federácie mapuje štvrtý čiastkový cieľ.

Piaty cieľ sa zameriava na prehľad o aktuálnej obchodnej spolupráci podnikov oboch krajín, o budúcich možnostiach a projektoch spolupráce a poskytuje informácie o podpore exportu a importu slovenských podnikateľov.

A na záver je predstavená charakteristika obchodovania s ruskými partnermi.

3 Metodika práce

Vychádzajúc z uvedeného hlavného cieľa pri spracovaní diplomovej práce bol použitý nasledovný postup:

- Voľba témy diplomovej práce
- Štúdium slovenskej a zahraničnej literatúry týkajúcej sa danej problematiky
- Analýza vývoja ekonomiky RF
- Analýza vzájomných hospodárskych vzťahov SR a RF
- Syntéza a následné zhodnotenie možností vzájomnej spolupráce a trendov v dovoze a vývoze z/do RF

Metodika práce je zvolená na základe vytýčeného cieľa. Práca si vyžadovala zhromaždenie informácií a odborných podkladov zameraných na problematiku zahraničného obchodu a hospodárskej spolupráce krajín. Potrebné informácie boli získané z materiálov Štatistického úradu Slovenskej republiky, Štatistického úradu Ruskej federácie Goskomstat, Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky, Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky, Národnej banky Slovenska, agentúry SARIO, Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, dennej tlače, odborných zborníkov a internetu.

Objektom skúmania je vzájomná hospodárska spolupráca SR a RF a možnosti jej ďalšieho rozvoja.

Na splnenie cieľa práce boli použité nasledovné metódy: analýza, syntéza, komparácia a dedukcia.

Analýzou skúmame stav a vývoj jednotlivých javov a rozkladáme ich na jednoduchšie zložky. Syntéza sa naopak zakladá na zhrnutí a zjednotení skúmaných častí do celku. Komparácia je metóda skúmania spočívajúca v porovnaní podobností a rozdielov medzi jednotlivými javmi. Dedukciou prichádzame z prijatých výrokov k novému záveru.

4 Výsledky vlastnej práce

4.1 Ruská federácia

Obrázok 1



4.1.1 Základné informácie

Názov:	Rusko (Россия/ Rossijska) Ruská federácia (Российская Федерация/ Rossijskaja Federacija)
Hlavné mesto:	Moskva
Forma štátu:	Prezidentská republika, vznik 12. jún 1990
Rozloha:	17 075 400 km ² Krajina sa rozprestiera na východe Európy a na severe Ázie, patrí jej aj priľahlá oblasť Arktídy
Počet obyvateľov:	143 320 139
Hustota obyvateľstva:	8/km ²
Úradný jazyk:	Ruština
Mena:	Ruský rubel' (RUR) 1 rubel' = 100 kopejok
Výmenný kurz:	24,4262 RUR/USD, 36,2900 RUR/EUR, 100

	RUR/92,922 SKK (1.2.2008) 24,0023 RUR/USD, 36,5099 RUR/EUR (1.3.2008)
Administratívny a politický systém:	Federatívna mnohonárodnostná republika
Hlava štátu:	Dmitrij Medvedev, prezident zvolený 2.3.2008 v priamych voľbách predchádzajúci - Vladimir Vladimirovič Putin, 2 volebné obdobia
Národnostné zloženie:	Rusi 81,5 %, Tatári 3,8 %, Ukrajinci 3 %, Čuvaši 1,2 %, Baškiri 1 %, Bielorusi 1 % a približne 140 malých národov a národností
Urbanizácia:	76 %
Politické zriadenie:	Federálne zhromaždenie RF, zložené z Hornej komory: Rada federácie RF (178 senátorov) a z Dolnej komory: Štátna Duma RF (450 poslancov, volení na základe kandidátskych listín politických strán, volebné obdobie: 4 roky)
Federatívne usporiadanie tvorí 89 subjektov:	21 autonómnych republík 2 mestá federálneho významu (Moskva, Sankt-Peterburg) 6 krajov 49 oblastí 1 autonómna oblasť (Židovská autonómna oblasť) 10 autonómnych okruhov rozdelených na základe Výnosu prezidenta RF č. 849 z 13.5.2000 do 7 federálnych okruhov: Centrálny federálny okruh, Severozápadný federálny okruh, Južný federálny okruh, Povolžský federálny okruh, Uralský federálny okruh, Sibírsky federálny okruh, Federálny okruh Ďaleký východ
Susedné štáty:	Kórejská ľudovodemokratická republika, Čína, Mongolsko, Kazachstan, Azerbajdžan, Gruzínsko, Ukrajina, Bielorusko, Litva, Lotyšsko, Estónsko, Fínsko, Nórsko

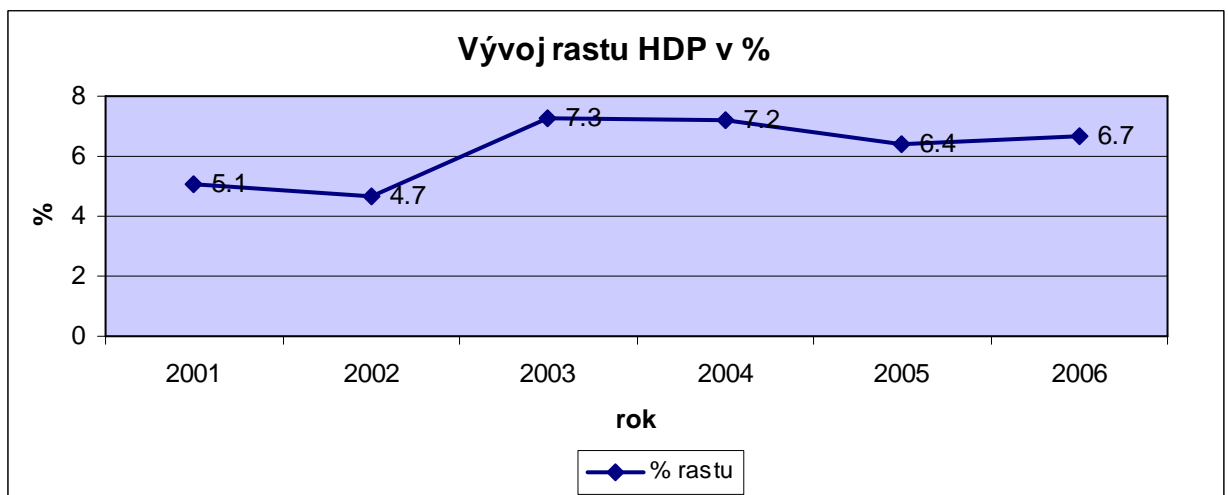
4.1.2 Analýza hospodárstva

Rusko je krajina s rozvinutým ťažobným, ťažkým, strojárskym priemyslom a zbrojárskym priemyslom. Veľké závody, vystavané počas sovietskej vlády, sa ťažko prispôsobujú súčasnému trhovému systému, preto ich priemyselná produkcia značne poklesla, narástla inflácia a nezamestnanosť.

Významnejšie priemyselné odvetvia sú hutníctvo železa, hliníka, farebných kovov, výroba ocele, strojov, spracovanie ropy, výroba dopravných prostriedkov, chemikálií, stavebnín, papiera, textilu, potravín a drevovýroba.

Základné makroekonomické ukazovatele

Graf 1



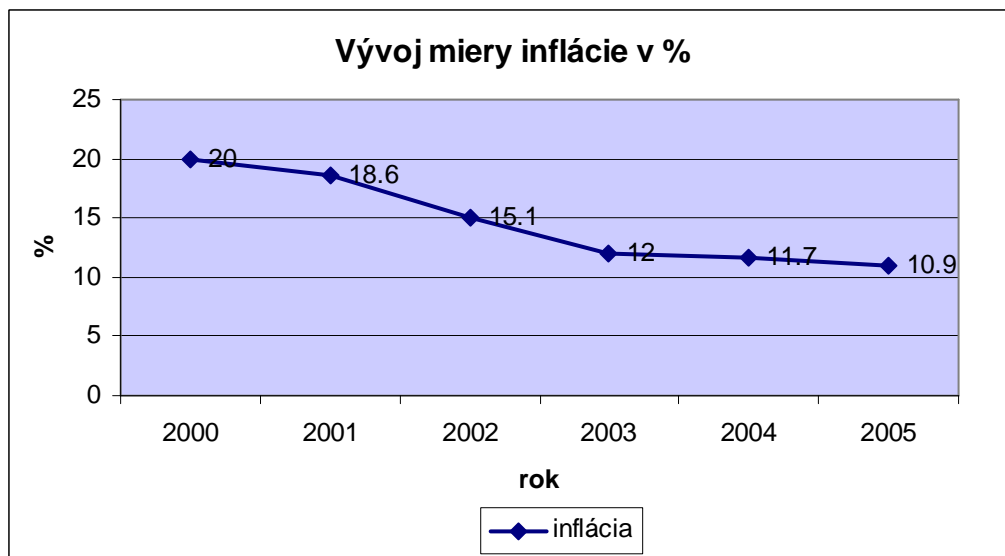
Zdroj: Russian Economic Report No. 15, Worldbank

HDP - 989 miliónov USD (2006)

Ruská ekonomika je charakterizovaná vysokým tempom rastu. V **Grafe 1** vidíme, že HDP na začiatku sledovaného obdobia bol vo výške 5,1 %. V roku 2003 HDP dosiahol najvyššiu úroveň, čo predstavovalo 7,3 %. Následne HDP zaznamenal mierny pokles, avšak na konci roka 2006 opäť vykazoval zvýšenie tempa rastu, kedy sa dostal na úroveň 6,7 %. Vysoké tempo rastu ekonomiky v roku 2006 súviselo s predlžujúcim sa rastom spotrebiteľského a zvlášť investičného dopytu. Na spomalenie ekonomického rastu v mesiacoch september – november 2006 malo vplyv zníženie tempa rastu exportu. Vysoké tempo rastu spotrebiteľského dopytu bolo udržiavané rastom reálnych príjmov obyvateľstva, vrátane reálnej mzdy. Ekonomický rast sa pri spomalení rastu exportných dodávok orientoval na domáci dopyt. Pozitívny vplyv na dynamiku ekonomického rastu malo zrýchlenie tempa rastu

investícií. Podľa štatistických údajov Rosstat objem priamych zahraničných investícií v roku 2006 predstavoval 55,1 mld. USD (nárast o 2,7 %) a nahromadený zahraničný kapitál v ekonomike Ruska za uvedený rok dosiahol 142,9 mld. USD.

Graf 2



Zdroj: FIAC

Najvyššiu úroveň inflácia dosiahla v roku 2000, kedy zaznamenala hodnotu 20 %. Od tohto obdobia vykazuje klesajúci trend až do roku 2005, kedy klesla na hodnotu 10,9 %. Enormné výdavky Stabilizačného fondu mali zabrániť rastu ponuky peňazí nekorešpondujúcemu s rastom ekonomiky. Úroveň inflácie v roku 2005 však nesplnila očakávania. Nesúlad medzi reálnymi a plánovanými hodnotami sa pripisuje aj následkom rôznych ekonomických reforiem.

Tabuľka 1 Vývoj nezamestnanosti (v tis.)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Počet nezamestnaných podľa výsledkov prieskumu zamestnanosti						
7059.1	6287.9	6154.7	5683.3	5775.2	5208.3	4998.7
Počet nezamestnaných podľa údajov Federálneho úradu práce						
1037.0	1122.7	1499.7	1638.9	1920.3	1830.1	1742.0

Zdroj: Goskomstat

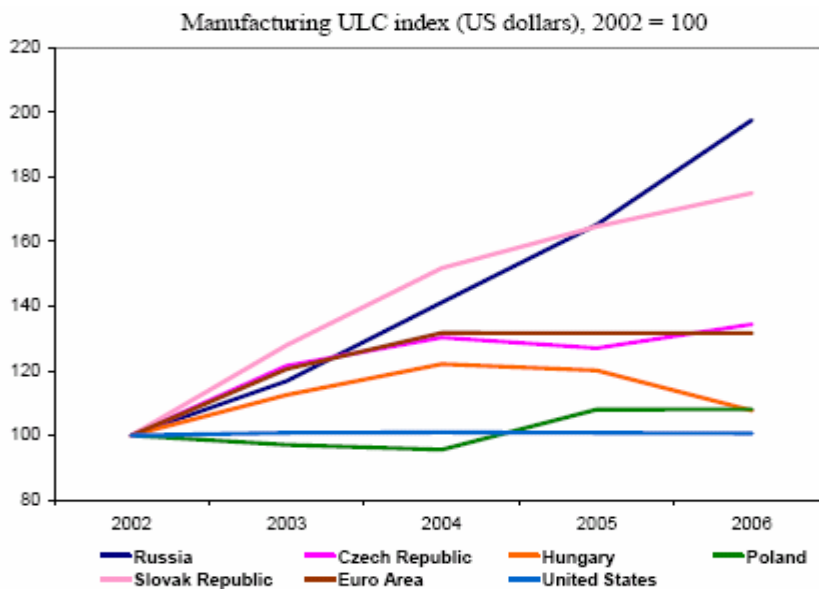
Tabuľka 2 Vývoj hodnôt sociálnych indikátorov

	2003	2004	2005	2006
Rast disponibilných príjmov v %	14,9	9,9	8,8	10,2
Rast reálnych miezd v %	10,9	10,6	10,0	13,4
Priemerná mesačná mzda v USD	179,4	237,2	301,6	394,7
Nezamestnanosť v %	8,6	8,2	7,6	7,1

Zdroj: Worldbank

Tabuľky 1 a 2 demonštrujú vývoj v sociálnej sfére. Vysoký rast HDP, nedostatok na trhu práce a zvýšenie plátov v štátnej sfére prispeli k nárastu príjmov obyvateľstva vyššiemu ako sa očakávalo. Takmer všetky odvetvia ekonomiky vykázali nárast nominálnych miezd. Zvyšovanie dopytu po práci vo viacerých odvetviach ekonomiky pozitívne prispieva k znižovaniu nezamestnanosti. Podľa údajov štatistického úradu Goskomstat vidíme značný rozdiel v počte nezamestnaných evidovaných Federálnym úradom práce a v počte

Graf 3 Vývoj ceny pracovných nákladov na jednotku práce vo výrobnom priemysle (v USD)



Source: World Bank staff estimates

- Ruská federácia
- Slovenská republika

Zdroj: Russian Economic Report No.15, Worldbank

Podľa **Grafu 3** môžeme sledovať vývoj ceny pracovných nákladov. Od roku 2002 má cena jednotky práce v Rusku výrazne rastúci trend v porovnaní s inými krajinami. V roku 2006 sa dokonca zvýšila na dvojnásobok hodnoty v počiatočnom období. Časť výrobného priemyslu, ktorá uspokojuje domáci dopyt pri limitovanej zahraničnej konkurencii môže pokračovať v podporovaní boomu domáceho trhu. Ďalšie zhodnocovanie rubľa zvyšuje cenu práce, keďže mzdy rastú rýchlejšie ako produktivita práce. V prípade, že sa produktivita práce nebude zvyšovať, zhodnotením rubľa sa dosiahne stav, kedy bude ruský výrobný priemysel veľkou výzvou pre zahraničnú konkurenciu.

Tabuľka 3 Predpoveď vývoja ruskej ekonomiky

	2008	2009	2010	2011	2012
Reálny rast HDP v %	6,7	5,7	5,3	4,7	4,3
Inflácia spotrebiteľských cien v %	11,5	9,4	7,9	7,3	6,7
Budget balance % HDP	1,2	1,3	1,0	0,9	1,0
Bežný účet ako % HDP	4,3	2,6	0,9	-0,3	-0,7
Priem. výmenný kurz RUR k USD	25,0	26,3	26,6	26,8	27
Priem. výmenný kurz RUR k EUR	36,5	34,9	34,0	33,8	33,8

Zdroj: Economist Intelligence Unit

V **Tabuľke 3** môžeme sledovať predpoklad budúceho smerovania ruskej ekonomiky. V nasledujúcich rokoch sa očakáva, že percento rastu HDP bude klesať, pričom bude takisto klesať aj percento inflácie. Rubel sa ukazuje ako silnejúca mena oproti euru, avšak vo vzťahu k americkému doláru bude slabnúť. Ruský minister hospodárstva German Gref v marci 2007 uviedol, že Rusko plánuje podporiť v najbližších troch rokoch svoju ekonomiku masívnymi finančnými injekciami. Týmto spôsobom by mala ekonomika krajiny prečkať obdobie nižších cien ropy. Taktiež vyslovil prísľub, že štát v najbližších troch rokoch vynaloží 28,83 miliardy amerických dolárov, v prepočte 720 miliárd slovenských korún, na vedecké a výskumné programy.

4.1.3 Energetika

Krajina má takmer všetky dôležité nerastné a energetické suroviny, ale v z mnohých nálezísk sa pre nepriaznivé prírodné podmienky neťaží. Elektrickú energiu vyrábajú najmä tepelné elektrárne. Významný je aj podiel vodných elektrární.

Hlavne vďaka rastúcim cenám ropy môže Ruská federácia posledných 6 rokov vykazovať rast ekonomiky, HDP ako aj pokles medzinárodného zadĺženia. Závislosť na exporte ropy a plynu krajinu vystavuje potencionálnemu nebezpečenstvu pri výraznom kolísaní cien týchto komodít.

Rusko má najväčšie zásoby nerastných surovín na svete, je najväčším producentom zemného plynu (587 miliárd m³ / deň) a druhým najväčším producentom ropy (9,15 milióna barelov / deň, pričom v niektorých obdobiach produkcia dokonca prevyšuje súčasného lídra Saudskú Arábiu) a tretím najväčším konzumentom energie na svete. Okrem toho sa na tomto území nachádza polovica svetových zásob uhlia. Takéto jednostranné zameranie exportu je jedným z najväčších problémov krajiny.

Tabuľka 4 Produkcia ropy (mil. ton)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Svet	3337,5	3313,3	3259,8	3400,7	3524,1	3656
RF	323,2	348,1	379,6	421,4	460,0	466,0

Zdroj: OPEC

Tabuľka 4 zobrazuje výkonnosť RF v produkcii ropy. Produkcia ropy v RF má od roku 2000, kedy bolo vyprodukovaných 323,2 miliónov ton, rastúci trend. Na konci sledovaného obdobia, v roku 2005, sa produkcia zvýšila až o 44 % na 466,0 miliónov ton.

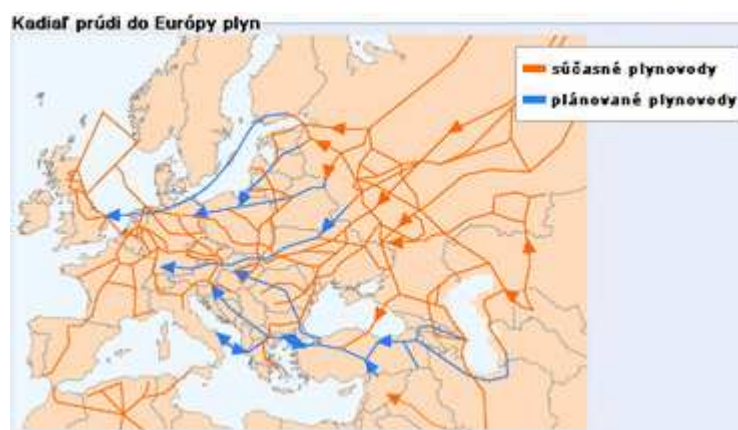
V RF je sformovaná sieť ropovodného potrubia s celkovým výkonom 50.mil.ton za rok a rozprestiera sa od Kemerovskej oblasti do západných hraníc Ukrajiny s Maďarskom a Lotyšského prístavu Ventspils.

Ťažba ropy v Ruskej federácii v roku 2010 bude predstavovať 496-515 mil. ton a 507-540 mil. ton v roku 2015. Takýmto spôsobom sa za desaťročie zvýši ťažba ropy o 8-15% v porovnaní s rokom 2005. Na druhej strane rozvoj vlastného spracovateľského ropného priemyslu sa zvýši o 11%, čo predstavuje spracovanie 230 mil. ton, kým v roku 2005 to bolo 207 mil. ton ropy. Základný prírastok bude dosiahnutý predovšetkým nových ropných nálezísk na Východnej Sibíri a Ďalekého východu RF.

Zásoby ropy v RF sú natoľko vysoké, že Rusko zostane i naďalej jedným z najväčších dodávateľov ropy na svetový trh až do roku 2050.

Rusko a Bulharsko podpísali dohodu o vybudovaní plynovodu a tým upevnili dominantné postavenie Kremľa v zásobovaní EÚ energetickými zdrojmi. Tento plynovod však podkope konkurenčné projekty podporované USA a EÚ. Plynovod má smerovať z Ruska popod Čierne more do Bulharska a potom sa rozdelí na vetvy smerujúce hlbšie do Európy. Ruský prezident Putin uviedol, že dohoda o vybudovaní plynovodu a ďalšie dohody prispievajú k rastu energetickej bezpečnosti Balkánu aj Európy ako takej.

Obrázok 2



4.1.4 Infraštruktúra

Letiská – 1260 (2007), z toho:

- 601 – s vydláždenou priletovou cestou
- 659 – s nevydláždenou priletovou cestou

Heliporty – 47

Potrúbná sieť - plyn 158 699 km; ropovody 72 347 km; rafinované produkty 13 658 km

Železničná sieť -87 157 km (2006)

Cestná sieť – 871 000 km (2004)

Sieť vodných ciest – 102 000 km (vrátane 33 000 km s garantovanou hĺbkou); 72 000 km systém v európskej časti Ruska spája Baltické more, Biele more, Kaspické more, Azovské more a Čierne more (2006)

Prístavy a terminály - Azov, Kaliningrad, Kavkaz, Nakhodka, Novorossiysk, Primorsk, Petrohrad, Vostochnyy

Do roku 2010 beží vládny program rozvoja a modernizácie infraštruktúry za zhruba 800 miliárd rubľov. Rusi chcú a potrebujú modernizovať všetky druhy infraštruktúry – cesty, železnice, prístavy či letiská. Zaostalá infraštruktúra brzdí ekonomický a sociálny rozvoj.

V Rusku je dopyt po všetkých druhoch stavebných prác, stavajú sa byty, kancelárie, obchodné priestory, hotely a obrovské infraštruktúrne projekty. So zhruba dvadsaťpercentným podielom je najväčším stavebným trhom Moskva.¹

4.1.5 Poľnohospodárstvo

Na väčšine územia nie sú vhodné klimatické podmienky na rastlinnú výrobu, preto sa poľnohospodárstvo sústreďuje predovšetkým v európskej časti. Pestujú sa hlavne: pšenica, jačmeň, raž, zemiaky, cukrová repa, kukurica, ryža, proso, sója, ovocie a i. Chová sa hovädzí dobytok, ovce, kozy, ošípané, soby, kone, hydina, kožušinové zvieratá. Krajina je odkázaná na značný dovoz potravín.

Tabuľka 5 Množstvo pôdy využívanej na poľnohospodársku produkciu (v mil. Ha)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
rozloha	197,0	195,9	194,6	193,8	192,6	191,7

Zdroj: Goskomstat

Tabuľka 6 Vývoj poľnohospodárskej produkcie (v bln. RUR)

	2002	2003	2004	2005	2006
Celková produkcia	1028,3	1154,9	1345,2	1495,4	1617,1
Z toho:					
rastlinná výroba	542,5	637,8	745,7	789,4	857,4
živočíšna výroba	485,8	517,1	599,5	706,7	759,7

Zdroj: Goskomstat

Tabuľky 5 a 6 ponúkajú prehľad o poľnohospodárskej produkcii. Napriek tomu, že množstvo pôdy využívanej na poľnohospodársku produkciu sa z roka na rok znižuje, celková poľnohospodárska produkcia rastie. Rovnomerne sa zvyšuje rastlinná ako aj živočíšna výroba.

¹ Slovák, K. 2007. Realitné Rusko rastie bez slovákov. TREND, 2007.

4.1.6 Zahraničné investície

Investičná činnosť je na území RF regulovaná dvoma základnými zákonmi:

1. Federálny zákon č. 39-F3 z 25.2.1999 „O investičnej činnosti v RF, uskutočňujúcej sa formou kapitálového vkladu
2. Federálny zákon č. 160-F3 z 9.7.1999 „O zahraničných investíciách do Ruskej federácie“

Podľa údajov Centrálnej banky RF bol v roku 2006 prítok priamych zahraničných investícií do ekonomiky RF viac ako 31 mld. USD.²

Tabuľka 7 Objem priamych zahraničných investícií v RF v r. 2006 podľa jednotlivých krajín

	mln. USD
1. Cyprus	9851 (17,9 %)
2. Veľká Británia	7022 (12,7 %)
3. Holandsko	6595 (12,0 %)
4. Luxembursko	5908 (10,7 %)
5. Nemecko	5002 (9,1 %)
.....	
Celkové investície	55109 (100 %)

Zdroj: Goskomstat

Tabuľka 7 zaznamenáva poradie jednotlivých krajín, investorov, podľa objemu priamych zahraničných investícií v RF. Eminentný záujem v Rusku prejavili európske krajiny.

Zo strany zahraničných investorov sú požadované reformy, ktoré by zabezpečovali stabilné, transparentné a nediskriminačné rámce pre ich činnosť:

- uvoľnenie existujúcich limitov zahraničných investícií v niektorých oblastiach (poisťovníctvo, letectvo, energie, alkoholické nápoje),
- legislatívne zabezpečiť definovanie a vymožitelnosť vlastníckych práv, najmä menšinových účastinných vlastníkov,
- transparentné a predvídateľné daňové pravidlá,
- priznávanie hnutel'ného majetku,

² Základná teritoriálna informácia 2007, OBEO GK SR Sankt Peterburg

- rýchlejšie konkurzné procesy,
- vysokú ochranu duševného vlastníctva.

V oblasti ekonomickej politiky obracia ruská vláda pozornosť na:³

- zvýšenie efektívnosti a priehľadnosti funkčnosti systému štátneho aparátu
- uplatňovanie práva
- posilnenie ochrany práv duševného vlastníctva
- zjednodušenie daňovej administratívy
- zdokonalenie protimonopolného zákonodarstva
- reforma inštitútu finančného sprostredkovateľstva
- liberalizácia valutového zákonodarstva

4.1.7 Zahranicičný obchod

RF monopolizuje vývoz strategických surovín plyn (Gazprom), ropa (zoštatnenie hlavných exportérov ropy), jadrové palivo (TVEL) a vojenská technika (Rosoboronexport), zároveň je snaha získať štátnu kontrolu nad exportom alkoholických výrobkov.⁴

Tabuľka 8 Vývoj zahraničného obchodu RF podľa colnej štatistiky

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export (bln. USD)	103.1	100.0	106.7	133.7	181.7	241.5	302.0
Import (bln. USD)	33.9	41.9	46.2	57.3	75.6	98.7	137.5
Percentuálne vyjadrenie k predchádzajúcemu roku							
Export	X	97.0	106.7	125.2	135.9	132.9	125.1
Import	X	123.6	110.2	124.2	131.8	130.6	139.3

Zdroj: Goskomstat

Tabuľka 8 ponúka prehľad o vývoji zahraničného obchodu RF. Export rovnako ako import má rastúci trend, čím sa ruská ekonomika stále viac otvára svetu. Štruktúra ruského exportu zostáva už niekoľko rokov prakticky nezmenená. Základnú časť tvoria energetické suroviny,

³ Základná informácia o teritóriu Moskva 2007 SARIO

⁴ Základná informácia o teritóriu Moskva 2007 SARIO

kovy, guľatina, rezané drevo a chemické výrobky. Import predstavujú najmä stroje a zariadenia, dopravné prostriedky, potraviny (vrátane surovín na ich výrobu) a textil. Jedným z problémov ruskej ekonomiky ostáva nízka konkurenčná schopnosť ruských tovarov, a to i na domácom trhu. Príčinou je najmä technologické zaostávanie podnikov a stále nízka produktivita práce.

Celkový obrat zahraničného obchodu za rok 2006 predstavoval 468,4 mld. USD, čo je v porovnaní s rokom 2005 nárast o 27 %. Prírastok exportu sa od začiatku septembra 2006 znižoval. V mesiacoch január – november 2006 vzrástol export v porovnaní s predchádzajúcim obdobím roku 2005 o 25 % a dosiahol objem 304,5 mld. USD. Rast importu bol stimulovaný zvýšením reálneho kurzu rubľa a tiež rastom investičnej aktivity. Import tvoril za uvedené obdobie 163,9 mld. USD, čo predstavuje nárast o 30,8 % v porovnaní s rovnakým obdobím roka 2005. Aktívne saldo obchodnej bilancie za rok 2006 predstavoval 130,5 mld. USD.

Hlavní exportní partneri RF v r. 2006:

Holandsko 12,3 %, Taliansko 8,6 %, Nemecko 8,4 %, Čína 5,4 %, Ukrajina 5,1 %, Turecko 4,9 %, Švajčiarsko 4,1 %

Hlavní importní partneri RF v r. 2006:

Nemecko 13,9 %, Čína 9,7 %, Ukrajina 7 %, Japonsko 5,9 %, Južná Kórea 5,1 %, USA 4,8 %, Francúzsko 4,4 %, Taliansko 4,3 %

Zahranický obchod Európskej únie skončil v roku 2007 v deficite 185,7 miliardy eur. Vývoz vzrástol o 7% na 1,24 bilióna eur, zatiaľ čo dovoz sa zvýšil o 5% na 1,42 bilióna. Najväčší nárast vývozu únia registruje do Ruska, kam vyviezla o 24% viac tovaru a služieb. Dovoz z Ruska sa však znížil.

Členstvo v medzinárodných organizáciách

APEC, BIS, BSEC, CBSS, CE, CERN, CIS, EAPC, EBRD, G- 8, IAEA, IBRD, ICC, ICFTU, ICRM, IFC, ILO, IMF, IMO, ITU, NSG, OPCW, OSCE, Paris club, PFP, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNTSO, UPU, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO (host') ,
ZC

RF sa prvý krát usilovala o prístup do bývalej GATT v roku 1993. EÚ a RF podpísali v rámci bilaterálnych rokovaní dohodu o prístupe na trh v rámci prístupových rokovaní RF do WTO. Priemerná colná sadzba, ktorú RF nechce znížiť je 7,6% pre priemyselné výrobky, 11% pre produkty rybolovu a 13% pre poľnohospodárske produkty. Doplnkové clo je na dovoz čerstvého a mrazeného mäsa a hydiny.⁵

EÚ pomocou programu Tacis už v roku 1991 začala pomáhať RF pri pretváraní centrálne riadeného ekonomického systému na systém demokratický a trhový. Program Tacis je zameraný na stabilizáciu ekonomiky, reformu riadenia a reorganizáciu systémov sociálnej sféry, poľnohospodárstvo, infraštruktúru, jadrovú bezpečnosť. Jedným z hlavných cieľov programu Tacis v RF je transformácia strategicky dôležitých regiónov (Moskovský, Sankt-Peterburský, Samarský, Ťumenský a Uralský región, Západná Sibír, Kaliningrad, Juho-západ RF, Jazero Bajkal, Severo-západ RF.)

Na Rímskom summite RF – EÚ v roku 2003 bola schválená koncepcia Spoločného európskeho ekonomického priestoru (SEEP), ktorá smeruje k spolupráci pri zblížovaní právnych a hospodárskych systémov RF a EÚ, prehĺbovaní investičnej spolupráce, rozvíjaní energetickému dialógu RF – EÚ, riešeniu otázok spojenia transportných sietí, realizáciu veľkých projektov s rôznymi európskymi krajinami majúce celoeurópsky význam, rozvíjaní spolupráce v oblastiach vedy a techniky sa od septembra do novembra 2004 uskutočnilo 5 konzultácií k príprave návrhu Spoločnému postupu realizácie koncepcie SEEP. Na summite 10. mája 2005 v Moskve bola prijatá „Cestovná mapa“, ktorej cieľom je dosiahnutie „Jednotného ekonomického priestoru“ medzi EÚ a RF, v rámci ktorého budú realizované 4 slobody: obchodu s tovarmi a službami, pohybu kapitálu a pracovných síl. V rámci Cestovnej mapy sa polročne uskutočňujú summity EÚ – RF, na ktorých sa hodnotí pokrok dosiahnutý v jednotlivých oblastiach dialógu EÚ – RF, najmä v oblasti spoločného ekonomického priestoru.⁶

⁵ Základná informácia o teritóriu Moskva 2007

⁶ Základná informácia o teritóriu Moskva 2007

4. 2 Bilaterálne vzťahy SR A RF

Rusko je tretím najväčším obchodným partnerom Európskej únie (po USA a Číne). EÚ je pritom pre Rusko hlavným obchodným partnerom s viac ako 52 % podielom na jeho celkovom zahraničnom obchode. Bilaterálny obchod pritom rýchlo rastie – počas roku 2005 napríklad až o 20 %. Export EÚ do Ruska je diverzifikovaný, zahŕňa strojárské výrobky (36 %), chemické látky (14 %), priemyselné výrobky (11 %), dopravné zariadenia (10 %) a potraviny a živé zvieratá (7 %). Ruský export do EÚ predstavujú najmä nerastné suroviny (65 %) a poľnohospodárske výrobky. Okrem toho dováža Únia i chemické výrobky, dopravné zariadenia, stroje, textil atď. Niektoré ruské výrobky, ktoré vstupujú na jednotný trh EÚ majú výhody Všeobecného systému preferencií (GSP).

Slovenská republika pristúpila v súlade s postupmi stanovenými v článku 6 ods. 2 Aktu o pristúpení k Dohode o partnerstve a spolupráci medzi Európskym spoločenstvom a jeho členskými štátmi na jednej strane a Ruskou federáciou na strane druhej (Korfu, 24. 6. 1994), ktorá nadobudne platnosť vstupom Ruskej federácie do WTO.

Obchodné vzťahy Slovenskej republiky s Ruskou federáciou po pristúpení SR do EÚ rámcovo upravuje *Dohoda medzi vládou SR a vládou Ruskej federácie o hospodárskej a vedecko–technickej spolupráci* podpísaná dňa 25. 2. 2005 v Bratislave, ktorá sa riadila ustanoveniami Dohody medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou o priateľských vzťahoch a spolupráci, podpísanou v Bratislave dňa 23. augusta 1993. Zmluvné strany sa zaviazali podporovať rozvoj, upevnenie a diverzifikáciu vzájomne výhodnej hospodárskej a vedecko-technickej spolupráce vo všetkých oblastiach a odvetviach hospodárstva v súlade so svojimi vnútroštátnymi právnymi predpismi platnými v štátoch zmluvných strán a na princípoch rovnosti. Táto dohoda je uzavretá na neurčitý čas. Tejto dohode je však Dohoda o partnerstve a spolupráci medzi Európskym spoločenstvom a Ruskou federáciou nadradená. Obchodno–hospodársku spoluprácu s Ruskou federáciou upravujú i ďalšie medzivládne a medzirezortné dohody (týkajúce sa napr. dodávok surovín, tranzitu, cestovného ruchu), dohody s vybranými subjektami a administráciami (republiky, oblasti, mestá). Pristúpením SR do EÚ pristúpila SR ku zmluvám, ktoré EÚ s Ruskou federáciou uzatvorila už v minulosti (Dohoda o partnerstve a spolupráci medzi Európskym spoločenstvom a jeho členskými štátmi na jednej strane a Ruskou federáciou na strane druhej).

Súčasný vývoj v slovensko-ruských vzťahoch je možné hodnotiť ako smerujúci k vytvoreniu podmienok pre ich ďalší rozvoj, stabilitu a rozširovanie. Ministerstvo hospodárstva SR realizuje prijaté systémové opatrenia, ktoré sú zamerané predovšetkým na podporu zahraničného obchodu a napomáhajú širšiemu prieniku na voľné trhy v oblastiach, regiónoch a republikách Ruskej federácie. Zintenzívňuje spoluprácu medzi územnými celkami SR a vybranými subjektami Ruskej federácie na kvalitatívne novom princípe tak, aby sa tieto aktivity odrážali nielen na zvyšovaní dynamiky vzájomného obchodu, ale aj na rozširovaní obchodno-hospodárskej a výrobnokooperačnej spolupráce medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou. Prioritou je sedem subjektov: Moskva, Sankt-Peterburg, Republika Tatarstan, Republika Baškortostan, Sverdlovská oblasť, Omská oblasť a Kemerovská oblasť. V 1. polroku 2004 sa uskutočnili zasadnutia Zmiešaných komisií v Moskve, Sankt-Peterburgu, Republike Tatarstan a Republike Baškortostan.

4.2.1 Politické vzťahy

Vzťahy s RF majú v našej zahraničnej politike významné miesto a sú neodmysliteľnou súčasťou jej prioritnej orientácie na európsku integráciu. Po úspešnom zvládnutí procesu začlenenia SR do EÚ a NATO sa vzájomné vzťahy SR s RF posilnili o dôležitú novú dimenziu. V súčasnej etape sú vzťahy založené a vychádzajúce jednak z určitých tradícií a pozitív minulosti a jednak zo záujmu o budovanie korektných, vecných, transparentných, dobrých, vzájomne výhodných vzťahov, diktovaných realitou, záujmami a potrebami dnešného sveta. Deklarovanými princípmi uvedenej logiky sú partnerstvo, dôvera, vzájomná výhodnosť, transparentnosť, vyváženosť a pragmatizmus. SR vychádza s presvedčením, že nové reality ako je členstvo SR v EÚ a NATO a súčasne zaznamenaný nový charakter vzťahov RF s EÚ a NATO naše vzťahy obohatia a prispedia k tomu, že ich obojstranný základ a ich jadro v podobe dvojstranných vzťahov tiež dostanú širšiu platformu a nový rozmer pre rozvoj. Významnými faktormi vzájomných vzťahov, ktoré sú podmienené aj geopolitickými súvislosťami, sú strategické, národné a ekonomické záujmy na oboch stranách. RF je dôležitým partnerom Slovenska a strategickým dodávateľom energonosičov. Popri jej politickom a bezpečnostnom význame má pre SR osobitný význam najmä v ekonomickej oblasti. V slovensko-ruských vzťahoch je vytvorená potrebná báza a sú odstránené kontroverzné otázky, čo vytvára dobré predpoklady pre ich ďalší všestranný rozvoj.

Slovensko-ruská relácia patrí medzi priority slovenskej zahraničnej politiky. Vstup SR do EÚ a NATO nemal negatívny dopad na dynamiku rozvoja bilaterálnych vzťahov. Stratégia budovania vzťahov s RF zohľadňuje národné záujmy a chce byť prínosom pre prehĺbvanie dialógu EÚ s RF. Základné formulácie prístupu SR k Rusku sa prakticky od roku 1993 nemenia, jej konkrétny obsah a napĺňovanie však prešli niektorými zmenami, reflektujúcimi vnútropolitické pomery v oboch štátoch. SR vychádza z faktu, že doterajší vývoj vzťahov medzi SR a RF je priaznivý, presadili sa a stále viac sa udržiavajú parametre vzájomnej výhodnosti. Cieľom je pokračovať v tejto tendencii, k čomu je potrebné udržať vysokú dynamiku vzájomného dialógu medzi SR a RF a zachovať intenzívnu výmenu kontaktov na najvyššej úrovni. Popri politickom a bezpečnostnom význame má RF pre SR osobitný význam najmä v ekonomickej oblasti.

Zmluvno-právnu základňu SR RF je možné považovať za dostatočnú vo všetkých oblastiach a zodpovedajúcu charakteru relácie i záujmom SR. Slovenská strana eviduje viac ako 100 zmluvných dokumentov s RF medzivládneho, rezortného a regionálneho charakteru.⁷

4.2.2 Zahraničný obchod

Ruská federácia je tretím najdôležitejším partnerom Slovenska po Nemecku a Česku a najdôležitejším partnerom spomedzi tretích krajín. Slovensko patrí do prvej dvadsiatky hlavných obchodných partnerov Ruska. Pre Ruskú federáciu je Slovensko dôležitou tranzitnou krajinou. Ruská federácia je strategickým dodávateľom palív, energií a surovín pre Slovensko. Ruský trh predstavuje významné odbytisko produkcie slovenského priemyslu.

Vývoj vzájomného zahraničného obchodu s Ruskou federáciou od roku 2000 má progresívnu tendenciu. Od r. 2005 sa výrazne zvyšuje export aj import tovarov a služieb. Súčasne sa zvyšuje záporné saldo vzájomnej zahranično-obchodnej výmeny.

V súčasnosti je tento obchodno-hospodársky priestor veľmi náročný a slovenská podnikateľská sféra hľadá vhodné a efektívne metódy a formy prieniku na ruský trh s orientáciou na jednotlivé subjekty a regióny RF.

Minister hospodárstva SR Ľubomír Jahnátek v dňoch 20. -21. decembra 2007 absolvoval zahraničnú pracovnú cestu do Ruskej federácie. V priebehu týchto dní sa stretol s ministerkou hospodárskeho rozvoja a obchodu RF Elvirou Sachipzadovnou Nabiullinou. Obe strany

⁷ Ministerstvo zahraničných vecí SR

konštatovali, že vývoj vzájomného obchodu má progresívnu tendenciu, nakoľko popri dovoze palív a energií z RF na Slovensko sa zvyšuje export aj import rôznych tovarov a služieb.⁸

Rusko je perspektívnym a solventným trhom, čo si dnes uvedomujú všetci obchodní partneri Ruska, ktorí tu pôsobia a prispôbujú sa zmeneným podmienkam. Už dnes je náročné preniknúť na ruský trh a v budúcnosti sa predpokladá, že to bude ešte zložitejšie a finančne náročnejšie, hlavne v dôsledku zmien charakteru konkurenčného prostredia, do ktorého vstupujú jednotlivé podniky. K efektívnemu využitiu a zhodnoteniu obchodných príležitostí v Rusku prispieva proces väčšej otvorenosti ruského trhu a zjednodušovanie obchodných procedúr ako praktický dôsledok záujmu Ruska o plnohodnotnejšiu integráciu do svetovej ekonomiky. Veľkú úlohu v tomto procese zohráva dialóg s EÚ, spolupráca Ruska s OECD či členstvo v G8.

Z hľadiska zahraničnoobchodných a investičných aktivít slovenských spoločností vo vzťahu k RF je potrebné využiť i kľúčové postavenie Ruska v rámci prepojenia trhov SNŠ.

V súčasnosti je obchodno-hospodársky priestor na ruskom trhu veľmi náročný a slovenská podnikateľská sféra musí hľadať kvalitnejšie metódy a formy prieniku na ruský trh s väčšou orientáciou na jednotlivé subjekty a regióny RF s využitím tradičných kontaktov z minulosti. Treba zobrať na vedomie aj fakt, že zavedením vízovej povinnosti s Ruskom od 1. januára 2001 sa zhoršili podmienky na rozvoj obchodno-hospodárskych vzťahov.

Tabuľka 9 Vývoj zahraničného obchodu medzi RF a SR (v mil. USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export do SR	2122	2205	2032	2297	2423	3190	4582
Import zo SR	105	132	159	301	405	503	769

Zdroj: Goskomstat

Tabuľka 9 preukazuje vývoj zahraničného obchodu RF a SR podľa ruského štatistického úradu Goskomstat. Vývoj vzájomného zahraničného obchodu s Ruskom od roku 2000 má progresívnu tendenciu a od roku 2005 sa výrazne zvyšuje export aj import tovarov a služieb. Súčasne sa zvyšuje záporné saldo vzájomnej zahraničnoobchodnej výmeny.

⁸ Ministerstvo hospodárstva SR

Tabuľka 10 Vývoj zahraničného obchodu medzi SR a RF

mil. Sk	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export	4 917	6 306	6 495	9 727	10 804	15 524	20 362
Import	100 577	105 433	93 858	89 072	88 103	114 893	150 925
Obrat	105 494	111 739	100 353	98 799	98 907	130 417	171 287
Bilancia	-95 660	-99 137	-87 363	-79 345	-77 299	-99 369	-130 563
mil. USD	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export	106	130	143	265	335	500	685
Import	2 177	2 181	2 070	2 422	2 731	3 704	5 078
Obrat	2 283	2 311	2 213	2 687	3 066	4 204	5 763
Bilancia	-2 071	-2 051	-1 933	-2 157	-2 396	-3 204	-4 393

Zdroj: podľa údajov ŠÚ SR a MH SR (SITC 3)

Tabuľka 10 preukazuje vývoj zahraničného obchodu SR a RF podľa štatistického úradu SR. Export aj import má trvale rastúci trend, čím sa zvyšuje aj celkový obrat zahraničného obchodu. Každoročne sa import z RF zvyšuje rýchlejšie ako export, čím sa výraznejšie prehlbuje záporné saldo. Vývoz slovenských tovarov a služieb od roku 2000, v porovnaní s rokom 2006, sa zvýšil štvornásobne, import o viac než 50 %.

Tabuľka 11 Vývoj zahraničného obchodu SR s agropotravinárskymi komoditami v mil. Sk

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ZO s RF							
Export	333, 5	375, 2	509, 0	921, 1	396, 6	490, 9	461, 7
Import	32, 6	30, 0	18, 9	19, 5	13, 4	45, 7	57, 4
Spolu za všetky krajiny							
Export	18 218, 9	22 472, 4	24 152, 6	25 417, 0	36 081, 0	43 710, 2	51 963, 9
Import	35 064, 5	42 744, 6	42 633, 8	40 416, 0	45 032, 2	65 146, 2	71 256, 3
% podiel RF							
Export	1,83	1,67	2,11	3,63	1,10	1,12	0,89
Import	0,09	0,07	0,04	0,50	0,03	0,07	0,08

Zdroj: Radela s.r.o.

V **Tabuľke 11** môžeme sledovať vývoj vzájomného zahraničného obchodu s agrokomoditami. Vývoz aj dovoz sa vyvíjali nerovnomerne. Vývoz do RF od roku 2000 rástol, kulminoval v roku 2003 pri hodnote 921,1 mil. Sk, následne klesol o viac ako polovicu a k roku 2006 opäť mierne klesol. Dovozy sa od roku 2000 znižovali, v roku 2003 zaznamenal mierny nárast, avšak najvýznamnejšie hodnoty dosiahol v posledných dvoch rokoch, kedy sa v roku 2005 dostal na úroveň 45,7 mil. Sk a v roku 2006 na úroveň 57,4 mil. Sk.

Tabuľka 12 Štruktúra zahranično-obchodnej výmeny SR a RF

SITC Ukazovateľ	2006			2007			Index 07/06 (%)	
	v mil. SKK	USD	štrukt. v %	v mil. SKK	USD	štrukt. v %	SKK	USD*
		30,60 Sk			25,65 Sk			
IMPORT (OP)	82 909,6	2 709,9	100,0	59 621,5	2 324,4	100,0	71,9	85,8
0 Potraviny a živé zvieratá	27,3	0,9	0,0	16,5	0,6	0,0	60,4	72,1
1 Nápoje a tabak	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	80,5	96,1
2 Surové materiály	2 618,9	85,6	3,2	2 963,8	115,5	5,0	113,2	135,0
3 Nerastné palivá, mazivá	75 655,5	2 472,8	91,3	50 646,9	1 974,5	84,9	66,9	79,9
4 Oleje, tuky a vosky	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5 Chemikálie	1 103,2	36,1	1,3	1 110,6	43,3	1,9	100,7	120,1
6 Trhové výrobky	2 336,1	76,4	2,8	3 628,6	141,5	6,1	155,3	185,3
7 Stroje, prepravné zariad.	1 086,8	35,5	1,3	1 189,0	46,4	2,0	109,4	130,5
8 Priemyselné výrobky	81,7	2,7	0,1	66,1	2,6	0,1	80,9	96,5
9 Ostatné	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I Zlato, mincovné	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nešpecifikované	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Celkový import do SR	614 501,5	20 085,0		703 117,8	27 412,0		114,4	136,5
Podiel na importe do SR	13,49%			8,48%			62,85	
EXPORT (FCO)	9 328,1	304,9	100,0	13 306,5	518,8	100,0	142,7	170,2
0 Potraviny a živé zvieratá	212,9	7,0	2,3	144,9	5,6	1,1	68,0	81,2
1 Nápoje a tabak	21,9	0,7	0,2	49,8	1,9	0,4	227,4	271,3
2 Surové materiály	112,4	3,7	1,2	151,6	5,9	1,1	134,9	160,9
3 Nerastné palivá, mazivá	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4 Oleje, tuky a vosky	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5 Chemikálie	1 116,7	36,5	12,0	986,9	38,5	7,4	88,4	105,4
6 Trhové výrobky	2 256,6	73,8	24,2	2 032,6	79,2	15,3	90,1	107,4
7 Stroje, prepravné zariad.	4 477,5	146,3	48,0	8 274,1	322,6	62,2	184,8	220,4
8 Priemyselné výrobky	1 130,0	36,9	12,1	1 666,7	65,0	12,5	147,5	175,9
9 Ostatné	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I Zlato, mincovné	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nešpecifikované	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Celkový export zo SR	569 543,6	18 615,6		689 026,1	26 862,6		121,0	144,3
Podiel exportu zo SR	1,64%			1,93%			117,9	
OBRAT za krajinu	92 237,7	3 014,8		72 928,0	2 843,2		79,1	94,3
SALDO za krajinu	-73 581,6	-2 405,0		-46 315,0	-1 805,7		62,9	75,1

Zdroj: SARIO

Tabuľka 12 približuje detailnejší pohľad na štruktúru exportu a importu SR a RF podľa SITC. Štruktúra vzájomnej zahranično-obchodnej výmeny jednoznačne dokazuje vysoký podiel nerastných palív a mazív na importe tovarov z RF. V roku 2007 tento podiel tvoril 84,9 %. Najžiadanejšou komoditou ruskej strany sú stroje a prepravné zariadenia, ktorých podiel na exporte v roku 2007 tvoril 62,2 %.

Trendy v dovoze a vývoze

Najvýznamnejšími dovoznými komoditami do RF sú poľnohospodárske a potravinárske výrobky (mäso, obilniny, cukor, kakao, káva, čaj a alkoholické nápoje), liečivá, odevy, železo a polotovary zo železa, stroje a zariadenia, osobné a úžitkové automobily. V týchto oblastiach obchodu s priemyselnými výrobkami sa presadzujú aj slovenské podnikateľské subjekty.

Najvýznamnejšou komoditou slovenského exportu zostávajú aj v r. 2007 automobily, a to aj napriek relatívne vysokej ochrane ruských domácich výrobcov. Trend spotrebiteľov je zameraný najmä na kúpu aut nemeckých a japonských značiek. Dobré predpoklady sú tiež na dodávky úžitkových a nákladných automobilov, i keď domáci odberatelia sú orientovaní na domácich výrobcov. Dynamicky sa rozvíja obchod so strojmi a zariadeniami. Sú to najmä stroje na automatické spracovanie dát, čerpadlá a kompresory, práčky, chladničky a mraziace boxy. Rastúci trend sa zachová vo vývoze liekov. Dobré perspektívy sú tiež v dodávkach obuvi. Rozvíja sa obchod s plochými valcovanými výrobkami s povrchovou úpravou, ktorých výroba v Rusku nekorešponduje s dopytom ruského trhu a požadovanou kvalitou. Priaznivé podmienky pretrvávajú na export papiera, možnosti spolupráce sa javia aj v spoločnej výrobe infračervených plynových žiaričov na vykurovanie hál a veľkých priestorov, ako sú obchodné domy, veľké výrobné haly a perspektívy sú aj v dodávkach určitých typov automobilových plášťov. Veľmi perspektívna je oblasť výroby dopravných pásov (rozvoj banského a metalurgického priemyslu). Priaznivý vývoj je i v dodávkach zdravotníckej techniky – stomatologické súpravy, vodoliečebné a fyzioterapeutické zariadenia, narkózozá, dýchacia a resuscitačná technika.⁹ Prílohy 1 a 2 svedčia o aktivite slovenských podnikateľov.

Problémom však zostávajú relatívne vysoké ceny slovenského tovaru v porovnaní s konkurenciou a relatívne malé možnosti v exportnom úverovaní v dôsledku stavu slovenského bankového sektora v porovnaní s konkurenciou.

Dovozný a vývozný režim

Európska únia má vo vzťahu s Ruskou federáciou uzatvorených 19 bilaterálnych dohôd v oblasti obchodu a hospodárskej spolupráce.

Základnou dohodou upravujúcou hospodárske vzťahy Európskej únie s Ruskou federáciou je **„Dohoda o partnerstve a spolupráci medzi Európskym spoločenstvom a jeho členskými štátmi na jednej strane a Ruskou federáciou na strane druhej“** (Partnership and

⁹ Rusko – náročný obchodný partner 2007 Hospodárske noviny, príloha Slovensko-Rusko

Cooperation Agreement - PCA). Uplatňovaním tejto dohody od roku 1997 bolo dosiahnuté prehlbenie liberalizácie vzájomného obchodu medzi EÚ a RF. Dohoda vytvára podmienky pre vytvorenie zóny voľného obchodu, poskytuje RF zmluvnú doložku najvyšších výhod (MFN) tak, ako by RF bola členom Svetovej obchodnej organizácie (WTO) a jej súčasťou je efektívny mechanizmus urovnávania sporov. Zahrňuje tiež špeciálny režim obchodu s oceľou a jadrovým materiálom. Na základe doložky najvyšších výhod upravuje rovnoprávne zaobchádzanie s podnikateľskými subjektami založenými v krajinách zmluvných strán na úrovni domácich subjektov, avšak nie horšie ako so subjektami tretích krajín. RF sa v niektorých oblastiach zaviazala k aproximácii práva s legislatívou EÚ, ako štandardizácia a certifikácia, obchodné právo, bankové právo, podnikové účtovníctvo a dane, finančné služby, colný zákon a pod. Zabezpečuje ochranu práva duševného vlastníctva a obchodných ochranných opatrení. Zlepšuje predpoklady a transparentnosť v obchodných vzťahoch a prispeje k riešeniu dlhodobých obchodných sporov.

Európska rada prijala Amsterdamskou dohodou v júni 1999 Spoločnú stratégiu k RF v kombinácii politík a pôsobenia členských štátov a Európskeho spoločenstva v oblastiach: konsolidácie demokracie, pravidiel práva a verejných inštitúcií, integrácia RF do spoločného hospodárskeho a sociálneho priestoru, stability a bezpečnosti v Európe a aj mimo, spoločné výzvy pre európsky kontinent (životné prostredie, kriminalita). Iniciatíva k vytvoreniu Spoločného európskeho hospodárskeho priestoru vzišla na summite EÚ - RF v máji 2001, s cieľom zastrešiť rastúci počet sektorových oblastí, v ktorých sa zintenzívnili dialógy v celom spektre ich hospodárskych vzťahov.

Na 15. summite EÚ – RF (10. 5. 2005 v Moskve) bola schválená a podpísaná Cestovná mapa (Roadmap), ktorá stanovuje ciele rozvoja vzťahov EÚ-RF ako aj postupy na dosiahnutie stanovených cieľov spolupráce v strednodobom horizonte v oblastiach:

- Spoločný hospodársky priestor – má za cieľ vybudovať otvorený a integrovaný trh medzi EÚ a RF,
- Spoločný priestor mieru, bezpečnosti a justície,
- Spoločný priestor vonkajšej,
- Spoločný priestor výskumu, vzdelávania a kultúry.

Dovozné clá a poplatky

Dovozné clá

Dovozné clá sú hlavným nástrojom obchodnej politiky RF upravené colným zákonom. Systém klasifikácie a popis komodít je založený na harmonizovanom systéme HS2002 a pozostáva 11 032 colných položiek. Prevažná väčšina je zaťažovaná clom ad valorem, ale 1515 colných položiek je predmetom zmiešaného cla (ad valorem a špecifické clo) a 76 colných položiek sú predmetom špecifického cla (jablká, čokoláda, pivo a tvrdé alkoholické nápoje). Colné sadzby majú 4 úrovne – 5, 10, 15 a 20%. Najvýznamnejšou výnimkou sú clá na dovoz automobilov, na ktoré sa uplatňujú špeciálne clá vo výške 25% na ochranu domácich výrobcov. Ďalšími výnimkami sú clá na dovoz hydiny, cukru, alkoholu a tabaku.

Dane a DPH

RF prijala postup na vyrovnanie daní na zahraničné a domáce výrobky.

Ostatné clá a dane

- konzulárne poplatky – uplatňujú sa pri overovaní certifikácie a pravosti dokumentov;
- špecifické clo na alkoholické nápoje (HS 2204, 2205 a 2206) je 20% ad valorem, počas rokovaní s EÚ o prístupe do WTO bolo dohodnuté, že bude znížené na 10% alebo bude zavedená zmiešaná sadzba;

Netarifné bariéry dovozu

- registrácia, dokumentácia, colné procedúry:
- RF zaviedla povinnosť vyclenia niektorých tovarov, vrátane textilu, odevov a elektrických výrobkov na hraniciach vybraných ázijských krajín ako aj v prístavoch a na letiskách. Tieto tovary pôvodom z Ázie nemôžu byť exportované do RF cez EÚ. Toto rozhodnutie zabraňuje podnikom z EÚ vyvážať do RF polotovary z ďalekého východu na spracovanie a podmiennečne vytvára bariéry obchodnej spolupráce medzi EÚ a RF,
- nedostatkom je nesúlad medzi rozhodnutiami prijatými úradmi RF a legislatívou RF. Štátny colný výbor vydáva „tajné nariadenia“, ktoré nie sú publikované a prístupné pre obchodníkov. Tieto disproporcie budú odstránené vstupom RF do WTO,

- RF pripravuje smernicu o kontrole pred dodávkou tovarov. Podľa tejto smernice by sa mali všetky tovary zahrnuté do tzv. rizikovej skupiny tovarov, vyvázaných do RF by mali byť kontrolované okrem colníc na hraniciach už pri nakladaní tovaru na teritóriu v krajine vývozu. Toto opatrenie má byť v účinnosti max. 3 roky, ale na požiadavku relevantného ministerstva môže byť predĺžená. Podľa súčasného návrhu kontrola pred dodávkou bude zameraná na kvalitu, množstvo, ceny a kódovanie tovarov určených na vývoz do RF. Poplatky za túto kontrolu by nemali prekročiť 1% colnej hodnoty tovaru, ale ich minimálna výška má byť 12000 rubľov a dodávky s nižšou hodnotou ako 70000 rubľov nebudú podliehať kontrole.
- normy a iné technické podmienky:
 - v tejto oblasti bol prijatý Federálny zákon č. 187-FZ o základných technických pravidlách, ktorý vstúpil do účinnosti 1. júla 2003. Jeho pozitívnu stránkou je, že vo všeobecnosti je systém kompatibilný s princípmi Dohody WTO o technických prekážkach v obchode (TBT), avšak jeho zhoda je dosť nejasná. Má byť prechodne uplatňovaný 7 rokov po jeho úplne zosúladenie s TBT. Má byť pripravených vyše 500 technických predpisov, z ktorých je viac ako 100 je hotových, ale doteraz neboli publikované a nie sú prístupné pre podnikateľov,
 - povinná certifikácia: pneumatík, automobilov, kozmetiky a čistiacich prostriedkov, liekov, elektronických výrobkov vrátane mobilných telefónov,
 - licencie na dovoz liekov – sú poskytované výrobcami RF rovnakého druhu liekov, prístupom RF do WTO by táto povinnosť mala byť zrušená.
- sanitárne a fytosanitárne opatrenia
 - pre export mäsa, mäsových výrobkov a mliečnych výrobkov do RF musí výrobca mať vykonanú kontrolu a certifikát Federálnej správy sanitárnej a fytosanitárnej inšpekcie RF,
 - zákaz dovozu hydinového mäsa liečeného antibiotikami,
 - zákaz dovozu živých oviec a kôz, obmedzenie dovozu hovädzieho dobytku, mliekarenských výrobkov a krmiva pre psov (BSE),
 - zákaz dovozu rezaných kvetov z Holandska a Estónska,
 - obmedzenie dovozu mliekarenských výrobkov potrebou certifikátov na dioxín a rádioaktivitu.

Vývozné poplatky

Vývozné clá sú uplatňované na:

- textil a koža (HS 4101, 4102, 4104 a 4105),
- železo, oceľ a neželezné materiály (železný a neželezný šrot).

Ruská legislatíva povoľuje:

dovoz bez cla nasledujúcich tovarov:

- alkoholické nápoje, 5l
- tabakové výrobky, 1000 ks
- palivo pre motorové vozidlá (benzín, nafta), 20 l na každú motorové vozidlo, okrem paliva v benzínovej nádrži
- klenotnícke a iné výrobky z drahých kovov, prírodných a pestovaných perál, z drahokamov a polodrahokamov, 5 ks

vývoz bez cla nasledujúcich tovarov:

- klenotnícke výrobky (vrátane prírodných a pestovaných perál), 5 ks
- zlata a platiny, , max. hmot. 30g
- zo striebra, max. hmot. 120g
- z drahokamov a polodrahokamov (prírodných, umelých alebo rekonštruovaných), 5 ks
- ryby a kôrovce, 5 kg
- kaviár lososových rýb (červený), 280 g
- alkoholické nápoje osobám nad 21 rokov, 5 l
- tabakové výrobky (osobám nad 16 rokov), 1000 ks (50 krabíc)
- lieky, 1 maloobchodné balenie každého druhu
- domáce potreby z farebných kovov, max. hmotnosť 20 kg
- palivo pre motorové vozidlá (benzín, nafta), 20 l na každé motorové vozidlo, okrem paliva v benzínovej nádrži¹⁰

4.2.3 Energetika

Pre Slovensko je energetický dialóg medzi EÚ a Ruskom osobitne dôležitý, pretože je to jedna z mála hospodárskych oblastí, kde môže mať postoj Bratislavy výraznejší vplyv. Je to

¹⁰ Základná informácia o teritóriu Moskva 2007

dané strategickým postavením na trase tranzitných plynovodov, ale aj ropovodov spájajúcich západosibírske náleziská zemného plynu a ropy s trhmi krajín Únie. Markantná je tiež snaha ruských energetických spoločností vstúpiť kapitálovo do slovenskej energetiky a vytvoriť si tak predpolie na ďalší prienik na trhy EÚ. Príkladom je prítomnosť Jukosu v Transpetrole, očakávané odkúpenie akcií SPP koncernom Gazprom a záujem ruského štátneho energetického koncernu RAO UES o kúpu privatizovaného podielu v Slovenských elektrárňach.¹¹

Slovenská republika má eminentný záujem odkúpiť 49 percent akcií strategického podniku Transpetrol. Vyhlásil to predseda slovenskej vlády, na stretnutí so svojim ruským kolegom Viktorom Zubkovom. Predseda vlády RF Zubkov navštívil Slovensko v dňoch 3. a 4. apríla 2008. Obaja premiéri sa na stretnutí zhodli, že medzi Slovenskom a Ruskom neexistujú žiadne otvorené politické otázky a hospodárske vzťahy sa vyvíjajú k prospechu oboch krajín. Ročná spotreba zemného plynu je cca 7 mld. m³. Na tejto spotrebe sa domáca ťažba podieľa približne 3 %. Ostatný zemný plyn sa dováža z Ruskej federácie. SR dováža ročne cca 5,5 mil.t. ropy. Tento objem je garantovaný na základe dlhodober medzinárodnej zmluvy s Ruskou federáciou. Z dovezeného množstva ropy na pokrytie domácej spotreby sa využíva 3,2 mil. t. Domáca ťažba sa podieľa na spotrebe ropy približne 2 %. Dodávka jadrového paliva je zabezpečená dlhodobými zmluvami z Ruskej federácie.

Tranzit ruského plynu cez Slovensko by mal v roku 2008 vzrásť takmer o 18 percent na 59,2 miliardy metrov kubických a pri dostavbe jadrovej elektrárne v Mochovciach by mala byť použitá ruská technológia. Ruskú federáciu pokladá Slovenská republika za spoľahlivého a ekonomicky výhodného partnera na dodávky energonosičov. V roku 2007 nakúpila SR pre svoje potreby 6,2 miliardy kubických metrov plynu a cez svoje územie prepravila 50,3 miliardy m³.

V roku 2008 predpokladá zvýšiť spotrebu plynu na 8,1 miliardy m³ a tranzit na 59,2 miliardy m³. Vlni nakúpila SR 5,5 milióna ton ropy a v tomto roku plánuje zabezpečiť spotrebu asi 6 miliónov z RF.¹²

¹¹ <http://www.euractiv.sk/obrana-a-bezpecnost/analyza/energeticky-dialog-bude-mat-vplyv-na-celkovy-rozvoj-vztahov->

¹² Jahnátek: Rusko je pre nás spoľahlivým partnerom, <http://www.dnes.atlas.sk>

Zmluvy o dodávkach ropy sú platné do roku 2014. Obe vlády v súčasnosti rokujú o podpise memoranda na dodávku plynu do roku 2030. Dominantným prepravcom plynu je Slovenský plynárenský priemysel, v ktorom má SR väčšinový podiel.¹³

Kedysi pomáhali stavať slovenské jadrové elektrárne sovietski odborníci. Dnes disponuje krajina veľkým zdrojom lacnej energie, ktorej výroba nepoškodzuje životné prostredie. Všetky bloky jadrových elektrární Bohunice a Mochovce, postavené v rokoch 1978 – 1999, pracujú odo dňa uvedenia do prevádzky s ruským palivom. Podľa ministra hospodárstva L. Jahnátko má Slovensko okrem technológií záujem dlhodobo odoberať ruské jadrové palivo do reaktorov.

Vysokú kvalitu paliva, ktoré vyrába ruská korporácia TVEL, potvrdzujú výsledky medzinárodných tendrov. Spoločnosť dodáva jadrové palivo mnohým krajinám. Podľa hodnotení expertov, ktoré zazneli na Medzinárodnej konferencii odborníkov pre jadrovú energiu v bulharskej Albene, je TVEL v súčasnosti veľmi silným dodávateľom paliva. V budúcnosti môže ruská korporácia zostať jediným dodávateľom palivových kaziet pre reaktory typu VVER.

4.2.4 Investície a spoločné podniky

Slovensko má záujem o rozvoj partnerských a transparentných vzťahov s RF, a to nielen na úrovni vlád, ale aj v hospodárskej oblasti. Záujem o rozvoj spolupráce s Ruskom je v mnohých oblastiach – vo vytváraní spoločných podnikov, v rozširovaní výrobných kooperácií, ale aj napríklad v účasti slovenských podnikov pri modernizácii a reštrukturalizácii ruských podnikov, o investičné projekty v tretích krajinách, o energeticky úsporné a efektívne technológie. Slovensko má záujem aj o rozvoj automobilového priemyslu dodávkami technológií a komponentov zo Slovenska, a taktiež o zvyšovanie objemov vzájomných investícií.

Pre Slovensko je RF nielen významným dodávateľom zdrojov energie a surovín, ale aj perspektívnym partnerom v iných oblastiach národného hospodárstva:

- v strojárskom priemysle
- v chemickom
- v potravinárskom priemysle

¹³ <http://www.tvojepeniaze.pravda.sk>

- v poľnohospodárstve
- v kultúre a
- v cestovnom ruchu.

Aktívna spolupráca je v oblasti vedy, techniky a vysokých technológií. Dôkazom je vybudovanie Cyklotrónového centra a budovanie nového centra protónovej liečby v Slovenskej republike.

Rusi sa o slovenské firmy zaujímajú najmä kvôli dostavbe diaľnice spájajúcej Moskvu a Kyjev. Budovať ruskú infraštruktúru má čoraz viac slovenských spoločností.

„Cítiť veľkú podporu zo strany ruských štátnych orgánov, ako je ministerstvo dopravy či výstavby,“ povedal. Úrady sú podľa neho ochotné podporiť účasť slovenských stavebných firiem a developerov v infraštruktúrnych či bytových tendroch. Zo slovenských stavebníkov má zatiaľ licencie šesť firiem. Pre slovenské firmy je stále najväčší problém potrebný kapitál. „Otvoriť stavbu s celou mechanizáciou prináša so sebou vysoké náklady,“ hovorí J. Naňák.¹⁴

Podnikateľské základy sa však v najväčšej krajine sveta stavajú naďalej ťažko. V porovnaní so svetovými trhmi ponúka ten ruský možnosti investovania najmä v stavebníctve, keďže Rusko v súčasnosti zaznamenáva veľký stavebný boom. Hoci snahou federácie je prilákať zahraničných investorov aj zjednodušenou byrokraciou, začiatkové procesy sú v porovnaní s inými trhmi stále zložité. Veľmi dôležité pri postupnom príchode na ruský trh je nájsť obchodných partnerov, Rusko totiž potrebné financie má. Podľa zástupcu Obchodnej a priemyselnej komory Ruska je najvýhodnejšie založiť firmu s domácou ruskou spoločnosťou, pričom je dôležité orientovať sa pri podnikaní na privilegované ekonomické zóny, kde platí liberálnejší režim s poskytnutými výhodami štátu. Medzi takéto lokality má patriť aj Petrohrad. V roku 2006 Slovensko zaznamenalo 47 % nárast obchodnej bilancie práve v spolupráci s Petrohradom.

Možnosti investovania do jednotlivých oblastí ruského priemyslu sú rozsiahle ako samotné Rusko. Črtá sa spolupráca aj v oblastiach energetiky, informačných technológií či potravinárskej produkcie. Tu ide skôr o nové oblasti ruského priemyslu, ktoré sú oproti tradičným na štartovacej čiare. Z pôvodnej výroby má Slovensko značné zastúpenie najmä v tlačiarenskom a automobilovom priemysle.

¹⁴ Slovák, K. Realitné Rusko rastie bez Slovákov, 2007

Slovenskí podnikatelia môžu využiť know-how ruského trhu, nie je to pre nich taká neznáma ako pre manažerov západných krajín, ktorí sa na ruskom trhu pohybujú len veľmi ťažko. Pri zakladaní spoločného podniku v Rusku sa rokujú na najvyšších úrovniach a v takom prípade záleží aj na kvalite medzištátnych vzťahov. Okrem toho je potrebné vedieť ako komunikovať s ruskými manažermi. Hoci sa ruská manažérska elita od roku 1995 zmenila a dnes sú tam mladí ľudia s perfektným vzdelaním, stále tam biznismeni zo Západu prichádzajú diktovať podmienky a nie rokovať z pozície seberovných partnerov. S takýmto prístupom tam uspejú zriedka, ak vôbec. Spolupráca so Slovenskom vychádza z dobrých vzťahov. Nahráva tomu aj pôsobenie slovenských podnikov na ruskom území. V boji o tlačiarenský trh slovenské podniky nie sú mimo hry. Svoje stále miesto na ruskom trhu udržujú exportom spoločnosť Neografia a Grafobal Group. Na Slovensku pretrvávajú voči ruskému trhu predsudky. Problémom podnikania sú platby za tovar.¹⁵

Investori v Rusku prihliadajú na prvom mieste na veľkosť odbytového trhu tak spotrebných, ako aj priemyselných tovarov. Pritom kúpna sila obyvateľstva neustále rastie. Z dôvodu vysokého vedeckého potenciálu priťahuje Rusko investorov v oblasti rozvoja inováčných technológií. V Rusku je dostatočne vysoká rentabilita uskutočnených investičných projektov. K zvýšeniu investovania do Ruska prispela aj daňová reforma. Daň zo zisku je vo výške 24 %, daň z príjmov fyzických osôb 13 %, maximálna výška sociálnej dane je 26 % a maximálna výška dane z pridanej hodnoty 18 %. Podmienky činnosti malých a stredných podnikateľov sú výhodnejšie – daň z príjmov je 6 % a odpočítateľná daň je 15 %. Geografická blízkosť a výhodné podmienky na začiatku obchodovania dávajú možnosť využívať ruské tritórium na vstup na trhy krajín SNŠ.

Konkurenčné výhody Ruska:

- kvalifikovaná pracovná sila
- vysoké tempo ekonomického rastu
- politická a sociálna stabilita
- vysoký vedecký potenciál
- vysoké zásoby prírodných zdrojov

¹⁵ Žuffa, R. Rusko môže byť mekkou našich firiem Hospodárske noviny, 2007

Tabuľka 13 Prehľad projektov vzájomnej obchodnej spolupráce

Poradové č.	Názov projektu	Za SR	Za RF
1.	Výstavba agrokombinátu v Tulskej oblasti	Združenie agropodnikateľov , Dvory nad Žitavou	Administrácia Tulskej oblasti, Volovský okres
2.	Projekt dodávok zdrojov pre napájanie vlastnej spotreby lokomotív EP2K a vlakov ED4M	ЕVPÚ a.s. , Nová Dubnica	ZAO „ElektroSI“ Moskva a ZAO“Svjazinziniring“ Moskva
3.	Spolupráca pri výrobe nakladacej techniky, dodávky nakladačov	PPSGroup a.s. , Detva	Kirovský závod, S. Peterburg
4.	Kooperácia v oblasti výstavníctva	INCHEBA EXPO BRATISLAVA, a.s. , Bratislava	Krokus Expo
5.	Budovanie a prevádzka atómových elektrární	VÚJE, Trnava	Atomstrojexport
6.	Dodávky komponentov pre atómové elektrárne	SES Tlmače , Tlmače	Atomstrojexport, Capitelenergo
7.	Projektovanie a výstavba elektrárni na báze paro-plynového cyklu	ISTROENERGO GROUP, a.s. , Levice	Spectechmontaž, Moskva
8.	Investícia do závodu na výrobu obalových materiálov	Grafobal Group, a. s. , Bratislava	Administrácia Kurskej oblasti - spoločnosť má už postavený závod v Rostove na Done
9.	Investícia do závodu na výrobu pneumatík, spolupráca v automobilovom priemysle	MATADOR a.s. , Púchov	ОАО Омскшина . ОАО АвтоВаз - Spoločnosť má už postavený závod v Omsku
10.	Projektovanie a dodávky rozvodných elektrických sietí a transformátorových staníc	LiV ELEKTRA, a.s. , Bratislava	Regionálne rozvodné siete
11.	Dodávky infračervených vyhrievacích systémov	ADRIAN a.s. , Banská Bystrica	Priemyselné podniky v RF
12.	Developerská činnosť- výstavba „Slovenského domu“	INVESTEFEKT, spol. s r.o. , Hlohovec	Juho-východný administratívny okruh Vlády mesta Moskva
13.	Dodávky strešnej krytiny	TONDACH SLOVENSKO, spol. s r.o. , Nitrianske Pravno	ООО Gloria – exkluzívny distributor

14.	Dodávky technológií pre železnice	ŽELSYS, a.s., Bratislava	Železnice RF, Transmašholding
15.	Investičná činnosť, dodávky požiarnych rebríkov	Willing, a.s., Zvolen	Požtechnika, a.s.
16.	Pravidelná letecká linka do RF, S. Peterburg a Moskva	SkyEurope Airlines, a. s., Bratislava	Letecká spoločnosť ROSSIJA
17.	Investícia do výstavby závodu na výroby hygienických papierových výrobkov	Eco Invest, Bratislava	Administrácia Ivanovskej oblasti
18.	Kapitálový vstup do ruskej banky, developerská činnosť	J&T FINANCE GROUP, a. s., Bratislava	Finančné skupiny v RF
19.	Opravy lokomotív, dodávky náhradných dielov, výroba a opravy vlakových súprav	ŽOS a.s., Vrútky	Železnice RF, Techželdorkonstrucija

Zdroj: Sario

Tabuľka 14 Ruskí investori na Slovensku

Company	Location	Activities
AQUA PLASTIK s.r.o.	Bratislava	Manufacture of rubber and plastic products
MARGIT, s.r.o.	Trenčín	Hotels and restaurants
EUROENERGY s.r.o.	Liptavský Mikuláš	Manufacture of basic metals
OSOS VRÚTKY, a.s.	Marín	Wholesale trade and commission trade, except of motor vehicles and motorcycles
GASTROFIT, spol. s r.o.	Banská Bystrica	Wholesale trade and commission trade, except of motor vehicles and motorcycles

WWW.SARIO.SK

SARIO
Slovak Investment and Trade Development Agency

Zdroj: SARIO

4.2.5 Projekty budúcej spolupráce

Ruské spoločnosti by so slovenskými firmami chceli spolupracovať oveľa viac. Vyplýva to z desiatok rokovaní a zasadnutí, na ktorých sa zúčastnilo MH SR i SARIO. Záujem potvrdzujú aj ruskí investori, zo strany ktorých prichádza čoraz viac dopytov po informáciách. Záujem o spoluprácu so slovenskými investičnými skupinami majú regióny, špeciálne ekonomické zóny, ale aj susedné štáty Ruskej federácie. Dobrým signálom pre slovenských podnikateľov môže byť aj zákon o rozvoji stredného a malého podnikania, ktorý prijala Štátna дума. Tento zákon prvýkrát do ruskej legislatívy zavádza tento pojem a určuje, že rozvoj malého a stredného podnikania je výsledkom formovania štátnej politiky. Orgány štátnej správy môžu malé a stredné podnikanie podporovať finančne, majetkovo, informačne, v oblasti zahraničného obchodu, vzdelávania či rekvalifikácie. Tento zákon by mal odstrániť mnoho nejasností pri zakladaní podniku v Rusku.

Potvrdením záujmu Ruska o rozvoj spolupráce so Slovenskom bola Ruská národná výstava v Bratislave, súčasťou ktorej bola konferencia pre podnikateľov oboch krajín, zameraná na nové investičné možnosti RF. Na výstave sa prezentovali podnikatelia z 11 regiónov Ruska – Moskva a Moskovská oblasť, Baškirska a Tatárska republika, Jaroslavská, Rostovská, Samarská, Uljanovská, Kurganská oblasť, Chanti-Mansijský autonómny okruh a oblasť Nižného Novgorodu. Zo slovenskej strany je záujem o investovanie v Rusku. Úspešne funguje a ďalej sa rozširuje spoločný podnik Matador Omskšina v Omsku, spoločnosť Grafobal plánuje po Rostove na Done novú investíciu v Kurskej oblasti.

Spoločnosť Ecolinvest rozpracúva možnosť investície do výstavby závodu v Ivanovskej oblasti (výroba hygienických papierenských výrobkov). Spoločnosť Istroenergo aktívne spolupracuje v oblasti energetiky v Moskve, Matador Automotive začalo rokovania s AutoVazom, v poľnohospodárstve sa perspektívne rozvíja spolupráca spoločnosti Insemas v Čuvašskej republike.

Slovensku však chýba väčší záujem ruských investorov, hoci Slovensko je pre nich perspektívnym partnerom. Stabilné investičné prostredie, prístup na trhy EÚ a blízkosť oboch národov môžu umožniť vzájomne výhodnú kooperáciu. Zámerom slovenskej strany je intenzifikácia ekonomickej spolupráce tak, aby sa Slovensko stalo v súčasných ekonomických podmienkach stabilným obchodným partnerom Ruska. Ekonomický potenciál RF a SR, vysoký záujem podnikateľských kruhov o vzájomnú hospodársku spoluprácu vytvárajú reálne predpoklady na ďalšie zvyšovanie vzájomného obchodného obratu.

4.2.6 Podpora slovenských podnikateľov

V rámci hospodárskej spolupráce SR a RF sú jednou z najhlavnejších foriem, či metód tzv. zasadnutia Medzivládnych komisií (MVK) pre obchodno-hospodársku, vedecko-technickú a kultúrnu spoluprácu, ktoré určujú a konkretizujú smerovanie obchodnej politiky zúčastnených krajín. Zasadnutia MVK sa konajú každoročne – raz na území SR a nasledujúci rok na území RF. Z jednotlivých zasadnutí sa vždy spisuje Protokol zo zasadnutia MVK. Protokol podpisujú predsedovia národných častí komisie, ktorými sú zvyčajne ekonomickí ministri zúčastnených vlád republík. Tento protokol určuje konkrétne úlohy podľa jednotlivých rezortov prípadne oblastí vzájomného záujmu o hospodársku spoluprácu. Na najbližšom zasadnutí je vždy kontrolované plnenie prijatých úloh a uznesení, ktoré v priebehu roka 1-krát kontroluje príslušná vláda za svoje rezorty. MVK vzišla z uznesenia vlád jednotlivých republík, čiže je to realizácia obchodnej politiky na najvyššej úrovni. Na princípoch MVK, avšak na nižšej úrovni sú založené zasadnutia Zmiešaných komisií pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu medzi SR a subjektami RF. V tomto prípade sú riadiacimi orgánmi príslušné hospodárske ministerstvá (MH SR a Ministerstvo hospodárskeho rozvoja a obchodu), predsedami komisií sú príslušní štátni tajomníci. Úlohy sú realizované na úrovni podnikateľských subjektov oboch strán, narozdiel od MVK, kedy úlohy prijímajú príslušné rezorty – odvetvia.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

Agentúra SARIO je vlastne vykonávacím orgánom MH SR, ktorý implementuje rozhodnutia a nariadenia ministerstva v praxi. Je prostredníkom medzi MH SR- ako orgánom štátnej správy a podnikateľským prostredím SR. Pre presadzovanie štátnych záujmov rozvoja zahraničného obchodu sa agentúra snaží najmä o vybudovanie dlhodobých a korektných vzťahov s podnikateľskou verejnosťou, so špecializovanými priemyselnými zväzmi a združeniami, s SOPK a regionálnymi inštitúciami, ktoré napomáhajú zefektívneniu spolupráce zúčastnených strán pri plnení stanovených cieľov hospodárskeho rozvoja.

Eximbanka SR

Eximbanka SR bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z.z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky. Svoju činnosť začala 22.7.1997 pričom podlieha regulácii zo strany MF SR.

V zmysle tohto zákona je hlavným cieľom Eximbanky SR podporovať vývozné a dovozné aktivity vývozcov a dovozcov financovaním vývozných úverov, poisťovaním vývozných úverov a financovaním dovozných úverov so zámerom zvýšiť konkurencieschopnosť tuzemských výrobkov a podporiť vzájomnú hospodársku výmenu Slovenskej republiky so zahraničím v súlade so štátnou, zahraničnou, zahraničnoobchodnou, finančnou, priemyselnou, menovou politikou a v súlade s medzinárodnými záväzkami, ktorým je viazaná. Priemerná výška podielu Eximbanky SR na podpore exportu od obdobia jej vzniku do roku 2006 sa pohybovala na úrovni približne 6,1 %, pričom v objemovom vyjadrení to ku koncu roka 2006 predstavovalo viac ako 85 mld. Sk, teda niečo viac ako 6,9 % k ultimu roka 2006. V oblasti teritoriálnej orientácie sa zameria na podporu vývozcov exportujúcich svoje produkty predovšetkým na trhy s vysokým potenciálom exportu, ako Ruská federácia a Ukrajina. Zmluvy o spolupráci v rámci RF má Eximbanka SR uzatvorené s týmito inštitúciami:

- Export – import Bank
- Vneshtorgbank
- JSIC Ingosstrakh
- Russian Bank for Development
- International Investment Bank
- International Bank for Economic Cooperation
- Vnesheconombank

Slovenská obchodná a priemyselná komora

SOPK je členom Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži a riadnym členom EUROCHAMBRES v Bruseli, v ktorej je združených 1300 obchodných a priemyselných komôr s počtom cca. 14 mil. európskych firiem. Zástupcovia SOPK aktívne pracujú aj v Európskom hospodárskom a sociálnom výbore ECOSOC, ktorý je poradným orgánom Európskej komisie. SOPK poskytuje adresy a informácie z databáz firiem a firemných katalógov, vrátane zahraničných, ako aj informácie o potenciálnych obchodných partneroch. Vyhľadá podľa požiadaviek informácie o zahraničných obchodných komorách, zastupiteľských úradoch SR v zahraničí a zahraničných úradoch v SR, o medzinárodných veľtrhoch a výstavách. Významnou súčasťou aktivít komory v oblasti zahraničných vzťahov je aj podpora medzinárodného obchodu na základe uzatvorených bilaterálnych dohôd so zahraničnými partnerskými komorami. Tieto dohody o spolupráci dali podnet na vznik zmiešaných hospodárskych výborov alebo zmiešaných hospodárskych obchodných komôr. Medzi významné aktivity SOPK patrí poskytovanie konzultácií a poradenstva pri vyhľadávaní

obchodných partnerov. Organizovanie zahraničných obchodných misií za účasti slovenských firiem, organizovanie firemných prezentácií v rámci svojich expozícií na domácich i zahraničných veľtrhoch alebo výstavách a prezentácie výrobkov i služieb na pôde zahraničných obchodných komôr a zastupiteľských úradov.

Market Acces Database

MADB je dôležitý databázový systém Európskej únie v stratégii prístupu na trhy tretích krajín. Systém podporuje výmenu informácií medzi inštitúciami Európskej únie, členskými krajinami a európskymi podnikmi. Stratégia prístupu na trhy tretích krajín je pilierom spoločnej obchodnej politiky EÚ, ktorej cieľom je redukcia obchodných prekážok vznikajúca exportérom tovarov a služieb z EÚ. Táto databáza je bezplatná, interaktívna, ľahko použiteľná a poskytuje:

- informácie o prístupe na trhy tretích krajinách (t.j. mimo EÚ);
- spôsob, ktorým Európska komisia sleduje sťažnosti podnikov ohľadom obchodných bariér;
- informácie na definovanie cieľov obchodnej politiky EÚ v ďalšej liberalizácii obchodu v rámci WTO a nových dohôd o voľnom obchode medzi EÚ a preferenčnými partnermi.

Databáza „Market Access Database“ je určená pre uľahčenie exportu aj pre slovenských podnikateľov. Pravidelne sú zaznamenávané sťažnosti obchodníkov, ktorí sa stretávajú pri exporte do tretích krajín s nejakými obchodnými prekážkami. Nakoľko databáza je prístupná len v angličtine, cieľom tejto príručky je uľahčiť v nej orientáciu pre slovenských užívateľov. Databáza obsahuje informácie o tom, do akej miery obchodní partneri rešpektujú medzinárodné pravidlá a tým poskytuje dobrý prehľad aj pre slovenských exportérov.¹⁶

Obchodno-priemyselná komora RF

Obchodno-priemyselná komora RF predstavuje záujmy podnikateľov vo všetkých sférach podnikania – priemysel, obchod (vnútorný aj zahraničný), poľnohospodárstvo, finančné systémy a služby.

Hlavnými úlohami OPK RF sú:

- obhajuje záujmy ruských podnikateľov vo vzťahoch k štátnym orgánom

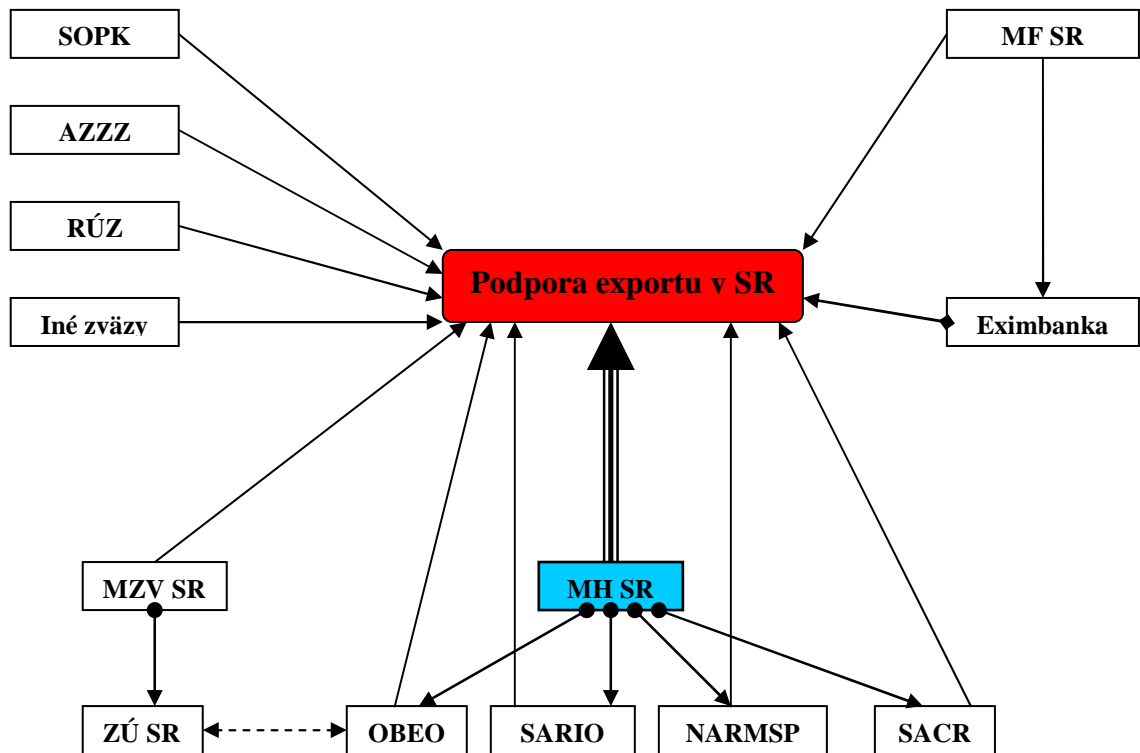
¹⁶ Market Acces Database, <http://mkaccdb.eu.int>.

- vydáva nariadenia, nevyhnutné na stanovenie sociálne orientovanej trhovej ekonomike
- pomáha formovať právnické prostredie a podnikateľskú infraštruktúru.

Medzi priority patrí praktická pomoc ruským podnikateľom so zahraničnými partnermi. Aktívne napomáha rozvoju exportu tovarov a služieb, pritiahnutiu zahraničných investícií do ruskej ekonomiky.

Teritoriálne OPK napomáhajú všestrannej realizácii ekonomických záujmov desiatok tisíc účastníkom hospodárstva po celej Ruskej federácii. Má 169 teritoriálnych OPK, 178 zjednotených podnikateľov, 37 obchodných organizácií, 450 podnikov a firiem, 15 zahraničných zastúpení v 14 štátoch, 6 zmiešaných komôr s inými krajinami.

Schéma 1 Inštitucionálny rámec podpory exportu SR



4.2.7 Charakteristika obchodovania s ruskými partnermi

Obchodný úspech je priamo závislý od schopného obchodného partnera v RF. Podnikanie na vlastnú päsť je veľmi riskantné a neodporúča sa.

Svojich obchodných partnerov nie je vhodné podceňovať, väčšina ruských podnikateľov má vysokoškolské vzdelanie, skúsenosti z riadiacich funkcií a veľmi dobrú znalosť miestnych podmienok. Veľkú časť obchodníkov zastupujú súkromní podnikatelia, predstavitelia

finančno-priemyselných skupín, ropných, plynárenských a iných exportných spoločností. Títo ľudia veľa cestujú, majú prehľad. To platí aj pre mladšiu garnitúru úradníkov štátnej správy a podnikového manažmentu. U tejto skupiny prevláda logické a koncepčné myslenie. Už k prvému rokovaniu je potrebné sa dôsledne pripraviť, mať dostatok informácií o vlastnej spoločnosti, ponúkanej výrobnej produkcii, certifikátoch na tovar a pod.

Pri obchodných rokovaniach sa nedoporučuje na partnera vyvíjať nátlak, ale ponechať mu čas. Pripravte sa však na veľký tlak zo strany svojho ruského partnera, čo sa týka ceny tovaru /zníženie cien/ a podmienok dodania. Ruská strana zo začiatku rozhoduje na základe ceny, ale neskôr pri nadobudnutí presvedčenia o kvalite výrobku a serióznosti partnera dá prednosť kvalite pred kvantitou. Partner bude taktiež požadovať od Vás rôzne výhody a zľavy. Ruskí podnikatelia uprednostňujú spoluprácu priamo s výrobcami a nemajú záujem o spoluprácu ani s výhradnými dovozcami. Výsledky obchodného rokovania resp. dohoda medzi partnermi je zakotvená v písomnom zápise z rokovania, ústna forma dohody nemá rovnakú platnosť – na rozdiel od niektorých európskych krajín. Prejavy nesúhlasu sa spravidla vyjadrujú priamo s vysvetlením.

V často navštevovaných "surovinových" regiónoch RF sa vyskytuje tzv. nemecký syndróm. Partneri disponujú ponukou zo SRN a porovnávajú technické a cenové údaje o tovare. V takomto prípade je potrebné mať ihneď po ruke argumenty, čím sa Váš ponúkaný tovar odlišuje, aké má prednosti.

Rokovacím jazykom je jednoznačne ruština. Rozdiel nastáva medzi staršou a nastupujúcou mladšou generáciou. Tá ovláda aspoň jeden alebo dva svetové jazyky, anglický jazyk na prvom mieste. V bankových a obchodných kruhoch je možné bežne stretnúť mladých ľudí, ktorí absolvovali vzdelanie alebo pracovnú prax v anglicky hovoriacich krajinách.

Obchodne je možné rokovať po celý rok, s výnimkou konca roka a prvej polovice januára kalendárneho roka. V tomto období Rusi zlučujú dovolenky so štátnymi sviatkami a využívajú toto obdobie na uskutočnenie dovolení v zahraničí. Obdobie letných dovolení začína rovnako ako školské prázdniny. Od 01.01.2001 platí vízová povinnosť pre občanov SR cestujúcich do RF a občanov RF cestujúcich do SR.

Vizitka významne napovedá o ruskom partnerovi. Oprávnenú pochybnosť vyvoláva obchodník, ktorý nie je vybavený vizitkou. Vizitku obvykle nemajú úradníci tzv. strednej sféry, vyššie postavení úradníci a členovia manažmentu významných firiem sú obvykle vyzbrojení obojstrannou vizitkou, v ruskom jazyku na jednej strane a v anglickom jazyku na strane druhej.

Ruské zákony pre podnikateľov sú veľmi zložité a pre cudzinca je ťažké sa v nich orientovať, preto pri väčších obchodoch alebo finančných operáciách ak nemáte plnú dôveru k svojmu partnerovi odporúča sa konzultovať postupy s právnickou firmou.

Doprava tovaru po teritóriu bývalého ZSSR je dosť neistá preto je najlepšie zodpovedať za dodanie tovaru iba k hranici s Bieloruskom a tovar vždy poistiť. Pri doprave je nutné rátať s dlhými zdržaniami na colných prechodoch. Colné dokumenty je treba mať v absolútnom poriadku. Je žiadúce, aby slovenský prepravca mal znalosti o druhoch prepravných povolení. Cestovať s ATA karnetmi sa pri preprave niektorých tovarov a cez niektoré ruské colnice neodporúča – ruská strana ich neuznáva.

Problémy a riziká miestneho trhu:

- ruské firmy "rozmaznané" finančne silnými západnými partnermi si kladú náročnejšie podmienky pre dodávky (odklad platieb, preclievanie a certifikáciu tovarov slovenskou firmou, priamu distribúciu do regiónov a pod.),
- väčšina slovenských firiem si nemôže dovoliť nákladnú reklamu a propagáciu v médiách,
- vysoká kriminalita a ťažkopádny byrokratický štátny systém.

Pre slovenské exportné firmy je najvýhodnejším a najbezpečnejším spôsobom platieb za dodávky tovarov a služieb do RF platba vopred. S rastom konkurencie je bežná požiadavka odloženia platby. Pri nových a nevyskúšaných partnerov je nutné trvať na úplnej, alebo aspoň čiastočnej platbe vopred alebo na inom zabezpečení.

Najbežnejším spôsobom platenia v zahraničnom obchode, využívaný v RF, je využitie platby akreditívom. Pokiaľ je však ruský partner obsluhovaný niektorou lokálnou ruskou bankou je otázne, či i neodvolateľný dokumentárny akreditív je pre vývozcu dostatočnou zárukou.

Bankám exportéra odporúčame uskutočňovať akékoľvek platby ruským partnerom prostredníctvom len takých bánk, ktoré patria medzi prvú desiatku ruských bánk, alebo prostredníctvom zahraničných bánk. Ak ruský partner má účet v menšej banke, ktorá nemá centrálu v Moskve, odporúča sa využívať platby cez Prvú česko-ruskú banku alebo ČSOB, ktoré garantujú doručenie platieb.

5 Záver

V súčasnosti už žiadna krajina nie je izolovaná a nebrzdí svoju ekonomiku uzatváraním sa okolitému svetu. Hospodárska spolupráca krajín nadobúda širokospektrálne rozmery, nie je geograficky ohraničená, nepodlieha politickej situácii, hoci ňou býva ovplyvnená a nepozná limitujúce faktory, ktoré by jej mohli úplne zabrániť. Prvotnými podnetmi sú ekonomické aspekty a dopad výsledkov kooperácie na celkové hospodárstvo daných krajín, v prípade konkrétnych podnikateľských subjektov na ich ekonomickú situáciu. Spolu so zahranično-obchodnou spoluprácou krajín sa rozmáha aj spolupráca v sociálnej, kultúrnej, športovej oblasti, či v tak dôležitej oblasti vedy a techniky. Kým zahranično-obchodná spolupráca sa buduje na základe vzájomnej výhodnosti a obojstranného ekonomického prínosu, spolupráca v ostatných oblastiach je skôr otázkou udržiavania a rozvíjania dobrých priateľských vzťahov.

Cieľom tejto diplomovej práce bolo podanie komplexných informácií o stave hospodárstva Ruskej federácie a jeho ďalšom vývoji, analýza hospodárskych vzťahov Slovenskej republiky a Ruskej federácie, vzájomnej obchodnej výmeny a možností ďalšej spolupráce. V súlade s tým som sa snažila skúmať a zosumarizovať fungujúcu obchodnú výmenu medzi týmito zahraničnými partnermi.

Prvá časť práce približuje základné charakteristiky Ruskej federácie ako administratívny a politický systém, národnostné zloženie, politické zriadenie, federatívne usporiadanie a iné. Pre uvedenie do problematiky o stave ruskej ekonomiky nasleduje analýza hospodárstva a jeho základných ukazovateľov. Ruská ekonomika je charakterizovaná vysokým tempom rastu hlavne vďaka rastúcim cenám ropy. V roku 2000 HDP dosiahlo svoje maximum pri hodnote 10%. V ďalších rokoch bol jeho vývoj nerovnomerný, k poslednému obdobiu, k roku 2006, však opäť zaznamenal nárast v porovnaní s predchádzajúcim obdobím. Nepriaznivo vysoké hodnoty dosahovala inflácia. V roku 2000 sledovaného obdobia dosiahla inflácia 20%, avšak jej nasledujúci celkový vývoj mal klesajúci trend. Vláda vynaložila enormné výdavky zo Stabilizačného fondu, aby zabránila zvýšeniu ponuky peňazí v obeh, ani to ale neprineslo želané nižšie hodnoty. Vo vývoji nezamestnanosti dosahovalo Rusko celkovo priaznivý trend a v roku 2006 sa znížila na 7,1%. Priemerná mesačná mzda stabilne rástla každým rokom. Cena jednotky práce má v Rusku výrazne rastúci trend a v roku 2006 dokonca dosiahla dvojnásobok hodnoty z roku 2002. V budúcom smerovaní ruskej

ekonomiky sa predpokladá mierne znižovanie rastu HDP, rovnako aj inflácie a vláda naplánovala masívne finančné injekcie.

Rusko si v energetickom priemysle drží postavenie svetového lídra. Má najväčšie zásoby nerastných surovín na svete, je najväčším producentom zemného plynu a druhým najväčším producentom ropy. Zásoby ropy má natoľko vysoké, že zostane i naďalej jedným z najväčších dodávateľov ropy na svetový trh až do roku 2050.

Momentálna zaostalá infraštruktúra brzdí ekonomický a sociálny rozvoj, preto beží vládny program jej rozvoja a modernizácie za cca. 800 miliárd rubľov až do roku 2010.

Na väčšine územia nie sú vhodné klimatické podmienky na rastlinnú výrobu, preto sa poľnohospodárstvo sústreďuje najmä v európskej časti. Napriek tomu, že rastlinná aj živočíšna produkcia z roka na rok rastie, krajina je odkázaná na dovoz potravín.

V oblasti priamych zahraničných investícií sú najväčší investori spomedzi európskych krajín. Na podnet zo strany investorov sa ruská vláda snaží eliminovať bariéry v tejto oblasti.

Zahraničný obchod Ruskej federácie neustále rastie ale štruktúra exportu ostáva prakticky nezmenená. Väčšinu hlavných obchodných partnerov má spomedzi európskych krajín.

Vzájomné politické vzťahy Slovenska a Ruska vychádzajú z tradícií, pozitív minulosti a zo záujmu budovania obojstranne výhodných vzťahov. Slovensko v súčasnosti eviduje viac ako 100 zmluvných dokumentov medzivládneho, rezortného a regionálneho charakteru. Obchodné vzťahy Slovenska s Ruskom po prístupí SR do EÚ rámcovo upravuje Dohoda medzi vládou SR a vládou RF o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci podpísaná dňa 25. 2. 2005, ktorá vychádza z Dohody medzi SR a RF o priateľských vzťahoch a spolupráci, podpísanou dňa 23. augusta 1993.

Vývoj vzájomného zahraničného obchodu Slovenska a Ruska má od roku 2000 progresívnu tendenciu, keď v roku 2006 obrat dosiahol 5 763 mil. USD. Každoročne sa import z RF zvyšuje rýchlejšie ako export, čím sa výraznejšie prehľbuje záporné saldo. V roku 2006 dosiahlo saldo zahraničného obchodu hodnotu – 4 393 mil. USD. V zahraničnom obchode s agropotravinárskymi komoditami je vývoj značne nerovnomerný. Táto oblasť je

pre Slovensko priaznivá, pretože export do RF niekoľkonásobne prevyšuje import. V roku 2006 export agropotravinárskych komodít do RF dosiahol hodnotu 461,7 mil. Sk, kým import dosiahol svoje maximum pri hodnote 57,4 mil. Sk. Štruktúra vzájomnej zahranično-obchodnej výmeny jednoznačne dokazuje vysoký podiel nerastných palív a mazív na importe tovarov z RF. V roku 2007 tento podiel tvoril 84,9 %. Najžiadanejšou komoditou ruskej strany sú stroje a prepravné zariadenia, ktorých podiel na exporte v roku 2007 tvoril 62,2 %.

Najvýznamnejšími dovoznými komoditami do RF sú poľnohospodárske a potravinárske výrobky (mäso, obilniny, cukor, kakao, káva, čaj a alkoholické nápoje), liečivá, odevy, železo a polotovary zo železa, stroje a zariadenia, osobné a úžitkové automobily. Priaznivý vývoj pretrváva aj v exporte papiera a zdravotníckej techniky.

Rusko je strategickým dodávateľom palív, energií a surovín pre Slovensko a to je naopak dôležitou tranzitnou krajinou. SR dováža z RF až 97 % domácej potreby zemného plynu, cca. 5,5 mil. ton ropy ročne, všetky bloky jadrových elektrární Mochovce a Bohunice, postavené v rokoch 1978 – 1999, pracujú s ruským palivom a pri dostavbe elektrárne v Mochovciach by mala byť použitá ruská technológia.

Pre Slovensko je RF perspektívnym partnerom v rôznych oblastiach národného hospodárstva. Črtá sa spolupráca v oblastiach energetiky, informačných technológií, potravinárskej produkcie. Z pôvodnej výroby má Slovensko zastúpenie najmä v tlačiarenskom (Neografia, Grafobal Group) a automobilovom priemysle (Matador). Aktívna spolupráca je v oblasti vedy, techniky a vysokých technológií. Dôkazom je vybudovanie Cyklotrónového centra a budovanie nového centra protónovej liečby v SR. Slovensku však chýba väčší záujem ruských investorov.

Obchodovanie s ruskými partnermi má svoje špecifiká a odporúča sa vopred dobre pripraviť na obchodné stretnutie. Podpore exportu a importu slovenských podnikateľov pomáhajú rôzne inštitúcie, ktorých aktivity zefektívňujú spoluprácu s obchodnými partnermi.

Ekonomický potenciál SR a RF, záujem podnikateľských kruhov o hospodársku spoluprácu vytvárajú reálne predpoklady na ďalšie zvyšovanie vzájomného obchodného obratu. Cieľom je pokračovať v pozitívnej tendencii a udržať vysokú dynamiku vzájomného dialógu.

6 Použitá literatúra a zdroje

- BALÁŽ, P. a i. 1997. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava : SPRINT, 1997. 621 s. ISBN 80-88848-08-3
- BALL, D. A. 2002. *International business: the challenge of global competition*. 8. vyd. USA: MacGraw.Hill/IRWIN, 2002. 710 s. ISBN 0-07- 112296-6
- DULEBA, A., LUKÁČ, P. 2004. *Zahraničná politika Slovenska po vstupe do NATO a EÚ*. Bratislava : Výskumné centrum SFPA n. o., 2004. 115 s. ISBN 80-969186-2-1
- HORSKÁ, E. 1998. *Medzinárodný marketing*. Nitra : VES SPU, 1998. 108 s. ISBN 80-7137-442-3
- HORSKÁ, E., UBREŽIOVÁ, I. 2001. *Manažment a marketing v medzinárodnom prostredí*. Nitra : SPU, 2001. 418 s. ISBN 80-7137-884-4
- ISACHEN, A. J., HAMILTON, C. B., GYLFASON, T. 1994. *Princípy trhovej ekonomiky*. Bratislava : Open Windows, 1994. 224 s. ISBN 80-85741-04-0
- SAMUELSON, P., NORDHAUS, W. 1992. *Ekonomía 2*. Bratislava : Bradlo, 1992. 552 s. ISBN 80-7127-031-8
- HAMBÁLKOVÁ, M. 1996. *Zahraničný agrárny obchod*. Nitra : Vysoká škola poľnohospodárska v Nitre, 1996. 102 s. ISBN 80-7137-318-4
- MICHNÍK, Ľ a i. 1998. *Zahraničný obchod*. Bratislava : SPRINT, 1998. 656 s. ISBN 80-8884-31-8
- MICHNÍK, Ľ. 1999. *Zahraničný obchod – makro a mikro východiská*. Bratislava : SPRINT, 1999. 227 s. ISBN 80-88848-00-8
- KASHLEV, Y. B. 1998. *Rusko a medziregionálna ekonomická spolupráca*. 7. ročník. 1998. 137 s.
- KASHLEV, Y. B. 2000. *Medzinárodné otázky*. 7 ročník. 2000.
- KRUGMAN, P. OBSFIELD, M. 1991. *International Economics*. Collins publisher Inc. 1991. 168 s. ISBN 0-673-52186-9
- LIPKOVÁ, Ľ. 2000. *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava : SPRINT, 2000. 238 s. ISBN 80-88848-54-7
- LUKÁČ, P. 2003. *Desať rokov slovenskej východnej politiky*. In. Listy Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku. 7 ročník. 2003
- PODOLÁK, A., SVATOŠ, M. a BIELIK, P. 1996. *Ekonomika poľnohospodárstva a európska integrácia*. Nitra : VŠP Nitra – ČZU Praha, 1996. 274 s. ISBN 80- 7137- 341-9

- PODOLÁK, A. a i. 2007. *Medzinárodný obchod a formovanie agroobchodnej politiky*. 1 vyd. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 2007. 215 s. ISBN 80-8069-863-8
- POKRIVČÁK, J., SERENČEŠ, R., SZOVICS, P. 2004. *Medzinárodná ekonomika*.
- LISÝ, J. a i. 2000. *Ekonómia*. 3. vyd. Edícia Ekonómia, 2000. 507 s. ISBN 80-88715-81-4
- GOZORA, V. 1996. *Podnikový manažment*. Nitra : SPU Nitra, 1996. 188 s. ISBN 80-7137-341-9
- ŠIBL, D. 1996. *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Bratislava : Eurounion, 1996. 221 s. ISBN 80-85568-58-6
- ŠIBL, D. 2000. *Medzinárodné ekonomické vzťahy na prelome tisícročí*. Bratislava : Eurounion, 2000. 230 s. ISBN 80-88848-497
- TRENČIANSKA, E. 2000. *Zahraničný obchod (Obchodné operácie a transakcie)*. Bratislava : SPRINT, 2000. 193 s. ISBN 80-88848-30-X

Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation, 2006. *Investor's Guidebook to Russian Federation*. FIAC, 2006. 91 s.

Základná informácia o teritóriu Moskva 2007 SARIO 2007 [cit. 10.11.2007] 43 s.

Žuffa, R. 2007. *Rusko môže byť mekkou našich firiem* Hospodárske noviny, 1.10.2007

Webové stránky:

Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie podpory exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky Slovenskej republiky 2008 [online] [cit.15.3.2008] Dostupné na internete:

<http://www.eximbanka.sk/buxus/docs/aktualizacia_vlastnymat.doc>

<http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=309>

Agriculture Main indicators 2008 [online] Gosskomstat [cit. 7.12.2008] Dostupné na internete:

<http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p.cmd/cs/.ce/7_0_A/s/7_0_3RA/th/J_0_9D/s.7_0_A/7_0_3QE/me/7_0_2BC-7_0_A/s.7_0_A/7_0_3RA>

Country Briefings: Russia, *Key indicators* [online] Economist Intelligence Unit, 2008 [cit. 2.1.2008] Dostupné na internete:

<<http://www.economist.com/countries/Russia/profile.cfm?folder=Profile-Economic%20Data>>

Dodávky ropy [online] [cit. 19.2.2008] Dostupné na internete:

<http://tvojepeniaze.pravda.sk/slovensko-chce-viac-ruskeho-plynu-drx-sk_pludia.asp?c=A080219_142648_sk_pludia_p32>

Energeticky dialog [online] [cit. 14.1.2008] Dostupné na internete:

<<http://www.euractiv.sk/obrana-a-bezpecnost/analyza/energeticky-dialog-bude-mat-vplyv-na-celkovy-rozvoj-vztahov->>

Eximbanka 2008 [online] [cit.15.3.2008] Dostupné na internete:

<http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=309>

Foreign currency Market [online] Bank of Russia, 2008 [cit. 1.2.2008] Dostupné na internete:

<http://www.cbr.ru/eng/currency_base/D_print.asp?date_req=01.02.2008>
<www.cbr.ru/ent/main.asp>

Market Acces Database [online] Dostupné na internete:

<<http://mkaccdb.eu.int.>>

Minister na pracovnej ceste v RF, MHSR [online] [cit. 4.2. 2008] Dostupné na internete:

<<http://www.economy.gov.sk/index/index.php?ida=1033>>

Monthly Oil Market Report [online] OPEC, 2006 [cit. 2.11.2007] Dostupné na internete:

<<http://www.opec.org/home/Monthly%20Oil%20Market%20Reports/2006/mr092006.htm>>

Number of unemployed 2008 [online] Gosskomstat [cit. 7.12.2008] Dostupné na internete:

<http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_12/06-08.htm>

Obrázok 1

<<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html>>

Obrázok 2

<<http://aktualne.centrum.sk/ekonomika/svet-a-ekonomika/clanek.phtml?id=1155939>>

Prehľad colnej štatistiky v rokoch 1997 – 2007 *Agropotravinárske komodity podľa jednotlivých štátov v tis. Sk* Radela s.r.o. [cit 21.2.2008] Dostupné na internete:

<<http://www.radela.sk/rezort/>>

Jahnátek: Rusko je pre nás spoľahlivým partnerom [online] [cit.19.2.2008] Dostupné na internete:

<<http://dnes.atlas.sk/ekonomika/172529/jahnatek:-rusko-je-pre-nas-spolahlivym-partnerom>>

Russian Economic Report No. 15 [online] Worldbank, 2006 [cit. 10.3.2008]. Dostupné na internete:

<http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/RER15_Eng.pdf>

SLOVÁK, K. 2007. *Realitné Rusko rastie bez Slovákov* [online] TREND, 2007 [cit. 10.12.2007]. Dostupné na internete:

<<http://www.mediaspol.com/kontakt.htm>>

Slovenská obchodná a priemyselná komora Dostupné na internete:

<<http://web.sopk.sk/view.php?cislocianku=1969123102&sMenu=0102&Menu=01>>

Ministerstvo zahraničných vecí SR [online] [cit. 2.2. 2008] Dostupné na internete:

<<http://www.mzv.sk/App/WCM/main.nsf?Open>>

Volume of foreign investments in the economy of the Russian Federation in 2006, by main countries-investors [online] Gosskomstat [cit. 7.12.2008] Dostupné na internete:

<http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_12/23-12.htm>

PRÍLOHY

Príloha 1 Najväčší exportéri do Ruskej federácie

1.	GRAFOBAL, a.s.	SKALICA
2.	BURDA S.G. s.r.o.	BRATISLAVA
3.	CSM, a.s.	TISOVEC
4.	IZOMAT, a.s.	NOVA BANA
5.	SLOVENSKA GRAFIA, a.s.	BRATISLAVA
6.	SLOVAKOFARMA, a.s.	HLOHOVEC
7.	CHEMOSVIT CHEM, a.s.	SVIT
8.	O.R.E. TRADE, s.r.o.	KOŠICE
9.	NESTLE SLOVENSKO, a.s.	PRIEVIDZA
10.	EUR-MED, a.s.	STARÁ TURA
11.	MOLNLYCKE, s.r.o.	Gemerská HÔrka
12.	KERKO, a.s.	KOSICE
13.	MATADOR, a.s.	PUCHOV
14.	REFRAKTORY SLOVAKIA, s.r.o.	KOŠICE
15.	SLOVALCO, a.s.	ZIAR NAD HRONOM
16.	SLOVECA, s.r.o.	NOVAKY
17.	CARNAUDMETALBOX, s.r.o.	DUNAJSKÁ STREDA
18.	JUNIPEX, s.r.o.	TRENCIN
19.	PREFERT, a.s.	BRATISLAVA
20.	STEEL KOSICE s.r.o.	KOŠICE
21.	MEDIPROGRES, s.r.o.	PIEŠTANY
22.	ENCINGER, s.r.o.	BRATISLAVA
23.	ISTROKON FG, s.r.o.	BRATISLAVA
24.	KONSTRUKTA INDUSTRY, a.s.	TRENCIN
25.	REVÚCKE KOBERCE SYNTETICKÉ, s.r.o.	REVÚCA
26.	PREMAGAS, s.r.o.	STARÁ TURA
27.	LYCOS-TRNAVSKÉ SLADOVNE, a.s.	Trnava
28.	KOVOHUTY, a.s.	KROMPACHY
29.	INTOCAST, a.s.	KOŠICE
30.	SLOVMAG, a.s.	LUBENIK
31.	INTERPORT SERVIS, s.r.o.	KOŠICE
32.	FERMAS, s.r.o.	SLOVENSKA LUPCA
33.	FESTAP, s.r.o.	BRATISLAVA
34.	CHIRANA MEDICAL, a.s.	STARÁ TURÁ
35.	SD-SPOLOCNOST, s.r.o.	BRATISLAVA
36.	TATRAKOV, a.s.	KEZMAROK
37.	ROYAL TRANS, s.r.o.	PIEŠTANY
38.	COMPEL, a.s.	MARTIN
39.	ELTECO, a.s.	ZILINA
40.	MEDEXIM, s.r.o.	PIEŠTANY
41.	DISCOVERY, s.r.o.	BRATISLAVA
42.	REGADA, s.r.o.	PREŠOV
43.	MARVEL P.I.&T, s.r.o.	Bardejov
44.	sladovnía, a.s.	MICHALOVCE
45.	CHIRANA-PREMA TRADE, s.r.o.	PIEŠTANY
46.	ANTIK, s.r.o.	Košice
47.	I.D.C. Holding, a.s.	Bratislava
48.	CHIRANA T. INJECTA, a.s.	STARÁ TURÁ
49.	ZTS-KABEL, a.s.	DUBNICA NAD VÁHOM
50.	KERAMETÁL, a.s.	BRATISLAVA

Príloha 2 Najväčší importéri z Ruskej federácie

1.	SLOVENSKÝ PLYNÁRENSKÝ PRIEMYSEL, a.s.	BRATISLAVA
2.	SLOVNAFT, a.s.	BRATISLAVA
3.	SLOVNAFT, a.s.	HRONSKY BENADIKT
4.	STEEL KOSICE s.r.o.	KOŠICE
5.	SLOVENSKÉ ELEKTRÁRNE, a.s.	BRATISLAVA
6.	STATNY OBLASTNY ARCHIV	LEVOČA
7.	SLOVALCO, a.s.	ŽIAR NAD HRONOM
8.	KIMEX, a.s.	KOŠICE
9.	MINISTERSTVO OBRANY SR	BRATISLAVA
10.	DUSLO, a.s.	SALA
11.	Z SNP, a.s.	ZIAR NAD HRONOM
12.	MATADOR, a.s.	PUCHOV
13.	CHEMZA, a.s.	STRÁŽSKÉ
14.	ÚRAD PRE NORMALIZÁCIU, METROLÓGIU A SKÚŠOBNÍCTVO SR	BRATISLAVA
15.	SLOVENEGRO, s.r.o.	BRATISLAVA
16.	LETECKE OPRAVOVNE, š.p.	TRENCIN
17.	LEPIDLÁ, s.r.o.	STRÁŽSKÉ
18.	NCHZ NOVAKY, a.s.	NOVAKY
19.	LOBB, š.p.	BANSKA BYSTRICA
20.	KABLO BRATISLAVA, a.s.	BRATISLAVA
21.	MR TRADING, a.s.	BRATISLAVA
22.	SHP SLAVOŠOVCE, a.s.	SLAVOŠOVCE
23.	SCP PAPIER, a.s.	RUŽOMBEROK
24.	SCP, a.s.	RUŽOMBEROK
25.	ZELEZIARNE PODBREZOVÁ, a.s.	PODBREZOVA
26.	FK INVEST KOŠICE, a.s.	KOŠICE
27.	OMFA, s.r.o.	DRAHOVCE
28.	CONTINENTAL MATADOR, s.r.o.	PUCHOV
29.	VEGUM, a.s.	D.VESTENICE
30.	FOMPEX, s.r.o.	TRENCIN
31.	VERSUS, a.s.	BRATISLAVA
32.	PREFERT, a.s.	BRATISLAVA
33.	AEROPROGRES, s.r.o.	BRATISLAVA
34.	MIKONA, s.r.o.	LUKY
35.	SLOVLADA, s.r.o.	BRATISLAVA
36.	MEDZINARODNÉ LASEROVE CENTRUM	BRATISLAVA
37.	PROMETSLOVAKIA, s.r.o.	DOLNÝ KUBÍN
38.	OMNIMETAL, a.s.	KYSUCKÉ NOVÉ MESTO
39.	TECHSERVICE, s.r.o.	BRATISLAVA
40.	FARMET, a.s.	POVAŽSKÁ BYSTRICA
41.	TRANSKONT, s.r.o.	BRATISLAVA
42.	SLOVZINK, a.s.	KOŠECA
43.	AGROLINZ SLOVAKIA, s.r.o.	CHOTÍN
44.	MARTIMEX-GAMA, s.r.o.	MARTIN
45.	KOVOD TRADE, a.s.	BANSKÁ BYSTRICA
46.	IMET, a.s.	KOŠICE
47.	ALBATROS, s.r.o.	DUNAJSKÁ STREDA
48.	AGROSPRA, s.r.o.	BRATISLAVA
49.	REMARK, s.r.o.	BRATISLAVA
50.	EUROPLAC, s.r.o.	TOPOLCANY

Zdroj: SARIO