



## **Podnikání v Zakarpatské oblasti Ukrajiny a příhraniční spolupráce s členskými státy EU: rozhovor s Olegem Lukšou**

**Petr Balcar**

### **Abstrakt:**

Rozhovor s Olegem Lukšou, víceprezidentem a projektovým koordinátorem asociace „Užhorod-XXIst Century“<sup>1</sup>, o příhraniční spolupráci ve sféře podnikání proběhl v dubnu 2008 v Užhorodu. Nezisková organizace „Užhorod-XXIst Century“ se zaměřuje na rozvoj malého a středního podnikání v Užhorodě a zakarpatské oblasti Ukrajiny, která hraničí se čtyřmi členskými státy EU - Polskem, Slovenskem, Maďarskem a Rumunskem. Od roku 1999 se věnuje realizaci projektů rozvoje podnikání včetně zapojení zahraničních a mezinárodních finančních institucí. Členy tvoří čtyřicet převážně podnikatelských subjektů. Partnery jsou regionální rozvojové organizace z pohraničních regionů. V rámci Evropské politiky sousedství se organizace podílejí na zpracování analýz podnikatelského prostředí, organizaci konferencí, seminářů a exkurzí pro podnikatele. Podnikatelské investice v daném regionu směřují v současnosti především do stavebnictví, energetiky a turismu. Rozvoj příhraničních kontaktů a spolupráce je limitován prostupností hranic EU a Ukrajiny, v níž svou roli vedle nedostatečné infrastruktury (především na ukrajinské straně) hraje i korupce.

\*\*\*

### **Jaká je úroveň a perspektivy rozvoje podnikání v pohraničí?**

Příhraniční spolupráce je jednou z priorit programu rozvoje Zakarpatské oblasti<sup>2</sup>. V současnosti je rozpracován akční plán, který stanovuje, co je třeba dělat. To je velmi důležité pro rozvoj podnikání<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Více na <http://www.smbusiness.uzhgorod.ua/ukr/index.php>

<sup>2</sup> Regionální strategie rozvoje se v oblasti příhraniční a euroregionální spolupráce soustředí na přípravu specialistů, např. na zpracování projektů financovaných EU, výměnu a pobyt studentů v zahraničí, zlepšení transportní a průmyslové infrastruktury nebo rozšíření a zefektivnění odbavení na hraničních přechodech.

## **Vznikly společné projekty mezi ukrajinskými a slovenskými partnery, do kterých byly vloženy investice. Můžete tyto projekty přiblížit?**

Byla uzavřena celá série kontraktů mezi organizacemi a podnikateli. Dokonce byla založena jedna společná firma, cihelna. Iniciovalo se přilákání investic, nejen ze Slovenska na Ukrajinu, ale i naopak. To co je výhodné, to se dělalo. A pro podnikatele je vždy něco výhodné. Především jde o stavební materiály. To je velmi důležité téma pro rozvoj spolupráce.

## **Jsou vidět podnikatelé, kteří se po zkušenosti v zahraničí vracejí na Ukrajinu? Uplatňují zde své zkušenosti a peníze?**

Nikdo o tom nevede statistiku. Ale sami můžete při cestování Ukrajinou zaznamenat, že v mnoha rajónech jsou vesnice, kde nejsou ani podniky, ani zemědělská produkce a není tudíž jasné, odkud se berou krásné domy, nová auta, čím to, že děti jsou dobře obuty a oblečeny. To znamená, že peníze posílají lidé ze zahraničí a vkládají tak investice do svých vesnic a rodin. A někteří se zahraniční zkušeností si přitom uvědomují, že nestačí stavět pouze svůj dům. Potom se v těchto vesnicích objevují obchody, dílny, rozvíjí se malé podnikání. Tito lidé tedy po návratu a po získání zkušeností vkládají své peníze do místního rozvoje a pomáhají také organizovat podnikání. Zvláště pokud pojedete do rajónů, odkud hodně lidí jezdí za prací do ciziny, tak to hned uvidíte na venkovské krajině. Ve městech to není tak zřetelné, není jasné, odkud peníze pocházejí. Ale na vesnicích je zřejmé, že peníze jsou vydělané v Česku, Německu, Itálii, Portugalsku.

Lidé vydělávají v zahraničí, a přivážejí sem peníze buď prostřednictvím bank, které se tím zabývají, nebo osobně. Problémem je, pokud přivezete peníze osobně, že vás oberou o reket (výpalné), na což se specializují přímo tady na Zakarpatí, především v okolí Mukačeva. Mnoho vymahačů reketu známe a mnoho z nich se stalo velmi významnými politiky. Některé zastřelili, někteří se postříleli mezi sebou. Ale toto období mafie a reketu již minulo. Lidé si v současnosti mohou peníze převést přes banku, ačkoli za tuto službu zaplatí pět až deset procent z celkové částky. Ale to je lepší než přijít o vše.

Je vidět, že investice plynou na Zakarpatí drobnými cestičkami. Je to ale politická otázka, kterou nikdo nechce zdůrazňovat. Můžete to ale zaznamenat v místních novinách, že ten pracuje tam, a ten zas támhle. Tam jsou tyto otázky čas od času velmi jasně vyzdvihovány<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> V současnosti můžeme mluvit o nedostatečné obchodní výměně a spíše formálních vztazích institucí v přeshraniční spolupráci, které omezují rozvoj již tak chudých regionů na obou stranách hranice.

<sup>4</sup> Odsuzování pracovních migrantů odcházejících z Ukrajiny do zahraničí přicházelo za režimu bývalého prezidenta Kučmy (do roku 2004) i z nejvyšších míst státního aparátu. Migrace je v současném regionálním zakarpatském tisku tematizována v souvislosti s demografickou krizí a nedostatkem pracovních sil, podmínkami a statutem pracovníků v zahraničí, ale také s penězi, které posílají zpět do země.

## **Srovnávají navrátní se podnikatelé podmínky v různých zemích?**

Mohou srovnávat nejen podmínky pro podnikání, ale také styl vedení podnikání a jeho kulturu. Ze zahraničí mají zkušenosti s tím, jak dělat reklamu, jak kvalitně stavět, jak se zabývat technologií a prodejem. Tyto zkušenosti se pak přenášejí sem a to je velmi dobře, protože zde není třeba například investovat peníze do rekvalifikace atd. Je tu například velmi jasně vidět rozdíl mezi východními a západními regiony Ukrajiny. Z východu lidé odjíždějí za prací do zahraničí méně<sup>5</sup>, nemají tím pádem ani tyto zkušenosti, ani peníze. Peníze ze zahraničí jsou investice, které přitékají malými toky. Jsou to dobré peníze a jsou to nekriminální peníze, což je nejdůležitější. Ale celé to má i stinné stránky, například rozdělené rodiny, děti vyrůstající bez otce, matky. Ne vše jde tak hladce a ne vše je jen dobré.

## **Mají v organizování pracovní migrace ještě značný vliv zprostředkovatelé práce, takzvaní klienti?**

Ano, jistě. Ale pokud by tomu tak nebylo, pak by v celém Zakarpatí řada vesnic a rajónů vypadala dnes velmi chudě. I díky zprostředkovatelům můžeme zaznamenat kladný vliv na místní rozvoj.

## **Ale to, že si lidé nevyřizují osobně pracovní víza a dokumenty, a nechávají to na „klientech“ s sebou nese i rizika.**

Kdyby procedury byly průhlednější a legální, tak by například Česko řeklo, že chce legalizovat tolik a tolik pracovních míst. To znamená, že část pracovníků bude legalizována, ale většina zůstane ve stínu, vně této kvóty. Ti pak nemají šanci na legální pobyt. A pro zaměstnavatele v České republice taková legalizace také není výhodná. Ten, kdo má legální postavení, musí ukazovat, v jakých podmínkách pracuje, jaké platí daně a tak dále.

## **Jestliže se vrátíme ještě k bariérám, které omezují možnosti spolupráce a podnikání, jak se projevují? A změnilo se něco po rozšíření Schengenu?**

Když ještě nebyl Schengen, měl jsem jednání se slovenským konzulem. Přišel jsem k němu a ukazuji projekt, dopis od slovenského partnera, projekt k Evropské komisi. „Vsjo charašo, wow,“ odpovídá mi. A pak mi píše přehled pěti dokumentů, které jsou potřebné k tomu, abych dostal vízum na půl roku<sup>6</sup>. Přitom Slováci k nám mohou bez víza. Ale vše, co je na

---

<sup>5</sup> Odhaduje se však, že jeden až dva milióny ukrajinských občanů, se značným podílem těch východoukrajinských, pracuje v Rusku.

<sup>6</sup> V procesu přibližování se vstupu východoevropských států do EU a Schengenského systému docházelo postupně a nekoordinovaně k zavádění vízové povinnosti pro občany Ukrajiny, doprovázené stále se obměňujícím soupisem dokumentů, které bylo třeba přiložit k žádosti o vízum. Změny často probíhaly bez dostatečného upozornění, a to i v případě limitů převáženého zboží nebo platnosti tranzitního víza pro překračování hranic.

Slovensku, se dá koupit zde, často i v lepší kvalitě. Už tam nemusím jezdit nakupovat. Jedu pracovat, spolupracovat. A přitom musím dodat ještě pět dokumentů a čekat dva tři týdny. To je první bariéra, kvůli které mnozí nechtějí spolupracovat.

A zkušenost Schengenu? Zním například podnikatele, který vlastní síť obchodů a už deset let vozí zboží ze Slovenska a z Čech. Deset let už má uzavřené smlouvy. A on po rozšíření Schengenu předkládá také všechny potřebné dokumenty na slovenském konzulátu a tam mu najednou do pasu dávají razítko: „Vízum odmítnuto“. Nic nevysvětlují. A toto je pozvánka ke spolupráci? On je navíc městským zastupitelem. Přišel ke mně a říká mi: „Ty jsi mě pobízeli k obchodování a spolupráci a mně prostě řekli ne.“

Jak je možné s takovými sousedy pracovat? Práce takového konzulátu diskredituje stát. Pochybují, že slovenský národ tímto vyhrává. Naopak. Zcela jiná je ale situace na maďarském konzulátu. Tam vám vysvětlí, co je třeba přinést. Mají zájem. Nevím proč. Možná proto, že tu žije dvě stě tisíc Maďarů.

Na jedné mezinárodní konferenci jsem řekl, že nevěřím v to, že samostatně přijímáte řešení na hraničních přechodech, jakou rychlostí budete propouštět auta. Situace byla taková, měl jsem zvací dopis, musel jsem jet na konferenci a z ukrajinské strany stála kolona osobních vozů. A známý mi řekl, že si je jistý, že mají vnitřní instrukce, propouštět jedno auto za dvacet minut. Tak jsem to sám pozoroval, celník chodí sem a tam, až uplyne dvacet minut. Nic nehledá, nic nenalézá v autě. Co je to za politiku? O ničem takovém se v mezinárodních smlouvách nemluví. Co je to jiného než bariéra?<sup>7</sup>

Jestliže například slovenská vláda chce normální spolupráci, pak musí změnit politiku zdržování na hranicích a nepovažovat Ukrajince za třetí kategorii. Nelze mít dvojí a neprůhledné standardy, jestliže chceme něco rozvíjet. Pro normální spolupráci nesmí být hranice překážkou. Teď jí ale je. Za prvé kvůli politice vydávání víz. Například srovnejme Slovensko a Maďarsko, členy EU. Říká snad EU Slováckům, pracujte tak, a Maďarům jinak? To je nelogické. To znamená, že jde o vnitřní rozhodnutí Slovenského státu. A proč, ptám se. Proč se nám na mezivládní úrovni říká jedno a tajně se dělá druhé? Není tu ochota problémy vyskytující se na hranici řešit jinými způsoby.

---

<sup>7</sup> Odbavení osobních vozů na slovenské straně směrem do EU po rekonstrukci hraničních přechodů zpravidla probíhá rychleji než zmiňovaných dvacet minut a celníci nahlíží alespoň do zavazadlového prostoru. Čekací doba však může dosáhnout několika hodin; podobně v případě cestování autobusem, kdy jen samotné odbavení může dosáhnout několika hodin. Na ukrajinské straně jsou běžné praktiky úplatků za přednostní nebo nedůsledné odbavení. Více skrytě a pravděpodobně v menší míře můžeme podobné chování zaznamenat i na slovenské straně.

## **A co očekáváte od malého pohraničního styku? Může to situaci zlepšit?**

Já si myslím, že malý pohraniční styklepší situaci pro místní obyvatelstvo. Z pohledu vydávání víz je to velmi pozitivní krok.<sup>8</sup> Ale jestli bude přetrvávat princip dvacet minut na jedno auto, pak bariéra je bariérou. Nikdo nebude chtít stát ve frontě půl dne nebo dokonce celý den, aby jel něco zařizovat. A ti, kteří pašují benzín a cigarety, budou jezdit i tak.

*Autor v posledním roce často pobýval v ukrajinsko-slovenském pohraničí, kde se v rámci doktorského studia na Fakultě sociálních věd UK věnuje etnografickému výzkumu proměny pohraničí a identit.*

*Článek vznikl v rámci projektu "Zvyšování povědomí o rozvojové problematice v regionech" za podpory Evropské komise.*

---

<sup>8</sup> S Maďarskem již byla v praxi realizována dohoda o padesátikilometrové pohraniční zóně, jejíž obyvatelé překračují hranice na základě speciálního průkazu; slovenská a polská strana obdobnou smlouvu o třicetikilometrovém pásmu dosud neratifikovala. Navíc se jedná o maximálně 10 až 20 tisíc povolení ročně (v případě Maďarska nebo Slovenska), především na základě příbuzenských vazeb za hranicí.