

MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS



Vedecký časopis pre medzinárodné
politické, ekonomické, kultúrne
a právne vzťahy

Scientific journal of international
political, economic, cultural
and legal relations

Ročník XI. / Volume XI.

4/2013

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis
pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy
Fakulty medzinárodných vzťahov
Ekonomickej univerzity v Bratislave

Journal of International Relations

Scientific journal
of international political, economic, cultural and legal relations
published by the Faculty of International Relations
at the University of Economics in Bratislava

Indexovaný v / Indexed in:



Medzinárodné vzťahy 4/2013, ročník XI.
Journal of International Relations 4/2013, Volume XI.

Medzinárodné vzťahy

Journal of International Relations

Redakcia / Editorial office:

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak Republic
Tel.: 00421 2 6729 5471
E-mail: mv.fmv@euba.sk

Hlavná redaktorka / Editor-in-chief:

 Ľudmila LIPKOVÁ University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

 Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR University of Malaya, Malaysia
 Alexandru BURIAN Moldavian Association of International Law, Moldova
 Eva CIHELKOVÁ University of Economics in Prague, Czech Republic
 Alan V. DEARDORFF University of Michigan-Ann Arbor, USA
 FÁBIÁN Attila University of West Hungary, Hungary
 Otmar HÖLL University of Vienna, Austria
 Edward H. HUIJBENS University of Akureyri, Iceland
 Siti Rohaini Binti KASSIM University of Malaya, Malaysia
 LI Hsi-Mei Chinese Culture University, Taiwan
 Milan MÁRTON University of Economics in Bratislava, Slovakia
 Stanislav MRÁZ Matej Bel University in Banská Bystrica, Slovakia
 Julija NESTERENKO Russian State University for the Humanities, Russia
 Rebecca NEUMANN University of Wisconsin-Milwaukee, USA
 Jan OSTOJ Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland
 Hakan G. SICAKKAN University of Bergen, Norway
 Karol SORBY University of Economics in Bratislava, Slovakia
 František ŠKVRNDA University of Economics in Bratislava, Slovakia
 Pavel ŠTURMA Charles University in Prague, Czech Republic
 Chong-Ko Peter TZOU Tamkang University, Taiwan
 Harun UÇAK University of Nigde, Turkey
 Olga VERETENNIKOVA Urals State University of Economics, Russia
 Jolita VVEINHARDT Vytautas Magnus University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor:

 Martin GRANČAY University of Economics in Bratislava, Slovakia

Jazyková redaktorka / Language editor:

Slovenský jazyk / Slovak: Katarína STRELKOVÁ
Iné jazyky / other languages: bez korektúry / no language editing

Vydavateľ / Publisher: Vydavateľstvo EKONÓM, EU v Bratislave, IČO 00 399 957

Evidenčné číslo / Country registration number: EV 4785/13

ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print edition)

ISSN 1339-2751 (online)

Obsah

Pôvodné vedecké články

DECENTRALIZÁCIA VEREJNÝCH VÝDAVKOV A HOSPODÁRSKY RAST: EMPIRICKÁ ŠTÚDIA NA PRÍKLADE EURÓPSKEJ ÚNIE (V ANGLICKOM JAZYKU) NIKOLAY PATONOV	5
---	---

VZNIK ZAJORDÁNSKA AKO VEDEAJŠÍ PRODUKT BRITSKEJ POLITIKY NA BLÍZKOM VÝCHODE PO PRVEJ SVETOVEJ VOJNE DOC. PHDR. KAROL R. SORBY, DRSC.	16
---	----

Diskusie

BUDÚCNOSŤ OBCHODNÝCH VZŤAHOV MEDZI EURÓPSKOU ÚNIOU A USA DR. H. C. PROF. ING. ĽUDMILA LIPKOVÁ, CSC.	34
--	----

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI AKO PRÍČINA SVETOVEJ FINANČNEJ A EKONOMICKEJ KRÍZY ING. MIRIAMA VAŠKOVÁ	48
---	----

Prehľady

MEDZINÁRODNÁ AGENTÚRA PRE ATÓMOVÚ ENERGIU A IRÁNSKA KRÍZA (V ANGLICKOM JAZYKU) MGR. ZUZANA ŽÁKOVÁ	69
---	----

VYBRANÉ PRÁVNE ASPEKTY FRANCHISINGU V OBCHODNÝCH VZŤAHOCH MGR. ING. JANA MAJEROVÁ, PHD.	78
--	----

VÝVOJ ZAHRANIČNÉHO OBCHODU ČÍNY V KONTEXTE JEJ POSTAVENIA VO SVETOVOM OBCHODE ING. SILVIA DRAKOVÁ	97
---	----

Recenzie

VLADIMÍR POĽAKOV: SPOMIENKY DIPLOMATA UŽ NEEEXISTUJÚCEHO ŠTÁTU PHDR. KATARÍNA STRELKOVÁ, PHD.	116
--	-----

Informácie

MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY 2013: AKTUÁLNE OTÁZKY SVETOVEJ EKONOMIKY A POLITIKY ING. MARTIN GRANČAY, PHD.	118
--	-----

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY	121
INŠTRUKCIE PRE AUTOROV	122

Content

Original scientific papers

DECENTRALIZATION OF PUBLIC SPENDING AND ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL STUDY ON THE EUROPEAN UNION NIKOLAY PATONOV	5
CREATION OF TRANSJORDAN AS A BY-PRODUCT OF THE BRITISH POLICY IN THE MIDDLE EAST AFTER WORLD WAR I (IN SLOVAK) KAROL R. SORBY	16

Discussions

THE FUTURE OF TRADE RELATIONS BETWEEN THE EU AND USA (IN SLOVAK) LUDMILA LIPKOVA	34
INCOME INEQUALITY AS A DETERMINANT OF THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS (IN SLOVAK) MIRIAMA VASKOVA	48

Surveys

INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY AND THE IRAN CRISIS ZUZANA ZAKOVA	69
ON SELECTED LEGAL ISSUES OF FRANCHISING IN INTERNATIONAL RELATIONS (IN SLOVAK) JANA MAJEROVA	78
DEVELOPMENT OF CHINA'S FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF CHINA'S POSITION IN THE WORLD TRADE (IN SLOVAK) SILVIA DRAKOVA	97

Book reviews

VLADIMIR POLYAKOV: MEMOIRS OF A SOVIET DIPLOMAT (IN SLOVAK) KATARINA STRELKOVA	116
--	-----

Information

INTERNATIONAL RELATIONS 2013: CURRENT ISSUES OF WORLD ECONOMY AND POLITICS MARTIN GRANCAY	118
ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS	121
GUIDE FOR AUTHORS	122



PŔVODNÝ VEDECKÝ ČLÁNOK

DECENTRALIZATION OF PUBLIC SPENDING AND ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL STUDY ON THE EUROPEAN UNION

Nikolay Patonov

ABSTRACT

The goal of this paper is to analyze the impact of fiscal decentralization on the economic growth in the European Union. The emphasis has been put on the public spending carried out at a local level. The empirical investigation is based on regression analysis. The regression model includes the GDP growth rate as a dependent variable and fiscal decentralization indicators as independent variables. The results support the conventional understanding among scientists and politicians for a positive impact of spending decentralization on the economic growth.

Key words: fiscal decentralization, local expenditures, local revenue, economic growth

JEL: C33, H71, O40

INTRODUCTION

The relationship between fiscal decentralization and economic growth as a subject of the empirical work is a relatively new phenomenon in the economic thought. Economists¹ note that while theoretical examinations started with the conceptual model of Tiebout², and the publications of Musgrave and Oates³, empirical analysis regarding the impact of economic growth on fiscal decentralization started at the end of the 1970s and estimations concerning the direct impact of fiscal decentralization on economic growth have only been conducted since the end of the 1990s (starting with

¹ FRITZ, B. - ELLER, M. (2004): Fiscal decentralization and economic growth: is there really a link?, In: *Journal for Institutional Comparisons*, 2004, Vol. 2, No. 1, p. 3.

² TIEBOUT, Ch. (1956): A pure theory of local expenditures, In: *Journal of Political Economy*, 1956, Vol. 64, No. 5, pp. 416-424.

³ See the literature cited by FRITZ, B. - ELLER, M. (2004): Fiscal decentralization and economic growth: is there really a link?, In: *Journal for Institutional Comparisons*, 2004, Vol. 2, No. 1, p. 3.

the report of W. Oates at the Annual World Bank Conference on Development Economics in 1995⁴ and the article of Davoodi and Zou in 1998⁵).

The first contributions to empirical analysis on this topic have been made by Oates in 1995 and the collectives of Xie, Zou, and Davoodi in 1995 (published in 1999)⁶, Devarajan, Swaroop and Zou in 1996⁷, and Davoodi and Zou in 1998. Next significant attempts for research were made in the report of R. Ebel and S. Yilmaz in 1999⁸, the studies of U. Thiessen in 2000⁹, 2001¹⁰ and 2003¹¹, and the elaborate approach applied in the study of Desai, Freinkman, and Goldberg in 2003¹². The most recent analyses were made by Malik, Hassan and Hussain in 2006¹³ on provinces of Pakistan and Samimi, Lar, Haddad, Alizadeh in 2010¹⁴ on provinces of Iran.

The empirical methodology, which is applied in this paper, is based on regression analysis. The regression models are constructed through a linkage of measures for fiscal decentralization and chosen variables from a given endogenous model of economic growth. The most widely accepted endogenous models are the Barro's growth model¹⁵ and the model of R. Solow¹⁶. Most of the studies use the former one.

⁴ OATES, W. E. (1996): Comment on 'Conflicts and Dilemmas of Decentralization' by Rudolf Hommes, in BRUNO, M. – PLESKOVIC, B. (eds.): *Annual World Bank Conference on Development Economics 1995*. Washington, DC, 1996. pp. 351-353. ISBN: 0-8213-3280-5.

⁵ DAVOODI, H. - ZOU, H. (1998): Fiscal Decentralization and Economic Growth – A Cross-Country Study, In: *Journal of Urban Economics*, 1998, Vol. 43, pp. 244-257.

⁶ XIE, D. - ZOU, H. - DAVOODI, H. (1999): Fiscal Decentralization and Economic Growth in the United States, In: *Journal of Urban Economics*, 1999, Vol. 45, pp. 228-239.

⁷ DEVARAJAN, S. - SWAROOP, V. - ZOU, H. (1996): The composition of public expenditure and economic growth, In: *Journal of Monetary Economics*, 1996, Vol. 37, pp. 313-344.

⁸ EBEL, R. - YILMAZ, S. (1999): Intergovernmental Relations: Issues in Public Policy. [Online.] Working paper of the World Bank. In: *A Partnership of the Asian Development Bank and World Bank Institute*, Manila, 11-15 Oct. 1999.

⁹ THIEßEN, U. (2000): Fiscal federalism in Western European and selected other countries: centralization or decentralization? What is better for economic growth?. [Online.] In: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*, Berlin. Discussion Paper No. 224. 2000.

¹⁰ THIEßEN, U. (2001): Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries. [Online.] In: *European network of economic policy research institutes*, Working paper No.1. 2001.

¹¹ THIEßEN, U. (2003): Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries, In: *Fiscal Studies*, Sep 2003, Vol. 24, No. 3, pp. 237-274.

¹² DESAI, R.M. - FREINKMAN, L.M. - GOLDBERG, I. (2003): Fiscal Federalism and Regional Growth, Evidence from the Russian Federation in the 1990s. [Online.] In: *World Bank Policy Research Working Papers*, No. 3138. 2003.

¹³ MALIK, S. - HASSAN, M. - HUSSAIN, Sh. (2006): Fiscal Decentralisation and Economic Growth in Pakistan, In: *The Pakistan Development Review*, 2006, Vol. 45, No. 4, Part II, pp. 845-854.

¹⁴ SAMIMI, A. - LAR, S. - HADDAD, G. - ALIZADEH, M. (2010): Fiscal Decentralization and Economic Growth in Iran, In: *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 2010, Vol. 4, No. 11, pp. 5490-5495.

¹⁵ BARRO, R. (1990): Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, In: *Journal of Political Economy*, 1999, Vol. 98, pp. 108-125.

However, the results of empirical work are still ambiguous and relatively unreliable. The main causes for such a picture are 1) different models of decentralization across the analyzed countries, 2) different income levels, 3) low explanatory power of the regression models, 4) lots of omitted variables in the regressions, 5) statistically insignificant regression coefficients and the different signs of these coefficients. Thus, we were not able to make robust conclusions about the character of the relationship between fiscal decentralization and economic growth.

The basic economic argument in favour of fiscal decentralization is based on two complementary assumptions: 1) decentralization will increase economic efficiency because local governments are better positioned than the national government to deliver public services as a result of information advantage; and 2) population mobility and competition among local governments for delivery of public services will ensure the matching of preferences of local communities and local governments¹⁷.

There are objective limitations for the analytical work on this topic, therefore it is recommended that our expectations are modest. The purpose of this paper is to analyze the impact of fiscal decentralization on the economic growth in the European Union countries for the period 2000-2010. Thus, we could estimate the efficiency of the decentralization model in the EU-27. Moreover, the tendency among the EU members to achieve an approximately similar redistribution of GDP through state budget¹⁸ makes this approach suitable. It additionally makes this group of countries very appropriate for analysis. The paper is structured in three parts: 1) conceptual framework, 2) empirical methodology, and 3) regression results. The last section includes the conclusions.

1 Conceptual framework

The analytical framework of this study has been developed by Xie, Zou, and Davoodi (1995), Devarajan, Swaroop and Zou (1996), and Davoodi and Zou (1998).¹⁹ These analyses follow the endogenous growth model of Barro (1990). According to the model, the production function has two inputs: private capital and public spending. However, Davoodi and Zou²⁰ depart from the Barro's model by assuming that public spending is carried out by three levels of government: federal, state, and local. Let k be private capital stock, g total government spending, f federal government spending, s state government spending, and l local government spending, all measured on a per capita basis:

¹⁶ SOLOW, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1956, Vol. 70, No.1, pp. 65-94.

¹⁷ DAVOODI, H. - ZOU, H. (1998): Fiscal Decentralization and Economic Growth – A Cross-Country Study, In: *Journal of Urban Economics*, 1998, Vol. 43, p. 244.

¹⁸ STOILOVA, D. (2010): *Financial Decentralization in Bulgaria*. Sophia: Avangard Prima, 2010. p. 94.

¹⁹ The same conceptual framework has been used by the author in the article: STOILOVA, D. - PATONOV, N. (2012): Fiscal decentralization: Is it a good choice for the small new member states of the EU?, In: *Scientific Annals of the „Alexandru Ioan Cuza” University of Iasi, Economic Sciences Section*, 2012, Vol. 59, No. 1, pp. 125-137.

²⁰ DAVOODI, H. - ZOU, H. (1998): Fiscal Decentralization and Economic Growth – A Cross-Country Study, In: *Journal of Urban Economics*, 1998, Vol. 43, pp. 245-247.

$$g = f + s + l \quad (1)$$

The production function is Cobb-Douglas:

$$y = k^\alpha f^\beta s^\gamma l^\omega \quad (2)$$

where y is per capita output, $1 > \alpha > 0$, $1 > \beta > 0$, $1 > \gamma > 0$, $1 > \omega > 0$ and $\alpha + \beta + \gamma + \omega = 1$.

The allocation of consolidated or total government spending g among different levels of government takes the following form:

$$f = \theta_f g; \quad s = \theta_s g; \quad l = \theta_l g \quad (3)$$

where $\theta_f + \theta_s + \theta_l = 1$ and $0 < \theta_i < 1$ for $i = f, s$ and l . Thus, if θ_f is the share of federal government in total spending, θ_s the share of state government and θ_l the share of local government. Consolidated government spending g is financed by a flat income tax at rate τ :

$$g = \tau y \quad (4)$$

The representative agent's preferences are given by

$$U = \int_0^\infty \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} e^{-\rho t} dt \quad (5)$$

where c is per capita private consumption, and ρ is the positive time discount rate.

The dynamic budget constraint of the representative agent is

$$\frac{dk}{dt} = (1 - \tau)y - c = (1 - \tau)k^\alpha f^\beta s^\gamma l^\omega - c \quad (6)$$

Davoodi and Zou²¹ further assume a constant tax rate along the balanced growth path.

Given total government spending g , a constant tax rate τ , and the shares of spending by different levels of governments ($\theta_i'g$, $i = f, s, l$) the representative agent's choice of consumption is determined by maximizing (5) subject to (6) and the government's budget allocation. Along the balanced growth path, the solution for the per capita growth rate of the economy is given by

$$\frac{dy/dt}{y} = \frac{1}{\sigma} \left[(1 - \tau) \tau^{1-\alpha/\alpha} \alpha \theta_f^{\beta/\alpha} \theta_s^{\gamma/\alpha} \theta_l^{\omega/\alpha} - \rho \right] \quad (7)$$

²¹ DAVOODI, H. - ZOU, H. (1998): Fiscal Decentralization and Economic Growth – A Cross-Country Study, In: *Journal of Urban Economics*, 1998, Vol. 43, p. 246.

Equation (7) shows that the long-run growth rate of per capita output is a function of the tax rate and the shares of spending by different levels of government. It forms the basis for our empirical analysis of the relationship between fiscal decentralization and growth. Following the literature on fiscal federalism, we regard a country as more fiscally centralized if it has a higher value of the federal spending share θ_f .

It is important to note that, for a given share of total government spending in GDP, a reallocation of public spending among different levels of governments can lead to higher economic growth if the existing allocation is different from the growth-maximizing expenditure shares. To show this point, we maximize the growth rate in equation (7) by choosing θ_f , θ_s , and θ_l subject to the constraint $\theta_f + \theta_s + \theta_l = 1$. The growth-maximizing government budget shares are:

$$\theta_f = \frac{\beta}{\beta + \gamma + \omega} \quad (8)$$

$$\theta_s = \frac{\gamma}{\beta + \gamma + \omega} \quad (9)$$

$$\theta_l = \frac{\omega}{\beta + \gamma + \omega} \quad (10)$$

Therefore, as long as the actual government budget shares are different from growth-maximizing shares, the growth rate can always be increased without altering the total budget's share in GDP. (See more in the study of Davoodi and Zou, 1998)

2 Empirical methodology and data

The quantitative effects of fiscal decentralization on economic growth are estimated by the means of the specification of equation (11):

$$y_{it} = b_1 + b_2\theta_{it} + b_3\tau_{it} + b_4X_{it} + b_5D_{it} + \varepsilon_{it} \quad (11)$$

where y_{it} is the annual growth rate of GDP for each country and year, θ_{it} is the measure of fiscal decentralization – the subnational share of total government expenditure, τ_{it} – the ratio of local government revenue to GDP, X_{it} – quantitative indicators – investments of private sector, inflation rate for each country and year, population growth for each country and year measured in percentage, D_{it} – dummy variable – qualitative indicator – this kind of variable in this case is the membership of concrete country in the Euro area. This variable receives a value “one” for years of membership and “zero” for all others. ε_{it} expresses the error term of distribution. The parameters of the regression model are b_1, b_2, b_3, b_4 . The source of quantitative data is Eurostat²².

²² EUROSTAT (2013): <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

Annual data is used for calculation of regression coefficients. The estimation procedure is the Ordinary Least Squares method. The procedure is also applied on a three-year-average data panel.

3 Regression results

The regression results are presented in the Tables 1 and 3. Tables 2 and 4 show the tests for normal distribution of residuals across the models. Table 1 includes the regression results from the estimating procedure applied to an annual-data panel for the European Union. The separate variants of the model specification are constructed by excluding explanatory variables from equation (11). Thus, we get Models 1 to 5.

Table 1: Regression results for the EU-27 with year data for the period of 2000 – 2010

<i>Variable</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>
(Constant)	-3.076** (-2.548)	-3.806*** (-3.161)	-3.745*** (-3.167)	-3.687*** (-3.118)	1.637*** (3.595)
Subnational share of total government expenditure (%)	0.221*** (3.416)	0.266*** (4.147)	0.263*** (4.159)	0.272*** (4.340)	0.393*** (6.587)
Ratio of local government revenue to GDP (%)	-0.433*** (-3.496)	-0.519*** (-4.225)	-0.515*** (-4.228)	-0.537*** (-4.454)	-0.784*** (-6.930)
Investment rate (ratio to GDP)	0.291*** (4.773)	0.289*** (4.667)	0.289*** (4.678)	0.298*** (4.848)	-
Inflation rate (%)	0.040 (0.760)	0.066 (1.239)	0.061 (1.211)	-	-
Population growth rate (%)	0.388 (1.246)	0.085 (0.283)	-	-	-
Euro area	-1.448*** (-3.193)	-	-	-	-
R-squared	0.235594	0.208728	0.208510	0.204538	0.140720
Adjusted R-squared	0.219779	0.195133	0.197668	0.196394	0.134875
Durbin-Watson	1.357452	1.303514	1.304572	1.311870	1.313129
F-statistics	14.89662	15.35249	19.23116	25.11321	24.07349
Prob (F-statistics)	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Observations	297	279	297	297	297

Source of data: Eurostat, author's calculations.

Note: t-test in parentheses.

*** significant at 1%; ** significant at 5%; * significant at 10%.

The explanatory power of the model is not very high. Across the different specifications the values of adjusted R-squared vary from 0.22 to 0.13. The empirical values of F-statistics for each model are higher than its theoretical values. Therefore, the regressions are adequate and their results can be considered a reliable empirical

evidence. According to the results from Durbin-Watson statistics for each model, there is a weak positive serial correlation.

The regression coefficient estimated shows a reliable empirical evidence for positive impact of the subnational share of total government expenditure on the economic growth in the European Union. The coefficient for each variant of specification is statistically significant at 1% level. This result is consistent with conventional expectations. The last three decades the EU has a clear policy for an effective decentralization of state government. The intentions to build a working decentralization model have been incorporated in acts of the European Union law. The member states have adopted these fundamental acts and developed their principles. Thus, achievements of the EU law contribute to national efforts for an effectively decentralized public sector.

The positive sign of the regression coefficients means an increase in efficiency of the public expenditure. Efficiency gains are direct results from the optimization of the transfer of spending powers to subnational authorities. The subnational shares of total government expenditure are close to maximizing growth shares. The last fact results from the expenditure pattern, in which the production of public goods is financed at the level of their provision. Thus, the local conditions and preferences are taken into account in the public goods provision.

The form of the relationship between subnational share of total government expenditure and the economic growth in the European Union is linear. It means a strong influence of this measure for decentralization on economic development.

Table 2: Tests for normal residuals' distribution of the specifications from Table 1

<i>Variable</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>
Mean	1.58e-15	2.11e-15	1.03e-15	1.77e-15	7.12e-16
Median	0.601787	0.593007	0.619551	0.565537	0.667111
Maximum	6.112878	6.309334	6.295999	6.316324	7.572092
Minimum	-21.47219	-21.32170	-21.38633	-21.42629	-22.40860
Std. Dev.	3.380878	3.439777	3.440251	3.448872	3.584551
Skewness	-2.286466	-2.110300	-2.128447	-2.119050	-2.133714
Kurtosis	12.08655	10.95143	11.06280	10.98247	11.27960
Jarque-Bera	1280.530	1002.854	1028.732	1010.806	1073.689
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000

Source: Eurostat, author's calculations.

The impact of the local governments revenue is statistically significant at 1 % level. The relationship between the ratio of local government revenue to GDP and economic growth has a linear form.

Local governments revenue negatively affects the economic growth in the EU-27. The sign of the regression coefficient is due to the depressing effect of taxation on the economic activity of the business-agents. An increase in tax burden will lead to a decrease in the resources on hand in firms. Thus, the investment activity is depressed. These factors hamper the GDP growth.

The results from the test for normal distribution of residuals in equation (11) for the EU in terms of annual data are presented on Table 2. Hypothesis for normal

distribution is not confirmed for each model due to a lot of factors affecting economic growth, which are not included in the regression model.

Table 3 presents the regression results for the EU estimated in terms of three-year-average data. The explanatory power of different models increases due to the elimination of the negative impact of the trends in annual data. The values of the adjusted R-squared vary from 0.34 to 0.17 across the specifications. The empirical values of F-statistics of the models are higher than their theoretical values. According to results from Durbin-Watson statistics for each model, hypotheses for serial correlation are not confirmed.

The subnational share of total government expenditure again has a positive impact on the economic growth. There are small differences in the values of coefficients between the estimations in terms of annual data and three-year-average data. While the results for most of the models are statistically significant at 1%, the level of significance for Model 1 is 5%. Thus, the empirical results are reliable and unambiguous evidence.

Table 3: Regression results for the EU-27 with three-year-average data for the period 2000 – 2010

<i>Variable</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>
(Constant)	-5.470*** (-3.476)	-5.781*** (-3.691)	-5.309*** (-3.395)	-5.332*** (-3.366)	1.172* (1.862)
Subnational share of total government expenditure (%)	0.202** (2.213)	0.249*** (2.929)	0.221*** (2.610605)	0.244*** (2.873)	0.398*** (4.728)
Ratio of local government revenues to GDP (%)	-0.388** (-2.283)	-0.466*** (-2.884)	-0.422*** (-2.609)	-0.472*** (-2.922)	-0.782*** (-4.954)
Investment rate (ratio to GDP)	0.372*** (4.313)	0.337*** (4.058)	0.344*** (4.091)	0.370*** (4.413)	-
Inflation rate (%)	0.164** (2.114)	0.186** (2.436)	0.143* (1.943)	-	-
Population growth rate (%)	1.064** (2.302)	0.769** (1.853)	-	-	-
Euro area	-1.016 (-1.421)	-	-	-	-
R-squared	0.375578	0.363094	0.363094	0.317528	0.189755
Adjusted R-squared	0.338483	0.331873	0.331873	0.297842	0.174322
Durbin-Watson	1.817403	1.804151	1.804151	1.906860	2.201734
F-statistics	10.12492	11.62986	11.62986	16.12908	12.29521
Prob (F-statistics)	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000016
Observations	108	108	108	108	108

Source of data: Eurostat, author's calculations.

Note: t-test in parentheses.

*** significant at 1%; ** significant at 5%; * significant at 10%.

The empirical evidence for a negative impact of local governments revenue is confirmed in terms of three-year-average data. Excluding Model 1, where the coefficient is statistically significant at 5%, the level of significance is 1%, i.e. the

probability for error in distribution is less than one percent. Consequently, a reliable empirical evidence for this negative relationship is available.

Table 4 shows the test for normal distribution of the residuals of unexplained deviation in the equation (11) in terms of three-year-average panel. The normality hypothesis for each model is not confirmed.

Table 4: Tests for normal residuals' distribution of the specifications from Table 3

<i>Variable</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>
Mean	-1.56e-15	-3.09e-15	-2.75e-16	-1.97e-15	4.81e-16
Median	0.302978	0.260837	0.314709	0.464756	0.580469
Maximum	5.642288	5.741910	5.096354	4.589225	4.918789
Minimum	-10.29890	-10.15420	-10.92625	-11.25750	-12.75874
Std. Dev.	2.555686	2.600123	2.643519	2.691527	2.932679
Skewness	-1.025623	-0.893545	-1.226927	-1.258902	-1.529858
Kurtosis	5.229412	4.726048	5.524078	5.516143	6.415253
Jarque-Bera	41.30049	27.77821	55.76569	57.01639	94.61616
Probability	0.000000	0.000001	0.000000	0.000000	0.000000

Source: Eurostat, author's calculations.

The negative signs of the skewness show that there are factors negatively affecting the growth rate of GDP, which are not taken into account in our model. Their identification will be a subject of future empirical research on the relationship between fiscal decentralization and economic growth.

CONCLUSIONS

The most important conclusions we could draw are regarding the influence of fiscal decentralization on economic growth. We have seen that decentralized public expenditure leads to increase in the efficiency of the expenditure as well as total public sector and economy. The transfer of spending powers to the subnational governments catalyzes annual GDP growth. According to the expectations, the increase in the local budget revenue would depress economic activity of private firms and thus negatively affect the GDP growth rate.

In general, we could conclude that the model of spending decentralization in the EU is working and effective. It contributes to efficiency gains in public sector and catalyzes economic growth in the member-states.

The question regarding the optimal degree of fiscal decentralization for each country remains under discussion. The government of each country must assess the efficient shares of local authorities expenditures and revenues, taking into account the macroeconomic specifics of their countries.

REFERENCES:

1. BARRO, R. (1990): Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, In: *Journal of Political Economy*, 1999, Vol. 98, pp. 108-125.

2. DAVOODI, H. – ZOU, H. (1998): Fiscal Decentralization and Economic Growth – A Cross-Country Study. In: *Journal of Urban Economics*, 1998, Vol.43, pp. 244-257.
3. DESAI, R. M. – FREINKMAN, L. M. – GOLDBERG, I. (2003): Fiscal Federalism and Regional Growth, Evidence from the Russian Federation in the 1990s. [Online.] In: *World Bank Policy Research Working Papers*, No. 3138. 2003. [Cited 13.07.2013.] Available online: <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/10/09/000160016_20031009172913/Rendered/PDF/wps3138.pdf>
4. DEVARAJAN, S. – SWAROOP, V. – ZOU, H. (1996): The composition of public expenditure and economic growth. In: *Journal of Monetary Economics*, 1996, Vol. 37, pp. 313-344.
5. EBEL, R. – YILMAZ, S. (1999): Intergovernmental Relations: Issues in Public Policy. [Online.] Working paper of the World Bank. In: *A Partnership of the Asian Development Bank and World Bank Institute*, Manila, 11-15 Oct. 1999. [Cited 13.07.2013.] Available online: <<http://www.frp2.org/english/Portals/0/Library/Intergovernmental/Intergovernmental%20Relationsissues%20in%20Public%20Policy.pdf>>
6. EUROSTAT. (2013): Available online: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>>
7. FRITZ, B. – ELLER, M. (2004): Fiscal decentralization and economic growth: is there really a link? In: *Journal for Institutional Comparisons*, 2004, Vol. 2, No. 1, pp. 3-9.
8. MALIK, S. – HASSAN, M. – HUSSAIN, S. (2006): Fiscal Decentralisation and Economic Growth in Pakistan. In: *The Pakistan Development Review*, 2006, Vol. 45, No. 44, Part II, p. 845–854.
9. OATES, W. E. (1996): Comment on ‘Conflicts and Dilemmas of Decentralization’ by Rudolf Hommes. In BRUNO, M. – PLESKOVIC, B. (eds.): *Annual World Bank Conference on Development Economics 1995*. Washington: World Bank, 1996. pp. 351-353. ISBN: 0-8213-3280-5.
10. SAMIMI, A. – LAR, S. – HADDAD, G. – ALIZADEH, M. (2010): Fiscal Decentralization and Economic Growth in Iran. In: *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 2010, Vol. 4, No. 11, pp. 5490-5495.
11. SOLOW, R.M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1956, Vol. 70, No. 1, pp. 65-94.
12. STOILOVA, D. (2010): *Financial Decentralization in Bulgaria*. Sophia: Avangard prima, 2010, 210 pages. (published in Bulgarian). ISBN: 978-954-323-691-6.
13. STOILOVA, D. - PATONOV, N. (2012): Fiscal decentralization: Is it a good choice for the small new member states of the EU?, In: *Scientific Annals of the „Alexandru Ioan Cuza” University of Iasi, Economic Sciences Section*, 2012, Vol. 59, No. 1, pp. 125-137.
14. THIEBEN, U. (2000): Fiscal federalism in Western European and selected other countries: centralization or decentralization? What is better for economic growth?. [Online.] In: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*, Berlin.

- Discussion Paper No. 224. 2000. [Cited 13.07.2013.] Available online: <http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.38643.de/dp224.pdf>
15. THIEßEN, U. (2001): Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries. [Online.]In: *European network of economic policy research institutes*, Working paper No.1. 2001. [Cited 13.07.2013.] Available online: <<http://www.enepri.org/Publications/WP001.pdf>>
 16. THIEßEN, U. (2003): Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries. In: *Fiscal Studies*, 2003, Vol. 24, No. 3, pp. 237-274.
 17. TIEBOUT, C. (1956): A pure theory of local expenditures. In: *Journal of Political Economy*, 1956, Vol. 64, No. 5, pp. 416-424.
 18. XIE, D. – ZOU, H. – DAVOODI, H. (1999): Fiscal Decentralization and Economic Growth in the United States. In: *Journal of Urban Economics*, 1999, Vol. 45, pp. 228–239.

CONTACT

Nikolay Patonov
Faculty of Economics
South-West University “Neofit Rilski”
2 Krali Marko St
2700, Blagoevgrad
Bulgaria
E-mail: patonec@mail.bg



PŔVODNÝ VEDECKÝ ČLÁNOK

**VZNIK ZAJORDÁNSKA AKO VEDĽAJŠÍ PRODUKT BRITSKEJ
POLITIKY NA BLÍZKOM VÝCHODE PO PRVEJ SVETOVEJ VOJNE**

doc. PhDr. Karol R. Sorby, DrSc.

ABSTRAKT

Arabské kráľovstvo v Sýrii počas svojej krátkej existencie nominálne spravovalo aj územie za riekou Jordán. Po rozhodnutiach urobených v Paríži a v San Reme sa stalo súčasťou palestínskeho mandátu a tvorilo pozemné spojenie medzi Britmi ovládanou Palestínou a Irakom. Začiatkom roku 1921 sa v Londýne rozhodli, že zväčša púštne územie na východ od rieky Jordán bude – ako gesto plnenia vojnových sľubov Arabom – vyňaté z oblasti židovského osídľovania a že *emir* °Abdallāh, syn kráľa Husajna z al-Hidžāzu, bude postavený na čelo Britmi ovládanej zajordánskej správy. Koncom marca 1921 Winston Churchill, nedávno vymenovaný minister pre kolónie, odcestoval do Jeruzalema, kde uzavrel dohodu s °Abdallāhom a ťahom pera vytvoril Zajordánsko.¹

Kľúčové slová: povojnové mierové usporiadanie na Blízkom východe, arabské kráľovstvo v Damasku a jeho pád, °Abdallāhov presun z Mekky do Akaby a Ma°ānu

ABSTRACT

During the brief Syrian monarchy, Transjordan was nominally administered from Damascus. After decision made in Paris and San Remo, it fell nominally within the Palestine mandate, constituting a land bridge between British-ruled Palestine and Iraq. By early 1921 London had decided that the mostly desert territory east of the Jordan river should be – as a gesture to the wartime promises to the Arabs – exempted from the mandate's provisions concerning a Jewish National Home and that Amīr °Abdallāh, the son of King Husayn of al-Hijāz, should head a British-sponsored Transjordan administration. In late March, Winston Churchill, the newly appointed Colonial Secretary, travelled to Jerusalem, where he forged a deal with °Abdallāh and created Transjordan by a stroke of his pen.

Key words: the post-war peace settlement in the Middle East, Arab kingdom in Damascus and its fall; °Abdallāh's move from Mecca to °Aqaba and Ma°ān

JEL: N45, N95

¹ Štúdia bola vypracovaná v rámci grantového projektu VEGA-2/0141/12.

ÚVOD – SITUÁCIA V REGIÓNE KONCOM VOJNY

Počas Veľkej arabskej revolúcie arabská armáda pod velením *emira* Fajsala začiatkom roka 1918 v bitkách na severe al-Hidžāzu spôsobila osmanským jednotkám značné straty, ktoré sa do konca marca vyšplhali na 4 800 mŕtvych, 1 600 ranených a 8 000 zajatých vojakov a ďalšie straty im vznikali prebehovaním Arabov do Fajsalovho vojska.² Na osmanskej strane došlo 1. marca k výmene hlavného veliteľa oblasti, keď generála Ericha von Falkenhayna vystriedal generál Otto Liman von Sanders, ktorý svoj hlavný stan zriadil v Nazarete. Turecko-nemecké velenie sa rozhodlo stiahnuť zvyšné sily na posilnenie obrany Damasku.³ Arabská armáda sa zoskupila pri meste Ma^ʿān a po ústupe tureckých vojsk postupne ovládla celé územie na východ od rieky Jordán, ktoré sa malo stať súčasťou plánovaného arabského štátu. Zmena nastala až v decembri 1918, keď francúzsky premiér Georges Clemenceau počas rokovania s britským premiérom Davidom Lloydom Georgeom stiahol francúzske nároky na túto oblasť, ktorá sa tak dostala do britskej sféry vplyvu. Britská armáda sa odtiaľ stiahla až v novembri 1919, keď na základe britsko-francúzskej dohody ukončila evakuáciu Sýrie.⁴

Je známe, že 8. marca 1920 počas zasadania *Všeobecného sýrskeho kongresu*, na ktorom bol *emir* Fajsal vyhlásený za kráľa Sýrie, delegácia irackých notáblv vyzvala na nezávislosť Iraku, na vytvorenie ústavného štátu na jeho území a ponúkla iracký trón jeho bratovi *emirovi* ^ʿAbdallāhovi.⁵ *Emir* Zajd mal byť zástupcom svojho brata ^ʿAbdallāha, kým príde a preberie funkciu. Británia, ktorej vojská okupovali Irak, sa postavila proti realizácii tohto plánu. A tak *emir* ^ʿAbdallāh navštívil v apríli 1920 Káhiru, kde sa stretol s lordom Allenby, britským vysokým komisárom a ďalšími predstaviteľmi a diskutoval s nimi o otázke irackého trónu. Nestretol sa s podporou, aby sa uchádzal o iracký trón, ale s ospravedlnením dostal odporúčanie, aby sa vrátil do Mekky, že čas na riešenie tejto otázky ešte nenastal.⁶ Je pravda, že Briti dovedy neuvažovali o zriadení arabskej monarchie v Iraku alebo o odovzdaní práv Iračanom, lebo ich politika ovplyvňovaná z Indie smerovala k vytvoreniu priamej koloniálnej vlády na čele s vysokým komisárom sirom Percym Coxom, ktorá by patrila pod britskú vládu v Indii. Keby v lete 1920 nebolo v Iraku vypuklo rozsiahle povstanie, bol by sa plán realizoval a situácia v Iraku by sa bola vyvíjala tak, ako neskôr v Sýrii, Palestíne a Zajordánsku.

Po vojne neexistovala žiadna predstava o spravovaní územia, ktoré sa rozprestieralo na východ od rieky Jordán. Počas trvania Osmanskej ríše bolo toto územie rozdelené do viacerých administratívnych jednotiek, pričom severná časť bola považovaná za súčasť Veľkej Sýrie a južná časť patrila do Arábie. Po skončení vojny sa toto územie dostalo pod vplyv arabskej vlády v Damasku a *emir*, neskôr kráľ Fajsal

² ANTONIUS, George. *The Arab Awakening*, [s. a.], s. 231.

³ HUGHES, Matthew. *Allenby and British Strategy in the Middle East, 1917 – 1919*, 1999, s. 86.

⁴ HUGHES, Matthew. *Allenby and British Strategy in the Middle East, 1917 – 1919*, 1999, s. 144-146.

⁵ Al-HUSRĪ Sātī^ʿ. *Jawm Majsālūn. Safha min tāriḥ al-ʿArab al-hadīḥ*. [Majsalúnska bitka. Stránka z nových arabských dejín], [s. a.], s. 98; ANTONIUS, George. *The Arab Awakening*, [s. a.], s. 304.

⁶ SHLAIM, Avi. *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*, 2008, s. 11.

dúfal, že bude súčasťou arabského kráľovstva v Sýrii. Keď v roku 1919 do Palestíny prišiel prvý britský vysoký komisár, sir Herbert Samuel, krajina oficiálne prešla pod britskú ochranu a vysoký komisár ju pripojil k palestínskemu mandátu. Vytvoril v Zajordánsku tri autonómne oblasti, každú s vlastnou „vládou“, ktorých vedenie zveril domácim notáblom podľa kmeňovej príslušnosti: jedna sídlila v Adžlūne, druhá v Salte a tretia v Karaku. Každá z týchto „vlád“ mala svojho britského poradcu.⁷ Napriek britskému usmerňovaniu sa tieto „vlády“ medzi sebou hašterili a na území vládol chaos. V apríli 1920 konferencia Spoločnosti národov v San Reme prisúdila oblasť ležiacu na východ od rieky Jordán, nazvanú Zajordánsko, Británii ako súčasť mandátu v Palestíne.⁸ Keď v lete 1920 po ozbrojenom útoku Francúzov padlo Fajsalovo kráľovstvo v Damasku, Briti v tom videli vhodnú príležitosť na to, aby uskutočnili svoje zámery s touto oblasťou a rozšírili na ňu politický vplyv napriek tomu, že podľa Sykesovej-Picotovej dohody patrila do oblasti, ktorú mali spravovať Arabi.⁹

Emira Abdallāha jeho otec, kráľ Husajn, po vojne znova poveril funkciou ministra zahraničných vecí Hidžāzu.¹⁰ V júni 1920 došlo medzi ním a jeho otcom k nehode v otázke zariadenia karanténnych centier v Hidžāze, ktorými museli prechádzať muslimovia z Indie smerujúci na výročnú púť do Mekky. Kráľ Husajn nepristúpil na britský návrh riešenia, a tak Abdallāh odstúpil a utiahol sa do ústrania vo svojom sídle. Keď Francúzi v súlade so *Sykesovou-Picotovou dohodou* v júli 1920 ozbrojenou silou zlikvidovali arabský štát, zvrhli kráľa Fajsala a vyhnali ho z krajiny, na zajordánskom území nastalo bezvládie. Viacerí kmeňoví náčelníci sa tam pokúšali presadiť vlastný vplyv a moc. Herbertom Samuelom vytvorené autonómne oblasti sa stali operačnými základňami politických exulantov z Damasku proti Francúzom v Sýrii. Časté nájazdy ozbrojených skupín do Sýrie a sabotážne akcie vyvolávali hrozbu francúzskeho útoku na Zajordánsko. Britov tento vývoj netešil, lebo oblasť mala patriť do ich sféry vplyvu a neželali si, aby francúzske vojská prenikli do Zajordánska.¹¹

1 *Emir* Abdallāh prichádza do Zajordánska

V októbri 1920 *emir* Abdallāh ibn al-Husajn (1882 – 1951), starší brat zosadeného kráľa Fajsala, s družinou asi dvetisíc kmeňových bojovníkov, sa presunul z Mekky do Mediny, kde sa dlho nezdržal a vydal sa na osemstokilometrovú cestu do Ma'ānu, mesta, ktoré ležalo na severe *hidžāzskeho* kráľovstva. *Emir* Abdallāh sa vždy

⁷ SA'ĪD, Amīn. *At-tawra al-^carabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa tawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirat Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 14.

⁸ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 300.

⁹ Tripartite (Sykes-Picot) Agreement for the Partition of the Ottoman Empire: Britain, France and Russia, 26 April – 23 October 1916. In: HUREWITZ, J. C. *Diplomacy in the Near and Middle East. Volume II. A Documentary Record, 1914 – 1956*, 1956, s. 18-22.

¹⁰ Podrobnosti jeho politickej kariéry sú uvedené v jeho spomienkach, ktoré vyšli v arabčine pod názvom *Mudakkirātī*, vyšli aj v anglickom preklade. GRAVES, Philip P. (ed.). (1950): *Memoirs of King Abdullah of Transjordan*. New York: Philosophical Library, 1950.

¹¹ WILSON, Mary C. *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*, 1990, s. 46-47.

aktívne zapájal do politiky. Pred prvou svetovou vojnou zastupoval Mekku, v osmanskom parlamente bol dokonca jedným z jeho podpredsedov. Mal aj bohatú vojenskú minulosť: bojoval proti Idrīsovcom v Asīre, proti Turkom v Hidžāze a proti *wahhābovc* v Nadžde.¹² Krajina, kde získal politické a vojenské skúsenosti, sa veľmi nelíšila od oblasti, na hranice ktorej prišiel. Územie až po Ammán bolo akoby pokračovaním Hidžāzu, až potom sa začalo meniť a pripomínalo Sýriu.

Emir °Abdallāh pritiahol 21. novembra 1920 na čele asi dvetisíc kmeňových bojovníkov do Maānu a usadil sa tam. Vyhlásil, že prišiel s úmyslom napadnúť Francúzov a pomstiť sa za bratovo vyhnutie zo Sýrie.¹³ Jeho príchod vyvolal v celej Sýrii veľký ohlas, lebo krv padlých v bitke pri Majsalūne ešte neuschla a sýrsky ľud želel za svojou nezávislosťou a svojím trónom. Po príchode *emira* do Maānu sa okolo neho zomkli nielen miestni obyvatelia, ale do Maānu pricestovali aj mnohí vlastenci, ktorí sa po katastrofe v Sýrii uchýlili do Palestíny a Egypta. Prišli, aby sa pridali k *emirovi* °Abdallāhovi, ktorého deklarovaným úmyslom bolo oslobodiť okupovanú Sýriu a vrátiť na trón mladšieho brata Fajsala.¹⁴ Po týchto správach Francúzi vyslali jednotky k južnej hranici Sýrie, k mestu Darā a do pohoria Hawrān, kde kopali zákopy a písali Britom, aby im pomohli pri odrazení výpravy *emira* °Abdallāha.¹⁵ Briti vývoj situácie prijali s rozpakmi, lebo °Abdallāh bol počas vojny ich spojencom v boji proti Turkom.

Oblasť na východ od rieky Jordán, z ktorej bolo v roku 1921 vytvorené zajordánske kniežatstvo (emirát), bola počas osmanského obdobia iba južným výbežkom sýrskej provincie, kde prechádzali pútnické cesty z Damasku do Hidžāzu, a preto sa tam pred vojnou vybudovala železničná trať. V roku 1921 sa počet obyvateľstva na tomto území odhadoval približne na 230 tisíc, z čoho asi polovicu tvorili kočovné kmene. Beduíni, ktorí v oblasti kočovali, patrili najmä ku kmeňovému zväzu al-Huwajtāt (jeho členovia sa zúčastnili aj Veľkej arabskej revolúcie), Banū Sachr a °Adwān.¹⁶ Usadlé obyvateľstvo, čiastočne mestské, ale najmä roľnícke obývalo asi 12 malých miest a dvesto dedín. Podobne ako kočovníci, aj usadlé obyvateľstvo bolo väčšinou arabské a kmeňovo organizované, ale zahŕňalo aj asi 20 tisíc Čerkesov usadených tu v roku 1878 Turkami. Mestá, z ktorých najväčšie boli °Adžlūn, Salt, Irbid a Karak, boli v podstate dediny, ktoré mali funkciu pevností alebo zhromaždiská pútnikov na ceste do Mekky. Ammán, ktorý sa stal hlavným mestom, bol čerkeskou usadlosťou. V počiatkových rokoch štátu sa používal iba ako letovisko; prvý vládca, *emir* °Abdallāh, trávil zimné mesiace v údolí Jordánu. Obyvateľstvo bolo na 90 % muslimské, takmer celý zvyšok bol kresťanský, patriaci ku grécko-ortodoxnému smeru.¹⁷ Až v roku 1938 sa počet obyvateľstva mierne zvýšil na tristotisíc.

Asi dva mesiace po príchode *emira* °Abdallāha do Maānu vyhostený kráľ

¹² °ABDALLĀH ibn al-Husajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 169-171.

¹³ VASSILIEV, Alexei. *The History of Saudi Arabia*, 2000, s. 248-250.

¹⁴ °ABDALLĀH ibn al-Husajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 176-177.

¹⁵ SA°ID, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā*. Diel. III. *Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 10.

¹⁶ GOMBĀR, Eduard. *Kmeny a klany v arabské politice*, 2004, s. 133-136.

¹⁷ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 140.

Fajsal pricestoval do Londýna.¹⁸ Briti si v tom čase lámali hlavu, ako najlepšie usporiadať pomery na Blízkom východe a došli k záveru, že vhodná by bola taká dohoda s Arabmi, ktorá by im ušetrila výdavky. A tak sa na ministerstve pre kolónie rozhodli, že na novovytvorený iracký trón usadia Fajšala a zajordánske kniežatstvo zveria °Abdallāhovi. Toto riešenie malo podľa Britov uspokojiť Arabov a odčiniť krivdu nedodrжанých sľubov. Politická situácia na Blízkom východe bola labilná, preto britská vláda musela nájsť komplexné riešenie, na ktoré sa podujal Winston Churchill, nový minister pre kolónie vo vláde Davida Lloyd Georgea.¹⁹ Nový minister pre kolónie sa rozhodol odcestovať na Blízky východ, aby sa stretol s tamojšími predstaviteľmi britskej moci a vydal príslušné inštrukcie na realizáciu týchto dvoch neľahkých operácií. Do Alexandrie sa pripravil 9. marca 1921 a odtiaľ sa presunul do Káhiry, kde na *káhirskej konferencii* strávil niekoľko dní, počas ktorých sa zišiel s irackou delegáciou, potom odcestoval do Jeruzalema a vyriešil tam vzniknuté problémy.²⁰

Politici, vojaci a experti zhromaždení v Káhire spočiatku navrhovali vytlačenie °Abdallāha, ak bude nutné aj silou, a spravovať oblasť priamo. Neskôr prevládol názor, že bude vhodnejšie prijať hotovú skutočnosť a ponechať *emira* v Zajordánsku ako zástupcu britskej vlády. Herbert Samuel pochyboval, že °Abdallāh by dokázal robiť protifrancúzsku a protisionistickú činnosť v oblasti, ale Winston Churchill zdôraznil nutnosť zaistiť si priazeň kráľa Hidžāzu a jeho synov.²¹ Plk. Lawrence, poradca Churchilla v arabských otázkach tvrdil, že °Abdallāh je lepšie kvalifikovaný na túto úlohu ako ktorýkoľvek iný kandidát vzhľadom na svoj pôvod, postavenie a rešpekt, ktorý požíva medzi kmeňmi. Lawrence bol presvedčený, že protisionistické nálady ustúpia a Zajordánsko sa premení na poistný ventil dosadením vládcu, na ktorého budú môcť Briti vyvíjať tlak, aby tlmil protisionistickú propagandu. Podľa neho ideálna je taká osoba, ktorá nie je príliš silná a nepatrí k obyvateľom Zajordánska, ale ktorá bude závislá od Británie, aby si udržala postavenie.²² Inými slovami, Briti hľadali tvárnu osobnosť, ktorej možno zveriť správu prázdnej oblasti na východ od rieky Jordán, aby vládla v ich mene. Británia bola príliš zanepřázdnená zavádzaním správy v samotnej Palestíne na západ od Jordánu na to, aby sa zaoberala vzdialenými nerozvinutými oblasťami na východe. Navyše, tieto oblasti mali slúžiť ako náhradná zem použiteľná na presun Arabov, keď sa židovský národný domov v Palestíne stane skutočnosťou. V tejto etape nikto neuvažoval s premenou oblasti východne od Jordánu na nezávislý

¹⁸ MUHAMMAD, °Alā' Džāsīm. *Al-malik Fajsal al-awwal. Hajātuhu wa dawruhu as-sijāsī fī at-tawra al-°arabīja wa Sūrīja wa al-°Irāq* [Kráľ Fajsal I. Jeho život a politická úloha v arabskej revolúcii, v Sýrii a Iraku], 1990, s. 139-140.

¹⁹ FROMKIN, David. *A Peace to End All Peace. The Fall of the Ottoman Empire and the Creation of the Modern Middle East*, 2000, s. 495-496.

²⁰ SORBY ml., Karol. Kladenie základov britskej politiky na Blízkom východe po I. svetovej vojne – káhirska konferencia roku 1921, 2010, s. 82; SA°ID, Amīn. *At-tawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa tawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 17.

²¹ CATHERWOOD, Christopher. *Winston's Folly. Imperialism and the Creation of Modern Iraq*, s. 106.

²² GILBERT, Martin. *Winston S. Churchill. Vol. IV. The Stricken World, 1916 – 1922*, 1975, s. 553.

arabský štát.²³

Zo všetkých nových štátov na arabskom východe bolo Zajordánsko najmenej perspektívne. Vytvorenie zvláštnej administratívy v roku 1921 poskytovalo odpoveď na dve páliivé otázky, pred ktorými stála Británia: čo si počať s územím na východ od rieky Jordán a ako naložiť s ʿAbdallāhom ibn al-Husajnom. Pred rokom 1921 sa predpokladalo, že toto územie bude patriť do Fajsalovho sýrskeho kráľovstva, ale zvrhnutie jeho režimu a jeho vyhnanie z Damasku Francúzmi v lete 1920 ponechalo územie na britskej zodpovednosti. ʿAbdallāh už nemal dostať iracký trón, ako sa predtým uvažovalo, lebo na ten si Briti vyhládli Fajsala a nemali záujem, aby ʿAbdallāh skúšal šťastie v Sýrii proti Francúzom. Riešenie nebolo možné dlho odkladať. Zatiaľ čo ʿAbdallāh ešte stále túžil po niečom väčšom ako je Zajordánsko, britskí politici neverili, že bude schopný získať miestnu podporu, aby vytvoril v Zajordánsku trvalú vládu. V Jeruzaleme čakali, že Zajordánsko prejde pod kontrolu palestínskej administratívy.²⁴

2 Rozhodnutie Britov vytvoriť kniežatstvo

Na rozhodnutie Britov vytvoriť kniežatstvo v oblasti východne od rieky Jordán vplývali tri zásadné faktory: 1. nepokoje v tejto oblasti východne od Jordánu, kde o. i. narastali spory aj medzi novými malými „štátikmi“; 2. prítomnosť *emira* ʿAbdallāha v Maʿāne pri južnej hranici oblasti, jeho styky s miestnymi šejkmi a náčelníkmi kmeňov a chýry o jeho vojsku, ktoré sa chystá ovládnuť túto oblasť a zaútočiť na Francúzov v Sýrii; 3. želanie uspokojiť rodinu *Hāšimovcov* a arabské nálady všeobecne, najmä po vyhnaní Fajsala zo Sýrie.²⁵ Navyše museli rátať aj s roztrpčenosťou *emira* ʿAbdallāha, lebo mu nedovolili zaujať iracký trón. Je jasné, že hrdosť na pôvod a presvedčenie, že je predurčený hrať významnú úlohu a ambície pestované od mladosti spôsobili, že ʿAbdallāh považoval Zajordánsko iba za začiatok svojej politickej kariéry. Lord George Curzon to v septembri 1921 komentoval slovami: „Príliš veľký kohút na také malé smetisko“.²⁶

Emir ʿAbdallāh odcestoval zvláštnym vlakom z Maʿānu do Ammánu. Mladý britský kapitán Alec Kirkbride, politický poradca v jednej z autonómnych oblastí (Moab), nevedel, ako má postupovať v tejto situácii, preto sa obrátil na vysokého komisára pre Palestínu sira Herberta Samuela a žiadal o usmernenie.²⁷ Dostal odpoveď, že aktivita *emira* ʿAbdallāha nespôsobí Británii ťažkosti. Po ceste sa *emir* zastavil v stanici Qatrāna, asi 40 km východne od Karaku, kam sa vydali všetky významné osobnosti autonómnej oblasti Moab, aby ho oficiálne privítali. Na čele

²³ KIRKBRIDE, Alec Seath. *A Crackle of Thorns. Experiences in the Middle East*, 1956, s. 19-20.

²⁴ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 140-1.

²⁵ SAʿĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-ʿarabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emiráť Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 16.

²⁶ Cit. in: SHLAIM, Avi. *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*, 2008, s. 18.

²⁷ KIRKBRIDE, Alec Seath. *A Crackle of Thorns. Experiences in the Middle East*, 1956, s. 25-28.

vítajúcich bol aj mladý kapitán Alec Kirkbride, britský poradca miestnej „vlády“. Keďže kapitán Kirkbride nedostal žiadne inštrukcie ako postupovať a mal len 50 policajtov na to, aby prípadne čelil *emirovi* °Abdallāhovi s jeho beduínskym vojskom, osobne privítal *emira* v Zajordánsku a nechal „vládu“ zaniknúť.²⁸ Miestni hodnostári vystrojili večer oslavu, na ktorej vystúpilo mnoho rečníkov a nakoniec sa ujal slova *emir*: „Allāh Vás neopustil a Fajsal ešte stále bojuje za Vás a vašu krajinu. Má na Západe vplyvných priateľov, ktorí sa snažia vyplniť jeho i Vaše túžby. Som presvedčený, že sa nevráti sklamaný. Keď nadíde čas, chcem od Vás disciplínu a poslušnosť ... Vezte, že som prišiel s poverením svojho otca a urobím všetko, čo si želá“.²⁹

Emir °Abdallāh potom pokračoval do Ammánu, kde sa usadil aj so svojim sprievodom. Potom, 27. marca 1921 odcestoval z Ammánu do Jeruzalema. V meste Salt ho privítal sir Ronald Storrs, guvernér Jeruzalema a sprevádzal ho na ďalšej ceste.³⁰ V Jeruzaleme *emira* nadšene privítali obyvatelia mesta, potom predstavitelia britskej správy. Na druhý deň, 28. marca 1921 prišiel do Jeruzalema Winston Churchill a mal s *emiro*m oficiálne stretnutie, ktoré trvalo tri hodiny.³¹ *Emir* °Abdallāh vážne pomýšľal zaútočiť na Francúzov v Sýrii. Briti však nemali záujem bojovať proti °Abdallāhovi a nechceli ani to, aby Francúzi poslali svoje jednotky do Zajordánska proti nemu. Počas stretnutia britský minister kolónií presvedčil *emira*, aby pristúpil na navrhované riešenie.

Problém bol vyriešený kompromisom, ktorý predložili minister pre kolónie Winston Churchill, sir Herbert Samuel a plk. Lawrence. Keď °Abdallāh upustí od útoku proti Francúzom a zabráni tomu, aby sa krajina stala nepriateľskou základňou, ak sa vzdá nároku na iracký trón a bude súhlasiť s tým, že sa Zajordánsko stane súčasťou britského mandátu v Palestíne, bude vytvorená arabská vláda pod jeho vedením s britskými poradcami, a s mesačným príspevkom 5 000 libier šterlingov od britskej vlády.³² Dohoda bola potvrdená aj úpravou v mandátnom dokumente od Spoločnosti národov, kde boli územia východne od rieky Jordán vyňaté zo židovského osídľovania a krajina mala po istom období získať nezávislosť. Týmto spôsobom bol *emir* °Abdallāh dňom 1. apríla 1921 ustanovený za vládcu Zajordánska a vrátil sa do Ammánu, svojho nového hlavného mesta.³³

Na schôdzke v Jeruzaleme 28. marca 1921 bola dosiahnutá zhoda na zásadách ako vybudovať nové kniežatstvo (emirát). Medzi *emiro*m a ministrom pre kolónie boli podmienky ústne dohodnuté takto:

1. bude vytvorená arabská domáca vláda v Zajordánsku na čele s *emiro*m °Abdallāhom;
2. vytvorená vláda bude administratívne úplne nezávislá;

²⁸ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 300.

²⁹ °ABDALLĀH ibn al-Ēusajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 176-177.

³⁰ SA°ID, Amīn. *Aḷ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 18.

³¹ °ABDALLĀH ibn al-Husajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 187-189.

³² PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 300.

³³ CATHERWOOD, Christopher: *Winston's Folly. Imperialism and the Creation of Modern Iraq*, 2004, s. 141-142.

3. Británia bude vláde pomáhať pri nastolení poriadku a bezpečnosti;
4. vláda sa bude radiť s britským predstaviteľom v Ammáne;
5. na hraniciach so Sýriou a Palestínou nebude dochádzať k žiadnym násilnostiam;
6. Británia vybuduje na území emirátu dve letecké základne;
7. Británia bude prostredníkom na zlepšenie vzťahov medzi *emirom* °Abdallāhom a francúzskou správou v Sýrii.³⁴

3 Zakladanie nového štátneho útvaru

Po návrate do Ammánu sa *emir* °Abdallāh pustil do práce. Zakrátko, 18. apríla 1921, Ammán oficiálne navštívil britský vysoký komisár pre Palestínu sir Herbert Samuel. Pred *emirovým* sídlom (v tom čase iba veľký stan) predniesol veľkému zhromaždeniu obširny prejav, v ktorom predostrel politiku svojej vlády voči novému emirátu.³⁵ Zostavovanie novej vlády trvalo až do 2. júla 1921, kým bola „rada poradcov“ definitívne zložená.³⁶ Väčšina členov vlády bola zo Sýrie a boli členmi *Strany arabskej nezávislosti*, ktorej cieľom bolo zjednotiť územie Veľkej Sýrie do jedného štátu. Trvalé miesto vo vedení krajiny si udržal kapitán Frederick Peake, ktorý až do roku 1939 velil zajordánskym ozbrojeným silám.³⁷

Počiatkové mesiace boli problematické, lebo °Abdallāh, ktorý bol výstredný a neprímerane štedrý k priateľom, rozhadzoval svoju apanáž a krajina sa zatiaľ hemžila Sýrčanmi pripravenými chopiť sa zbraní proti Francúzom. Takéto „nenáležité“ riadenie krajiny vzbudzovalo v Británii pochybnosti, či išlo o dobré riešenie, ale napriek tomu sa koncom roka 1921 dočasné riešenie zmenilo na trvalé. Britská vláda formálne uznala existenciu „nezávislej vlády vedenej Jeho excelenciou *emirom* °Abdallāhom ibn al-Husajnom“ s tým, že dôjde k vytvoreniu ústavného režimu a prijatiu zmluvy, ktorá Británii umožní plniť si medzinárodné záväzky.³⁸

Novovytvorený Zajordánsky emirát pod vládou *emira* °Abdallāha, ktorý sa stal súčasťou palestínskeho mandátu, mal podstatne menej komplikované problémy ako samotná Palestína. Británia zahrnula Zajordánsko do Palestíny v mandátom dokumente, ktorý predložila Rade Spoločnosti národov. Rada ho schválila na zasadnutí 24. mája 1922 a tým sa stalo oficiálne súčasťou britského mandátu v Palestíne.³⁹

³⁴ SA°ĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 18.

³⁵ SALIBI, Kamal. *The Modern History of Jordan*, 1998, s. 88; SA°ĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 19-20.

³⁶ °ABDALLĀH ibn al-Husajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 193; SA°ĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 19.

³⁷ JARVIS, Major C. S. *Arab Command. The Biography of Lieutenant Colonel F. Peake Pasha*, 1942, s. 75-77.

³⁸ SHLAIM, Avi. *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*, 2008, s. 13-14.

³⁹ The Mandate for Palestine, 24 July 1922. In: HUREWITZ, J. C. *Diplomacy in the Near and*

Keďže dokument obsahoval budovanie národného domova židov v súlade s *Balfourovou deklaráciou*, Británia poslala 16. septembra 1922 oficiálnu nótu Spoločnosti národov so žiadosťou o vyňatie Zajordánska z územia stanoveného na usádzanie židov v Palestíne a o úpravu príslušných článkov v dokumente o mandáte.⁴⁰ V medzivojnovom období nemal so Zajordánskom oficiálne vzťahy žiaden európsky štát okrem Veľkej Británie. Britský záujem o toto zväčša púste územie ovplyvnili tri činitele: 1. tvorilo spojnicu Britmi ovládanej pozemnej cesty medzi Stredozemným morom a Perzským zálivom; 2. jeho vládcom bol *hāšimovský* princ a britská politika bola založená na pestovaní priateľstva s *Hāšimovcami*; 3. bolo to arabské územie a bez ohľadu na to, aké bezvýznamné, Británia si neželala, aby sa dostalo pod vplyv inej mocnosti.⁴¹

Emir °Abdallāh a predseda jeho vlády odcestovali 6. októbra 1922 z Ammánu do Londýna, aby oficiálne navštívili britskú vládu. Rokovanie o stanovení vzájomných vzťahov viedli predseda zajordánskej vlády a sir Gilbert Clayton, zástupca ministerstva pre kolónie s cieľom stanoviť vzťahy obidvoch krajín zmluvou, ale nedopadli tak ako Arabi očakávali. Na záver sir Clayton odovzdal 18. decembra premiérovi britský návrh, ku ktorému sa mala zajordánska strana vyjadriť. A tak sa *emir* °Abdallāh s premiérom vrátili domov s britským návrhom, aby o ňom rozhodli.⁴² Premiér odpovedal 19. decembra 1922 na britský návrh zmluvy s tým, že sa v ňom nachádzajú zmeny oproti predošlej ústnej dohode Winstona Churchilla s *emirom*. Informoval, že zajordánska strana bude o záležitosti rokovať po návrate z Londýna a pošle odpoveď. Po návrate do Ammánu premiér podal demisiu a vystriedal ho nový, ktorý spomínaný list zaslal Gilbertovi Claytonovi.⁴³

Výmena názorov a listov sa skončila 24. mája 1923, keď Ammán navštívil vysoký komisár sir Herbert Samuel. Ten vo svojom prejave v mene kráľa Juraja V. a britskej vlády tlmočil Jeho Výsosti *emirovi* °Abdallāhovi, obyvateľstvu Zajordánska a všetkým Arabom konečný text dohody.⁴⁴ Uviedol, že britská vláda uznáva nezávislú vládu v Zajordánsku na čele s *emirom* °Abdallāhom, ktorá má byť ústavná, aby Británia mohla plniť svoje medzinárodné záväzky v súvislosti s touto krajinou, a to uzavretím zmluvy medzi obidvoma vládami. Uviedol, že neprešli ani dva roky, odkedy *emir* °Abdallāh prevzal správu Zajordánska a krajina sa prestala zmietať v problémoch, zavládol v nej pokoj a pokrok na prospech všetkého obyvateľstva bez ohľadu na spoločenský stav, tak v mestách, ako aj na dedinách, alebo medzi roľníkmi a beduínmi. Zásľuhu na tom má vláda, ktorú si *emir* vybral, ako aj britskí poradcovia. Britská vláda je hrdá, že sa mohla podieľať na tomto pokroku nielen finančne, ale aj tým, že zajordánskej vláde poskytovala materiálnu i morálnu pomoc. Poskytla jej aj politických a vojenských poradcov, výzbroj pre ozbrojené zložky, pričom

Middle East. Volume II. A Documentary Record, 1914 – 1956, 1956, s. 106-111.

⁴⁰ SA°ID, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 21.

⁴¹ LENCZOWSKI, George: *The Middle East in World Affairs*, 1957, s. 371.

⁴² CO 733/37 Memorandum by Gilbert Clayton, 25 October 1922.

⁴³ °ABDALLĀH ibn al-Husajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 194-195.

⁴⁴ ANĪS, Muhammad – HARRĀZ, as-Sajjid Radžab. *Aš-Šarq al-°arabī fī at-tārīḫ al-hadīṭ wa al-mu°āsir*. [Arabský východ v nových a súčasných dejinách], 1967, s. 583.

nezasahovala do jej vnútorných záležitostí.⁴⁵

Po tom, čo Británia získala súhlas Spoločenosti národov na vyňatie Zajordánska z územia uvažovaného pre zriadenie židovskej národnej domoviny, 25. mája 1923 uznala Zajordánsko ako nezávislý štát, ale podliehajúci britským záväzkom v rámci palestínskeho mandátu.⁴⁶ Pod tlakom Francúzska boli sýrski vodcovia, ktorí hľadali útočisko v Zajordánsku, prinútení odísť. Všetky ozbrojené zložky boli sústredené a velenie bolo zverené britskému dôstojníkovi. Takto začiatkom dvadsiatych rokov boli neskúsené jordánske sily s britskou pomocou schopné poradiť si aspoň s kmeňovými šarvátkami a zabrániť prenikaniu *wahhābovských* bojovníkov z Arábie.

Na prekvapenie väčšiny pozorovateľov °Abdallāh v Zajordánsku prežil. Ešte stále existovali obavy o jeho ambície a schopnosť spravovať efektívne. V októbri 1922 °Abdallāh požiadal o nezávislosť a zmluvu podľa irackého vzoru, ale britská vláda nebola tomu naklonená a ponúkla mu iba autonómiu v rámci palestínskeho mandátu.⁴⁷ Jednako, v máji 1923 dostal °Abdallāh uistenie, že Británia uzná nezávislú vládu v Zajordánsku pod jeho vedením s tým, že vláda bude správne zostavená, efektívna i ústavná a bude mať uspokojivú dohodu s Britániou.⁴⁸

4 Konsolidácia pomerov v novom štáte

Ešte dlho po skončení vojny sa väčšina púštnych kočovníkov na východ od rieky Jordán venovala banditizmu a lupčným prepacom. Osmanská vláda sa dlho snažila potlačiť toto pokračujúce zbojstvo tým, že posielala trestné výpravy, aby potlačili divokých beduínov, ktorí sa potulovali po krajine, ale neúspešne. V sedemdesiatych rokoch 19. storočia vláda usadila čerkeských a čečenských moslimských utečencov z cárskeho Ruska neďaleko Ammánu a Jeruzalema v nádeji, že do oblasti prinesú istú stabilitu. Dúfali, že ich bojovnosť a vojenské skúsenosti odstrašia beduínov od napádania bohatších susedov. Beduíni sa však pozerali na týchto nearabských votrelcov s opovrnutím a bez zábran útočili aj na nich. Neskôr, v rokoch 1900 – 1908 vláda vybuodovala železnicu z Istanbulu cez Damask a Ammán až do Mediny naoko kvôli zvýšenému počtu pútnikov na posvätné miesta, ale najmä kvôli vyčisteniu starej karavánovej cesty cez púšť od beduínov.⁴⁹

Teraz sa °Abdallāh a Briti pustili do práce, aby potlačili príslušníkov kočovných kmeňov. Beduíni boli milí a individualistickí ľudia, ale rýchlo sa zmenili na hrubých a povýšeneckých banditov. Boli vychovávaní v tradíciách kmeňového vedenia boja a žili pre nájazdy, lupenie a slávu. Ich vodcovia boli „náčelníkmi so stredovekým temperamentom a výzorom, ostrí a draví ako sokoly. Usadlé obyvateľstvo ponechané väčšinou bez ochrany osmanskej vlády im bolo vydané na

⁴⁵ SA°ID, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 27-28.

⁴⁶ SALIBI, Kamal. *The Modern History of Jordan*, 1998, s. 88.

⁴⁷ WILSON, Mary C. *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*, 1990, s. 71.

⁴⁸ ANĪS, Muhammad – HARRĀZ, as-Sajjid Radžab. *Aš-Šarq al-°arabī fī at-tārīḫ al-hadīṯ wa al-mu°āsir*. [Arabský východ v nových a súčasných dejinách], 1967, s. 582.

⁴⁹ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 304.

milosť a veľmi často beduínsky oddiel prepadol usadlosť uprostred noci, vylúpil ju a za svítania bol už v púšti“.⁵⁰

Najväčším výdobytkom prvých rokov štátu bolo nastolenie bezpečnosti v regióne. Bol to výsledok budovania primeraných ozbrojených síl. Úloha formovania vojenskej sily sa začala ešte pred príchodom ʿAbdallāha vytvorením ozbrojenej jednotky.⁵¹ Kapitán Frederick Peake ešte v roku 1920 zorganizoval malú bezpečnostnú jednotku, aby udržiaval poriadok v Ammáne a pozdĺž cesty do Palestíny.⁵² Uvedomoval si, že rozvoj Zajordánska závisí od ochrany roľníckych usadlostí od beduínskych nájazdov, a preto sa spočiatku usiloval naverbovať do svojho policajného oddielu dedinských mládencov, ale tí nemali chuť sa k nemu pripojiť pod dojmom stále živých spomienok na násilné verbovanie za osmanského režimu. Kapitán Peake preto do záložnej policajnej jednotky naverboval Egyptanov, Sudáncov, Palestínčanov a iných mladých mužov. V roku 1923 sa táto jednotka zlúčila s ostatnými poriadkovými silami a vznikla známa *Arabská légia*.⁵³ Bola to pozoruhodná inštitúcia, založená v roku 1921 ako malý útvar v sile 1 000 mužov, ale táto jednotka rástla a mocnela. Légii organizoval kapitán Frederick G. Peake, ktorý počas prvej svetovej vojny velil egyptskému jazdeckému zboru na ťavách. Pod jeho velením sa Arabská légia stala veľmi účinnou silou, ktorá si poradila nielen s nájazdmi beduínov, ale dokázala odraziť aj útoky *wahhābovských* bojovníkov z Arábie.⁵⁴ Peake velil Arabskej légii do roku 1939.

Na nižších úrovniach jednotkám *Arabskej légie* velili zväčša bývalí arabskí dôstojníci osmanskej armády a to pokračovalo až do vojny. Hneď od začiatku musela Légia čeliť útokom *wahhābovských* bojovníkov (al-Ichwān) z Arábie, ktorí neboli iba lúpežníci, ale aj náboženski fanatici a chceli zničiť „neveriacich“ *Hāšimovcov*. Jednotka asi 5 tisíc jazdcov na ťavách z Arábie sa v roku 1924 dostala takmer až k Ammánu, ale bola nakoniec odrazená útokmi lietadiel RAF.⁵⁵ Opozícia proti ʿAbdallāhovej vláde prichádzala z viacerých strán. Najväčšia hrozba v prvých rokoch prichádzala od kmeňa ʿAdwān, ťažko nesúceho priazeň, ktorej sa dostávalo súperiacemu kmeňu Banū Sachr. Bojovníci kmeňa ʿAdwān v septembri 1923 pochodovali na Ammán, ale jednotky *Arabskej légie* ich zastavili a porazili.⁵⁶ Ďalším zdrojom opozície boli obyvatelia miest v údolí Jordánu, ktorým sa nepáčilo ich podriadené postavenie a ktorých miestne rivality ʿAbdallāh využíval. Napríklad v Karaku dve rodiny chceli získať vplyv, Madžālī a Tarāwna. Keď sa zdalo, že rodina si Madžālī získala *emirovu* priazeň, druhá rodina prešla do opozície.⁵⁷

V prvých rokoch ʿAbdallāhovej vlády sklamaní sýrski vlastenci a nepriatelia Francúzov masovo prichádzali do Zajordánska. Niektorí sa dostali do vyšších funkcií v zajordánskej administratíve, kým iní, bojovnejší, organizovali nájazdy do Sýrie.

⁵⁰ MORRIS, James. *The Hashemite Kings*. 1959, s. 96-97.

⁵¹ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 142.

⁵² PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 305.

⁵³ MILTON-EDWARDS, Beverley – HINCHCLIFFE, Peter. *Jordan. A Hashemite Legacy*, 2001, s.23.

⁵⁴ SALIBI, *The Modern History of Jordan*, 1998, s. 110.

⁵⁵ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 305.

⁵⁶ WILSON, Mary C. *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*, 1990, s. 78.

⁵⁷ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 143-144.

Keďže kráľ Fajsal v Bagdade bol zaujatý vnútropolitickými problémami a kráľ Husajn viedol do polovice dvadsiatych rokov s Ibn Sa'ūdom beznádejný boj o prežitie vo vzdialenej Arábii, *emir* °Abdallāh sa javil ako vedúca osobnosť zápasu za arabskú jednotu a Ammán sa stal centrom pre arabských národne orientovaných politikov. Počiatkové nadšenie sa však rýchlo vytratilo a s postupujúcim časom sa prehlbovala priepasť medzi jeho myšlienkou arabskej jednoty – založenej na islame, autokracii a udržiavaní starého spoločenského poriadku – a predstavách arabskej jednoty medzi mladšími vlastencami – založenej na oslobodení sa spod cudzej nadvlády, slobode a spoločenských zmenách.⁵⁸ Výsledkom bolo vzájomné rozčarovanie a odcudzenie.

5 Zásah Britov do hospodárenia štátu

Zo začiatku Briti iba málo zasahovali do vnútorných záležitostí Zajordánska, ale nespokojnosť s °Abdallāhovou vládou pokračovala. Briti dostávali správy, že *emir* je ambiciózny muž, ktorý nechce byť len nastrčenou figúrkou, ako od neho očakávali. Ak mal zostať v Zajordánsku, bolo nevyhnutné vybrať britského dôstojníka s náležitou kvalifikáciou, ktorý bude jeho poradcom a bude udržiavať jeho ambície v únosných hraniciach. Ako prvý pôsobil bývalý vojenský guvernér Hebronu Albert Abramson (apríl – november 1921), ale po zistení, že na svoju úlohu nestačí, ho vystriedal schopný a ochotný Henry St. John Bridger Philby (november 1921 – apríl 1924) z indickej civilnej správy, ktorý prišiel do Ammánu z Iraku.⁵⁹ Philby hovoril výborne po arabsky, poznal aj arabské zvyky a kultúru a nadviazal s *emírom* priateľské vzťahy, ktoré však dlho nevydržali a keď sa prestali rozprávať, Philby musel odísť.

V lete 1924 podnikol *emir* °Abdallāh púť do Mekky a počas jeho neprítomnosti došlo k udalostiam, ktoré pobúrili mandátnu správu. Vyšlo najavo, že *emirova* vláda si nevie poradiť s utečencami zo Sýrie, ktorí prechádzali cez hranice a prepádali francúzske jednotky zo zálohy. Sýrski emigranti vo vysokých úradoch dokonca financovali odbojové skupiny v Sýrii peniazmi, ktoré pochádzali z britského príspevku °Abdallāhovi. Aj mnohí zajordánski úradníci zneužívali funkcie a napchávali si vlastné vrecká, takže Henry St. John Philby, *emírov* britský poradca sa musel sťažovať svojim nadriadeným, že °Abdallāh a jeho spoločníci sa nesprávajú ako dobrí hospodári, ale ruiniujú štátnu pokladnicu.⁶⁰ Len čo sa *emir* 19. augusta 1924 vrátil do Ammánu, dostal od britskej vlády naliehavú výzvu na zabezpečenie týchto požiadaviek: 1. zaistiť prísny dohľad nad financiami; 2. vyhostiť osoby obvinené z podnecovania pohraničných nepokojov; 3. vyňať miestne ozbrojené zložky z právomoci kmeňov a podriaďiť ich kontrole veliteľa britských síl s tým, že sa budú používať iba po konzultácii s britskou vládou; 4. uzavrieť dohodu so Sýriou o vydávaní zločincov; 5. vytvoriť ústavnú vládu, v ktorej *emir* nebude na čele exekutívy.⁶¹

Na základe zistených skutočností mandátna správa rozhodla zaviesť oveľa

⁵⁸ SHLAIM, Avi. *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*, 2008, s. 19.

⁵⁹ SALIBI, Kamal. *The Modern History of Jordan*, 1998, s. 96.

⁶⁰ CO 733/47 Philby to Samuel, 1 July 1923.

⁶¹ SA'ĪD, Amīn. *At-tawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa tawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 28-29.

prísnejšie finančné kontroly. Britská výzva na zavedenie poriadku najmä v oblasti finančnej a vojenskej sa rovnala ultimátu, takže *emir* °Abdallāh nemal inú možnosť ako sa podriaďiť, lebo britské zlato bolo hlavným zdrojom jeho príjmov a chránilo jeho režim pred pádom. A tak sýrski exulanti z Damasku, ktorí britskú podporu považovali za korisť, ktorú si môžu medzi sebou rozdeliť, boli odvolaní a ich kľúčové funkcie dostali britskí úradníci.⁶² Pre malý počet kvalifikovaných domácich pracovníkov boli do nových úradov prijímaní aj Arabi vyškolení britskými pracovníkmi v palestínskej mandátnej správe. Nový britský rezident v Ammáne mimoriadne zúžil *emirov* manévrovací priestor.⁶³

°Abdallāha veľmi nepotešili reformy vo vládnej administratíve, ktoré presadili Briti. Vedel, že keď arabskí úradníci dostanú väčšiu moc, budú naliehať na vytvorenie zastupiteľskej vlády, ktorá by obmedzila jeho patriarchálny despotizmus. Do roku 1924 nebolo možné rozlíšiť činy *emira* a činy vlády, odlíšiť štátnu pokladnicu od ministerstva financií. Navonok záväzky vyplývajúce z mandátu a verejná mienka nútili britskú mandátnu správu vytvoriť taký systém, ktorý by reagoval na názory a vôľu obyvateľstva, ale keď sa po zavedení prísnejších administratívnych opatrení činnosť vlády stala zložitejšou, zajordánsky režim sa obyčajným ľuďom čoraz viac vzdŕaľoval. *Emir* °Abdallāh už nemohol byť láskavým patriarchálnym vládcom, ku ktorému mali všetci prístup, lebo od priameho styku s poddanými ho oddeľovala vláda a rastúci počet úradov a úradníkov.⁶⁴

Vzhľadom na zhoršenie situácie *emirovi* nezostávalo nič iné, ako súhlasiť s týmito požiadavkami a vláda v Ammáne vydala 21. augusta 1924 toto oficiálne vyhlásenie: „Na základe dezinformácií v susedných krajinách a v dôsledku poľutovaniahodných udalostí, ktoré sa udiali v Sýrii a s cieľom ich upokojenia, považovali sme za potrebné prijať oficiálne stanovisko žiadajúce vyhostiť niektoré osobnosti, o ktorých sa hovorí, že ich prítomnosť v oblasti vysvetľuje nepriateľské akcie voči spojeneckej vláde v Sýrii. Keďže spomínané osobnosti nemajú žiaden vzťah k udalostiam, treba poukázať na to, že ich vyhostenie nie je zapríčinené tým, že by sa ukázala ich zodpovednosť za ne, ale pre upokojenie oficiálnych zahraničných myšlienok o našich dobrých úmysloch...“⁶⁵

Po prekonaní krízy v roku 1924 Zajordánsko začalo prosperovať a rozvíjať svoje základné štátne orgány. Pod dohľadom Britov bola ústredná administratíva prebudovaná. Mnohí sýrski funkcionári, ktorí prišli do oblasti po páde kráľovstva v roku 1920 a ktorých podozrievali, že Zajordánsko využívajú iba ako základňu pre činnosť v Sýrii, boli prepustení a nahradilo ich nové osadenstvo pozostávajúce zväčša z mladých Palestínčanov. Bol zavedený nový, účinnejší daňový systém a nový program registrácie pôdy, ktorého cieľom bolo poskytnúť poľnohospodárom väčšiu istotu, aj keď bol len čiastočne ukončený a v Zajordánsku vznikla skupina veľkých pozemkových vlastníkov, hlavne z kmeňových náčelníkov (najmä z kmeňa Banū Sachr), ktorí sa stali hlavnými piliermi °Abdallāhových režimu. Postavenie kmeňových

⁶² PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 301.

⁶³ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 141.

⁶⁴ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 302.

⁶⁵ SA'ĪD, Amīn. *Al-tawra al-°arabīya al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīya wa tawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 29.

náčelníkov (šejkov) sa ďalej posilnilo poskytnutím zákonných privilégií na základe zákona o kmeňových súdoch z roku 1924 a vytvorením *Beduínskej kontrolnej rady* v roku 1929. Na britský popud dostal aj ⁶⁶ Abdallāh veľké pozemkové vlastníctvo.

Od roku 1924 bolo Zajordánsko spravované ako britský protektorát usmerňovaný britským rezidentom, ktorý prijímal všetky dôležité rozhodnutia. Za rezidenta bol vymenovaný tvrdohlavý podplukovník Henry Fortnam Cox (apríl 1924 – marec 1939), bývalý guvernér palestínskeho Nábulusu, ktorý novú funkciu chápal ako miesto koloniálneho guvernéra.⁶⁷ Cox úplne zreorganizoval zajordánsku vládu, na ktorej čelo na *emirovo* sklamanie presadil Ridā pašu ar-Rikābīho, uskutočňoval prísne hospodárske kontroly a zaviedol daňový systém. Odmietol všetky ⁶⁸ Abdallāhove pokusy o zblíženie a napísal do Londýna veľmi kritickú správu o situácii v Zajordánsku.⁶⁸ V tomto kritickom čase bol premiérom Ridā ar-Rikābī, ktorý *emira* nechránil a ktorého nemohol obviňovať za neúspechy pri plnení britských požiadaviek. Na druhej strane Henry Cox, ktorý bol vo funkcii len krátko, sa musel opierať o názory ľudí slúžiacich v Zajordánsku už dlhší čas, ako boli kapitán Frederick Peake a viacnásobný premiér Ridā paša ar-Rikābī.⁶⁹

ZÁVER – DEFINITÍVNA ÚPRAVA HRANÍC ŠTÁTU

V Zajordánsku sa nikdy neuskutočnilo sčítanie ľudu, ale Británia oznámila Rade Spoločenosti národov v roku 1924, že je tam asi 230 tisíc obyvateľov, z ktorých 90 % sú arabskí moslimovia. Medzi menšiny zaradili 10 tisíc moslimských Čerkesov a Čečencov, ktorí sa sem presídlili na pozvanie sultána Abdülhamida koncom sedemdesiatych rokov 19. storočia a 15 tisíc arabských kresťanov. Vyše polovice obyvateľstva tvorili kočovníci. V pomere k počtu obyvateľstva je územie Zajordánska síce rozsiahle, vyše 95 tisíc km², ale iba úzky pás pozdĺž rieky Jordán, tvoriaci asi 3 % územia, je úrodný. Urodí sa tam len obmedzené množstvo pšenice a jačmeňa, ktoré sotva stačí uživiť obyvateľstvo.⁷⁰ Briti mali veľkú zásluhu na reorganizácii zastaraného osmanského katastrálneho systému. Majetky boli po prvý raz zamerané a zanesené do máp. Nové oddelenie geodézie a kartografie určilo trvalé vlastnícke práva k parcelám v poľnohospodárskej oblasti a ukončilo ich každoročné rozdeľovanie medzi kmene. Pôda už nebola rozdrobovaná, ale presunutá do fariem dostatočne veľkých na to, aby poskytli farmárovi stimul na rozvíjanie stáleho obrábania a zlepšovania svojho vlastníctva. V roku 1929 Briti zastávali miesta právnych a finančných poradcov, colného riaditeľa, vedúceho katastrálneho úradu, veliteľa Arabskej légie a jeho zástupcu a ďalšie miesta.⁷¹

Hranice nového kniežatstva (emirátu) sa nevzťahovali na žiadnu historickú, kultúrnu alebo zemepisnú jednotku. Územie bolo ohraničené na severe údolím rieky Jarmūk, na východe Sýrskou púšťou, na západe riekou Jordán, Mŕtvym morom a údolím (wādī) ⁶⁹ Araba. Bolo preto nevyhnutné vytýčiť hranice nového štátu. Hranice s Irakom a Palestínou sa stanovili pomerne ľahko, pretože obidve krajiny ovládala

⁶⁶ YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 141.

⁶⁷ SALIBI, Kamal. *The Modern History of Jordan*, 1998, s. 97.

⁶⁸ CO 733/68 Cox to Clayton, 5 May 1924.

⁶⁹ WILSON, Mary C. *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*, 1990, s. 83.

⁷⁰ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 301.

⁷¹ PERETZ, Don. *The Middle East Today*, 1963, s. 302.

Británia. Hranica uprostred púšte s Irakom bola podrobne vytýčená až v roku 1932.⁷² Hoci tok rieky Jordán poskytoval jasnú demarkačnú čiaru severnej časti hraníc s Palestínou, problémy zostávali v južnej časti, v Negevskej púšti. Severné hranice so Sýriou boli založené na pôvodnom rozdelení v roku 1918 na správy cudzích oblastí, tak ako boli upravené v *Britsko-francúzskej pohraničnej dohode* z roku 1921,⁷³ ale neboli vytýčené až do roku 1931-1932.

Zajordánsko, umelo vytvorený štát, nemalo prístup k moru, kým sa *emir* °Abdallāh nezmocnil územia okolo miest Ma°ān a °Akaba ktoré patrilo do upadajúceho hidžázskeho kráľovstva jeho otca, *šarīfa* Husajna.⁷⁴ Skutočnosťou zostáva, že ovládnutie °Akaby a príľahlého územia a jeho začlenenie do britskej sféry vplyvu bolo jedným z cieľov, ktoré si britskí kolonialisti pre jeho vojenský a hospodársky význam vytýčili na arabskom východe už na konci vojny. Obrátili sa preto na *emira* °Abdallāha, aby v tejto veci využil svoj vplyv na otca. Príležitosť sa naskytla v marci 1924, keď kráľ Husajn navštívil Ammán: *emir* °Abdallāh požiadal svojho otca, aby oficiálne odstúpil oblasť °Akaby a Ma°ānu Zajordánsku. Kráľ s tým súhlasil s podmienkou, že to bude odstúpenie osobné a že právo na územie zostane al-Hidžāzu.⁷⁵ Oficiálnu správu o tejto udalosti priniesla Arabská agentúra v Káhire 23.3.1924. Keď sa kráľ Husajn v júni 1925 vzdal trónu, kráľom al-Hidžāzu sa stal jeho prvorodený syn °Alī ibn al- Husajn, ktorý 24. júna definitívne schválil odstúpenie oblasti °Aqaby a Ma°ānu Zajordánsku.⁷⁶ *Emir* °Abdallāh s predsedom vlády a s veľkým sprievodom odišiel 16. júla 1925 do Ma°ānu, aby oficiálne oslávil pripojenie tejto oblasti ku kniežatstvu.⁷⁷

Problémom zostávala úprava hraníc Zajordánska na juhu, kde ťažkosti spôsobovali najmä *wahhābovske* nájazdy po roku 1921 na územia, ktoré si nárokovalo tak Zajordánsko, ako aj Ibn Sa°ūd. Pred rokom 1925 táto hranica nebola vytýčená pre istú nejasnosť postavenia °Abdallāha vo vzťahu k jeho otcovi v al-Hidžāze. Kráľ Husajn totiž považoval syna skôr za svojho zástupcu v Zajordánsku ako za nezávislého vládcu. Problém južných hraníc sa stal naliehavým potom, čo v roku 1926 Sa°ūdovci dobyli al-Hidžāz.⁷⁸ Konkrétne išlo o územie okolo miest Ma°ān a °Aqaba patriace pôvodne k územiu al-Hidžāzu, ktoré Briti nepovažovali za vhodné prenechať Sa°ūdovcom. Preto súhlasili, aby tieto oblasti patrili Zajordánsku napriek tomu, že sultán °Abdal°azīz Āl Sa°ūd (Ibn Sa°ūd) to prijal s veľkou neľúbosťou, lebo po ovládnutí al-Hidžāzu si nárokoval vrátenie odstúpených oblastí. Otázka sa stala jablkom sváru, aj keď bola o východnej časti južných hraníc dosiahnutá 2. novembra

⁷² YAPP, Malcolm E. *The Near East since the First World War*, 1991, s. 142.

⁷³ CUMMING, Henry H. *Franco-British Rivalry in the Post-War Near East. The Decline of French Influence*, 1938, s. 130.

⁷⁴ SHLAIM, Avi. *Collusion Across Jordan: King Abdullah, the Zionist Movement, and the Partition of Palestine*, 1988, s. 31.

⁷⁵ SA°ĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 30.

⁷⁶ °ABDALLĀH ibn al-°Usajn. *Mudakkirātī*. [Moje spomienky], 1989, s. 214.

⁷⁷ SA°ĪD, Amīn. *Aṭ-ṭawra al-°arabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ṭawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emirát Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia], [s. a.], s. 31.

⁷⁸ ANTONIUS, George. *The Arab Awakening*, [s. a.], s. 336.

1925 **Dohoda v Hadde**. Podľa nej dostal sultán Ibn Sa^cūd oblasť Wādī as-Sirhān, ktorú Briti už nepovažovali za nutnú pre ochranu teritória pod svojím vplyvom.⁷⁹ Pohraničný spor sa definitívne vyriešil v prospech Zajordánska až po ďalšom britskom zásahu a po uzavretí **Zmluvy z Džiddy** v roku 1927 medzi Zajordánskom a štátom Ibn Sa^cūda.⁸⁰

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ^cABDALLĀH, ibn al-Husajn. (1989): *Mudakkirātī*. [Moje spomienky]. Ammán: al-Ahlīja li-n-našr wa-t-tawzī^c, 1989.
2. ABU-NOWAR, M. (1989): *The History of the Hashemite Kingdom of Jordan. Vol. 1: The Creation and Development of Transjordan, 1920 – 1929*. Reading: Ithaca Press, 1989.
3. ANĪS, Muhammad – HARRĀZ, as-Sajjid Radžab. (1967): *Aš-Šarq al-^carabī fī at-tārīch al-hadīth wa al-mu^cāsir* [Arabský východ v nových a súčasných dejinách]. Káhira: Dār an-naħda al-^carabīja, 1967.
4. ANTONIUS, George. ([S. a.]): *The Arab Awakening*. Bejrút: Khayats, [s. a.].
5. Al-^cAQQĀD, Salāh. (1983): *Al-mašriq al-^carabī al-mu^cāsir*. [Súčasný arabský východ]. Káhira: Maktabat al-andžlū al-misrīja, 1983.
6. BICKERTON, Ian J. – KLAUSNER, Carla L. (2007): *A History of the Arab-Israeli Conflict*. Upper Saddle River, N. J.: Pearson, Prentice Hall, 2007.
7. CATHERWOOD, Christopher. (2004): *Winston's Folly. Imperialism and the Creation of Modern Iraq*. Londýn: Constable, 2004.
8. CUMMING, Henry H. (1938): *Franco-British Rivalry in the Post-War Near East. The Decline of French Influence*. Londýn: Oxford University Press, 1938.
9. DARWAZA, Muhammad ^cIzzat. (1958): *Hawla al-haraka al-^carabīja al-hadīthā*. [O novovekom arabskom hnutí]. III. diel. Sidon: al-Maktaba al-^casrīja, 1959.
10. DEARDEN, Ann. (1958): *Jordan*. Londýn: Robert Hale, 1958.
11. FROMKIN, David. (2000): *A Peace to End All Peace. The Fall of the Ottoman Empire and the Creation of the Modern Middle East*. Londýn: Phoenix Press, 2000.
12. GEORGE, Alan. (2005): *Jordan. Living in the Crossfire*. Londýn: Zed Books, 2005.
13. GILBERT, Martin. (1975): *Winston S. Churchill. Vol. IV. The Stricken World, 1916 – 1922*. Londýn: Heinemann, 1975.
14. GLUBB, John Bagot. (1946): *The Story of the Arab Legion*. Londýn: Hodder and Stoughton, 1946.
15. GLUBB, John Bagot. (1957): *A Soldier with the Arabs*. Londýn: Hodder and Stoughton, 1957.

⁷⁹ VASSILIEV, Alexei. *The History of Saudi Arabia*, 2000, s. 264.

⁸⁰ Treaty (Jiddah): the United Kingdom and King Ibn Saud of the Hijaz and of Najd and Its Dependencies, 20 May 1927. In: HUREWITZ, J. C. *Diplomacy in the Near and Middle East. Volume II. A Documentary Record, 1914 – 1956*, 1956, s. 149-150.

16. GOMBÁR, Eduard. (2004): *Kmeny a klany v arabské politice*. Praha: Karolinum, 2004.
17. GRAVES, Philip P. (ed.). (1950): *Memoirs of King Abdullah of Transjordan*. New York: Philosophical Library, 1950.
18. HUGHES, Matthew. (1999): *Allenby and British Strategy in the Middle East, 1917 – 1919*. Londýn: Frank Cass, 1999.
20. HUREWITZ, J. C. (1956): *Diplomacy in the Near and Middle East. Volume II. A Documentary Record, 1914 – 1956*. Princeton: D. Van Nostrand Company, Inc., 1956.
21. Al-HUSRĪ Sāti^c. ([S. a.]): *Jawm Majsalūn. Safha min tārīḥ al-^cArab al-hadīt*. [Majsalúnska bitka. Stránka z nových arabských dejín]. Bejrút: Dār al-ittihād, [s. a.].
22. JARVIS, Major C. S. (1942): *Arab Command. The Biography of Lieutenant Colonel F. Peake Pasha*. Londýn: 1942.
23. KEDOURIE, Elie. (1978): *England and the Middle East. The Destruction of the Ottoman Empire, 1914 – 1921*. Londýn: the Harvester Press, 1978.
24. KIRKBRIDE, Alec Seath. (1956): *A Crackle of Thorns. Experiences in the Middle East*. Londýn: John Murray, 1956.
25. LENCZOWSKI, George. (1957): *The Middle East in World Affairs*. New York, Ithaca: Cornell University Press, 1957.
26. MILTON-EDWARDS, Beverley – HINCHCLIFFE, Peter. (2001): *Jordan. A Hashemite Legacy*. Londýn: Routledge, 2001.
27. MONROE, Elizabeth. (1963): *Britain's Moment in the Middle East*. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1963.
28. MORRIS, James. (1959): *The Hashemite Kings*. Londýn: Faber and Faber, 1959.
29. MUHAMMAD, ^cAlā' Džāsīm. (1990): *Al-malik Fajsal al-awwal. Hajātuḥu wa dawruḥu as-sijāsī fī at-^ctawra al-^carabīja wa Sūrīja wa al-^cIrāq* [Kráľ Fajsal I. Jeho život a politická úloha v arabskej revolúcii, v Sýrii a Iraku]. Bagdad: Maktabat al-jaqza al-^carabīja, 1990.
30. PERETZ, Don. (1963): *The Middle East Today*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1963.
31. ROBINS, Philip. (2004): *A History of Jordan*. New York: Cambridge University Press, 2004.
32. SA^cĪD, Amīn. ([S. a.]): *At-^ctawra al-^carabīja al-kubrā. Diel. III. Imārat šarq al-Urdunn wa qadījat Filastīn wa suqūt ad-dawla al-hāšimīja wa ^ctawrat aš-Šām*. [Veľká arabská revolúcia. III. Emiráť Zajordánsko, otázka Palestíny, pád hāšimovského štátu a sýrska revolúcia]. Káhira: Maktabat Madbūlī, [s. a.].
33. SALIBI, Kamal. (1998): *The Modern History of Jordan*. Londýn: I. B. Tauris, 1998.
35. SHLAIM, Avi. (2008): *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*. Londýn: Penguin Books, 2008.
36. SORBY ml., Karol. (2010): Kladenie základov britskej politiky na Blízkom východe po I. svetovej vojne – káhirska konferencia roku 1921. In: *Studia Politica Slovaca*, 2010, roč. 3, č. 1, s. 71-86.
37. VASSILIEV, Alexei. (1990): *The History of Saudi Arabia*. Londýn: Saqi Books, 2000.

38. WILSON, Mary C. (1990): *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
39. YAPP, Malcolm E. (1991): *The Near East since the First World War*. Londýn: Longman, 1991.

KONTAKT

Doc. PhDr. Karol R. Sorby, DrSc.
Katedra medzinárodných politických vzťahov
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
852 35 Bratislava
E-mail: karol.sorby@savba.sk



DISKUSIA

**BUDÚCNOSŤ OBCHODNÝCH VZŤAHOV
MEDZI EURÓPSKOU ÚNIOU A USA**

Dr. h. c. prof. Ing. Ludmila Lipková, CSc.

ABSTRAKT

Článok analyzuje pripravovanú liberalizačnú dohodu medzi USA a Európskou úniou o zóne voľného obchodu a investíciách (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Význam USA a EÚ vo svetovej ekonomike je dokumentovaný ich podielom a na tvorbe svetového HDP (46 %) a ich podielom na svetovom obchode (30 %), pričom podiel na svetovej populácii dosahuje iba 12,5 %. Významný je vzájomný zahraničný obchod oboch subjektov svetovej ekonomiky, ktorý má komplementárny charakter. V rozvoji vzájomnej obchodnej a investičnej spolupráce existujú rezervy, ktoré môžu byť efektívne využité vďaka ďalšej liberalizácii tokov tovaru, služieb a investícií. V príspevku sú analyzované a vyhodnotené výhody a nevýhody, riziká a problematické oblasti pri vyjednávaní Transatlantickej dohody o obchodnej a investičnej spolupráci ako napríklad oblasť poľnohospodárstva, priemyselnej výroby, služieb, prístup na trh s verejnými objednávkami a i. Príspevok je zameraný na liberalizáciu obchodných tokov.¹

Kľúčové slová: USA, Európska únia, obchodná spolupráca, liberalizácia obchodu, Transatlantická dohoda o obchode a investíciách

ABSTRACT

The present paper analyzes the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), currently under negotiation between the EU and USA. The importance of the two regions in the world economy can be documented by their share in the world GDP (46 %) and world trade (30 %), while their population reaches only 12.5 % of the world total. Mutual trade between the regions is of a highly complementary nature. Yet, there are important weak spots in their mutual trade and investment relations. These can be eliminated by further liberalization of transatlantic trade and investment. The paper analyzes pros and con, risks and problems of TTIP negotiations, such as agricultural policy, industrial production, services, market access in public services etc. The paper focuses specifically on trade liberalization issues.

¹ Štúdia bola vypracovaná v rámci grantového projektu VEGA-1/0911/11 *Štyri slobody pohybu v Európskej únii*.

Key words: USA, European Union, trade cooperation, trade liberalization, Transatlantic Trade and Investment Partnership

JEL: F13, F15

ÚVOD

Vo svetovej ekonomike bol doteraz medzi suverénnymi štátmi a samostatnými colnými územiaми (Taiwan, Penghu, Kinmen, Mazu) podpísaný rozsiahly počet dvojstranných a mnohostranných dohôd o voľnom obchode. Len od roku 2001 bolo uzatvorených viac ako 200 dohôd o voľnom obchode.²

Protekcionalistické opatrenia v medzinárodnom obchode deformujú využívanie komparatívnych výhod jednotlivých národných ekonomík. Liberalizovaný medzinárodný obchod znižuje cenovú hladinu v medzinárodnom meradle. Zvyšuje dopyt, spotrebu, výrobu a zamestnanosť, vedie k efektívnejšiemu využívaniu produkčných zdrojov a zvyšuje celosvetové bohatstvo.

Dohody o zónach voľného obchodu patria k preferenčným dohodám, ktoré vytvárajú priaznivejšie podmienky pre účastníkov integračných zoskupení. Automaticky diskriminujú tých účastníkov medzinárodného obchodu, ktorí obchodujú mimo pásma voľného obchodu alebo iného typu integračného zoskupenia. Na ich dovozy sa nevzťahujú liberalizované obchodné podmienky a postupne sú z medzinárodného obchodu vytlačaní. V praxi sa prejavujú v teórii známe dva efekty nielen colnej únie, ale i zóny voľného obchodu, keď po odstránení obchodných bariér dochádza k rastu obchodu medzi zmluvnými stranami a k poklesu obchodu s tretími krajinami.

Ekonomický rozvoj každej národnej ekonomiky si vyžaduje čoraz väčšie odbytové trhy. Jednotlivé národné ekonomiky vytvárajú integračné zoskupenia, v rámci ktorých odstraňujú bariéry pre voľný pohyb tovaru a služieb. Vo svetovej ekonomike sa stretávame so stále narastajúcim počtom zón voľného obchodu a colných únií. Spomeňme v súčasnosti najvýznamnejšiu zónu voľného obchodu medzi USA, Mexikom a Kanadou (NAFTA). V Európe sa dodnes uchovalo zredukované Európske združenie voľného obchodu (Island, Nórsko, Švajčiarsko a Lichtenštajnsko), DR-CAFTA v Strednej Amerike medzi štátmi Strednej Ameriky a Dominikánskou republikou a iné. Okrem uvedených mnohostranných zón voľného obchodu sa svetový obchod liberalizuje v rámci početných dvojstranných dohôd o voľnom obchode. Kvalitatívne väčší význam pre liberalizáciu obchodu zúčastnených strán majú colné únie, z ktorých sú dnes najvýznamnejšie colná únia medzi členskými štátmi Európskej únie (1968) alebo trojstranná colná únia medzi Ruskom, Bieloruskom a Kazachstanom (2009), ktorá by mala do roku 2015 prerásť v Euroázijskú hospodársku úniu s rozšírenou členskou základňou.

Európska únia doposiaľ uzatvorila dohody o voľnom obchode s 28 štátmi. Mnohé z nich sú už schválené a platné, ako napríklad s Kolumbiou, Peru, Kórejskou republikou, Mexikom, JAR, Čile a i. S niektorými štátmi boli už dohody o voľnom obchode uzatvorené, ale zatiaľ neprešli schvaľovacím procesom, ako napríklad s Moldavskom, Arménskom, Gruzínskom, Singapurom alebo s niektorými

² GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*.

stredoamerickými republikami (Kostarika, Salvador, Guatemala). S mnohými štátmi prebiehajú rokovania o uzatvorení dohôd o voľnom obchode – s Japonskom, Kanadou, Indiou, MERCOSUROM a inými menšími ekonomikami. V najbližších rokoch bude podľa odhadov asi 90 % dopytu vznikať mimo Európskej únie.³ Európska únia preto vyvíja snahu o rozšírenie svojich odbytových trhov v rámci dohôd o zónach voľného obchodu.

USA majú v súčasnosti uzatvorených 20 bilaterálnych dohôd o voľnom obchode, trojstrannú dohodu s Kanadou a Mexikom NAFTA a pokračujú v rokovaniach o Transpacifickom partnerstve s 15 ázijskými štátmi.⁴

Od roku 2000 do roku 2010 zaznamenali USA a Európska únia pokles podielu na vzájomnom obchode. Podiel exportu do EÚ na celkovom exporte USA poklesol z 20 % na 17,5 %. Rovnako zaznamenal pokles o 1 % i americký import z členských štátov Únie za rovnaké obdobie. Podiel exportu EÚ do USA poklesol za sledovanú dekádu z 22,5 % na 16 % a objem importu z USA do Únie klesol z 20 % na 11 %.⁵ Oba subjekty svetového obchodu preto hľadajú nástroje na podporu vzájomnej obchodnej výmeny. Za najvýznamnejšie pre budúcnosť Európskej únie i USA treba pokladať otvorenie rokovaní o vytvorení Transatlantickej dohody o obchodnej spolupráci a investičnom partnerstve.⁶

Dohoda o voľnom obchode a investičnom partnerstve medzi USA a Európskou úniou povedie k liberalizácii významnej časti svetového obchodu. Ekonomicky vyspelé štáty vo svetovej ekonomike používajú dnes tarifné prekážky v obmedzenom rozsahu. Ochrana resp. podpora domácich výrobcov je orientovaná na netarifné prekážky. Napriek tomu protekcionistické opatrenia sú stále brzdou pre rozširovanie vzájomnej výmeny tovaru i medzi USA a Európskou úniou.

Cieľom výskumu bolo vyhodnotiť postavenie USA a Európskej únie vo svetovom obchode a ich podiel na tvorbe svetového HDP, analyzovať a vyhodnotiť výhody a nevýhody uzatvorenia Dohody o transatlantickej zóne voľného obchodu a investíciách pre zmluvné strany, ktoré budú vyplývať z realizácie tejto dohody, a tiež nevýhody pre tretie štáty.

Základné výsledky výskumu: Na základe analýzy dostupných faktov o vzájomnom obchode a investičnej spolupráci sme vyhodnotili súčasný stav spolupráce a potrebu eliminovať najmä netarifné prekážky vo vzájomnom obchode a investičnej spolupráci. V tomto smere sme našli rozsiahle prekážky, ktoré spomaľujú rokovania, resp. značne môžu oddialiť podpis Transatlantickej dohody o obchodnej a investičnej spolupráci. V prípade úspešného ukončenia vyjednávania sa obe zmluvné strany budú musieť dohodnúť buď na pomerne veľkom množstve výnimiek v liberalizácii vzájomného obchodu a v investičnej spolupráci alebo budú musieť obe zmluvné strany harmonizovať svoje národné (USA) alebo únieové (Európska únia) úpravy prijatím veľkého množstva kompromisov, ktoré môžu byť v neprospech ochrany výrobcov, spotrebiteľov alebo životného prostredia. Výsledkom uzatvorenia

³ FIPRA. (2013): *Prehľad najdôležitejších bilaterálnych dohôd EÚ*.

⁴ GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*.

⁵ Podľa údajov U.S. Census Bureau a Eurostat.

⁶ V texte používame, podobne ako v rôznych publikáciách od iných autorov, označenie pripravovanej dohody ako Transatlantic Trade and Investment Partnership alebo i názov Transatlantickej dohoda o zóne voľného obchodu a investíciách.

realizácie dohody budú výhody pre obe zmluvné strany v podobe efektívneho využitia konkurenčných výhod, ale súčasne i nevýhody pre tretie štáty.

1 Analýza posledných výskumov a publikácií

Teóriou integračných zoskupení sa zaoberajú mnohí teoretici z oblasti medzinárodných ekonomických vzťahov. Ako jeden z prvých teoretikov sa historicky problematikou vytvárania integračných zoskupení vo svojej práci zoberal Franz von Liszt. Zo súčasných autorov spomeňme práce McLarena⁷ Krugmana, Obstfelda a Melitza⁸, Chasbulatova,⁹ Kubištu¹⁰ a i. V týchto prácach je spracovaná problematika výhod a nevýhod liberalizácie svetovej ekonomiky v rámci integračných zoskupení, najmä zón voľného obchodu a colných únií. Konkrétnej problematike transatlantického obchodného a investičného partnerstva bola venovaná analýza Bertelsmanovej nadácie, ktorá sa zaoberá praktickými dopadmi uzatvorenia Transatlantickej dohody o voľnom obchode a investíciách na ekonomiku USA i na ekonomiku členských štátov Európskej únie. Vo svojich príspevkoch vo vedeckých časopisoch a vedeckých konferenciách sa konkrétnej problematike liberalizácie obchodnej a investičnej spolupráce venujú Kovářová¹¹ a Antal.¹²

2 Otvorenie rokovaní o Transatlantickej dohode o obchode a investičnom partnerstve

Európska únia a USA uskutočňujú vzájomnú výmenu tovarov a investícií relatívne liberalizovane. Dovočné clá vo vzájomnom obchode medzi USA a Európskou úniou dosahujú v priemere hodnotu od 2 % – 5%.¹³ Existuje aj nespočetné množstvo netarifných prekážok, ktoré nemajú kvantitatívny charakter a často nevplyvajú na cenu dovážaného tovaru, ale výrazne obmedzujú výmenu tovaru a služieb.

Európska únia i USA sa pripravovali už takmer dve desaťročia na vytvorenie zóny voľného obchodu. V 90. rokoch 20. storočia USA a Európske spoločenstvá prvýkrát otvorili rokovania o vytvorení transatlantickej zóny voľného obchodu. Rokovania stroskotali pre nesúhlas Francúzska s liberalizáciu zábavného priemyslu.

Na 39. summite G8 (USA, Nemecko, Francúzsko, Veľká Británia, Japonsko, Kanada, Taliansko, Rusko), ktorý sa konal 17. – 18. 6. 2013 v Lough Erne Resorte v Severnom Írsku, oznámil americký prezident Barack Obama a predstavitelia Európskej únie (predseda Európskej komisie José Manuel Barroso a predseda Európskej rady Herman Van Rompuy), že sa začnú rokovania o vytvorení

⁷ MCLAREN, J. (2012): *International Trade*.

⁸ KRUGMAN, P. – OBSTFELD, M. – MELITZ, M. (2012): *Économie internationale*.

⁹ CHASBULATOV, R. I. (2006): *Mirovaja ekonomika i međunarodnyje ekonomičeskie otnošenija*.

¹⁰ KUBIŠTA, V. (2009): *Mezinárodní ekonomické vztahy*.

¹¹ KOVÁŘOVÁ, J. (2012): *Transatlantic free trade agreement in goods*.

¹² ANTAL, J. (2013): *Transatlantické ekonomické vztahy – prichádza čas na ich oživenie?*

¹³ FINWEB. (2013): *Megadohoda medzi USA a úniou pomôže aj Slovákom*.

Transatlantickej dohody o voľnom obchode a investičnom partnerstve (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

Začiatok rokovaní bol spojený s politickým napätím, ktoré vyvolalo odhalenie informácií bývalým príslušníkom americkej armády Edwardom Snowdenom o tajnom odpočúvaní európskych spojencov a inštitúcií Európskej únie americkými tajnými službami. So začatím rokovaní nesúhlasili francúzski socialisti a európski zelení. Francúzsko navrhlo odloženie začiatku rozhovorov. Predstavitelia Európskej únie sa však nakoniec dohodli, že budú dbať na ochranu súkromných údajov občanov Európskej únie a jej inštitúcií zo strany USA a že budú paralelne rokovať o uzatvorení Transatlantickej dohody o obchode a investičnom partnerstve a súčasne vyšetřovať nezákonné spravodajské sledovanie úradov. Zrejme aj v tomto prípade platí staré pravidlo, že *politika je politika a obchod je obchod*.

Prvé kolo rokovaní sa začalo vo Washingtone 8. júla 2013. Vyjednávači si stanovili na prvom kole rokovaní ciele a postup pre liberalizáciu dvadsiatich oblastí, ktoré by mala Transatlantická dohoda o obchode a investičnom partnerstve zahŕňať. Rokovania sa vedú v 15 pracovných skupinách od poľnohospodárstva, elektronického obchodu, politiky konkurencieschopnosti až po investície. V rámci vyjednávaní sa dôkladne preskúmajú stanoviská oboch strán. V rámci prvého kola rokovaní boli identifikované oblasti konvergenencie a divergencie. V tých oblastiach, kde majú vyjednávači rozdielne názory, sa skúmajú možnosti riešenia rozporných stanovísk. Druhé kolo rokovaní sa uskutočnilo 11. – 15. novembra 2013 v Bruseli.

Uzatvorenie rokovaní o TAFTA (Transatlantic Free Trade Area) by sa malo ukončiť najskôr koncom roka 2014. Na to, aby sa bilaterálna dohoda TAFTA mohla začať realizovať, bude musieť byť ratifikovaná v Európskom parlamente, v parlamentoch všetkých dvadsiatich ôsmich členských štátov Európskej únie a v Kongrese USA. Jej uzatvorením sa vytvorí najväčší globálny trh – liberalizovaný trh vo svetovej ekonomike.

3 Ekonomická charakteristika USA a členských štátov Európskej únie

USA a dvadsaťosem členských štátov Európskej únie patria k ekonomicky vyspelým štátom s intenzívnym zapojením do medzinárodnej deľby práce prostredníctvom medzinárodného obchodu a exportom a importom investícií. Spotrebiteľský trh USA a dvadsaťosem členských štátov EÚ spolu tvorí takmer 900 miliónov spotrebiteľov. HDP na obyvateľa dosahovalo v roku 2012 v USA v nominálnom vyjadrení 51 704 USD a v parite kúpnej sily 49 965, v členských štátoch EÚ-27 32 518 USD v nominálnom vyjadrení a v parite kúpnej sily 33 527. Rozdiely v úrovni HDP p. c. v rámci členských štátov Európskej únie sú však výrazné, keď najbohatší štát Únie Luxembursko dosahuje 108 893 USD p. c. a najnižšie HDP p. c. dosahuje Bulharsko vo výške 6 886 USD, čo je až takmer šesťnásobný rozdiel. Ekonomický výkon USA a Európskej únie predstavuje takmer 46% výkonu svetovej ekonomiky (tab. 1).¹⁴

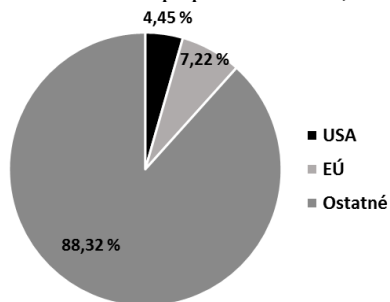
¹⁴ Podľa údajov Svetovej banky.

Tabuľka 1: Základné ekonomické charakteristiky USA a EÚ (2012)

	<i>Štát</i>	<i>Absolútny HDP v mld. USD</i>	<i>HDP p. c v USD</i>	<i>Populácia v mil.</i>	<i>Podiel na svetovej populácii v %</i>
1.	USA	15 698,325	49 112	313,9	4,45
2.	Belgicko	484,185	44 883	11,1	0,16
3.	Bulharsko	50,943	6 886	7,3	0,10
4.	Cyprus	22,987	28 530	1,1	0,02
5.	Česká republika	195,971	18 548	10,5	0,15
6.	Dánsko	311,966	55 781	5,6	0,08
7.	Estónsko	21,835	16 298	1,3	0,02
8.	Fínsko	249,729	46 224	5,4	0,08
9.	Francúzsko	2 610,779	39 874	65,7	0,93
10.	Grécko	256,722	22 482	11,3	0,16
11.	Holandsko	772,182	46 199	16,8	0,24
12.	Chorvátsko	57,139	13 023	4,3	0,06
13.	Írsko	209,702	45 792	4,6	0,07
14.	Litva	42,129	12 796	2,98	0,04
15.	Lotyšsko	28,386	12 703	2,0	0,03
16.	Luxembursko	56,990	108 893	0,5	0,01
17.	Maďarsko	126,785	12 743	9,9	0,14
18.	Malta	8,463	20 187	0,4	0,01
19.	Nemecko	3 391,480	41 364	81,9	1,16
20.	Poľsko	487,528	12 724	38,5	0,55
21.	Portugalsko	212,265	19 839	10,5	0,15
22.	Rakúsko	398,214	47 244	8,4	0,12
23.	Rumunsko	175,985	8 228	21,3	0,30
24.	Slovinsko	45,586	22 346	2,0	0,03
25.	Slovensko	91,729	16 738	5,4	0,08
26.	Španielsko	1 350,907	28 883	46,2	0,66
27.	Švédsko	524,873	55 277	9,5	0,14
28.	Taliansko	2 012,823	33 016	60,9	0,86
29.	Veľká Británia	2 432,416	38 588	63,2	0,90
	Európska únia	16 630,699	32 518	509,0	7,27
	USA + EÚ	32 329,024	36 617	882,9	12,50

Zdroj: Svetová banka, 2013.

Graf 1: Podiel populácie USA, EÚ a ostatných krajín na svetovej populácii, v %



Zdroj: Svetová banka, 2013.

USA a EÚ sú najväčšími obchodnými partnermi vo svetovom obchode. Obchodná výmena predstavuje denne 2 mld. eur.¹⁵ USA sú najväčším obchodným partnerom EÚ. Výmena tovaru každoročne dosahuje 1 bilión USD. Vzájomný obchod medzi USA a EÚ tvorí 30% objemu svetového obchodu (tab. 2).

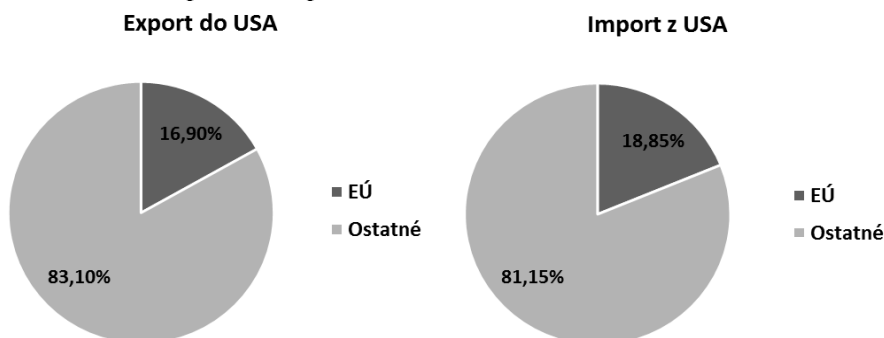
Tabuľka 2: Podiel exportu a importu do/z USA na celkovom exporte a importe členských štátov EÚ-28, 2012, (%)

	Štát	Export do USA	Import z USA	Štát	Export do USA	Import z USA	Štát
1.	Belgicko	6,50	6,70	15.	Luxembursko	0,63	3,28
2.	Bulharsko	1,40	1,48	16.	Maďarsko	1,72	1,12
3.	Cyprus	0,25	0,91	17.	Malta	1,74	1,74
4.	Česká republika	2,55	1,56	18.	Nemecko	6,34	4,23
5.	Dánsko	4,13	2,02	19.	Poľsko	1,59	2,20
6.	Estónsko	3,23	1,01	20.	Portugalsko	3,05	1,49
7.	Fínsko	4,28	2,30	21.	Rakúsko	3,13	1,49
8.	Francúzsko	4,08	3,07	22.	Rumunsko	1,63	1,37
9.	Grécko	2,07	0,83	23.	Slovinsko	1,26	2,02
10.	Holandsko	3,43	6,07	24.	Slovensko	1,71	0,86
11.	Chorvátsko	1,47	1,93	25.	Španielsko	2,67	2,99
12.	Írsko	10,28	4,67	26.	Švédsko	3,79	2,37
13.	Litva	1,26	0,89	27.	Taliansko	5,52	2,67
14.	Lotyšsko	0,82	0,67	28.	V. Británia	8,47	7,46

Zdroj: Eurostat, 2013.

Z dát v tabuľke 2 je zrejmé, že obchod jednotlivých členských štátov Európskej únie vykazuje rôznu mieru integrácie s ekonomikou USA. Najväčší podiel v importe tovarov a služieb zaznamenávajú Veľká Británia, Belgicko, Holandsko, Írsko a Nemecko. V exporte do USA vykazujú najväčší podiel Írsko, Belgicko, Taliansko, Fínsko a Dánsko.

Graf 2: Podiel exportu a importu do/z USA



Zdroj: Svetová banka, 2013.

¹⁵ EURACTIV. (2013): *Navzdory špionážni afére dnes začínajú vyjednávať o zóně voľného obchodu USA-EU.*

4 Oblasti vyjednávania v rámci TAFTA

USA i Európska únia majú záujem na uzatvorení dohody, ktorá v čo najširšej miere odstráni prekážky vo vzájomnom obchode a investovaní. TAFTA bude harmonizovať budúce regulácie, liberalizovať sektor služieb, zabezpečiť vzájomné uznávanie technických štandardov.

Proces vyjednávania o TAFTA má tri časti. V prvej časti sa rokuje o odstraňovaní dovozných ciel, ktoré dosahujú v súčasnosti vďaka doložke najvyšších výhod – s výnimkou dovozných ciel na poľnohospodárske výrobky do Európskej únie – nízku úroveň. Ich zníženie by malo byť významnejšie iba pre obchod s dopravnými zariadeniami, chemickými výrobkami a poľnohospodárskymi výrobkami.¹⁶ Druhá časť vyjednávania má viesť k odstraňovaniu netarifných prekážok. V súlade s analýzou uskutočnenou spoločnosťou ECORYS Nederland BV spracovanou pod názvom „*Non Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*“ boli identifikované netarifné prekážky takmer vo všetkých oblastiach obchodnej a investičnej spolupráce medzi Európskou úniou a USA, napr. v letectve, strojárskom, automobilovom, elektronickom, chemickom, farmaceutickom, kozmetickom, potravinárskom priemysle, v informačných technológiách a telekomunikačných zariadeniach, telekomunikačných, finančných, poisťovacích a dopravných službách, vládnych objednávkach, či právach duševného vlastníctva. Netarifné bariéry obmedzujú spoluprácu aj v iných oblastiach, ako je napríklad stavebníctvo, personálne, rekreačné, kultúrne služby, využívanie biotechnológií a i.¹⁷

Tretia časť vyjednávania zahŕňa harmonizáciu legislatívy a predpisov na trhoch USA a EÚ. Pravidlá na trhu USA a na jednotnom trhu EÚ sa v mnohom líšia. Výsledkom uzatvorenia dohody by malo byť vzájomné uznávanie certifikátov a zjednodušenie licenčných procedúr. Mali by byť dohodnuté spoločné štandardy kvality, požiadavky na obaly, požiadavky na označovanie tovaru a informácie o pôvode tovaru spolu s technickými a legislatívnymi požiadavkami týkajúcimi sa dovážaného tovaru.

Snaha o liberalizáciu spolupráce v oblasti **priemyselnej výroby** a obchodu s priemyselnými výrobkami je jednou z významných súčastí TAFTA. Na to, aby boli negociácie úspešne ukončené, vyjednávači oboch strán budú musieť redefinovať štandardy v oblasti priemyselnej produkcie, čo bude napomáhať najmä výmenu farmaceutických výrobkov a dopravných prostriedkov. Firmy nebudú musieť vyrábať rôzne modifikácie tovaru pre partnerov z Európskej únie resp. USA. Prinesie to veľké úspory a nižšie ceny spotrebiteľom. V súčasnosti napríklad výrobcovia automobilov z Európskej únie nemôžu vyvážať na americký trh automobily s ultramodernými technológiami svetiel, ktoré sa automaticky stlmia pri stretávaní s protiúdcim vozidlom, pretože kvalita týchto vozidiel je v rozpore s americkými štandardmi. Netarifné prekážky zahŕňajú aj subvencovanie výrobcov a vývozcov prostredníctvom daňových úľav, financovania infraštruktúry a výskumných a vývojových prác. Známe sú spory riešené na pôde WTO medzi USA a Európskou úniou v súvislosti s poskytovaním finančnej pomoci výrobcom dopravných lietadiel Airbus a Boeing, ktorá

¹⁶ GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*.

¹⁷ ECORYS. (2009): *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – an Economic Analysis*.

bola v rozpore s pravidlami WTO. Všetky tieto sporné otázky by mali vyjednávači vyriešiť. Po podpísaní TAFTA by k podobným sporom medzi USA a Európskou úniou nemalo dochádzať.

Mnohé sporné otázky existujú aj v oblasti **poľnohospodárstva**. USA i Európska únia subvencujú poľnohospodárov. Príjem poľnohospodárov v Európskej únii je tvorený z 19 % subvenciami a príjem amerických farmárov je zo 7 % tvorený subvenciami.¹⁸ Vďaka spoločnej poľnohospodárskej politike získavajú farmári z členských štátov Európskej únie významné subvencie zo spoločného únievého rozpočtu i z národných rozpočtov členských štátov. Okrem tejto výhody majú farmári EÚ zabezpečenú ochranu v podobe vysokých dovozných ciel, ktoré dosahujú v priemere až 18 % z hodnoty dovážaného tovaru.¹⁹ Vzájomný obchod s poľnohospodárskymi produktmi je obmedzovaný nielen clami a subvenciami. Ostatné netarifné prekážky, najmä fytoosanitárneho a veterinárneho charakteru, tiež obmedzujú obchod. Európska únia uplatňuje prísne pravidlá pre predaj geneticky modifikovaných potravín. EÚ požaduje, aby tieto boli označované. V USA táto podmienka nie je ustanovená. Predpis EÚ tiež obmedzuje objem dovozu GMO produktov na trh EÚ. Ďalším sporným bodom sú napríklad hygienické normy pri spracovaní hydínového mäsa. Americkí farmári ošetrojú kuracie mäso chlóróm, EÚ povoľuje ošetrovanie kuracieho mäsa iba tečúcou vodou, a zakazuje dovoz chlóróm ošetrovaného mäsa na trh EÚ. Predpisy EÚ na rozdiel od predpisov v USA zakazujú liečenie hovädzieho dobytku hormónmi a dovoz takýchto produktov na trh Únie.

Európski farmári chcú tiež rozšíriť svoje exporty na trh USA. Európska únia nesúhlasí s neoprávneným zákazom dovozu hovädzieho dobytku a výrobkov z hovädzieho mäsa z obáv z choroby šialených kráv (BSE). Napriek tomu, že obchod s poľnohospodárskymi produktmi medzi EU a USA tvorí iba 5 %-ný podiel na vzájomnom obchode,²⁰ predstavuje sociálne a politicky významný sektor nielen ekonomiky USA, ale i EÚ.

Služby, najmä sofistikované, ako najmodernejšia zložka ekonomiky, predstavujú v rámci TAFTA významnú súčasť vyjednávania. Aj v tejto oblasti existujú veľké rozdiely v právnych úpravách na trhu USA a ES, ktoré budú musieť vyjednávači harmonizovať, aby sa TAFTA mohla úspešne realizovať. Spomeňme aspoň niektoré diferencie. Napríklad v Európskej únii musia rozhlasové stanice platiť poplatky nahrávacím štúdiám za vysielanie hudobnej produkcie. Americké rozhlasové stanice takého poplatky platiť nemusia.

V USA platí zákon známy pod skratkou „Buy American“, v súlade s ktorým sú objednávky verejného sektora v USA vyhradené pre americké firmy. Výnimky sa poskytujú firmám z tých štátov, s ktorými majú USA uzatvorené dohody o recipročnom uvoľnení objednávok pre verejný sektor. Európska únie chce čo najväčšmi obmedziť výnimku „Buy American“ pre verejné zákazky v USA, ale bude musieť recipročne uvoľniť objednávky pre verejný sektor na svojom trhu pre americké firmy.

Vyjednávania USA s EÚ môžu spôsobiť konflikt medzi vládou USA a americkým bankovým sektorom. Kríza v eurozóne si vyžiadala prísnejšiu reguláciu

¹⁸ FIN24. (2013): *Farms subsidies rising, warns OECD*.

¹⁹ REFORM THE CAP (2013): *Tariffs*.

²⁰ GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*.

finančných služieb, ktorá je zakotvená v dokumente „*Spoločná zodpovednosť firiem*“ a „*Iniciatíva sociálneho podnikania*“. Fирmy pôsobiace na území Európskej únie by podľa nových smerníc mali zverejňovať informácie o všetkých zaplatených daniach, poskytnutých bonusoch a licenčných poplatkoch v hostiteľských krajinách. Táto iniciatíva pretavená do smerníc Európskej únie má širšiu a prísnejšiu pôsobnosť ako americký Dodd-Frankov zákon prijatý v roku 2010, ktorý mal obmedziť riskantné obchodovanie s finančnými derivátmi a laxne nastavenými pôžičkami. Únia bude na spoločnej prísnejšej úprave v tomto bode trvať.

Súčasťou rokovaní bude i nejednotný názor na ochranu dát, súkromia internetových užívateľov či silné postavenie amerických internetových spoločností Google a Facebook. Americké spoločnosti majú záujem, aby sa rokovalo najmä o pravidlách týkajúcich sa súkromia a ochrany dát, ktoré znevýhodňujú americké firmy na trhu EÚ. Prioritou TAFTA je regulácia práv intelektuálneho vlastníctva, ochrana životného prostredia a zamestnanosti.

5 Výhody a nevýhody TAFTA

Uzatvorenie TAFTA bude mať pre zmluvné strany mnoho výhod i nevýhod. Očakávané výhody povedú k väčším ziskom ako nevýhody k stratám.

Výhody z TAFTA budú plynúť pre USA i EÚ zo zjednodušenia vzájomného obchodu. Odstránením dovozného cla a iných prekážok v dovoze dôjde k zníženiu cien dovážaného tovaru. Zvýšenie obchodnej výmeny zvýši aj objem investícií. Profitovať budú spotrebitelia v USA i v členských štátoch Európskej únie. Eliminácia tarifných prekážok, ale aj ostatných prekážok, zabezpečí ekonomický rast a nové pracovné miesta. Bez ďalších stimulačných výdavkov zo štátneho rozpočtu môže táto dohoda prispieť k zvýšeniu globálneho rastu o 1,5 % – 2 %.²¹ V členských štátoch Európskej únie by sa mohol zvýšiť celkový HDP o 0,5 % ročne. Príjem per capita by sa v celej EÚ zvýšil o 5 %.²² EÚ by do roku 2027 mohla vďaka TAFTA zvýšiť objem svojej výroby o 86 mld. eur. Objem HDP v USA by sa mohol k danému termínu zvýšiť o 0,4 % v absolútnom vyjadrení, to je 65 mld. USD.²³

Najväčší nárast by dosiahla Veľká Británia až o 10 % per capita, súčasne by sa tu mohlo vytvoriť až 400-tisíc nových pracovných miest.²⁴ Problematický vzťah Veľkej Británie a Európskej únie by mal na návrh súčasného britského premiéra Davida Camerona vyústiť v roku 2017 do vyhlásenia referenda za zotrvanie Veľkej Británie v EÚ. Úspech TAFTA môže byť jedným z argumentov pre občanov Veľkej Británie, aby hlasovali o zotrvaní svojej krajiny v Európskej únii. Z TAFTA budú profitovať exportne orientované malé štáty, pobaltské štáty Estónsko, Litva a Lotyšsko a krízou postihnuté štáty južnej periferie, Portugalsko, Španielsko, Taliansko, Cyprus, Malta.

²¹ GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*.

²² AC24. (2013): *Obchodní dohoda mezi EU a USA: Budeme jíst klonovaný dobytek?*

²³ LIDOVKY. (2013): *Největší dohoda historie: Evropa s USA plánují volný obchod*.

²⁴ TASR. (2013): *OTS: Transatlantická dohoda o voľnom obchode by znamenala mnohé výhody pre USA a celú EÚ*.

V USA by sa vďaka realizácii TAFTA malo vytvoriť 1,1 milióna pracovných miest. Reálne by sa HDP p. c. malo zvýšiť o 13,7 %.²⁵ Profit by mal byť o niečo väčší pre USA ako pre EÚ.

TAFTA by mohla prispieť aj k rozvoju mnohostranných rokovaní v rámci Svetovej obchodnej organizácie. Vzhľadom na uzatváranie veľkého počtu bilaterálnych liberalizačných dohôd vo svetovom obchode možno očakávať, že podpísanie TAFTA podnieti iniciatívu najmä takých významných exportérov a importérov vo svetovom obchode ako sú štáty BRICS k ďalším mnohostranným rokovaniam v rámci WTO. Tieto štáty budú po uzatvorení TAFTA menej profitovať zo svetového obchodu. Možno preto očakávať ich iniciatívny postup pre obnovenie a zintenzívnenie rokovaní v rámci Svetovej obchodnej organizácie. Mnohostranné rokovania o liberalizácii svetového obchodu v rámci WTO už niekoľko rokov nevykazovali očakávané výsledky. Posledná ministerská konferencia WTO, ktorá sa v decembri 2013 konala na ostrove Bali, sa podľa doterajších hodnotení skončila po mnohých rokoch úspešným uzatvorením dohody o ďalšej liberalizácii svetového obchodu. Bolo by zrejme predčasné zveličovať vplyv rokovaní medzi USA a Európskou úniou o TAFTA na úspech poslednej konferencie WTO, určitý pozitívny vplyv však vylúčiť nemožno.

Nevýhody, ktoré budú vyplývať z uzatvorenia TAFTA, sa dotknú aj členských štátov Európskej únie a tiež tretích štátov. USA a EÚ získajú ekonomické výhody, ktoré však budú v rozpore so stratami, ktoré postihnú zvyšok sveta poklesom ich konkurencieschopnosti na trhoch USA a EÚ a stratia časť týchto trhov. Zníži sa u nich objem výroby, poklesnú príjmy a budú zrušené mnohé pracovné miesta. Bertelsmanova nadácia vo svojej správe skúmala dôsledky realizácie TAFTA pre 126 štátov.²⁶ V nevýhode po podpísaní TAFTA a realizácii liberalizačných opatrení budú ekonomiky, ktoré budú mimo tohto liberalizačného regiónu. Mimo Európskej únie budú strácať v obchode s USA i s EÚ štáty ako Japonsko, Kanada, Mexiko a rozvojové štáty. U tradičných obchodných partnerov USA možno očakávať pokles vzájomného obchodu, v prípade Kanady až o 9,5 % a v prípade Mexika 7,2 %.²⁷ Očakáva sa tiež znevýhodnenie afrických štátov a štátov Strednej Ázie, u ktorých by sa mohol obchod s USA zredukovať až o 3,3 %.²⁸

K zmenám dôjde aj v rámci obchodu medzi členskými štátmi Európskej únie navzájom. Výsledkom podpísania TAFTA bude oslabenie colnej únie EÚ vytvorenej k 1. 7. 1968. Možno očakávať, že objem obchodu medzi Nemeckom a štátmi južnej Európy by sa znížil o 30 %, medzi Nemeckom a Francúzskom o 23 %. TAFTA bude mať vplyv aj na zmenu komoditnej štruktúry výmeny tovaru medzi členskými štátmi Európskej únie. Vo vnútri Európskej únie budú strácať najmä výrobcovia, ktorí boli doteraz chránení dovoznými clami. Celosvetový príjem na hlavu by sa mohol dokonca znížiť.

²⁵ EHL, M. (2013): *Začala vyjednávaní o největší zóně volného obchodu ve světě.*

²⁶ MCLAREN, J. (2012): *International Trade*, str. 267.

²⁷ AC24. (2013): *Obchodní dohoda mezi EU a USA: Budeme jíst klonovaný dobytek?*

²⁸ TASR. (2013): *OTS: Transatlantická dohoda o volnom obchode by znamenala mnohé výhody pre USA a celú EÚ.*

6 Problematické otázky vo vyjednávaní o TAFTA

Partikulárne záujmy jednotlivých členských štátov a jednotlivých odvetví môžu zabrzdiť ukončenie rokovaní o TAFTA. Za najspornejšiu otázku v rokovaníach o zóne voľného obchodu medzi USA a EÚ treba pokladať tzv. zábavný priemysel.

S existenčnými obavami na pripravovanú dohodu o zóne voľného obchodu sa pozerajú tvorcovia televíznych programov a filmov, ktorí by mohli byť pri úplne liberalizovanom dovoze audiovizuálnej produkcie ohrození. Filmová a televízna tvorba je v mnohých členských štátoch EÚ čiastočne financovaná z verejných zdrojov – z fondov na podporu kultúry. Americká filmová a televízna tvorba je plne komercializovaná. USA chápu finančnú podporu filmových a televíznych diel ako formu nepovoleného subvencovania, a preto ju budú žiadať odstrániť.

Členské štáty Európskej únie majú stanovené kvóty na národnú audiovizuálnu produkciu, ktorú musí obsahovať rozhlasové a televízne vysielanie a tiež podiel domácej filmovej produkcie uvádzanej v domácich kinách. Niektoré členské štáty Európskej únie sa obávajú, že pokiaľ v dohode nebude obsiahnutá tzv. kultúrna doložka, bohatstvo a rôznorodosť rozhlasovej, televíznej, hudobnej a filmovej tvorby na trhu Európskej únie môže byť ohrozené.

Najvýznamnejší filmoví producenti v Európskej únii – Poľsko a Francúzsko – a niektoré malé štáty EÚ žiadajú vylúčiť európsky rozhlasový, televízny a filmový priemysel z procesu liberalizácie v obchode s USA v rámci TAFTA. Obávajú sa vplyvu hollywoodskych producentov na európsku kultúru. Francúzsko súhlasilo s kompromisným návrhom Európskej únie na dočasné prechodné obdobie pre zábavný priemysel za podmienky prijatia „*Exception culturelle*“ – kultúrnej výnimky, vďaka ktorej bude zábavný priemysel vyňatý z liberalizácie. Argumenty Francúzska sa opierajú o skutočnosť, že už dnes je európsky trh viac otvorený americkej filmovej, hudobnej a televíznej produkcii než americký trh zábavného priemyslu produkcii z členských štátov Európskej únie. Čistý americký prebytok v tejto oblasti dosahuje ročne v obchode so štátmi Únie 1,13 mld. eur.²⁹

Ďalším problematickým bodom je pripravovaná smernica Európskej únie o tabakových výrobkoch, ktorá má viesť k zníženiu spotreby tabakových výrobkov v EÚ. Smernica má zakázať predaj cigariet s príchuťami a má obsahovať požiadavku na povinné zdravotné varovanie, ktoré má pokrývať 65 – 75% povrchu cigaretovej škatuľky.³⁰ Z tabakových výrobkov by mali zmiznúť všetky obchodné značky, logá, farby a grafika, t. j. mala by sa znížiť ich marketingová atraktivita.³¹ Protí týmto opatreniam EÚ protestujú niektorí americkí senátori a tiež niektorí európski zamestnávateľia, pretože má viesť k zníženiu spotreby tabakových výrobkov so všetkými negatívnymi následkami pre výrobu.

„A samozrejme, riziká treba vidieť i v rôznych vnútorných predpisoch v USA a členských štátov EÚ. Spotrebiteľom v EÚ hrozí, že budú konzumovať hydinu dezinfikovanú bielidlami, mäso z klonovaného dobytky alebo geneticky modifikované potraviny. Obe strany majú v tejto oblasti citlivé sporné body, ktoré sa budú musieť riešiť. Oba regióny by mali ponechať otvorené dvere pre vstup ostatných štátov. To by

²⁹ EURACTIV. (2013): *Ohrozí tabaková smernica obchodné rokovania medzi EÚ a USA?*

³⁰ EURACTIV. (2013): *Tabaková smernica overí litovské predsedníctvo.*

³¹ EURACTIV. (2013): *Ohrozí tabaková smernica obchodné rokovania medzi EÚ a USA?*

umožnilo, aby obchodná dohoda medzi USA a EÚ nakoniec slúžila ako základ pre začleňovanie ďalších štátov a regiónov z Latinskej Ameriky a širšieho Atlantiku, s ktorými už majú obe strany dohody alebo vedú rokovania.³²

ZÁVER

Transatlantická dohoda o voľnom obchode a investičnom partnerstve vytvorí nový liberalizovaný priestor vo svetovej ekonomike. Dohoda o voľnom obchode by mala znížením cien ovplyvniť život spotrebiteľov a zvýšením objemu výroby aj život výrobcov v USA i v Európskej únii. Zástupcovia priemyslu v USA i členských štátoch Európskej únie hľadajú v pripravovanej dohode novú príležitosť získať a rozšíriť svoje odbytové trhy. Vyjednávania budú ovplyvňovať aj spotrebiteľské organizácie. Po uzatvorení dohody to bude najväčšia bilaterálna dohoda o zóne voľného obchodu vo svetovej ekonomike.

Obchod je kľúčovým zdrojom pre rast ekonomík, najmä exportne orientovaných. Medzi USA a EÚ existuje v tomto smere nevyužitý potenciál. Vytvorením zóny voľného obchodu získajú firmy voľnejší prístup na trhy. Centrum pre výskum hospodárskej politiky so sídlom v Londýne vo svojej štúdii uvádza, že Dohoda o obchodnom a investičnom partnerstve medzi USA a Európskou úniou by mohla v prípade úplnej implementácie priniesť pre Európsku úniu prínos v objeme 119 mld. eur ročne, čo by pre štvorčlennú rodinu ročne prinieslo zvýšenie jej reálneho príjmu o 545 eur.³³ Podľa vyjadrenia predsedu Komisie EÚ José Manuela Barossa by TAFTA mohla byť štandardom na vytváranie globálnych obchodných pravidiel.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. AC24. (2013): Obchodní dohoda mezi EU a USA: Budeme jíst klonovaný dobytek? In: *AC24.CZ*, 21.6.2013.
2. ANTAL, J. (2013): Transatlantické ekonomické vzťahy – prichádza čas na ich oživenie? In *Současná Evropa*, roč. 2013, č. 1, s. 45-59.
3. BERTELSMANN STIFTUNG. (2013): *Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2013.
4. CHASBULATOV, R. I. (2006): *Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje ekonomičeskie otnošenija*. Moskva: Gardariki, 2006. ISBN 5-8297-0281-9.
5. ECORYS. (2009): *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – an Economic Analysis*. ECORYS: Rotterdam, 2009.
6. EHL, M. (2013): Začala vyjednávani o největší zóně volného obchodu ve světě. In *Hospodářské noviny*, 9.7.2013.
7. EURACTIV. (2013): Navzdory špionážní afěře dnes začínají vyjednávani o zóně volného obchodu USA-EU. In *EURACTIV.CZ*, 8.7.2013.
8. EURACTIV. (2013): Ohrozí tabaková smernica obchodné rokovania medzi EÚ a USA? In *EURACTIV.SK*, 19.6.2013.
9. EURACTIV. (2013): Tabaková smernica overí litovské predsedníctvo. In *EURACTIV.SK*, 19.8.2013.

³² ZU GUTENBERG, K.-T. (2013): *Karl-Theodor zu Gutenberg a Pierpaolo Barbieri: EU a Amerika – kdo stojí proti obchodu*.

³³ FIPRA. (2013): *Prehľad najdôležitejších bilaterálnych dohôd EÚ*.

10. FINWEB. (2013): Megadohoda medzi USA a úniou pomôže aj Slovákom. In *HNONLINE.SK*, 11.7.2013. [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupné na internete: <<http://finweb.hnonline.sk/tema-tyzdna-128/megadohoda-medzi-usa-a-uniou-pomoze-aj-slovakom-560018>>.
11. FIN24. (2013): Farms subsidies rising, warns OECD. In *FIN24.COM*, 18.9.2013. [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupné na internete: <<http://www.fin24.com/Economy/Farm-subsidies-rising-warns-OECD-20130918>>.
12. FIPRA. (2013): Prehľad najdôležitejších bilaterálnych dohôd EÚ. In *euPASnewsletter*, 3/2013. [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupné na internete: <http://www.fipra.sk/newsletter/2013/3/newsletter_3.html>.
13. GLOBALIZATION 101. (2013): *TAFTA: A Trans-Atlantic Free Trade Agreement*. [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupné na internete: <<http://www.globalization101.org/tafta-a-tran-atlantic-free-trade-agreement>>.
14. KOVÁŘOVÁ, J. (2012): Transatlantic free trade agreement in goods. In *Proceedings of the 10th international scientific conference on economic policy in the EU member countries*. Karviná: Silesian University in Opava, 2012, s. 161-175. ISBN 978-80-7248-788-2.
15. KRUGMAN, P. – OBSTFELD, M. – MELITZ, M. (2012): *Économie internationale*. Paríž: Pearson Education France, 2012. ISBN 978-0-1321-4665-4.
16. KUBIŠTA, V. (2009): *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: Vydavatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-738-0191-5.
17. LIDOVKY. (2013): Největší dohoda historie: Evropa s USA plánují volný obchod. In *LIDOVKY.CZ*, 13.2.2013.
18. MCLAREN, J. (2012): *International Trade*. Hoboken (NJ): Wiley, 2012. ISBN 978-0-470-40879-7.
19. REFORM THE CAP (2013): *Tariffs*. [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupné na internete: <<http://www.reformthecap.eu/issues/policy-instruments/tariffs>>.
20. TASR. (2013): OTS: Transatlantická dohoda o voľnom obchode by znamenala mnohé výhody pre USA a celú EÚ. In *TASR.SK*, 17.6.2013.
21. ZU GUTENBERG, K.-T. (2013): Karl-Theodor zu Gutenberg a Pierpaolo Barbieri: EU a Amerika – kdo stojí proti obchodu. In *IHNED.CZ*, 8.7.2013.

KONTAKT

Dr. h. c. prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
 Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
 Fakulta medzinárodných vzťahov
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1/B
 85235 Bratislava
 E-mail: lipkova@euba.sk



DISKUSIA

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI AKO PRÍČINA SVETOVEJ FINANČNEJ A EKONOMICKEJ KRÍZY

Ing. Míriama Vašková

ABSTRAKT

Príspevok analyzuje predpoklad, že rastúce príjmové nerovnosti boli jednou z hlavných príčin vzniku svetovej finančnej a ekonomickej krízy. Zameriava sa na skúmanie vývoja príjmových nerovností v USA a na identifikáciu hlavných príčin výrazného nárastu príjmových nerovností v tejto ekonomike za posledných 30 rokov. Zároveň vymedzuje základné postuláty a hypotézy teoretických koncepcií považujúcich rastúce príjmové nerovnosti za primárnu príčinu krízy. Osobitná pozornosť sa venuje vysvetleniu podstaty transmisného mechanizmu, ktorým rastúce príjmové nerovnosti viedli k vzniku svetovej finančnej a následne ekonomickej krízy. Stručne tiež popisuje výsledky niekoľkých empirických štúdií, ktoré si stanovili za cieľ potvrdiť alebo vyvrátiť spomínané teoretické tvrdenia.

Kľúčové slová: finančná kríza, ekonomická kríza, príjmové nerovnosti, zadlženosť, agregátny dopyt, globálne nerovnováhy, ekonomika USA

ABSTRACT

The global financial and economic crisis and its causes have become one of the most important fields of study of the last five years. The present paper analyzes the assumption that rising income inequality is one of the leading causes of the crisis. It focuses on analyzing the development of income inequality in the U.S. economy and on identifying the main causes of the significant increase in income inequality in the USA over the last 30 years. Several basic theoretical concepts are presented, claiming that growing income inequality is the primary cause of the crisis. A special attention is paid to explaining the nature of the transmission mechanism by which the rising income inequality has led to the emergence of the crisis. The paper also briefly describes outcomes of the empirical research that aimed to confirm whether rising inequality has any explanatory power in accounting for financial and economic crisis.

Key words: financial crisis, economic crisis, income inequalities, indebtedness, aggregate demand, global imbalances, US economy

JEL: G01, D31

ÚVOD

Počiatky rovnako ako aj samotný priebeh finančnej krízy v USA, ktorá prerástla do svetovej ekonomickej krízy, sú známe. FED sa expanzívnu monetárnou politikou snažil zabrániť hospodárskej recesii (2001 – 2003). Následná úverová expanzia viedla k poskytovaniu hypoték a spotrebných úverov aj tým skupinám obyvateľstva, pri ktorých bolo jasné, že danú pôžičku nebudú môcť splatiť.¹ Tu musíme spomenúť aj legislatívne opatrenia už Clintonovej administratívy (1992 – 1995), ktoré hovorili o povinnom poskytovaní úverov (najmä hypotekárnych úverov) pre nízkopříjmové skupiny obyvateľstva.

Finančné inštitúcie ďalej prostredníctvom finančného trhu predávali tieto hypotekárne úvery v mnohých prípadoch ako cenné a bezpečné aktíva. Poskytnuté hypotéky boli totiž zabalené do úverového portfólia, ktoré kryli cenné papiere. Teoreticky to malo fungovať tak, že riziko, ktoré je rozptýlené po celom svete, bude mať menšie dramatické dopady ako riziko sústredené len v jednotlivých malých počtoch bánk. Riziko sa síce rozptýlilo po celom svete, ale zvýšila sa jeho koncentrácia.² V tomto bode rozhodne zohral kľúčovú úlohu slabý regulačný mechanizmus a chýbajúci dohľad nad finančným trhom.

Keď FED neskôr zvýšil úrokové sadzby, veľká časť poskytnutých hypotekárnych úverov ostala nesplatená a nehnuteľnosti prepadli v prospech finančných inštitúcií. Keďže bublina cien nehnuteľností praskla, mnoho finančných inštitúcií sa dostalo do finančných ťažkostí a viaceré boli nútené vyhlásiť bankrot. V lete 2007 to bol krach hedgeových fondov Bear Stearns. Bankrot Lehman Brothers v septembri 2008 už vyvolal paniku na finančných trhoch. Odhalenie hypotekárnej bubliny okolo hypotekárnych domoch Freddie Mac a Fannie Mae viedlo ku kríze subštandardných hypoték. Výsledkom bola strata dôvery, panika, masívny predaj akcií, znížená likvidita bánk a pokles objemu poskytnutých úverov. Keďže sú svetové finančné trhy navzájom prepojené a mnohé európske a ázijské banky vlastnili vo svojich portfóliách „toxické hypotéky“, finančná kríza zasiahla aj ich. Pod tlakom týchto udalostí začali firmy strácať dôveru voči svojim dodávateľom, čo sa následne odrazilo na znižovaní výroby a masových prepúšťaniach zamestnancov. Kríza hypotekárnych úverov tak prerástla do krízy likvidity, krízy spotreby, investícií a krízy obchodu. Keď sa koncom roku 2008 ekonomiky USA, EÚ a Japonska dostali do recesie začalo sa hovoriť o najväčšej svetovej hospodárskej kríze od Veľkej hospodárskej krízy z roku 1929. Niekoľko krajín sa dokonca ocitlo na pokraji štátneho bankrotu (Island, Grécko).

Aj napriek tomu, že svetovú finančnú a ekonomickú krízu spustili udalosti v Spojených štátoch amerických, vidíme, že pre globálnu prepojenosť trhov sa finančná a hospodárska kríza rozšírila do celého sveta. O samotných príčinách, ktoré stáli za kolapsom finančných trhov a nástupom globálnej recesie, sa dodnes vedú intenzívne debaty. Jeden prúd v týchto debatách považuje za hlavnú príčinu vzniku svetovej finančnej a ekonomickej krízy rastúce príjmové nerovnosti (Rajan,³ Kumhof

¹ HVOZDÍKOVÁ, V. et al. (2008): *Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike: Finančná, demografická, potravinová a environmentálna kríza*, s. 13.

² KOHOUT, P. (2010): *Finance po krízi: Dúsledky hospodárskej recese a čo bude dál*, s. 21.

³ RAJAN, R. G. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World*.

a Ranciere,⁴ Kumhof a kol.,⁵ Stiglitz,⁶ Fitoussi a Stiglitz,⁷ Fitoussi a Saraceno,⁸ Stockhammer⁹. Týmto sa v predkladanom článku budeme bližšie venovať.

V prvej časti článku sa venujeme analýze vývoja príjmových nerovností v USA, keďže americká ekonomika bola tou, kde svetová finančná kríza vznikla. Vývoj príjmových nerovností sledujeme prostredníctvom viacerých ukazovateľov, pričom pracujeme s údajmi OECD. Následne v druhej časti článku identifikujeme hlavné príčiny nárastu príjmových nerovností v USA. V tretej časti rozoberáme teoretické koncepcie, ktoré za primárnu príčinu svetovej finančnej a ekonomickej krízy považujú práve rastúce príjmové nerovnosti. Osobitný priestor venujeme vysvetleniu transmisného mechanizmu, ktorým rastúce príjmové nerovnosti viedli k vzniku finančnej a ekonomickej krízy. Z dôvodu potreby uceleného pohľadu na danú problematiku prinášame v poslednej časti článku prehľad štúdií, ktoré dané teoretické tvrdenia podrobili empirickej analýze.

1 Vývoj príjmových nerovností v USA

Vývoj príjmových nerovností v USA sledujeme z toho dôvodu, že ekonomika USA bola tou ekonomikou, kde finančná a následne ekonomická kríza primárne vznikla. V ekonomickej praxi sa stretávame s viacerými ukazovateľmi príjmových nerovností. Najčastejšie používaným je Gini koeficient. Tento ukazovateľ, založený na porovnaní kumulatívnych podielov osôb v populácii a zodpovedajúcich kumulatívnych podielov príjmov, môže nadobúdať hodnoty od 0 do 1, resp. 100, kde 0 znamená stav rovnosti, všetci v populácii majú rovnaký príjem a 1 resp. 100 predstavuje stav dokonalej nerovnosti, keď celkový príjem v populácii pripadá len jednej osobe.

Podľa daného ukazovateľa príjmové nerovnosti v USA dlhodobo rástli od 80. rokov 20. storočia. V roku 1974 bola miera príjmových nerovností na úrovni 0,316. V roku 2008 daný ukazovateľ nadobudol hodnotu už o 20 % vyššiu, a to 0,378 (graf 1).

Ďalšie ukazovatele príjmových nerovností sú tzv. pomerové ukazovatele, ktoré vyjadrujú pomer príjmov v rámci príjmového rozloženia. Ide o ukazovatele S90/S10 a S80/S20. Ukazovateľ S90/S10 vyjadruje pomer príjmov horného a dolného decilu, teda podiel sumy príjmov 10 % osôb z populácie s najvyššími príjmami k podielu sumy príjmov 10 % osôb z populácie s najnižšími príjmami alebo pomer priemerných príjmov daných decilov. Obdobne je to v prípade ukazovateľa S80/S20, ktorý vyjadruje pomer príjmov horného a dolného kvintilu, teda podiel sumy príjmov 20 % osôb z populácie s najvyššími príjmami k podielu sumy príjmov 20 % osôb z populácie s najnižšími príjmami alebo pomer priemerných príjmov daných kvintilov.

⁴ KUMHOF, M. – RANCIERE, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crisis*.

⁵ KUMHOF, M. et al. (2012): *Income Inequality and Current Account Imbalances*.

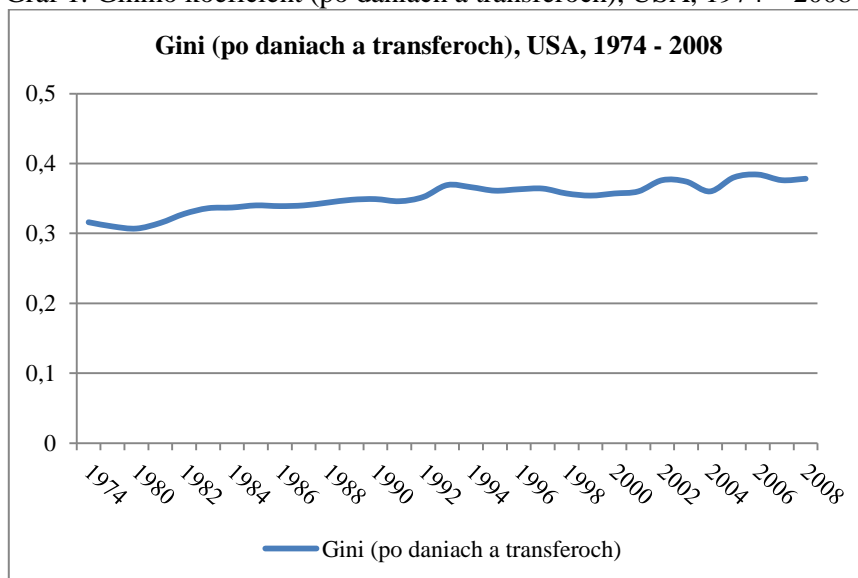
⁶ STIGLITZ, J. (2009): *The Global crisis, social protection and jobs*.

⁷ FITOUSSI, J. P. – STIGLITZ, J. (2009): *The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Comprehensive World*.

⁸ FITOUSSI, J. P. – SARACENO, F. (2010): *Inequality and Macroeconomic Performance*.

⁹ STOCKHAMMER, E. (2010): *Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis*; STOCKHAMMER, E. (2012): *Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis*; STOCKHAMMER, E. (2012): *Financialization, income distribution and the crisis*.

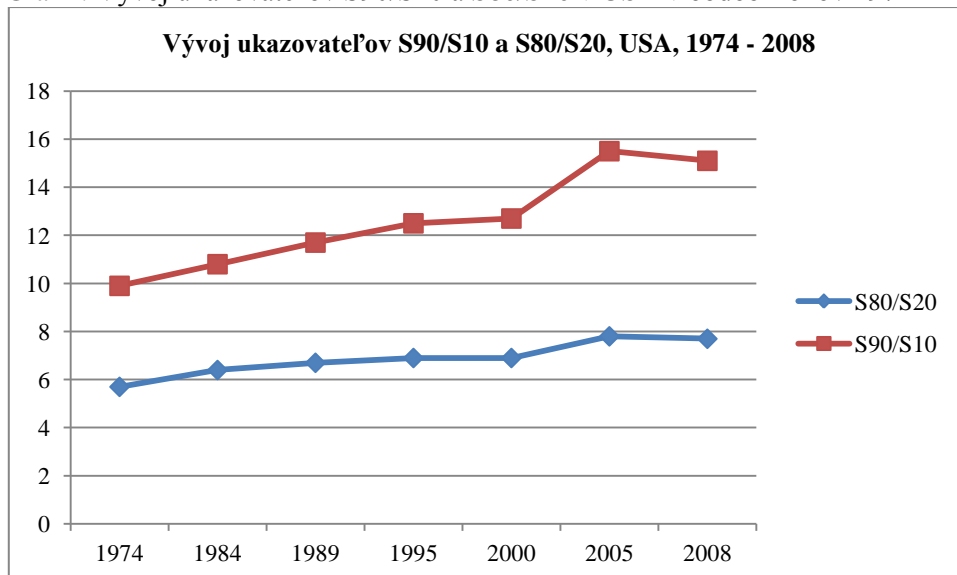
Graf 1: Giniho koeficient (po daniach a transferoch), USA, 1974 – 2008



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov OECD.

Porovnaním oboch ukazovateľov vidíme, že príjmové nerovnosti vzrástli v USA najmä v prospech najbohatších 10 % populácie. Hodnota daného ukazovateľa sa v priebehu sledovaného obdobia zvýšila až o 50 %. V roku 2008 daný ukazovateľ nadobudol hodnotu 15,1. Pre porovnanie, ukazovateľ S80/S20 rovnako v sledovanom období vzrástol, aj keď miernejšie, a to o 35 % (graf 2).

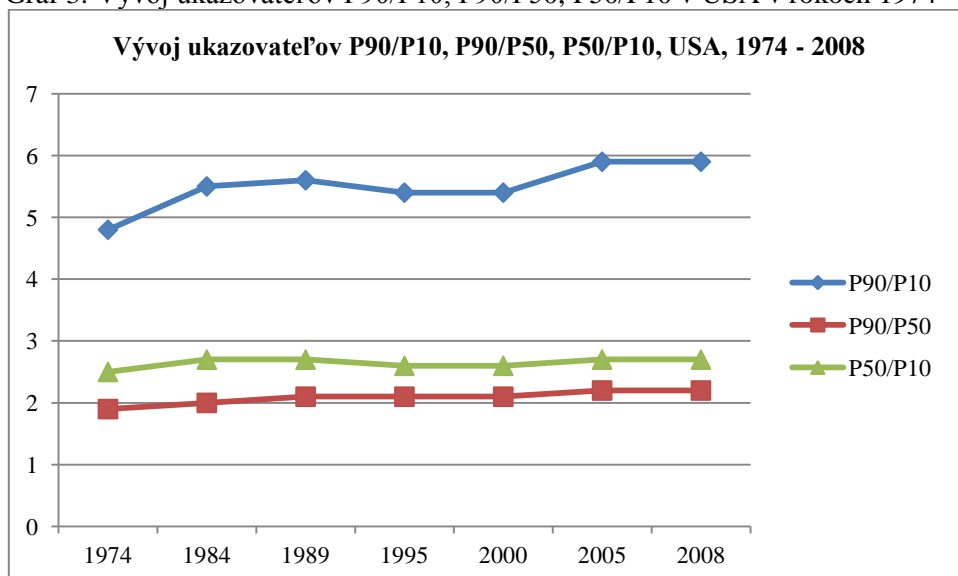
Graf 2: Vývoj ukazovateľov S90/S10 a S80/S20 v USA v období rokov 1974 – 2008



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov OECD.

Ďalšie ukazovatele príjmových nerovností, ktoré umožňujú zachytiť charakter nerovnosti v rôznych častiach príjmového rozloženia, sú P90/P10, P90/P50 a P50/P10. Ukazovateľ P90/P10 odkazuje na pomer hornej hranice deviateho a prvého decilu a zachycuje charakter nerovnosti týkajúcej sa celej príjmovej štruktúry. Podľa daného ukazovateľa vzrástli príjmové nerovnosti v USA v období rokov 1974 – 2008 o viac ako 22 %. V roku 2008 daný ukazovateľ nadobúdala hodnotu 5,9, čo znamená, že tí, ktorí sa nachádzajú v 90 percentile mali takmer 6 krát vyšší príjem v porovnaní s tými, čo sa nachádzajú v 10 percentile. Ukazovateľ P50/P10 odkazuje na pomer príjmov hornej hranice piateho decilu (mediánu) a príjmov hornej hranice prvého decilu. Daný ukazovateľ za sledované obdobie vzrástol spomedzi nami sledovaných ukazovateľov najmenej, a to o 8 %. Pre porovnanie ukazovateľ P90/P50, ktorý zachycuje pomer príjmov deviateho a piateho decilu, vzrástol v danom období o 15 % a v roku 2008 nadobudol hodnotu 2,2 (graf 3).

Graf 3: Vývoj ukazovateľov P90/P10, P90/P50, P50/P10 v USA v rokoch 1974 – 2008



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov OECD.

2 Príčiny rastu príjmových nerovností v USA

K nárastu príjmových nerovností v USA v posledných rokoch prispelo viacero faktorov. Z nášho pohľadu medzi najväčšie patria: nerovnaký prístup ku kvalitnému vzdelaniu, oslabenie sily sociálneho štátu a globalizácia.

Na prvé miesto radíme nerovnaký prístup k vzdelaniu. Obmedzený prístup k vyššiemu a kvalitnému vzdelaniu má za následok výrazný rast príjmov vysokokvalifikovanej pracovnej sily, kým reálne príjmy väčšiny obyvateľstva stagnujú. To je aj prípad USA, kde reálne príjmy väčšiny obyvateľstva od 80-tych rokov 20. storočia stagnovali. K výraznej polarizácii individuálnych príjmov v USA prispeli aj extra vysoké príjmy manažérov finančných inštitúcií.

Ďalšiu príčinu nárastu príjmových nerovností v USA vidíme v charaktere sociálneho systému USA. Tento sa radí k liberálnemu modelu,¹⁰ ktorý je charakteristický nízkou úrovňou dekomodifikácie,¹¹ vysokou stratifikáciou spoločnosti, limitovanou úlohou štátu a značným podielom súkromného sektora v oblasti poskytovania sociálnych služieb a poistenia. Keďže pre liberálny režim je charakteristická preferencia trhového systému a sociálna politika je len korekciou trhových zlyhaní, sociálna ochrana je v prípade tohto modelu minimálna. Od 80-tych rokov 20. storočia navyše pod vplyvom neoliberizmu¹² dochádza k oslabeniu sily sociálneho štátu v USA, čo môžeme vidieť na systéme podpory v nezamestnanosti (podpora v nezamestnanosti bola nezamestnaným osobám poskytovaná len počas veľmi krátkeho obdobia). Zároveň progresívny daňový systém oslabuje redistributívnu funkciu celého sociálneho systému.¹³

Svoju úlohu pri náraste príjmových nerovností v USA zohrala aj globalizácia. Snaha znižovať náklady na výrobu na minimum a možnosti presúvať výrobu do ktorejkoľvek krajiny sveta, viedli v prípade mnohých odvetví k presunutiu výroby z USA do krajín s nízkymi výrobnými nákladmi (Čína, India). Konkurencia krajín s nízkymi mzdovými nákladmi tak prispela k stagnácii reálnych príjmov väčšiny obyvateľstva. Odvetvia založené na technologickom progrese, kde je dôležité v prvom rade vzdelanie, sledovali opačný vývoj príjmov (dot-com bublina). Tým sa de facto príjmové nerovnosti prehĺbili.

3 Príjmové nerovnosti ako príčina svetovej finančnej a ekonomickej krízy z pohľadu teoretických koncepcií

Myšlienka, že rastúce príjmové nerovnosti môžu viesť až k vzniku finančnej a hospodárskej krízy nie je v ekonomickej literatúre nová. John K. Galbraith vo svojom diele z roku 1954 *"Great Crash"* považuje príjmové nerovnosti za jednu z hlavných príčin Veľkej hospodárskej krízy v USA z roku 1929. Ako uvádza, príjmové nerovnosti, zlá príjmová distribúcia boli jednou z piatich slabín ekonomiky¹⁴, ktoré spomínanú krízu zapríčinili.¹⁵ Keďže najbohatších 5 % populácie dostávalo až tretinu všetkých osobných príjmov (v období po 1. svetovej vojne to bolo jedna štvrtina),

¹⁰ ESPING-ANDERSEN, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*.

¹¹ Úroveň dekomodifikácie vyjadruje stupeň, do ktorého sú jednotlivci a rodina schopní udržať si sociálne akceptovateľný životný štandard nezávislý od trhového systému; ide napríklad o úroveň sociálnych programov, ktoré garantujú príjem nezamestnaným osobám.

¹² STOCKHAMMER, E. (2010): *Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis*.

¹³ Pre porovnanie, v krajinách kontinentálnej Európy nedochádza k výraznej polarizácii individuálnych príjmov, ale klesá tu podiel miezd na celkových príjmoch.

¹⁴ Ďalšími štyrmi slabínami boli: zlá, nevyhovujúca korporátna štruktúra a finančný sektor charakteristický množstvom síce nezávislých, ale slabých a zraniteľných bánk, ktoré podporovali spotrebu založenú na dlhovom financovaní, stav bežného účtu obchodnej a platobnej bilancie, kde USA boli v pozícii čistého veriteľa, zlatý štandard, ktorý viedol k prílevu zlata do USA a jeho nedostatok v európskych krajinách a ekonomicke myslenie vtedajšej vlády, ktorá sa v čase nedostatku agregátneho dopytu a deflácie zamerala na vyrovnaný rozpočet a na boj proti inflácii.

¹⁵ GALBRAITH, J.K. (2009). *The Great Crash 1929*, s. 177.

ekonomika sa stala závislou od ich spotreby a investícií. Čo sa týkalo ich spotreby, v nej prevládali prevažne luxusné statky. Spotreba luxusných statkov je však v porovnaní so statkami bežnej spotreby oveľa volatilnejšia. Navyše, ako uvádza autor, ekonomika, ktorá závisí od spotreby malého počtu ľudí, je v porovnaní s ekonomikou, kde spotrebúva viac ľudí, menej stabilná. Ak tento malý počet ľudí z nejakého dôvodu prestane míňať a investovať a teda stiahne svoje peniaze z obehu, bude to mať negatívny dopad na celú ekonomiku. Na druhej strane, nízke príjmy ostatných vrstiev takisto predstavujú problém, keďže ich spotreba (prevažne bežných spotrebných statkov) je z dôvodu ich nízkych príjmov obmedzená. Ich spotreba, a teda dopyt po spotrebných statkoch, sú nedostatočné, čo má vplyv na úroveň celkovej produkcie. Výsledkom je potom nedostatočný agregátny dopyt, ktorý Keynes označuje ako hlavnú príčinu ekonomickej recesie.

Jedným z prvých ekonómov, ktorý sa do diskusie o príčinách finančnej a ekonomickej krízy zapojil s názorom, že to boli práve rastúce príjmové nerovnosti, ktoré viedli k vzniku krízy, bol Raghuram Rajan.¹⁶ Tento ekonóm otvorene poukázal na to, politici prijímajú často opatrenia, ktoré sú politicky jednoduché a všeobecne akceptovateľné, ale ktoré daný problém v skutočnosti neriešia, len ho posúvajú na neskôr. Vo svojej knihe *"Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy"* okrem iného¹⁷ tvrdí, že rastúce príjmové nerovnosti v USA v posledných troch desaťročiach, podobne ako tomu bolo v období pred Veľkou hospodárskou krízou, viedli k potrebe prijať nejaké riešenie. Politický tlak však nevedol k prijatiu opatrení, ktoré by zmiernili výrazné príjmové nerovnosti (autor medzi takéto radí využitie daňového systému s cieľom redistribúcie príjmu a zlepšenie systému školstva), ale k politicky jednoduchému riešeniu, ktorým bolo rozšírenie úverových možností domácností a umožnenie vlastného bývania nízkopríjmovým skupinám. Politika lacných úverov bola z krátkodobého hľadiska výhodná. Okamžitým výsledkom bol totiž nárast spotreby domácností a tvorba nových pracovných miest v podmienkach stagnujúcich príjmov. Zároveň bola oddialená nutnosť splatenia daného úveru na neskoršie obdobie. Na druhej strane, dochádza aj k boomeru hypotekárnych úverov a následnému nárastu cien nehnuteľností. V roku 2007 a 2008 však bublina na trhu nehnuteľností praskla a naplno sa prejavili štrukturálne problémy ekonomiky.

Rajan správne poukazuje aj na to, že existujú hranice spotreby založenej na dlhovom financovaní. Vysoký dopyt po spotrebných statkoch totiž vedie k nárastu cien, a tým pádom k rastu inflácie. Centrálna banka však v určitom bode z obavy zdvihne úrokové miery, čím obmedzí možnosti domácností požičiať si. Tým sa de facto obmedzia možnosti ich spotreby a výsledkom je nedostatočný agregátny dopyt. To sa aj reálne v USA stalo.

Rajan nevidí rastúce príjmové nerovnosti, resp. nesprávne politické riešenie ako jedinú príčinu krízy. Ako uvádza, motív ľahko získaných peňazí pre nízkopríjmové skupiny (podporovaný zadlženou vládou) sa spojil s motívom zisku

¹⁶ Rajan ako jeden z prvých ekonómov už v roku 2005 poukázal na možnosť vzniku finančnej krízy vo svojej práci „*Has Financial Development Made the World Riskier*“.

¹⁷ Podľa Rajana korene krízy môžeme vidieť v štrukturálnych problémoch, ktoré existovali pred krízou a ktorým sa nevenovala žiadna alebo nedostatočná pozornosť. Ide o globálne nerovnováhy, rastúce príjmové nerovnosti a ich populistické riešenia, slabá sociálna ochranná sieť a expanzia úverov spojená s vyššou averziou voči riziku na finančných trhoch.

sofistikovaného a amorálneho finančného sektora (finančné produkty s vysokými výnosmi, ale zároveň aj s vysokým rizikom, ktoré sa v tom čase podceňovalo),¹⁸ čím sa de facto zapustili korene budúcej finančnej krízy. Podľa Rajana vláda mala v podstate dobrý zámer, a to znížiť príjmové nerovnosti, avšak medzera medzi zámerom a skutočným výsledkom je značná, predovšetkým, ak sa tak deje prostredníctvom súkromného sektora. Ako sa v konečnom dôsledku ukázalo, lacné úvery boli veľmi nákladným prostriedkom zníženia príjmových nerovností.¹⁹ Rajan nepochybne správne poukázal aj na problém morálneho hazardu, keď banky predpokladali, že im štát v prípade finančných problémov nedovolí zbankrotovať.

Za najväčší prínos danej práce považujeme to, že sa autor nevenuje vysvetleniu len čisto ekonomických mechanizmov vzniku krízy, ale odhaľuje aj vplyv politiky na ekonomický vývoj v danej krajine. Rajan podľa nášho názoru správne poukázal na to, ako nevhodne prijaté opatrenie v spolupôsobení s ostatnými faktormi, môže spôsobiť vážnu finančnú a ekonomickú krízu.

M. Kumhof a R. Ranciere²⁰ nadväzujú na Rajanovu hypotézu o rastúcich príjmových nerovnostiach ako o príčine vzniku finančnej krízy, no zdôrazňujú čisto len jej makroekonomické implikácie. Ich DSGE model – model všeobecnej dynamickej stochastickej rovnováhy preukázal vzťah medzi nárastom príjmových nerovností medzi dvoma skupinami domácností, nárastom zadlženosti nízkopríjmových skupín a rizikom vzniku finančnej krízy v prípade uzavretej ekonomiky. Podľa nich kľúčovým mechanizmom, ktorého výsledkom bol rapidný nárast veľkosti finančného sektora v USA, bola tzv. "recyklácia" časti dodatočného príjmu od vysokopríjmových skupín k nižším príjmovým skupinám a to prostredníctvom úverov. Keďže príjmy nižších príjmových skupín viac menej stagnovali, udržať alebo zvýšiť úroveň svojich spotrebných výdavkov mohli len vďaka tejto „recyklácii“.²¹ To však viedlo k rastúcej zadlženosti domácností a ako uvádzajú autori, rastúca zadlženosť domácností následne vedie k finančnej zraniteľnosti, čo môže viesť až k finančnej kríze.²² Kríza, ktorá je poháňaná príjmovými nerovnosťami, tak môže vznikáť endogénne.

Kumhof a Ranciere vychádzajú vo svojej analýze z predpokladu, že existuje korelácia medzi rastúcimi príjmovými nerovnosťami a nárastom úverov tak pred rokom 1929, ako aj v období pred súčasnou krízou. V týchto obdobiach totiž došlo k výraznému nárastu príjmov najbohatších 5 % populácie²³ a rovnako i k nárastu zadlženosti domácností.²⁴ Nižšie príjmové skupiny si požičiavali, aby si udržali úroveň svojej spotreby.

Daný ekonomický model rozdeľuje domácnosti na dve skupiny. Najbohatších 5 % populácie (investori), ktorí majú peniaze, investujú, šetria a spotrebujú a zvyšných

¹⁸ RAJAN, R. G. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World*, s. 43.

¹⁹ *Ibid.*, s. 44.

²⁰ KUMHOF, M. – RANCIERE, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crisis*.

²¹ Nerovnosť v spotrebe vzrástla v sledovanom období menej výrazne ako nerovnosť príjmov.

²² KUMHOF, M. – RANCIERE, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crisis*, s. 3.

²³ Podiel najbohatších 5 % populácie na celkových príjmoch sa zvýšil z 22 % v roku 1983 na 34 % v roku 2007. Podobne to bolo aj v období 1920 – 1928, keď tento podiel vzrástol z 24 % na 34 %.

²⁴ Podiel dlhu domácností na HDP sa v sledovaných obdobiach zdvojnásobil a v roku 2007 dosiahol dokonca vyššie hodnoty ako v roku 1932.

95 % populácie (pracovníci), ktorí majú svoj pracovný príjem, ale nevlastnia žiaden kapitál.²⁵ Spotrebúvajú len to, čo im pokryje mzda, prípadne to, čo si požičávajú. Pracovníci a investori vyjednávajú o hodnotu vytvorenú produkciou. Keď dôjde k šoku, teda k výraznej zmene v rozdelení príjmov medzi oboma skupinami,²⁶ nízkopríjmové skupiny si začnú požičiavať, aby si udržali úroveň svojej spotreby. Nerovnosť v spotrebe tak vytvára aj potrebu pre nárast rozsahu finančných služieb a sprostredkovateľských služieb. Výsledkom je nárast veľkosti finančného sektora, ktorý zabezpečuje finančné toky medzi oboma skupinami obyvateľstva.²⁷ Aj keď sa chudobní zadlžujú, naďalej si požičiavajú, aby si udržali životný štandard.²⁸ Stav rovnováhy sa tak v danom modeli dosiahne len pri vyššej úrovni úverov. Značný nárast podielu dlhu na príjmoch nízkopríjmových a stredných príjmových skupín však vytvára finančnú nestabilitu, ktorá v konečnom dôsledku vyústi až do finančnej krízy.

Autori správne poukázali na to, aký dôležitý je samotný spôsob použitia dodatočného príjmu vysokopríjmových skupín. To je totiž kľúčovým determinantom udržateľnosti nižšej vyjednávacej sily nízkopríjmových skupín. Ak sa väčšina dodatočného príjmu investuje produktívne, vyšší dlh nízko príjmových skupín je udržateľný, a to z dôvodu ich rastúcich príjmov. Ak sa však väčšina dodatočného príjmu spotrebuje, alebo využije na tvorbu úverov, výsledkom je rastúca financilizácia ekonomiky, a systém sa stane nestabilným a náchylným na krízy. Okrem toho, ak nízkopríjmové skupiny nevidia reálnu možnosť rastu ich príjmov z dlhodobého hľadiska, vysoká zadlženosť a vysoké riziko vzniku krízy sa stane takmer stálou súčasťou ekonomiky.²⁹ Dodatočné príjmy najbohatších príjmových skupín neboli v USA v posledných rokoch investované produktívne. Vysvetľujeme si to nízkou ziskovosťou investícií do reálnej ekonomiky, čo viedlo k tomu, že vysoké príjmové skupiny svoj dodatočný príjem investovali v rámci finančného trhu, ktorý im poskytoval vyššie zisky. Výsledkom bol rastúci objem pôžičiek poskytnutých nízkopríjmových skupinám ako aj nárast špekulácií a investícií do rizikových finančných produktov.

Daný model uvažuje s uzavretou ekonomikou, čo v súčasnosti nezodpovedá ekonomickej realite. Avšak podľa nás je tento model stále aplikovateľný na veľkú ekonomiku, ktorá je závislá od domácej spotreby a USA takouto ekonomikou sú. Každopádne, Kumhof a kol.³⁰ aplikovali daný model aj na otvorenú ekonomiku, čím

²⁵ Rozdelenie na najbohatších 5 % a ostatných 95 % populácie vychádza z tvrdenia Pikettu a Saeza, podľa ktorých najvýraznejšie zmeny v príjmovej distribúcii odrážajú predovšetkým zmeny v príjmoch najvyšších príjmových skupín.

²⁶ V posledných desaťročiach reálne hrubé mzdy top 10 % vrástli kumulatívne o 70 %, reálne hrubé mzdy okolo mediánu klesli o 5 % a reálne hrubé mzdy 10 % populácie s najnižšími príjmami klesli až o 25 %.

²⁷ Podiel finančného sektora na HDP sa v období rokov 1981 – 2007 zdvojnásobil približne na úroveň 8 % HDP.

²⁸ V roku 1983 zadlženosť (meraná podielom dlhu na príjmoch) najbohatších 5 % populácie bola o 15 % vyššia v porovnaní s druhou skupinou domácností. V roku 2007 sa situácia dramaticky zmenila, keďže dlh 95 % domácností bol na úrovni okolo 140 % ich príjmov, kým v prípade najbohatších 5 % populácie ostal tento podiel počas daného obdobia stabilný na úrovni okolo 70 %.

²⁹ KUMHOF, M. – RANCIERE, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crisis*, s. 18.

³⁰ KUMHOF, M. et al. (2012): *Income Inequality and Current Account Imbalances*.

sa priblížili podmienky v ňom bližšie k ekonomickej realite. Autori tiež uvažujú s finančnou liberalizáciou, ktorá prispela k expanzii úverov a k nárastu spotreby. V danej práci sa zamerali na analýzu vzťahu medzi nárastom príjmových nerovností a nárastom deficitov bežných účtov. Ich analýza preukázala, že nárast príjmov investorov (5 % populácie s najvyššími príjmami) a finančná liberalizácia vedú k nárastu deficitov bežných účtov. Nárast podielu príjmov investorov na celkových príjmoch o 1 % má za následok zhoršenie deficitu bežného účtu (vyjadreného ako podiel k HDP) o 0,1 percentuálneho bodu v danom období, o 0,3 percentuálneho bodu v strednodobom horizonte a o 0,6 percentuálneho bodu v dlhodobom horizonte.³¹ Deficity pritom vznikajú v danom modeli endogénne ako reakcia na vyššie príjmové nerovnosti. Z globálneho hľadiska je nárast príjmových nerovností spojený aj s nárastom globálnych nerovnováh týkajúcich sa bežných účtov.

V danom modeli vystupujú opäť pracovníci (95 % populácie), ktorých príjmy klesajú v prospech investorov (5 % populácie). Pracovníci v krajinách s liberalizovanými finančnými službami, si v tomto modeli požičiavajú nielen od domácich, ale aj od zahraničných investorov. Výsledkom je tak rast agregátneho dopytu nielen na úkor nárastu zadlženosti domácností, ale aj na úkor nárastu deficitov bežných účtov. Tu musíme spomenúť aj paralelu s Rajanom. Kumhof a kol. rovnako tvrdia, že výrazná príjmová polarizácia nevedla v krajinách s liberalizovanými finančnými službami k prijatiu adekvátnych opatrení na zníženie príjmových nerovností. Boli prijaté opatrenia zamerané na zmiernenie jej negatívnych dôsledkov. Išlo o podporu lacných pôžičiek pre nízko príjmové skupiny. Autori správne poukazujú na to, že takáto politika bola zároveň možná len vďaka finančnej liberalizácii, a teda dochádza k spolupôsobeniu daných faktorov. Krátkodobým výsledkom bol nárast spotreby, nárast agregátneho dopytu, ale za cenu rastúceho dlhu domácností. Keďže investori svoje prostriedky nevyužívali produktívne na nárast produkčných kapacít, ale na nákup finančných aktív, zároveň silnel tlak na nárast deficitov bežných účtov.

Na druhej strane, v krajinách s rozvíjajúcimi sa ekonomikami, z dôvodu „nedokonalostí finančných trhov“ pracovníci s klesajúcimi príjmami nemôžu kryť svoju spotrebu zadlžovaním. Domáci investori preto nadbytočné finančné prostriedky investujú v zahraničí, čím podporujú nie domáci, ale zahraničný dopyt. Výsledkom je vznik prebytku bežného účtu (0,5 % HDP).³² V tomto rozšírenom modeli tak dochádza k "recyklácii" príjmov nielen na úrovni danej ekonomiky, ale už aj na globálnej úrovni. Výsledkom je rastúca zadlženosť a nerovnováha bežných účtov platobnej bilancie v krajinách s rozvinutým finančným systémom.

Ako sme boli svedkami, takýto vývoj viedol v konečnom dôsledku k hypotekárnej, finančnej a ekonomickej kríze. Aj druhá skupina krajín zaznamenala pokles ekonomického rastu, ale nie z dôvodu poklesu domáceho dopytu, lež z dôvodu poklesu zahraničného dopytu po ich produkcii.

Autor teórie trhov s asymetrickými informáciami, nositeľ Nobelovej ceny Joseph Stiglitz, vysvetľuje hlavnú príčinu finančnej krízy asymetrickými informáciami, ktoré deformujú trh. Nie všetci účastníci trhu majú rovnaké informácie, a preto trhy nefungujú dokonale. Niektorí účastníci trhu sú lepšie informovaní ako ostatní. Svedčí o tom aj ich snaha minimalizovať náklady na získavanie informácií, strážiť si získané

³¹ *Ibid.*, s. 14.

³² *Ibid.*, s. 25.

informácie či snaha zaistiť sa proti riziku.³³ Predpoklad asymetrických informácií je podľa nášho názoru plne aplikovateľný na svetovú finančnú krízu. Dlžníci boli nepochybne lepšie informovaní o rizikovosti danej investície v porovnaní s veriteľmi.

Asymetrické informácie boli podľa Stiglitz príčinou i výrazného nárastu príjmových nerovností v USA v posledných rokoch. Výsledkom rozdielnej informovanosti účastníkov trhu bola na jednej strane rastúca sila a snaha o vyšší zisk zo strany najbohatších 1 % populácie, ktorí lobovali za nižšie vládne intervencie a proti príjmovej redistribúcii a na strane druhej klesajúca sila pracovníkov z dôvodu deregulácie, globalizácie a slabších odborov. To sa v konečnom dôsledku prejavilo nárastom príjmových nerovností. Peniaze totiž smerovali od tých, ktorí by ich minuli (nižšie príjmové skupiny s vyšším hraničným sklonom k spotrebe) k tým, ktorí ich neboli schopní minúť.³⁴

Ako Stiglitz ďalej uvádza, v čase keď reálne príjmy stagnovali, domácnosti si v dolnej časti príjmovej distribúcie požičiavali, aby si udržali svoje rastúce životné nároky. To im umožnila laxná monetárna politika FED-u po roku 2001, bublina cien na akciovom trhu a následne bublina cien nehnuteľností. Výsledkom bol nárast spotreby a Američania si mohli žiť nad pomery. V prípade absencie laxnej monetárnej politiky, by bol agregátny dopyt nedostatočný tak v USA, ako aj vo svete. Namiesto je však otázka čo bolo príčinou nedostatočného agregátneho dopytu? Podľa autora je to v prvom rade nárast príjmových nerovností za posledných 30 rokov. Mzdy 90 % obyvateľov s najnižšími príjmami vzrástli v danom období o 15 %, kým mzdy najbohatších 1 % obyvateľov až o 150 %. Výrazný nárast príjmov v prospech bohatých bol podľa autora výsledkom tzv. rent seeking³⁵ – čo nevedlo k vytváraniu nového bohatstva, ale k prerozdeleniu súčasného. „Koláč nerastie, len sa delí“. Príjmové nerovnosti pritom podľa Stiglitz negatívne ovplyvňujú ekonomický rast, produktivitu, efektívnosť. Podľa nášho názoru autor veľmi dobre poukázal aj na ďalší problém súvisiaci s nárastom príjmových nerovností, ktorým je ovplyvňovanie politického vývoja. Tí, ktorí sa nachádzajú na pomyselnom vrchu príjmovej distribúcie, využívajú svoju ekonomickú silu na ovplyvňovanie politiky vo svoj prospech. V konečnom dôsledku je to však nebezpečné pre celú spoločnosť.

Hypotézu o príjmových nerovnostiach ako o príčine nedostatočného agregátneho dopytu a príčine samotnej ekonomickej krízy Stiglitz následne rozvíja v spoločnej práci s Fitoussim.³⁶ Prínos ich spoločnej práce vidíme predovšetkým v komparácii ekonomického vývoja USA a krajín Európskej únie v podmienkach rastúcich príjmových nerovností a stagnujúceho spotrebného dopytu. V USA nižšie príjmové skupiny kompenzovali pokles príjmov redukciami úspor a nárastom zadlženosti. To umožnilo udržať vzorce spotreby nezmenené, a tým pádom aj zmierniť tlak na pokles agregátneho dopytu. Zároveň v tom čase už limitovaný sociálny systém donútil vládu prijať makroekonomické opatrenia na boj s nezamestnanosťou. Tieto

³³ GODA, T. (2013): *The role of income inequality in crisis theories and in the subprime crisis*.

³⁴ STIGLITZ, J. (2009): *The Global crisis, social protection and jobs*, s. 8.

³⁵ STIGLITZ, J. (2012): *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*.

³⁶ FITOUSSI, J. P. – STIGLITZ, J. (2009): *The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Comprehensive World*.

však viedli k nárastu verejného dlhu. Ekonomický rast a rast zamestnanosti sa tak dosiahol len za cenu nárastu súkromného a verejného dlhu.

Naopak v krajinách Európskej únie, rastúce príjmové nerovnosti viedli v prvom rade k nárastu objemu národných úspor. Maastrichtské kritériá, týkajúce sa deficitu verejných financií a Pakt stability a rastu, pritom oklieštili možnosti fiškálnej politiky aktívne reagovať na prípadne šoky v ekonomike a zároveň viedli k prijatiu reštriktívnych monetárnych politík. Reštriktívna monetárna politika a finančný sektor menej otvorený finančným inováciám tak regulovali nárast dlhu domácností. Výsledkom bol len slabý ekonomický rast krajín Európskej únie.

Autori vysvetľujú, ako sa tieto dve cesty ekonomického vývoja navzájom podporovali. Úspory z krajín Európskej únie (a ostatných krajín) prispeli k financovaniu spotreby USA a tak pomohli zakryť existujúce globálne štrukturálne nerovnováhy. Výsledkom bola krehká rovnováha, ktorá pomohla dočasne vyriešiť problém nedostatočného agregátneho dopytu na globálnej úrovni, ale na úkor budúceho ekonomického rastu. Dôsledky tohto vývoja vidíme až doteraz, keď sa krajinám nepodarilo obnoviť predkrízové tempá ekonomického rastu.

Fitoussi v spoločnej práci so Saracenom³⁷ rovnako poukazujú na divergentný vývoj ekonomiky USA a ekonomík krajín Európskej únie.³⁸ Na jednej strane vysoký ale neudržateľný ekonomický rast ekonomiky USA a na druhej strane stagnujúce ekonomiky krajín Európskej únie s nedostatočným domácim dopytom, závislé od exportu. Autori svoje tvrdenia podložili aj empirickou analýzou, ktorá preukázala, že krajiny, ktoré zaznamenali najvýraznejší ekonomický rast v rokoch 1995 – 2007 boli krajinami, kde krátkodobé (spotrebné) úvery vzrástli najviac. To dokazuje, že ekonomický rast v týchto krajinách v prvom rade ťahala domáca spotreba založená na dlhovom financovaní.

Divergentný vývoj ekonomík, ako vieme, pomohol zakryť ich štrukturálne problémy. Nekončiaci kruh rastúcich dlhov a rastúcich cien aktív, ktoré boli základom ekonomického rastu v USA, bol možný len vďaka opačnému ekonomickému vývoju v ostatných krajinách, ktoré svojimi úsporami financovali americkú spotrebu a ekonomický rast. Ak by kríza nevznikla, mohlo by sa zdať, že aktívna makroekonomická politika založená na dlhovom financovaní je tým správnym ekonomickým modelom. Avšak kríza ukázala, že akákoľvek snaha o udržanie ekonomickej aktivity prostredníctvom rastúceho súkromného dlhu a aktívnej makroekonomickej politiky je z dlhodobého hľadiska neudržateľná.

Autori vznik krízy neprpisujú len nárastu príjmových nerovností, ktoré viedli k slabému rastu agregátneho dopytu.³⁹ Svoju úlohu zohral aj finančný sektor. Tí, ktorí totiž profitovali z nárastu príjmových nerovností, začali vyhľadávať vysokoziskové

³⁷ FITOUSSI, J. P. – SARACENO, F. (2010). *Inequality and Macroeconomic Performance*.

³⁸ Príčinami sú podľa autorov rozdielne inštitucionálne zriadenia a rozdielne makroekonomické politiky.

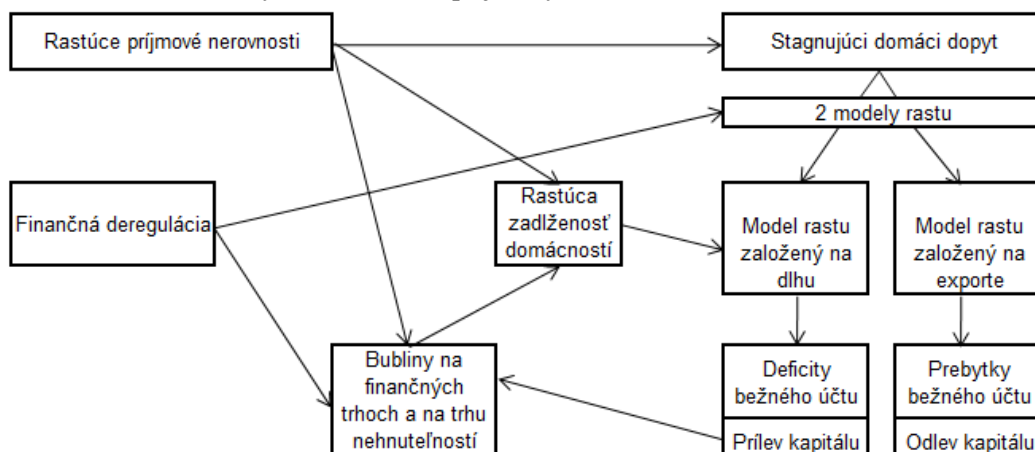
³⁹ Z makroekonomického hľadiska nárast príjmových nerovností vedie podľa autorov k posunu príjmov od domácností, ktoré majú vysoký sklon k spotrebe k domácnostiam s nízkym sklonom k spotrebe. Ak je sklon k spotrebe rôzny, potom je celkový sklon k spotrebe ovplyvnený rozdelením príjmov a nárast príjmových nerovností vedie k jeho poklesu. Pokles spotrebného dopytu potom vytvára tlak na pokles celkového agregátneho dopytu (za predpokladu nezmenených vládnych transferov, investičných výdavkov a zahraničného dopytu).

investície, čo v konečnom dôsledku viedlo k vzniku bublín.⁴⁰ Vysoké ceny nehnuteľností a akcií vyvolávali falošný dojem udržateľnosti vysokej úrovne dlhov. Akonáhle bubliny praskli, vznikla finančná kríza. Sociálne faktory sa tak dostávajú do úzkeho spolupôsobenia s faktormi finančnými.

Další ekonóm E. Stockhammer nastolil hypotézu, podľa ktorej možno krízu chápať ako výsledok interakcie medzi dereguláciou finančného sektora a rastúcimi príjmovými nerovnosťami. Finančný sektor tak zohráva rovnakú úlohu ako rastúce príjmové nerovnosti. Oba trendy pritom dáva do súvisu s neoliberalizmom,⁴¹ ktorý od polovice 80-tych rokov viedol k významným ekonomickým a spoločenským zmenám (deregulácia finančného sektora, legislatívne opatrenia, ktoré oslabili silu odborov a silu sociálneho štátu, globalizácia).

Podľa nášho názoru tento autor najkomplexnejšie vysvetlil trasmisný mechanizmus, ktorým rastúce príjmové nerovnosti a deregulácia finančného sektora vyústili až do finančnej a ekonomickej krízy (pozri obrázok 1).

Obrázok 1: Transmisný mechanizmus príjmových nerovností



Zdroj: Stockhammer, E. (2012): *Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis*, s. 26

V prvom rade, rastúce príjmové nerovnosti viedli k tlaku na pokles agregátneho dopytu, keďže klesali príjmy nízkopríjmových skupín, ktoré majú relatívne vysoký hraničný sklon k spotrebe v porovnaní s vyššími príjmovými skupinami. Dôsledkom príjmovej polarizácie je za inak nezmenených podmienok pokles spotrebiteľského dopytu, čo vedie k stagnácii či poklesu agregátneho dopytu.

V druhom rade, z makroekonomického hľadiska narazili proti sebe dva modely rastu – model rastu založený na exporte (Nemecko a Čína) a model rastu založený na dlhu (USA a VB). Oba modely môžeme chápať ako reakciu na klesajúci domáci dopyt, ktorého príčinou boli práve rastúce príjmové nerovnosti. V prvom

⁴⁰ FITOUSSI, J. P. – SARACENO, F. (2010): *Inequality and Macroeconomic Performance*, s. 2.

⁴¹ STOCKHAMMER, E. (2010): *Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis*.

prípade je klesajúci domáci dopyt kompenzovaný nárastom dlhového financovania spotreby a nárastom investícií do nehnuteľností. V druhom prípade je klesajúci domáci dopyt kompenzovaný rastúcim zahraničným dopytom. Svoju úlohu však v tomto bode zohrala aj medzinárodná finančná deregulácia. Tá umožnila krajinám s dlhovým modelom rastu udržať si vysoké deficity bežného účtu aj v dlhodobom horizonte. Krajiny s exportným modelom rastu pritom zaznamenávali na bežnom účte prebytky. Výsledkom čoho boli dlhodobé globálne nerovnováhy bežných účtov platobnej bilancie.⁴² V prípade krajín s deficitom bežného účtu sa prílev kapitálu podpísal aj pod vznik bubliny na trhu nehnuteľností a na ostatných finančných trhoch.⁴³

V rastovom modeli založenom na dlhu viedli vyššie príjmové nerovnosti zákonite k akumulácii dlhu. Kým podiel dlhu na HDP v prípade USA vzrástol v rokoch 2000 – 2008 o 26 % a vo Veľkej Británii až o 28 %, v Nemecku za rovnaké obdobie podiel dlhu klesol na 11 % HDP. Čo sa týka rozdelenia samotného dlhu v rámci danej spoločnosti, Stockhammer sa odvoláva na štúdiu Kennickella z roku 2009, ktorá preukázala, že kým podiel jednotlivých príjmových skupín⁴⁴ na celkovom dlhu ostal v rokoch 1989 – 2007 v USA viac-menej stabilný, podiel dlhu na príjmoch jednotlivých príjmových skupín sa v prípade domácností s najnižšími príjmami vyvíjal najmenej priaznivo, keď vzrástol z úrovne 61 % na 137 %. Pre porovnanie, podiel dlhu na príjmoch najbohatších 1 % populácie vzrástol len o 12 percentuálnych bodov a to z úrovne 25 % na 37 %. Podľa Stockhammera sú výsledky danej štúdie konzistentné s jeho hypotézou, podľa ktorej sa nižšie príjmové skupiny zadlžovali viac z dôvodu ich klesajúcich miezd.⁴⁵ Čo sa týka samotného nárastu úverov ten bol podľa Stockhammera možný vďaka finančnej deregulácii, bubline nehnuteľností a prílevu kapitálu z krajín s exportným prebytkom.

Rastúce príjmové nerovnosti zvýšili tiež sklon k špekuláciám. S rastúcim príjmom sú možnosti bohatších domácností minúť svoj príjem na nákup spotrebných statkov obmedzené, a preto rastie špekulačný motív v súvislosti s využitím daného príjmu. Nárast hedge fondov a finančných derivátov bol teda spojený s rastom príjmov superbohatých. Stockhammer sa v tomto bode odvoláva na štúdiu Lysandroua z roku 2011, podľa ktorého kľúčovou hybnou silou, ktorá viedla k vytvoreniu štruktúrovaných úverových produktov, ktoré krízu spustili, bol nadmerný globálny dopyt po cenných papieroch. Tento dopyt bol zas výsledkom obrovskej akumulácie súkromného bohatstva. Keďže hedgeové fondy majú vysoké požiadavky týkajúce sa výšky minimálneho vstupného kapitálu, sú tým pádom prístupné len superbohatým a inštitucionálnym investorom, ktorí sú ochotní držať práve takéto rizikové akcie. Ako sa však neskôr ukázalo, takéto rizikové akcie prispeli k vzniku finančnej krízy.

Rastúce príjmové nerovnosti a finančná deregulácia boli príčinou vzniku viacerých makroekonomických nerovností, menovite rastúcej obchodnej nerovnováhe medzi krajinami, rastúcej zadlženosti domácností, nárastu veľkosti finančného sektora a nárastu cien nehnuteľností a akcií, ktoré následne vyústili až do samotnej finančnej krízy. Podľa Stockhammera rastúce príjmové nerovnosti neboli len príčinou krízy, ale

⁴² Kým Nemecko malo prebytok bežného účtu 7,5 %, USA mali deficit 5,07 % HDP.

⁴³ STOCKHAMMER, E. (2012): *Financialization and the Global Economy*, s. 9.

⁴⁴ 50 % s najnižšími príjmami, 50-90 % príjmov, 90-95 % príjmov, 95-99 % príjmov, top 1 % s najvyššími príjmami.

⁴⁵ STOCKHAMMER, E. (2012): *Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis*, s. 15.

tiež dôvodom výrazného poklesu HDP v čase krízy. Pokles HDP sa pritom netýkal len krajín s dlhovým modelom rastu. Prejavil sa aj v krajinách s exportným rastovým modelom, a to z dôvodu poklesu zahraničného dopytu po ich domácich výrobkoch.

4 Empirické štúdie

Vyššie uvedené teoretické koncepcie nepochybne vzbudili pozornosť v ekonomických kruhoch, keďže za primárnu príčinu vzniku finančnej a ekonomickej krízy považujú rastúce príjmové nerovnosti, a nie vývoj na finančnom trhu. Podľa nášho názoru je tento predpoklad správny. Finančný a bankový sektor boli len sprostredkovateľmi transferu príjmov od bohatých k chudobným, čím de facto prispeli k udržaniu makroekonomických nerovnováh v americkej ekonomike. Tento predpoklad môžeme aplikovať aj na svetovú ekonomiku. Liberalizácia finančných služieb umožnila transfer peňazí od tých, ktorí nimi disponovali (napr. krajiny Európskej únie, Čína) k tým, ktorí ich míňali (USA). Finančný sektor tak považujeme len za katalyzátor ekonomického vývoja. Štartérom udalostí však boli rastúce príjmové nerovnosti. Ak by totiž neklesli príjmy strednej triedy, táto by si nemusela požičiavať, a zároveň, keby bohatí mali nižšie príjmy, investovali by v oveľa menšej miere do špekulatívnych operácií.

Dané teoretické koncepcie boli neskôr podrobené empirickej analýze. Bližšie uvádzame výsledky empirických štúdií Atkinsona a Morelliho⁴⁶ a Bordo a Meissnera⁴⁷. Atkinson a Morelli sledovali funkčný vzťah medzi príjmovými nerovnosťami a bankovými krízami v rámci 25 krajín v období rokov 1911- 2010. Pri identifikovaní bankových kríz vychádzali z definície Laevena a Valenciu.⁴⁸ Čo sa týka sledovania príjmových nerovností, autori do svojej analýzy zapojili viacero ukazovateľov ako celkovú úroveň príjmových nerovností, príjmy vysokopríjmových skupín, príjmy nízkoпрíjmových skupín, ich podiel na celkových príjmoch a takisto aj ukazovatele chudoby.⁴⁹ Vývoj daných ukazovateľov sledujú za obdobie 5 rokov pred bankovou krízou a 5 rokov po nej. Zároveň skúmajú úlohu rôznych druhov príjmov (pracovný príjem a príjem z kapitálu).

Na konkrétnych príkladoch bankových kríz v minulosti (bankové krízy v Nórsku, Švédsku, Fínsku a v krajinách Východnej Ázie) poukazujú na rozdielny vývoj príjmových nerovností v období pred bankovou krízou. V prípade Švédska, bankovú krízu predchádzal nárast príjmových nerovností, podobne ako tomu bolo v roku 2007 na Islande. Na druhej strane, bankovej kríze v Nórsku a vo Fínsku predchádzalo obdobie relatívne stabilného vývoja príjmových nerovností. V Malajzii celkové príjmové nerovnosti klesali tak pred krízou ako aj po nej. Naopak v Indonézii v období pred bankovou krízou nedochádza k výraznému nárastu príjmových nerovností.

⁴⁶ ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2010): *Inequality and Banking Crisis: A First Look*.

⁴⁷ BORDO, M.D. – MEISSNER, Ch. M. (2012): *Does Inequality Lead to a Financial Crisis?*

⁴⁸ Pre bankovú krízu sú príznačné bankroty vo finančnom a podnikateľskom sektore, problém ekonomických subjektov splatiť svoje záväzky načas, pokles cien akcií, nehnuteľností, ktoré boli na vrchole pre krízou, výrazný nárast úrokových mier a pokles kapitálových tokov, resp. zmena ich štruktúry.

⁴⁹ ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2010): *An inequality database for 25 countries 1911-2010*.

Celkovo z 25 bankových kríz, pre ktoré sú údaje dostatočné a konzistentné, v 10 prípadoch sa nárast príjmových nerovností pred krízou zvyšoval a v 8 prípadoch bola celková úroveň príjmových nerovností vyššia v čase krízy ako v období pred krízou (typickým príkladom je Veľká hospodárska kríza v USA z roku 1929,⁵⁰ či banková kríza na Islande v roku 2007).

Daná analýza teda nepreukázala všeobecný nárast príjmových nerovností a/alebo ich vysokú celkovú úroveň v čase pred vznikom bankovej krízy. Autori preto odmietajú existenciu funkčného vzťahu medzi rastúcimi príjmovými nerovnosťami a rizikom vzniku bankovej krízy. Neznamená to však, že neexistuje žiadna spojitosť medzi príjmovými nerovnosťami a finančnými krízami. Nárast príjmových nerovností a finančnej zraniteľnosti je však podľa nich skôr náhoda ako nejaká kauzalita. Autori uznávajú, že príjmové nerovnosti môžu mať sekundárny vplyv na vznik bubliny na trhu nehnuteľností.⁵¹

Autori danú analýzu neskôr doplnili, keď sa zamerali aj na skúmanie funkčného vzťahu medzi vývojom príjmových nerovností a vznikom krízy spotreby a ekonomickej krízy.⁵² Krízu spotreby chápu ako pokles reálnej osobnej spotreby p. c. o 10 % a ekonomicke krízu ako pokles reálneho HDP p. c. o 10 %, pričom sa berie do úvahy ich kumulatívny pokles od vrcholu až po dno.

Podobne ako prvá analýza, ani táto nepreukázala žiaden korelačný vzťah medzi vývojom a/alebo úrovňou príjmových nerovností a krízou spotreby či ekonomicke krízou. V prípade krízy spotreby, 6 z 36 kríz predchádzal nárast príjmových nerovností, v 2 prípadoch príjmové nerovnosti v období pred krízou klesali, v 15 prípadoch boli stabilné a v ostatných nebolo možné určiť trend ich vývoja. Čo sa týka ekonomicke kríz, závery sú podobné. 9 z 37 ekonomicke kríz predchádzal nárast príjmových nerovností, v 6 prípadoch príjmové nerovnosti klesli v období pred krízou, v 10 prípadoch príjmové nerovnosti stagnovali a 13 nebolo možné zaradiť do žiadnej z týchto kategórií.⁵³ Keďže sa jednotlivé krízy líšia v tom, či ich predchádzal nárast alebo pokles príjmových nerovností, neexistuje podľa autorov nijaká spojitosť medzi nárastom príjmových nerovností a krízou spotreby či ekonomicke krízou.

Bordo a Meissner podrobili empirickej a teoretickej analýze tvrdenia Rajana, Kumhofa a Ranciera o vzťahu medzi príjmovými nerovnosťami a vznikom finančnej krízy. V rámci svojej analýzy, sledovali údaje za 14 rozvinutých krajín v období rokov 1920-2008, na základe ktorých chceli dokázať, že kým finančné krízy sú vo všeobecnosti predchádzané úverovou expanziou, príjmové nerovnosti len veľmi zriedkavo rastú v čase úverovej expanzie. Danú hypotézu dokazujú v dvoch krokoch. Najprv pomocou regresnej analýzy skúmajú vzťah medzi bankovými krízami

⁵⁰ V 20. rokoch vzrástol Gini koeficient o 8 percentuálnych bodov, v polovici 30. rokov bol nižší ako v roku 1929. Podiel najbohatšieho 1 % populácie vzrástol z 15 % v roku 1920 na 24 % v roku 1928 a opäť klesol na 15,5 % v rokoch 1931 a 1932. Rovnako v období pred bankovou krízou rástol aj podiel obyvateľstva s príjmom nižším ako 60 % mediánového príjmu.

⁵¹ ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2010): *Inequality and Banking Crisis: A First Look*, s. 56.

⁵² ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2011): *Economic crisis and Inequality*.

⁵³ *Ibid.*, str. 47-48.

a expanziou úverov.⁵⁴ Dokázali, že medzi týmito dvoma premennými existuje vysoká závislosť. Následne v druhom kroku skúmajú determinanty nárastu úverov, medzi nimi (krátkodobé úrokové miery, podiel investícií na HDP, ponuka peňazí, rast HDP) aj príjmové nerovnosti. Čo sa týka ukazovateľa príjmových nerovností, uvažujú s podielom príjmov určitého % obyvateľstva na celkových príjmoch. Príjem zahŕňa tak pracovný príjem, ako aj kapitálové príjmy, a to pred daňami a transfermi. Ich regresná analýza nepreukázala nijaký vzťah závislosti medzi nárastom úverov a nárastom podielu príjmov top 0,01%, 5 % alebo 10 % obyvateľstva.⁵⁵ Koncentrácia príjmov nie je determinujúca pre vznik bankovej krízy a príjmové nerovnosti nie sú významným determinantom úverovej expanzie, ako to tvrdia Kumhof a Ranciere. Nerovnosti síce rastú počas expanzívnej fázy ekonomického cyklu, ale daný faktor nie je determinantom nárastu úverov.⁵⁶ Podľa autorov ide len o vzťah náhodný.

Výsledky vyššie uvedených empirických štúdií odporujú teoretickým tvrdeniam, ktoré rastúce príjmové nerovnosti považujú za primárnu príčinu svetovej finančnej a ekonomickej krízy. Vysvetľujeme si to tým, že kým dané teoretické koncepcie sa venujú len súčasnej kríze, empirické štúdie sledovali celý rad kríz. Podľa nášho názoru nie všetky recesie sú spôsobené rastúcimi príjmovými nerovnosťami. Zároveň, ak sa pozrieme na skúmané krajiny, autori zahrnuli do analýzy aj malé otvorené ekonomiky, ktoré závisia nie od domáceho, ale od zahraničného dopytu. V prípade americkej ekonomiky, kde finančná kríza vznikla, boli príčinou nedostatočného domáceho dopytu, od ktorého je americká ekonomika závislá, práve rastúce príjmové nerovnosti, tak ako sme to vysvetlili v predchádzajúcej časti článku.

ZÁVER

Rast príjmových nerovností v USA za ostatných 30 rokov viedol k oslabeniu agregátneho dopytu predovšetkým z dôvodu nedostatočnej domácej spotreby. Problém stagnujúcej domácej spotreby sa v podmienkach klesajúcich príjmov snažila vláda vyriešiť politikou lacných úverov. Finančný sektor pritom pôsobil ako akýsi sprostredkovateľ, ktorý zabezpečil transfer peňazí od tých, ktorí ich mali, no neboli schopní ich minúť, k tým, ktorí ich nemali, ale snažili sa udržať úroveň svojej spotreby aj napriek poklesu či stagnácii svojich reálnych príjmov. Nárast zadlženosti väčšiny domácností v USA pomohol krátkodobo zvýšiť domáci dopyt a rástla aj zamestnanosť. Nárast zadlženosti však má svoje hranice. Rastúci dopyt po spotrebných statkoch vedie k rastu inflácie. Bublina cien nehnuteľností tiež určite jedného dňa praskne. Ekonomika sa prehrieva a je ďaleko od svojich fundamentov. Zákonite musí prísť korekcia, ktorá v prípade ekonomiky USA predstavuje najhoršiu recesiu od čias Veľkej hospodárskej krízy z roku 1929. Rastúce príjmové nerovnosti nevedli len k nárastu zadlženosti domácností. Tí, ktorí profitovali z nárastu príjmových nerovností, začali vyhľadávať vysokoziskové investície, čo viedlo k vzniku bublín. Vysoké ceny nehnuteľností a akcií zároveň vyvolávali falošný dojem udržateľnosti vysokej úrovni

⁵⁴ Bankové krízy predstavujú situáciu, pre ktorú je charakteristická systémová panika, bankroty a značné finančné straty.

⁵⁵ BORDO, M. D. – MEISSNER, Ch. M. (2012): *Does Inequality Lead to a Financial Crisis?*

⁵⁶ Ich analýza preukázala, že hlavnými determinantmi expanzie úverov sú v prvom rade ekonomický rast a nízke úrokové miery.

dlhov. Akonáhle bubliny praskli, vznikla finančná kríza, ktorá prerástla až do ekonomickej krízy.

Okrem finančných faktorov boli ďalšími katalyzátormi vývoja aj globálne nerovnováhy. Napriek rastu príjmových nerovností sa ekonomiky USA a krajín Európskej únie vyvíjali odlišne a každá predstavuje pomyselnú jednu miskú váh. Kým v USA nižšie príjmové skupiny kompenzovali pokles príjmov redukciami úspor a nárastom zadlženosti, čo umožnilo udržať vzorce spotreby nezmenené a zachovať ekonomický rast, v prípade krajín Európskej únie viedol nárast príjmových nerovností predovšetkým k nárastu objemu národných úspor. Reštriktívna monetárna a fiškálna politika spolu s menej liberalizovaným finančným trhom viedli k slabému ekonomickému rastu krajín Európskej únie. Divergentný vývoj ekonomík vyústil do krehkej rovnováhy, keďže krajiny Európskej únie svojimi úsporami financovali americkú spotrebu a ekonomický rast. Víťaz v tejto pomyslenej súťaži makroekonomických politík nie je žiaden, keďže došlo ku kríze.

Stockhammer poukazuje aj na iné makroekonomické implikácie globálnych nerovnováh súvisiacich s rastúcimi príjmovými nerovnosťami. Ide o stret dvoch modelov rastu, a to modelu rastu založeného na exporte (Nemecko a Čína) a modelu rastu založeného na dlhu (USA a UK). V prvom modeli je domáci dopyt kompenzovaný rastúcim zahraničným dopytom. V druhom modeli je zas klesajúci domáci dopyt kompenzovaný nárastom dlhového financovania spotreby a nárastom investícií do nehnuteľností. Globálne nerovnováhy sa prejavili aj v prípade bežných účtov platobnej bilancie. Medzinárodná finančná deregulácia totižto umožnila krajinám s dlhovým modelom rastu, udržať si vysoké deficity bežného účtu aj v dlhodobom horizonte. Krajiny s exportným modelom rastu pritom zaznamenávali na bežnom účte prebytky. V prípade krajín s deficitom bežného účtu sa prílev kapitálu z krajín s prebytkom bežného účtu následne podpísal aj pod vznik bubliny na trhu nehnuteľností a na ostatných finančných trhoch. Kríza zodpovedala aj pomyselnú otázku, ktorý model ekonomického rastu je úspešnejší. Ako sme mohli vidieť, obidva modely rastu zlyhali. Podľa nášho názoru úspešný ekonomický model by mal v prvom rade riešiť problém rastúcich príjmových nerovností. Rovnomernejšie rozdelenie príjmov a bohatstva sa tak stáva nevyhnutným predpokladom každého stabilného rastového modelu.

Teoretické koncepcie, označujúce rastúce príjmové nerovnosti za hlavnú príčinu svetovej finančnej a ekonomickej krízy, boli podrobené empirickému skúmaniu. Analýza Atkinsona a Morelliho nepreukázala všeobecný nárast príjmových nerovností a/alebo ich vysokú celkovú úroveň v čase pred vznikom bankovej krízy. Autori preto odmietajú existenciu funkčného vzťahu medzi rastúcimi príjmovými nerovnosťami a rizikom vzniku bankovej krízy. Doplnená analýza z roku 2012 potvrdila výsledky predchádzajúcej štúdie, a teda že neexistuje korelačný vzťah medzi vývojom a/alebo úrovňou príjmových nerovností a krízou spotreby či ekonomickou krízou. Bordo a Meissner (2012) svojou analýzou preukázali, že kým finančné krízy sú vo všeobecnosti predchádzané úverovou expanziou, príjmové nerovnosti len veľmi zriedkavo rastú v čase úverovej expanzie. Vyvrátenie teoretických názorov, že rastúce príjmové nerovnosti sú hlavnou príčinou finančnej a ekonomickej krízy, nepovažujeme za absolútne. Domievame sa, že aj napriek tomu, že rastúce príjmové nerovnosti vo všeobecnosti nie sú určujúcim faktorom pre vznik finančnej či ekonomickej krízy, neznamená to, že príjmové nerovnosti nehrajú nijakú úlohu pri vzniku finančnej krízy.

V niektorých prípadoch a za konkrétnych podmienok môžu byť jedným z určujúcich faktorov vzniku finančnej krízy, tak ako tomu bolo v USA v roku 2008, keď rastúce príjmové nerovnosti v spolupôsobení s finančnými faktormi a v podmienkach globálnych nerovnováh spôsobili vážnu finančnú a ekonomickú krízu.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2010): *An inequality database for 25 countries 1911-2010*. Discussion Paper.
2. ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2010): *Inequality and Banking Crisis: A First Look*. [online]. [cit. 2013-06-29]. Dostupné na internete: <<http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic457678.files/ATKINSON%20paper.pdf>>.
3. ATKINSON, A. B. – MORELLI, S. (2011): *Economic crisis and Inequality*. [online]. Human Development Research Paper 2011/06. [cit. 2013-06-29]. <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/papers/HDRP_2011_06.pdf>.
4. BORDO, M.D. – MEISSNER, Ch. M. (2012): *Does Inequality Lead to a Financial Crisis?* [online]. NBER Working Paper No. 17896. March 2012. [cit. 2013-07-12]. Dostupné na internete: <<http://www.nber.org/papers/w17896.pdf>>.
5. ESPING-ANDERSEN, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. New Jersey: Princeton University Press, 1990. ISBN 9780691028576.
6. FITOUSSI, J. P. – SARACENO, F. (2010): *Inequality and Macroeconomic Performance*. [online]. OFCE/Sciences Po, July 6, 2010. [cit. 2013-07-20]. Dostupné na internete: <<http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2010-13.pdf>>.
7. FITOUSSI, J. P. – STIGLITZ, J. (2009): *The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Comprehensive World*. [online]. OFCE/Sciences Po. N. 2009-17. [cit. 2013-07-24]. Dostupné na internete: <<http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2009-17.pdf>>.
8. GALBRAITH, J. K. (2009): *The Great Crash 1929*. Mariner Books: United States of America, 2009.
9. GODA, T. (2013): *The role of income inequality in crisis theories and in the subprime crisis*. [online]. Post Keynesian Study Group. Working Paper 1305. [cit. 2013-06-10]. Dostupné na internete: <<http://www.postkeynesian.net/downloads/wpaper>>.
10. HVOZDÍKOVÁ, V. et al. (2008): *Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike: Finančná, demografická, potravinová a enviromentálna kríza*. Bratislava: Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2008. 147 s. ISBN 978-80-7144-170-0.
11. KOHOUT, P. (2010): *Finance po krizi: Důsledky hospodářské recese a co bude dál*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 272 s. ISBN 978-80-247-3583-2.
12. KUMHOF, M. – RANCIERE, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crisis*. [online]. IMF Working Paper. November 2010. International Monetary Fund.

- [cit. 2013-06-14]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10268.pdf>>.
13. KUMHOF, M. et al. (2012): *Income Inequality and Current Account Imbalances*. [online]. IMF Working Paper. January 2012. International Monetary Fund. [cit. 2013-06-20]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1208.pdf>>.
 14. RAJAN, R.G. (2005): *Has Financial Development Made the World Riskier?* NBER Working Paper No: 11728.
 15. RAJAN, R. G. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World*. Princeton: Princeton University Press, 2010.
 16. STIGLITZ, J. E. (1992): Capital markets and economic fluctuations in capitalist economies. In: *European Economic Review*, 1992, roč. 36, č. 2-3, s. 269-306.
 17. STIGLITZ, J. (2009): The Global crisis, social protection and jobs. [online]. In: *International Labour Review*, 2009, roč. 148, č. 1-2. [cit. 2013-07-15]. Dostupné na internete: <http://www.ilo.org/public/english/revue/download/pdf/s1_stiglitz2009_1_2.pdf>.
 18. STIGLITZ, J. (2012): *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W. W. Norton & Company, 2012. ISBN 978-0-393-08869-4.
 19. STOCKHAMMER, E. (2009): *Determinants of functional income distribution in OECD countries*. [online]. IMK Studies, Nr. 5/2009. Düsseldorf 2009. [cit. 2013-07-07]. Dostupné na internete: <http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_conference_2010/papers/18._Determinants_of_functional_income_distribution_in_OECD_countries.pdf>.
 20. STOCKHAMMER, E. (2010): *Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis*. [online]. Research on Money and Finance, Discussion Paper no 19. June 2010. [cit. 2013-07-03]. Dostupné na internete: <<http://www.researchonmoneyandfinance.org/media/papers/RMF-19-Stockhammer.pdf>>.
 21. STOCKHAMMER, E. (2012): *Financialization and the Global Economy*. [online]. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst. Working Paper Series. Number 240. November 2010. [cit. 2013-07-07]. Dostupné na internete: <http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_201-250/WP240.pdf>
 22. STOCKHAMMER, E. (2012): *Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis*. [online]. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst. Working Paper Series. Number 282. April 2012. [cit. 2013-07-07]. Dostupné na internete: <<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/12196.pdf>>.
 23. STOCKHAMMER, E. (2012): Financialization, income distribution and the crisis. [online]. In: *Investigación Económica*, roč. 71, č. 279. [cit. 2013-07-10]. Dostupné na internete: <<http://eprints.kingston.ac.uk/23226/1/Stockhammer-E-23226.pdf>>.

KONTAKT

Ing. Miriama Vašková
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: mimka178@hotmail.com



P R E H L A D

INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY AND THE IRAN CRISIS

Mrg. Zuzana Žáková

ABSTRAKT

Úloha Medzinárodnej agentúry pre atómovú energiu (MAAE) počas jadrovej krízy v Iráne sa ukázala byť dostatočne závažná. Napriek skutočnosti, že kompetencie MAAE nie vždy odrážajú jej požiadavky, MAAE bola dôležitým článkom v jej pokusoch o riešenie krízy v Iráne. Právne základy však neboli vždy splnené Iránom. Cieľom tejto práce je analyzovať vzťah medzi MAAE a Iránom a ako sa tento vzťah vyvíjal počas jadrovej krízy v Iráne.

Kľúčové slová: Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu, Zmluva o nešírení jadrových zbraní, jadrové zbrane, záruky, dohoda o komplexných bezpečnostných zárukách, Irán

ABSTRACT

The role of the International Atomic Energy Agency (IAEA) in the nuclear crisis of Iran has proven to be rather significant. Despite the fact that the competencies of the IAEA do not reflect its requirements at times, the IAEA has been a keen agent in its attempts to resolve the Iran crisis. However, legal grounds have not always been met by Iran. The aim of this paper is to analyze the relationship between IAEA and Iran, and how it has evolved throughout the nuclear crisis in Iran.

Key words: International Atomic Energy Agency, Nuclear Non-Proliferation Treaty, nuclear weapons, safeguards, Comprehensive Safeguards Agreement, Iran

JEL: F51, F53

INTRODUCTION

The threat of nuclear weapons is a final threat presented in our world today. The international body, which has been created to regulate the possession of such weapons, among its other competences, falls short of its goals in specific cases, such as the case of the Iranian nuclear crisis. Looking at the background of the creation of the IAEA, this occurred due to a number of reasons. The need to control the emerging, for

lack of a better term, market with nuclear weaponry was an alarming situation, which the post-World War II world stumbled upon.

D. D. Eisenhower portrayed the conditions in his *Atoms for Peace* address in 1953 to the General Assembly of the United Nations, where he addressed the following concerns:” Today, the United States’ stockpile of atomic weapons, which, of course, increases daily, exceeds by many times the total equivalent of the total of all bombs and all shells that came from every plane and every gun in every theatre of war in all the years of World War II.“¹

In the time period of approximately ten years, the nuclear weapons have increased to such a number, that the need for overseeing their existence, use and trade was more than necessary.

In the address, Eisenhower also proposed the following: “The Governments principally involved, to the extent permitted by elementary prudence, should begin now and continue to make joint contributions from their stockpiles of normal uranium and fissionable materials to an International Atomic Energy Agency. We would expect that such an agency would be set up under the aegis of the United Nations.“²

The address is considered a crucial preparatory moment for building the IAEA. Over the years, the set principles and rules of the agency have always aimed to prevent non-peaceful use of nuclear energy. The following text will depict the concrete situation, which has arisen in Iran, or rather between Iran and the Agency, citing the main responsibilities and competences of the Agency on one hand, alongside the responsibilities and competences of Iran, as one of the members of the IAEA since 1958.

The present paper was inspired by C. A. Ford’s work on legal history of the relationship between the Agency and Iran. The central focus is on the legal competences of both sides, analyzing their rights and obligations, which stem from their mutual affiliation.

1 The policies and competences of the International Atomic Energy Agency (IAEA)

In the 1950s, one of the main priorities of the United Nations (UN) was to control the instruments of war. These proved to be more diverse than any other time before, due to the materialization of nuclear weapons. This premise was not the lone factor, which stood behind UN’s issues with the control of arms. Although it was the key factor, it was aided by two other aspects of the post-World War II world. These include, on one hand, the forming of the existence of two super-powers with vastly conflicting ideologies. On the other hand, it was the emergence of a number of new states, whose demands “produced a degree of instability in international relations”³.

The IAEA was formed on the grounds of the turbulent political situation. After the end of the war, one of the main issues was nuclear technology and power and how to assure and maintain that this power would be used in a peaceful way. The need for

¹ EISENHOWER, D. D. (1953): *Atoms for Peace Speech*. P. 14.

² EISENHOWER, D. D. (1953): *Atoms for Peace Speech*. P. 65.

³ BENNETT, A. L. (1995): *International Organizations-Principles and Issues*. 6th edition. P. 215.

an international body, which should have the key interest in regulation of such nuclear power, as well as the promotion of its peaceful utilization, was inevitably present. This was the background, in which the formation of the International Atomic Energy Agency (IAEA) took place.

The ideas following Eisenhower's proposal to create such an agency helped to shape the IAEA with the main goals of guaranteeing nuclear security, safety and technology transfer in the IAEA statute of 1956, supported by 81 nations.⁴

The statute listed the main competencies and functions of the IAEA, which were crucial to its continuation as a legal entity. Among the core competencies were mostly functions related to research and development of nuclear power as well as health protection.⁵ The statute ensured that the Agency's central interest would be the peaceful use of nuclear power. However, for this objective to be carried out, the IAEA would also need to possess the power to prevent and sanction the utilization of nuclear energy for military purposes, or other purposes, which were not compliant with peaceful exercise, mostly in the area of research and development.

These competences include a number of safeguards, which may be applied in specific situations. These include steps to be taken in the event of non-compliance of a state or states with the request of the agency, as well as the creation of posts of inspectors, whose main agenda is comprised of „examining all operations conducted by the Agency itself to determine whether the Agency is complying with the health and safety measures prescribed by it for application to projects subject to its approval, supervision or control, and whether the Agency is taking adequate measures to prevent the source and special fissionable materials in its custody or used or produced in its own operations from being used in furtherance of any military purpose.“⁶

When discussing the competences of the agency, a special focus should be applied to the relationship of the agency and its members. The provisions of the Statute state, that „the Agency shall enjoy in the territory of each member such legal capacity and such privileges and immunities as are necessary for the exercise of its functions.“⁷ Also, „the legal capacity, privileges, and immunities referred to in this article shall be defined in a separate agreement or agreements between the Agency and the members.“⁸

The legal capacity of the agency is therefore defined via its relationship with its members, stating that all the members of the IAEA should comply with the needs and requirements of the agency to the same or similar extent. For the purpose of this paper, it is necessary to state, that Iran has been a member of the agency since 1958.

⁴ *Ibid.*

⁵ *International Atomic Energy Agency Statute. Article 2I:* The Agency shall seek to accelerate and enlarge the contribution of atomic energy to peace, health and prosperity throughout the world. It shall ensure, so far as it is able, that assistance provided by it or at its request or under its supervision or control is not used in such a way as to further any military purpose.

⁶ *Ibid, Article 12, part 8:* The Agency shall, as necessary, establish a staff of inspectors... The Agency shall take remedial action forthwith to correct any non-compliance or failure to take adequate measures.

⁷ *Ibid, Article 15 A:* The Agency shall enjoy in the territory of each member such legal capacity and such privileges and immunities as are necessary for the exercise of its functions.

⁸ *Ibid, Article 15 C:* The legal capacity, privileges, and immunities referred to in this article... the members.

The policies of IAEA have aimed to ensure peaceful use of nuclear power and prevention of its military utilization. When mentioning the policy-making of the Agency, the Nuclear Non-Proliferation Treaty (NPT) should not be overlooked.

This treaty is a significant agreement, when we consider the goals, aims and rights and obligations of the IAEA. The NPT has three main aims: (i) civilian use of nuclear energy, (ii) non-proliferation of nuclear weapons and (iii) disarmament of nuclear weapons.⁹ Again, for the purpose of this text, it is suitable to mention, that Iran has been a party to the Treaty, but the status of its nuclear program continues to diverge from the provisions of the NPT.

Now that the role of the Agency has been established, we can proceed to identify the issues, which arose between the Agency and Iran. However, before making any far-reaching conclusions, historical background of Iran's nuclear development analysis should be reviewed in order to achieve a complete understanding of the relations between IAEA and Iran today.

2 Iran's Nuclear History

It has only been a little over a decade since a secret existence of Iran's nuclear program was revealed to the rest of the world¹⁰. Ever since the disclosure of the program, the IAEA has been attempting to essentially pinpoint the magnitude of Iran's non-compliance with its obligations. We will look at the legal background of the relationship between Iran and IAEA for the past ten years in order to establish their rights and obligations under international law.

When examining the situation of Iran, one thing which is necessary to initially address is the Comprehensive Safeguards Agreement (CSA). Under the CSA, Iran had a number of obligations towards the Agency, which were not met according to expectations of the IAEA. One of the concrete incidents, when Iran claimed the IAEA had no jurisdiction, was Iran's denying of presence of low-enriched uranium and high-enriched uranium in the country, which was later proved to be false. In fact, it was proved, that the presence should have been reported to the IAEA, but Iran had failed to do so, thus violating the CSA.¹¹

It was also found on a number of occasions that "Iran had failed to meet its obligations under the CSA with regard to reporting the possession, processing, and use of nuclear material, and with regard to declaring facilities where such material was processed and stored."¹² The CSA specific to Iran necessitates the availability of information such as the existence of nuclear material, which is subject to safeguards as well as the information on facilities, which are required to preserve such material.¹³ The nuclear material, which has been imported to Iran, must be declared at the time of arrival or earlier. It is required to place the material under safeguards and the Agency must be provided with the latest information on the matter. If the material is used

⁹ JOYNER, D. H. (2011): *Interpreting the Nuclear Non-Proliferation Treaty*. P. 33.

¹⁰ FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History*. P. 1.

¹¹ *Ibid.* P. 2.

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.* P. 3.

outside of the stated facilities, this information has to be provided to the IAEA and changes in the inventory of such material must also be provided.¹⁴

Once the Agency has established that Iran did in fact violate the CSA, under the IAEA Statute the IAEA was obliged to report the occurrence to the United Nations, specifically to the UN Security Council. Expressly, “(the) inspectors shall report any non-compliance to the Director General who shall thereupon transmit the report to the Board of Governors. The Board shall call upon the recipient State or States to remedy forthwith any non-compliance which it finds to have occurred. The Board shall report the non-compliance to all members and to the Security Council and General Assembly of the United Nations.

In the event of failure of the recipient State or States to take fully corrective action within a reasonable time, the Board may take one or both of the following measures: direct curtailment or suspension of assistance being provided by the Agency or by a member, and call for the return of materials and equipment made available to the recipient member or group of members. The Agency may also, in accordance with article XIX, suspend any non-complying member from the exercise of the privileges and rights of membership.”¹⁵

However, the referral has been put on hold in order to protect Iran from the sanctions, which would have been imposed by the UN Security Council.¹⁶ This placed the IAEA in breach of its own statute while attempting to guard and protect Iran.

3 The CSA and the SA

Terms of the Comprehensive Safeguard Agreement between Iran and the Agency are relatively general, with the specifics provided by a Subsidiary Arrangement (SA).¹⁷ According to Article 39 of the CSA between Iran and IAEA: “The Government of Iran and the Agency shall make Subsidiary Arrangements which shall specify in detail, to the extent necessary to permit the Agency to fulfill its responsibilities under this Agreement in an effective and efficient manner, how the procedures laid down in this Agreement are to be applied. The Subsidiary Arrangements may be extended or changed by agreement between the Government of Iran and the Agency without amendment of this Agreement (CSA)”¹⁸

¹⁴ *Comprehensive Safeguards Agreement between IRAN and IAEA. Article 57:* For all inventory changes and physical inventories the records shall show, in respect of each batch of nuclear material: material identification, batch data and source data... material balance area and the receiving material balance area or the recipient, shall be indicated.

¹⁵ *International Atomic Energy Agency Statute. Article 12 C:* The staff of inspectors shall also have the responsibility of obtaining and verifying the accounting... The Agency may also, in accordance with article XIX, suspend any non-complying member from the exercise of the privileges and rights of membership.

¹⁶ FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History*. P. 3.

¹⁷ *Ibid.* P. 4.

¹⁸ *Comprehensive Safeguards Agreement between IRAN and IAEA. Article 39:* The Government of Iran and the Agency shall make Subsidiary Arrangements which shall specify in detail, to the extent necessary to permit the Agency to fulfil its responsibilities under this Agreement... between the Government of Iran and the Agency without amendment of this Agreement.

The SA agreed on in 1976 stated that Iran is required to provide information on design of a new facility 180 days or earlier before the facility is to receive its first nuclear material. The 1976 SA was later considered inadequate and a 1992 modification was provided by the Agency, which required a country to make design information available at the time of the decision to construct a new facility.¹⁹

However, Iran did not agree with the 1992 modification. This was of no concern to the Agency at the time, due to the fact, as mentioned in the previous text, that Iran was thought not to possess any nuclear material or to have any nuclear program at the time.

The 1992 modification was agreed upon by Iran in 2003.²⁰ This agreement was later revoked in 2007 arguing that only the 1976 version is currently operative, which makes it the only state with a valid CSA, where the SA modification of 1992 has not been implemented. Also, this uncertainty over implementation or non-implementation of the SA modification has made it more challenging for the IAEA to pinpoint a number of alleged safeguards violations which took place around the time of revoking of the 1992 modification.²¹

Iran has attempted to indicate, that an SA is not legally binding in order to remove some of the Agency's allegations. In order to clear this misconception, we will look at the legal status of SAs. As stated by Ford, an SA gets its "legal legitimacy and binding force from the CSA's own ratification, for that document expressly requires the creation of SA, provides a mechanism for their establishment, and obliges parties to follow their provisions.

Whatever might (or might not) be the legal status of something like SA if it was simply "agreed" on its own absent the overarching framework of a CSA, there is nothing inherently problematic about having one binding treaty instrument establish a mechanism for the creation and modification of further detailed arrangements that will also be binding under the framework created by that first instrument."²² Therefore, via the ratification of the CSA in the first place, Iran provided for any future SA to be legally binding for it (Iran) and the 1992 modification of the SA can be applied to Iran as well.

Another issue was the Agency's Additional Protocol (AP), established in the 1990s as a reaction to a number of inadequacies provided by the CSA. Iran committed to comply with the AP in 2003. However, already at the beginning of 2006, Iran abandoned the commitment to comply with the AP and declared that it (Iran) is only bound by the CSA. At this time, due to Iran's non-compliance and IAEA's delayed reporting which breached its own statute, the Security Council (SC) of the UN began to be involved.²³

The UN SC passed the Resolution 1696, which compelled Iran to "suspend all enrichment-related and reprocessing activities, including research and development, and gave it one month to do so or face the possibility of economic and diplomatic

¹⁹ FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History*. P. 4.

²⁰ KERR, P. (2007): *Security Council Broadens Iran Sanctions*.

²¹ FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History*. P. 5.

²² *Ibid.* P. 9.

²³ *Ibid.* P. 11.

sanctions to give effect to its decision.”²⁴ Still, Iran refused to fully cooperate with the Agency.

Another resolution was passed by the UN SC, resolution 1737, which requested the following: “Iran should, without further delay, suspend the following proliferation sensitive nuclear activities: all enrichment-related and reprocessing activities, including research and development; and work on all heavy-water related projects, including the construction of a research reactor moderated by heavy water. The halt to those activities would be verified by the International Atomic Energy Agency.”²⁵ This resolution created the main basis of important obligations imposed on Iran empowering the Agency even further. The obligations of the Resolution 1737 have been confirmed by later Resolution 1747 of 2007, Resolution 1803 of 2008 as well as resolution 1929 of 2010.²⁶

Nevertheless, Iran has failed to comply with the above resolutions and has only acknowledged the CSA, where it relies on its (Iran’s) own interpretation of the agreement. When we review the aims and objectives of the IAEA, we can establish that one of its highest priorities is the peaceful use of nuclear material. It appears, that not only has Iran not complied with the IAEA and the resolutions of the UN SC, it has also been using nuclear material for non-peaceful purposes.²⁷

There is also another side to the case. It has been claimed, that “IAEA still possesses only the authority vis-à-vis Iran that was originally given it by Iran’s CSA, and that therefore essentially all of its efforts to investigate Iran’s nuclear program have been *ultra vires*, i. e. illegitimate.”²⁸

On the other hand, it is considerably inaccurate to challenge the fact that the Agency is acting *ultra vires* in order to confirm that there are no undeclared activities in Iran, that Iran has informed it (IAEA) correctly on its (Iran’s) nuclear material and to certify that Iran has complied with the requirements imposed by the UN SC concerning non-proliferation.²⁹

²⁴ UNITED NATIONS. (2006): *United Nations Press release on Resolution 1696*.

The Security Council, seriously concerned that the International Atomic Energy Agency (IAEA) was still unable to provide assurances about Iran’s undeclared nuclear material and activities after more than three years, today demanded that Iran suspend all enrichment-related and reprocessing activities, including research and development, and gave it one month to do so or face the possibility of economic and diplomatic sanctions to give effect to its decision.

²⁵ UNITED NATIONS. (2006): *United Nations Press release on Resolution 1737*.

Unanimously adopting resolution 1737 (2006) under Article 41 of the Charter’s Chapter VII, the Council decided that Iran should, without further delay, suspend the following proliferation sensitive nuclear activities: all enrichment-related and reprocessing activities, including research and development; and work on all heavy-water related projects, including the construction of a research reactor moderated by heavy water. The halt to those activities would be verified by the International Atomic Energy Agency (IAEA).

²⁶ FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History*. P. 13.

²⁷ *Ibid.* P. 15.

²⁸ *Ibid.* P. 17.

²⁹ *Ibid.* P. 19.

CONCLUSION

A number of considerations may be derived from the information stated above. The relationship between Iran and the Agency, which has been developing for a number of decades, has not yet reached a high level of confidence between the two parties. There are more than one dimension to this relationship. First of all, the right of a country to possess nuclear material for peaceful purposes forms one dimension of the relationship between Iran and the IAEA. The second dimension is the right, or obligation of the Agency to investigate the possession of such material, as well as analyze the actual or potential use of the material. The third dimension, which is a key factor in the relationship between the country and the Agency, is the possibility of an ambiguous nature of determining who holds the burden of proof in specific situations. Hence, it is highly demanding to ascertain the situation in Iran for the Agency; it can be argued though that Iran has not complied with the measures imposed by the Agency.

The role of the UN SC in this case could be researched as well, but the reporting obligation of the IAEA is indisputable, and so is Iran's failure to act upon the Agency's demands prior to the involvement of the UN SC. The UN SC could be considered a third party distanced from the mutual relationship of the IAEA and Iran. Although the UN SC is working outside of the relationship between the Agency and Iran, its involvement undoubtedly has a significant effect on the position of the IAEA in its relationship with Iran.

Overall, it is essential for the Agency to take all the legal measures it is provided with by the IAEA Statute in order to identify the violation of safeguards which could have been committed by a country and to prevent non-peaceful utilization of nuclear material. However, for these measures to be carried out, it is necessary for Iran to assist the Agency and allow for particular procedures. The development of the relationship between the IAEA and Iran and its character and depth is therefore crucial for the resolution of the current nuclear situation.

REFERENCES:

1. BENNETT, A. L. (1995): *International Organizations-Principles and Issues. 6th edition.* 515 p. Prentice-Hall, 1995. ISBN 0-13-227018-8.
2. EISENHOWER, D. D. (1953): *Atoms for Peace Speech.* [Online.] In: *Voices of Democracy*, 1953. [Cited 23.4.2013.]
<<http://voicesofdemocracy.umd.edu/eisenhower-atoms-for-peace-speech-text/>>.
3. FORD, C. A. (2012): *Iran, Nonproliferation, and the IAEA: A Legal History.* [Online.] In: Hudson Institute. 2012. [Cited 25.4.2013.]
<<http://www.hudson.org/files/publications/Ford--IranIAEAPaper1112.pdf>>.
4. JOYNER, D. H. (2011): *Interpreting the Nuclear Non-Proliferation Treaty.* 184 p. New York: Oxford University Press, 2011. ISBN 978-0-19-922735-8.
5. KERR, P. (2007): *Security Council Broadens Iran Sanctions.* [Online.] In: Arms Control Association, 2007. [Cited 23.4.2013.]
<http://www.armscontrol.org/act/2007_04/SecurityCouncil>.

6. UNITED NATIONS. (2006): *United Nations Press release on Resolution 1696*. [Online.] [Cited 26.4.2013.] <<http://www.un.org/News/Press/docs/2006/sc8792.doc.htm>>.
7. UNITED NATIONS. (2006): *United Nations Press release on Resolution 1737*. [Online.] [Cited 26.4.2013.] <<http://www.un.org/News/Press/docs/2006/sc8928.doc.htm>>.
8. *Comprehensive Safeguards Agreement between IRAN and IAEA*. [Online.] [Cited 29.4.2013.] <<http://www.iaea.org/Publications/Documents/Infcircs/Others/infcirc214.pdf>>
9. *International Atomic Energy Agency Statute*. [Online.] [Cited 28.4.2013.] <<http://www.iaea.org/About/statute.html#A1.12>>.

CONTACT

Mgr. Zuzana Žáková
Department of International Law and European Law
Faculty of Law
Paneuropean University
Tomášikova 20
821 02 Bratislava
Slovak Republic
E-mail: zakova.zuzana@gmail.com



P R E H L A D

VYBRANÉ PRÁVNE ASPEKTY FRANCHISINGU V OBCHODNÝCH VZŤAHOCH

Mgr. Ing. Jana Majerová, PhD.

ABSTRAKT

Franchising je marketingovým odbytovým systémom, ktorého využívanie uľahčuje podnikanie začínajúcim malým a stredným podnikateľom. Z tohto hľadiska disponuje pre národnú ekonomiku rozvojovým potenciálom, ktorý nie je v Slovenskej republike dostatočne využívaný. Možným dôvodom tohto stavu je absencia relevantnej právnej úpravy franchisingovej zmluvy. Franchising je totiž komplikovaný obchodno-závazkový vzťah, ktorého implementovanie má významné dopady na budúcu existenciu zúčastnených podnikateľských subjektov. Príspevok sa zaoberá analýzou právnych aspektov franchisingu vo vybraných zahraničných právnych poriadkoch, ktoré sú spôsobilé mať dopad aj na slovenskú konštrukciu zmluvného zabezpečenia franchisingových konceptov (najmä v kontexte medzinárodného práva súkromného).¹

Kľúčové slová: franchising, franchisor, franchisee, marketingový odbytový systém, franchisingová zmluva, zákon, právny poriadok USA, právny poriadok Nemecka, právny poriadok Českej republiky

ABSTRACT

Franchising is a marketing concept of distribution, the use of which facilitates business launch for small and medium enterprises. From this perspective, franchising has a potential to accelerate growth of national economies; however, it has not been used sufficiently in the Slovak Republic so far. One of the possible reasons is the lack of relevant legislation. Franchising is a complicated contractual relationship, which has a significant impact on the future existence of the involved enterprises. The present paper deals with analysis of legal aspects of franchising in selected foreign legal systems, which are likely to have an impact on the future Slovak franchising law (particularly in terms of international private law).

Key words: franchising, franchisor, franchisee, marketing concept of distribution, franchise agreement, law, U.S. law, law of Germany, law of the Czech Republic

¹ Príspevok je čiastkovým výstupom riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/0473/12: Integrovaný model budovania hodnoty značky ako nástroja marketingového mixu podniku (Integrated model of building of brand value as a tool of business marketing mix).

ÚVOD

Implementovanie systému franchisingu umožňuje podnikateľským subjektom nielen sústrediť sa na budovanie a riadenie hodnoty značky, ktoré tento systém využívajú na minimalizovanie fixných nákladov súvisiacich s vlastným distribučným systémom, ale aj etablovanie sa podnikateľských subjektov na trh vstupujúcich, ktoré by v súčasnom stave svetovej ekonomiky, mali bez vstupu do franchisingového systému oveľa menšiu šancu na prežitie. Franchising je súčasne systémom, vďaka ktorému si začínajúci malí a strední podnikatelia osvoja základné podnikateľské zručnosti a nadobudnú poznatky z aktuálnej zahraničnej manažérskej teórie a praxe. Aj napriek pokročilosti procesu globalizácie však doposiaľ existujú viaceré bariéry jeho implementovania. Jednou z nich je popri nedostatočnej informovanosti o výhodách franchisingu pre začínajúcich podnikateľov aj právna úprava, ktorá nedostatočne reflektuje meniace sa trhové podmienky a príležitosti.

Cieľom tohto príspevku je analyzovať právne aspekty franchisingu v zahraničných právnych úpravách, ktoré sú spôsobilé ovplyvniť konštrukciu zmluvných zabezpečení franchisingových systémov implementovaných v Slovenskej republike. Súčasne sa v príspevku vysvetľuje, aké sú podľa nášho názoru dôvody na takýto presun obliagačných ustanovení zahraničných právnych úprav do právneho poriadku Slovenskej republiky. Pre potreby dosiahnutia stanoveného cieľa boli využité vedecké metódy abstrakcie, excerptovania a analýzy a syntézy.

Pri formulovaní cieľa príspevku sme vychádzali zo súčasného stavu riešenej problematiky doma a v zahraničí. Z domácich autorov sa problematike franchisingu venuje Antónia Štensová (akcentuje jeho ekonomické aspekty a problematiku právnej úpravy zmieňuje len okrajovo), Ovečková, Žitňanská, Patakyová, Suchoža (títo, naopak, pristupujú k franchisingu výlučne ako k obchodno-závazkovému vzťahu sui generis). Významnou českou autorkou je Martina Řezníčková, ktorej práca má čiastočne prierezový interdisciplinárny charakter (ekonomicko-právny). V prevažne právnej rovine sa predmetnej problematike venuje aj Burešová a Kudrna. Významnými zahraničnými autormi, ktorí sa vo svojich prácach zaoberajú problematikou zmluvného zabezpečenia franchisingu, sú Díaz, Mendelsohn a Korzun. Odborná literatúra, ktorá by globálne analyzovala franchising z hľadiska jeho právnych aspektov (a nielen ako obchodno-závazkový vzťah sui generis s dôrazom kladeným na otázku vhodnej konštrukcie tzv. franchisingovej zmluvy) a komparovala tieto aspekty v rámci viacerých právnych poriadkov, však absentuje.

1 Franchising ako progresívny marketingový odbytový systém

V odbornej literatúre sa definície franchisingu rôznia. Táto skutočnosť je spôsobená variantnosťou foriem franchisingových systémov, nejednotným vývojom jednotlivých prvkov franchisingu, či regionálnymi diskrepanciami v platných právnych poriadkoch. Formulované definície však často aj napriek tomu, že sa uvádzajú v odbornej literatúre, nepochádzajú od marketingových teoretikov. Najkomplexnejšie

z nich boli formulované v rámci národných franchisingových zväzov a asociácií. Martina Řezníčková² spomedzi nich vyberá napríklad tieto:

Nemecký franchisingový zväz: „Franchising je vertikálne – kooperatívne organizovaný odbytový systém právne samostatných podnikateľov na základe zmluvných dlhodobých záväzkov. Tento systém vstupuje na trh jednotne a vytvára sa prostredníctvom vzájomného plnenia partnerov patriacich do jedného systému a kontrolným systémom. Franchisorov súhrn podmienok pre poskytnutie franchisingu sa nazýva franchisingový balík (franchise package). Je zostavený z nákupného, odbytového a organizačného konceptu, využívania ochranných práv, výchovy franchisanta, záväzkov franchisora podporovať aktívne franchisanta a priebežne podporovať tento systém. Franchisant vystupuje pod vlastným menom a na vlastný účet. Má právo a povinnosť využívať franchisingový balík za odplatu.“³

Medzinárodná asociácia amerických franchisorov: „Franchising je zmluva alebo dohoda, ústna alebo písomná, medzi dvomi alebo viac partnermi, kde:

- sa franchisantovi poskytuje právo podľa marketingového plánu zostaveného franchisorom poskytovať služby a/alebo predávať výrobky a
- riadenie podnikania podľa určitých plánov alebo systémov je spojené s označením výrobkov, služieb a obchodného mena, reklamných a obchodných symbolov, pomocou ktorých sú jednotliví franchisori alebo zmluvní podnikateľ a rozpoznateľní a
- franchisant sa zaväzuje priamo alebo nepriamo platiť konkrétnu čiastku za poskytnutie franchisingu.“⁴

Za najkomplexnejšiu definíciu franchisingu však považujeme definíciu **Európskej franchisingovej federácie:** „Franchising je systém predaja, prostredníctvom ktorého sa predávajú výrobky, služby alebo technológie. Spočíva v úzkej a stálej spolupráci právne samostatných a finančne nezávislých podnikov – franchisora (franchisingového poskytovateľa) a jeho franchisees (prijímateľov). Poskytovateľ franchisingu dáva svojim partnerom – prijímateľom právo a súčasne aj povinnosť využívať jeho systém v stanovenom rámci. To oprávňuje, ale aj zaväzuje prijímateľa používať meno systému, značku tovaru, značku služieb a ostatné priemyselné ochranné a autorské práva, ako aj know-how, hospodárske, technické a obchodné metódy. Poskytovateľ franchisingu poskytuje prijímateľovi podporu za priamu alebo nepriamu odmenu. Na tento účel partneri medzi sebou uzavierajú zmluvu.“⁵

Definičnému vymedzeniu franchisingu sa venuje pozornosť aj v rámci judikatúry. Odborná literatúra napríklad uvádza definíciu franchisingu formulovanú v roku 1979 **Spolkovým nemeckým pracovným súdom.**

„Franchising je zmluva založená na trvalom dlžnom pomere medzi hlavným podnikateľom a užívateľom franchisingu, na základe ktorej poskytuje nositeľ franchisingu užívateľovi právo predávať určitý tovar a služby s použitím obchodného mena, ochrannej známky a vybavenia pri rešpektovaní ním vyvinutých organizačných

² ŘEZŇÍČKOVÁ, M. (2009): Franchising – podnikání pod cizím jménem, s. 5.

³ Pozri <http://www.franchiseverband.com/>.

⁴ Pozri <http://www.franchise.org/>.

⁵ Pozri <http://www.eff-franchise.com/>.

systémov, pričom hlavný podnik – franchisor – poskytuje užívateľovi pomoc, radu a školenia v technickej a predajno-technickej oblasti a vykonáva kontrolu v obchodnej činnosti užívateľa franchisingu. Za toto je užívateľ povinný platiť odmenu.“⁶

Podobne sa definovaním tohto progresívneho odbytového systému zaoberal v roku 1998 aj **Najvyšší súd v Prahe**:

„Predmetom franchisingovej zmluvy je poskytnutie výrobného alebo obchodného know-how a ďalších priemyselných práv poskytovateľom príjemcovi za to, že príjemca výsledky svojho podnikania uvedie na trh; obe zmluvné strany sa stávajú partnermi, ide o vertikálny dlhodobý vzťah, prinášajúci obom zisk a vyvážené výhody; príjemca podniká pod menom poskytovateľa etablovaného na trhu a s jeho pomocou, získava právo používať jeho ochrannú známku, imidž a skúsenosti. Poskytnutá licencia oprávňuje príjemcu k prevádzkovaniu vlastného podniku na základe overeného podnikateľského konceptu poskytovateľa, jeho know-how a pod jeho menom. Poskytovateľ má potom nárok na jednorazový poplatok za poskytnutie licencie a priebežný franchisingový poplatok z mesačného obratu (alebo z čistej tržby, hrubých výnosov a pod.), stanovený percentuálne. Podnikateľská suverenita príjemcu franchisingu je obmedzená zmluvne založenou povinnosťou používať komplexný návod na podnikanie zmluvou poskytnutý a strpieť kontrolu poskytovateľa v oblasti jeho plnenia a v oblasti správneho vyúčtovania poplatkov a ich platenia; jeho výhodou naopak ako podnikateľa začínajúceho podniku je, že sa uvádza pod známym menom, známou značkou, dostáva návod „ako na to“ a je mu poskytnutá pomoc v rámci školení, a to aj v otázke vedenia účtovníctva; zaistená je aj reklama. Zmluva sama obsahuje prvky rôznych zmluvných typov, či zmluvy o použití know-how ako príkladnej zmluvy inomínatnej. Práva a povinnosti partnerov sú v korelácii, ide o vyvážený stav, a to aj v oblasti platobných podmienok. Ide zásadne o vzťah samostatných podnikateľov, podnikateľská samostatnosť príjemcu je obmedzená zmluvou, čo sa týka použitia mena poskytovateľa prijatého konceptu prevádzkovania určitej činnosti (predaja určitých výrobkov, poskytovania služieb), ide však o podnikanie na vlastnú zodpovednosť a riziko.“⁷

Z právneho hľadiska má franchising prierezový charakter. Podobne ako v mnohých zahraničných právnych poriadkoch, aj v slovenskom absentuje komplexná právne úprava franchisingu. Preto netreba posudzovať len jeho obchodnoprávnu rovinu, ale zväziť aj právne aspekty vyplývajúce z iných právnych odvetví.⁸

V záujme dosiahnutia výslednej efektívnosti franchisingového systému sú však obchodnoprávne aspekty kľúčové, a to najmä vo vzťahu k procesu uzavierania franchisingovej zmluvy.⁹

„Franchisingová zmluva je dvojstranným právnym úkonom – zmluvou – uzatvorenou medzi dvomi právne a ekonomicky samostatnými subjektmi. Je typom

⁶ ŘEZNÍČKOVÁ, M. (2009): Franchising – podnikání pod cizím jménem, s. 5.

⁷ Rozhodnutie Najvyššieho súdu v Prahe z 28.4.1998, SJS 725/2000, 7 A 170/95. In ŠTENSOVÁ, A. (2002): Franchising, s. 67.

⁸ Príklad: aspekty práva duševného vlastníctva, občianskoprávne, obchodnoprávne (tzv. základné právne aspekty franchisingu) a aspekty živnostenskoprávne, daňovoprávne, pracovnoprávne, stavebnoprávne, súťažnoprávne (tzv. komplementárne právne aspekty franchisingu).

⁹ KUDRNA, K. (2001): Právní povaha franchisingové smlouvy, s. 3.

kombinovanej zmluvy, ktorý subsumuje prvky najrôznejších zmluvných typov a zasahuje do celého radu právnych oblastí.¹⁰

„Franchisingovou zmluvou sa nadobúdateľ oprávňuje na výrobu alebo distribúciu výrobkov alebo služieb, ktoré sú typické alebo príznačné pre poskytovateľa, a to s využitím jeho výrobných alebo obchodných postupov, jeho skúseností, jeho práv z patentovaných vynálezov, ako aj s využitím jeho obchodného mena, ochranných známk, označenia výrobkov alebo služieb.“¹¹

Právna úprava¹² záväzkových vzťahov vznikajúcich v rámci podnikateľskej činnosti zúčastnených subjektov sa v podmienkach Slovenskej republiky spravuje ustanoveniami Obchodného zákonníka. Uvedené vyplýva zo znenia §261 ods. 1 tohto normatívneho právneho aktu. Z §261 ods. 6 Obchodného zákonníka však rovnako vyplýva, že v prípade, ak záväzkový vzťah medzi subjektmi imanentne spätý s ich podnikateľskou činnosťou, nie je upravený ako špecifický zmluvný typ v druhej hlave tretej časti Obchodného zákonníka, spravuje sa príslušnými ustanoveniami o takomto zmluvnom type upravenými v Občianskom zákonníku. V prípade, ak však takýchto niet, je možné v súlade so znením §269 ods. 2 Obchodného zákonníka uzavrieť aj takú zmluvu, ktorá ako samostatný typ zmluvy nie je upravená ani v Obchodnom ani v Občianskom zákonníku. Základnou požiadavkou na takto uzatvorenú zmluvu je však dostatočne jasné určenie predmetu záväzku. V opačnom prípade totiž k jej uzavretiu nedôjde.

Franchisingová zmluva nie je v platnej právnej úprave formulovaná ako samostatný zmluvný typ¹³. Aj napriek tomu, že sa v poslednom čase v praxi čoraz častejšie využíva a vyprofiloval sa aj jej špecifický názov, ide o inomínatnu zmluvu sui generis a jej uzavretie je možné výlučne na základe §269 ods. 2 Obchodného zákonníka tvoriaceho posledný z uvádzaných legálnych základov uzavierania zmlúv zakladajúcich obchodno-záväzkové vzťahy v slovenskom obchodnom práve.

Táto skutočnosť je popri nedostatočných praktických skúsenostiach podnikateľských subjektov s implementovaním franchisingu (o čom svedčí aj relatívne malý počet na Slovensku pôsobiacich franchisingových konceptov - k 1.6.2012 ich bolo 90)¹⁴, tiež jednou z bariér využívania franchisingu na Slovensku. Existujúce zmluvné typy približujúce sa svojím charakterom k požiadavkám franchisingu, sú totiž v svojej „čistej“ podobe neaplikovateľné a vzhľadom na minimálne formálno-obsahové náležitosti nepomenovanej zmluvy vzniká v prípade nedostatočnej formulácie zmluvných ustanovení v súvislosti s neexistenciou možnosti aplikovať zákonnú úpravu zohľadňujúcu charakter daného obchodno-záväzkového vzťahu (ako je tomu v prípade definovaných zmluvných typov) pre zúčastnené podnikateľské subjekty veľké riziko. Toto riziko súvisí so samotnou podstatou franchisingu spočívajúcou v časovo obmedzenom postúpení práv duševného vlastníctva,

¹⁰ ŘEZŇÍČKOVÁ, M. (2009): Franchising – podnikání pod cizím jménem, s. 31.

¹¹ OVEČKOVÁ, O. – ŽITŇANSKÁ, L., a kol. (2010): Základy obchodného práva II, s. 265.

¹² Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

¹³ SUCHOŽA, J. a kol. (2010): Obchodné právo, s. 542.

¹⁴ Pozri <http://www.sfa.sk/>.

podnikateľského systému, ba dokonca celkového jeho imidžu a zákazníkom vnímanej hodnoty, tvoriacich základ konkurenčnej výhody subjektu, ktorý ich postupuje.¹⁵

Absencia právnej úpravy zohľadňujúcej špecifiká franchisingu je sčasti nahradená ustanoveniami Európskeho etického kódexu franchisingu a Etického kódexu franchisingu, ktoré boli formulované Európskou franchisingovou asociáciou a Slovenskou asociáciou franchisingu.

V praxi však dochádza najmä k uzavieraniu zmlúv na medzinárodnej úrovni, a preto treba z hľadiska zmluvného zabezpečenia franchisingu brať do úvahy aj právne predpisy tvoriace materiálne pramene medzinárodného práva súkromného.

„Účastníci zmluvy môžu si zvoliť právo, ktorým sa majú spracovať ich vzájomné majetkové vzťahy, ak osobitný zákon neustanovuje inak; môžu tak urobiť i mlčky, ak nie je vzhľadom na okolnosti pochybnosť o prejavenej vôli.“¹⁶

„Zmluva sa spravuje právnym poriadkom, ktorý si zvolia zmluvné strany. Voľba musí byť urobená výslovne alebo musí byť jasne preukázaná ustanoveniami zmluvy alebo okolnosťami prípadu. Zmluvné strany si môžu zvoliť právny poriadok, ktorým sa bude spravovať celá zmluva alebo len jej časť.“¹⁷

Ustanovenie §269 ods. 2 Obchodného zákonníka, tvoriace právny základ pre existenciu franchisingových zmlúv, uvádza ako minimálnu požiadavku ich platnosti len dostatočne presné vymedzenie predmetu záväzku.¹⁸ Táto skutočnosť je významná najmä v kontexte realizovania franchisingových konceptov na cezhraničnej báze. V zmysle medzinárodného práva súkromného, je totiž možné záväzkový vzťah dispozitívne subsumovať pod ľubovoľnú právnu úpravu¹⁹. Tou bude najčastejšie úprava obsiahnutá v právnom poriadku krajiny pôvodu franchisora, v tom prípade pôjde o kombináciu právnych úprav v tom zmysle, že franchisingová zmluva sa síce bude spravovať slovenským právnym poriadkom, avšak vzhľadom na jeho proklamovanú výraznú dispozitívnosť, budú jednotlivé zmluvné ustanovenia, ktoré s ním nie sú v rozpore, inkorporované do znenia franchisingovej zmluvy. Z uvedeného dôvodu preto treba venovať pozornosť aj problematike právnych úprav franchisingu a ich právnych aspektov v zahraničných právnych poriadkoch, ktoré sú spôsobilé vplývať na výslednú podobu franchisingovej zmluvy, ktorá by sa výhľadmo mohla stať samostatným pomenovaným zmluvným typom obchodného záväzkového práva.

¹⁵ VOJČÍK, P. a kol. (2012): Právo duševného vlastníctva, s. 359.

¹⁶ §9 ods. 1 zákona č. 97/1963 Zb. o medzinárodnom práve súkromnom a procesnom a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

¹⁷ Článok 3 ods. 1 Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 zo 17. júna 2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky (Rím I).

¹⁸ PATAKYOVÁ, M. a kol. (2010): Obchodný zákonník – komentár, s. 784.

¹⁹ V prípade, ak by bol franchising realizovaný na cezhraničnej báze (išlo by teda o obchodno-záväzkový vzťah s tzv. cudzím prvkom) a absentovala by zmluvná voľba rozhodného práva, spravoval by sa tento obchodno-záväzkový vzťah čl. 4 ods. 1 pís. e) nariadenia Európskeho parlamentu a Rady č. 593/2008 o práve rozhodnom pre zmluvné záväzkové vzťahy (tzv. Rím I), podľa ktorého sa zmluva o franšíze spravuje právnym poriadkom krajiny obvyklého pobytu franchisanta.

2 Právne aspekty franchisingu vo vybraných zahraničných právnych poriadkoch

Pre potreby medzinárodnej komparácie právnych aspektov franchisingu sme zvolili analýzu právnej úpravy franchisingu v USA, Nemecku a Českej republike, pričom zdôvodneniu výberu týchto krajín sa budeme venovať v ďalšom texte príspevku.

2.1 Právne aspekty franchisingu v USA

Základnými zdrojmi informácií na spracovanie problematiky právnej úpravy franchisingu v USA boli analýzy a štúdie Kerna a Hillmana, Walawendera, Baera, Greensfeldera, Hemkera, Galeakoa ako aj oficiálne zdroje Federálnej obchodnej komisie a Svetovej franchisingovej asociácie²⁰.

Poznanie právnych aspektov franchisingu v USA je významné z toho dôvodu, že túto krajinu je možné označiť za pôvodcu skúmaného marketingového odbytového systému. Ide teda o krajinu, ktorá má s franchisingom najväčšie praktické skúsenosti a ktorej právny poriadok by mal v zmysle uvedeného vyhovovať špecifikám tejto formy obchodnej spolupráce čo najviac.

V americkej právnej úprave **absentuje** aj napriek dlhodobej podnikateľskej praxi v oblasti franchisingu jeho **jednotná právna úprava na federálnej úrovni**. Táto skutočnosť je čiastočne kompenzovaná existenciou parciálnych odvetvových úprav franchisingu (napr. v ropnom priemysle), ktoré najväčšmi vyhovujú špecifikám tohto systému v aplikačnej praxi daného odvetvia národného hospodárstva. Rovnako je možné na franchising uplatniť všeobecnú právnu úpravu obchodno-záväzkových vzťahov amerického obchodného práva. Na franchising sa vzťahujú tiež princípy tzv. common law, a to najmä v oblasti porušenia zmluvnej povinnosti, podvodu, uvedenia do omylu, protimonopolnej ochrany.

V USA neexistuje ani samostatná franchisingová asociácia, ktorá by združovala účastníkov franchisingových vzťahov. Väčšina amerických franchisorov sú členovia **Medzinárodnej franchisingovej asociácie** (IFA). Táto má vlastný Kódex správania (Code of conduct), ktorého ustanovenia síce nemajú právnu záväznosť, avšak v prípade sporu na ne súd prihlíada ako na obchodné zvyklosti. Popri členstve v IFA je možné byť v USA členom aj početných odvetvových franchisingových asociácií.

Aj napriek tomu, že jednotná právna úprava franchisingu neexistuje, ponuka a dopyt po tomto odbytovom systéme sú regulované prostredníctvom tzv. Pravidiel regulácie obchodu (Trade Regulation Rule). Regulačným orgánom je **Federálna obchodná komisia** (Federal Trade Commission), ktorá definične vymedzila aj samotný systém franchisingu. Podľa tejto definície sa následne obchodno-záväzkový vzťah klasifikuje ako franchising a následne sa naň uplatňujú pravidlá, ktoré sú preň v rámci Pravidiel regulácie obchodu záväzné. Za franchising sa v zmysle danej definície označuje vzťah, v ktorom:

- franchisant má právo vykonávať podnikateľskú činnosť, ktorá je spätá s ochrannou známkou franchisora, prípadne ktorá sa zaoberá predajom, či

²⁰ Dostupné na internete: <http://www.franchiselawsource.com/>, <http://www.millercanfield.com/>, <http://www.unidroit.org/>, <http://www.ftc.gov/>, <http://www.franchise.org/>.

- distribúciou tovarov a služieb, ktoré sú identifikovateľné s ochrannou známkou franchisora,
- franchisor má právo kontrolovať franchisanta, a to najmä vo vzťahu k dodržiavaniu jeho systémového konceptu,
 - je odplatnosť stanovená ako podmienka realizovania franchisingu.

Pravidlá stanovené Federálnou obchodnou komisiou (ďalej len FTC Rule) sa však nevzťahujú na už prebiehajúci franchising. Znamená to, že stanovujú primárne povinnosti franchisora, a to najmä v zmysle zverejnenia výzvy na uzavrenie obchodnej spolupráce. Paradoxne sa však nevyžaduje zvláštna registrácia takýchto franchisingových výziev. Uvedené však platí len na federálnej úrovni, a preto právne poriadky štrnástich amerických štátov upravujú sprísnené podmienky **predkontraktačnej fázy franchisingu**, a to tým, že ukladajú aj registračnú povinnosť. Týmito štátmi sú Kalifornia, Hawaii, Illinois, Indiana, Južná Dakota, Maryland, Michigan, Minnesota, New York, Rhode Island, Severná Dakota, Virginia, Washington a Wisconsin. FTC Rule však ustanovujú aj výnimky z tejto publikačnej povinnosti. Uvedené výnimky sú posudzované vzhľadom na výšku počiatočnej investície, výšku základného imania, či dĺžku predošlej podnikateľskej skúsenosti franchisora. Povinnosti vyplývajúce z FTC Rules sú pritom rovnaké aj pre master-franchisanta, ktorý je v prípade povinnej evidencie registrovaný na samostatnom zozname.

Lehota na zverejnenie výzvy je stanovená na minimálne 14 dní pred uzatvorením franchisingovej zmluvy a táto výzva musí obsahovať:

- identifikačné údaje franchisora ako aj osôb zodpovedných za implementovanie systému franchisingu,
- výpisy z registra trestov takto zodpovedných osôb,
- domácu a zahraničnú úpadkovú minulosť franchisora,
- kvantifikáciu poplatkových povinností súvisiacich s franchisingom,
- údaje o prípadnej obmedzenosti zdrojov potrebných pre produkovanie tovarov a služieb tvoriacich základ franchisingového systému,
- budúce povinnosti nielen franchisanta ale aj franchisora,
- návrh franchisingovej zmluvy,
- územné vymedzenie,
- určenie relevantných práv duševného vlastníctva (najmä vo vzťahu k ochranným známkam, patentom, know-how) a pod.

Ale uvedený výpočet náležitostí, na ktoré sa viaže publikačná povinnosť franchisora, je len príkladný a jeho konečná podoba vyplýva nielen z FTC Rules, no aj z jednotlivých individuálnych štátnych právnych úprav.

V súvislosti s ustanoveniami FTC Rules je z procesnoprávneho hľadiska zaujímavosťou, že právo žalovať franchisora vo veci porušenia jeho publikačnej povinnosti je dané len samotnej Federálnej obchodnej komisii a príslušní franchisanti sa ho nemôžu dovolávať (v kontexte registračnej povinnosti franchisora upravenej v štátnych právnych poriadkoch však takéto právo franchisantom priznané je). V takýchto konaniach je obvyklou sankciou pokuta až vo výške 11 000 USD za každý deň omeškania.

Rozsah predkontraktačných povinností, ktoré sú franchisorovi uložené nielen na federálnej, ale aj jednotlivito – na štátnej úrovni, je podľa nášho názoru zrkadlením americkej koncepcie ochrany hospodárskej súťaže, ktorej je venovaná mimoriadna pozornosť najmä na federálnej úrovni (Shermanov zákon, Robinson-Petmanov zákon, Claytonov zákon a pod.).

Z hľadiska korporátneho práva sú v USA pre potreby franchisingu najvyužívanejšími najmä verejná obchodná spoločnosť (general partnership), **spoločnosť s ručením obmedzeným** (limited liability company) a **akciová spoločnosť** (corporation). Ich právna regulácia je obsiahnutá v zákonodarstve jednotlivých amerických štátov a federálna úprava sa týka najmä všeobecných aspektov práva obchodných spoločností, pričom zjednocuje aj právny rámec spoločnosti s ručením obmedzeným (Uniform Limited Liability Company Act), ktorá sa v USA vyskytuje najčastejšie. V porovnaní s našim právnym poriadkom je však zaujímavé, že na vznik verejnej obchodnej spoločnosti nie je potrebná existencia zakladateľského dokumentu.

Pôsobenie zahraničných podnikateľských subjektov je v USA na rozdiel od SR podrobené **regulácii**. Vo vzťahu k domácim podnikateľským subjektom tak pre nich neplatia zhodné pravidlá. Na federálnej úrovni sú takéto obmedzenia obsiahnuté napríklad v Dodatku k zákonu o zbrojárskej výrobe z roku 1950 (Exon-Florio Amandment to the Defense Production Act), ktorý je možno považovať za prvý regulačný normatívny právny akt vo vzťahu k podnikaniu zahraničných podnikateľských subjektov. Rovnako je v tejto oblasti významný aj americký Vlastenecký zákon z roku 2001 (US PATRIOT Act), ktorý vznikol ako odozva na teroristické útoky na Svetové obchodné centrum a ktorý vytvoril základ pre kreovanie zoznamu osôb podozrivých z terorizmu a jeho financovania. Nielen franchisorom, ale aj iným podnikateľským subjektom je tak uložená povinnosť preveriť identitu svojho obchodného partnera v kontexte zostaveného zoznamu. Uvedený zákon rovnako sprísnil kritériá na posudzovanie finančnej inštitúcie, čo vyústilo do zvýšenej legitimačnej povinnosti viacerých subjektov, a to najmä vo vzťahu k preukazovaniu ich financovania.

Už v úvode analýzy právnych aspektov franchisingu v USA bolo uvedené, že na federálnej úrovni neexistuje jednotná právna úprava franchisingu ako špecifického obchodno-závazkového vzťahu, a to najmä z hľadiska existencie relevantného zmluvného typu. Obsah **franchisingovej zmluvy** tak varuje v závislosti od požiadaviek konkrétneho štátu, pre ktorý aplikovanie právneho poriadku spĺňa stanovené podmienky. Znenie franchisingovej zmluvy tvoriacej podstatnú náležitosť splnenia publikačnej povinnosti v predkontraktačnej fáze je záväzné a v princípe sú v tejto zmluve (v podnikateľskej praxi popri jej podstatných náležitostiach) obsiahnuté najmä ustanovenia týkajúce sa:

- deklarovania nezávislého postavenia franchisora a franchisanta,
- náhrady škody v prípade porušenia zmluvných povinností,
- kvantifikácie úrokov z omeškania (v USA totiž absentuje federálna úprava, ktorá by ich ohraničovala),
- okolností, za ktorých môže franchisant ukončiť zmluvnú spoluprácu (väčšina štátnych právnych poriadkov pritom ukončenie zmluvnej spolupráce bez podstatného dôvodu franchisorovi neumožňuje, rovnako ako mu

- neumožňuje ani bezdôvodné odmietnutie pokračovania vo franchisingu po uplynutí času, na ktorý bola franchisingová zmluva uzavretá),
- možnosti prípadného predaja podniku, či prevodu obchodného podielu franchisanta a potreby získania súhlasu franchisora,
 - zákazu budúcej konkurencie,
 - rozhodcovských doložiek a pod.

Zaujímavosťou je, že nie všetky štátne právne poriadky klasifikujú franchisora a franchisanta ako obchodných partnerov. V určitých vymedzených prípadoch je totiž možné na základe štátnych právnych poriadkov považovať franchisanta za spotrebiteľa a priznať mu tak zvýšenú právnu ochranu.

Základným právnym predpisom týkajúcim sa **ochrany duševného vlastníctva** je na federálnej úrovni tzv. Lanhamov zákon o ochranných známkach (Lanham Act) z roku 1946. Na rozdiel od väčšiny iných právnych poriadkov, americké právo duševného vlastníctva priznáva ochranu **ochrannej známky** tomu, kto ju ako prvý použil, a nie tomu, kto dal skoršiu prihlášku na jej registráciu. Z uvedeného vyplýva, že franchising je v USA realizovateľný aj bez existencie registrovanej ochrannej známky, avšak táto je garantom právnej istoty a s registrovanou ochrannou známkou sa spája aj väčšie množstvo práv pre jej vlastníka. **Know-how** je v USA upravené v rámci ochrany poskytovanej obchodnému tajomstvu a dôverným informáciám, a to jednak na federálnej úrovni a jednak na úrovni jednotlivých štátov.

Oblasť **daňového práva** je pre definovanie právnych aspektov franchisingu tiež významná. Americký daňový systém je založený na koncepciách individuálneho a dvojitého zdanenia. V prípade franchisingu je franchisor primárne zdanený na úrovni franchisingových poplatkov stotožňovaných v tomto prípade s bežnými príjmami (tie sú totiž zdaňované vyššou sadzbou ako príjmy kapitálové). Na úrovni **dane z príjmu** je federálna sadzba pre jednotlivca 10% - 35%, pre obchodné spoločnosti je to 15% - 35%. Daň z príjmu je však upravená aj v právnych poriadkoch viacerých štátov, kde je jej sadzba maximálne 15% pre jednotlivca a maximálne 10% pre obchodnú spoločnosť. **Daň z pridanej hodnoty** americký daňový systém neupravuje.

V oblasti **pracovnoprávných vzťahov** je v prípade franchisingu, rovnako ako v mnohých iných právnych poriadkoch, predpokladaná samostatnosť franchisora a franchisanta. V prípade, že sa preukáže, že franchisant je „zamestnancom“ franchisora, dochádza okrem porušenia povinnosti franchisora zaplatiť zamestnaneckú daň aj k vzniku zodpovednosti za konanie franchisanta, ktorý sa tak vo vzťahu k franchisorovi vyznačuje závislým postavením. Z uvedeného dôvodu je jedným z obvyklých ustanovení franchisingovej zmluvy aj deklarovanie nezávislého postavenia oboch obchodných partnerov.

Z **procesnoprávneho hľadiska** je možné spory vyplývajúce z porušenia ustanovení uzatvorenej franchisingovej zmluvy riešiť nielen na štátnej, ale aj na federálnej úrovni a čoraz častejšie dochádza k ich riešeniu na úrovni rozhodcovských súdov. Výhody a nevýhody týchto konaní sú pritom porovnateľné so slovenskými (uvedené súvisí aj so skutočnosťou, že Slovenská republika je signatárom Newyorského dohovoru o uznaní a výkone cudzích rozhodcovských rozhodnutí).

2.2 Právne aspekty franchisingu v Nemecku

Dostupná literatúra²¹ uvádza, že najväčší počet franchisingových zmlúv je uzatvorený v Nemecku, Veľkej Británii, Francúzsku a Taliansku. Táto skutočnosť bola jedným z dôvodov výberu nemeckej právnej úpravy s cieľom analyzovať právne aspekty franchisingu. Rovnako sme zohľadnili aj mieru obchodnej spolupráce nemeckých a slovenských podnikateľských subjektov ako aj skutočnosť, že práve nemecká právna úprava býva v mnohých prípadoch pre slovenského zákonodarcu inšpiratívnou.

Základnými normatívnymi právnymi aktmi, ktoré v Nemecku tvoria bázu skúmania právnych aspektov franchisingu sú: Občiansky zákonník (BGB), Obchodný zákonník (HGB), zákon o spoločnosti s ručením obmedzeným (GmbHG), zákon o akciovej spoločnosti (AktG).

Legálna definícia pojmu franchising v nemeckom právnom poriadku neexistuje, súdy používajú v prípade potreby definíciu formulovanú **Nemeckou franchisingovou asociáciou**, ktorú aj odborná literatúra²² považuje za jednu z najprepracovanejších v celosvetovom meradle.

Najčastejšie využívaným typom obchodnej spoločnosti je v Nemecku pre potreby franchisingu **spoločnosť s ručením obmedzeným** (GmbH). Aby takáto obchodná spoločnosť mohla vzniknúť, treba mať základné imanie vo výške 25 000 €, čo v slovenskom korporátnom páve zodpovedá požiadavke kladenej na akciovú spoločnosť. Rovnako ako na Slovensku, aj v Nemecku spoločnosti s ručením obmedzeným musia byť zaregistrované na príslušnom registrovom súde. Ďalšími typmi obchodných spoločností prichádzajúcich v súvislosti s franchisingom do úvahy sú podľa nemeckého práva akciová spoločnosť (AG) a európska akciová spoločnosť (SE).

V Nemecku, na rozdiel od USA, neexistujú obmedzenia týkajúce sa podnikania zahraničných podnikateľských subjektov.

Zatiaľ čo americká právna úprava detailne vymedzuje **predkontraktačné povinnosti** franchisora, v nemeckej právnej úprave sa s takýmto prístupom nestretávame. Vzťahujú sa na ne totiž všeobecné ustanovenia nemeckého obchodného práva, v súlade s ktorými je však franchisorovi uložená modifikovaná informačná povinnosť. Tá spočíva v požiadavke poskytnutia všetkých relevantných údajov franchisantovi. V prípade, že sa tak nestane a franchisantovi z tohto dôvodu vznikne v priebehu franchisingu škoda, vzniká mu nárok na jej náhradu. Rovnako je preukázanie neinformovania franchisanta o podstatných skutočnostiach, s vedomosťou ktorých by obchodnú spoluprácu s franchisorom neuzavrel, dôvodom na odstúpenie od franchisingovej zmluvy (s čím súvisí aj nárok franchisanta na vrátenie dovtedy uhradených platieb po odpočítaní výnosov, ktoré v súvislosti s franchisingom dosiahol). O určitej forme regulácie predkontraktačných povinností je však možné uvažovať v súvislosti s Etickým kódexom formulovaným Nemeckou franchisingovou asociáciou. Ten stanovuje franchisorovi tieto povinnosti:

- jeho franchisingový koncept musí byť preukázateľne funkčný,
- musí byť majiteľom, príp. oprávneným užívateľom obchodného mena, ochrannej známky, prípadne inej zložky duševného vlastníctva podniku,

²¹ ŘEZNIČKOVÁ, M. (2009): Franchising – podnikání pod cizím jménem, s. 129.

²² DÍAZ, O. B. (2008): Franchising in European Contract Law, s. 416.

- musí vykonať počiatočné školenie franchisanta a musí mu v priebehu franchisingu poskytovať relevantnú vedomostnú podporu.

Vzhľadom na význam informačnej povinnosti v nemeckom obchodnom práve a následkom, ktoré sa k nej v dôsledku jej nesplnenia viažu, bol v rámci Etického kódexu formulovaný aj konkrétny zoznam údajov, ktorých oznámenie je možné považovať za splnenie informačnej povinnosti. Sú nimi najmä:

- opis franchisingového systému,
- úroveň počiatočnej a priebežnej podpory franchisanta,
- dátum začatia fungovania franchisingového systému,
- existencia pilotného projektu,
- požiadavky na kapitál a pracovnú silu,
- kvalifikovaná informácia o ziskovosti franchisingového systému,
- aktuálny počet franchisantov,
- informácia o prebiehajúcich súdnych konaniach s potenciálnym dopadom na franchisingový systém.

Samotná **franchisingová zmluva** je podľa nemeckého obchodného práva založená na princípe zmluvnej slobody, pričom možné obmedzenia tohto princípu súvisia najmä s právom ochrany hospodárskej súťaže (toto je plne harmonizované so súťažným právom EÚ) a s požiadavkou na existenciu zmluvných ustanovení, ktoré by zjavne neznevýhodňovali franchisanta.

Po ukončení zmluvného vzťahu uzatvoreného na čas neurčitý môže franchisor bez udania dôvodu v súlade s princípom zmluvnej slobody odmietnuť opätovnú spoluprácu s franchisantom.

Ochranná známka je ako špecifická zložka **duševného vlastníctva** v Nemecku chránená prostredníctvom ustanovení zákona o ochranných známkach. **Know-how** však rovnako ako v prípade amerického právneho poriadku nepožíva právnu ochranu vyplývajúcu zo špeciálneho zákona a jeho ochrana je zabezpečená prostredníctvom zákona o ochrane pred nečestnou súťažou, ktorého ustanovení sa možno dovolávať v prípade, že bolo know-how zmluvne upravené ako dôverná informácia a došlo k porušeniu franchisantovej mlčanlivosti.

V rámci **daňového práva** sú z pohľadu franchisingu významné najmä daň z príjmu a daň z pridanej hodnoty. Daň z príjmu je v Nemecku diferencovaná v závislosti od toho, či podniká živnostník, alebo obchodná spoločnosť. V rámci obchodnej spoločnosti je však samostatne zdaňovaný aj príjem jej spoločníkov. Sadzba **dane z príjmu** obchodných spoločností je 15% (plus tzv. solidárny príplatok vo výške 5,5% z odvedenej dane z príjmu) a sadzba dane z príjmu živnostníkov a spoločníkov obchodných spoločností je kvantifikovaná progresívne, a to až do výšky 45% (rovnako aj v tomto prípade treba zvýšiť odvádzanú sumu tzv. solidárny príplatok vo výške 5,5% z odvedenej dane z príjmu). V Nemecku existuje aj tzv. **obchodná daň**, ktorá je svojím charakterom miestnou daňou a ktorej sadzba sa pohybuje v rozpätí 12 až 18%. Aktuálna sadzba **dane z pridanej hodnoty** je 19%, pričom existuje aj znížená daňová sadzba 7% a tou sú zdanené vybrané druhy komodít podobne ako na Slovensku, či v Čechách.

Pracovné právo v Nemecku nedovoľuje existenciu pracovnoprávneho vzťahu medzi franchisorom a franchisantom. V prípade sporu súdny dvor prihliada na kritérium nielen osobnej, ale aj ekonomickej nezávislosti.

Spory vyplývajúce z franchisingu je možné v Nemecku riešiť nielen pred civilnými, ale aj pred rozhodcovskými súdmi. Zaujímavosťou v porovnaní s českou právnou úpravou však je, že rozhodcovské konanie sa nepovažuje za menej nákladné, a to najmä v prípadoch sporov s nižšou hodnotou. Čoraz viac sa v Nemecku využíva aj mediácia ako alternatívny spôsob riešenia sporov.

Už v úvode analýzy právnych aspektov franchisingu v Nemecku bolo uvedené, že Nemecko patrí medzi krajiny, v ktorých sa v európskom meradle uzaviera najväčší počet franchisingových zmlúv. S touto skutočnosťou súvisí aj relatívne vysoká početnosť judikátov nemeckých súdov týkajúcich sa franchisingu. Tieto sú publikované aj v oficiálnych materiáloch Medzinárodnej franchisingovej organizácie.²³ Spomedzi nich uvádzame:

- judikát Vyššieho krajského súdu v Düsseldorfe z 10. februára 2012²⁴,
- judikát Spolkového súdneho dvora z 29. apríla 2010 v prípade JOOP!²⁵,
- judikát Spolkového súdneho dvora z 11. novembra 2008²⁶.

Judikát **Vyššieho krajského súdu v Düsseldorfe z 10. februára 2012** sa vzťahoval **na problematiku konkurenčnej ochrany** vyplývajúcu zo samotnej podstaty systému franchisingu, ktorej charakteristickou črtou by mala byť aj lojalita medzi zúčastnenými stranami. V teoretickej rovine sa vyskytovali dva prístupy k rozsahu konkurenčnej ochrany, ktorá by mala byť poskytovaná franchisantovi franchisorom aj v tom prípade, že absentuje jej zmluvné zabezpečenie.

Podľa jednej koncepcie by mala byť poskytovaná konkurenčná ochrana absolútna, a to najmä v tom zmysle, že by franchisor nemal vyvíjať aktivity, ktoré by mohli mať vo vzťahu k podnikaniu franchisanta konkurenčný charakter. V zmysle legislatívy Európskej únie, a to najmä vo vzťahu k právnemu rámcu ochrany hospodárskej súťaže, treba však kategorizovať tieto aktivity ako aktívne (t. j. vytváranie vlastnej distribučnej siete, či vyhľadávanie ďalších potenciálnych franchisantov pre implementovanie franchisingu na už zmluvne pokrytom území). K obmedzeniu pasívnej distribúcie pritom v zmysle práva Európskej únie dôjsť nemôže, nakoľko by to bolo v rozpore s koncepciou ochrany hospodárskej súťaže na relevantnom trhu. Podľa zástancov uvádzaného prístupu vyplýva takýto zákaz konkurenčných aktivít franchisora z odplatnosti franchisingového systému.

Podľa druhého z existujúcich prístupov, ktorý je možné vo vzťahu k prvému analyzovanému, považovať za konkurenčnú ochranu v užšom slova zmysle, vzniká franchisantovi **nárok na domáhanie sa súdnej ochrany** v súlade so zásadou dobrej viery (táto je podobne ako na Slovensku aj v Nemecku príznačná pre celú oblasť záväzkového práva) **len v prípade, keď by došlo konkurenčným pôsobením franchisora k dlhodobému ohrozeniu finančnej stability franchisanta**.

²³ Pozri <http://www.franchise.org/>.

²⁴ MENDELSON, M. (2004) Franchising law, s. 115.

²⁵ DÍAZ, O. B. (2008): Franchising in European Contract Law, s. 208.

²⁶ KORZUN, V. (2005): Franchising in the Law of the European Union, s. 9.

K výkladu konkurenčnej ochrany v takomto užšom slova zmysle sa vo svojom judikáte prikláňa aj Vyšší krajský súd v Düsseldorfe.

Judikát **Spolkového súdneho dvora z 29. apríla 2010 v prípade JOOP!** súvisel s problematikou *náhrady škody* v prípade straty klientely franchisanta spôsobenej ukončením franchisingu, ktorá by mohla vzniknúť extenzívnym výkladom ustanovenia §89 písm. b ods. 1 nemeckého Obchodného zákonníka:

„Obchodný zástupca môže požadovať od zastúpeného po zániku zmluvného vzťahu primeranú náhradu, pokiaľ

(1) má zastúpený z obchodu s novými zákazníkmi, ktorých získal obchodný zástupca, podstatné prínosy aj po ukončení zmluvného vzťahu,

(2) obchodný zástupca stratí v dôsledku ukončenia zmluvného vzťahu nárok na províziu, ktorú by v prípade pokračovania tohto zmluvného vzťahu mal z už uzatvorených alebo v budúcnosti uskutočnených obchodov so zákazníkmi, ktorých získal, a

(3) vyplatenie náhrady je s ohľadom na všetky okolnosti spravodlivé.“²⁷

V súlade s predošlými judikátmi Vyšších krajských súdov bol franchisant oprávnený domáhať sa náhrady takto vzniknutej škody len v tom prípade, že bol primárne integrovaný v rámci organizačnej štruktúry franchisora ako obchodný zástupca a po ukončení spolupráce mu vznikla zmluvná povinnosť prevodu „zákazníckeho kmeňa“ na franchisora. Pojem „integrácia do organizačnej štruktúry franchisora“ nikdy nebol judikatúrou definovaný. Výrazný posun v tejto otázke však nastal práve v súvislosti s judikátom Spolkového súdneho dvora v prípade JOOP!. Ten sa zaoberal problematikou náhrady škody po ukončení licenčnej zmluvy viažucej sa k ochrannej známke. Súd v tomto prípade rozhodol, že záujmy súvisiace s licenčnou zmluvou nie sú porovnateľné so záujmami súvisiacimi so zmluvou o obchodnom zastúpení ak majiteľ ochrannej známky a poskytovateľ licencie nie je sám aktívny v podnikateľskej činnosti vykonávanej nadobúdateľom licencie. Tú istú úvahu je možné aplikovať aj na franchising. V zmysle uvedeného tak nárok na náhradu škody podľa §89 písm. b ods. 1 nemeckého Obchodného zákonníka nevzniká ak franchisant nedistribuuje komodity franchisora, ale je primárne oprávnený na používanie ochranných známk, podnikateľských konceptov, či know-how. Vo väčšine prípadov tak táto skutočnosť vylučuje nárok na náhradu škody uplatniteľný franchisantom vo vzťahu k franchisorovi.

Judikát **Spolkového súdneho dvora z 11. novembra 2008** sa vzťahoval na problematiku *poskytovania nákupných výhod* franchisorom vo vzťahu k franchisantovi. Bolo treba rozhodnúť, v ktorých prípadoch je zo zákona franchisor povinný poskytnúť franchisantovi výhody súvisiace s realizovaným nákupom (skonto, rabat, zľavy a pod.). Spolkový súdny dvor však judikoval, že táto *povinnosť franchisorovi* vo vzťahu k franchisantovi *vyplýva jedine z ustanovení* uzatvorenej franchisingovej *zmluvy*, a *nie* je sa jej teda možné domáhať *zo zákona*. Svoje rozhodnutie pritom založil na rozhodnutí Spolkového protimonopolného úradu z 8. mája 2006.²⁸ V danom rozhodnutí sa uvádza, že poskytovanie nákupných benefitov nepriamo núti franchisanta k nákupu výhradne u franchisora, čo nie je v súlade

²⁷ Pozri <http://eur-lex.europa.eu/>.

²⁸ KORZUN, V. (2004): Franchising: Its Essence, Problems and Legal regulation, s. 18.

s koncepciou ochrany hospodárskej súťaže a vytvárania zdravého konkurenčného prostredia.

Z uvedeného vyplýva, že nie je možné ani zmluvne zaviazať franchisanta k výhradnému odberu od franchisora, keďže franchisingový systém funguje na základe obchodnej spolupráce franchisora a franchisantov, čo implikuje v zmysle koncepcie ochrany hospodárskej súťaže možnosť nakupovať nielen u franchisora, ale aj u iných franchisantov (uvedené by tak malo zabezpečiť tvorbu ceny na základe vytvárania rovnováhy medzi ponukou a dopytom príznačnou pre trhovo orientovanú ekonomiku).

2.3 Právne aspekty franchisingu v Českej republike

Analýza právnych aspektov franchisingu v Českej republike je v rámci príspevku realizovaná z viacerých dôvodov. Uvažujúc v rovine perspektívnej komparácie s právnymi aspektmi franchisingu v SR, sú nimi najmä:

- zhodnosť východiskového právneho stavu,
- podobnosť podnikateľského prostredia,
- rozvinutá obchodná a ekonomická spolupráca so SR,
- perspektíva spolupráce master-franchisant (ČR) a franchisant (SR).

Medzi základné pramene práva, ktoré prichádzajú v súvislosti so skúmaním právnych aspektov franchisingu do úvahy, tak patria najmä zákon č. 40/1964 Sb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len Občiansky zákonník), zákon č. 513/1991 Sb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len Obchodný zákonník), zákon č. 441/2003 Sb. o ochranných známkach v znení neskorších predpisov, zákon č. 99/1963 Sb. Občiansky súdny poriadok v znení neskorších predpisov, zákon č. 216/1994 Sb. o rozhodcovskom konaní a o výkone rozhodcovských rozhodnutí.

V českom právnom poriadku **neexistuje špeciálna právna úprava franchisingu** (a to ani v rovine obchodno-záväzkových vzťahov).

Občiansky zákonník má podobne ako v slovenskom právnom poriadku štatút súkromno-právnej normy typu *lex generalis*. Základné definičné vymedzenie mnohých právnych inštitútov súvisiacich s franchisingom tak nájdeme práve v tomto kódexe (fyzická osoba, právnická osoba, vlastníctvo, kontraktný proces a pod.). Nachádza sa tu aj právna úprava záujmového združenia právnických osôb, ktorá má z pohľadu franchisingu význam najmä v súvislosti s **Českou asociáciou franchisingu**, ktorej riadnym členom sa môže stať len tuzemský podnikateľský subjekt, ktorý v Českej republike úspešne najmenej jeden rok vykonáva franchising a má najmenej dvoch franchisantov, prípadne je držiteľom master-franchisingovej licencie renomovaného podnikateľského subjektu a má v pláne franchisingový systém realizovať.²⁹ Česká asociácia franchisingu však nevedie tzv. franchisingový register, do ktorého by boli podnikateľské subjekty implementujúce systém franchisingu ex lege povinné sa zapisovať, ako je tomu v prípade viacerých zahraničných právnych úprav.

²⁹ BUREŠOVÁ, J. (2002): Formy závislosti v rámci franchisingového vzťahu, s. 3.

Od 1. januára 2014 sa však stane v Českej republike účinným nový Občiansky zákonník (zákon č. 89/2012 Sb.), ktorý bude mať značne komercializovaný charakter³⁰.

Spomedzi uvádzaných právnych predpisov je pre analýzu právnych aspektov franchisingu v kontexte príspevku najvýznamnejší **Obchodný zákonník**. Ten upravuje nielen problematiku obchodno-závazkových vzťahov, ktorá je pre franchising kľúčovou, ale aj problematiku obchodných spoločností, ktorá s týmto marketingovým odbytovým systémom imanentne súvisí.

Podnikanie v Českej republike, podobne ako v Slovenskej republike, je umožnené jednak fyzickým a jednak právnickým osobám (ich definičné vymedzenie sa nachádza v Občianskom zákonníku). Pre potreby realizovania franchisingu je však najvyužívanejším typom obchodnej spoločnosti *spoločnosť s ručením obmedzeným* (upravená v §105 a nasledujúcich Obchodného zákonníka) – jej základná charakteristika a výhody sú však porovnateľné s tými, ktoré vyplývajú zo slovenskej právnej úpravy. Jedným z mála odlišujúcich znakov je výška povinne vytváraného základného kapitálu – 200 000 CZK. Ďalšími typmi, ktoré je možné v Českej republike s cieľom vykonávania franchisingu založiť, sú verejná obchodná spoločnosť, komanditná spoločnosť, akciová spoločnosť a európska akciová spoločnosť. Všetky uvedené obchodné spoločnosti, príp. ich organizačné jednotky, keď chcú realizovať podnikateľskú činnosť na území Českej republiky, musia byť registrované v Obchodnom registri, ktorý vedie príslušný registrový súd. Pre zahraničné podnikateľské subjekty, príp. ich organizačné jednotky pritom po zápise do tohto registra platí bez obmedzení rovnaký právny režim ako pre domácich podnikateľov.

Obchodný zákonník upravuje tiež problematiku obchodno-zvazkových vzťahov, medzi ktoré franchising nepochybne patrí. Rovnako ako v slovenskom obchodnom práve platí, že účastníci môžu uzavrieť aj takú zmluvu, ktorá nie je explicitne upravená ako zmluvný typ (§269 ods. 2 Obchodného zákonníka). Vzniká tým priestor na vytvorenie *tzv. franchisingovej zmluvy*, ktorú je možné označiť z druhového hľadiska za *inominátnu zmluvu*. Tá však môže obsahovať prvky iných definovaných zmluvných typov, ktoré vyhovujú špecifikám tohto obchodno-závazkového vzťahu. Ide pritom najmä o *kúpnu zmluvu* (podľa §409 a nasledujúcich Obchodného zákonníka), *zmluvu o obchodnom zastúpení* (podľa §652 a nasledujúcich Obchodného zákonníka), *nájomnú zmluvu* (podľa §663 a nasledujúcich Občianskeho zákonníka), či *zmluvu licenčnú*, ktorej právna regulácia sa však nachádza v § 46 a nasl. zákona č. 121/2000 Sb. autorského zákona v znení neskorších predpisov.

Keďže podstatným atribútom systému franchisingu býva špecifická zložka duševného vlastníctva franchisora (ochranná známka, patent, know-how, prípadne ich kombinácia a pod.), je v rámci franchisingu vhodné poznať aj koncepciu **práva duševného vlastníctva**. Tá je obdobná ako slovenská. Napríklad *ochrannú známku* je

³⁰ Z hľadiska skúmania právnych aspektov franchisingu tak bude napríklad podstatné zohľadniť, že prostredníctvom podpory princípu autonómie vôle dôjde k maximalizácii dispozitívnosti právnej úpravy, sa zjednotí problematika záväzkových práva súkromnoprávneho charakteru a dôjde tak k zániku ich paralelnej úpravy v Obchodnom zákonníku, Občiansky zákonník bude upravovať aj tie zmluvy, ktoré neboli doteraz upravené ani v ňom, ani v Obchodnom zákonníku – napr. poisťné zmluvy, dôjde k rozšíreniu vymedzenia vecí – za nehmotné veci budú považované aj práva.

možné na národnej úrovni, rovnako ako na Slovensku, registrovať na dobu 10 rokov s možnosťou jej opakovaného predĺženia. **Know-how**, je ďalšou podstatnou zložkou franchisingového systému. Rovnako ako v podmienkach Slovenskej republiky však nepožíva zvláštnu právnu ochranu, a preto býva v praxi subsumované pod inštitút obchodného tajomstva, ktoré upravuje Obchodný zákonník.

V súvislosti s právnymi aspektmi franchisingu je vhodné venovať pozornosť aj právnym predpisom z oblasti **daňového práva**, pretože aj tieto v konečnom dôsledku výrazne vplývajú na podnikanie realizované prostredníctvom takéhoto typu obchodnej spolupráce. V Českej republike sú najvýznamnejšími zákon č. 586/1992 Sb. o dani z príjmu v znení neskorších predpisov a zákon č. 235/2004 Sb. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov. Aktuálna sadzba **dane z príjmu** je 19 % a aktuálna sadzba **dane z pridanej hodnoty** je od 1. januára 2013 21 %, pričom na explicitne stanovený okruh komodít sa uplatňuje znížená daňová sadzba vo výške 15 % (lieky, knihy, potraviny a pod.). Podobne je tomu aj v právnom poriadku SR.

Pracovné právo je právnym odvetvím, ktoré nemá na prvý pohľad výrazný súvis s franchisingom. Opak je však pravdou, a práve v súvislosti so sporom pracovnoprávneho charakteru bol v Českej republike formulovaný judikát³¹, ktorý obsahuje definičné vymedzenie pojmu franchising. V predmetnom konaní bola prejednávaná žaloba spoločnosti B. proti Ministerstvu práce a sociálnych vecí. Uvedený ústredný orgán štátnej správy uložil žalujúcej spoločnosti pokutu vo výške 250 000 CZK za to, že realizovala prevádzkovanie čerpacích staníc prostredníctvom fyzických osôb na základe zmluvy o prenájme a prevádzke čerpacích staníc, a teda nie svojimi riadnymi zamestnancami. Táto žaloba však bola zamietnutá z dôvodu nedostatočnej autonómnosti vykonávania podnikateľskej činnosti domnelým franchisantom (predaj pohonných hmôt nebol vykonávaný na vlastnú zodpovednosť, cenu pohonných hmôt určovala spoločnosť B a pod.). Práve v odôvodnení rozhodnutia tohto súdu, bol franchising prvýkrát v českej judikatúre definovaný.

Občiansky súdny poriadok a zákon o rozhodcovskom konaní a o výkone rozhodcovských rozhodnutí, sú v Českej republike základnými **normami procesnoprávneho** charakteru. V súčasnosti je možné pozorovať trend zvyšujúceho sa záujmu o riešenie súkromnoprávnych sporov práve prostredníctvom rozhodcovských súdov. Ich rozhodnutia majú totiž rovnakú právnu silu ako súdne rozhodnutia, konanie pred rozhodcovským súdom býva rýchlejšie a menej nákladné ako konanie pred riadnym súdom a absentuje princíp verejnosti, čo sa v súčasnosti tiež považuje za ich výhodu. Z tohto dôvodu narastá aj počet obchodno-závazkových vzťahov, ktorých súčasťou zmluvného zabezpečenia tvorí tzv. rozhodcovská doložka. Nevýhodou rozhodcovského konania však je, že sa v jeho rámci nemôže nariadiť predbežné opatrenie a tiež skutočnosť, že účasť subjektov konania môže byť založená len na dobrovoľnom základe.

ZÁVER

Franchising na jednej strane zúčastneným subjektom umožňuje sústrediť sa na hlavnú podnikateľskú činnosť ako aj na manažment značky, ktorej systematické a efektívne budovanie a riadenie, je bázou úspešného implementovania

³¹ Rozhodnutie Najvyššieho súdu v Prahe z 28.4.1998, SJS 725/2000, 7 A 170/95. In ŠTENSOVÁ, A. (2002): Franchising, s. 67.

franchisingového systému a na druhej strane výrazne uľahčuje začínajúcim podnikateľom pôsobenie na trhu a eliminuje riziko predčasného ukončenia životného cyklu podniku. V podmienkach Slovenskej republiky však tento systém nie je podľa nášho názoru dostatočne využívaný. Ako možnú bariéru tohto stavu vnímame nedostatočnú právnu istotu zúčastnených subjektov. Tá spočíva v absencii právnej úpravy špecifického zmluvného typu – tzv. franchisingovej zmluvy (v súčasnosti sa pojem síce používa, ale ide o zmluvu tzv. inomínatnu). Príspevok obsahuje analýzu právnych aspektov franchisingu v USA, Nemecku a Českej republike, nakoľko ide o krajiny, ktorých právne poriadky sú spôsobilé ovplyvniť v zmysle noriem medzinárodného práva súkromného zmluvné zabezpečenia franchisingových systémov v Slovenskej republike. V záujme zvýšenia právnej istoty kontrahentov, by však bolo do budúca vhodné v súlade s národným právnym poriadkom a poznatkami nadobudnutými zo zahraničných právnych úprav a praxe franchisingových systémov, sformulovať na mimolegislatívnej úrovni (napr. konkretizácia Etického kódexu Slovenskej franchisingovej asociácie) súbor odporúčaných ustanovení franchisingovej zmluvy, ktoré by rešpektovali špecifiká franchisingu a prispeli by k bezproblémovej realizácii tohto progresívneho marketingového odbytového systému.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. BUREŠOVÁ, J. (2002). Formy závislosti v rámci franchisingového vzťahu. In: *Obchodní právo: Časopis pro obchodně právní praxi*: Praha, 2002, roč. 11, č. 7, s. 2 - 3. ISSN 1210-8278.
2. DÍAZ, O. B. (2008): *Franchising in European Contract Law*. European legal studies, 2008. 292 p. ISBN 978-38-6653-075-1.
3. KORZUN, V. (2004): Franchising: Its Essence, Problems and Legal regulation. In: *Belarusian Journal of International Law and International Relations*, 2004, No. 4, p. 17-19, ISSN 2072-0521.
4. KORZUN, V. (2005): Franchising in the Law of the European Union. In: *Belarusian Journal of International Law and International Relations*, 2005, No. 4, p. 8-11, ISSN 2072-0521.
5. KUDRNA, K. (2001) Právni povaha franchisingové smlouvy. In: *Právní rádce*, 2001, roč. 9, č. 8, s. 33-34. ISSN 1210-4817.
6. MENDELSON, M. (2004): *Franchising law*. 2nd Edition. Richmond Law & Tax, 2004. 508 p. ISBN 978-19-0450-118-3.
7. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 zo 17. júna 2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky (Rím I).
8. OVEČKOVÁ, O. – ŽITŇANSKÁ L. a kol. (2010) *Základy obchodného práva II*. Bratislava: IURA EDITION, spol. s r.o., 2010. 411 s. ISBN 978-80-8078-345-7.
9. PATAKYOVÁ, M a kol. (2010): *Obchodný zákonník – Komentár*. Praha: C. H. BECK, 2010. 1199 s. ISBN 978-80-7400-314-1.
10. ŘEZŇÍČKOVÁ, M. (2009): *Franchising – Podnikání pod cizím jménem*. 3 vydanie. Praha: C. H. BECK, 2009. 207 s. ISBN 978-80-7400-174-1.
11. SUCHOŽA, J. a kol. (2010): *Obchodné právo*. Bratislava: IURA EDITION, spol. s r.o., 2010. 1032 s. ISBN 978-80-8078-290-0.

12. ŠTENSOVÁ, A. (2002): *Franchising*. Bratislava: EKONÓM, 2002. 197 s. ISBN 80-225-1499-3.
13. VOJČÍK, P. a kol. (2012): *Právo duševného vlastníctva*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2012. 495 s. ISBN 978-80-7380-373-5.
14. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.
15. Zákon č. 97/1963 Zb. o medzinárodnom práve súkromnom a procesnom a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

KONTAKT

Mgr. Ing. Jana Majerová, PhD.
Katedra ekonomiky
Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov
Žilinská univerzita v Žiline
Univerzitná 1
010 26 Žilina
E-mail: jana.majerova@fpedas.uniza.sk



P R E H E A D

VÝVOJ ZAHRANIČNÉHO OBCHODU ČÍNY V KONTEXTE JEJ POSTAVENIA VO SVETOVOM OBCHODE

Ing. Silvia Draková

ABSTRAKT

Cieľom predkladaného článku je objasniť vývoj systému, objemu a štruktúry zahraničného obchodu Číny v kontexte jej meniaceho sa postavenia vo svetovom obchode. V prvej časti článku sú systém, objem a štruktúra čínskeho zahraničného obchodu analyzované od roku 1949 do roku 1978, v druhej časti od roku 1978 do súčasnosti, resp. roku 2012. Pozornosť je pritom zameraná najmä na kľúčové aspekty reformy systému zahraničného obchodu Číny, vplyv prijímaných opatrení, politicko-ekonomického vývoja Číny a vývoja svetovej ekonomiky na vývoj objemu a štruktúry jej zahraničného obchodu, a meniace sa postavenie Číny vo svetovom obchode.¹

Kľúčové slová: Čína, zahraničný obchod, reformy, štruktúra, postavenie vo svetovom obchode

ABSTRACT

The aim of this article is to clarify the development of system, volume and structure of China's foreign trade in the context of its changing position in the world trade. In the first part of the article, system, volume and structure of China's foreign trade between the years 1949 and 1978 are analysed; in the second part the attention is paid to the period since the year 1978 until today (2012). Attention is paid mainly to the key aspects of the reform of China's foreign trade; the impact of the measures taken, political and economic development of China and the development of the world economy on the development of the volume and structure of China's foreign trade; and the changing position of China in the world trade.

Key words: China, foreign trade, reforms, structure, position in the world economy

JEL: F13, F19

¹ Článok bol vypracovaný za finančnej podpory grantu pre mladých vedeckých pracovníkov a doktorandov Ekonomickej univerzity v Bratislave, č. I-13-114-00; názov projektu: *Meniace sa mocenské usporiadanie sveta a jeho prejavy a vplyvy na vybrané aspekty medzinárodných vzťahov.*

ÚVOD

Meniace sa postavenie Číny vo svetovej ekonomike a vo svetovom obchode v priebehu poslednej dekády 20. storočia a prvej dekády 21. storočia je výsledkom pôsobenia komplexu faktorov. Vo všeobecnosti možno tvrdiť, že na jednej strane je vyústením jej ekonomickej transformácie a integrácie do globálnych štruktúr, na strane druhej rozvoja ostatných štátov sveta a svetovej ekonomiky ako celku. Kombináciou využitia vlastného rozvojového potenciálu, implementácie reforiem hospodárstva a systému zahraničného obchodu a využitia vývoja externého ekonomického prostredia docielila Čína rast vlastnej konkurencieschopnosti, ekonomickej výkonnosti aj potenciálu, a je zaradovaná medzi najväčšie obchodné veľmoci sveta. V nadväznosti na uvedené cieľom predkladaného článku je objasniť vývoj systému, objemu a štruktúry zahraničného obchodu Číny, a to ich analýzou v priebehu dvoch období – od formálneho založenia Čínskej ľudovej republiky v roku 1949 do roku 1978, keď boli spustené rozsiahle reformy čínskeho hospodárstva; a od roku 1978 do súčasnosti (do roku 2012). Čiastkovým cieľom príspevku je potom priblížiť kľúčové aspekty reformy systému zahraničného obchodu krajiny, analyzovať ich vplyv na vývoj objemu a štruktúry jej zahraničného obchodu a upozorniť na meniace sa postavenie Číny vo svetovom obchode.

1 Vývoj zahraničného obchodu Číny od roku 1949 do roku 1978

Systém zahraničného obchodu Čínskej ľudovej republiky bol od jej založenia 1. októbra 1949 do roku 1978 formovaný v prostredí centrálného plánovania a riadenia ekonomiky, značne uzavretej voči okolitému svetu. Monopolné postavenie v ňom mala Komunistická strana pod vedením Mao Ce-tunga - „*nespochybniteľného vodcu Komunistickej strany a čínskeho ľudu*“², ktorá si hneď po nástupe k moci vytýčila za jeden zo svojich hlavných cieľov vytvoriť z Číny nezávislú, sebačnú ekonomiku. Zahraničný obchod, ktorý umelo obmedzovala³ prostredníctvom Ministerstva zahraničného obchodu, pritom nepovažovala za zdroj ekonomického rastu. Slúžil len ako prostriedok industrializácie krajiny - jeho hlavnou úlohou bolo uspokojovať potreby domáceho priemyslu.

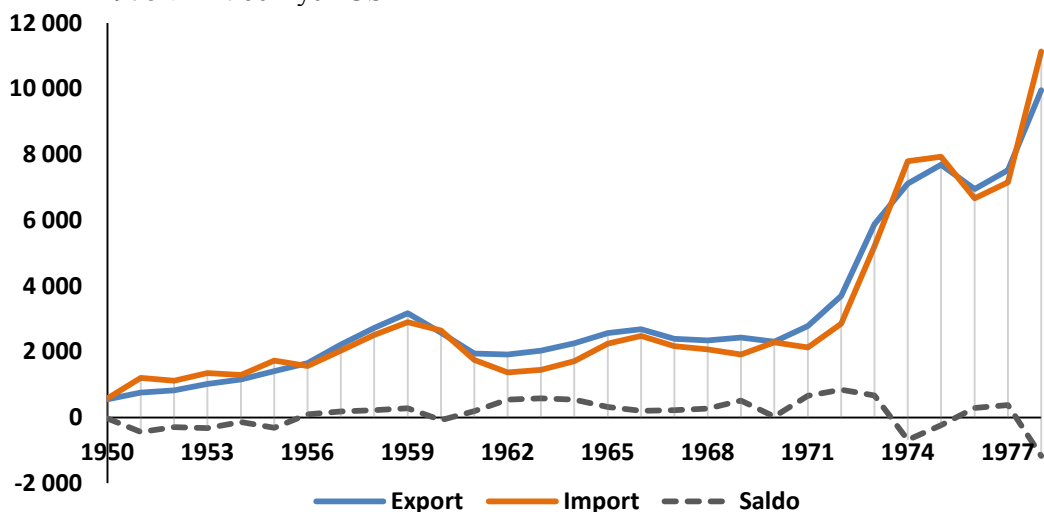
O celkovom objeme zahraničného obchodu Číny rozhodovalo výlučne jej komunistické vedenie. To zároveň kontrolovalo alokáciu zdrojov v hospodárstve a pohyb devízových prostriedkov nadobudnutých zo zahraničných transakcií a plánom určovalo množstvo domácej produkcie, ceny tovarov aj výmenný kurz, pričom nezohľadňovalo trhový mechanizmus ani vývoj svetovej ekonomiky. Importované boli najmä suroviny a produkty potrebné pre domácu výrobu, ktorými Čína nedisponovala, resp. ktoré nevedela sama vyrobiť; a naopak exportované boli tovary, ktoré presahovali domácu spotrebu s cieľom získať finančné prostriedky na zabezpečovanie importu. Ak získané finančné prostriedky nepostačovali, dochádzalo k zníženiu plánovanej

² ČÁKY, M. (2004): *Prenikanie európskych ľavicových ideológií do Číny: anarchizmu a marxizmu*, s. 19.

³ Dôvodom obmedzovania zahraničného obchodu bola snaha obmedziť vplyv fluktuácie cien na svetových trhoch na domácu ekonomiku, a tým predchádzať problémom pri napĺňaní národného ekonomického plánu.

konečnej domácej spotreby a vyviezlo sa väčšie množstvo tovarov. Objem exportu teda nepriamo závisel od objemu importu.

Graf 1: Vývoj hodnôt exportu a importu tovarov Číny a ich salda v rokoch 1950 – 1978 v mil. bežných USD



Prameň: UNCTAD

Činnosť v rámci zahraničného obchodu Číny boli oprávnené vykonávať len špeciálne určené podniky zahraničného obchodu (v roku 1956 boli zoštátnené posledné neštátne firmy v krajine angažujúce sa v zahraničnom obchode⁴), ktorých počet sa od 50. do konca 70. rokov 20. storočia pohyboval vždy v rozmedzí 10 – 16⁵. Ak vykazovali zo zahraničných transakcií stratu, došlo k jej financovaniu zo ziskov iných podnikov. Zvyšný zisk smeroval priamo do štátnej pokladnice. Podniky pritom dovážali a vyvážali druhy a množstvá tovarov stanovované plánom, ktoré v prípade exportu nakupovali na domácom trhu za ceny určené štátom, zväčša nezohľadňujúce vývoj cien na svetových trhoch a často nezmenené po dekády (to znamená, že domáci výrobcovia zo zahraničného obchodu neprofitovali), a vyvážali pri direktívne stanovenom oficiálnom výmennom kurze, spočiatku bez ohľadu na zisk⁶. Výmenný kurz jüanu voči americkému doláru bol značne nadhodnotený a „od polovice 50. rokov [ostal] ďalších dvadsať rokov v podstate rovnaký (1\$ = 2,46 RMB), aby znevýhodňoval exportérov.“⁷ Naopak, dovážané tovary boli vďaka nemu na domácom trhu zlacňované. K miernemu zvýšeniu ich cien došlo v snahe znížiť finančné straty zo zahraničných transakcií a chrániť domácich producentov až približne od polovice 60. rokov 20. storočia, keď začali byť ceny dovážaných tovarov upravované tak, aby zodpovedali cenám domácich porovnateľných produktov (okrem výnimiek, napr.

⁴ LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 16.

⁵ *Ibid.*, s. 17.

⁶ FÜRST, R. (2002): *Čína na ceste od izolacionizmu k plíživé globalizaci*, s. 10.

⁷ *Ibid.*, s. 11.

vojenských importov⁸). Súčasne bol preferovaný export tovarov, pri ktorých boli vykazované zisky, alebo čo najmenšia strata.

V období presadzovania prvého päťročného hospodárskeho plánu (1952 - 1957) a v počiatku príklonu k sovietskemu modelu plánovania a industrializácie, keď Čína zaznamenávala ekonomický rast, prevyšoval čínsky import tovarov ich export (pozri graf č. 1). Vývoz tovarov pritom rástol veľmi pomaly a hodnota importu poklesla oproti predchádzajúcemu roku v rokoch 1952, 1954 aj 1956. Výrazný pokles hodnoty obratu zahraničného obchodu oproti predchádzajúcim rokom bol neskôr zaznamenaný:

- v období rokov 1960 až 1962 – v súvislosti s presadzovaním *politiky veľkého skoku vpred*⁹ (aj keď spočiatku – v rozmedzí rokov 1958 – 1969, viedla politika k rastu importu aj exportu), neúrodou, hladomorom a ochladzovaním čínsko-sovietskych vzťahov;
- v rokoch 1967 až 1969 – v období priebehu hlavnej fázy *veľkej kultúrnej revolúcie*¹⁰;
- a v roku 1976 – teda v roku, keď skonali Mao Ce-tung a Čou En-laj, došlo k zatknutiu tzv. gangu štyroch a do popredia vystúpila otázka Maovho nástupníctva, ďalšieho smerovania krajiny a riešenia vážnych hospodárskych problémov.

Celkový objem zahraničného obchodu Číny začal výraznejšie rásť až od 70. rokov 20. storočia, a to - podľa J. C. Hsu, najmä vďaka začiatku presadzovania vyváženej rastovej stratégie a politiky otvorených dverí (Čína začala s krajinami západu nadväzovať diplomatické a obchodné vzťahy), a taktiež v dôsledku ropných šokov vo svetovej ekonomike, ktoré zvýšili ceny čínskych importov aj exportov.¹¹

⁸ LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 23.

⁹ *Politika veľkého skoku vpred* bola spustená v roku 1958 v dôsledku nespokojnosti Mao Ce-tunga a vedenia Číny s výsledkami presadzovania sovietskeho modelu industrializácie. V snahe znížiť v krajine nezamestnanosť, zvýšiť poľnohospodársku produkciu a ďalej rozvíjať priemyselnú produkciu predpokladala reorganizáciu pracovných síl a spoločenského usporiadania (potlačanie individualizmu a tvorbu ľudových komún), rušenie súkromného vlastníctva či budovanie malých a stredných priemyselných podnikov. Ekonomická transformácia však bola v rámci politiky realizovaná pri stanovovaní nereálnych cieľov značne neodborne. V kombinácii s obdobím neúrody potom viedla k ďalšiemu znižovaniu produkcie potravín, vypuknutiu hladomoru a k poklesu priemyselnej produkcie, produktivity práce i objemu zahraničného obchodu Číny.

¹⁰ Hlavná fáza *veľkej kultúrnej revolúcie* prebiehala v Číne pod vedením Mao Ce-tunga v rokoch 1966 až 1969 s cieľom obnoviť Maovu neobmedzenú moc a upevňovať kult jeho osobností. Pri odstraňovaní nežiaducich straníckych funkcionárov a inteligencie pritom zohrala dôležitú úlohu mobilizácia študentskej mládeže, ktorá v krajine postupne rozpútala skutočný teror a dovedla ju až na pokraj občianskej vojny. V danom období poklesol hrubý domáci produkt krajiny aj objem jej zahraničného obchodu.

¹¹ HSU, J. C. (1989): *China's foreign trade reforms: Impact on growth and stability*, s. 17-18.

1.1 Komoditná a teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu v rokoch 1949 – 1978

Najväčší podiel importovaných produktov Číny, ako uvádza na margo komoditnej štruktúry jej zahraničného obchodu od roku 1949 do roku 1978 N. Lardy¹², tvorili produkty potrebné pre domácu industrializáciu a produkciu, najmä rôzne stroje a zariadenia. Objem zahraničného obchodu preto väčšinu obdobia (okrem prvej polovice 70. rokov, keď došlo vo svetovej ekonomike k ropným šokom) úzko súvisel s úrovňou domácich investícií (smerujúcich v najväčšej miere práve do sektoru ťažkého priemyslu). Dovoz spotrebných tovarov (najmä potravín; konkrétne obilnín a cukru) vzrástol výraznejšie až v 60. rokoch po období presadzovania politiky veľkého skoku vpred, v súvislosti s vypuknutím hladomoru. V tomto období došlo zároveň k ochladeniu čínsko-sovietskych vzťahov, čo sa prejavilo poklesom vzájomného obchodu krajín a vzrastom čínskych importov z Japonska. V snahe o poľnohospodársku obnovu im dominovali chemické hnojivá, močovina a surová bavlna¹³.

Najväčší podiel exportovaných tovarov, naopak, tvorili produkty, ktoré „si vyžadovali v priebehu času minimálnu trhovú adaptáciu“¹⁴ – teda najmä poľnohospodárske produkty a surové materiály. Čínski výrobcovia totiž nemali prístup k informáciám o vývoji na svetových trhoch, v čoho dôsledku prispôbovali svoju produkciu meniacim sa svetovým potrebám len veľmi pomaly. Podiel nerastných surovín a priemyselných výrobkov na vývoze krajiny vzrástol výraznejšie len v rozmedzí rokov 1959 – 1962 a v 70. rokoch 20. storočia.¹⁵

Najvýznamnejším obchodným partnerom Číny bol v 50. rokoch 20. storočia Sovietsky zväz, s ktorým spájali Čínu presadzované komunistické idey či negatívne vnímanie USA a západného bloku, nasledovaný s podstatne menším podielom Hong Kongom a štátmi západnej Európy. Ochladzovanie čínsko-sovietskych vzťahov však v kombinácii so zhoršujúcou sa ekonomickou situáciou v Číne (v nadväznosti na realizované politiky) vyústilo v nasledujúcich dekádach do poklesu vzájomného obchodu krajín a čiastočnej diverzifikácie čínskeho zahraničného obchodu. Podiel komunistického bloku (tvoreného Sovietskym zväzom a krajinami východnej Európy) na zahraničnom obchode Číny poklesol z „62 % v 50. rokoch 20. storočia, na 21% v 60. rokoch, 9% v 70. rokoch a len 3% v 80. rokoch 20. storočia.“¹⁶ V 60. rokoch pritom jeho pokles sprevádzal rast podielu Japonska a štátov západnej Európy; a v 70. rokoch rast podielu Hong Kongu, Japonska a USA.¹⁷

¹² LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 29-32.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ SHAN, W. (1989): *Reforms of China's Foreign Trade System: Experiences and Prospects*, s. 37.

¹⁵ HSU, J. C. (1989): *China's foreign trade reforms: Impact on growth and stability*, s. 19.

¹⁶ GOODMAN, D.S.G. – SEGAL, G. (1994): *China Deconstructs: Politics, trade and regionalism*, s. 138.

¹⁷ *Ibid.*, s. 139.

1.2 Postavenie Číny vo svetovom obchode v rozmedzí rokov 1949 - 1978

Podiel značne izolovanej Číny na svetovom exporte a importe tovarov sa pri porovnaní rokov 1950 a 1978 znížil. V roku 1950 dosahoval v oboch prípadoch hodnotu 0,9% a Čína bola - podľa dostupných štatistických údajov v databázach UNCTAD-u, 29. najväčším exportérom a 27. najväčším importérom tovarov sveta. V roku 1978 však predstavoval čínsky podiel na svetovom exporte a importe už len hodnotu 0,8% a krajina poklesla v rebríčku najväčších exportérov tovarov sveta na 31. miesto a v rebríčku najväčších importérov na 29. miesto. Čínsky podiel na svetovom obchode s tovarmi pritom neklesal počas celého uvedeného obdobia. Výraznejšie sa začal znižovať až po roku 1959, v ktorom zároveň dosiahol svoj vrchol – na svetovom exporte tovarov sa Čína podieľala 2,7%- ami a jej podiel na svetovom importe predstavoval 2,3%.¹⁸

2 Vývoj zahraničného obchodu Číny od roku 1978 do súčasnosti

Nová etapa rozvoja zahraničného obchodu Číny, relevantná pre jej súčasné postavenie vo svetovej ekonomike a svetovom obchode, nastala až po skončení obdobia vlády Mao Ce-tunga a rehabilitácii Teng Siaopchinga, pod ktorého vedením bol v roku 1978 spustený rozsiahly program reforiem hospodárstva. Cieľom programu bolo prostredníctvom presadzovania decentralizácie, ekonomickej liberalizácie, modernizácie a spoločenských premien budovať v Číne socialistické trhové hospodárstvo a premeniť ju na otvorenú, silnú a z globálneho hľadiska konkurencieschopnú ekonomiku. Opieral sa pritom o dva základné piliere - o tzv. *politiku štyroch modernizácií* (predpokladajúcu modernizáciu sektoru poľnohospodárstva, priemyslu, vedy a techniky a armády) a o *politiku otvorených dverí*.

Presadzovanie uvedených politík viedlo v krajine k čiastočnému zavedeniu trhových mechanizmov a decentralizácii ekonomického rozhodovania, riadenia i výroby. Okrem iného boli rozpustené ľudové komúny, pristúpilo sa k dekollektivizácii, bol prijatý *systém výrobnnej zodpovednosti*¹⁹ (domácnosti si mohli prenajať pôdu a hospodáriť na nej, pričom ich motivovala skutočnosť, že čím viac vyprodukovali, tým mohli dosiahnuť vyššie príjmy) a došlo k odstráneniu regulácie cien viacerých komodít. „*Štátnym podnikom bolo umožnené využívať prebytočné výrobné kapacity (po splnení štátneho plánu) pre trhovú produkciu*“²⁰, v dôsledku čoho vznikol duálny cenový systém – plánovaná produkcia bola realizovaná za regulované ceny, prebytočná produkcia za ceny trhové. Duálny cenový systém sa však postupne vytrácal v prospech pôsobenia trhového mechanizmu. Novinkou tiež bolo, že podniky už nemuseli odvádzať všetok zisk štátu – po zaplatení dane si mohli získané finančné prostriedky ponechať a investovať ich do vlastnej modernizácie a rozvoja či starostlivosti o zamestnancov.²¹ Rozšíril sa priestor pre súkromné podnikanie, rástla

¹⁸ Zdrojom číselných údajov je UNCTAD, databáza *Values and shares of merchandise exports and imports, annual, 1948-2012*.

¹⁹ ČÁKY, M. (2005): *Hospodárske reformy v Číne*, s. 9.

²⁰ CIHELKOVÁ, E. – KUNEŠOVÁ, H. a kol. (2009): *Světová ekonomika: nové jevy a perspektívy*, s. 269.

²¹ ČÁKY, M. (2005): *Hospodárske reformy v Číne*, s. 9.

konkurencia podnikov na trhu, rýchlo sa rozvíjal ľahký priemysel a pozvoľne bol upravovaný výmenný kurz renminbi. Podľa M. Čákyho, implementáciou reforiem hospodárstva sa v Číne od roku 1978 „znížil vplyv *direktívneho štátneho plánovania a štátom usmerňovaného rozdeľovania surovín. Výrobné podniky boli stále viac napojené na trh, na tvorbu odpovedajúceho zisku, a preto sa museli snažiť o svoju ekonomickú efektívnosť. Výroba bola usmerňovaná už z dvoch ‚centier‘: zo strany administratívnych orgánov štátu, ale i zo strany trhu, odkiaľ na ňu pôsobili čisto ekonomické stimuly: dopyt, ponuka, trhovú cenu.*“²²

Jednou z priorit programu reforiem hospodárstva sa stala aj reforma čínskeho systému zahraničného obchodu. Vedenie Číny totiž začalo považovať zahraničný obchod a investície za významný faktor ekonomického rastu a neoddeliteľnú súčasť ďalšej industrializácie krajiny, v dôsledku čoho sa uplatňovaním politiky otvorených dverí zameralo na jej postupné otváranie zahraničnému obchodu, vymanenie sa z medzinárodnej izolácie, integráciu do globálneho obchodného systému, zvýšenie prílevu zahraničných investícií a získavanie nových technológií.

Reforma čínskeho systému zahraničného obchodu predpokladala v prvom rade jeho decentralizáciu. Výlučné postavenie ani nie dvoch tuctov podnikov zahraničného obchodu pri vykonávaní zahraničných transakcií bolo postupne demontované rozširovaním právomoci zakladať podniky obchodujúce so zahraničím aj na ministerstvá, provinčné vlády a veľké štátne podniky. Do roku 1985 tak existovalo vyše „800 špeciálnych dovozných a vývozných podnikov, z ktorých každý mohol realizovať medzinárodné obchodné transakcie v rámci stanovených produktových radov. Len o niekoľko rokov neskôr dosiahol ich počet viac ako 5000.“²³ Stimulom ich aktivity bolo pritom najmä získanie práva ponechať si čoraz väčší podiel nadobudnutých zahraničných devízových prostriedkov²⁴ – monopol čínskeho vedenia nad ich kontrolou bol totiž postupne uvoľňovaný. Postupne bolo uvoľňované aj príkazové plánovanie v oblasti zahraničného obchodu. S cieľom kontrolovať jeho objem bol obnovený systém udeľovania licencií na dovozy a vývozy (po tom, čo začala Čína zaznamenávať začiatkom 80. rokov vyšší deficit obchodnej bilancie), intenzívnejšie sa začali využívať tarifné nástroje obchodnej politiky, bola spustená reforma daňového aj bankového systému a došlo k uvedeniu nových foriem obchodovania (napr. kompenzačné obchody). Pomaly bolo reformované oceňovanie obchodovaných tovarov. Ku koncu 80. rokov tak boli „domáce ceny takmer všetkých importovaných tovarov založené na cenách na svetovom trhu. Import prestal byť - až na niekoľko výnimiek, dostupný len privilegovaným užívateľom za ceny podstatne nižšie ako ceny svetové. A čoraz väčší podiel exportérov bol schopný vyjednávať, aby sa ceny ich tovarov v domácej mene čím ďalej tým viac približovali cenám svetovým.“²⁵

Vstupnou bránou pre zahraničné investície do krajiny sa stali špeciálne ekonomické zóny (prvé vybudované v roku 1980 v mestách Šen-čen, Ču-chaj, Šan-tchou a Sia-men), pobrežné mestá určené na rozvoj zahraničného obchodu a investície, či ďalšie oblasti a zóny so špeciálnym režimom, v ktorých mohli zahraničné firmy

²² *Ibid.*

²³ LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 39.

²⁴ Ich využívanie však ostalo do veľkej miery regulované.

²⁵ LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 82.

a ich pobočky pôsobiť nezávisle v podmienkach medzinárodných štandardov. Došlo tiež k pozvoľným úpravám (devalvácii) oficiálneho výmenného kurzu renminbi (RMB), ktorý – ako upozorňuje R. Fürst, „*sa od počiatku 80. rokov (1,53 RMB = 1 \$ v roku 1980; 3,20 RMB v roku 1985; 4,72 RMB v roku 1989; 5,22 RMB v roku 1990) postupne približoval k reálnejšiemu pomeru.*“²⁶ Okrem oficiálneho kurzu sa v krajine v rozmedzí rokov 1981 a 1985 využíval tzv. tieňový výmenný kurz (Internal Settlement Rate), ktorý bol v roku 1985 zjednotený s kurzom oficiálnym; a od roku 1986 do roku 1994 kurz utváraný pôsobením trhových síl na sekundárnom trhu (oficiálny kurz bol voči nemu nadhodnotený). Prvé swapové trhy boli pritom v Číne založené v polovici 80. rokov a obchodovať na nich mohli práve podniky zahraničného obchodu s časťou nadobudnutých zahraničných devízových prostriedkov.

Ako uvádza N. Lardy, k rastu čínskeho exportu prispievali aj: prijímané špeciálne programy rozšírených vývozných úverov; udeľovanie preferenčných úrokových sadzieb pri úveroch v domácej mene firmám produkujúcim na vývoz; dotovanie vnútroštátnej dopravy, skladovania a poistenia tovarov určených na vývoz; a vývoj výrobných zariadení určených výhradne pre produkciu na export.²⁷ Lardy však zároveň doplní, že „*rozsah a význam týchto programov, s výnimkou vývozných úverov, nie je známy. Nedostatok informácií o nich pritom pravdepodobne súvisí so snahou Číny, počínajúc rokom 1986, stať sa zmluvnou stranou Všeobecnej dohody o clách a obchode (GATT). Všetky tieto opatrenia sú totiž v rozpore so Zákonníkom GATT o subvenciách a vyrovnávacích clách (1979).*“²⁸

Čína pritom už pôvodne patrila medzi 23 štátov, ktoré *Všeobecnú dohodu o clách a obchode* (GATT) v roku 1948 podpísali - avšak po tom, ako sa dostala k moci v krajine komunistická strana v roku 1949, bolo jej členstvo pozastavené. V roku 1986 podalo čínske vedenie žiadosť o obnovenie svojho statusu zmluvnej strany GATT, čím jasne deklarovalo záujem integrácie krajiny do globálneho obchodného systému a pripravenosť podnikat' kroky k splneniu uvedeného cieľa. V druhej polovici 80. rokov pristúpilo k redukcii dovozných ciel (napriek redukcii však ostávali z globálneho hľadiska vysoké; napr. dovozné clo na automobily mimo DPH dosahovalo v 90. rokoch až 100%²⁹) a kvantitatívnych reštrikcií importu a začalo pracovať na zlepšení svojho vnímania ostatnými členmi medzinárodného spoločenstva. K prerušeniu rokovaní o pristúpení však došlo po roku 1989, keď sa Čína ocitla opäť v dočasnej medzinárodno-politickej izolácii – na jednej strane v dôsledku politicko-ekonomického vývoja a rozvratu v Sovietskom zväze a rozpadu komunistického režimu v krajinách východnej Európy, na druhej strane v dôsledku incidentu, počas ktorého čínske vedenie násilne a krvavo potlačilo prodemokratickú demonstráciu na námestí Tchien-an-men v Pekingu.

Reforma čínskeho hospodárstva a zahraničného obchodu pokračovala aj počas poslednej dekády 20. storočia a prvej dekády 21. storočia. Vo výraznej miere bola pritom akcelerovaná a determinovaná práve snahou Číny stať sa zmluvnou stranou GATT, neskôr vstúpiť do WTO. Počas celého obdobia ju sprevádzal pomerne vysoký ekonomický rast krajiny, rast objemu a zmeny v teritoriálnej a komoditnej štruktúre jej

²⁶ FÜRST, R. (2002): *Čína na ceste od izolacionismu k plíživé globalizaci*, s. 11.

²⁷ LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*, s. 79.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ FÜRST, R. (2002): *Čína na ceste od izolacionismu k plíživé globalizaci*, s. 17.

zahraničného obchodu a meniace sa postavenie Číny na medzinárodnej politickej a ekonomickej scéne. Čína prehodnotila svoj postoj a politiku voči ostatným krajinám sveta, najmä USA (v roku 1997 s USA utvorila strategické partnerstvo) a štátom západnej Európy, a tie prehodnotili svoj postoj a politiku voči Číne. Ako upozorňuje M. Čáky, „USA sa v období kuvajtskej krízy v roku 1990-1991 potrebovali vyhnúť vetu Číny v hlasovaní v Rade bezpečnosti OSN o vojenskej intervencii na oslobodenie Kuvajtu od irackých saddámových vojsk, preto museli pristúpiť k formálnej zmene svojho politického postoja k Číne a akceptovať ju ako významného člena Rady bezpečnosti, hospodársky a politicky významnú krajinu a svojho obchodného partnera. USA ani krajiny západnej Európy už aj z hospodárskych dôvodov si nemohli dovoliť trvalo nebrať do úvahy rastúcu čínsku ekonomiku, výhodné zahraničné investičné možnosti, obrovský trh, takmer nevyčerpatelnú a lacnú pracovnú silu.“³⁰

V snahe o urýchlenie reforiem a zvyšovanie transparentnosti regulácie systému zahraničného obchodu bol v Číne v priebehu prístupových rokovaní do WTO v roku 1994 prijatý *Zákon o zahraničnom obchode*; krajina pristúpila k obmedzovaniu exportných dotácií a k ďalšej redukcii tarifných a netarifných bariér. Priemerné clo na čínsky importovaný tovar tak pokleslo z 56% v roku 1982 na 15% v roku 2001 a podiel importovaných tovarov podliehajúcich licenciám poklesol z 46% na konci 80. rokov na menej ako 4% v roku 2001. Navyše, zatiaľ čo v roku 1991 podliehalo licencovaniu $2/3$ exportu, v 1999 to bolo už iba 8%.³¹

Oficiálnym členom WTO sa Čína nakoniec stala 11. decembra 2001. Získala tým nárok na všetky výhody, ktoré si poskytujú členské štáty organizácie, a oprávnenie podieľať sa na medzinárodnej úrovni na rozhodovaní o otázkach obchodnej politiky, no zároveň sa zaviazala k realizácii ďalších reforiem, ktoré mali viesť k jej väčšej otvorenosti, ďalšej ekonomickej liberalizácii a zlepšovaniu investičného prostredia. Predovšetkým sa zaviazala: (a) poskytovať nediskriminačné zaobchádzanie všetkým členom WTO; (b) zrušiť systém dvojitých cien a eliminovať rozdielne zaobchádzanie s tovarom vyrobeným pre čínsky trh a tovarom vyrábaným na export; (c) nevyužívať cenovú reguláciu na ochranu domáceho priemyslu či čínskych poskytovateľov služieb; (d) implementovať Dohodu o WTO efektívne a jednotne, a to revidovaním existujúcich zákonov a prijímaním právnych predpisov nových; (e) zabezpečiť, že do troch rokov od prístúpenia k dohode budú mať všetky podniky právo importovať a exportovať akékoľvek tovary a obchodovať s nimi na celom území; (f) a neudržiavať a nezavádzať vývozné subvencie na poľnohospodárske produkty.³² Zaviazala sa tiež znížiť do roku 2004 (najneskôr do roku 2010) priemernú viazanú colnú sadzbu poľnohospodárskych produktov na 15% (s max. sadzbou 65% na obilniny) a priemyselných produktov na 8,9% (s max. sadzbou 47% pre fotografický film, automobily a príbuzné produkty) – čo aj splnila. Súhlasila, že obmedzí dotácie pre poľnohospodársku produkciu na 8,5% hodnoty poľnohospodárskeho outputu a prístupom k *Všeobecnej dohode o obchode so službami* (GATS) sa zaviazala k intenzívnejšej liberalizácii sektoru služieb, vrátane finančného sektora,

³⁰ ČÁKY, M. (2005): *Čína v súčasnom globálnom svete*, s. 12.

³¹ Zdrojom číselných údajov je LARDY, N. (2003): *Trade Liberalization and Its Role in Chinese Economic Growth*, s. 6.

³² WTO. (2001): *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*.

telekomunikácií, logistiky a distribúcie, vzdelávania či turizmu.³³ Väčšina kvót, licencií a regulovaných cien bola v krajine odstránená, technické štandardy približované štandardom medzinárodným, právo vykonávať zahranično-obchodné transakcie nadobudli všetky čínske podnikateľské subjekty a maloobchod v Číne bol otvorený pre cudzincov.³⁴

Začiatok prvej dekády 21. storočia tak nepochybne predstavoval vo vývoji systému a objemu zahraničného obchodu Číny významný medzník – boli zavŕšené čínske snahy o začlenenie do WTO a navyše, v dôsledku implementácie dlhodobých a komplexných reforiem hospodárstva, ekonomického vývoja ostatných štátov sveta a vývoja svetovej ekonomiky, začal objem zahraničného obchodu Číny enormne rásť rovnako, ako jej podiel na svetovom obchode. Čína sa zaradila medzi najdynamickejšie sa rozvíjajúce ekonomiky sveta, ohniská obchodných aktivít a kľúčových aktérov medzinárodných vzťahov. Stala sa tiež reprezentantom trendu presunu ťažiska globálnej ekonomickej moci z najvyspelejších štátov sveta (myslené najmä USA, štáty EÚ, Japonsko) na štáty rozvojové. K poklesu objemu jej zahraničného obchodu došlo v nasledujúcom období iba v roku 2009, a to v dôsledku prepuknutia globálnej finančnej a hospodárskej krízy, na ktorú však s cieľom zvýšiť domáci dopyt a stabilizovať vývoj objemu zahraničného obchodu krajiny čínska vláda promptne reagovala. Prijala príslušné ekonomické opatrenia, vrátane stimulačného balíčku v hodnote 4 biliónov jüanov či čiastočného posilnenia protekcionistických opatrení v zahraničnom obchode. Ako uvádza R. Sally³⁵, zaviedla napríklad prísnejšie normy s cieľom zakázať dovoz niekoľkých európskych poľnohospodárskych produktov, novo prijatým poštovým zákonom obmedzila možnosť zahraničných spoločností poskytovať určité expresné dodávkové služby a dotáciami a znižovaním daní podporila výkonnosť domáceho automobilového priemyslu.

Od roku 2010 Čína pokračuje v rokovaníach a uzatváraníach dohôd o vytvorení zón voľného obchodu. V súčasnosti má uzavretú takúto dohodu napríklad s Čile, Islandom, Kostarikou, Novým Zélandom, Pakistanom, Peru či Singapúrom. V roku 2010 vytvorila zónu voľného obchodu tiež s Taiwanom a so združením ASEAN; od roku 2012 rokuje o vytvorení zóny s Japonskom a Južnou Kóreou.

³³ *Ibid.*

³⁴ Splňanie záväzkov WTO však neprebiehala vždy bez problémov a vyvolávajú plnú spokojnosť ostatných členov. Ako uvádza R. Sally, medzi najväznejšie nedostatky čínskej strany pri splňaní záväzkov možno v súčasnosti zaradiť napríklad nasledovné: viaceré záväzky nie sú splňané jednotne; používanie technických predpisov, postupov posudzovania zhody a sanitárnych a fyto-sanitárnych opatrení je nedostatočne regulované pravidlami a je nekonzistentné; často sa vyskytujú porušenia Dohody o investičných opatreniach súvisiacich s obchodom (TRIMS), ochrana práv duševného vlastníctva je presadzovaná nedostatočne; oznamovanie o obmedzovaní čínskych štátnych dotácií prebieha s časovým oneskorením, neúplne a nepokrývajúce dotácie zo štátnych bánk a lokálnych vlád a podobne. Zdroj: SALLY, R. (2011): *Chinese Trade Policy after (almost) Ten Years in the WTO: A Post-Crisis Stocktake*, s. 7.

³⁵ SALLY, R. (2011): *Chinese Trade Policy after (almost) Ten Years in the WTO: A Post-Crisis Stocktake*, s. 13-14.

2.1 Vývoj objemu zahraničného obchodu Číny v rozmedzí rokov 1978 a 2012

Celkový objem zahraničného obchodu Číny výraznejšie vzrástol hneď po spustení rozsiahlych reforiem jej hospodárstva v roku 1978, od začiatku 21. storočia však v porovnaní s predchádzajúcimi obdobiami zaznamenával enormný rast. Hodnota čínskeho exportu tovarov a služieb rástla kontinuálne od roku 1983 až do roku 2012 (pozri graf č. 2; štatistické údaje o vývoji exportu a importu Číny sú v databáze UNCTAD-u dostupné od roku 1982) - k jej poklesu došlo len v roku 2009 v dôsledku prepuknutia globálnej finančnej a hospodárskej krízy a ňou podmieneného poklesu svetového importu a exportu. Hodnota čínskeho importu tovarov a služieb rástla počas rovnakého obdobia taktiež takmer kontinuálne (s výnimkou rokov 1986, 1990, 1998 a 2009). Priemerné ročné tempo rastu hodnoty exportu Číny bolo pritom od roku 1983 do roku 2001 takmer 14,8% a od roku 2002 do roku 2012 viac ako 21%; v prípade čínskeho importu to bolo 16,1% v rozmedzí rokov 1983 a 2001 a 20,7% v rozmedzí rokov 2002 a 2012.³⁶

V 90. rokoch 20. storočia došlo k výraznejšej stagnácii tempa rastu čínskeho exportu a poklesu medziročnej hodnoty importu v roku 1998, nadväzujúc na vypuknutie ázijskej finančnej a hospodárskej krízy v roku 1997 a následného poklesu importov z Číny do zasiahnutých krajín (hlavne v dôsledku devalvácie ich mien). Čínske vedenie prijalo v reakcii na vypuknutie krízy viaceré opatrenia a čínske menové autority sa okrem iného rozhodli „*nenasledovať masívne devalvácie ostatných krajín v regióne, ale naviazali jüan na americký dolár*³⁷, čo posilnilo úlohu Číny ako 'pólu rastu' v regióne, a tiež jej postavenie na globálnej scéne.“³⁸ Aj vďaka tomu rástol čínsky export aj import od nasledujúceho roku opäť.

Najvýraznejší nárast deficitu obchodnej bilancie zaznamenávala Čína v 80. rokoch 20. storočia v rozmedzí rokov 1984 a 1989. Medzi jeho hlavné príčiny patrili rast inflácie v krajine, uvoľňovanie kontrol dovozu a devízových kontrol v kombinácii s rastom dovozu tovarov dlhodobej spotreby, či stále nadhodnotený kurz jüanu. V nasledujúcich dvoch dekádach potom došlo k zaznamenávaniu deficitu obchodnej bilancie už len v roku 1993. Neskorší (po roku 2000) nadmerný rast prebytkov čínskej obchodnej bilancie, ktorý krajine umožnil naakumulovať v súčasnosti najvyššie devízové rezervy na svete, a deficitov bilancií viacerých jej významných obchodných partnerov patria pritom medzi príčiny vzniku a hlavné prejavy aktuálnych globálnych ekonomických nerovnováh.

Od druhej polovice 90. rokov 20. storočia možno tiež pozorovať trend rastúcich prebytkov čínskeho obchodu s priemyselným tovarom, sprevádzaný prehlbujúcim sa deficitom obchodu s primárnymi komoditami.³⁹

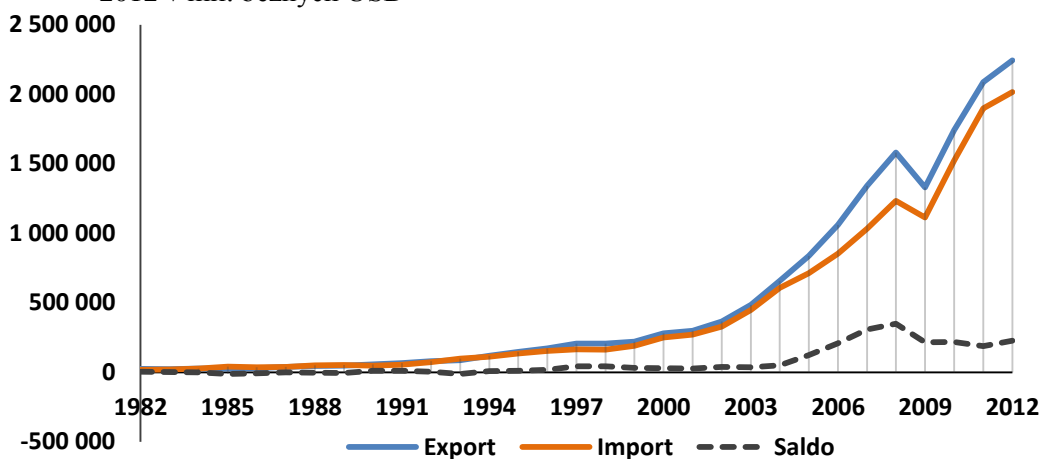
³⁶ Číselné údaje boli vypočítané s využitím údajov UNCTAD-u.

³⁷ V roku 2005 bol v Číne zavedený riadený floating s referenčným košom mien povoľujúci určité fluktuácie.

³⁸ GOSH, J. a kol. (2009): *Models of BRICs' Economic Development and Challenges for EU Competitiveness*.

³⁹ Hodnotené s využitím údajov UNCTAD-u.

Graf 2: Vývoj exportu a importu tovarov a služieb Číny a ich salda v rokoch 1982 – 2012 v mil. bežných USD



Prameň: UNCTAD

2.2 Komoditná štruktúra zahraničného obchodu Číny od roku 1978

Prebiehajúca reforma hospodárstva a systému zahraničného obchodu Číny podstatným spôsobom ovplyvnila aj vývoj komoditnej a teritoriálnej štruktúry jej zahraničného obchodu. Ako bolo spomínané, v období pred prijatím reforiem tvorili najväčší podiel čínskeho importu stroje a dopravné zariadenia, najväčší podiel čínskeho exportu naopak poľnohospodárske produkty a surové materiály (primárne produkty).

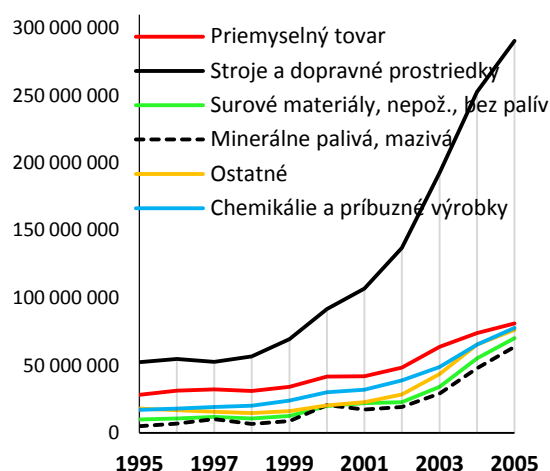
Aj po spustení reforiem dovážala Čína spočiatku naďalej najviac strojov a dopravných zariadení - ich podiel na celkovom importe krajiny však začal výrazne klesať. Rástol naopak podielu surových materiálov a rôznych polotovarov. Klesať začal tiež podiel poľnohospodárskych produktov a surových materiálov na celkovom čínskom exporte, a to v prospech produktov náročných na prácu. J. C. Hsu konkrétne uvádza⁴⁰, že v súlade s prebiehajúcou zmenou štruktúry tvorby HDP:

- poklesol podiel poľnohospodárskych produktov a surových materiálov na celkovom exporte krajiny z 51% v roku 1978 na 44% v roku 1985:
 - najväčšiu časť čínskeho exportu pritom stále tvorili minerálne palivá, mazivá a príbuzné materiály – najmä ropa a ropné produkty (v dôsledku rastu ich cien počas ropných šokov); nasledované skupinami rôznych výrobkov (v rámci ktorých dominoval odev) a polotovarov (najmä textilnej priadze a tkanín);
- v rozmedzí rokov 1982 a 1985 sa znížila tiež závislosť krajiny od dovozu poľnohospodárskych produktov, a to až o 60%:
 - v roku 1985 tvorili čoraz najväčšiu časť importu Číny stroje a dopravné zariadenia, nasledované rôznymi polotovarmi (v tejto kategórii dominovali železo a oceľ) a chemikáliami.⁴¹

⁴⁰ HSU, J. C. (1989): *China's foreign trade reforms: Impact on growth and stability*, s. 68-82.

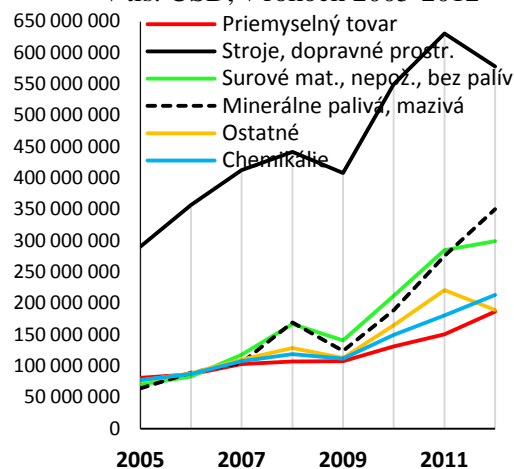
⁴¹ *Ibid.*

Graf 3: Komoditná štruktúra importu Číny v tis. USD, v rokoch 1995-2005



Prameň: UNCTAD

Graf 4: Komoditná štruktúra importu Číny v tis. USD, v rokoch 2005-2012



Prameň: UNCTAD

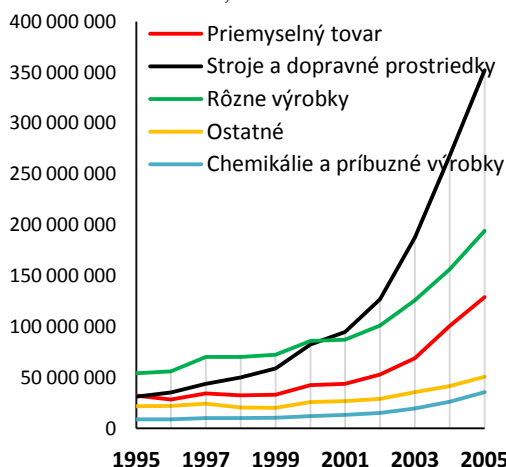
Od druhej polovice 90. rokov (v databázach UNCTAD sú štatistické údaje dostupné až od roku 1995) do roku 2012 sa na čínskom exporte aj importe v najväčšej miere podieľal priemyselný tovar, a to v súlade s prebiehajúcimi hospodárskymi reformami a snahami o ich urýchlenie. Postupne začal byť uprednostňovaný rast kvality, nielen kvantity exportu. Podiel priemyselného tovaru na importe krajiny počas uvedeného obdobia poklesol z 79% na 57% - výraznejšie najmä po vstupe krajiny do WTO; jeho podiel na exporte naopak vzrástol z 84% na 93%. Podiel primárnych komodít, drahých kovov a nemonetárneho zlata na importe krajiny vzrástol od roku 1995 do roku 2012 z 21% na 43%, na exporte krajiny naopak poklesol z 16% na 7%.⁴² V absolútnom vyjadrení teda rastie čínsky export aj import priemyselného tovaru aj primárnych komodít (okrem 2009), v relatívnom vyjadrení však podiel priemyselného tovaru na exporte rastie a na importe klesá. Aktuálna komoditná štruktúra čínskeho importu vyplýva z grafu č. 4.

Najväčšiu časť importu Číny - v členení podľa SITC (*Standard International Trade Classification*), tvorili od polovice 90. rokov do roku 2012 konkrétne stroje a dopravné zariadenia. Od roku 1997 do súčasnosti pritom krajina spomedzi nich dováža najviac elektrických zariadení, prístrojov a spotrebičov; od roku 2009 výrazne vzrástol dovoz cestných dopravných prostriedkov a špecializovaných strojov. Od roku 1995 do roku 2005 bol druhou najviac dovážanou kategóriou tovarov priemyselný tovar (najmä textilné vlákna, od 2002 železo a oceľ) a treťou chemikálie a príbuzné výrobky - ich podiel na čínskom dovoze sa však po roku 2005 značne znížil. Vzrástol, naopak, podiel surových materiálov, nepoživatelných, s výnimkou palív a minerálnych palív, mazív a príbuzných materiálov. Na exporte Číny sa od roku 1995 do roku 2012 v najväčšej miere podieľali tri kategórie komodít: rôzne výrobky, stroje a dopravné prostriedky a priemyselný tovar. Ako vyplýva z grafov č. 5 a č. 6, do roku 2001 pritom tvorili najväčšiu časť čínskeho exportu rôzne výrobky, od uvedeného roku ich na

⁴² Hodnotené s využitím údajov UNCTAD-u.

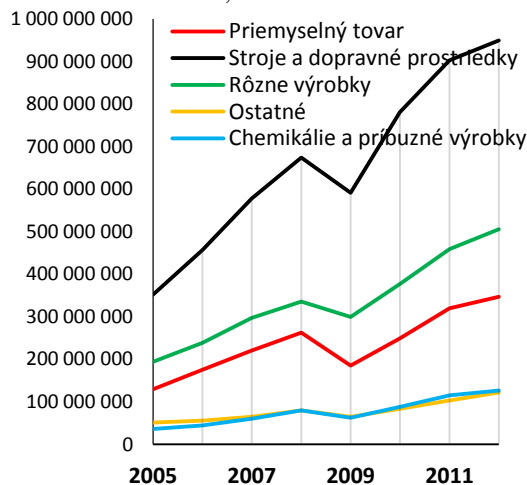
druhú pozíciu zosadila kategória stroje a dopravné prostriedky, ktorá dominuje exportu dodnes. V rámci kategórie stroje a dopravné zariadenia vyvážala Čína v danom období do roku 2001 najviac elektrických zariadení, prístrojov a spotrebičov; od roku 2001 do roku 2011 kancelárskych strojov a zariadení na automatické spracovanie dát, a v roku 2012 opäť elektrických zariadení prístrojov a spotrebičov. Kategórii rôzne výrobky dominovali počas celého obdobia textilné výrobky a odevné doplnky; kategórii priemyselný tovar textilné vlákna a príbuzné produkty, okrem roku 2008, keď to bolo železo a oceľ. Aktuálna komoditná štruktúra čínskeho exportu vyplýva z grafu č. 6.

Graf 5: Komoditná štruktúra exportu Číny v tis. USD, v rokoch 1995-2005



Prameň: UNCTAD

Graf 6: Komoditná štruktúra exportu Číny v tis. USD, v rokoch 2005-2012



Prameň: UNCTAD

2.3 Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu Číny od roku 1978

Ako už bolo spomínané, pred rokom 1978 patrili medzi najvýznamnejších obchodných partnerov Číny Sovietsky zväz a štáty východnej Európy, neskôr Hong Kong, Japonsko, a ku koncu obdobia tiež štáty západnej Európy a USA. Po spustení reforiem hospodárstva v roku 1978 však prešla teritoriálna štruktúra čínskeho zahraničného obchodu podstatnými zmenami – počet obchodných partnerov krajiny začal rásť a menilo sa aj ich geografické rozmiestnenie. Od konca 70. rokov 20. storočia tak Čína orientovala svoj zahraničný obchod najmä na štáty východnej, južnej a juhovýchodnej Ázie a štáty Západu, predovšetkým tie považované za najvyspelejšie štáty sveta. Ako uvádza konkrétne J.C. Hsu⁴³, najväčšia časť importu do Číny pochádzala od roku 1978 do roku 1985 z Japonska, Hong Kongu, USA a Nemeckej spolkovej republiky. Obchodné vzťahy Číny s týmito krajinami však boli búrlivé – „časté zmeny v dovoznej politike Číny viedli k dramatickým fluktuáciám vo vývoji čínskeho importu z Japonska, Západného Nemecka aj USA. Napríklad, čínske dovozy z Japonska vzrástli o 161% v období od roku 1977 do roku 1980, ako dôsledok spustenia politiky štyroch modernizácií v roku 1978, avšak v dôsledku ekonomických zmien zaznamenala dolárová hodnota importu v rozmedzí rokov 1980 - 1983 prepad až o 4%. Pokles sa však ukázal ako krátkodobý, od roku 1983 do roku

⁴³ HSU, J. C. (1989): *China's foreign trade reforms: Impact on growth and stability*, s. 68-82.

1985 opäť stúpol import o 156%.⁴⁴ Najväčšia časť exportu Číny smerovala v rozmedzí rokov 1978 a 1985 do Japonska, Hong Kongu, USA a Singapuru - podiel exportu do USA na celkovom exporte krajiny v priebehu uvedeného obdobia vzrástol z 3% na 12%, podiel Singapuru z 3% na 7% (Hong Kong a Singapur pritom pôsobili aj ako významný reexportéri čínskeho tovaru ďalej do sveta). Spomedzi štátov západnej Európy vyvážala Čína najviac do Nemeckej spolkovej republiky, Francúzska, Talianska a Spojeného kráľovstva – ako však J. C. Hsu upozorňuje, objem čínskeho exportu bol značne obmedzovaný veľkosťou trhov týchto krajín, ich vzdialenosťou od Číny a protekcionistickými opatreniami prijímanými v rámci budovania jednotného trhu.⁴⁵

Od polovice 90. rokov 20. storočia do roku 2012 (v databázach UNCTAD sú údaje o vývoji teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu štátov sveta dostupné až od roku 1995) potom dovážala Čína v najväčšej miere z krajín východnej, južnej a juhovýchodnej Ázie (v roku 2012 z nich doviezla 34,3% z celkového importu), následne z EÚ (12,8%) a zo zóny voľného obchodu NAFTA (NAFTA = Severoamerická dohoda o voľnom obchode), ktorá spája USA, Kanadu a Mexiko (9,7%). Od začiatku 21. storočia pritom rastie výraznejšie čínsky import z Južnej a Strednej Ameriky, západnej Ázie či subsaharskej Afriky.⁴⁶

Ako vyplýva z tabuľky č. 1, od roku 1995 až do roku 2012 importovala Čína najviac z Japonska (jeho podiel na celkovom importe krajiny bol v roku 2012 10,7%). Medzi jej ďalších troch najvýznamnejších importných partnerov patrili v priebehu celého obdobia Južná Kórea, Taiwan a USA (v tomto poradí od roku 2005), dôležité postavenie medzi importnými partnermi však zaujímali aj Nemecko, Hong Kong (do roku 2004), Malajzia a Austrália. Od roku 2008 možno pozorovať trend výrazne rastúceho importu z Brazílie a Saudskej Arábie. Od polovice 90. rokov 20. storočia do roku 2012 smeroval najväčší podiel exportu z Číny do krajín východnej, južnej a juhovýchodnej Ázie (v roku 2012 36,3% z celkového čínskeho exportu), následne do zóny voľného obchodu NAFTA (19,9%) a do EÚ (16,3%). Od roku 2003 pritom výraznejšie rastie export z Číny do Južnej a Strednej Ameriky a Afriky (najmä do štátov subsaharskej, západnej a severnej Afriky).⁴⁷

⁴⁴ *Ibid.*, s. 81.

⁴⁵ *Ibid.*, s. 68-82.

⁴⁶ Hodnotené s využitím údajov UNCTAD-u.

⁴⁷ Hodnotené s využitím údajov UNCTAD-u.

Tabuľka 1: Desať najväčších importných partnerov Číny od 1995 do 2012⁴⁸

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN
USA	TAI	TAI	USA	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK
TAI	USA	USA	TAI	USA	JK	USA	JK	JK	JK	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI
JK	JK	JK	JK	JK	USA	JK	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA
HK	HK	HK	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM
NEM	NEM	NEM	HK	HK	HK	HK	HK	MAL	MAL	MAL	MAL	MAL	AUS	AUS	AUS	AUS	AUS
RUS	RUS	SIN	SIN	RUS	RUS	RUS	MAL	HK	SIN	SIN	AUS	AUS	MAL	MAL	MAL	MAL	MAL
SIN	SIN	RUS	RUS	SIN	MAL	MAL	RUS	SIN	RUS	AUS	THA	FIL	SA	BRA	BRA	BRA	SA
TAL	AUS	AUS	FRA	FRA	SIN	AUS	SIN	RUS	HK	RUS	FIL	THA	BRA	THA	THA	SA	BRA
KAN	TAL	FRA	AUS	AUS	AUS	SIN	AUS	THA	AUS	THA	SIN	RUS	THA	SA	SA	RUS	JAR

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD

Tabuľka 2: Desať najväčších exportných partnerov Číny od 1995 do 2012

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
HK	HK	HK	HK	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA	USA
JPN	JPN	USA	USA	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK	HK
USA	USA	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN	JPN
JK	JK	JK	NEM	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK	JK
NEM	NEM	NEM	JK	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM	NEM
SIN	SIN	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL	HOL
HOL	HOL	SIN	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	SPK	IND	IND	IND
TAI	SK	SPK	SIN	SIN	SIN	SIN	SIN	TAI	TAI	SIN	SIN	SIN	RUS	SIN	SPK	SPK	SPK
SPK	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	TAI	SIN	SIN	TAI	TAI	RUS	SIN	IND	SIN	RUS	RUS
TAL	FRA	FRA	FRA	FRA	TAL	TAL	MAL	FRA	FRA	RUS	TAL	IND	IND	FRA	TAL	SIN	SIN

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD

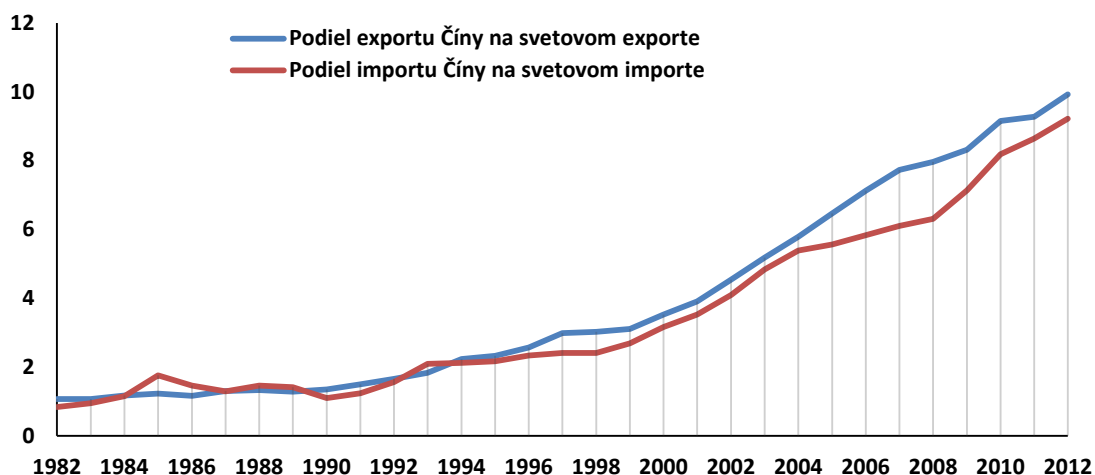
Ako vyplýva z tabuľky č. 2, od roku 1995 do roku 2012 patrili konkrétne medzi piatich najvýznamnejších čínskych exportných partnerov USA, Hong Kong, Japonsko, Južná Kórea a Nemecko; najväčší podiel exportu Číny pritom smeruje do USA už od roku 1999. Spomedzi štátov EÚ zaujímali v rozmedzí rokov 1995 až 2012 dôležité postavenie medzi čínskymi exportnými partnermi Nemecko, Holandsko, Spojené kráľovstvo, Francúzsko a Taliansko. Od roku 2007 ďalej možno pozorovať trend rastúceho exportu do Indie.

⁴⁸ Vysvetlivky k tabuľke č. 1 a č. 2: AUS = Austrália, BRA = Brazília, FIL = Filipíny, FRA = Francúzsko, HK = Hong Kong, HOL = Holandsko, IND = India, JAR = Juhoafrická republika, JK = Južná Kórea, JPN = Japonsko, KAN = Kanada, MAL = Malajzia, NEM = Nemecko, RUS = Rusko, SA = Saudská Arábia, SIN = Singapur, SPK = Spojené kráľovstvo, TAI = Taiwan, TAL = Taliansko, THA = Thajsko, USA = Spojené štáty americké.

2.4 Postavenie Číny vo svetovom obchode od roku 1978 do súčasnosti

Do roku 1978 bol podiel značne izolovanej Číny na svetovom exporte a importe tovarov len veľmi malý, v oboch prípadoch menej ako 1%. Ako však naznačuje graf č. 7, ekonomická transformácia krajiny po spustení rozsiahlych reforiem jej hospodárstva v roku 1978 spolu s vývojom ekonomík ostatných štátov sveta aj ekonomiky svetovej viedli v nasledujúcich dekádach k rastu čínskeho podielu na svetovom obchode s tovarmi a službami; k výraznejšiemu rastu najmä od začiatku 21. storočia a vstupu krajiny do WTO. Vývoj podielu Číny na svetovom exporte a importe tovarov a služieb v rokoch 1982 (v databázach UNCTAD sú údaje o vývoji hodnôt exportu a importu Číny dostupné až od roku 1982), 1990, 2000, 2005 a 2012; jej postavenie medzi najväčšími exportérmi a importérmi sveta ilustruje tabuľka č. 3.

Graf 7: Podiel Číny na svetovom exporte a importe tovarov a služieb v %, od 1982 do 2012



Prameň: UNCTAD

Tabuľka 3: Vývoj podielu Číny na svetovom obchode a jej postavenia medzi najväčšími exportérmi a importérmi sveta

Rok	1982	1990	2000	2005	2012
Podiel na svetovom exporte	1,1 %	1,3%	3,5%	6,5%	9,9%
Podiel na svetovom importe	0,8%	1,1%	3,2%	5,6%	9,2%
Miesto medzi najväčšími svetovými exportérmi	22.	18.	8.	3.	1.
Miesto medzi najväčšími svetovými importérmi	27.	20.	8.	3.	2.

Prameň: UNCTAD

Ako vyplýva z grafu č. 7 a tabuľky č. 3, podiel Číny na svetovom obchode začal rásť výraznejšie až od začiatku 21. storočia, a krajina sa zaradila medzi najvýznamnejšie svetové obchodné veľmoci. V roku 2000 bola konkrétne 8. najväčším importérom aj exportérom tovarov a služieb sveta, v roku 2005 tretím a v roku 2011 druhým. Od roku 2012 je najväčším svetovým exportérom tovarov a služieb.

ZÁVER

Záverom predkladaného článku možno zhodnotiť, že dlhodobá a komplexná reforma hospodárstva a systému zahraničného obchodu Číny, spustená ešte v roku 1978, prispela v kombinácii s ekonomickým vývojom ostatných štátov sveta a vývojom svetovej ekonomiky:

- k zmene prístupu čínskeho vedenia k zahraničnému obchodu a investíciám – tie začali byť považované za významný faktor ekonomického rastu a neoddeliteľnú súčasť ďalšej industrializácie krajiny;
- k ukončeniu medzinárodnej izolácie Číny a k jej intenzívnejšej integrácii do globálneho obchodného systému;
- k liberalizácii a decentralizácii v rámci čínskeho systému zahraničného obchodu;
- k rastu objemu čínskeho zahraničného obchodu - enormnému najmä od začiatku 21. storočia, v súvislosti so vstupom a po vstupe krajiny do WTO;
- k zmene komoditnej a teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu Číny;
- a ku kontinuálnemu posilňovaniu postavenia Číny vo svetovom obchode.

Vďaka uvedenému je Čína v súčasnosti držiteľom najvyšších devízových rezerv na svete (naakumulovaných hlavne v dôsledku zaznamenaných prebytkov jej obchodnej bilancie po roku 2000) a zaradovaná je medzi ohniská ekonomických aktivít, najvýznamnejšie obchodné veľmoci a významných prijímateľov i poskytovateľov priamych zahraničných investícií. Ašpiruje pritom na nadobudnutie stabilnej pozície medzi pólmi vplyvu vo formujúcom sa multipolárne usporiadanom svete.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. CIHELKOVÁ, E. – KUNEŠOVÁ, H. a kol. (2009): *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.
2. ČÁKY, M. (2004): Prenikanie európskych ľavicových ideológií do Číny: anarchizmu a marxizmu. In: *Slovenská politologická revue* [online], 2004, č. 4, 35 s. Dostupné na internete: <<http://revue.kpol.ff.ucm.sk/archiv/2004/4/caky.pdf>>.
3. ČÁKY, M. (2005): Čína v súčasnom globálnom svete. In: *Slovenská politologická revue* [online], 2005, č. 1, 28 s. Dostupné na internete: <<http://revue.kpol.ff.ucm.sk/archiv/2005/1/cakys.pdf>>.
4. ČÁKY, M. (2005): Hospodárske reformy v Číne. In: *Slovenská politologická revue*, 2005, č. 2, s. 18-34.
5. FÜRST, R. (2002): Čína na ceste od izolacionizmu k plíživej globalizácii. In: *Mezinárodní vztahy*, 2002, roč. 37, č. 2, s. 5-28.
6. GOODMAN, D. S. G. – SEGAL, G. (1994): *China Deconstructs: Politics, trade and regionalism*. New York: Routledge, 1994. 364 s. ISBN 0-415-11833-6.
7. GOSH, J. a kol. (2009): *Models of BRICs' Economic Development and Challenges for EU Competitiveness* [online]. Viedeň: The Vienna Institute for

- International Economic Studies, 2009. 85 s. Dostupné na internete: <<http://www.wiiw.ac.at/modPubl/download.php?publ=RR359>>.
8. HSU, J. C. (1989): *China's foreign trade reforms: Impact on growth and stability*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. 221 s. ISBN 0-521-37197-X.
 9. LARDY, N. (1993): *Foreign trade and economic reform in China 1978 – 1990*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. 197 s. ISBN 0-521-45835-8.
 10. LARDY, N. (2003): *Trade Liberalization and Its Role in Chinese Economic Growth* [online]. New Delhi, 2003. 15 s. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/np/apd/seminars/2003/newdelhi/lardy.pdf>>.
 11. SALLY, R. (2011): *Chinese Trade Policy after (almost) Ten Years in the WTO: A Post-Crisis Stocktake* [online]. Brusel: European Center for International Political Economy, 2011. 35 s. Dostupné na internete: <http://www.ecipe.org/media/publication_pdfs/chinese-trade-policy-after-almost-ten-years-in-the-wto-a-post-crisis-stocktake.pdf>.
 12. SHAN, W. (1989): Reforms of China's Foreign Trade System: Experiences and Prospects. In: *China Economic Review*, 1989, roč. 1, č. 1, s. 33-55.
 13. UNCTAD. (2013): *UNCTAD STATS* [online]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
 14. WORLD BANK. (2013): *World DataBank* [online]. Dostupné na internete: <<http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx>>.
 15. WTO. (2001): *WTO successfully concludes negotiations on China's entry* [online]. Dostupné na internete: <http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm>.

KONTAKT

Ing. Silvia Draková
Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
85235 Bratislava
E-mail: silvia.drakova@euba.sk



RECENZIA

VLADIMÍR POĽAKOV:
SPOMIENKY DIPLOMATA UŽ NEEEXISTUJÚCEHO ŠTÁTU

SARATOV, POVOLŽSKIJ INSTITUT P. A. STOLYPINA, 2012. 320 s. ISBN 978-58180-0405-1.

PhDr. Katarína Strelková, PhD.

Táto originálna kniha bývalého ruského diplomata Vladimíra Michajloviča Poľakova, kandidáta historických vied (Vydavateľstvo Povolžského inštitútu A. P. Stolypina, v Saratove, 2012, pre širokú čitateľskú verejnosť) podáva čitateľovi pohľad na vzťahy bývalého Československa s bývalým Sovietskym zväzom. Autor, bývalý sovietsky diplomat, ktorého časť diplomatickej misie je spojená s Československom (generálny konzul v Brne – 1988-1991, generálny konzul Ruskej federácie v Bratislave v rokoch 1991-1993, dočasný splnomocnenec pre záležitosti Ruskej federácie v Slovenskej republike v roku 1993), vyslovuje v knihe svoje názory na udalosti, ktoré sprevádzali Československo na prechode od socialistickej štátnosti k novým politickým vzťahom a ktoré viedli k rozpadu štátu. Autor nehodnotí „vysokú politiku“, nevyjadruje sa k nej. Píše „nebol som jej tvorcom, len vykonávateľom, jej účastníkom a svedkom udalostí, ktoré *ohromili svet*“ (s. 12). On ponúka vlastnú, subjektívnu interpretáciu udalostí, vychádza z osobných spomienok na konkrétne udalosti, na stretnutia a rozhovory s konkrétnymi ľuďmi a robí vlastné subjektívne závery. Československo prestalo existovať, ale v spomienkach diplomata žije ďalej, lebo sú s ním spojené radostné i tragické spomienky na udalosti, ktoré – ako píše – *ohromili svet*.

Kniha pozostáva z 19 kapitol, ktoré sa zaoberajú jednotlivými fenoménmi československých dejín z hľadiska vzťahov medzi štátotvornými národmi Slovákov a Čechov, vplyvom národných tradícií ako prejavu národnej samobytnosti a mentality (tu neopomína úlohu rímskokatolíckej cirkvi pri formovaní politickej situácie v československej spoločnosti).

Vladimír Poľakov neobišiel ani rok 1968 – Pražskú jar, ako predzvesť udalostí v roku 1989. Zaujímavé sú jeho úvahy o tom, čo by bolo, keby akt internacionálnej pomoci československému ľudu nemal podobu ozbrojeného vpádu vojsk Varšavskej zmluvy, ale formu dialógu.

V inej kapitole sa autor venuje vyhláseniu Slovenskej republiky – novej stránke v dejinách slovenského národa, jej zahraničnopolitickým prioritám, neobchádza ani problémy, ktoré proces vzniku samostatnej republiky sprevádzali. V kapitolách venovaných vzniku samostatnej Slovenskej republiky autor podáva ruskému čitateľovi aj mnohé informácie o národných črtách Slovákov, nezabúda

spomenúť tradične silné rusofilské tendencie. Autor uvádza informácie o vzťahu k ruskému jazyku, ktorý prešiel rôznymi fázami pod vplyvom politických udalostí a poukazuje na renesanciu záujmu o ruský jazyk a jeho štúdium.

Osobitnú pozornosť si v knihe zasluhuje kapitola *Profesionálne vlastnosti diplomata sa najvypuklejšie prejavujú v krízových situáciách*. Treba povedať, že niektoré názory, tu vyslovené, sú poznačené príslušnosťou autora ku komunistickej strane Sovietskeho zväzu (zmienka o antisovietskej hystérii, ktorá sa však vyhla, podľa jeho slov, jednoduchším vrstvám obyvateľstva). Za zmienku stojí informácia o postoji vtedajšieho veľvyslanca Sovietskeho zväzu v Československu B. D. Pankina, ktorý bol veľvyslancom práve vtedy, keď nastal čas budovať kvalitatívne nové vzťahy medzi štátmi, v ktorých došlo ku kardinálnym zmenám. Vtedajší veľvyslanec B. D. Pankin v istom interview vyslovil na tie časy nezvyčajne radikálny názor na prebiehajúce procesy, keď on, ako veľvyslanec ešte fungujúceho socialistického štátu, povedal „som presvedčený, že socialistická idea je už prežitkom a nie som jej zástancom“ (s. 199). Vtedajšie vzťahy medzi našimi krajinami charakterizoval takto: „spolupráca je neefektívna, lebo jej základ tvorí zásada „veľkého a malého brata“, že ak aj naše vzťahy boli „bratské“, často sa kazili a deformovali, čoho výsledkom bol rok 1968“ (s. 199). V inom článku, uverejnenom v časopise *Novoje vremia*, vtedajší veľvyslanec Pankin odporúčal Komunistickej strane Sovietskeho zväzu vziať si príklad z Československa (s. 201).

Z hľadiska slovenského čitateľa sú nesmierne podnetné myšlienky autora o spoločných slovanských koreňoch Rusov a Slovákov, jeho úvahy o rozšírených stereotypoch o povahách našich národov (široká ruská duša – komu je načo, keď je vôkol toľko totálnej chudoby?). Autor nostalgicky konštatuje, že odveká národná ruská vlastnosť – trpezlivosť – prerástla do absolútnej apatie a ľahostajnosti.

Nie na všetko, čo sa počas diplomatickej misie autora knihy vo svete a vo vzťahoch medzi našimi národmi udialo, má bývalý diplomat odpoveď. Mnohé otázky: prečo sa rozpadlo Československo, prečo sa rozpadol Sovietsky zväz, prečo stratila svoju vedúcu úlohu komunistická strana a niektoré ďalšie zostali bez odpovede.

Pozornosť si zasluhuje aj ilustratívny materiál knihy, fotografie zo stretnutí diplomata s predstaviteľmi politického a kultúrneho života bývalého Československa, ako svedectvo doby.

Autor v knihe prezentoval dôkladnú znalosť problematiky, ktorú čitateľovi predkladá nenásilnou formou, ako svoj pohľad na veci.

Kniha, ktorá dopĺňa obraz slovensko-ruských diplomatických vzťahov, si zaslúži záujem slovenských diplomatov, študentov diplomacie, ale i širokej čitateľskej verejnosti, ktorá sa o tieto dejiny zaujíma.

PhDr. Katarína Strelková, PhD.
Fakulta aplikovaných jazykov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
852 35 Bratislava
katarina.strelkova@euba.sk



INFORMÁCIA

**MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY 2013:
AKTUÁLNE OTÁZKY SVETOVEJ EKONOMIKY A POLITIKY**
**INTERNATIONAL RELATIONS 2013:
CURRENT ISSUES OF WORLD ECONOMY AND POLITICS**

Ing. Martin Grančay, PhD.

Decembrová medzinárodná vedecká konferencia Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, ktorá sa tradične koná v mikulášskom období na smolenickom zámku, patrí každoročne k najočakávanejším akademickým udalostiam na poli medzinárodných vzťahov na Slovensku. Ani 14. ročník konferencie, tentokrát pod názvom „Medzinárodné vzťahy 2013: Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky“, nebol výnimkou. V Smoleniciach sa 5. - 6. decembra 2013 stretli najvýznamnejší odborníci na medzinárodné ekonomické, politické a právne vzťahy v strednej Európe, aby prediskutovali najnovší vývoj a vedecké pokroky v príslušných akademických oblastiach.

Kľúčovou súčasťou konferencie bolo plenárne zasadnutie, ktoré svojim zoznamom kvalitných rečníkov prilákalo hostí z Českej republiky, Maďarska, Slovinska, Ukrajiny či Poľska, a jednoznačne sa diferencovalo od plenárnych zasadnutí väčšiny iných konferencií v spoločensko-vedných odboroch.

The international scientific conference of the Faculty of International Relations at the University of Economics in Bratislava, which takes place every first Thursday and Friday of December on the Smolenice castle, traditionally belongs to the most expected academic events of the year. The fourteenth edition of the conference, this time under the name “International Relations 2013: Current Issues of World Economy and Politics”, was no exception. On December 5th and 6th 2013, Smolenice hosted some of the most important Central European experts on international economics, politics and law who discussed recent developments in research in the respective academic fields.

The plenary session of the conference with excellent keynote speakers allured numerous researchers from the Czech Republic, Hungary, Slovenia, Ukraine and Poland. High quality of the plenary session clearly differentiated the conference from the majority of other conferences in social sciences in the region.

Na úvod plenárneho zasadnutia podal generálny riaditeľ politickej sekcie Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, Mgr. Ľubomír Reháč, PhD. obraz o aktuálnych prioritách a smerovaní zahraničnej politiky SR. Venoval sa napríklad spolupráci s Organizáciou Spojených národov a pilierom slovenskej zahraničnej pomoci, teda témam, ktoré sú významnou súčasťou úloh ministerstva aj výskumných aktivít Fakulty medzinárodných vzťahov.

Hlavným vystupujúcim plenárneho zasadnutia bol prof. Alan Deardorff z University of Michigan-Ann Arbor v USA, ktorý patrí medzi najvýznamnejších odborníkov na medzinárodný obchod na svete a výsledky svojho výskumu publikoval vo všetkých hlavných karentovaných časopisoch v danej oblasti. Svoj prejav zameril na výhody a nevýhody globalizácie pre malé štáty, a ich porovnanie s výhodami a nevýhodami globalizácie pre veľké štáty, a to predovšetkým pomocou grafických modelov.

Plenárne zasadnutie uzavrel PhDr. Grigorij Mesežnikov vystúpením o histórii a aktuálnom politickom usporiadaní na Taiwane. Účastníci sa jednomyselne zhodli, že tohtoročné plenárne zasadnutie bolo najkvalitnejšie v histórii podujatia a je pre organizátorov veľkým záväzkom do budúcnosti.

Stovka účastníkov konferencie počas dvoch rokovacích dní prezentovala svoje príspevky a diskutovala na paralelných zasadnutiach celkovo šiestich sekcií. Tie zahŕňali aktuálne otázky Európskej únie, svetovej ekonomiky, práva v medzinárodných vzťahoch, súčasnej medzinárodnej politiky, interkultúrnych vzťahov a aktuálne otázky vývoja juhovýchodnej Ázie.

The first keynote speaker was Lubomir Rehak, general director of the Political Directorate General of the Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic. In his speech, he focused on current priorities of Slovakia's foreign policy. Much attention was paid to ministry's cooperation with the United Nations and to pillars of Slovak foreign aid. These are not only some of the crucial activities of the ministry, but also an important part of research at the Faculty of International Relations.

The main keynote speaker of the conference was Professor Alan Deardorff from the University of Michigan-Ann Arbor, USA, who is one of the most renowned experts on international trade and has published in nearly all the top economic journals. His speech focused on opportunities and perils of globalization for small countries and their comparison with opportunities and perils of globalization for large countries. The differences between the countries were vividly illustrated using graphical models.

The final speech of the plenary session was delivered by Grigorij Meseznikov. He briefly talked about history and current political situation in Taiwan. The participants agreed that this year's plenary session was certainly the best one in the history of the conference and they hope that this will become a new standard for future editions.

The conference was attended by just over one hundred participants. Both days of the event saw numerous presentations of research papers and some heated discussions in the fields of actual issues of the European Union, world economy, world politics, international law, intercultural relations and actual issues of the development of South-East Asia.

Ako skonštatovali vedúci jednotlivých sekcií vo finálnom zhodnotení konferencie, veľkým pozitívom tohto ročníka boli najmä búrlivé, no konštruktívne debaty, ktoré sa podarilo vyvolať vo viacerých rokovacích miestnostiach. Azda najdiskutovanejšími témami boli vývoz zbraní, konflikt v Sýrii či nation branding Slovenskej republiky. Nechýbali však ani príspevky o pripravovanej transatlantickej dohode voľného obchodu, spore o ostrovy Senkaku či o slovenskom automobilovom priemysle.

Konferencia „Medzinárodné vzťahy 2013“ priniesla kombináciu výskumnej kvality, formálnych i neformálnych spoločenských aktivít a príjemného prostredia, a preto nie je prekvapivé, že účastníci na záver vyjadrili spokojnosť s jej priebehom a nádej, že sa na smolenickom zámku stretnú aj o rok.

Konferencia bola zorganizovaná v spolupráci s Taipei Representative Office v Bratislave a so Slovenskou asociáciou Organizácie spojených národov.

Probably the most discussed topics were trade in arms, war in Syria and nation branding strategies of the Slovak Republic. However, numerous other topics, such as transatlantic free trade agreement, Senkaku islands dispute or Slovak automotive industry were debated as well.

The conference “International Relations 2013” had a unique combination of research quality, formal and informal social activities, as well as pleasant setting; it is therefore not surprising that participants expressed their satisfaction with the event and articulated their hope that they will all meet at the Smolenice castle again next year.

The conference was organized in cooperation with the Taipei Representative Office in Bratislava and the Slovak Association of the United Nations.

Ing. Martin Grančay, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
852 35 Bratislava
martin.grancay@euba.sk

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

Medzinárodné vzťahy sú interdisciplinárny vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave. Vychádza štyrikrát ročne, v marci, júni, septembri a v decembri. Uzavierky jednotlivých čísiel sú každoročne 15.12., 15.3., 15.6 a 15.9. Všetky príspevky sú pri zachovaní obojstrannej anonymity recenzované minimálne dvomi oponentmi.

Časopis Medzinárodné vzťahy (ISSN 1336-1562 tlačенá verzia, ISSN 1339-2751 online) je zaregistrovaný v Zozname periodickej tlače Ministerstva kultúry Slovenskej republiky, evidenčné číslo EV 4785/13. Časopis je indexovaný v databázach ProQuest, EBSCO, Scirus, EconPapers, RePEc, EconBiz a Index Copernicus a cieľom redakčného kolektívu je zvyšovanie počtu a kvality citačných databáz, v ktorých je zaradený.

Časopis publikuje pôvodné vedecké články, diskusie, prehľady, informácie a recenzie z oblasti medzinárodných ekonomických, politických, právnych a kultúrnych vzťahov. Témy prijímaných článkov zahŕňajú (ale neobmedzujú sa na):

- históriu medzinárodných hospodárskych vzťahov
- medzinárodný obchod
- medzinárodné investície
- medzinárodnú migráciu
- aktuálne medzinárodnoekonomické problémy
- aktuálne medzinárodnopolitické problémy
- analýzu súčasných a minulých konfliktov
- medzikultúrne vzťahy
- medzinárodné právo obchodné / verejné

ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS

The Journal of International Relations is an interdisciplinary scientific journal of international political, economic, cultural and legal relations, published by the Faculty of International Relations at the University of Economics in Bratislava, Slovakia. It is published quarterly, always in March, June, September and December. Papers are to be submitted by December 15, March 15, June 15 and September 15 of each year. All papers undergo a double-blind peer review process by at least two referees.

The Journal of International Relations (ISSN 1336-1562 print, ISSN 1339-2751 online) is registered with the Ministry of Culture of the Slovak Republic (EV 4785/13). The journal is currently covered by ProQuest, EBSCO, Scirus, EconPapers, RePEc, EconBiz and Index Copernicus databases. The goal of the editorial board is to increase the impact of the journal and the number of databases covering the journal.

The Journal of International Relations wishes to publish high-quality original scientific papers, discussions, surveys, short communications and book reviews from the field of international economic, political, legal and cultural relations. The topics of published papers include, but are not limited to:

- history of international economic relations
- international trade
- international investment
- international migration
- current international economic issues
- current international political issues
- analysis of current and past conflicts
- intercultural relations
- international trade law / public international law

INŠTRUKCIE PRE AUTOROV

Príspevky do časopisu Medzinárodné vzťahy sa predkladajú elektronicky v programe MS Word na e-mailovú adresu redakcie **mv.fmv@euba.sk**. Predpokladá sa, že príspevky neboli dosiaľ publikované ani odoslané na publikovanie inde. S článkom sa predkladá aj prehlásenie o originalite.

Autor je zodpovedný za formálnu a odbornú správnosť svojho článku. Články musia popri obsahových náležitostiach spĺňať formálne kritériá – formát strany „ISO B5“, okraje 2 cm zo všetkých strán, riadkovanie 1,15, písmo Times New Roman, veľkosť písma 11. Každý článok musí obsahovať abstrakt a kľúčové slová v slovenskom/českom jazyku, abstrakt a kľúčové slová v anglickom jazyku, 1 – 3 kódy JEL klasifikácie podľa Americkej asociácie ekonómov, korektné určenie všetkých grantov a programov, s ktorých podporou článok vznikol a na samostatnom liste plné meno, tituly, adresu, e-mail a telefónne číslo všetkých autorov. V článku treba definovať skúmaný problém, stanoviť ciele, použité metódy a identifikovať závery a prínosy. Šablóna príspevku je k dispozícii na webovej stránke časopisu **http://fmv.euba.sk/casopisy/casopis_mv/**. Upozorňujeme autorov, aby dodržali predpísanú šablónu, v opačnom prípade bude článok vrátený na prepracovanie podľa stanoveného vzoru, čo môže viesť k jeho oneskorenej publikácii.

Redakčné uzávierky sú každoročne **15.12.**, **15.3.**, **15.6.** a **15.9.** V mesiaci po uzávierke prebehne obojstranne anonymné recenzné konanie s minimálne dvomi oponentmi. Autori, ktorých príspevky budú v recenznom konaní pozitívne hodnotené, budú kontaktovaní e-mailom. Čas na zapracovanie pripomienok oponentov je spravidla 2 až 4 týždne. Autorské korektúry treba odoslať na e-mailovú adresu redakcie najneskôr do 3 pracovných dní od notifikácie.

Príspevky doručené po stanovených termínoch budú zaradené do nasledujúceho recenzného konania. Na uverejnenie článku v časopise neexistuje právny nárok.

GUIDE FOR AUTHORS

The manuscript submission process is fully electronic. All papers received by the editor (**mv.fmv@euba.sk**) will undergo a double-blind peer review process. Submission of a paper implies that the work has not been published previously and that it is not under consideration for publication elsewhere. Author's declaration of originality must be submitted along with the paper.

The sole responsibility for formal and scientific contents of each paper is borne by its author. Each paper must follow the formatting instructions – file format: MS Word, page size: “ISO B5”, margin: 2 cm from all sides, spacing 1.15, font: Times New Roman, font size: 11. Each paper must include abstract and key words in English, 1 – 3 codes, following the Journal of Economic Literature classification system, if applicable, the names and ID numbers of grants and programs funding the author's research and on a separate page, full names, academic degrees, addresses, e-mails and phone numbers of all authors. It is necessary to explicitly state research problem, goals, methods used, conclusions and contributions of the paper. All papers must follow the journal template which is available at **<http://fmv.euba.sk/journal.html>**, otherwise they will be returned for re-formatting.

Deadlines for submission are **December 15th**, **March 15th**, **June 15th** and **September 15th**. All papers will undergo a double-blind peer review process. Authors generally have 2 to 4 weeks to revise articles and incorporate reviewers' comments. Proofs should be returned by e-mail within 3 days of their receipt.

The editorial board has an exclusive right to accept/reject papers.

Medzinárodné vzťahy Journal of International Relations 4/2013

Ročník XI.
Volume XI.

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, ročník XI., 4/2013.

Hlavná redaktorka / Editor-in-chief:

Ludmila LIPKOVÁ University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR	University of Malaya, Malaysia
Alexandru BURIAN	Moldavian Association of International Law, Moldova
Eva CIHELKOVÁ	University of Economics in Prague, Czech Republic
Alan V. DEARDORFF	University of Michigan-Ann Arbor, USA
FÁBIÁN Attila	University of West Hungary, Hungary
Otmar HÓLL	University of Vienna, Austria
Edward H. HUIJBENS	University of Akureyri, Iceland
Siti Rohaini Binti KASSIM	University of Malaya, Malaysia
LI Hsi-Mei	Chinese Culture University, Taiwan
Milan MÁRTON	University of Economics in Bratislava, Slovakia
Stanislav MRÁZ	Matej Bel University in Banská Bystrica, Slovakia
Julija NESTERENKO	Russian State University for the Humanities, Russia
Rebecca NEUMANN	University of Wisconsin-Milwaukee, USA
Jan OSTOJ	Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland
Hakan G. SICAKKAN	University of Bergen, Norway
Karol SORBY	University of Economics in Bratislava, Slovakia
František ŠKVRNDA	University of Economics in Bratislava, Slovakia
Pavel ŠTURMA	Charles University in Prague, Czech Republic
Chong-Ko Peter T'ZOU	Tamkang University, Taiwan
Harun UÇAK	University of Nigde, Turkey
Olga VERETENNIKOVA	Urals State University of Economics, Russia
Jolita VVEINHARDT	Vytautas Magnus University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor:

Martin GRANČAY University of Economics in Bratislava, Slovakia

Časopis je zaregistrovaný na Ministerstve kultúry Slovenskej republiky
EV 4785/13.

ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print)

ISSN 1339-2751 (online)